

Підтримку надає:



Федеральне міністерство
продовольства і
сільського господарства

на підставі рішення
Німецького Бундестагу



Німецько-український
агрополітичний діалог

при Національній асоціації сільськогосподарських дорадчих служб України 

Звіт з аграрної політики

APD/APB/03/2021

Аналіз бізнес-клімату в аграрному секторі України

Клаус Вольрабе

Київ, червень 2021

Виконавці



Контакти:
АПД Україна
вул. Рейтарська, 29-6, 01030 Київ
info@apd-ukraine.de
www.apd-ukraine.de

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

Проект «Німецько-український агрополітичний діалог (АПД)» реалізується за підтримки Федеральним Міністерством продовольства та сільського господарства (BMEL) з 2006р. і наразі до 2021р. та за його замовленням 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 Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України «Дорада». 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 Асоціацію 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

Дисклеймер

Це дослідження публікується за відповідальності Німецько-українського агрополітичного діалогу (АПД). Будь-які точки зору та результати, висновки, пропозиції чи рекомендації в дослідженні належать авторам і не обов'язково збігаються з думкою АПД.

© 2021 Німецько-український агрополітичний діалог.
Всі права захищено

ЗМІСТ

1. ОГЛЯД МЕТОДОЛОГІЇ.....	4
2. КРИТИКА	5
2.1. Загальні моменти	5
2.2. Програма опитування	6
2.3. Агрегація	12
2.4. Робота в пресі	13
2.5. Класифікація результатів опитування користувачів та підприємств.....	14
2.6. Зведені рекомендації.....	15

1. ОГЛЯД МЕТОДОЛОГІЇ

1. Аграрний бізнес-клімат – це опитування серед виробників сільськогосподарської продукції в Україні. Мета полягає в тому, щоб мати можливість оцінити статус-кво галузі, а також отримати уявлення про майбутні події та можливі напрямки розвитку.
2. Методологія базується на методиці Ifo-інституту. При цьому відповіді на якісні запитання агрегуються за допомогою балансового методу.
3. Анкета складається із 22 запитань, з яких 11 стосуються статусу кво, а 11 - це очікування на майбутнє.
4. Кількість учасників опитування наразі становить 400, що є достатнім для здійснення базових оцінювань. З огляду на більш детальні оцінювання підгалузей (сфера, клас розміру, виробництво) це стає складнішим.
5. Існують три категорії, за якими можна класифікувати підприємства: регіони (4), клас за розміром / структурою власності (3) та спеціалізація у виробництві (3).
6. У всіх питаннях використовується тристороння шкала відповідей: позитивно, нейтрально та негативно.
7. Мікродані агрегуються за допомогою балансового методу. При цьому негативна частина віднімається від позитивної.
8. Жодне зважування не застосовується, тобто всі відповіді, незалежно від розміру підприємств, мають однакову вагу.
9. Прес-реліз показує баланс, а не класичний показник індексу. З останньою сальдо перераховується на базовий рік.
10. Вже два роки місцеві аграрні адміністрації також беруть участь у опитуванні за тим самим принципом.

2. КРИТИКА

2.1. Загальні моменти

1. Частоту опитування слід збільшити з трьох опитувань на рік до чотирьох. Щоквартальна частота є стандартною частотою багатьох макроекономічних часових рядів. Це також дозволило б виявити можливі сезонні ефекти. Оскільки проводиться опитування серед представників аграрного сектору, це цілком можливо. Важко визначити класичний довгостроковий кон'юнктурний цикл з трьома опитуваннями на рік.
2. Основною проблемою існуючої частоти проведення опитування є те, що горизонт очікувань та порівняння змінюється/зсувається з кожним опитуванням. Це ускладнює тлумачення. Крім того, це скоріш непридатне для надання прогнозу. Приклад: у разі ex-post питань завжди проводиться порівняння з попереднім роком. Оскільки запитання завжди точно ставляться у лютому, серпні та листопаді, інтерпретація завжди повинна здійснюватися з урахуванням попереднього року, а не з урахуванням актуальних подій. Така ж проблема виникає з питаннями щодо очікування. Вони завжди стосуються наступного року.
3. Інтерв'ю повинні проводитися завжди в останній місяць кожного кварталу (березень, червень, вересень, грудень). Тоді підприємства завжди могли б оцінити квартал, який тільки закінчився.
4. Альтернативою може бути перехід на шестимісячний ритм, тобто завжди проводити опитування в січні та липні. Тоді завжди можна було б оцінити ситуацію з урахуванням останніх шести місяців і дати прогноз на наступні півроку.

