

Підтримку надає:



Федеральне міністерство
продовольства і
сільського господарства

на підставі рішення
Німецького Бундестагу



Німецько-український
агрополітичний діалог

При Інституті економічних досліджень та політичних консультацій 

Звіт з аграрної політики

APD/APB/05/2017

Оцінка індексу аграрного бізнес-клімату в Україні

Клаус Вольрабе,

Інститут IFO – Інститут економічних досліджень м.Лейбніц

Київ, травень 2017

Про проект «Німецько-український агрополітичний діалог» (APD)

Проект «Німецько-український агрополітичний діалог (АПД)» реалізується за підтримки Федерального Міністерства продовольства та сільського господарства (BMEL) з 2006р. і наразі до 2018р. та за його замовленням реалізується через виконавця ТОВ ГФА Консалтинг Груп, а також робоче співтовариство, яке складається з ТОВ ІАК Аграр консалтинг (ІАК), Лейбніц-Інституту аграрного розвитку в країнах з перехідною економікою (ІАМО) та ТОВ АФЦ Консультантс Інтернешнл. Реципієнтом проекту виступає Інститут економічних досліджень та політичних консультацій в Києві. При реалізації важливих заходів для розвитку ринку землі, використання державних земельних площ та приватизації АПД працює у кооперації з ТОВ з управління та реалізації земель (BVVG). Бенефіціаром проекту виступає Міністерство аграрної політики та продовольства України.

Проект має підтримувати Україну в питаннях розвитку сталого сільського господарства, ефективної переробної промисловості та підвищення міжнародної конкурентоспроможності відповідно до принципів ринкової та регуляторної політик та з урахуванням потенціалу розвитку, який виникає в рамках Угоди про Асоціацією між ЄС та Україною. З цією метою Проект має надавати інформацію про німецький, зокрема, східнонімецький, а також міжнародний, європейський досвід з розробки рамкових аграрно-політичних умов, а також з організації відповідних аграрно-політичних установ.



www.apd-ukraine.de

Автор

Клаус Вольрабе

wohrabe@ifl.de

© 2017 Німецько-український агрополітичний діалог

Всі права захищені.

Зміст

| | |
|--|----|
| 1. Історія | 4 |
| 2. Огляд методів | 4 |
| 3. Коментування результатів | 5 |
| 4. Критика та пропозиції щодо подальшого удосконалення | 5 |
| 4.1. Загальні питання | 5 |
| 4.2. Програма опитування | 5 |
| 4.3. Питання агрегації (групування)..... | 8 |
| 5. Зв'язки з громадськістю | 10 |
| 6. Що далі? | 11 |
| Додаток: приклад прес-релізу | 12 |

1. Історія

Аграрний бізнес-клімат сільського господарства (АБК надалі) – це амбіційний проект, який має на меті моніторинг сільськогосподарського сектору України. На даний момент проведено шість опитувань. У даній доповіді я проводжу огляд усіх аспектів АБК. По-перше, я надаю короткий огляд основних методів АБК, які ґрунтуються на ідеї опитувань ІДО (Ifo) Німеччини. Надалі я коротко описую результати та зупиняюсь на певних фактах. Далі я детально зупиняюсь на методології проведення дослідження. Я коментую як анкети, так і агрегацію результатів. Для обох цих сфер можливе їх удосконалення. Також я показую, як варто готувати прес-реліз. Нарешті, я підбиваю підсумки звіту, надаючи чотири основні пункти, що потрібно зробити.

2. Огляд методів

1. Аграрний бізнес-клімат (АБК надалі) – це опитування виробників сільськогосподарської продукції України. Його метою є донесення аналітичної інформації як політикам, так і діловим організаціям.
2. Основні методи ґрунтуються на системі проведення опитування Інституту ІДО (Ifo) в Мюнхені. ІДО (Ifo) почали проводити опитування в 1949 р. в промисловому секторі. Термін «бізнес-клімат» було введено в 1972 р. Спочатку він мав означати зв'язок «між теперішнім та майбутнім», який передбачав надання відповідей на два головні запитання опитувальника: поточна ситуація в бізнесі та прогнози на наступні шість місяців.
3. Опитувальник складається з усього 22 запитань: 11 стосовно поточної ситуації та 11 стосовно майбутнього. Останні 11 питань – це очікування, в той час як попередні 11 – фактичні оцінки. Запитання щодо очікування стосуються наступних 12 місяців, а не 6, як у випадку з ІДО (Ifo).
4. Опитування проводять через інтерв'ю по телефону. При цьому не використовують роздруковані чи онлайн-опитувальники.
5. Кількість заповнених анкет дорівнює 400, що є достатнім для статистично надійних результатів.
6. Є три кластери: регіони (4), власність (4) та спеціалізація (2). Спеціалізацію приватних господарств не враховують. Завдяки різним рівням агрегації (групування) є можливість розрахувати 34 показники для кожного питання.
7. Кількість респондентів беруть в залежності від популяцій з урахуванням відносних показників кластерів у аграрному ВВП.
8. Усі запитання використовують тривірневу шкалу відповідей: позитивно, нейтрально та негативно.
9. Мікроданні групують, використовуючи збалансовані показники, де відсоток негативних відповідей відокремлюють від відповідної частки позитивних відповідей.
10. Для публікацій вираховують індекс, що призводить до перерахування зведеної статистики до початкових показників, що буде використано для проведення порівнянь.
11. Обробка даних індивідуального опитування не проводиться.
12. Є два головних показники: «бізнес клімат» - геометрична величина оцінки поточної ситуації та зведеного показнику очікувань, а також «бізнес індекс»,

