

ПРОПОРЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА: СТАТИСТИЧЕСКИЙ И МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ

И.К. Беляевский, *д-р экон. наук,*
М.В. Маркова, *канд. экон. наук,*
Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)

Потребительский рынок представляет собой сложную и многоструктурную совокупность, которая образована в результате осуществления множества актов купли-продажи товаров, предназначенных для удовлетворения личных потребностей. Сфера потребительского рынка охватывает массу товаров различного вида и качества, движущихся в экономическом пространстве по направлению от продавца к покупателю через посредство нескольких коммуникативных маркетинговых каналов.

В ходе формирования и соответственно анализа потребительского рынка проявляются два противоположных процесса. С одной стороны, рынку присуще определенное качественное единство и достаточно высокая степень однородности, поскольку это соответствует главной функции рынка - доведению товарной массы до конечного потребителя, обмену товаров на деньги потребителя. Объем потребительского рынка статистически выражен агрегированным стоимостным показателем - суммой розничного товарооборота, что соответствует сумме денежных расходов населения на покупку товаров. Именно в этой сфере происходит процесс удовлетворения покупательского спроса. С другой стороны, потребительский рынок можно рассматривать как синтез множества товаров, разнородных по своим потребительским свойствам с высоким уровнем дифференциации и структуризации. Различные элементы рынка развиваются в определенном отношении друг к другу, с различной скоростью, а иногда и с разными векторами изменений, что, впрочем, не исключает возможности их тесной связи между собой.

Пропорции, складывающиеся на потребительском рынке, являются важными качественными характеристиками его состояния и развития. Они отражают закономерности, которые выступают как определяющие для оценки экономического и социального статуса рынка. Именно эти пропорции позволяют выявить статус рынка в социальной и экономической иерархии, а также установить, является ли данный рынок развивающимся, стагнирующим или депрессивным и т. д.

Следовательно, анализ пропорциональности рынка может иметь три направления: выявление и оценка места (удельного веса, доли, ранга) потребительского рынка в общеэкономическом развитии или в каких-либо социально-экономических комплексах; характеристика соотношений размера/объема рынка с другими сопоставимыми

явлениями; сравнение скорости развития рынка со скоростью других социально-экономических процессов.

1. Место/доля потребительского рынка (торговой отрасли) в системе показателей социально-экономического развития характеризуется следующим алгоритмом:

$$\partial_i = \frac{Q_i}{\sum_n Q}$$

где ∂_i - удельный вес (в процентах) i -го элемента рынка (всей торговой отрасли, потребительского рынка, сегмента рынка и т. д.) в общем объеме (стоимости) экономической совокупности;

$\sum Q$ - общий объем (стоимость) экономической совокупности, составной частью которой является i -й рынок;

n - число (стоимость) i -х рынков.

Данный показатель характеризует роль потребительского комплекса в экономике страны. Аналогичный показатель способен отразить место одного из элементов потребительского рынка в каком-либо сегменте или отдельном регионе.

2. Сравнение между собой (в сопоставимых единицах) и оценка пропорциональности различных социально-экономических категорий, отдельных рынков, территорий и т. п., выражаемое следующими относительными величинами сравнения, интенсивности и координации:

$$K_{A/B}^Q = Q_A : Q_B,$$

где $K_{A/B}^Q$ - коэффициент соотношения потребительского рынка и некоторой социально-экономической совокупности;

Q_A - величина, характеризующая изучаемую рыночную совокупность A (потребительский рынок, рынок отдельного сегмента, рынок какого-либо региона);

Q_B - некоторая социально-экономическая совокупность B , с которой осуществляется сравнение (доходы или расходы некоторой части населения, рынок сегмента, рынок региона и т. п.).

Вариантом анализа пропорций являются расходы на покупку товаров (товарооборот) на душу населения (в процентах или промилле) как пример сопоставления потребительского рынка и численности населения.

В результате выявляются соотношения, позволяющие сравнивать состояние потребительского рынка и его сегментов с другими экономическими, социальными и демографическими явлениями/процессами, выраженными в стоимостной форме.

3. Соотношение показателей развития (темпов роста или прироста) изучаемого рынка или его элемента (в ча-

стности, потребительского) и другого социально-экономического явления/процесса, который находится в определенной связи с базой сравнения и характеризуется относительным показателем (коэффициентом опережения, компаративным темпом). Он позволяет выявить скорость опережения/отставания изучаемого показателя в сопоставлении с базовым показателем скорости. Его алгоритм:

$$K_{A/B}^T = \frac{T_A}{T_B},$$

где $K_{A/B}^T$ - коэффициент соотношения темпов роста (прироста);
 T_A - темп роста (прироста) потребительского рынка;
 T_B - темп роста (прироста) одного из показателей социально-экономического развития, который находится в определенной связи с базой сравнения.

Следовательно, строятся относительные показатели динамики, которые могут сравниваться как друг с другом, так и с иными динамическими социально-экономическими явлениями. Например, можно сопоставлять темп роста продажи товаров с темпом роста доходов населения, или с темпом роста числа жителей и т. д. Вариантом данного показателя является сопоставление темпов роста товарооборота двух различных регионов или одного из регионов в сравнении с темпом роста по всей совокупности.

Маркетинг потребительского рынка имеет целью обеспечение оптимальных и наиболее выгодных для предпринимательского корпуса качественных и количественных пропорций и соотношений. В связи с этим исследование закономерностей и тенденций пропорциональности потребительского рынка может считаться актуальной задачей маркетингового исследования.

Пропорциональность/диспропорциональность развития потребительского рынка обусловлена влиянием комплекса внешних и внутренних факторов. К ним прежде всего относятся уровень и скорость экономического и социального развития. В число этих факторов входят: производственная деятельность (в частности, вовлечение потребительских товаров в сферу рынка, инновационная деятельность, импорт и т. п.); денежные доходы и расходы; демографические факторы и социальные условия жизни, включая процесс урбанизации; уровень занятости и безработицы; развитие торговой инфраструктуры; климатические условия, исторические особенности потребления и т. д.

Изучение макро- и микропропорций рынка осуществляется в основном методами статистического анализа, где сложилась и обособилась самостоятельная система показателей пропорциональности потребительского рынка, которая включает следующие элементы:

- показатели внешней пропорциональности: доля потребительского рынка и его элементов в системе экономического и социального развития;

- показатели внутренней структуры потребительского рынка по ряду признаков: товарно-ассортиментному составу, размеру оборота, уровню урбанизации, формам торговли, формам собственности; типам потребительских расходов и т. д.;

- коэффициенты опережения (компаративные индексы) социально-экономического развития потребительского рынка и по отношению к другим отраслям экономики и социального развития в целом, отдельных субрынков, суботраслей торговли, регионов;

- показатели стабильности/нестабильности структуры и соотношений потребительского рынка и его элементов (колеблемость доли, в частности размах колебаний доли, среднее линейное отклонение и среднее квадратическое отклонение, коэффициенты вариации доли и т. д.);

- территориальная/региональная пропорциональность развития и размещения потребительского рынка (доля отдельного региона в общей совокупности, соотношения показателей регионального развития, региональная вариация доли).

В отечественной и зарубежной маркетинговой и статистической литературе на протяжении ряда лет структура как объект исследования остается в поле зрения специалистов. В разработке проблем структурного анализа принимали участие В.Е. Адамов, Р. Аллен, Г.И. Бакланов, И.К. Беляевский, Е.П. Голубков, Н.К. Дружинин, Л.С. Казинец, П. Кевеш, Ф. Котлер, Н.Н. Рязов и др.

Исследование пропорциональности развития потребительского рынка начинается с оценки его роли/места в экономике и социальной жизни. В таблице 1 приводятся данные, характеризующие удельный вес показателей сферы товарного обращения в экономике страны.

