

БИЗНЕС-СРЕДА

С. В. Курышева

профессор кафедры статистики и эконометрики Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

О. В. Мясникова

главный специалист финансово-экономического отдела Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области

БИЗНЕС-ОБСЛЕДОВАНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Для оценки условий развития бизнеса необходимо комплексное использование разнообразных источников информации. Это могут быть данные текущей статистической отчетности, раскрывающие объем и структуру отдельных видов экономической деятельности, данные выборочных обследований, уточняющие структуру спроса и предложения по отдельным социальным группам населения. Особый вид информации представляют собой бизнес-обследования, которые используются более чем в 50 странах мира.

Для российской статистики бизнес-обследования рассматриваются сегодня как одно из новых направлений изучения деятельности предприятий, позволяющее получить качественную (нечисловую) информацию для оценки текущей экономической ситуации на предприятиях и ее изменения в ближайшее время: в течение предстоящего квартала.

В настоящее время Центром изучения переходной экономики ИМЭМО РАН проводится долгосрочная научно-исследовательская программа под названием «Российский экономический барометр» (РЭБ). Одной из ее основных задач является мониторинг по проблемам собственности и корпоративного управления российских промышленных, сельскохозяйственных предприятий и коммерческих банков, который осуществляется на основе ежемесячных почтовых опросов. Подобного рода исследования, начиная с 1993 г., регулярно проводит Центр экономической конъюнктуры при Правительстве РФ совместно с региональными органами статистики. Центр является ведущей организацией в стране по разработке методологии и проведению конъюнктурных обследований деловой активности в различных секторах экономики и осуществляет их как самостоятельно, так и совместно с Росстатом на основе гармонизированных показателей по методологии Европейской комиссии и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Практика конъюнктурных обследований в нашей стране в таких отраслях, как промышленность, строительство, розничная и оптовая торговля, показывает, что данная система ориентирована на удовлетворение потребностей не только государственных органов, но и предприятий, участвующих в опросах. Простота организации опросов позволяет оперативно совершенствовать состав показателей и приемы анализа, что осо-

бенно важно для переходных экономик, отличающихся высоким динамизмом и постоянным возникновением новых явлений.

Бизнес-обследования основаны на опросах руководителей, менеджеров предприятий, которым предлагается ответить на вопросы анкеты. При этом обязательно соблюдается принцип добровольного участия. Обязать руководителей предприятий регулярно делиться с государством своими оценками и прогнозами, рассчитывая при этом на достоверность данных, — нереально. Ни в одной из стран, проводящих опросы, участие в них не является обязательным или, тем более, законодательно закрепленным.

Программа обследования охватывает более широкий спектр информации по сравнению с данными текущей статистики. Она позволяет изучать общественное мнение и иметь оценку экономической ситуации на момент обследования, которая дополняет количественную характеристику деловой активности предприятий, базирующуюся на материалах бухгалтерской и статистической отчетности.

Термин «деловая активность» начал использоваться в практике российской статистики сравнительно недавно — в связи с внедрением методик анализа финансовой отчетности на основе системы аналитических коэффициентов. трактовка данного термина может быть различной. В широком смысле *деловая активность* означает весь спектр усилий организации, направленных на продвижение на рынках продукции, труда, капитала. В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности данный термин понимается как совокупность критериев для оценки устойчивости экономического роста и стабильности финансового положения предприятия.

В российской экономике деловая активность характеризуется с двух сторон:

- количественная оценка деловой активности;
- качественная оценка деловой активности.

Количественная оценка и анализ деловой активности могут быть проведены по следующим трем направлениям:

— оценка степени выполнения плана по основным показателям работы предприятий и анализ отклонений;

— оценка обеспечения приемлемых темпов наращивания объемов финансово-хозяйственной деятельности. Коммерческая организация может выбрать один из двух подходов к наращиванию своего экономического потенциала. Первый подход заключается в ориентации на сложившиеся пропорции в структуре и динамике производства. Согласно второму подходу предполагаются более быстрые темпы роста балансовой прибыли, которые опережают темпы роста объема реализации и темпы роста объема авансированного капитала. Это стимулирует эффективное использование ресурсов предприятия и соответственно рост его экономического потенциала. При этом организация может использовать разнообразные экономические рычаги: совершенствование производственного процесса (снижение фондоемкости, повышение рентабельности), изыскание экономически оправданных кредитов, дополнительная эмиссия акций. Такие действия основываются на выявлении и количественной оценке действия основных факторов развития компании, понимании, какие факторы и в каких пропорциях целесообразно изменять для повышения эффективности производства;