який ґрунтується на останніх спостереженнях стосовно попередньо опублікованих показників.

3. Коментування результатів

1. Мені вдалося відтворити основні результати за допомогою іншої програми (Matlab).
2. Вочевидь, вони мають сезонний компонент. У лютому кожного року спостерігаємо тенденцію до зниження балансу. Напевне, впливають погодні чинники. У майбутньому, коли період буде довшим, варто відслідкувати сезонний показник. Тут можна використати метод фіктивної величини. Варто проводити спостереження принаймні впродовж 4 років, аби мати змогу застосувати сезонний підхід.
3. Увагу привертає той факт, що результати оцінки та очікувань у багатьох випадках досить схожі. Це свідчить про те, що респонденти відповідають однаково на кожне запитання. У деяких випадках це можна пояснити проблемами у структурі опитувальника (див. відповідний розділ).
4. Якби були доступними ідентифікатори (мітки), було б можливим перевірити тенденції надання відповідей з часом.

4. Критика та пропозиції щодо подальшого удосконалення

4.1. Загальні питання

1. Мета кожного запитання повинна бути зрозумілою. Чи це запитання політичного характеру чи, наприклад, це питання з метою визначення очікувань (див. розділ про програму опитування)? Важливим є надання результатів як громадським, професійним користувачам, так і респондентам (див. розділ про зв'язки з громадськістю). Інакше у користувачів складеться враження, що це просто збірник запитань, які не представляють собою послідовної картини.
2. Частота проведення опитувань повинна зрости від трьох разів на рік до чотирьох. Це відповідатиме звичайній частоті у квартал багатьох макроекономічних періодів. На майбутнє, коли періоди будуть довшими, порівнювати результати із офіційною статистикою буде легше.
3. Такі інтерв'ю повинні відбуватися в останній місяць кожного кварталу (в березні, червні, вересні та грудні). Респонденти матимуть змогу оцінити поточний квартал, який вже майже закінчився.
4. Чи передано результати респондентам? Якщо ні, то це варто зробити! Найкраще було б надати їм PDF-документ із усіма детальними результатами.

4.2. Програма опитування

Загалом, проведення оцінки поточної ситуації та відповідного опитування щодо очікувань – це гарна ідея. Але в певних випадках це не є доцільним або трактування ситуації є досить неясним та незрозумілим. Ще однією проблемою є те, що усі запитання вимагають проведення загальної оцінки. У деяких випадках було б доречним провести окрему оцінку стосовно кількісних показників, наприклад, визначити дійсний рівень виробництва. У подальшому я прокоментую кожне запитання та запропоную шляхи їх удосконалення, якщо це буде доцільним. Ще я наводжу додаткові запитання.

Надалі, я б запропонував змінити строки очікувань з 12 до 6 місяців. Прогноз на рік вперед може бути неточним. Чим на довший термін респонденти матимуть зазначати свої очікування, тим вища ймовірність, що вони не будуть впевнені у своїй відповіді. Може бути, що вони просто вгадуватимуть.

1. «...ваша поточна економічна ситуація як виробника сільськогосподарської продукції?»

Таке питання передбачає також очікування. Будь ласка, зверніть увагу, що поняття «економічна ситуація» нечітко визначено. Отож, ймовірно, що респонденти по-різному його трактуватимуть. Хтось подумає про оборот, хтось про продукцію, хтось про прибуток. Також можливо, що це залежатиме від «настрою» респондента.