Таблица 1

Место рынка потребительских товаров в общей совокупности
(в процентах)

Общая совокупность	Удельный вес в показателях	2000	2001	2002	2003	2004
Валовой внутренний продукт	торговли, общественного питания и заготовок	23,7	22,3	22,1	22,1	22,0
Основные фонды (на начало года)	торговли и общественного питания	1,2	1,1	1,1	1,3	1,5
Инвестиции в основной капитал	торговли и общественного питания	2,2	2,4	3,3	3,1	3,0
Среднегодовая численность занятых в экономике	торговли и общественного питания	14,6	15,4	16,6	16,8	17,2
Расходы на конечное потребление (в среднем на члена домохозяйства)*	расходов на покупку товаров	76,2	76,6	76,0	73,7	73,3

* По материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств.

Так, в общем объеме валового внутреннего продукта, исчисленного в основных ценах (без налога на продукты), торговля (по всем формам торговой деятельности) занимала в 2000 г. 23,7%, а в 2004 г. - 22,0%, то есть примерно пятую часть. Причем проявилась четкая, хотя и не

особенно сильная тенденция к сокращению доли торговли. Этот процесс иллюстрируется следующей диаграммой (см. рис. 1).

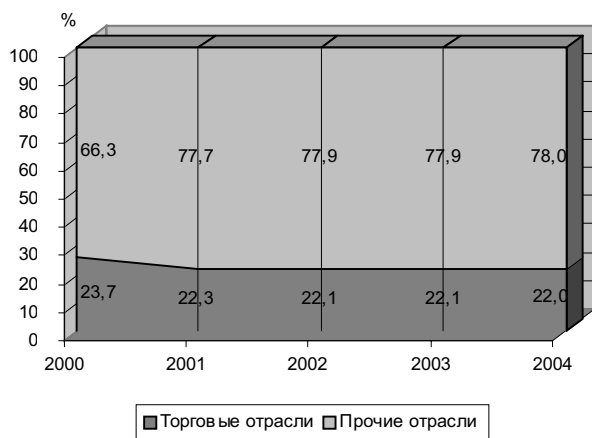


Рис. 1. Доля торговых отраслей в валовом внутреннем продукте

До 2001 г. рост валового внутреннего продукта в торговых отраслях отставал на 1,2 процентного пункта (п. п.) от общего изменения, а с 2002 г. начинает его обгонять примерно на 3 п. п. в год. В среднем за год валовой внутренний продукт увеличился (в рыночных ценах) на 6 п. п., в то время как в отраслях торговли - на 8,2 п. п., то есть быстрее в 1,4 раза.

Объем основного капитала, используемого в торговой сфере, характеризует потенциальные возможности реализовать ее главную цель - доведение продукта до момента конечного использования. В этом процессе определенную роль играет инновация, обновление материально-вещественной формы капитала. Поэтому складывающиеся соотношения между основными фондами в торговле и остальной частью основного капитала указывают, насколько эффективно используются средства труда.

Показательно, что коэффициент обновления основных фондов в торговле увеличился в 2000-2004 гг. с 2,4 до 6,2 (коэффициент выбытия - соответственно с 2,4 до 3,7). Следовательно, процесс обновления основных фондов в торговле происходил в 1,7 раза быстрее. Для сравнения укажем, что в целом по всем отраслям экономики коэффициент обновления составил в 2000 г. 1,4, а в 2004 г. - 2,0 (коэффициент выбытия - соответственно 1,0 и 1,1). Однако в общем объеме основных фондов доля торговой отрасли занимает незначительное место: 1,2% в 2000 г. и 1,5% в 2004 г. Подобное соотношение в некоторой степени объясняется недостаточно высокой производительностью и эффективностью труда в торговле. К тому же инвестиции в торговую сферу по сравнению с другими отраслями сравнительно невелики.

В ходе экономической реформы, после перехода к рыночным отношениям, в торговой отрасли произошли кардинальные изменения в структуре собственности. Если в 1990 г. 70% оборота приходилось на долю государственной и муниципальной торговли, то уже в 1995 г. 70% оборота занимала частная торговля. Изменения в пропорци-

ях распределения товарооборота по формам собственности показаны в таблице 2.

Таблица 2

Удельный вес форм собственности в общем объеме товарооборота розничной торговли в 1990-2004 гг. (в процентах)

Год	Товарооборот розничной торговли			
	всего	в том числе		
		государственная и муниципальная	частная	другие формы собственности
1990	100	70,3	29,7	-
1995	100	12,0	70,4	17,6
2000	100	4,2	82,9	12,9
2004	100	2,7	86,4	10,9

Приведенные данные отражают процесс приватизации, в результате которой основной формой собственности стала частная собственность (почти 9/10 всего товарооборота). За 10 лет (1995-2004) доля государственного сектора сократилась на 9 п. п., доля частного сектора выросла на 16 п. п. и, наконец, доля всех остальных форм собственности сократилась на 7 п. п. С помощью уравнений тренда нами были смоделированы тенденции удельного веса каждой из форм собственности в товарообороте (в процентах к общему объему товарооборота) в 2000-2004 гг.:

- государственной и муниципальной торговли: $y_{x1} = 4,57 - 0,37t$; $R^2 = 0,998$;

- частной торговли: $y_{x2} = 80,42 + 2,73t - 0,31t^2$; $R^2 = 0,995$;

- других форм собственности: $y_{x3} = 15,06 - 2,41t + 0,31t^2$; $R^2 = 0,982$.

Коэффициенты аппроксимации подтвердили правильность выбора модели. Таким образом, можно предположить, что в торговле структуризация рынка по признаку форм собственности практически завершилась. Государственную собственность в торговле, по всей вероятности, должна заменить муниципальная, где имеются потенциальные возможности ее расширения (магазины для социально незащищенных потребителей).

Основными пропорциями, оказывающими воздействие на потребительский рынок в целом, следует считать соотношения денежных доходов населения и расходов на покупку товаров (при этом должны быть приняты во внимание ценовые и демографические факторы).

Таблица 3

Основные пропорции потребительского рынка

	2000	2001	2002	2003	2004
Исходные показатели для оценки пропорциональности рынка					
Номинальные денежные доходы населения, млрд. рублей	4012,2	5363,7	6882,6	8796,6	11016,6
Расходы населения на покупку товаров, млрд. рублей, в ценах соответствующих лет*	2433,5	3183,7	3913,7	4736,6	5834,7

Окончание таблицы 3

	2000	2001	2002	2003	2004
Продажа товаров населению, млрд. рублей, в ценах 2000 г.	2433,3	2947,0	3388,6	3844,0	4317,0
Соотношение денежных доходов и расходов на покупку товаров					
Расходы на покупку товаров на 100 рублей фактических денежных доходов, рублей	60,7	59,4	56,9	54,0	53,0
Объем продажи товаров на 100 рублей реальных денежных доходов, в сопоставимых ценах, рублей	60,7	67,5	69,9	69,0	70,5

* Включая общественное питание

На рис. 2 приведена диаграмма, характеризующая фактически сложившиеся пропорции между денежными доходами населения и расходами на покупку товаров.

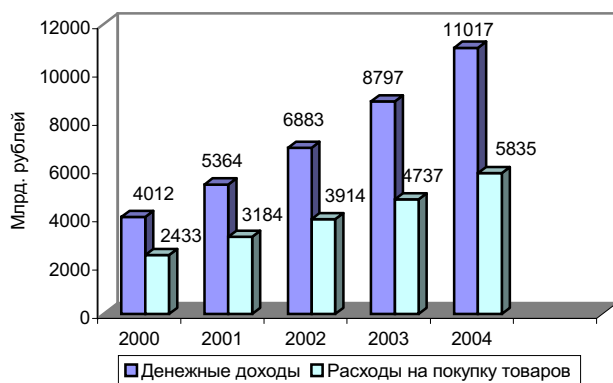


Рис. 2. Пропорции между денежными доходами и расходами на потребительском рынке

Таким образом, соотношение между доходами и потребительскими расходами в 2000 г. составляло 1 : 0,61, а в 2004 г. - 1 : 0,53, то есть уменьшилось на 0,08 п. п. Однако исключив влияние ценового фактора, мы получим иное соотношение, вектор которого имеет противоположную направленность, поскольку в сопоставимых ценах (2000 г.) соотношение увеличилось на 0,14 п. п. (1 : 0,75). Статистическое измерение тенденции соотношения (в рублях товарооборота на 100 рублей дохода) показало следующий результат:

- в фактических ценах: $y_t = 54,24 + 8,07t - 0,99 t^2$;

$R^2 = 0,921$;

- в сопоставимых ценах: $y_t = 63,14 - 2,17 t + 0,014 t^2$;

$R^2 = 0,922$.

