XIII МЕЖДУНАРОДНАЯ ГРУШИНСКАЯ СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

О чем говорят «длинные» траектории и как лонгитюд помогает заглянуть в будущее малого бизнеса



Галицкий Ефим Борисович

Начальник лаборатории анализа данных инФОМ

СМБиз.ФОМ

25-27 мая 2023 года
Москва

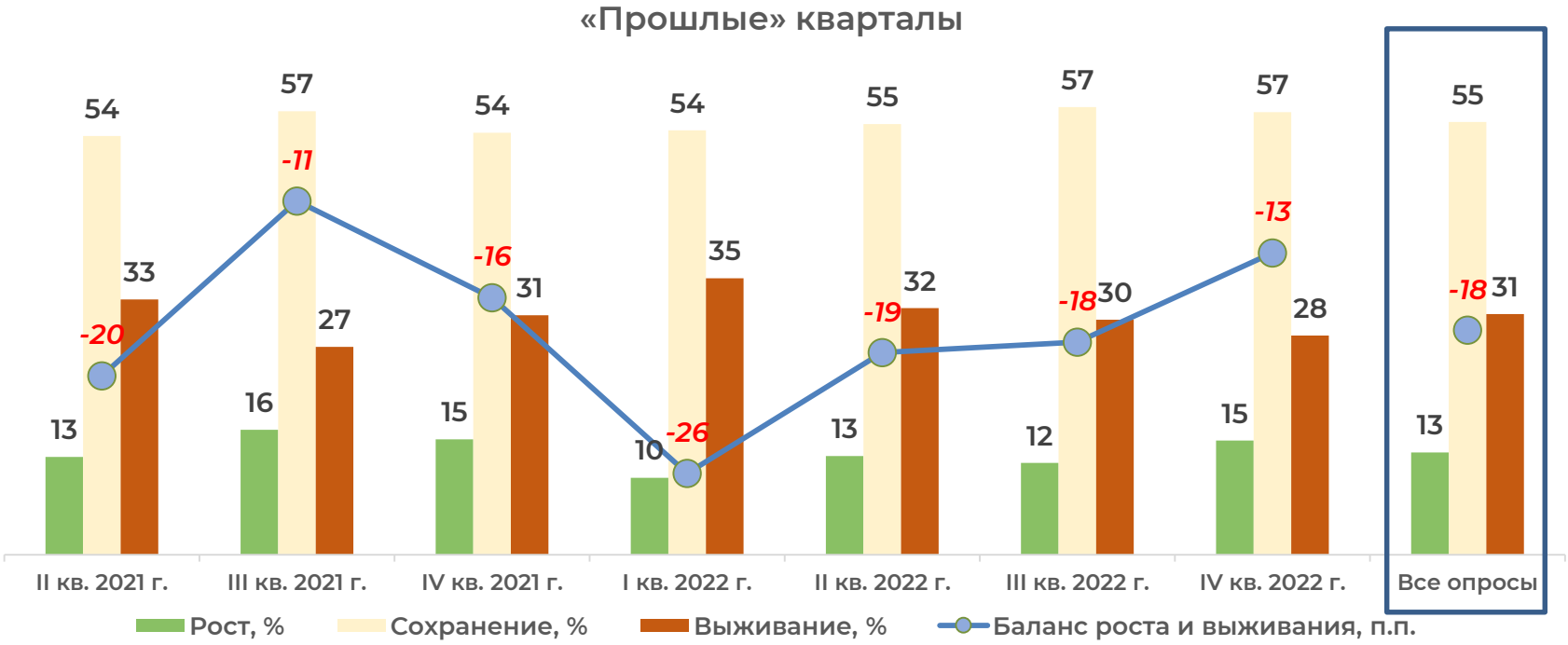
1. О чем говорят «длинные» траектории

?

Бизнес-стратегии участников в семи волнах и средние показатели за семь кварталов

Какое из этих трёх слов лучше всего характеризует вашу бизнес-стратегию <u>в прошлом квартале</u>? *(Один ответ.)**