— оценка уровня эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации. Эффективность использования ресурсов оценивается с помощью натуральных и стоимостных показателей. Прежде всего изучается ресурсоотдача, как объем выручки от реализации продукции (работ, услуг), приходящийся на 1 рубль средств, вложенных в деятельность предприятия (коэффициент оборачиваемости вложенного капитала). Эффективность использования основных фондов измеряется показателями фондоотдачи и фондоемкости. При изучении эффективности использования оборотных средств исследуется степень их достаточности, которая может устанавливаться в плановом порядке

путем установления уровня запасов, обеспечивающего непрерывность производственного, торгового процесса в течение определенного числа дней без возобновления запасов. Для этой цели определяется коэффициент обеспеченности запасами текущей деятельности (S_d), рассчитываемый по следующей формуле:

$$S_d = S_t / Z_p,$$

где S_t — запасы сырья и материалов на дату анализа (для промышленного предприятия) либо товарные запасы (для торгового предприятия); Z_p — ежедневная потребность в сырье и материалах по плану (для промышленного предприятия) либо плановый однодневный товарооборот (для торгового предприятия).

Качественная оценка деловой активности может быть получена при изучении границ рынков сбыта продукции, наличия продукции, поставляемой на экспорт, стабильности связей с клиентами.

В российских бизнес-обследованиях под термином «деловая активность» понимается оценка рыночной ситуации, которая характеризуется объемом производства, инвестиций, числом и размером сделок, состоянием портфеля заказов, динамикой занятости, цен, а также производственных мощностей.

Основная цель проведения обследований деловой активности — оперативное получение информации от руководителей предприятий о текущем состоянии и краткосрочных экономических изменениях, а также прогнозирование на ближайшую перспективу экономической активности предприятий. При этом преобладает качественная информация, которая не требует от респондентов напряжения памяти о точных количественных сведениях работы предприятий, что в известной мере повышает достоверность материалов обследований.

Конъюнктурные опросы имеют в основном квартальную периодичность (формы № 1-конъюнктура, № ДАС, № ДАП-ПМ), за исключением опросов руководителей базовых промышленных предприятий, которые проводятся ежемесячно (форма № 1-ДАП).

Респондентам (руководителям организаций) предлагаются вопросы с тремя возможными вариантами ответов относительно состояния и перспектив развития организаций.

Вопросы в анкетах, связанные с *оценкой текущего положения*, основываются на сопоставлении фактических результатов с «нормальным» (по мнению респондентов) уровнем: «выше нормального», «нормальное», «ниже нормального» уровня. Таким образом оцениваются объем складских запасов, спрос на продукцию, обеспеченность производственными мощностями относительно ожидаемого спроса (формы №№ 1-ДАП, ДАС), оценка портфеля заказов и планов производства на момент обследования (форма № ДАС).

При *оценке изменения показателей* деловой активности организаций во времени в анкетах предусмотрена следующая градация: «увеличение» («улучшение»), «без изменений», «уменьшение» («ухудшение»). Так, в конъюнктурных обследованиях розничной торговли данный подход применяется для оценки изменения показателей деятельности организаций: численность работников, оборот розничной торговли, объем продаж в натуральном выражении, ассортимент товаров, объем складских запасов, заказы на поставку товаров, складские помещения, торговая наценка, инвестиции на расширение деятельности, на ремонт и модернизацию, обеспеченность собственными финансовыми ресурсами.

Три варианта ответов предусмотрены и для *оценки общей экономической ситуации* для данной организации: «благоприятная», «удовлетворительная», «неблагоприятная». Соответственно, тенденция изменения экономической ситуации может быть оценена как «улучшение», «без изменений» или «ухудшение». Ответы даются в сопоставлении с предыдущим кварталом, а прогноз делается на ближайшие три месяца.

Это позволяет судить об изменениях намерений предприятий, что может быть учтено в краткосрочных прогнозах развития предпринимательства в соответствующем виде экономической деятельности.

В бизнес-обследованиях в основном используются номинальные и порядковые шкалы. В отдельных случаях задаются вопросы, связанные с оценкой количественных показателей (средняя численность работников за предыдущий квартал). Это необходимо в первую очередь для определения размера обследуемого предприятия, а также для группировки предприятий при подготовке итогового аналитического обзора.