2. «...рівень продуктивності вашого підприємства»

Це питання є досить проблематичним. Гадаю, воно стосується рівня виробництва, а не продуктивності у її прямому значенні, що передбачає інвестиції та вихід продукції. Варто було б сформулювати питання таким чином: чи рівень виробництва змінився в порівнянні з попереднім кварталом. Таке формулювання матиме зрозуміле кількісне значення на рівні агрегації. Я б радив переформулювати питання наступним чином:

«В порівнянні з попереднім кварталом наше виробництво в поточному кварталі ... зросло/залишилось приблизно на тому ж самому рівні/скоротилось».

Для очікування:

«За наступні два квартали наше виробництво напевне...зросте/залишиться приблизно на тому ж самому рівні/скоротиться».

3. «...рівень затрат вашого підприємства?»

Аргументи із Пункту 2 варто застосувати й тут. Це запитання не має справжнього макроекономічного підтексту, так як не існують офіційні часові ряди, які би було можливо порівняти з агрегованими часовими рядами. Це питання є досить цікавим для груп лобістів, чи зросли затрати для фермерів. Але я б радив перефразувати це запитання наступним чином:

«Порівняно з попереднім кварталом, наш рівень затрат в поточному кварталі... зріс/залишився приблизно на тому ж самому рівні/скоротився».

Для прогнозів:

«За наступні два квартали наш рівень затрат напевне... зросте/залишиться приблизно на тому ж самому рівні/скоротиться».

Розрахування рівня затрат може бути проблематичним. Отож, перед проведенням інтерв'ю варто визначитись, як буде розраховуватися рівень затрат.

4. «...розмір вашого підприємства (в межах земельного фонду, кількості поголів'я тощо)?»

Я розумію мету даного запитання, але воно має занадто широке значення, щоб робити точні висновки. Під час агрегацій додають показники, які не варто зводити разом. Наприклад: один респондент вказав кількість поголів'я 100, тим самим потрапляючи у категорію вгорі. Інший респондент продав більше 1000 га своєї землі. Отож, він потрапляє в категорію внизу. Під час агрегацій ці дві категорії врівноважуються, але у них різне наповнення щодо рівня виходу. Я б запропонував виключити це запитання або розбити його, чи уточнити. Щодо очікувань - ви можете запитати, чи вони планують збільшити кількість поголів'я.

5. «...ваш доступ до капіталу з боку третьої сторони, наприклад, кредитів?»

Це питання є проблематичним, у випадку якщо виробникові не потрібен доступ до якогось зовнішнього капіталу. Тож, яку відповідь він дасть? Потенційне зміщення результатів гарантоване. Я б запропонував поставити питання в два етапи:

«Чи виникала у вас потреба у зовнішньому капіталі/фінансуванні (наприклад, кредитах) в поточному кварталі?»

ТАК/НІ – якщо ТАК:

«Доступ був... Необмежений/достатній/обмежений».

Стосовно очікувань це запитання не має сенсу. Респондент не знає, які умови будуть у майбутньому. Отож, я пропоную пропустити це питання.

6. «...ваш доступ до кваліфікованих працівників?/джерел професійних знань (для індивідуальних господарств)?»

Знову ж таки, це невдале формулювання. Сюди підходять ті ж аргументи, що у пункті про питання щодо продуктивності. Краще було б запитати, чи змінилась кількість працівників. Наприклад:

«Порівняно з попереднім кварталом, кількість працівників в поточному кварталі...зросла/залишилась приблизно на тому ж самому рівні/скоротилась».

Для очікувань:

«За наступні два квартали кількість працівників напевне... зросте/залишиться приблизно на тому ж самому рівні/скоротиться».

7. «...ваш доступ до сучасної техніки та обладнання?»

Я б не включав до списку це запитання. Його цінність на міжнародному рівні досить низька. Те саме стосується й відповідного запитання щодо очікувань. Замість них я б пропонував запитати про рівень інвестицій на поточний та наступний роки. Але це питання зі строком в один рік. Наприклад:

«Наші капітальні затрати в 2017 р. порівняно з 2016 р. будуть... вищими/залишаться на тому ж самому рівні/нижчими».

«Наші капітальні затрати в 2018 р. порівняно з 2017 р. будуть... вищими/залишаться на тому ж самому рівні/нижчими».

Це ж саме запитання можна поставити й у другому кварталі.

8. Наступні чотири запитання я б пропустив. У цьому випадку зведення статистики не має сенсу. Я пропоную перефразувати питання наступним чином:

«Діяльність нашого підприємства на даний момент є обмеженою... ТАК/НІ

Якщо ТАК, то через:

- низький попит
- труднощі фінансування
- недостачу кваліфікованих робітників
- недостачу необхідної техніки
- несприятливі погодні умови
- політичну ситуацію в Україні
- бюрократію
- інше, а саме «_____»

Для цього питання можна розрахувати прості відносні частки.