1. выживание
2. сохранение
3. рост
4. затрудняюсь ответить

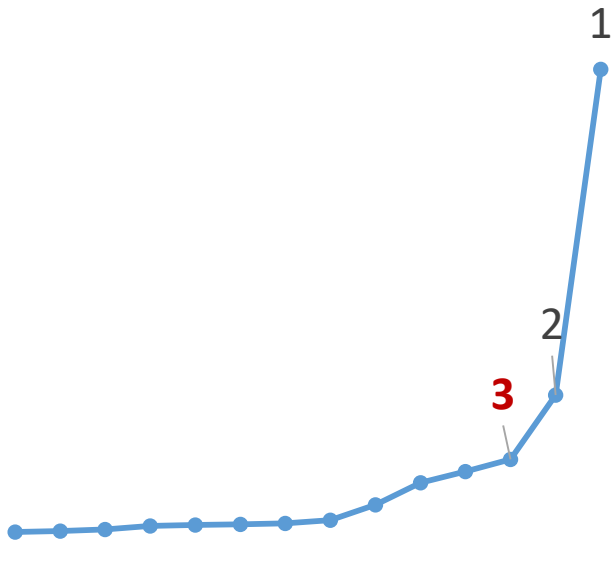


*Ответы участников всех семи опросов (460 предпринимателей, примерно 60% от 628 – 775 участников.)

Три типа бизнесов с разными траекториями стратегий

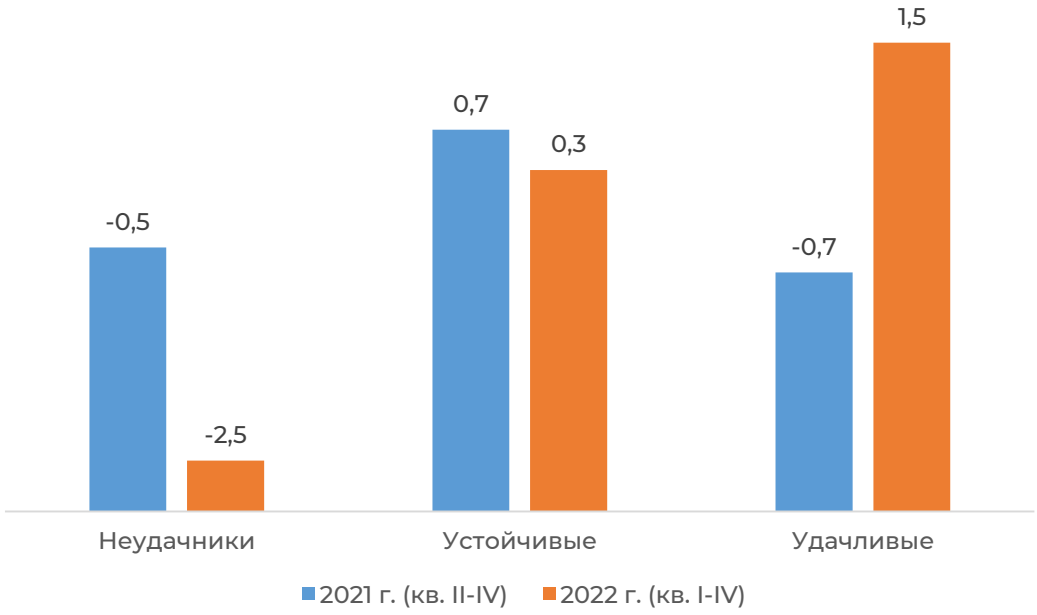
- Для каждого респондента и каждого квартала - свой индекс:
  - -100 – выживание
  - 0 – сохранение
  - +100 – рост
- Два фактора после вращения объяснили 63% дисперсии:
  - Фактор 1 «Бизнес-ситуация в 2022 году» (48% дисперсии, коэффициенты корреляции с индексами 3-х кварталов 2022 г. от 0,62 – 0,82)
  - Фактор 2 «Бизнес-ситуация в 2021 году» (15% дисперсии, коэффициенты корреляции с индексами 4-х кварталов 2021 г. 0,66 – 0,84)
- В пространстве факторов бизнесы делятся на 3 кластера
  - Чтобы не исказить масштабы различий по осям, каждый фактор был умножен на квадратный корень из «своей» объяснённой дисперсии (©ФОМ)
  - В пространстве факторов был применён иерархический кластерный анализ, метод Варда

Успешность представителей кластеров в 2021 и 2022 гг.



По критерию «каменистой осыпи» выбрано разбиение на 3 кластера.