Следовательно, реально соотношение доходов и объема продажи товаров изменяется в сторону роста влияния спроса на денежные покупательные возможности населения. Это указывает на благоприятную ситуацию, складывающуюся на потребительском рынке в последние четыре года.

Однако структура потребления в домашних хозяйствах

в России серьезно отличается от аналогичных показателей развитых стран мира и, к сожалению, не в лучшую сторону. Рассматривался удельный вес в общем объеме конечного потребления трех групп жизненных благ:

- основные потребительские товары (продукты питания, алкогольные и безалкогольные напитки, одежда, обувь, предметы домашнего обихода и бытовая техника);
- жилищно-бытовые услуги (включая воду, электричество и другие виды топлива);
- прочие виды и формы потребления.

Рассматриваемые пропорции показаны на следующей диаграмме (см. рис. 3). Данные ранжированы по показателю удельного веса потребительских благ.

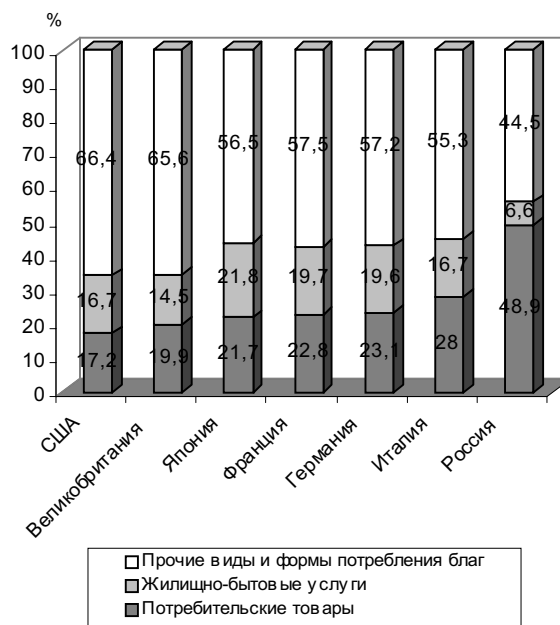


Рис. 3. Пропорции конечного потребления в домашнем хозяйстве ряда стран, включая Россию, за 2002 г.

Степень экономического развития проявляется в структуре потребления и особенно при сопоставлении доли товаров потребительского назначения и услуг жилищно-коммунального хозяйства. Для России характерна максимальная доля потребительских товаров (48,9%) и минимальная по сравнению с другими странами доля потребления жилищно-бытовых услуг (6,6%). Такие пропорции сложились исторически, они связаны с затянувшимся процессом перехода к рыночным отношениям в сфере личного потребления. Однако это свидетельствует о недостаточно высоком уровне жизни российского населения. В шести наиболее развитых экономических странах есть свои различия в структуре потребления (например, степень различий доли потребительских товаров характеризуется коэффициентом вариации, равным 17,3%). В то же время можно заметить определенную обратную зависимость уровня экономического развития и доли товарного потребления (коэффициент корреляции рангов Спирмена: $\sigma = -0,81$). Таким образом, на данном этапе исторического развития отечественного потребительского рынка

ка высокая доля потребления товаров (в 2,8 раза выше, чем в США, в 2,1 раза выше, чем в Германии, и т. д.) и низкая доля услуг (в 2,5 раза ниже, чем в США, в 3,3 раза ниже, чем в Японии, и т. д.) являются вполне закономерным явлением.

Влияние демографического фактора на пропорции рынка весьма незначительно, однако после пересчета товарооборота на душу населения по уровню 2000 г. соотношение дохода и объема продажи товаров все же меняется. Если бы действовал только демографический фактор (то есть товароборот на душу населения остался бы стабильным), то пропорции дохода и потребительского рынка определенным образом изменились бы. Для соответствующего расчета используются методы индексного разложения по факторам (см. таблицу 4).

Таблица 4

Влияние демографического фактора на пропорции потребительского рынка

	2000	2001	2002	2003	2004
Среднегодовая численность населения, млн. человек	146,6	146,0	145,3	144,6	143,8
Расходы на покупку товаров на 1000 жителей в ценах соответствующих лет, рублей	16,6	21,8	26,9	32,8	40,6
Объем продажи товаров в расчете на 1000 жителей в сопоставимых ценах, рублей	16,6	20,2	23,3	26,6	30,0
Условный размер расходов населения на покупку товаров при условии неизменности уровня расходов на 1000 жителей, млрд. рублей	2433,6	2423,2	2412,1	2400,0	2387,4
Соотношение номинальных денежных доходов и расходов населения на покупку товаров при исключенном демографическом факторе	60,2	45,2	33,0	28,4	21,7
Соотношение реальных денежных доходов и расходов населения на покупку товаров при исключенном демографическом факторе	60,2	55,6	49,8	43,1	39,0

Демографический фактор определенным образом повлиял на пропорции потребительского рынка. За его счет расходы населения на покупку товаров уменьшились на 46,2 млрд. рублей, или на 1,9%. Это незначительное уменьшение, но оно серьезно изменило соотношение фактических доходов и расходов на покупку товаров, которое за счет демографического фактора сократилось втрое, а по отношению к реальным доходам - примерно в полтора раза. На рис. 4 представлена диаграмма, характеризующая пропорции рынка с учетом демографического фактора.



Рис. 4. Соотношение денежных доходов населения и расходов на покупку товаров с учетом демографического фактора в 2000-2004 гг. (в ценах соответствующих лет)

Демографические факторы проявляются на потребительском рынке еще в одной форме: различий структуры потребительских расходов в городской и сельской местности. Они достаточно велики. Так, по данным выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств в 2004 г., потребительский рынок в городской местности занимал в общей совокупности расходов на конечное потребление 74,5%, в то время как в сельской местности - 68,1%, то есть на 6,4 п. п. меньше. В таблице 5 приведены данные о структуре этих расходов.

Таблица 5

Различия структуры потребительских расходов в городской и сельской местности в 2000 и 2004 гг.
(в % к итогу)

	2000			2004		
	Городская местность	Сельская местность	Отклонение, +,-	Городская местность	Сельская местность	Отклонения, +,-
Расходы на покупку потребительских товаров	79,0	65,5	13,5	74,5	68,1	6,4
Стоимость поступлений в натуральном выражении	7,7	25,4	-17,7	4,1	19,3	-15,3
Расходы на оплату услуг	13,3	7,9	8,4	21,4	12,6	8,8
Итого	100,0	100,0	-	100,0	100,0	-

В 2004 г. по сравнению с 2000 г. различия в пропорциях потребительского городского и сельского рынка сократились более чем вдвое, что, по-видимому, говорит о сбли-

жении потребностей городского и сельского населения, хотя различия остаются значительными.

Пропорциональность развития потребительского рын-

ка оценивается еще и с социальных позиций. Основным признаком социальных пропорций потребительского рынка является характер соотношений между величиной удельных расходов на покупку товаров (понятно, что такой показатель выступает в качестве функции социаль-

ной дифференциации денежных доходов населения). В таблице 6 приводятся данные о распределении конечных потребительских расходов домохозяйств по 10%-ным группам населения в расчете на одного члена домохозяйства в месяц.