Ряд вопросов задается респондентам в виде указания категорий, что позволяет проводить сравнение предпринимательской активности по типам предприятий — крупные, средние и мелкие в разрезе отдельных видов деятельности. Для характеристики ценовой политики в торговле предлагаются интервалы среднего сложившегося уровня торговой наценки организации в текущем году (в % к стоимости проданных товаров): до 5; 6—15; 16—30; 31—50; 51—70 и свыше 70. Аналогичная шкала предлагается и для самооценки предпринимателями достаточности действующей торговой наценки в текущем квартале для возмещения издержек обращения и получения необходимой прибыли.

Интервальная шкала позволяет при обработке материалов анкет получить количественную характеристику отдельных параметров деловой активности. Так, в конъюнктурном обследовании предприятий розничной торговли предусматривается следующая группировка ответов о среднем однодневном обороте (в тыс. руб.): не более 3; свыше 3 до 5; свыше 5 до 10; свыше 10 до 30; свыше 30 до 50 и свыше 50, что позволяет не только рассчитать среднее значение как среднюю арифметическую взвешенную, но и получить представление о дифференциации опрошенных предприятий по данному показателю, построив вариационный ряд и проведя его анализ — на основе графического представления, расчета моды, медианы и показателей вариации. Следует отметить, что такого рода информацию можно получить и на основе текущей статистической отчетности. В этом плане материалы конъюнктурного обследования выступают как альтернативный источник информации и позволяют судить о масштабах деятельности, охваченной бизнес-обследованием.

В 2006 г. торговым предприятиям в анкете бизнес-обследования предлагается интервальная оценка удельного веса товаров, проданных в кредит (в % к стоимости всех проданных товаров): до 15; 16—25; 26—35; 36—45; 46—55; 56—65 и свыше 65. Аналогичные группы с равным интервалом в 10 процентных пунктов предусмотрены и для оценки удельного веса товаров, реализованных по заказам, по почте, через телемагазины, компьютерные сети.

Оценка поставщиков товаров по категориям формирует представление о распространенности того или иного типа поставщиков: производители товаров (розничная торговля осуществляется без посредников), оптовые и оптово-посреднические организации, организации розничной торговли, физические лица и прочие организации.

Для оценки изменения цен реализации при проведении обследования руководителям предлагаются вопросы с пятью вариантами ответов:

- повышение теми же темпами в текущем квартале по сравнению с предыдущим;
- большими темпами;
- меньшими темпами;
- без изменения;
- снижение.

Прогноз руководителями предприятий ожидаемого изменения цен в следующем квартале по сравнению с текущим дается по тем же категориям ответов.

Значительный интерес представляет информация о факторах, сдерживающих деятельность организации. С этой целью в анкете предусматриваются сле-

дующие варианты ответов, из которых респонденты выбирают один или несколько как основные причины, тормозящие развитие деятельности организации. Для торговых организаций выделяются десять групп причин:

- недостаточный платежеспособный спрос (нарушает равновесие между предложением и спросом);
- недостаточный ассортимент (ограничивает развитие товарного рынка);
- недостаток финансовых средств (снижает возможности развития деловой активности в любой сфере деятельности, в том числе и торговле);
- высокий процент коммерческого кредита (вызывает увеличение потребности в оборотных средствах, снижает эффективность использования ресурсов);
- сложности получения кредита (снижают возможности использования кредитных средств для развития предпринимательства);
- высокий уровень налогов (увеличивает потребность предприятий в денежных средствах и сокращает их возможности в улучшении конъюнктуры рынка);
- высокая арендная плата (сказывается на повышении цен и сокращении спроса населения);
- высокие транспортные расходы (увеличивают издержки обращения, сокращая соответственно финансовые возможности предприятия для развития торговли);
- недостаток торговых, складских помещений (отражается на широте ассортимента товарных заказов, что ухудшает конъюнктуру рынка);
- высокая конкуренция со стороны других организаций розничной торговли (усложняет деятельность предприятия, усиливая его потребности в выживаемости на рынке, что вместе с тем может положительно сказаться для покупателя на политике цен).

Аналитические выводы о состоянии и тенденциях деловой активности организаций на основе бизнес-обследований делаются на основе удельных весов тех или иных оценок респондентов уровня или изменения показателей предпринимательской деятельности. Результаты выражаются в виде разницы между процентом положительных и отрицательных ответов (так называемое балансовое соответствие или индекс изменений).

Например, для вопроса с тремя вариантами ответа может быть установлено следующее:

- («+») — процент положительных ответов («повышение», «выше обычного»);
- («=») — процент ответов, соответствующих срединному варианту ответа («без изменений», «как обычно»);
- («-») — процент отрицательных ответов («понижение», «ниже обычного»).

