

ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОГНОЗОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ

Авторы: Курский Максим Сергеевич (РГЭУ (РИНХ))

Аннотация: Статья посвящена вопросам обеспечения эффективного функционирования предприятий сельхозотрасли. Подчеркивается важность участия в выставочной деятельности предприятий производителей сельскохозяйственного сырья и продукции. Обсуждаются сложности прогнозирования и обеспечения качества прогнозов. Предлагаются меры по повышению качества прогнозов для предприятий малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: прогноз, качество прогноза, сельскохозяйственные предприятия

Финансирование: Научный руководитель д.э.н., проф. Шеховцов Р.В.

Как отмечается в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2050 года, инновационное экономическое развитие социально ориентированной Российской Федерации должно основываться на модернизации сырьевых секторов российской экономики и создание новой экономики, основанной на знаниях и передовых технологиях, где сельскохозяйственная отрасль должны быть на первом плане.

Для стабильного развития российской экономики и достижения поставленных целей необходимо четкое понимание механизмов функционирования системы в целом и отдельных ее частей, в том числе и на региональном уровне. Именно поэтому грамотное прогнозирование основных показателей развития отраслей российской экономики с выявлением основных факторов, влияющих на него, особенно актуально на современном этапе [1].

Региональным производителям сырья и продовольствия необходимо обратить внимание на проведение региональных и федеральных выставок, ярмарок и конгрессов, которые считаются важным инструментом макроэкономической и инвестиционной политики, повышения узнаваемости предприятия. Выставки и ярмарки гарантируют подвижность рынка, формируют нужное информативное поле, производят существенные денежные потоки, а также приносят дополнительный доход в бюджеты на всех уровнях. Конгрессы, выставки и ярмарки являются связующим звеном между внутренним и федеральным рынками и способствуют расширению и диверсификации регионального экспорта промышленной и высокотехнологичной продукции, привлекая инвестиции для реализации инвестиционных проектов региональных предприятий. Инновационные выставки и ярмарки являются местом прямой связи между правительством и

бизнесом, отраслевыми экспертами и научно-техническим сообществом, рабочей платформой, где обсуждаются государственные проблемы и разрабатываются пути осуществления государственных планов на местном региональном уровне.

В сфере продвижения привлекательного экономического и инвестиционного потенциала Ростовской области, в том числе и за ее пределами, используются механизмы конгрессно-выставочной деятельности, и региональные производители участвуя в специализированных выставках повышают привлекательность региональных товаров на рынках других регионов.

Значимым фактором выставочной, выставочно-конгрессной деятельности считается их общественно-финансовая нацеленность, то что гарантирует увеличение деловой активности в регионе и развитие экономики региона. Но в тоже время оценить эффективность участия в выставках достаточно сложно, что останавливает руководителей малого и среднего бизнеса от участия в этих мероприятиях. При всей теоретической обоснованности практически трудно увязать «узнаваемость предприятия или продукции» с конечными финансово-экономическими результатами. Поэтому эффективность участия можно оценить косвенно, опираясь на статистические данные предприятия или региональной отрасли. Используя статистические данные при построении прогнозных оценок мы косвенно учитываем влияние нематериальных факторов на конечный результат.

Но встает проблема качества таких прогнозов, сделать качественный прогноз крайне сложно и почти всегда невозможно. Изучая имеющуюся литературу, у автора статьи сложилось впечатление, что нет точного мнения по проблеме оценки качества прогнозов, как в терминологическом, так и в практическом плане. В научной литературе такие термины, как надежность и точность, иногда используются для этой цели. В частности, надежность прогноза определяется как вероятность прогноза для данного доверительного интервала. Точность отраслевого прогноза обычно оценивается по значению доверительного интервала, соответствующего данному доверительному уровню. Надежность прогноза, как правило, понимается как сопоставление утверждений, сделанных в прогнозе, с будущим состоянием объекта прогноза, когда прогноз ожидается. Кроме того, показатели надежности, надежности, вероятности завершения и т. п. может быть снова использован в качестве показателя достоверности прогноза.

Методика получения этих количественных оценок в основном разработана для прогнозов, полученных статистическими методами [2]. Следует отметить, что в большинстве случаев построение доверительных интервалов для модели тренда (или направления) можно рассматривать только как формальный метод, применимый только к так называемым периодам структурного равновесия явления с постоянной

динамикой и ясно, сказала она. В этом смысле неожиданная или шокирующая справочная информация должна рассматриваться и рассматриваться как неизбежное зло для целей прогнозирования.

Конечно, оценка характеристик вышеприведенных отраслевых прогнозов возможна только после прогнозных временных или апостериорных оценок. Поэтому можно предположить, что качество прогноза определяется прежде всего его научной обоснованностью [3]. Очевидно, что одним из наиболее важных аспектов прогнозирования цен является полезность прогнозирования для трейдера, который, основываясь на информации, содержащейся в прогнозе, может принять правильное и своевременное решение. Другими словами, повышение качества прогнозирования неразрывно связано с повышением его научной обоснованности.

Поэтому, основываясь на общенаучных методах исследования, можно сказать, что повышение качества отраслевых прогнозов требует совершенствования всех аспектов процесса прогнозирования: математических, информационных, методологических, и организационных.

В целом, наиболее важные меры по обеспечению качественных прогнозов достаточно очевидны:

- создание комбинированные прогнозы или прогнозы, то есть это прогнозы, полученные из различного рода моделей;
- увеличение объема и достоверности исходных статистических данных;
- своевременная корректировка и улучшение моделей и прогнозов результатов.

Но в условиях предприятий малого и среднего бизнеса с их ограниченностью в людских и прочих ресурсах, перечисленные меры можно реализовывать, используя не сложные приложения из стандартных пакетов программ.

Библиографический список

1. Басовский, Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях российского рынка: Учебное пособие / Л.Е. Басовский и др. - М.: Инфра-М, 2018. - 355 с.
2. Коротаев, А.В. Законы истории: Математическое моделирование и прогнозирование / А.В. Коротаев, Д.А. Халтурина, А.С. Малков и др. - М.: Издательство ЛКИ, 2019. - 343 с.
3. Лыгденова, Т.Б. Прогнозирование развития региона: учет неопределенности и управление рисками / Т.Б. Лыгденова, Е.Н. Ванчикова, Н.И. Мошкин. - М.: Русайнс, 2016. - 351 с.

Bibliographic list

1. Basovsky, L.E. Forecasting and planning in the conditions of the

Russian market: A textbook / L.E. Basovsky et al. - M.: Infra-M, 2018. - 355 p.

2. Korotaev, A.V. Laws of history: Mathematical modeling and forecasting / A.V. Korotaev, D.A. Khalturina, A.S. Malkov et al. - Moscow: LKI Publishing House, 2019. - 343 p.

3. Lygdenova, T.B. Forecasting the development of the region: accounting for uncertainty and risk management / T.B. Lygdenova, E.N. Vanchikova, N.I. Moshkin. - M.: Rusains, 2016. - 351 p.