9. Я б включив чотири додаткові запитання щодо ціни, експорту та продажу:
«Порівняно з попереднім кварталом наші ціни реалізації в поточному кварталі...зросли/залишились приблизно на тому ж самому рівні/скоротились».
Для очікувань:
«За наступні два квартали наші ціни реалізації напевне... зростуть/залишаться приблизно на тому ж самому рівні/впадуть».
«Беручи до уваги замовлення з-за кордону на даний момент та переговори по продажу, які ведуться на сьогодні, обсяг нашого експорту напевне буде... більшим/залишиться таким самим/скоротиться».
«За останній квартал наш оборот у порівнянні з цим самим кварталом минулого року був... більшим/приблизно таким самим/нижчим».
Питання стосовно цін є досить цікавим, так як має на меті визначити інфляційні тенденції в сільськогосподарському секторі.

4.3. Питання агрегації (групування)

1. У розрахунках є помилка. Пункт відсутності відповіді (заявлений як «0») враховують в якості нейтрального при включенні у розрахунок статистики балансу враховують в якості нейтрального. Подібне не варто робити, так як це призводить до зміщення результатів.
Наприклад: зверніть увагу на наступні результати розрахування відповіді:
0:100, 1:111, 2:121 та 3:61
Отримана вами статистика балансу буде $(111/393-61/393)*100=12,7$
Правильна статистика балансу становитиме $(111/292-61/292)=17,1$
2. Відповідно, усі результати варто перевірити та виправити.
3. Отримання відповідей згідно дійсних відносних часток (наприклад, регіонів, дочірніх підприємств та юридичного статусу господарств) із врахуванням аграрного ВВП – це дуже добре. Це допомагає уникнути зміщення результатів.
4. Є й головна проблема: Індивідуальні відповіді не враховують дійсний розмір господарства. Це означає, що відповідь господарства матиме те ж саме значення, що й відповідь великого холдингу. Це може призвести до суттєвого зміщення результатів.
5. Головна мета агрегації наступна:
 - Кожне господарство має індивідуальне значення згідно свого розміру. Це значення може бути розраховане його працівниками, згідно обсягу або виробництва. Стосовно виробництва сільськогосподарської продукції я припускаю, що рівень виробництва має велике значення. Часто таке значення перетворюють на показники згідно логарифмічної шкали. Це допомагає уникнути спотворення значень для великих господарств.
 - Наступний крок у агрегації від мікро- до макrorівня – це уздовж товарної лінії. У даному випадку додаємо виробництво тваринництва та рослинництва та індивідуальні господарства. Баланс розраховують для кожної галузі. Головну суму балансу розраховують агрегуючі баланси галузей згідно показників валової доданої вартості (тваринництво: 24%, рослинництво 76% плюс домогосподарства, якщо вони мають такий самий розподіл).

6. Поточні результати не є зміщеними, якщо:
 1. Відповіді розподілені по галузям згідно їх офіційного розподілу.
 2. Розмір підприємства рівномірно впливає на усі питання.
7. Я хочу проілюструвати це питання на вигаданому прикладі. Наприклад, є 250 виробників сільськогосподарської продукції, 60 з яких задіяні в тваринництві, а 190 – в рослинництві (згідно офіційного розподілу). Далі, із цих 60 виробників, задіяних у виробництві продукції тваринництва, 50 мають розмір господарств від малого до середнього, а 10 інших – великі господарства. Із 190 виробників рослинницької продукції 40 мають господарства великого розміру, а 150 – малого та середнього розміру. Показники (показані як пункти) вибрані випадковим шляхом. Це стосується і відповідей (1, 2 та 3); їх взято з єдиного розподілу. Я покажу приклад 15 опитувань. Згідно таких даних я розраховую чотири статистики балансу:
 1. Поєднуючи усі відповіді без показників (господарств та галузей).
 2. Поєднуючи відповіді з використанням індивідуальних показників, за винятком показників галузей.
 3. Розраховуючи баланс для виробників як тваринницької, так і рослинницької галузей, заводячи їх до головного балансу згідно офіційних показників. Показники господарств не враховано.
 4. Як і в попередньому пункті, але із залученням індивідуальних показників господарств.

На Рис.1 я відображаю відповідну статистику балансу. Результати свідчать що, якщо розподіл відповідей оптимальний, тобто згідно офіційного розподілу, то агрегація по галузям не є обов'язковою. Результати ідентичні. Головна різниця буде в тому, чи ми враховуємо показники індивідуальних господарств. В такому випадку результати різнитимуться істотно.