Средние значения факторов успешности в кластерах



Простой способ узнать представителя кластера

- Каждому респонденту в каждом квартале приписывается индекс:
  - -100 баллов – выживание
  - 0 баллов – сохранение
  - +100 баллов – рост
- Два фактора после вращения объяснили 63% дисперсии:
  - Фактор 1 «Бизнес-ситуация в 2022 году» (48% дисперсии, коэффициенты корреляции с индексами 3-х кварталов 2022 г. от 0,62 – 0,82)
  - Фактор 2 «Бизнес-ситуация в 2021 году» (15% дисперсии, коэффициенты корреляции с индексами 4-х кварталов 2021 г. 0,66 – 0,84)
- С помощью иерархического кластерного анализа в пространстве факторов бизнесы были разделены на 3 кластера
  - Был применён метод Варда
  - Факторы были предварительно умножены на квадратный корень из объяснённой каждым из них дисперсии. Это позволяет не исказить геометрию исходного 7-мерного пространства, (©ФОМ)
  - По критерию «каменистой осыпи» было решено остановиться на трёх кластерах.

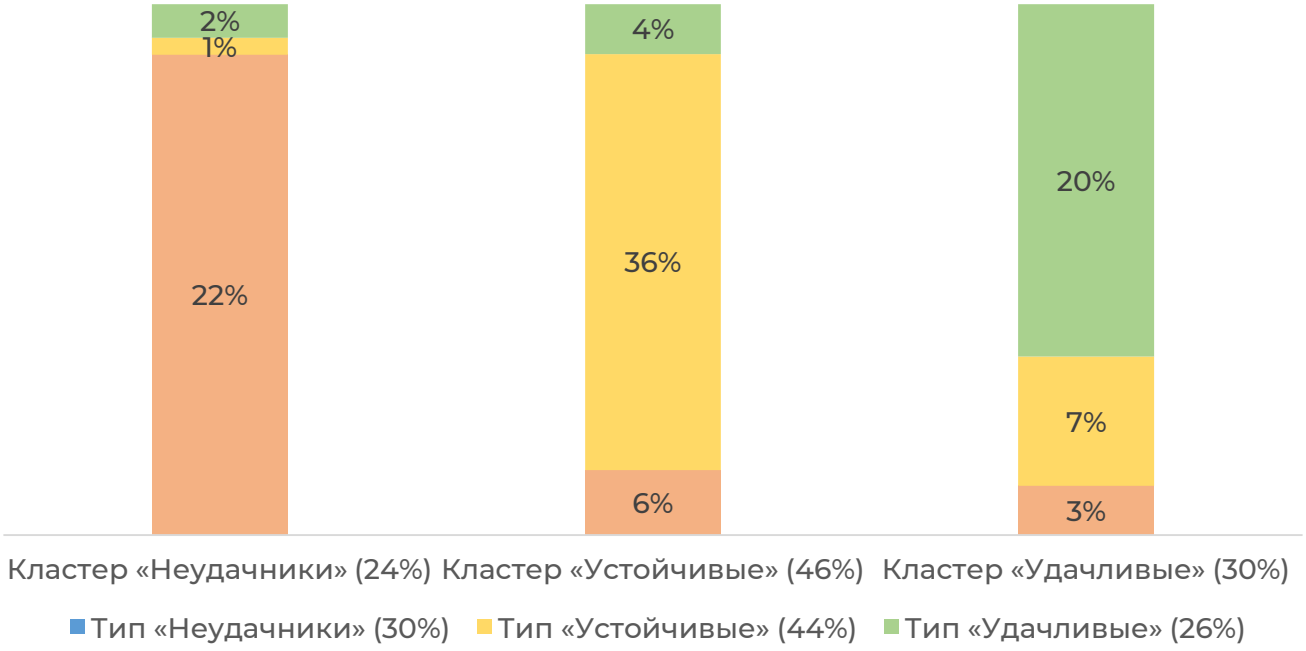
Простой способ узнать представителя кластера

- Метод классификационных деревьев показал, что «аморфные» кластеры почти без искажений можно заменить простыми и понятными типами
- Для их построения достаточно просто узнать, о пользовании какими стратегиями респонденты сообщили в первом и последнем опросах (т.е. во II кв. 2021 г. и в IV кв. 2022 г.)
- При таком подходе кластеры - это только подсказка, на какие простые типы нужно разделить респондентов (©ФОМ)

<table>
<tr><td rowspan="2">Бизнес-стратегия в IV кв. 2022 г.</td><td colspan="3">Бизнес-стратегия во II кв. 2021г.</td></tr>
<tr><td>Выживание</td><td>Сохранение</td><td>Рост</td></tr>
<tr><td>Выживание</td><td colspan="3">«Неудачники»</td></tr>
<tr><td>Сохранение</td><td rowspan="2">«Удачливые»</td><td colspan="2">«Устойчивые»</td></tr>
<tr><td>Рост</td><td colspan="2"></td></tr>
</table>