Таким образом, баланс соответствия представляет собой равенство: $s = (\text{«+»}) - (\text{«-»})$.

Индекс изменения s может быть как больше, так и меньше нуля. Положительное значение s означает подъем экономической деятельности, а отрицательное — ее спад. Величина подъема (или спада) измеряется как отличие баланса соответствия от нуля. Так, например, руководители предприятий розничной торговли в Санкт-Петербурге оценили состояние экономической ситуации в IV квартале 2005 г. как благоприятное (7%), удовлетворительное (88%) и неблагоприятное (5%), т. е. балансовое соответствие составило 2 процентных пункта.

Балансовое соответствие по своей сути является методом преобразования качественной информации в количественную форму. Его использование позволяет выразить ответы на вопрос в одной цифре и проследить изменения в ответах на этот вопрос при последовательных во времени обзорах на основе временного ряда. В долговременном анализе полученные данные позволяют определять тенденцию увеличивающегося оптимизма или пессимизма респондентов. На основе балансов оценок показателей рассчитываются **композитные индикаторы** деловой активности. Наиболее распространенным в международной практике композитным индикатором является **индекс предпринимательской уверенно-**

сти, который характеризует обобщенное состояние предпринимательского климата в той или иной отрасли экономики (в процентах). В **розничной торговле** индекс предпринимательской уверенности рассчитывается как среднее арифметическое значение балансов оценок фактического экономического состояния организации, уровня складских запасов (берется с обратным знаком) и ожидаемого экономического состояния (табл. 1). Так, например, в IV квартале 2005 г. баланс оценки текущей ситуации в сравнении с предыдущим кварталом составил в Санкт-Петербурге 14 п.п., а прогноз на следующий квартал — 20 п.п. Оба показателя больше нуля и характеризуют подъем экономической активности как в текущем периоде, так и в перспективе. Иначе трактуется баланс оценки складских запасов: $s > 0$ — означает снижение деловой активности, а $s < 0$ — рост ее. Таким образом, при величине s , равной -4 п.п. в расчете индекса предпринимательской уверенности учитывается обратное значение, т. е. $+4$ п.п., а индекс составляет: $12,7$ п.п. ($ИПУ = (14+20+4)/3$), свидетельствуя о росте экономической активности.

Данный метод представления результатов бизнес-обследований применяется как в странах Европейского Союза, так и в России.

Рассмотрим результаты конъюнктурных опросов предпринимателей на примере информации о деловой активности предприятий розничной торговли Санкт-Петербурга за период 2003—2005 гг.

В выборочном конъюнктурном обследовании организаций розничной торговли по Санкт-Петербургу (форма № 1-конъюнктура) приняли участие 83 предприятия различной формы собственности с различной численностью занятых, успешно работающие на рынке, предлагающие широкий спектр продовольственных и непродовольственных товаров. Большинство обследуемых предприятий (94%) оказались частной формы собственности. Результаты опросов об экономической ситуации в торговле Санкт-Петербурга и ее ожидаемых изменениях представлены на рис. 1 и 2.



Рис. 1. Оценка состояния экономической ситуации



Рис. 2. Оценка изменения экономической ситуации

За рассматриваемый период состояние экономической ситуации в розничной торговле города может быть признано удовлетворительным: это отметили в среднем 83,3% респондентов. При этом такая оценка была достаточно устойчивой: коэффициент вариации за весь период составил всего 4,6%. В среднем ежеквартально, исходя из линейной тенденции развития, удельный вес удовлетворительной оценки возрастал на 0,8 процентных пункта. В целом наблюдалась тенденция снижения доли респондентов с ответами о неблагоприятной экономической ситуации в розничной торговле. Соответствующее уравнение тренда составило: $\hat{y} = 9,6 - 0,709t$, где $t = 1, 2, \dots, 10$. Средний процент ответов, оценивающих ситуацию как неблагоприятную, составил 5,7%. Соответственно, доля респондентов, отметивших удовлетворительную и благоприятную обстановку для розничной торговли, составила в среднем 94,3% и ежеквартально возрастала в среднем на 0,709 п.п. Уравнение тренда: $\hat{y} = 90,4 + 0,709t$.

