

УДК 330.45

UDC 330.45

08.00.00 Экономические науки

Economics

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В ЭКОНОМИКЕ КАК УНИВЕРСАЛЬНОЕ СРЕДСТВО ПРЕДВИДЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА И БИЗНЕСА

ECONOMIC FORECASTING AS UNIVERSAL ECONOMY AND BUSINESS DEVELOPMENT FORESEEING

Жминько Надежда Сергеевна
к.э.н., доцент кафедры теории бухгалтерского учета
РИНЦ SPIN код = 2535-1307
РИНЦ Author ID=736486

Zhminko Nadezhda Sergeevna
Cand.Econ.Sci., associate professor of the Accounting theory sub-faculty
RSCI SPIN code = 2535-1307
RSCI Author ID=736486

Губиева София Юрьевна
РИНЦ SPIN-код=4819-1801
студентка учетно-финансового факультета
Кубанский государственный аграрный университет, Россия

Gubieva Sofia Yurievna
student of the Accounting and Finance Department
Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

В статье рассматриваются типы и способы прогнозирования как вспомогательные инструменты дальнейшего развития производства и бизнеса. Определена конкретная роль каждого способа в экономике и производстве в целом. Обозначена связь прогнозирования с другими науками, имеющими важное значение при определении базовых показателей и тенденций развития хозяйства. Определена связь предвидения успешности заключения сделок в форме договоров, а также обоснованы причины не благоприятности исходов их заключения. Прослеживается связь прогнозирования с такими науками как теория вероятностей, математическая статистика, высшая математика, физика. Приведены примеры использования прогнозирования в определенных отраслях экономики. Также в статье обоснованы различия направлений прогнозирования и сделаны выводы о способах их применения. Определена роль составления прогнозов на основе выявленных закономерностей и ее отличие от предвидения без опоры, на какие либо определенные законы, позволяющие выявить группу ситуаций-парадоксов. Авторы предлагают различные ситуации в процессе развития бизнеса, в которых могут возникнуть транзакционные издержки. В этой связи определяется спонтанность их возникновения, и обоснована характеристика их появления. Еще одним, не менее важным аспектом, оказывающим влияние на увеличение доли компании на рынке, является взаимосвязь страхования рисков, теории игр и прогнозирования. Ключевым аспектом здесь является умение сопоставить перспективы развития компании на рынке с закономерностями, которым подчиняется теория вероятностей

The article deals with the types and methods of forecasting as tools for further development of production and business. Specific roles of each way in economy and manufacturing is identified in General. The relationship of forecasting with other sciences of importance in determining the baseline and trends in the development of the economy is indicated. The relationship between foresight of successful transactions in the form of contracts is determined, and the reasons for unfavorable outcomes of their conclusion are justified. A correlation between prediction and such sciences as probability theory, mathematical statistics, mathematics and physics is traced. Examples of forecasting use in specific branches of economy are given. The article substantiates forecasting trends differences and conclusions are drawn as to their application ways. The role of making predictions on the basis of the revealed patterns and its difference from foresight without reliance on any certain laws that allow identification of the situations-paradoxes group are defined. The authors presents various situations in the business development process, in which there can be transaction costs. In this context, the spontaneity of their occurrence is defined, and the characteristic of their appearance is justified. Another no less important aspect, influencing the increase of company share in the market is the relationship of risk insurance, game theory and forecasting. A key aspect here is the ability to compare the prospects of the company development in the market with laws that govern probability theory.

Ключевые слова: ПРОГНОЗИРОВАНИЕ, ТЕОРИЯ ВЕРОЯТНОСТЕЙ, ПРЕДВИДЕНИЕ, ИЗДЕРЖКИ

Keywords: FORECASTING, RELATIVITY THEORY, FORESIGHT, PRODUCTION COSTS,

Как известно, прогнозирование является одной из неотъемлемых составляющих экономической науки, и представляет собой предвидение – отображения действительности, позволяющее оценить перспективы развития производства и вероятность наступления рисков не только в экономике, но бизнесе. Одной из теоретических проблем прогнозирования является построение типологии прогнозов. Типология содержит в себе массу критериев, к их числу мы можем отнести: цели, задачи, объекты и методы прогнозирования, а также время, функции прогноза и характер исследуемого объекта. Наибольшая сложность при прогнозировании определяется многофакторностью изменения запланированного исхода. Иначе говоря, чем больше свойств или следствий тех или иных действий при исследовании данного объекта приходится рассматривать, тем более сложной становится задача определения благоприятного исхода события.