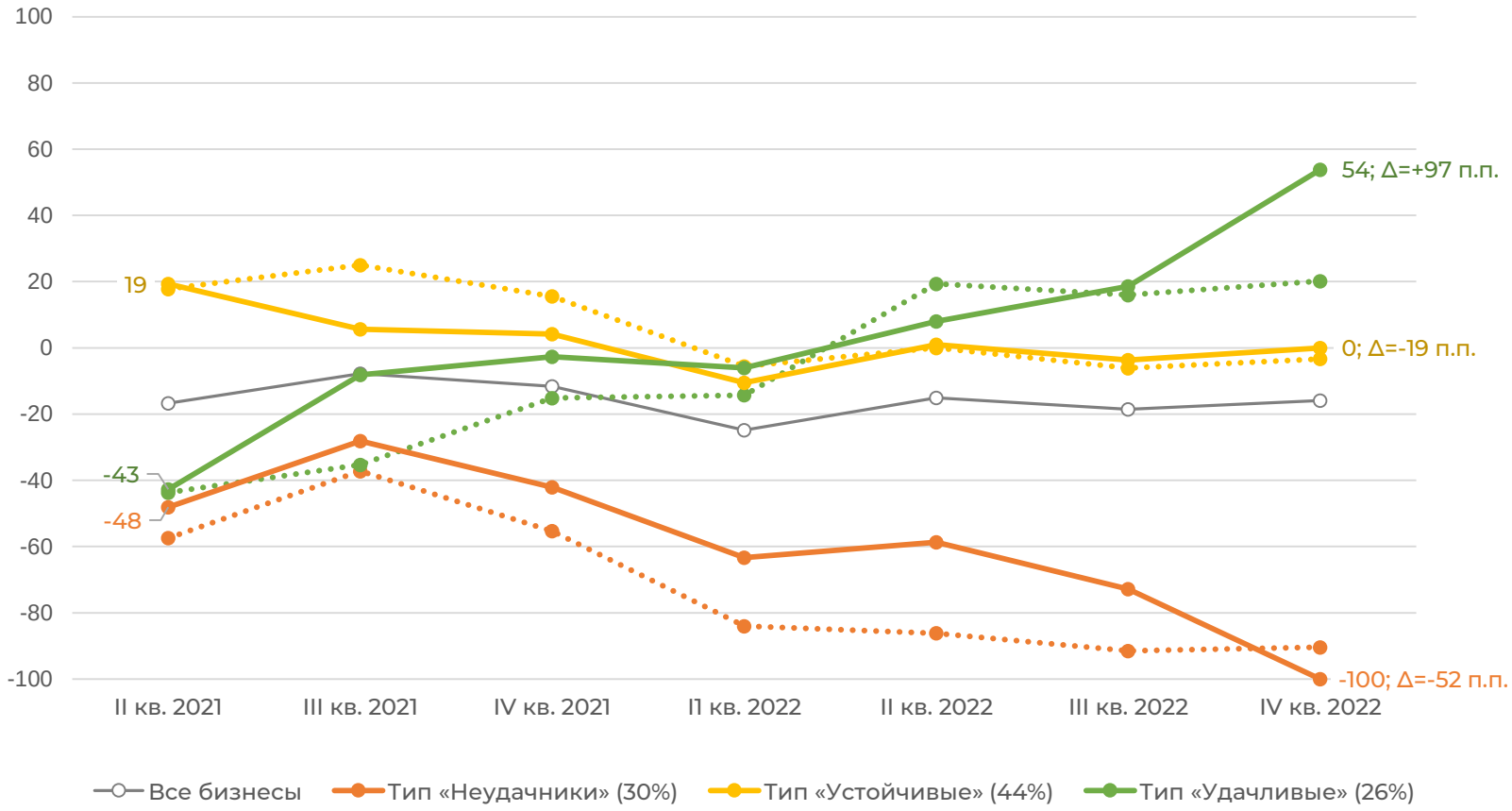
Превращение кластеров в упрощённые типы, % от числа всех опрошенных

- Большинство представителей кластеров перешли в соответствующие типы
- Кластеры «Неудачники» и «Устойчивые» почти не изменились
- Треть «Удачливых» стали «Устойчивыми» (7%) и «Неудачниками» (3%)



«Длинная» динамика бизнес-стратегий среди бизнесов разного типа

Баланс стратегий роста и выживания, п.п.
(сплошные линии – типы, пунктир – кластеры)



Показатели «Удачливых»

«Динамично развиваемся. Потихоньку все улучшается»