2.2. Програма опитування

Загалом, добре, що питання охоплюють оцінку існуючого статусу кво, з одного боку, а також включають очікування на майбутнє, з іншого. Однак, формулювання питань іноді буває проблематичним або категорії відповідей (позитивно, нейтрально, негативно) не збігаються¹. Далі кожне питання оцінюватиметься окремо.

Статус кво – Ex Post питання²

1. Як би Ви оцінили Вашу поточну економічну ситуацію, як виробника сільськогосподарської продукції, порівняно з аналогічним періодом минулого року?

Взагалі, я вважаю, що питання є дуже хорошим. За своєю основною ідеєю воно відповідає питанню про ситуацію в бізнесі в опитуваннях Ifo. Проблема питання полягає в тому, що точка порівняння - це завжди «подібний період» у попередньому році. Це можна зробити, щоб уникнути сезонних впливів, тому що порівнюватиметься подібний час. В практичних опитуваннях підприємств, однак, це досить небажано, оскільки такий підхід дозволяє лише інтерпретувати порівняно з попереднім роком. На даний момент це також питання змін, а не питання щодо статус-кво. Тому я б рекомендував прибрати другу частину питання. Моя пропозиція була б такою: «Як би Ви оцінили свою поточну економічну ситуацію, виробника сільськогосподарської продукції» з категоріями відповідей «добре», «задовільно» та «погано».

1.1. Як змінився прибуток Вашого бізнесу в поточному періоді порівняно з аналогічним періодом минулого року?

Тут підходить порівняння з попереднім роком. Але я б питав не про прибуток, а про оборот підприємства. З одного боку, компанії, як правило, неохоче відповідають щодо прибутку, а з іншого боку, існує ризик того, що кожен обчислює прибуток по-різному, залежно від того, які витрати враховуються чи ні.

1.2. Як змінилася собівартість Вашого бізнесу в поточному періоді порівняно з аналогічним періодом минулого року?

Знову ж таки, я вважаю що тут порівняння з попереднім роком непридатне; я б послався на попередній період. Якби це було щоквартальне опитування, попередній квартал завжди був би еталоном/референтним. Якщо запитання слід / потрібно / можна прибрати, слід над цим замислитися, оскільки підприємства також

¹ Однак це може бути відповідним чином скориговане в інтерв'ю, тобто воно звучати, як наприклад, «збільшуватися», «залишатися незмінним» і «зменшуватися».

² Далі в якості посилання використовується англійська версія. Деякі німецькі переклади мають бути частково адаптовані, оскільки деякі з них мають частково інший контекст запитань, який є неправильним. Одним із прикладів є перше питання «1. Як би Ви оцінили поточну економічну ситуацію в сільському господарстві порівняно з попереднім роком?». Це стосується загальної ситуації в сільському господарстві, а не підприємства конкретно, як у англійському перекладі.

зазвичай неохоче коментують свої витрати.

1.3. Як би Ви оцінили розвиток / масштаби Вашого бізнесу (зміни в земельному банку / поголів'я худоби) у поточному періоді порівняно з аналогічним періодом минулого року?

Мені важко судити, наскільки важливим є це питання. Це може бути важливим питанням у сільськогосподарському контексті. Проблемно: порівняння з минулим роком. Також буде потенційним кандидатом на видалення. Відповідного аналога в опитуваннях Ifo немає.

1.4. Як би Ви оцінили доступ до стороннього капіталу для Вашого бізнесу в поточному періоді порівняно з аналогічним періодом минулого року?

Важливе, але також дуже делікатне питання. Знову проблематично: порівняння з минулим роком. Сезонні ефекти тут точно не відіграють ролі, тому порівняння з попереднім періодом було б корисним, оскільки це дозволяє краще оцінити поточний розвиток. Питання є проблематичним для підприємств, які не потребують капіталу. Ось пропозиція з опитування Ifo щодо того, як можна поставити це запитання:

Чи вели Ви протягом останніх 3 місяців перемовини з банком щодо **отримання кредитних коштів**

Так Ні

Якщо так: банки при цьому поводитися:

Йшли на зустріч;
Нормально;
Ретрикційно;

Якщо ні:

Не було потреби у банківському кредиті;
Інші причини.

1.5. Як змінилася кількість працівників в Вашому бізнесі за поточний період порівняно з аналогічним періодом минулого року?

Важливе питання. Сезонні ефекти можуть бути тут важливим аспектом. Тим не менше, можливо, було б краще вибрати порівняння з попереднім періодом.

1.6. Як змінилася кількість автомобілів, машин та обладнання в Вашому бізнесі за поточний період порівняно з аналогічним періодом минулого року?