Существует три формы прогнозирования: план, прогноз, гипотезу.

Гипотеза представляет теоретическое обоснование причинно-следственных связей, существующих в экономике, а также позволяет обосновать закономерности экономических явлений.

Наиболее достоверной формой предвидения, позволяющей характеризовать состояние объекта на перспективу количественно, является прогноз. В отличие от гипотезы сущность одного из главных свойств прогноза выражается в меньшей степени неопределенности, однако нельзя не подчеркнуть, что один из важнейших параметров его состоит именно в степени вероятности наступления того или иного события [2].

Прогнозирование это отдельная область экономического знания неразрывно связанная с теорией вероятности. Оценка перспектив развития экономических субъектов напрямую связана с закономерностями теории

игр и вероятности, особенно это проявляется в страховании рисков компании, при осуществлении какой-либо ее деятельности. В качестве примера мы приводим покупку одного барреля нефти на условиях опционного контракта. Так как опцион представляет собой право покупки товара по цене, изменяющейся в результате колебаний курсов валют, то продавец является выгодоприобретателем в том случае, когда сделка будет выгодна также и покупателю [1]. При иных обстоятельствах, покупатель откажется от приобретения одного барреля нефти по высокой цене, таким образом, он заранее хеджировал риск потерь от данного контракта, как если бы играя в рулетку, поставил сразу на несколько цветов.

Рассмотрим обратную ситуацию, где покупатель заключил фьючерсный контракт на приобретение того же барреля нефти, по определенной цене (спустя некоторое время цена колебалась также, как и в первом случае). В противоположность опционному контракту, построенному на праве покупки товара, фьючерсный контракт представляет обязательство (требование) его приобретения [1]. Таким образом, покупатель вынужден приобрести его даже в случае наступления риска потерь от данной сделки (на невыгодных условиях), а продавец будет обязан ему продать товар. В данной ситуации покупка барреля нефти событие достоверное, так как покупатель не сумел предвидеть невыгодность его исхода (покупки).

Еще одним из самых распространенных примеров, связанных с прогнозированием и теорией вероятности, является заключение контрактов и договоров, как это имело место быть в нашем предыдущем примере. Суть данного заключается в невозможности прописать все дальнейшие действия сторон договора, в результате которого может наступить целая масса исходов непредвиденных событий. Если бы стороны сделки могли заключить полный контракт, четко определяющий обязанности каждой стороны при любых обстоятельствах и

распределяющий выгоды при любых случайностях, а также предусматривающий санкции в случае неисполнения обязательств одной из сторон, то проблем с реализацией сделки и мотивацией ее участников не возникло бы. То есть, фактически основной проблемой прогнозирования в данном случае является невозможность предвидеть все обстоятельства (исходы) [3].

Существует несколько причин, не позволяющих составить полный договор:

1) высокие издержки осуществления расчетов и переговоров при заключении контрактов [3];

При подобных обстоятельствах можно предположить, что в процессе заключения контракта хотя бы одной из сторон понадобится дополнительная информация, поиск которой требует определенного количества времени, за которое эта сторона (человек) мог оказать какую-либо услугу или потратить время с пользой для себя. Предположим иную ситуацию: одна из сторон контракта является предпринимателем, занимающимся производством довольно редкой продукции. Этому бизнесмену понадобилось редкое сырье, которое он может приобрести только у одного предпринимателя в мире, согласно данным консалтинговой компании, куда обратился предприниматель. В данном случае последняя сторона, возможно, будет вынуждена оплатить расходы, возникающие в ходе переговоров (заказ наиболее эксклюзивных блюд в ресторане, где будет организована встреча обеих сторон возможного соглашения, услуги переводчика, оплата проживания в отеле класса люкс приглашаемой стороны и т.д.)