- Предприятие - юридическое лицо (47% против 37%)
- Пандемия повлияла очень негативно (33% против 25%)
- Доход повысился (33% против 23%)
- Спрос вырос (28% против 21%)
- Число наёмных работников немного чаще (14% против 10%), а расходы на оплату их труда - заметно чаще увеличивается (37% против 30%)
- Вступают в очередной квартал с уверенностью, оптимизмом (54% против 41%), считают, что он будет лучше предыдущего (33% против 26%)
- Исключают возможность, что им придётся закрыть бизнес (79% против 67%)

Показатели «Устойчивых»

«По большому счету никаких изменений»

- Зарегистрированы, как ИП (71% против 63%)
- Реже живут в мегаполисах (25% против 31%) и чаще – в городах с численностью населения менее 100 тыс. чел. (19% против 15%)
- На треть из них пандемия повлияла в чём-то негативно, а в чём-то позитивно (32% против 24%)
- Доход, из квартала в квартал не менялся (49% против 42%)
- Дохода от бизнеса был достаточным для покрытия прямых расходов своего бизнеса (85% против 73%)
- Уровень конкуренции был неизменным (78% против 71%)
- Считают, что условия для их бизнеса в наступающем квартале останутся неизменными (44% против 34%)
- Исключают возможность, что им придётся закрыть бизнес (74% против 67%)
- Считают, что их решение стать предпринимателем было правильным (75% против 64%)

Показатели «Неудачников»

«Рост налогов. Душение предпринимательства со всех сторон. Доведение до банкротства»

- Сравнительно мало бизнесов, ориентированных на физических лиц, особенно – на лиц со средним доходом (53% против 61% и 40% против 51% соответственно)
- Сравнительно часто отмечали:
  - Снижение спроса (48% против 34%) и дохода (51% против 35%)
  - Недостаточность дохода был для покрытия прямых расходов (44% против 25%)
  - Ухудшение условий для ведения бизнеса (49% против 33%)
  - Обострение конкуренции (30% против 21%)
- Чаще, чем в среднем:
  - Привлекали заёмные средства (33% против 25%)
    - Займы от физических лиц привлекали даже чаще, чем банковские кредиты (16% против 11% и 15% против 14% соответственно)
  - Часто не имеют наёмных работников (31% против 24%), а если имеют:
    - Чаще отмечают сокращение их числа (14% против 11%)
    - Чаще отмечают сокращение расходов на оплату их труда (11% против 7%)
  - Вступают в очередной квартал с беспокойством, тревогой (71% против 53%), считают, что он будет хуже предыдущего (38% против 28%)
  - Допускают возможность, что им придётся закрыть бизнес (41% против 24%)

2. Как лонгитюд помогает заглянуть в будущее малого бизнеса

?

Как спрогнозировать ответы респондентов в следующем опросе?

- По данным опроса* в IV кв. 2022 г. пользовались**:
  - Стратегией выживания - 28% респондентов
  - Стратегией сохранения - 57% респондентов
  - Стратегией роста - 15% респондентов
- Сравнение ответов о стратегиях в III и IV кварталах 2022 г. позволяет рассчитать вероятности перехода от стратегии к стратегии

Стратегии в IV кв. 2022 г.	Стратегии в III кв. 2022 г.			Всего:
	Выживание	Сохранение	Рост	
Выживание	68%	15%	2%	29%
Сохранение	29%	74%	42%	57%
Рост	3%	11%	56%	14%
Всего:	100%	100%	100,0%	100%