Тенденции изменения экономической ситуации в розничной торговле в текущем квартале по сравнению с предыдущим кварталом представлены на рис. 2. Проведенный анализ показывает, что в среднем 70,4% респондентов считали экономическую ситуацию по кварталам неизменной. Данная оценка достаточно устойчива: коэффициент вариации составил 8,5%. При этом имеет место некоторая тенденция к росту доли ответов респондентов о постоянстве экономической ситуации. Уравнение тренда: $\hat{y} = 63,328 + 1,173t$, где $t = 1, 2, \dots, 11$, так что, ежеквартально доля респондентов, придерживающихся мнения о стабильности ситуации, возрастала в среднем на 1,17 п.п. Доля респондентов, отметивших ухудшение экономической ситуации, составила в среднем за период 9,63% и ежеквартально снижалась на 0,74 п.п. Уравнение тренда составило: $\hat{y} = 14,048 - 0,736t$. Снижалась также и доля ответов об улучшении экономической ситуации, оставаясь в целом выше доли ответов об ухудшении ситуации в торговле. Средний удельный вес руководителей организаций, отметивших улучшение ситуации, составил 20,0%, а ежеквартальное снижение этого показателя равно 0,44 п.п. Соответственно, замедленная скорость снижения (0,44 п.п. против 0,74 п.п.) привела к положительному сальдо ответов («улучше-

ние» — «ухудшение»), средняя величина которого 10,37%, а средняя скорость роста равна 0,3 п.п.

Среди факторов, ограничивающих деятельность предприятий розничной торговли, в IV квартале 2005 г., как и в III квартале текущего года (рис. 3), респонденты отметили такой фактор, как «недостаточный платежеспособный спрос» (52% от числа опрошенных организаций). Отрицательное влияние на развитие предприятий продолжает оказывать фактор — «недостаток финансовых средств» (35%).

Среди факторов, препятствующих развитию деятельности организаций розничной торговли, в ответах респондентов в конце 1990-х — начале 2000-х гг. преобладал такой фактор, как «высокий уровень налогов» (78—82% обследованных предприятий в 1998—2000 гг.). В настоящее время у большинства руководителей данный фактор отошел на второй план: лишь 42% респондентов выделяют его как фактор, способный отрицательно повлиять на развитие организации. На основе расчета рангового коэффициента корреляции Спирмена структура факторов, ограничивающих деятельность организаций (по мнению руководителей), в IV квартале 2005 г. по сравнению с аналогичным периодом в 2003 г. изменилась незначительно ($\rho = 0,89$). На протяжении последних лет респонденты постоянно отмечают такой фактор, как «высокая конкуренция со стороны других организаций розничной торговли» (59% обследованных предприятий в IV квартале 2003 г. и 64% — в аналогичном квартале 2005 г.). Оценки конкурентоспособности обследованных организаций розничной торговли в Санкт-Петербурге в IV квартале 2005 г. распределились следующим образом: 17% торговых фирм характеризуют

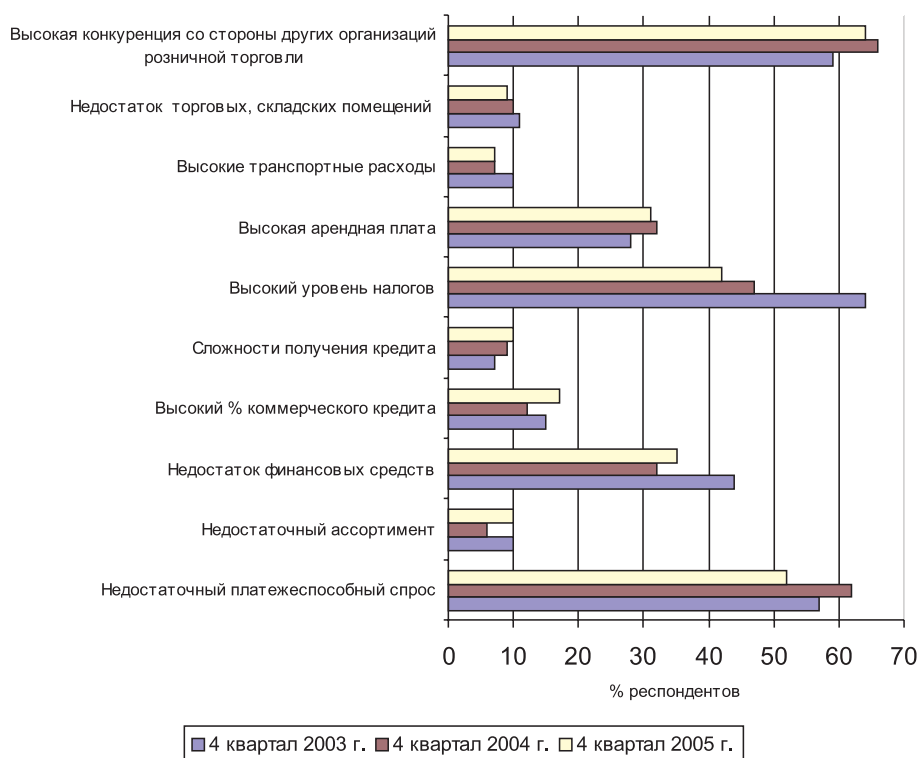


Рис. 3. Факторы, ограничивающие деятельность организаций розничной торговли (% респондентов, отметивших данные факторы)