2) ограниченность предвидения человека [3];

Как было выше отмечено, человек не может предвидеть все возможные исходы наступления тех или иных событий. История мирового бизнеса насчитывает огромное количество примеров,

подтверждающих данные факты. Как одну из таких ситуаций мы рассматриваем олимпийский бойкот в знак протеста против ввода советских войск в Афганистан в декабре 1979 года. Мысль о протесте появилась на встрече НАТО 1 января 1980 года. Глава штаба группы бойкота Олимпиады, Нельсон Ледски, говорил: «Главными инициаторами идеи бойкота были Великобритания, Канада и США. Правительства этих стран договорились о бойкоте в январе 1980. Правда, в итоге Англия и Канада не приняли участия в протесте» [4]. В результате этих обстоятельств, вызванных неблагоприятными политическими событиями, были отменены все американо-советские соглашения по прокату реклам на Советском телевидении во время проведения олимпиады. Ни одна из сторон не могла и предположить о подобном повороте событий, соответственно никто не учел последствия подобного в договорах, уже составленных на тот момент.

3) сложность языка, на котором написаны договоры [3];

Как правило, контракты пишутся языком, который понятен только юристам, однако и этот специальный язык бывает весьма неточен и в случае возникновения споров нуждается в обязательной трактовке судом. В этой связи, по нашему мнению, могут возникнуть дополнительные издержки на получение информации, которая будет достаточно дорого стоить, во всяком случае, для одной из сторон.

В отношении прогнозирования последствий заключения договоров, существует еще один сложный вопрос, касающийся пост контрактного оппортунизма. В данном случае одна из сторон незаконно может требовать увеличение выгод для себя, что носит характер шантажа [1]. После заключения контракта некоторые нечестные индивиды, возможно, будут уклоняться от выполнения прописанных в нем обязательств. Особенно трудно будет определить вклад каждого участника в общее дело, так как необходимо лицо, отслеживающее работу каждого. Однако заметим, что

и в данном случае этот человек должен быть заинтересован в осуществлении подобной функции. Пожалуй, единственным стимулятором к проведению такого контроля является денежное вознаграждение индивида. Следовательно, это обстоятельство повлечет за собой дополнительные затраты.

Выше мы отметили характерные свойства двух форм прогнозирования: гипотезы и прогноза. Третьей формой прогнозирования является план, который содержит более детальное предвидение событий исследуемого объекта. При составлении плана решения тех или иных задач, фиксируются пути и средства развития исследуемого объекта или организации, позволяющие принимать логически обоснованные управленческие решения. Поэтому характерной чертой плана является определенность (конкретность) заданий [2]. Из трех выделенных форм предвидения, по нашему мнению, наиболее часто предпочтение (особенно в организациях) отдается плану, нежели гипотезе. Такой выбор можно обосновать стремлением выполнить конкретные действия и задачи, направленные на получение практически полезного результата путем минимизации затрат производства. Несмотря на то, что гипотеза носит наиболее общий характер, без неё невозможно никакое научное управление и планирование, потому что составление любого плана непосредственным образом опирается на основы теории, а значит и гипотезы.

В глобальном масштабе прогнозирование применяется во многих сферах экономики и производства: дифференциация доходов населения, перспективы развития импортозамещения, динамика увеличения численности сельскохозяйственных предприятий во всем мире, колебание цен на рынке, волатильность курсов валют и многое другое.

Курсовые колебания являются одной из наиболее сложных областей предвидения. В данном случае работа любого трейдера построена на

знаниях высшей математики, теории вероятностей, статистики, и многих других дисциплинах. Именно поэтому данная профессия относится к числу наиболее напряженных работ. Ключевым и наиболее сложным обстоятельством, позволяющим определить волатильность валюты, является обладание инсайдерской информацией [5]. Знание определенных категорий и событий на бирже, вероятность, наступить которых в ближайшее время будет составлять от 0,5 до 0,9, позволят стать бенефициаром данного события.