Я скоріше відніс би це питання до не важливих, серед потенційних кандидатів на видалення. Як альтернативу, Ви можете взагалі запитати про інвестиції підприємства, які також охоплюють цей аспект і є більш загальними. Ось відповідне формулювання з опитування Ifo:

A1) Наші **інвестиції в минулому році** були (2018 порівняно до 2017 рр.)

2018 + = -

Загальні інвестиції

Будівництво

Обладнання

Програмне забезпечення/бази даних

A2) Наші **інвестиції в поточному році** очікуються, що будуть (2019 порівняно до 2018 рр.)

2019 + = -

Загальні інвестиції

Будівництво

Обладнання

Програмне забезпечення/бази даних

1.7. Як би Ви оцінили вплив загальної політичної ситуації в Україні на Ваш бізнес у поточному періоді порівняно з аналогічним періодом минулого року?

Хвилююче питання саме по собі, але з іншого боку занадто розпливчате, щоб мати змогу з ним щось робити. Кожне підприємство по-різному буде судити або тлумачити загальну політичну ситуацію. Тому я б видалив це питання.

1.8. Як би Ви оцінили доступ Вашого бізнесу до державної підтримки (субсидій) у поточному періоді порівняно з аналогічним періодом минулого року?

Цікаве, але також делікатне питання. Я ніколи не запитував про субсидії, які отримувало підприємство. Я б також викреслив це питання. Чи не є загальновідомими, скільки субсидій надається сільському господарству? Навіщо нам потрібна інформація про те, як змінився доступ до субсидій для підприємства? Або це питання більше стосується бюрократії? Якщо так, про це буде запитано в іншому питанні.

1.9. Як би Ви оцінили вплив загальної економічної ситуації в Україні (процентна ставка, оподаткування та адміністрування, експорт та імпорт, митні витрати) на Ваш бізнес у поточному періоді порівняно з аналогічним періодом минулого року?

Хвилююче питання саме по собі, але з іншого боку занадто розпливчате, щоб з ним щось зробити. Кожне підприємство по-різному оцінить або інтерпретує загальну економічну ситуацію. Крім того, питання вже стосується занадто багатьох різних аспектів. На підприємство може вплинути зміна процентних ставок, але податковий аспект не відіграє жодної ролі: що підприємство повинно тут відповісти? Тому я б видалив це питання або сформулював його більш конкретно.

1.10. Як би Ви оцінили готовність державних органів до співпраці (бюрократія, проблеми корупції) у поточному періоді порівняно з аналогічним

періодом минулого року?

Хвилююче запитання, але загалом занадто розпливчате. Бюрократія та корупція - це різні аспекти. Що повинно відповісти підприємство, яка не має проблем з корупцією, але має з бюрократією? Я б чітко зосередив питання на бюрократії, тим більше, що корупція - це також дуже делікатна тема.

Питання щодо очікувань (ex ante)

2. Які Ваші очікування щодо економічного стану Вашого бізнесу за аналогічний період наступного року?

Класичне питання щодо очікування і дуже важливе. Однак горизонт очікувань є проблематичним. У лютому підприємство запитують про лютий наступного року. Такий широкий прогноз на майбутнє важкий і пов'язаний з високим рівнем невизначеності для підприємств. Крім того, це матиме більший сенс у презентації результатів, коли мова піде про найближче та недалеке майбутнє. Це означає, що потрібно було б запитати про очікування на наступний період (наприклад, квартал).

2.1. Які Ваші очікування щодо зміни прибутку Вашого бізнесу за аналогічний період наступного року?

Застосовуються ті самі твердження, що і для відповідного питання про статус-кво. Питання про прибуток може бути складним. Можна запитати про очікуваний оборот. Проблемно: горизонт очікувань (див. 2.).

2.2. Які Ваші очікування щодо собівартості Вашого бізнесу за аналогічний період наступного року?

Застосовуються ті самі твердження, що і для відповідного питання про статус-кво. Запитувати про витрати може бути складно. Проблемно: горизонт очікувань (див. 2.).

2.3. Які Ваші очікування щодо розвитку / масштабів Вашого бізнесу (зміни земельного банку / чисельності худоби) на аналогічний період наступного року?

Застосовуються ті самі твердження, що і для відповідного питання про статус-кво. Проблемно: горизонт очікувань (див. 2.). Краще було б запитати про інвестиції.

2.4. Які Ваші очікування щодо доступу Вашого бізнесу до стороннього капіталу на аналогічний період наступного року?