свою конкурентоспособность как «высокую», 77% — как «среднюю» и 6% — как «низкую» против 19, 68 и 13%, соответственно, полученных в IV квартале 2003 г.

Характеристика рыночной ситуации в розничной торговле требует учета фактора движения цен. За период 2003—2005 гг., как показывает рис. 4, еже-

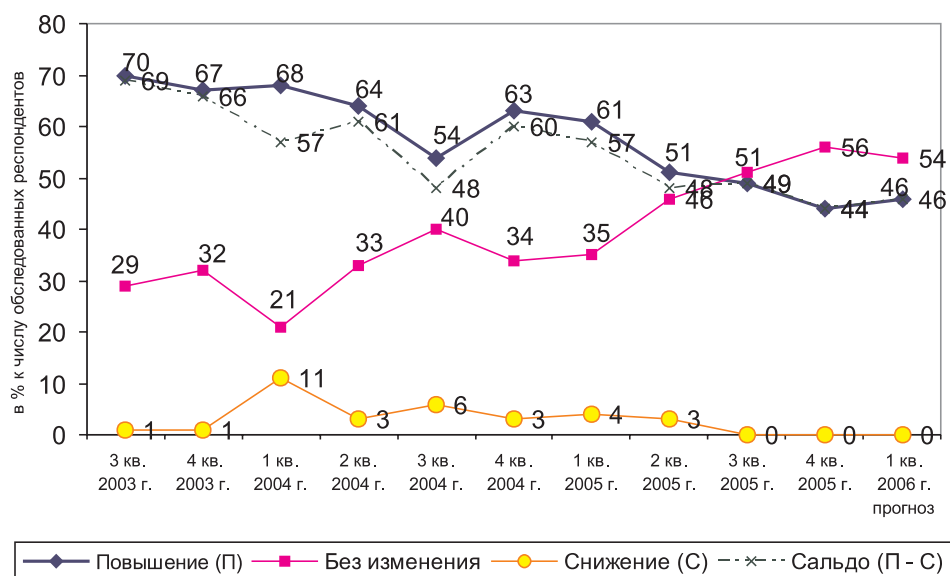


Рис. 4. Оценка изменения цен реализации

квартально респонденты отмечали повышение цен на реализуемые товары в текущем периоде по сравнению с предыдущим. Вместе с тем, четко прослеживается тенденция к снижению удельного веса ответов о повышении цен. Если в 2003 г. 70% респондентов отмечали повышение цен на реализуемую продукцию, то в IV квартале 2005 г. данный рост отметили лишь 44%. Уравнение тренда: $\hat{y} = 73,63 - 2,66t$, где $t = 1, 2, \dots, 11$ показывает, что в среднем ежеквартально доля ответов о росте цен в текущем квартале снижалась на 2,66 п.п. При этом данная тенденция описывает 84,0% колеблемости удельного веса рассматриваемых ответов (коэффициент детерминации составил 0,843). Таким образом, за период 2003—2005 гг. наблюдалась тенденция роста удельного веса предприятий, считавших цены на товары текущего квартала неизменными по сравнению с предыдущим кварталом. Уравнение тренда составило: $\hat{y} = 21,15 + 3,05t$, где $t = 1, 2, \dots, 11$. Оно описывает 78,0% вариации данного показателя.

Весьма незначительна доля ответов о снижении цен. Лишь в I квартале 2004 г. такие ответы составляли 11,0%. Во все другие периоды обследований их доля составляла от 0 до 3%. Как показано на рис. 4, предприятия не собираются в ближайшее время снижать цены на свои товары. В среднем за рассматриваемый период только 2,9% предприятий снижали цены на реализуемые товары. В результате кривая «сальдо» ответов («повышение» — «снижение») практически повторяет кривую «повышение цен», но по ряду позиций на более низком уровне. Уравнение тренда составило: $\hat{y} = 68,406 - 2,269t$, где $t = 1, 2, \dots, 11$, т. е. ежеквартально доля «сальдо» ответов снижалась в среднем на 2,27 п.п. (уравнение объясняет 75,0% вариации удельного веса «сальдо» ответов).