В зависимости от целей и задач организации аналитиками используются различные способы и методы прогнозирования. В настоящее время ученые выделяют определенные их направления. Рассмотрим некоторые из них. Прогнозирование по функциональному признаку подразделяют: поисковое и нормативное [2]. Основной задачей поискового прогноза является выяснение развития исследуемого объекта при сохранении существующих тенденций. Иначе говоря, аналитик, проводящий исследование по предприятию, группе предприятий или развитию мировой экономики должен понимать действительное состояние объекта и его направление развития в данный момент, чтобы непосредственно делать выводы о возможном результате той или иной единицы исследования на перспективу. Что касается нормативного прогноза, то здесь применяется обратный метод. Определяется конкретно поставленная задача, планируемая к осуществлению в будущем; рассматриваются изменения тенденций в течение поставленных целей. В данном случае процесс исходит из представления конечной цели уже достигнутой, с возможностью изменения направлений развития этого объекта или института. По нашему мнению, такой тип прогноза, возможно, является более эффективным для решения управленческих задач.

Существует несколько источников прогнозной информации. Среди таких преимущественно выделяют накопленный опыт, базирующийся на

знаниях закономерностей развития явлений. Ярким примером, подтверждающим данное определение, являются экономические циклы (Китчина, Жюгляра, Кузнеца, Кондратьева), которые представляют собой закономерности динамических движений в экономике. В этом случае, определенную закономерность явлений невозможно назвать абсолютной неизменяющейся субстанцией движения, где совершенно нет места образованию каких-то новых следствий. А именно: зная, что развитие объекта происходит по определенной закономерности, вполне возможно сформулировать прогноз наступления случаев-парадоксов.

Любые экономические циклы состоят из нескольких фаз: спад, депрессия, подъем и бум [6].

Конечной и исходной фазой при развитии цикла выступает перепроизводство продукции по сравнению со спросом. В свою очередь, перепроизводство происходит из-за чрезмерных инвестиций (это приводит к перенакоплению капитала) по сравнению с емкостью рынка.

Существование закономерностей хорошо прослеживается на графиках гармонических колебаний в физике, на примере которых, на наш взгляд, можно определить общий вид повторяющихся явлений, и проследить возникновение событий-казусов и других причинно-следственных связей экономического развития. Предвидение повторяющихся явлений в экономике может помочь тщательно спланировать и выстроить стратегии поведения предпринимателей в условиях непредсказуемости проявлений существующих рыночных законов. Одним из неотъемлемых условий существования любого рынка является наличие двух факторов, к таким мы относим конкуренцию и инновации. Инновации это такая организация деятельности предприятий, которая развивается параллельно любым маркетинговым стратегиям. Ведь исход внедрения нового продукта на рынок носит вероятностных характер, а успешность и положительный результат его запуска,

позволяющий занять хорошее место на рынке, во многом зависит от обдумывания и планирования буквально каждого шага действий компании. Особенно планирование – прогнозирование играет роль в отношении расширения деятельности компании на рынке и открытия новых филиалов. Зачастую недостаточное обдумывание последовательности и содержания действий приводит к банкротству компаний. Как правило, успешно функционирующая на рынке организация всегда стремится расширить свое влияние, тем самым последняя перестает обращать внимание на контроль качества выпускаемой продукции и даже на специфические аспекты ее функционирования, которые делают компанию особенной. Покупателей могут даже не беспокоить высокие цены, при условии, что продукция качественная. То есть, фактически для того, чтобы расширить сферу своего влияния или запустить новый продукт каждая компания должна провести максимально тщательное исследование рынка. Существует множество распространенных ошибок, допускаемых не только мелкими, но и даже крупными организациями, которые способны поставить под угрозу дальнейшее существование на рынке последних. К одной из таких распространенных мы также относим расширение филиалов организации, услуги которой направлены на определенный контингент потребителей. В качестве примера приведем функционирование сети ресторанов мексиканской кухни «Baja Fresh». Планировалось создание огромной сети ресторанов по всему миру, однако руководство не обратило достаточного внимания на вероятность неприятия специфичности услуг, предоставляемых компанией, деятельность которой направлена на определенного потребителя (любители мексиканской кухни).