Групування по галузям є необхідним, коли відповіді розподіляють без урахування офіційного розподілу. Це показано на Рис. 2, на якому я збільшив кількість виробників тваринницької продукції до 150. За такої умови зведені результати чітко зміщуються.

8. На даний момент бізнес-клімат розрахованого для кожного запитання. Та цього не варто робити. Головною причиною є те, що це «знищує» інформацію. Існує інформаційний показник як для оцінки поточної ситуації, так і для відповідного очікування. Коментуючи лише бізнес-клімат, користувач/читач не знає, чи рівень або зміна бізнес-клімату відбулися внаслідок поточної ситуації чи очікувань, або з обох причин. Якщо слідує додатковий коментар, то бракує часу його читати.
9. З самого початку Інституту ІДО (Ifo) бізнес-клімату мав на меті надати певні цифри для преси. Отож, я наполегливо рекомендую розраховувати бізнес-клімат лише для двох головних запитань. Для питань стосовно балансу його варто вираховувати окремо. Це робить трактування легшим та ніби на інтуїтивному рівні.
10. Я наполегливо рекомендую не вираховувати «Індекс бізнес-клімату». Цей індекс завжди відноситься/посилається лише на перший опублікований показник. Чим більше опитувань проводять в процесі бізнес-циклу, тим менш інформативним є даний показник.
11. Славнозвісний «ІДО (Ifo) індекс бізнес-клімату» є лише індексом (для визначеного базового року) відповідної статистики балансу. Те саме ж я вважаю доцільним для ІБК. Цей індекс варто вираховувати лише для головного бізнес-клімату. Більше інформації подам у наступному розділі.

Рисунок 1: Порівняння статистики балансу з *оптимальним* розподілом запитань

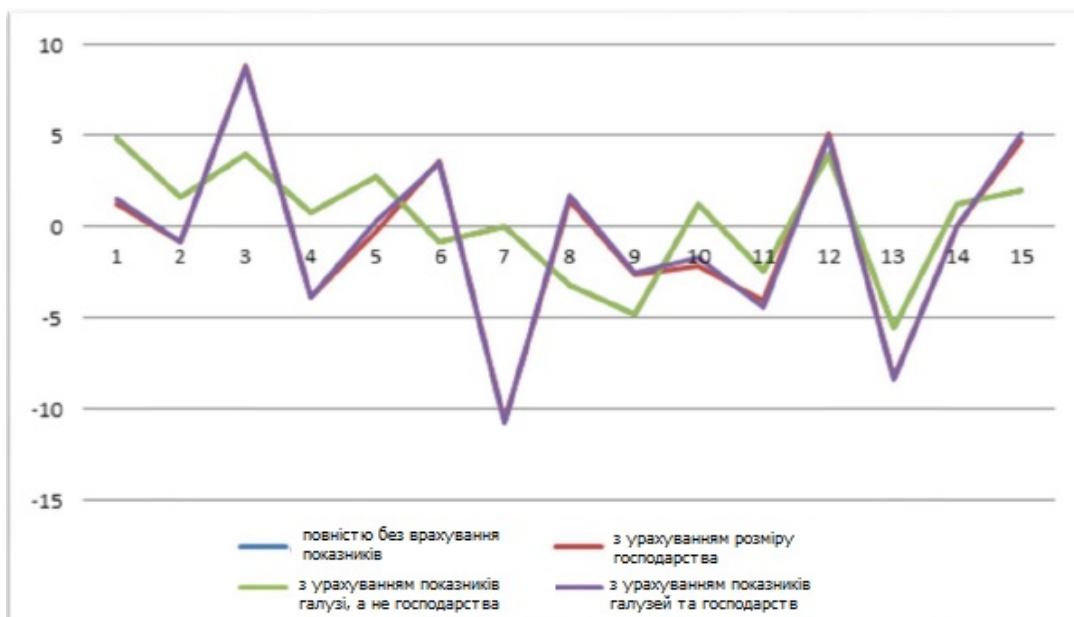
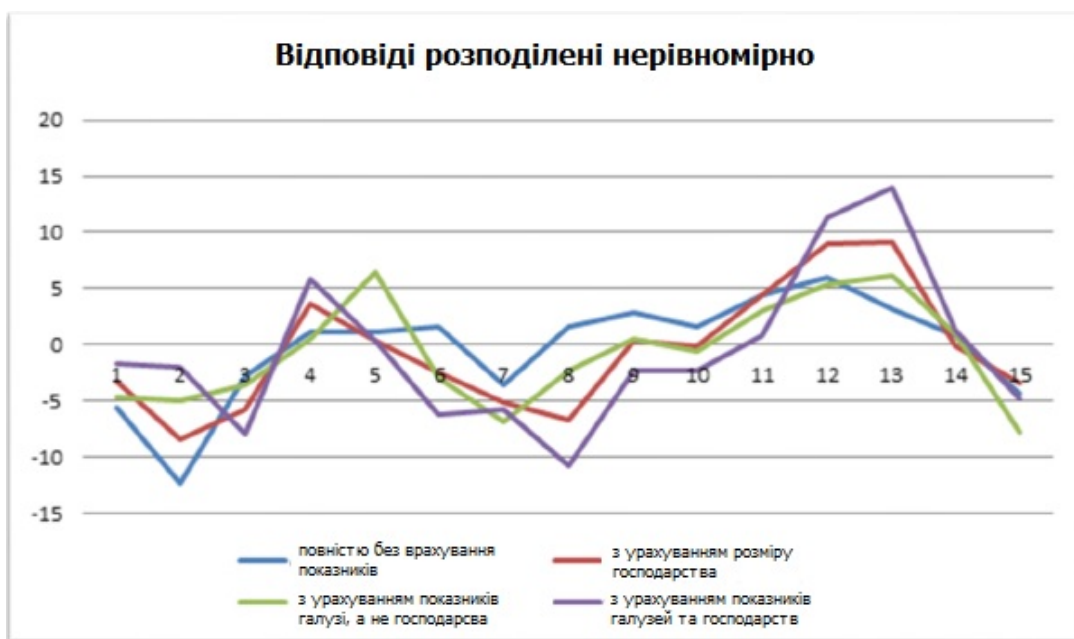