Таблица 6

Расходы домашних хозяйств населения по 10%-ным группам населения
(в среднем на члена домохозяйства в месяц)

Домашние хозяйства по 10%-ным группам населения	2000				2004			
	Все расходы, рублей	в том числе расходы на покупку товаров, рублей	удельный вес расходов на покупку товаров в общих расходах по группе, в %	социальные пропорции расходов на покупку товаров (к расходам первой группы), коэффициентов	Все расходы, рублей	в том числе расходы на покупку товаров, рублей	удельный вес расходов на покупку товаров в общих расходах по группе, в %	социальные пропорции расходов на покупку товаров (к расходам первой группы), коэффициентов
Первая (с наименьшими располагаемыми ресурсами)	381,3	265,8	69,7	1,000	1027,1	700,5	68,2	1,000
Вторая	567,2	403,3	71,1	1,517	1511,0	1050,1	69,5	1,500
Третья	708,9	509,0	71,8	1,915	1826,9	1298,4	69,7	1,854
Четвертая	852,5	624,0	73,2	2,348	2229,9	1569,8	70,4	2,240
Пятая	1014,3	745,5	73,5	2,803	2628,9	1863,9	70,9	2,661
Шестая	1187,8	894,4	75,3	3,345	3147,5	2269,3	72,1	3,240
Седьмая	1427,5	1096,3	76,8	4,125	3868,9	2828,2	73,1	4,037
Восьмая	1713,3	1324,4	77,3	4,983	4742,9	3490,8	73,6	4,983
Девятая	2060,0	1613,0	78,3	6,068	5786,9	4195,5	72,5	5,989
Десятая (с наибольшими располагаемыми ресурсами)	3149,2	2465,8	78,3	9,277	9022,9	7010,8	77,7	10,0

Естественно, размер покупок потребительских товаров (на одного члена домохозяйства) тем больше, чем больше доходы, а соответственно, и расходы в социальных группах населения. В десятой децильной группе расходы на покупку товаров (на одного члена домохозяйства) в 2000 г. были в 9,2 раза, а в 2004 г. - в 10 раз больше, чем в первой группе. Это указывает на чрезмерную социальную дифференциацию населения и низкий уровень жизни в первых группах. Коэффициент вариации расходов, который тоже показывает пропорциональность социальных расходов, в 2000 г. составлял 63,5%, а в 2004 г. - 68,35%. Показателен тот факт, что не только увеличивается средний размер покупок, но и растет их удельный вес в общей сумме потребительских расходов, то есть покупки товаров растут быстрее, чем все потребительские расходы. Диаграмма, представленная на рис. 5, иллюстрирует изменение социальной пропорциональности покупок населения.

Однако сложившиеся показатели пропорций имеют определенную тенденцию ускорения; при этом уровни всех потребительских расходов отстают от расходов на покупку товаров. Это видно на диаграмме, представленной на рис. 6. Тенденции расходов на покупку товаров и всех потребительских расходов выражены уравнением параболы 2-го порядка:

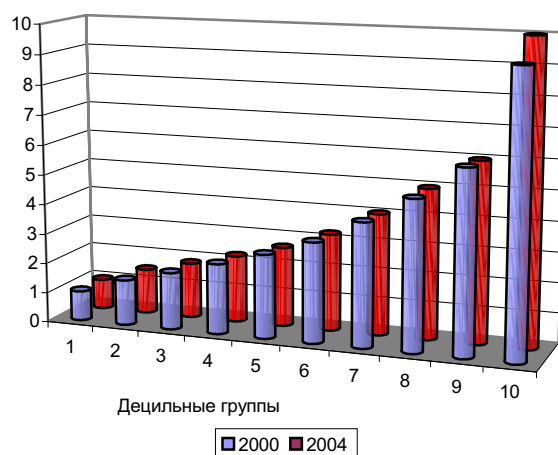


Рис. 5. Социальные пропорции расходов на покупку товаров (1-я группа = 1)

$$y_{\text{покупки}} = 1759,7 - 38,3x + 102,0x^2; R^2 = 0,968.$$

$$y_{\text{потребления}} = 1820,8 - 583,5x + 96,2x^2; R^2 = 0,656.$$

Если по группам населения рост покупок товаров происходит с равномерным ускорением и без значительных колебаний, что подтверждает высокий коэффициент аппроксимации, то рост всех потребительских расходов ко-

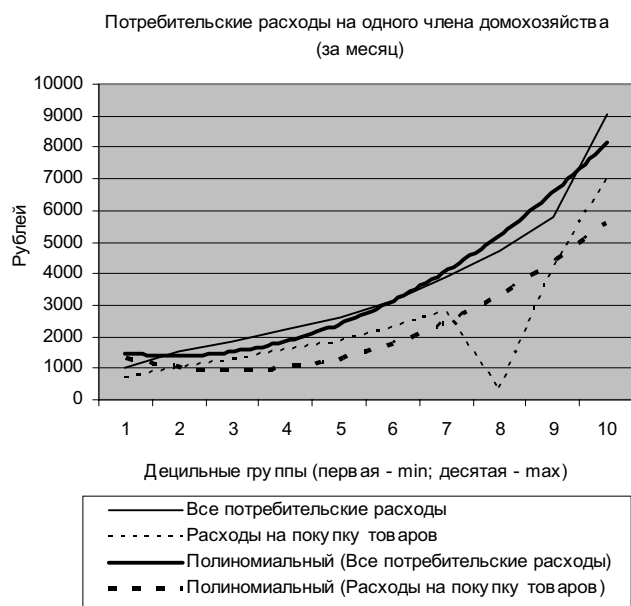


Рис. 6. Закономерности различий социальных пропорций всех потребительских расходов и расходов на покупку товаров

лебаниям подвержен, и его коэффициент аппроксимации на треть меньше.

Пропорции рынка изучаются не только в статике, но и в динамике, поскольку изменения социально-экономических процессов, в том числе и потребительского рынка, происходят с различной скоростью и могут иметь разные векторы развития. Структурные сдвиги, пропорциональность динамических изменений также относятся к категориям важнейших качественных характеристик экономики и социального развития. Характер этого процесса определяется тем, с какой скоростью развивается каждый из изучаемых социально-экономических процессов, каково соотношение этих динамических показателей. Скорость изменения рыночных пропорций и интенсивность структурных сдвигов могут быть визуально оценены и статистически измерены. Для оценки степени пропорциональности динамического развития изучаемых величин они могут быть привязаны к одному из них - базовому, который будет рассматриваться в качестве функции всех остальных. Таким базовым показателем, от которого в значительной степени зависят другие показатели, может считаться темп роста денежного дохода населения. В таблице 7 приводятся данные, характеризующие изучаемые показатели, а также относительные величины их динамики.

Денежные доходы населения росли быстрее расходов на покупку товаров как в фактических, так и в реальных ценах. В сопоставимых ценах расстояние между ними в последние годы заметно увеличилось: рост объема продажи все больше отстает от роста реальных доходов. Определенную роль в этом процессе сыграло то, что цены росли быстрее, чем расходы на покупку товаров, а главное - быстрее, чем объем проданных товаров. В результате непрекращающейся инфляции разрыв между скоростью роста продажи и цен постоянно увеличивался. Это свиде-

Таблица 7

Динамика денежных доходов населения, оборота потребительского рынка, цен и численности жителей

	2000	2001	2002	2003	2004
<i>Темпы роста (в % к 2000)</i>					
Денежных доходов населения (в ценах соответствующих лет)	100,0	133,4	171,5	218,5	274,5
Расходов населения на покупку товаров (в ценах соответствующих лет)	100,0	130,0	160,8	194,6	239,8
Реальных доходов населения (в сопоставимых ценах)	100,0	108,7	120,8	138,9	152,6
Объема продажи товаров населению (индекс физического объема товарооборота)	100,0	108,6	115,5	122,6	135,1
Ценностного фактора (индекс цен по формуле Пааше)	100,0	119,7	139,2	152,7	177,5
Товарооборота на душу населения (в ценах соответствующих лет)	100,0	130,3	162,2	196,9	244,4
Товарооборота на душу населения (в сопоставимых ценах)	100,0	108,9	116,5	129,1	137,7
<i>Компаративные темпы роста (в коэффициентах) - соотношения темпов роста</i>					
Денежных доходов и расходов на покупку товаров	1,000	1,026	1,067	1,123	1,145
Реальных денежных доходов и объема продажи товаров	1,000	1,001	1,043	1,132	1,125
Расходов на покупку товаров и цен	1,000	1,086	1,155	1,274	1,775
Объема продажи товаров и цен	1,000	0,907	0,828	0,774	0,761

тельствует о тенденциях удорожания жизни населения. Этому способствуют диспропорции в уровне доходов. Так, соотношение среднедушевых денежных доходов с величиной прожиточного минимума не сократилось, а наоборот, выросло со 189% в 2000 г. до 267% в 2004 г.