Возвращаясь к прогнозированию в области волатильности курсовых колебаний, нельзя не отметить еще одну комплексную сферу, оказывающую значительное влияние на международные отношения и всю

политическую сферу в целом. В данном случае, мы приводим зависимость колебаний нефтяных цен и волатильности валют, а также влияние этих двух аспектов на стоимость бензина в разных странах. Многие ученые считают, что прямой связи между этими двумя явлениями нет. Однако, известно что эти факторы взаимосвязаны и могут изменяться под воздействием не только экономических факторов, но и социальных факторов.

Таким образом, прогнозирование применяется во многих сферах экономической деятельности и является одной из главных составляющих современной науки. В данной статье мы привели множество примеров, основанных на распространенных экономических ситуациях, разрешение которых требует кропотливой работы. Для этого необходимо умело оперировать с данными и показателями, также иметь определенную базу знаний по экономическим и математическим дисциплинам. В отношении проблемы типологии прогнозирования можно сказать, что для каждой конкретной ситуации применяется свой метод прогнозирования. Однако правильность выбора того или иного метода во многом определяет благополучность результата исследуемого объекта.

Список литературы:

1. Нечаев В.И., Михайлушкин П.В. Экономический словарь – Краснодар, Просвещение Юг, 2011–463 с.
2. Понятие экономического прогнозирования и его сущность; Российская академия естествознания [Электронный ресурс] / Российская академия естествознания // - Режим доступа: <http://www.rae.ru/monographs/10-151>
3. Теория контрактов в институциональной экономике; [Электронный ресурс] / Теория контрактов в институциональной экономике // - Режим доступа: http://studme.org/32243/ekonomika/teoriya_kontraktov_institutsionalnoy_ekonomike
4. Олимпийское движение и политический протест; [Электронный ресурс] / статья, Материал из Википедии – свободной энциклопедии // - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%BB%D0%B8%D0%BC%D0%BF%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D0%B4%D0%B2%D0%B8%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%B8_%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B8

https://ru.wikipedia.org/wiki/%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%82%D0%B5%D1%81%D1%82

5. Волатильность; [Электронный ресурс] / статья, Материал из Википедии свободной энциклопедии// - Режим доступа:

<https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%BE%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C>

6. Экономические циклы; [Электронный ресурс] / статья, Материал из Википедии свободной энциклопедии// - Режим доступа:

https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5_%D1%86%D0%B8%D0%BA%D0%BB%D1%8B

References:

1. Nechaev V.I., Mihajlushkin P.V. Jekonomicheskij slovar' – Krasnodar, Prosveshhenie Jug, 2011–463 s.

2. Ponjatie jekonomicheskogo prognozirovaniya i ego sushhnost'; Rossijskaja akademija estestvoznaniya [Jelektronnyj resurs] / Rossijskaja akademija estestvoznaniya // - Rezhim dostupa: <http://www.rae.ru/monographs/10-151>

3. Teorija kontraktov v institucional'noj jekonomike; [Jelektronnyj resurs] / Teorija kontraktov v institucional'noj jekonomike // - Rezhim dostupa: http://studme.org/32243/ekonomika/teoriya_kontraktov_institutsionalnoy_ekonomike

4. Olimpijskoe dvizhenie i politicheskij protest;

[Jelektronnyj resurs] / stat'ja, Material iz Vikipedii – svobodnoj jenciklopedii // - Rezhim dostupa:

https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%BB%D0%B8%D0%BC%D0%BF%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D0%B4%D0%B2%D0%B8%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%B8_%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%82%D0%B5%D1%81%D1%82

5. Volatil'nost'; [Jelektronnyj resurs] / stat'ja, Material iz Vikipedii svobodnoj jenciklopedii// - Rezhim dostupa:

<https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%BE%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C>

6. Jekonomicheskie cikly; [Jelektronnyj resurs] / stat'ja, Material iz Vikipedii svobodnoj jenciklopedii// - Rezhim dostupa:

https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5_%D1%86%D0%B8%D0%BA%D0%BB%D1%8B