Рисунок 2: Порівняння статистики балансу із *зміщеним* розподілом запитань



5. Зв'язки з громадськістю

1. Я розглянув три прес-релізи, опубліковані на сайті.
2. Текст дійсно задовгий. Читач губиться в морі цифр та фактів. Такий текст важко читати.
3. Це суміш прес-релізу та довгого звіту, яка описує усі отримані результати.
4. Варто визначитися, яка мета цього прес-релізу. Я б радив розподілити документ на власне прес-реліз та окремий звіт з таблицями та рисунками.
5. Я додаю приклад прес-релізу, як його варто було б подати у майбутньому. При цьому я скористався результатами останнього опитування.

6. Як раніше уже згадувалось, я б уникав Індексу бізнес-клімату, який наведено у прес-релізі. Це лише заплутує читача. У будь-якому випадку можна навести у тексті тенденції або порівняння із минулими результатами.
7. Поняття «агробізнес-клімату» можна просто звести до аббревіатури АБК. Вам дійсно варто цим скористатись.
8. Іноді формулювання є досить незрозумілим. Виробники не можуть оцінювати їх бізнес-клімат. Це поняття стосується агрегованого індикатору. «Клімат» може покращуватись або погіршуватись, але ніколи він не «зростає» чи «спадає». Подібне стосується лише індикатору чи індексу.
9. Вам варто надати PDF-документ, де представлено детальні результати по Україні, регіонам та типам виробництва із вказівкою їх статистики балансу.

6. Що далі?

Ось наступні чотири головні пункти (що варто зробити):

1. Змінити періодичність проведення опитування – звести до чотирьох разів на рік.
2. Перекомпонувати опитувальник, як запропоновано вище.
3. Змінити агрегацію. Перевірити зважування розміру для кожного респондента.
4. Переглянути прес-реліз.