По данным территориального органа федеральной службы государственной статистики по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области (Петростат) индекс потребительских цен на все товары и платные услуги по Санкт-Петербургу

в III квартале текущего года к концу предыдущего квартала составил 100,79%. Цены на непродовольственные товары выросли на 1,73% (101,73%), расценки на оказание платных услуг населению увеличились на 3,49% (103,49%), в то время как индекс потребительских цен на продовольственные товары снизился и составил 98,31%. Такое уменьшение связано с сезонным снижением спроса на продовольственную продукцию (79,05%), в особенности на овощи (68,33%).

В системе расчетов с поставщиками товаров в IV квартале 2005 г. по сравнению с аналогичным периодом в 2003 г. значительных изменений не произошло. Уменьшилась с 48 до 46% доля респондентов, использующих безналичные платежи при осуществлении предоплаты. Доля респондентов, предпочитающих осуществлять безналичные расчеты только по получении товаров, увеличилась с 52 до 58%. Следует отметить, что по-прежнему лидирующее положение у предприятий при расчетах с поставщиками занимают безналичные расчеты по факту реализации товара. Данный вид расчетов в IV квартале текущего года отметили 75% опрошенных респондентов (82% в IV квартале 2003 г.).

Динамика индекса предпринимательской уверенности характеризуется сезонными колебаниями. За последние два года индекс возрастал в III и IV кварталах (см. табл. 1 и рис. 5). Это означает увеличение к концу года доли оптимистических оценок руководителей предприятий. Индекс предпринимательской уверенности, рассчитанный для предприятий розничной торговли, в IV квартале текущего года составил 12,7 процентных пункта, увеличившись по сравнению с предыдущим кварталом на 2,4 процентных пункта. Динамика данного показателя достаточно хорошо описывается рядом Фурье со второй гармоникой: $\hat{y} = 9,67 + 2,62\cos 2t - 2,15\sin 2t$ (параметры уравнения значимы в соответствии со значениями t -критерия Стьюдента). Уравнение объясняет 69,3% колеблемости индекса предпринимательской уверенности. По результатам проведенных расчетов можно говорить о выявившейся тенденции за последние годы повышения уверенности предпринимателей в последние месяцы года. Возможно, данную ситуацию обуславливает увеличивающийся предновогодний спрос покупателей на продукцию розничных предприятий.

Таблица 1

Индекс предпринимательской уверенности

Показатель	III кв. 2003 г.	IV кв. 2003 г.	I кв. 2004 г.	II кв. 2004 г.	III кв. 2004 г.	IV кв. 2004 г.	I кв. 2005 г.	II кв. 2005 г.	III кв. 2005 г.	IV кв. 2005 г.
Баланс оценки тенденций изменения экономической ситуации в текущем квартале по сравнению с предыдущим кварталом — БЭТ	15	10	10	12	-5	17	8	6	7	14
Баланс оценки тенденций изменения экономической ситуации в следующем квартале по сравнению с текущим кварталом — БЭС	17	14	16	11	20	19	11	2	19	20
Баланс оценки складских запасов в текущем периоде — БЗС	-6	0	0	-3	-15	-7	-3	-4	-5	-4
Индекс предпринимательской уверенности	12,7	8,0	8,7	8,7	10	14,3	7,3	4,0	10,3	12,7

Техника бизнес-обследований является инструментом использования предпринимательских знаний для оценки ситуации, складывающейся в экономике, и получения прогноза. При разумной организации сбора, хранения и накопления результатов бизнес-обследований появляется возможность многократного и всестороннего использования результатов опросов. Однако в нашей стране