На потребительском рынке складываются определенные пропорции в продаже продовольственных и непродовольственных товаров (их можно назвать макроструктурой товарооборота розничной торговли). Статистическое исследование позволяет выявить определенные закономерности этого процесса в динамике. Считается, что товарная макроструктура товарооборота служит индикатором, косвенно указывающим на тенденции уровня жизни населения. В частности, рост доли непродовольственных товаров в общем объеме товарооборота, как правило, свидетельствует об улучшении качества жизни за счет расширения спектра продаж предметов домашнего обихода и бытовой техники, а также товаров для организации отдыха и культурных мероприятий. В декабре 2004 г., например, их удельный вес в общей продаже непродовольственных товаров составлял соответственно 26 и 18%.

Вектор изменения доли непродовольственных товаров в товарообороте отражает медленный, но достаточно по-

стоянный рост: в 1985 г. - 51,2%, в 1995 г. - 53,4%, в 2004 г. - 54,3%. Соответственно доля продуктов питания в товарообороте уменьшается. Правда, нужно учитывать, что примерно 1/10 часть расходов на покупку товаров приходится на долю алкогольных напитков. В таблице 8 анализируются данные о товарной макроструктуре товарооборота розничной торговли.

Таблица 8

Товарная структура основных макрогрупп товарооборота розничной торговли в 2000-2004 гг.
(в % к итогу)

	2000	2001	2002	2003	2004
Структура расходов на покупку товаров (в ценах соответствующих лет)					
Алкогольные напитки	9,68	10,07	10,37	10,40	10,17
Продукты питания	36,79	36,08	36,21	35,78	35,50
Непродовольственные товары	53,53	53,85	53,42	53,85	54,33
Итого	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Структура реальной продажи (в сопоставимых ценах)					
Алкогольные напитки	9,68	10,51	10,92	11,06	10,85
Продукты питания	37,78	34,56	34,47	33,92	33,26
Непродовольственные товары	53,53	54,93	54,61	55,02	55,89
Итого	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Структурные сдвиги в товарообороте розничной торговли сводятся к следующему: удельный вес продовольственных товаров в целом снижается, однако на этот процесс накладывается рост удельного веса алкогольных напитков, доля которых в расходах на питание увеличивается. Пересчет структуры в сопоставимые цены еще сильнее подчеркнул два взаимосвязанных процесса: интенсивное сокращение доли продуктов питания и постоянный рост доли непродовольственных товаров. Мы определили уровень колебаний макроструктуры с помощью показателя среднеквадратического отклонения (σ). Доля алкогольных напитков варьирует в пределах $\pm 0,50$ при среднем значении 10,6, доля продуктов питания - $\pm 1,60$ при среднем значении 34,7, а доля непродовольственных товаров - $\pm 0,76$ при среднем значении 54,8 (в сопоставимых ценах).

Влияние социального фактора на вариацию структуры товарооборота обнаруживается при анализе группировки домашних хозяйств по размеру расходов на конечное потребление. Таблица 9 составлена по децильному распределению располагаемых ресурсов в расчете на одного члена домохозяйства (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств).

Связь между уровнем потребительских расходов и структурой покупок очевидна. Чем выше этот уровень, тем больше соотношение продажи продовольственных и непродовольственных товаров. Данную закономерность можно смоделировать уравнением параболы 2-й степени, причем оба уравнения, естественно, зеркальны, так как первое отражает распределение доли расходов на покупку продовольственных товаров, а второе - доли непродовольственных товаров:

Таблица 9

Товарная макроструктура расходов на покупку товаров
(в % к итогу)

Домашние хозяйства по 10%-ным группам населения	2000			2004		
	продовольственные товары	непродовольственные товары	отклонения, +,-	продовольственные товары	непродовольственные товары	отклонения, +,-
Первая (с наименьшими располагаемыми ресурсами)	76,7	23,3	-53,4	74,5	25,5	-49,0
Вторая	74,7	23,5	-49,4	71,9	28,1	-43,8
Третья	73,0	27,0	-46,0	69,4	30,6	-38,8
Четвертая	68,3	31,7	-31,7	67,8	32,2	-35,6
Пятая	69,0	31,0	-31,0	65,2	34,8	-30,4
Шестая	65,6	34,4	-31,2	61,2	38,8	-22,4
Седьмая	60,8	39,2	21,6	54,7	45,3	-9,4
Восьмая	59,2	40,8	-18,4	50,5	49,5	-0,1
Девятая	57,1	42,9	-14,2	47,3	52,7	+5,4
Десятая (с наибольшими располагаемыми ресурсами)	48,5	51,5	+3,0	38,2	61,9	+23,6

вольственных товаров:

$$y_{x \text{ прод.}} = 74,80 - 0,61x - 0,30x^2;$$

$$y_{x \text{ непрод.}} = 25,24 + 0,59x + 0,30x^2,$$

где x - удельный вес макрогруппы в общем объеме товарооборота.

Кривые, которые служат выражением социальной макроструктуры покупок населением потребительских товаров, весьма четко отражают изучаемые закономерности, о чем свидетельствуют значения коэффициента аппроксимации обеих товарных макрогрупп: $R^2 = 0,993$. В группах, расходовавших в 2004 г. в месяц на покупку товаров примерно 700-1300 рублей, удельный вес непродовольственных товаров в общей покупке составлял 25-30%; в группах, расходовавших от 1500 до 2300 рублей, удельный вес непродовольственных товаров колебался в пределах от 30 до 40%; в группах с суммой расходов на покупку товаров 2-4 тыс. рублей удельный вес увеличился с 45 до более 50%. И наконец, в последней группе с наиболее высоким уровнем расходов (более 7 тыс. рублей) удельный вес непродовольственных товаров превысил 60%. Социальные закономерности товарной структуры иллюстрируются диаграммой (см. рис. 7).

Выясняется, что и в географическом пространстве существуют значительные колебания пропорций потребительского рынка, что указывает на достаточно высокую степень дифференциации по территориально-географическому признаку. Это связано с тем, что в различных регионах развитие рынка, его пропорции и соотношения складываются по-разному в зависимости от местных социально-экономических, демографических, природно-климатических и исторических условий. Степень этих



Рис. 7. Зависимость товарной макроструктуры от общей суммы расходов на покупку товаров в 2004 г.

различий достаточно высока. Так, среднее квадратическое отклонение удельного веса непродовольственных товаров в общем объеме товарооборота по регионам России составляет $\pm 5,31\%$, а коэффициент вариации (в % к среднему уровню) - $10,5\%$. Региональная вариация доли непродовольственных товаров объясняется совокупным влиянием ряда факторов: уровня доходов и расходов, структуры населения, некоторых социальных факторов. Коэффициент множественной корреляции составил $0,705$, то есть теснота связи является достаточно высокой (проверка значимости связи осуществлялась по F -критерию).