В цьому запитанні мало сенсу; від підприємства вимагають дуже багато прогнозувати, як буде або може розвиватися доступ до кредитів або стороннього капіталу. Рекомендація: видалити це питання.

2.5. Які Ваші очікування щодо зміни кількості працівників на аналогічний період наступного року?

Дуже важливе питання. Проблемно: горизонт очікувань (див. 2.).

2.6. Які Ваші очікування щодо зміни кількості автомобілів, машин та обладнання Вашого бізнесу на аналогічний період наступного року?

Застосовуються ті самі твердження, що і для відповідного питання про статус-кво. Проблемно: горизонт очікувань (див. 1.). Краще було б запитати про інвестиції.

2.7. Які Ваші очікування щодо впливу загальної політичної ситуації в Україні на Ваш бізнес за аналогічний період наступного року?

Застосовуються ті самі твердження, що і для відповідного питання про статус-кво. Для підприємств важко відповісти. Рекомендація: видалити це питання.

2.8. Які Ваші очікування щодо доступу Вашого бізнесу до державної підтримки (субсидій) на аналогічний період наступного року?

В цьому питанні мало сенсу, від підприємств вимагається дуже багато прогнозувати, як можуть розвиватися державна підтримка / субсидії. Рекомендація: видалити це питання.

2.9. Які Ваші очікування від впливу загальної економічної ситуації в Україні (процентна ставка, оподаткування та адміністрування, експорт та імпорт, митні витрати) на Ваш бізнес за аналогічний період наступного року?

Застосовуються ті самі твердження, що і для відповідного питання про статус-кво. Для підприємств важко відповісти. Рекомендація: видалити це питання.

2.10. Які ваші очікування щодо готовності державних органів до співпраці (бюрократія, проблеми з корупцією) за аналогічний період наступного року?

Застосовуються ті самі твердження, що і для відповідного питання про статус-кво. Для підприємств важко відповісти. Рекомендація: видалити це питання.

Рекомендації щодо опитувальника

1. Щодо питань по статус-кво / ex post, будь ласка, не використовуйте той самий місяць попереднього року як еталон, оскільки це ускладнює тлумачення. Будь ласка, завжди використовуйте порівняння з попереднім періодом (квартал або півріччя).
2. Я б визначив питання 1 як класичне питання щодо ситуації в бізнесі без еталону. Ось відповідне запитання з Ifo:
Ми оцінюємо нашу поточну **ситуацію в бізнесі** як:
добру;
задовільну;
погану;
3. Я б видалив питання щодо впливу політичної ситуації чи загальної економічної ситуації на підприємства, оскільки це є занадто неспецифічним.

На мою думку, відповідні питання щодо очікування тут також мають мало сенсу.

4. Вилучити питання щодо субсидій / державної підтримки.
5. Питайте не про прибуток, а про оборот.
6. Видалити питання про витрати.
7. В питаннях про очікування горизонт очікувань занадто далекий, завжди на рік. Таку інформацію підприємствам важко надати. Рекомендується питати про розвиток на наступний період (квартал або півроку).
8. Включіть питання про розвиток цін на продаж, як постфактум, так і як питання щодо очікувань. Це хороший спосіб вивчити можливий розвиток цін і, це, безумовно, також цікавить громадськість.
9. Невизначеність відіграє велику роль у сьгоднішньому економічному аналізі. Тому Ifo вже два роки поспіль ставить нове запитання. Варто розглянути можливість включити його в анкету:

12. **Подальший розвиток** нашої економічної ситуації для нас наразі **визначити**

легко

скоріше легко

скоріше важко

важко

2.3. Агрегація

1. Я прослідкував підходи до ведення розрахунків у файлі Excel.
2. Продовжує існувати вагома проблема: відповіді не зважені. Кожна відповідь надходить незалежно від розміру компанії. Це може призвести до значного спотворення результатів. Тим паче, що тут окремі результати індивідуальних підприємств прирівнюються до великих компаній.
3. Зважування можна зробити наступним чином:
 - Кожному підприємству надається індивідуальна вага, яка базується на розмірі підприємства. Це можна визначити за кількістю працівників, обсягом продажів/оборотом чи виробництва. У цьому конкретному випадку підходить сільськогосподарське виробництво. В принципі, перетворення у точки зважування при логарифмічному перетворенні було б доречним. Це дозволить уникнути надмірної ваги великих підприємств.
 - На другому етапі зважування відбуватиметься вздовж ланцюжка виробництва (тваринництво, рослинництво, змішане виробництво). -> Цей крок може бути опцією/необов'язковим
 - На завершальному етапі підприємства та домогосподарства будуть зважуватися разом (залежно від розподілу).
 - Ілюстративний приклад із даними за листопад 2020 року додається до таблиці Excel.
4. Середнє геометричне (свого роду клімат) наразі обчислюється для кожного питання. Це насправді не має великого сенсу. Метод слід застосовувати лише для двох основних питань (поточна ситуація та очікування). Що стосується інших питань, необхідно як в комунікації, так і в документації зосереджуватися на вихідних сальдо. Коментування клімату не завжди зрозуміле для читача.