Додаток: приклад прес-релізу

Аграрний бізнес-клімат

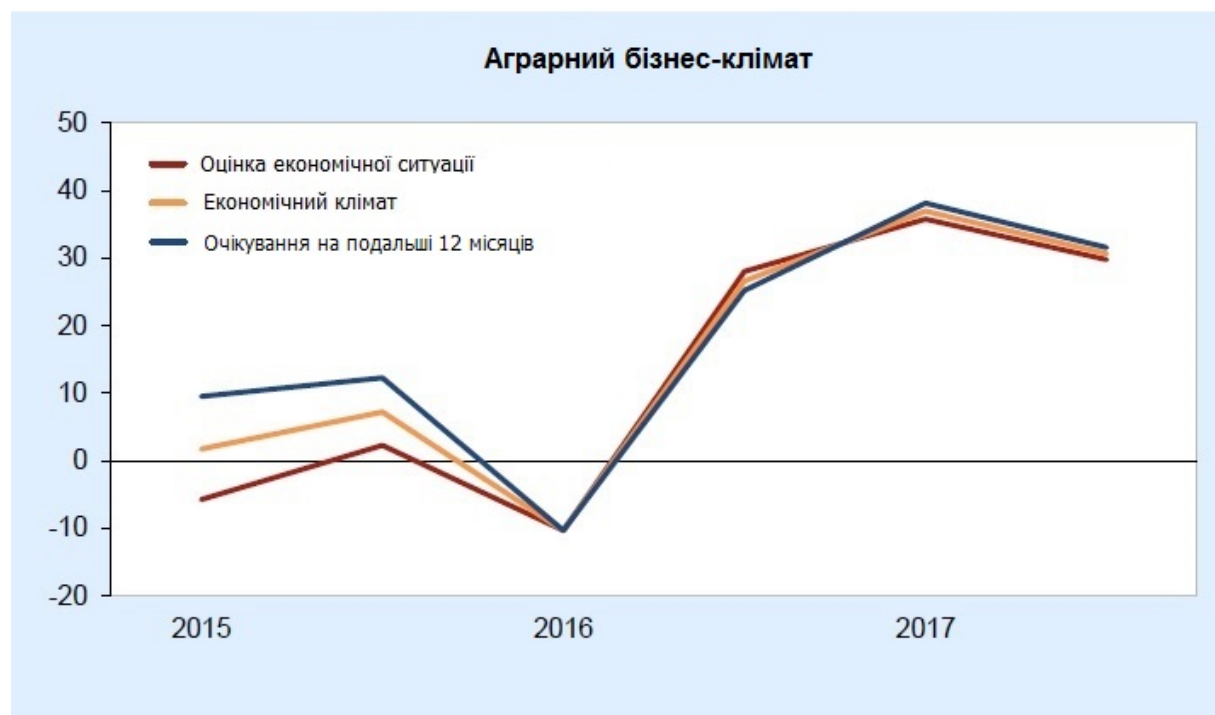
Результати опитування починаючи з лютого 2017 р.

Погіршення бізнес-клімату

Київ, 9 березня 2017 р. – пристрасті, що вирували серед виробників сільськогосподарської продукції, останнім часом дещо стихли. Аграрний бізнес-клімат погіршився у лютому – показники впали від 35,8 до 29,8 пунктів. Компанії оцінили поточну ситуацію в бізнесі, а також прогнози на наступні дванадцять місяців як несприятливі у порівнянні з попереднім опитуванням. Цього року український аграрний сектор розпочав свою діяльність менш впевнено.

Погіршення бізнес-клімату в центрі та на півдні призвело до зниження головного показнику. В обох регіонах виробники сільськогосподарської продукції оцінили поточну ситуацію та ситуацію на майбутні місяці менш впевнено в порівнянні з попереднім опитуванням. На противагу – бізнес-клімат поліпшився на *північному сході* та на *заході*. Нижче подано інформацію стосовно великої рогатої худоби, рослинництва та домогосподарств.

Контакти для довідок: Клаус Вольрабе, тел.: +49 (0) 89/9224-1229 – wohlrabe@ifo.de