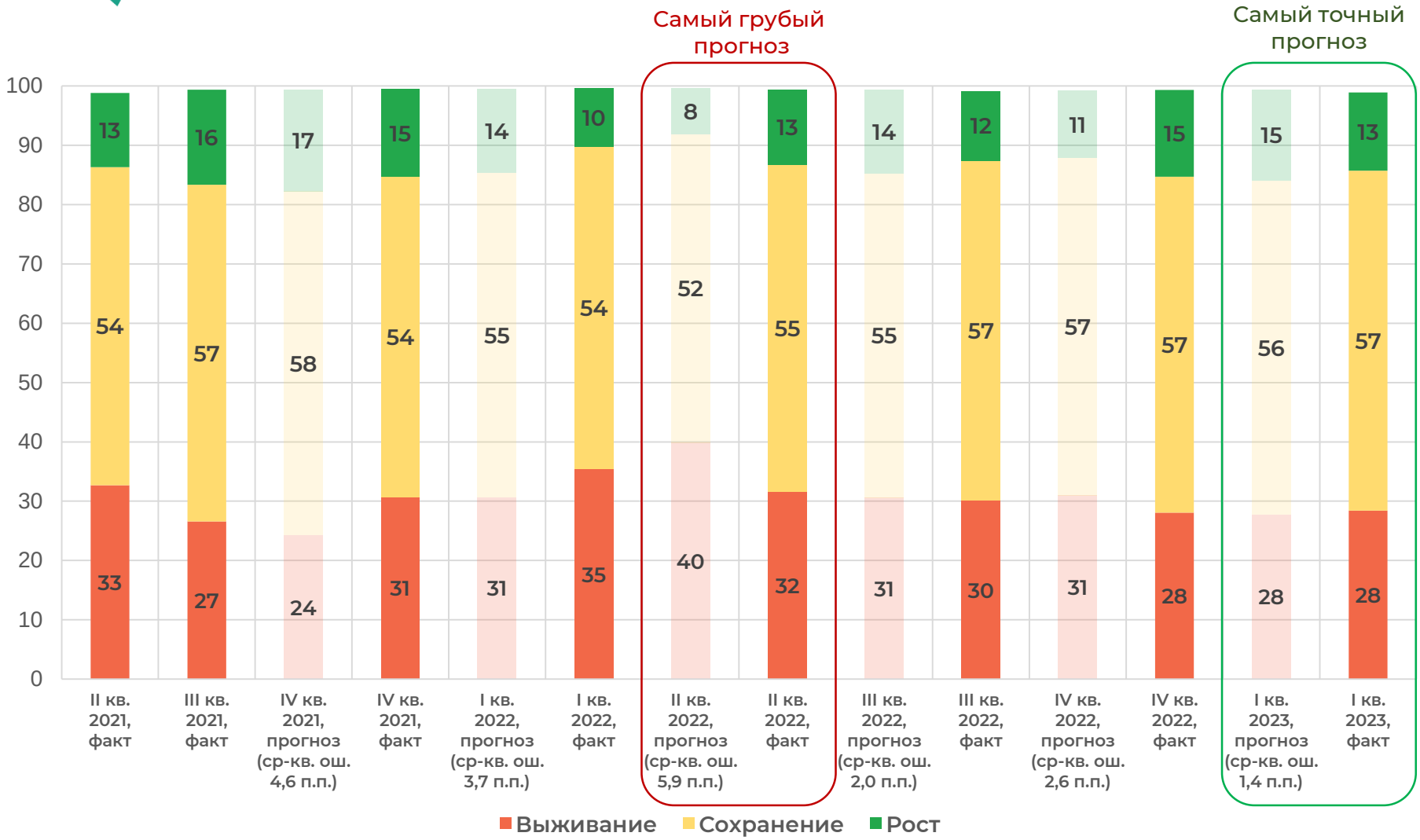
*Последний (седьмой) опрос участников Лонгитюда Малого Бизнеса прошёл в начале I кв. 2023 г.