Существенные региональные различия имеют место в такой важной оценке пропорциональности рынка, как соотношение денежного дохода и расхода на покупку товаров в расчете на душу населения. Среднее квадратическое отклонение этого относительного показателя по регионам составило $\pm 0,51$, а коэффициент вариации (в % к среднему уровню) - $24,2$, то есть степень межрегиональной колеблемости показателей пропорциональности потребительского рынка достаточно велика. Региональная вариация этого показателя обусловлена влиянием комплекса социально-экономических и демографических факторов, куда вошли структура населения по степени урбанизации и по основным возрастным признакам, уровень безработицы и уровень бедности, доля рыночных затрат. Теснота связи между изучаемым признаком и названными факторами оказалась высокой: коэффициент множественной корреляции составил $0,899$. Проверка по F -критерию подтвердила значимость полученного результата. Была выявлена обратная, достаточно умеренная связь соотношения дохода и товарооборота (на душу) с некоторыми социальными показателями, в частности с удельным весом населения с доходами ниже величины прожиточного минимума.

Как известно, в региональном анализе выделяется несколько уровней (ступеней) в зависимости от степени и характера дифференциации. В частности, регионы объединяются по федеральным округам - крупным территориально-административным образованиям. В настоящее время их семь. В таблице 10 приводятся данные о территориальных различиях показателей пропорциональности состояния и развития потребительского рынка крупных территориальных объединений (округов) в 2000-2004 гг.

Таблица 10

Основные региональные пропорции потребительского рынка по федеральным округам в 2000-2004 гг.

Федеральные округа	Удельный вес округа в общем объеме расходов на покупку товаров, в %	Соотношение денежных доходов населения и расходов на покупку товаров (на душу населения), коэффициентов	Коэффициенты региональной вариации в пределах каждого федерального округа, в %	Доля непродовольственных товаров в общем объеме продаж, в %	Коэффициенты региональной вариации в пределах каждого федерального округа, в %
Центральный	38,4	0,552	13,68*	57,2	6,22*
Северо-Западный	9,0	0,468	15,20**	53,1	10,34**
Южный	11,0	0,566	20,41	52,6	8,38
Приволжский	16,8	0,538	11,89	53,1	8,00
Уральский	8,9	0,475	16,36	52,8	2,85
Сибирский	11,7	0,543	17,61	52,5	6,32
Дальневосточный	4,7	0,437	26,42	48,0	13,27
По всем регионам	100,0	0,530	Вариация по федеральным округам 9,08	54,3	Вариация по федеральным округам 4,60

* Без г. Москвы.

** Без г. Санкт-Петербурга.

Пропорции территориального распределения товарооборота обусловлены главным образом соответствующим распределением численности потребителей, то есть насе-

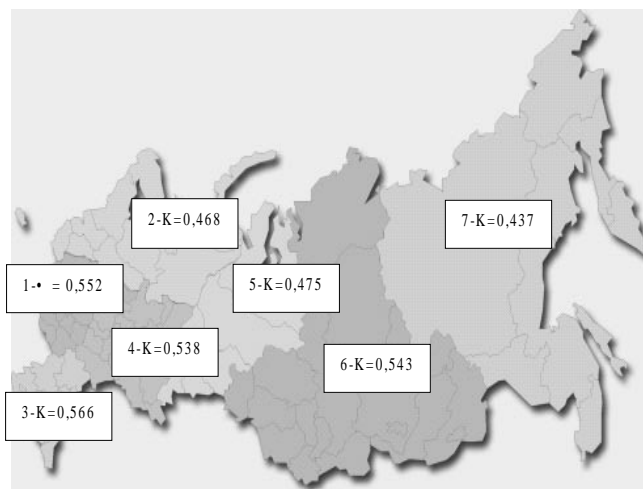
ления. Это подтверждается расчетом коэффициента географической ассоциации, который для связи товарооборота и численности населения составил $0,027^1$. Непропор-

¹ Коэффициент географической ассоциации (локализации) - обобщающий показатель, характеризующий степень зависимости изучаемого фактора от любого другого. Чем ближе коэффициент локализации к 0, тем больше совпадает распределение товарооборота с распределением данного фактора, и наоборот, чем ближе он к 1, тем соответственно слабее связь.

ционально высокая доля товарооборота Центрального федерального округа в общем товарообороте объясняется ролью г. Москвы в экономике страны (доля г. Москвы в расходах населения на покупку товаров составила 25,5%, то есть 1/4 всего товарооборота Российской Федерации). Это связано с тем обстоятельством, что в г. Москве сконцентрирована значительная часть российского капитала, в г. Москве проживают многочисленные представители топ-менеджмента и, наконец, г. Москва является административным центром страны. К этому следует присовокупить временное (хотя и длительное) проживание в столице гастарбайтеров и тяготение к ней туристического контингента.

Степень региональных различий показателей рыночной пропорциональности можно признать достаточно умеренной и обусловленной естественными социально-экономическими причинами. Однако внутри границ каждого федерального округа территориальные различия, как правило, интенсивнее, чем различия по округам. На рис. 8 показана картограмма территориальных различий соотношения душевых доходов и расходов на покупку товаров.

В географическом анализе пропорциональности рынка целесообразно использовать возможности кластерного анализа. Были сформированы четыре кластера, куда вошли регионы: *А* - преимущественно Запада, Центра и Северо-Запада; *Б* - Юга, Поволжья; *В* - Восточной Сибири и Дальнего Востока; *Г* - Урала и Западной Сибири. Кластерный региональный анализ позволил выявить определенные внутрорегиональные и межрегиональные различия основных пропорций потребительского рынка. При



- 1 - Центральный федеральный округ;
2 - Северо-Западный федеральный округ;
3 - Южный федеральный округ;
4 - Приволжский федеральный округ;
5 - Уральский федеральный округ;
6 - Сибирский федеральный округ;
7 - Дальневосточный федеральный округ.

К - коэффициент соотношения денежных доходов и расходов на покупку товаров в расчете на душу населения, в %.

Рис. 8. Коэффициенты соотношения денежных доходов и расходов на покупку товаров на душу населения в федеральных округах в 2004 г.

этом *F*-наблюдаемые для всех результативных признаков выше *F*-критического, значение которого составило 2,7.

Таблица 11

Параметры кластерной региональной модели

Результативные признаки кластерной модели	Квадраты отклонений от среднего		<i>F</i> -набл	Средние значения в кластерах				Вариация			
	между кластерами	внутри кластеров		1	2	3	4	1	2	3	4
Удельный вес непродовольственных товаров	875,4	1324,4	16,1	50,2	54,9	46,5	46,8	15,8	8,7	68,8	18,5
Соотношение дохода и товарооборота (на душу населения)	4,1	16,3	6,1	2,0	1,9	2,5	2,4	0,2	0,0	0,8	0,4

Таким образом, минимальные соотношения дохода и товарооборота отмечены на Юге и в Поволжье, а максимальные - в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Кластерный анализ показал, что удельный вес непродовольственных товаров в полученных кластерах отличается высокой степенью вариации, а показатель соотношения дохода и товарооборота - наоборот, низкой. Была выявлена интересная закономерность: при переходе от кластера с более низким показателем удельного веса непродовольственных товаров к кластеру с более высоким показателем сокращается соотношение дохода и товарооборота на душу населения. Следовательно, в региональном анализе проявились общие закономерности пропорциональности потребительского рынка в целом.

В региональных показателях соотношения дохода и товарооборота отмечен сравнительно небольшой разрыв между названными величинами. Вероятно, это обусловлено относительно низким уровнем дохода, так как именно в этом случае наибольшая доля денежных средств населения направляется на покупку товаров и услуг, а не расходуется на удовлетворение потребностей культуры и отдыха, туризма и т. д. При снижении среднegrupпового показателя соотношения дохода с товарооборотом между кластерами снижается и внутрigrupповая территориальная вариация этого показателя. Другими словами, в кластере с наименьшим соотношением дохода и товарооборота вариация этого показателя минимальная. Таким образом, в регионах с относительно высоким доходом вы-

сокая колеблемость душевого товарооборота, а в регионах с низким показателем дохода различия товарооборота незначительны.

Статистическое изучение пропорций потребительского

рынка по основным параметрам дает возможность более глубоко и объективно проанализировать рыночную ситуацию и получить в свое распоряжение эффективные инструменты маркетингового управления².