2.4. Робота в пресі

1. Я передивився останні прес-релізи на веб-сайті.
2. Текст, безумовно, занадто довгий, особливо для формату прес-релізу. Представлено забагато цифр. Це не є привабливим для читання.
3. Прес-реліз повинен зосереджуватись на найважливіших аспектах. Також давати уявлення про розвиток за регіонами, спрямованістю виробництва та класом підприємств за розміром. Буде надано проект нового прес-релізу з коментарями до відповідних цифр (включаючи шаблони для графіків у форматі Excel).
4. Окрім прес-релізу, можна також подумати про своєрідний звіт, де всі результати опрацьовані та представлені у вигляді таблиць та графіків.
5. Громадськості завжди повинно бути зрозуміло, коли буде опублікований наступний індекс, це створює певний ритм та передбачуваність.

2.5. Класифікація результатів опитування користувачів та підприємств

1. Анкета для опитування була дуже хорошою і містила всі відповідні запитання.
2. Відповіді від приблизно 180 учасників (процент відповідей на запитання 10%) можна охарактеризувати як задовільний.
3. Основна увага в інтерпретації повинна бути спрямована на користувачів результатів, оскільки до цього часу в регулярному опитуванні брали участь менше 50 учасників.
4. Слід підтримувати відповідний ритм опитувань. Я думаю, що досі це неправильно, як я вже говорив раніше. Я б обирав між квартальним та піврічним опитуванням. Три рази на рік - це «ні риба, ні м'ясо», оскільки це не є класичною частотою для проведення аналізів.
5. Я також вважаю включення до опитувальника питань щодо зміни клімату розумним та доцільним. Я хотів би тут їх включати як особливі запитання у питаннях зі змінним фокусом. Тут було б важливо, щоб у спеціальному питанні було розглянуто конкретний вплив на підприємство. Питання «Як зміна клімату впливає на Ваше підприємство» (позитивно, нейтрально, негативно) було б тут занадто загальним, і з цим мало що можна було б далі зробити.
6. Цілком зрозуміло, що користувачі звіту вважають результати впливу політичної ситуації та економічних рамок умов дуже важливими, але раніше я вже заявляв, що вважаю такі питання проблемними, оскільки вони занадто розмиті/неконкретизовані.
7. Мені незрозуміло, з чого зроблений висновок про те, що інші сім питань можуть бути неактуальними/застарілими. Анкета цього не передбачає. Можливо, це було зазначено в коментарях.
8. Що особливо характеризує опитування, так це те, що (зокрема) результати конкретно використовують українські партнери.
9. Зрозуміло, що годинник ділового циклу/кон'юнктурний годинник сприймається як мало потрібний, оскільки він занадто заплутаний/ненаочний. Однією з причин може бути те, що цей інструмент (поки) недостатньо відомий. Інша полягає в тому, що цифри все ще дуже непостійні і тому їх важко інтерпретувати. У своєму проекті прес-релізу я запропонував вдосконалену версію, де різні фази також набувають значущості.
10. Загалом, опитування щодо індексу аграрного бізнес-клімату має дуже добрі оцінки.

2.6. Зведені рекомендації

1. Рішення щодо частоти опитування: що півроку або щоквартально.
2. Змінити горизонт порівняння для питань ex post: Не того самого місяця минулого року, а попереднього періоду (залежить від рішення в пункті 1).
3. Горизонт очікувань не на рік наперед, а на наступний період (залежить від рішення в пункті 1).
4. Перевірити, чи можна / слід використовувати зважування. Чи повинні більші підприємства отримувати більше ваги?
5. Анкету потрібно переглянути, деякі питання можна з моєї точки зору прибрати, а інші - переформулювати (особливо більш конкретно). Питання щодо зміни клімату дуже корисні, а також слід питати про невизначеність. Питання про вплив політики та загальної ситуації цікаві, але їх слід сформулювати більш конкретно.
6. Прес-реліз повинен бути переглянутий: коротший, один графік та, можливо, кілька таблиць.
7. Роздуми: Створити інший документа PDF, який міститиме більш деталізовані результати. Там також можна буде розмістити більш докладні тексти.