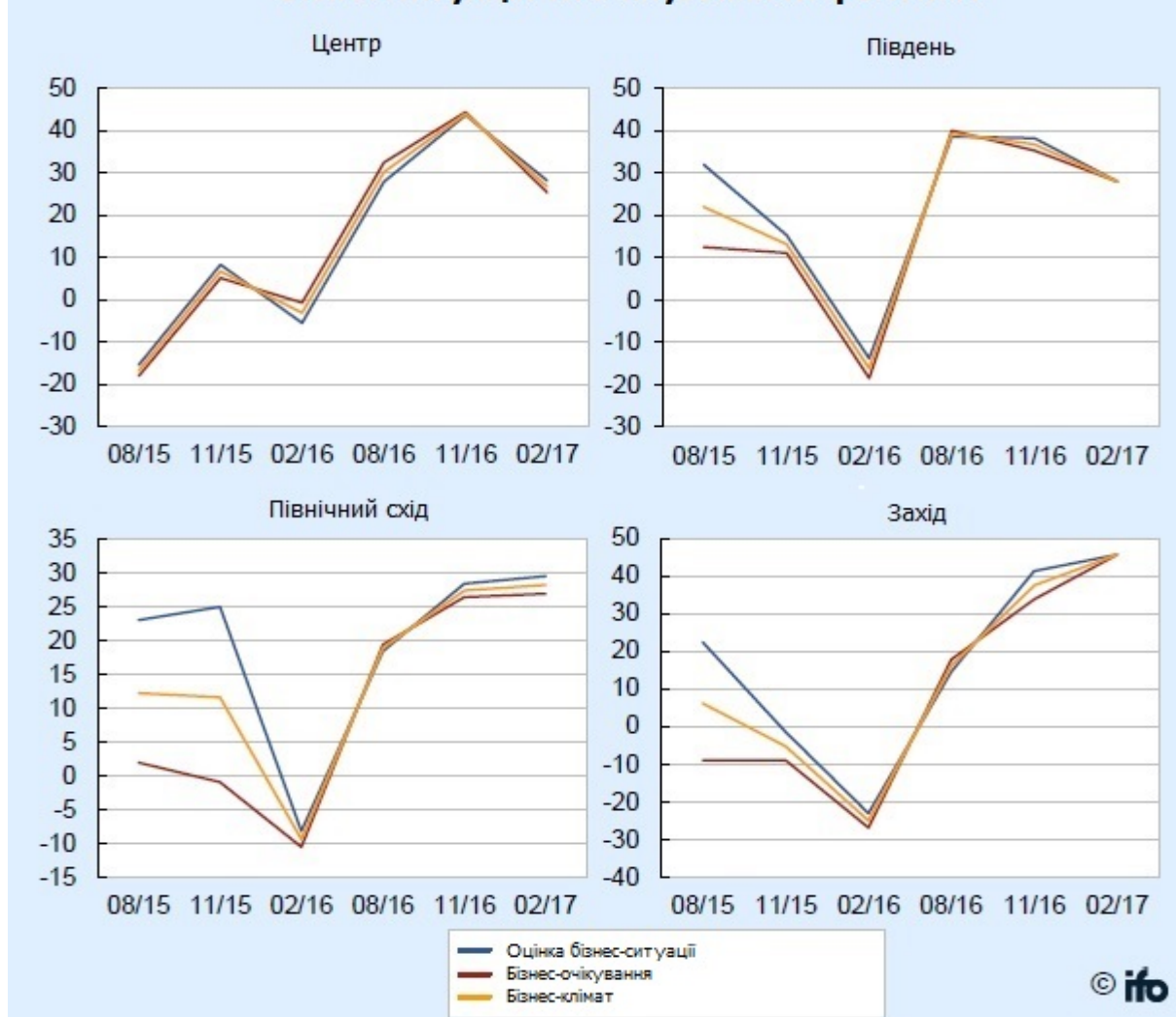


Аграрний бізнес-клімат (статистика балансу без врахування сезонних показників)

| Дата | 08/15 | 11/15 | 02/16 | 08/16 | 11/16 | 02/17 | 08/17 | 11/17 | 02/18 | 08/18 | 11/18 | 02/19 | 08/19 |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Клімат | 1.7 | 7.2 | -10.3 | 26.6 | 36.9 | 30.7 | | | | | | | |
| Ситуація | -5.8 | 2.3 | -10.3 | 28.0 | 35.8 | 29.8 | | | | | | | |
| Очікування | 9.5 | 12.3 | -10.3 | 25.2 | 38.1 | 31.6 | | | | | | | |

Джерело: АГД. Щоб дізнатися більше, пройдіть по посиланню <https://www.apd-ukraine.de/de/>

Бізнес-ситуація та очікування по регіонам



Аграрний бізнес-клімат по регіонам (баланс, без врахування сезонних показників)

| Дата | 08/15 | 11/15 | 02/16 | 08/16 | 11/16 | 02/17 | 08/17 | 11/17 | 02/18 | 08/18 | 11/18 | 02/19 | 08/19 |
|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Центр | -15.4 | 8.3 | -5.4 | 27.9 | 43.6 | 28.2 | | | | | | | |
| Південь | 31.9 | 15.3 | -13.8 | 38.6 | 38.2 | 27.9 | | | | | | | |
| Північний схід | 23.1 | 25.0 | -8.2 | 18.4 | 28.4 | 29.6 | | | | | | | |
| Захід | 22.4 | -1.5 | -23.1 | 14.5 | 41.3 | 45.6 | | | | | | | |

Джерело: АПД

Пояснювальна записка: Індекс бізнес-клімату ІБК визначено на основі приблизно 400 відповідей під час опитування господарств сільськогосподарського сектору. Господарства надавали свої оцінки **поточної бізнес-ситуації** та свої **очікування** на наступні шість місяців. Вони описували ситуацію за допомогою маркерів «добре», «задовільно» або «погано», а їхні очікування на наступні шість місяців були «більш сприятливими», «незмінними» або «менш сприятливими». **Балансове значення** поточної бізнес-ситуації – це різниця між відсотком відповідей «добре» та «погано»; балансове значення очікування – це різниця між відсотком відповідей «більш сприятливі» та «менш сприятливі». **Бізнес-клімат** – це змінне значення балансів бізнес-ситуації та очікувань.

Хронометр Бізнес-Циклів ІФО: Україна