² В статье использованы собственные расчеты авторов. *Источники:* Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. /Росстат. - М., 2006; Торговля в России. 2005: Стат. сб. /Росстат. - М., 2006.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ И ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Н.Ч. Бокун, канд. экон. наук,
НИИ статистики Минстата Республики Беларусь

Международный опыт свидетельствует о том, что явления теневой экономики свойственны странам с различными хозяйственными системами. В зависимости от характера и конкретных условий функционирования официальной экономики теневая деятельность принимает специфические формы. Если в развитых странах масштабы и структура теневого сектора относительно стабильны, и в первую очередь определяются такими причинами, как рост налогов, усиление государственного регулирования, социальные, морально-психологические факторы, оказывая относительно постоянное влияние на динамику цен, то в государствах Центральной, Юго-Восточной Европы, Балтии, СНГ, включая Беларусь, находящиеся в стадии, переходной к полноценному рынку, вследствие реструктуризации экономики, расширения частного сектора, высокого уровня налогообложения, резкого роста числа мелких хозяйственных единиц, кризисных явлений в экономике, снижения уровня жизни, несовершенства юридической рыночной инфраструктуры происходит активизация теневой деятельности, которая ведет к ряду неадекватных последствий: с одной стороны, это - перелив трудовых ресурсов и капитала из официальной экономики в теневую, искажение макроэкономических пропорций, расстройство налоговой системы и даже деградация личности (наркобизнес, торговля оружием и т. д.); с другой стороны - своего рода смягчение социально-политических проблем, сопутствующих экономической стагнации (спаду, кризису), возможность повысить свой доход, участвуя в неформальном производстве, появление дополнительного источника удовлетворения покупательского спроса. Все перечисленные явления в свою очередь в той или иной степени воздействуют на уровень и динамику инфляции. Расширение сферы охвата (по оценкам исследователей, до 25-40% от ВВП в странах СНГ) и усиление значимости теневого сектора в национальных экономиках обуславливают необходимость исследования и оценки характера взаимосвязи теневой экономической деятельности и процессов инфляции [10, с. 19-30; 12; 20, с. 119-120].

В экономической литературе вопросы механизма взаимодействия инфляции и теневой экономики практически не обсуждаются. Косвенным образом проблему «Теневая экономика - динамика цен» затрагивают венгерские ученые Дж. Арвай и А. Вертес: они анализируют лишь тот факт, что цена на теневом рынке ниже, чем на официальном [20, с. 146-147].

Цель данной статьи - определить характер и оценить возможности количественного измерения влияния отдельных блоков теневой экономики на текущее и потенциальное развитие инфляции.

Результаты сводных оценок границ теневой экономики на макро- и мезоуровнях в Республике Беларусь за 1995-2004 гг. с использованием комбинации методов анализа занятости, монетарных методов, анализа «чувствительности», экспертных оценок, выборочных мини-обследований, итоги применения метода аналогий, а также периодизация явлений теневой экономики [8; 9; 10, с. 74-142; 11; 12] позволили провести сравнительную ретроспективную характеристику показателей теневой экономики и инфляции (см. таблицу 1):

1. В условиях советской административно-командной системы цены полностью контролировались государством, теневая экономика не оказывала влияния на динамику цен;

2. В постсоветский период (1991-2004 гг.) гиперинфляционные всплески в течение 1992-1995 гг. и спад производства сопровождались резким увеличением объемов теневой экономики (до 40-50% от ВВП) [10, с. 116-117, 146]; можно предположить, что рост неформальной занятости и скрытого производства, обуславливая увеличение теневых доходов населения и сокращение налоговых поступлений в бюджет, привел: а) к росту платежеспособного спроса населения; б) увеличению дефицита госбюджета, то есть происходило стимулирование инфляции спроса;

3. Начиная с 1996 г. объемы теневой экономики снижаются до 29-30%, увеличиваясь в 2002-2004 гг. (33-34%), одновременно происходит и снижение ИПЦ, за ис-

Таблица 1

Теневая экономика в Республике Беларусь

Этапы	Границы теневой экономики, в % к ВВП*	Состояние теневой экономики	ВВП, в % к предыдущему году	ИПЦ, в % к предыдущему году	Макроэкономическая ситуация, государственное регулирование
Советский период					
1. 1960-1990 гг. - теневая экономика в условиях административно-командной системы хозяйствования	Соответствуют данным по СССР: 1986 г. - 23 1989 г. - 9 1990 г. - 10-15	Преобладает: 1) неформальная занятость (ремонт техники, обуви, пошив одежды, строительство, садово-огородническая инфраструктура); 2) нелегальная торговля государственными товарами; 3) валютные спекуляции, спекуляция товарами; 4) фиктивная экономика; 5) взысканничество	Среднегодовые темпы роста ВВП: 1963 г. - 109,5 1970-1975 гг. - 108,3 1975-1980 гг. - 105,5 1980-1985 гг. - 104,8 1985-1990 гг. - 103,7	Среднегодовые сводные индексы розничных цен: 1960-1970 гг. - 99,7 1980-1990 гг. - 102,5	Относительная стабильность экономики, административно-командная система хозяйствования, государственный контроль за ценами, дефицит ряда потребительских товаров и услуг, отсутствие частной собственности (до 1985 г.) и ее ограничение в последующий период
Постсоветский период					
2. 1991-1995 гг. - теневая экономика в условиях перехода к рыночным отношениям	1995 г. - 42,3	Преобладает: 1) неформальная занятость; 2) неучтенная деятельность МП; 3) скрытое производство; 4) в составе нелегальной экономики - наркобизнес, торговля оружием, кражи, угон транспортных средств, должностные преступления	1991 г. - 98,8 1992 г. - 90,4 1993 г. - 92,4 1994 г. - 87,4 1995 г. - 89,6	1991 г. - 194 1992 г. - 1071 1993 г. - 1290 1994 г. - 2321 1995 г. - 809	Кризисное состояние экономики: 1991 г. - разрушение административно-командной экономики СССР, государственный контроль за ценами, инерционная стабильность, постепенное развитие частного сектора; 1992-1993 гг. - развал СССР и распад хозяйственных связей, денежная эмиссия, переход к галопирующей инфляции, начало спада производства, развитие бартерных сделок, монополизм производителей, рост сверхмалых предприятий; 1994-1995 гг. - пик кризиса, резкий спад производства, зависимость от российских цен на сырье, гиперинфляция и галопирующая инфляция
3. 1996-2004 гг. - теневая экономика смешанного типа	1996 г. - 33 1997 г. - 30,3 1998 г. - 30,3 1999 г. - 29,2 2000 г. - 29,4 2001 г. - 30,6 2002 г. - 33,1 2003 г. - 34,6 2004 г. - 34,2	Снизилась объемы теневой экономики, изменилась ее структура: 1) сократилась доля неформальной занятости; 2) снизилась доля неучтенной деятельности МП в отраслях материального производства; 3) увеличилась доля скрытой и нелегальной экономики; 4) увеличился удельный вес должностных преступлений; 5) увеличился рост вывоза капитала за границу	1996 г. - 102,8 1997 г. - 111,4 1998 г. - 108,3 1999 г. - 103,4 2000 г. - 105,8 2001 г. - 104,7 2002 г. - 105 2003 г. - 106,8 2004 г. - 111	1996 г. - 153 1997 г. - 164 1998 г. - 173 1999 г. - 394 2000 г. - 269 2001 г. - 161 2002 г. - 143 2003 г. - 128 2004 г. - 118	Ограниченная денежная эмиссия, высокая ставка рефинансирования, государственный контроль за ценами на социально значимые товары, льготное кредитование госпредприятий и сельскохозяйственного производства, монополизм производителей, зависимость от российской экономики, принудительное сдерживание цен; рост объемных показателей производства, снижение эффективности производства и МП

* Показатели за 1986-1990 гг. приведены в процентах к ВВП (по данным Госкомстата СССР, МВД СССР, независимых оценок).