**Респонденты, вышедшие из бизнеса и затруднившиеся указать свою бизнес-стратегию в расчётах не учитывались.

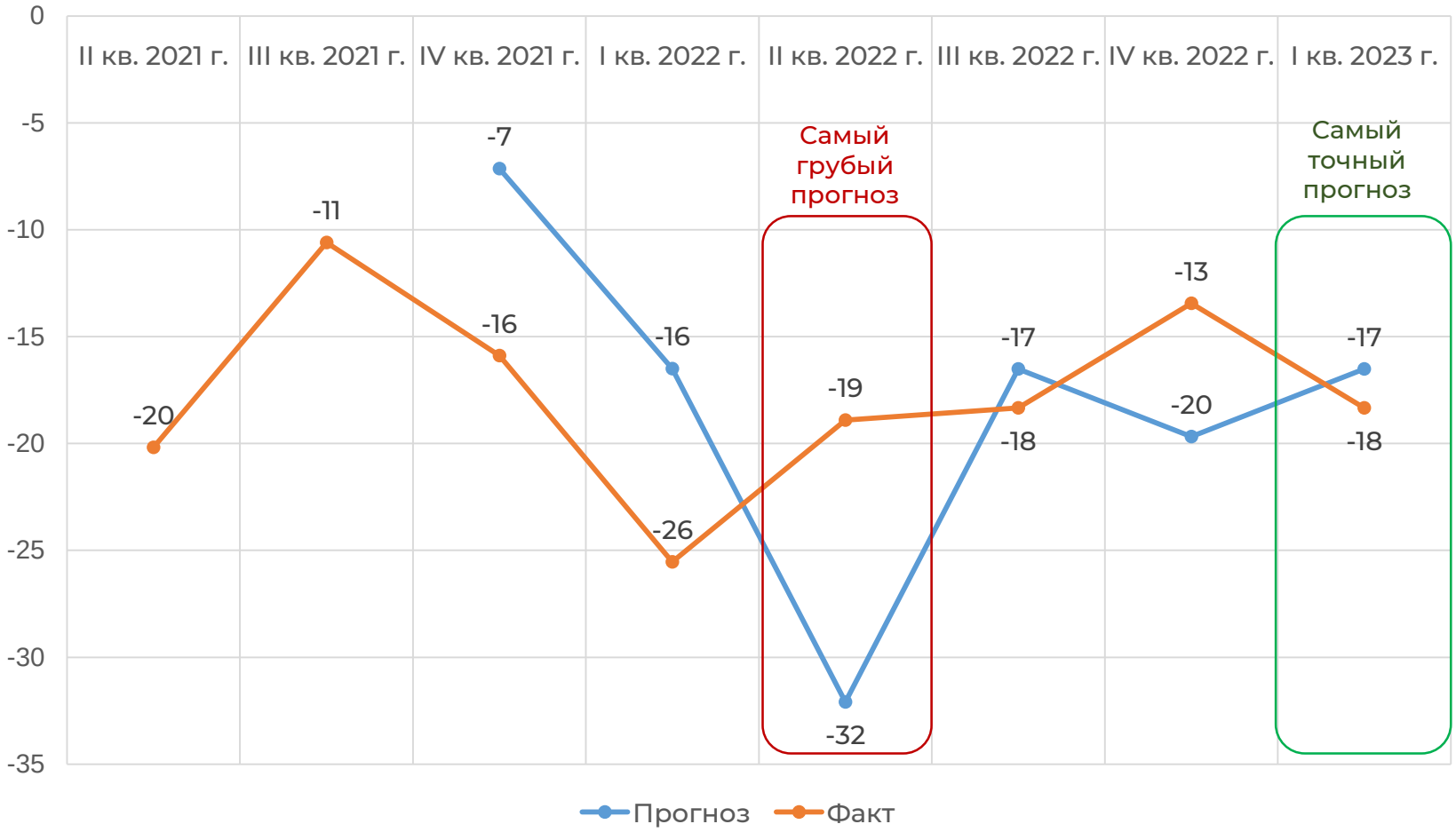
Как спрогнозировать ответы респондентов в следующем опросе?

- В предположении, что по результатам очередного (восьмого) опроса вероятности переходов между бизнес-стратегиями окажутся такими же, как по результатам предыдущего (седьмого) опроса, мы ожидали следующего распределения стратегий в I кв. 2023 г.:
  - стратегия выживания – 27,7%
  - стратегия сохранения – 56,3%
  - стратегия роста – 15,3%
- Несколько дней назад завершился восьмой опрос. Распределения стратегий оказались следующим:
  - стратегия выживания – 28,4%
  - стратегия сохранения – 57,3%
  - стратегия роста – 13,2%
- Результат оказался чуть хуже, чем ожидалось.
- Среднеквадратическая ошибка прогноза составила лишь 1,4 процентного пункта (п.п.). Это самый точный прогноз за весь период исследований.
- Аналогичные «прогнозы» были построены «задним числом», начиная с IV кв. 2021 г., когда появились данные о двух предшествующих кварталах, необходимые для оценки вероятностей смены бизнес-стратегий.

Аналогичные «прогнозы», построенные «задним числом»



Динамика баланса стратегий роста и выживания, п.п.