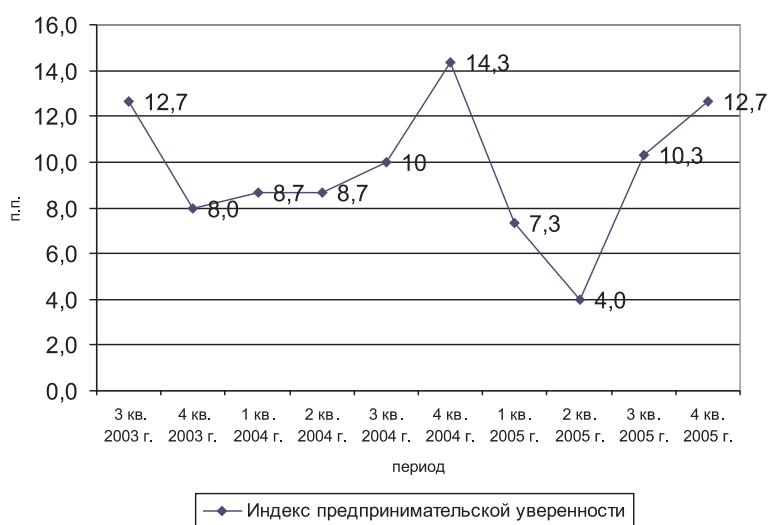


Рис. 5. Индекс предпринимательской уверенности предприятий розничной торговли Санкт-Петербурга

бизнес-обследования только начинают «набирать обороты» и пока еще получаемые результаты имеют ограниченное использование и явно недостаточный коэффициент их полезного действия. На сегодняшний день бизнес-обследования используются лишь как метод опроса общественного мнения (мнения руководителей организаций), а не как инструмент принятия решений, обеспечивающий стабильное развитие экономики, каковым они и должны быть в действительности.

Заметим, что результаты, полученные на основе бизнес-обследований, носят сугубо субъективный характер респондентов и не основаны на точных данных. Это обстоятельство свидетельствует только о том, что бизнес-обследования являются лишь дополнением к традиционным статистическим обследованиям, проводимым органами государственной статистики.

На наш взгляд, было бы весьма полезно провести сопоставление качественной информации, полученной на основе опросов, с количественными данными, основанными на традиционной статистической отчетности. Однако возможность таких сопоставлений осложняется из-за различной периодичности и разных способов измерения показателей: для количественных данных используются метрические единицы измерения, для качественной информации при обследовании деловой активности — трехчленная шкала («увеличение», «без изменений», «уменьшение»). Несмотря на данное обстоятельство достоверность некоторых показателей, имеющих качественную оценку при изучении изменения показателей деловой активности организаций во времени, может быть проверена при обработке данных унифицированных форм статистического наблюдения (табл. 2). Так, например, в бизнес-обследованиях качественная оценка изменения таких показателей, как оборот розничной торговли и объем складских запасов в текущем периоде по сравнению с предыдущим, при следующих вариантах ответа: «увеличение», «без изменений» и «уменьшение», может быть сопоставима с количественными показателями «оборот розничной торговли» и «остатки товаров для перепродажи на конец месяца» формы № П-1. Используя количественную информацию по данным показателям, становится ясно, объективно ли оценивал руководитель экономическую ситуацию, сложившуюся в его организации на определенный момент времени, либо в его ответе присутствовала субъективная точка зрения.

Таблица 2

Сопоставление оценок руководителей предприятий и показателей форм статистической отчетности

Показатель	Источник информации		Использование показателя для сопоставления
	Обследование деловой активности (форма № 1-конъюнктура)	Форма статистической отчетности	
1. Численность работников на предприятиях розничной торговли	Баланс оценок руководителей, отметивших «увеличение» и «уменьшение» показателя по сравнению с предыдущим кварталом (периодичность — квартальная)	Форма № П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников» (периодичность — месячная). Раздел 1, строка 01. Форма № ПМ «Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия» (периодичность — квартальная) ¹	Средняя численность работников
2. Оборот розничной торговли		Форма № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг» (периодичность — месячная). Раздел 3, строка 22.	Оборот розничной торговли
3. Объем продаж в натуральном выражении		Нет	
4. Объем складских запасов		Форма № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг» (периодичность — месячная). Раздел 1, строка 05.	Остатки товаров для перепродажи на конец месяца
5. Инвестиции на расширение деятельности, ремонт и модернизацию		Нет	
6. Оценка изменения цен реализации	Баланс оценок руководителей, отметивших «повышение» и «снижение» показателя по сравнению с предыдущим кварталом (периодичность — квартальная)	Нет	

Как показывает практика проведения Центром экономической конъюнктуры обследований предприятий, респонденты слишком пессимистично оценивают сложившуюся ситуацию и, наоборот, переоценивают свои возможные перспективы. Аналитическая ценность анкетных опросов существенно возрастает при регулярном характере их проведения.

¹ Постановление Росстата от 5 августа 2005 г. № 58. Обследование по форме № ПМ проводится на выборочной основе. Не исключено, что предприятия, отчитывающиеся по форме № 1-конъюнктура, не будут включены в выборочную совокупность по форме № ПМ.