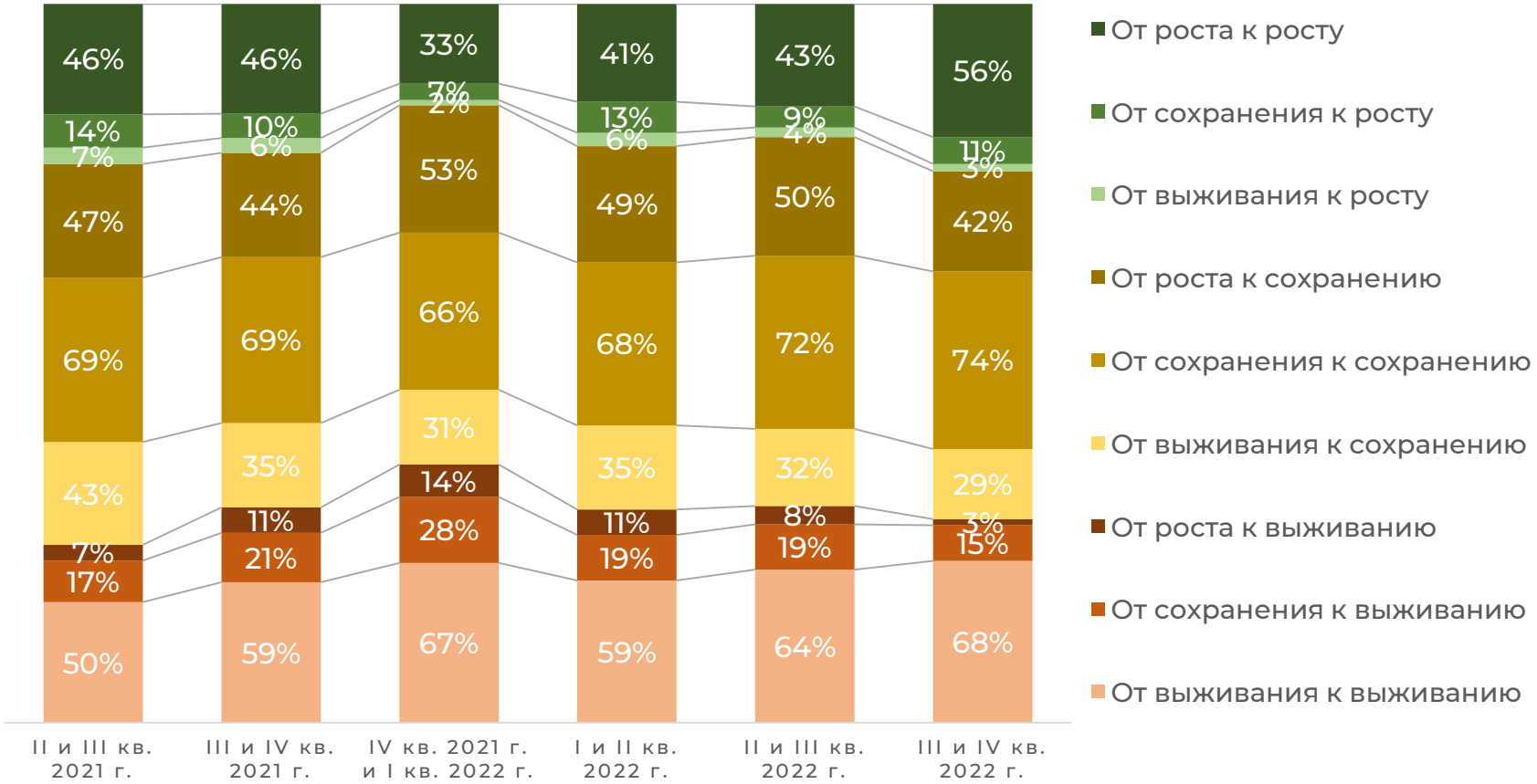


О чём говорят сильные расхождения между прогнозом и результатом?

- Сильнее всего прогноз отличался от фактического результата по результатам II кв. 2022 года.
- Этот прогноз строился на основе сравнения бизнес-стратегий в IV кв. 2021 г. и I кв. 2022 г., то есть:
  - Квартала, предшествующего началу СВО
  - И квартала, когда началась СВО и против России были введены т.н. «санкции из ада»
- Резкое изменение ситуации привело к тяжелейшим последствиям для малого бизнеса, сложилась крайне неблагоприятная тенденция, нашедшая отражение в прогнозе на II кв. 2022 г.
- Реальность оказалась заметно лучше прогноза:
  - Стратегия выживания – 32% (по прогнозу 40%)
  - Стратегия сохранения – 55% (по прогнозу 52%)
  - Стратегия роста – 13% (по прогнозу 8%)
  - Баланс стратегий роста и выживания – минус 19 п.п. (по прогнозу - минус 32 п.п.)
- Это означает, что произошёл слом негативной тенденции, малому бизнесу, несмотря на трудности, удалось быстро «выйти из пике».

Идея: как повысить точность прогнозов?

- Таблица вероятностей заметно меняется. Так, в 2022 г. вероятность сохранить стратегию роста выросла с 33% во II кв. до 56%. Можно ли по ответам на другие вопросы «угадать», какая таблица переходов «подойдёт» следующему кварталу?



XIII МЕЖДУНАРОДНАЯ ГРУШИНСКАЯ СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

ВЦИОМ
• Основан в 1987 году •

ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



Галицкий Ефим Борисович

Начальник лаборатории анализа данных инФОМ

galitskiy@fom.ru

СМБиз.ФОМ