ключением кратковременного роста в 1999-2000 гг.; тенденции динамики явлений теневой экономики и инфляции не совпадают, сложно однозначно оценить их взаимосвязь.

Анкетный опрос, проведенный НИИ статистики Минстата Республики Беларусь в ноябре 2005 г. среди руково-

дителей предприятий (120 человек), также дал противоречивые результаты: 50% респондентов ответило, что теневая экономика существенным образом влияет на инфляцию, 50% - оказывает незначительное влияние.

Подобная неоднозначность оценок обусловлена сложностью, разнородностью состава теневой экономики,

многообразием прямых и обратных зависимостей, оказывающих противоположное воздействие на динамику цен. Поэтому для получения ясной картины воздействия теневой экономической деятельности на инфляционные процессы необходимо показать возможные направления взаимосвязей в разрезе основных компонентов теневой экономики (ТЭ).

По рекомендациям международных статистических организаций (Статкомитет СНГ, Евростат), теневая, или ненаблюдаемая, экономика состоит из четырех блоков [13; 14; 18]:

- 1) нелегальная, или криминальная, экономика, то есть запрещенные законом виды деятельности;
- 2) скрытая экономика, определяемая как деятельность, разрешенная законом, но скрывающаяся от государственных органов с целью уклонения от уплаты налогов;
- 3) неформальный сектор (экономика домашних хозяйств);
- 4) виды деятельности, не учтенные вследствие недостатков в программе сбора статданных.

Классификация явлений теневой экономики по характеру влияния на инфляцию представлена на рис. 1.

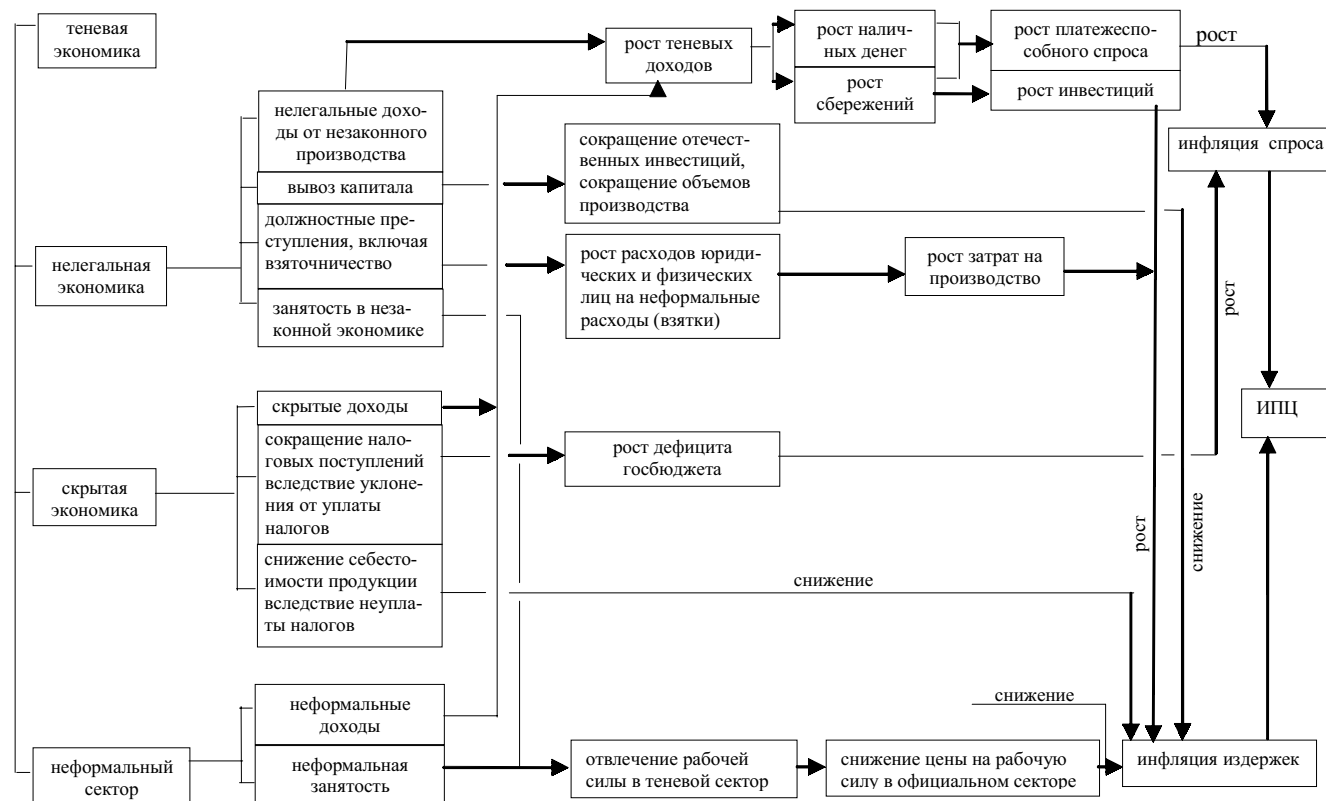


Рис. 1. Взаимосвязь явлений теневой экономики и инфляционных процессов

Рост *неучтенных теневых доходов*, полученных в нелегальной, скрытой и неформальной экономике, ведет к росту наличных денег и росту сбережений на руках у населения. Хотя на стадии производства теневой деятельности (незаконного, скрытого, неформального) дополнительный рост доходов является следствием неучтенного производства товаров и услуг, и в данном случае платежеспособному спросу соответствует предложение (произведенный продукт), но полученные теневые доходы можно рассматривать как сверхдоходы (налоги не выплачиваются; для таких видов нелегального производства, как наркобизнес, торговля оружием, секс-услуги, характерны сверхприбыли), которые стимулируют инфляцию спроса. Кроме того, увеличение теневых доходов способствует возможному инвестированию части денежных средств населения в производство, что способно вызвать рост инфляции издержек.

В экономической практике существует несколько способов оценки влияния теневой экономики на прирост наличных денег: метод Гутманна, Фейга, эконометрические методы [10, с. 62-63; 17; 21; 22].

Классический метод Гутманна основан на предположениях: 1) соотношение наличных денег и вкладов в определенном базисном периоде (например, 1938-1941 гг.) было нормальным, теневой экономики не существовало; 2) избыток наличных денег объяснялся только теневой деятельностью; 3) скорость обращения денег одинакова в официальной и теневой экономике. Фейг использует подход Гутманна, но вносит несколько корректировок: подпольные операции совершаются в наличных деньгах и в чеках, связаны в основном со сферой услуг, скорость обращения денег в теневой экономике на 10% выше, чем в официальной [10, с. 62-63; 21; 22].

Эконометрические методы (Танзи, Кловланд, Изаксен,

Стром) основаны на анализе влияния ряда факторов на потребность в наличных деньгах [10, с. 62-63; 17]. Используются три гипотезы: 1) теневая деятельность - результат высоких налоговых ставок; 2) наличные деньги используются в основном в подпольных операциях; 3) спрос на наличные деньги определяется, исходя из уравнений вида:

$$\ln C/M_1 = a_0 + a_1 \cdot \ln T + a_2 \cdot \ln WS/NI + a_3 \cdot \ln R + a_4 \cdot \ln Y + E, (1)$$

где C/M_1 - доля наличных денег в общей денежной массе;

T - подоходный налог;

WS/NI - доля заработной платы и других выплат в национальном доходе;

R - процентная ставка на вклады;

Y - реальный доход на душу населения;

E - ошибка.

Однако полученные по рассмотренным методам показатели теневой экономики нельзя считать в должной степени достоверными. Это обусловлено, по крайней мере, четырьмя группами причин: а) затруднительно определить базовый период, в течение которого соотношение наличных денег и вкладов было «нормальным»; б) даже при условии определения подобного базового периода (например, 1980, 1990 гг.), информация о состоянии командной экономики и экономики переходного периода несопоставима; в) предположение Фейга о скорости обращения денег в теневой и официальной экономике, о приоритетных сферах теневой экономики основано на опыте стран с развитой рыночной экономикой; г) высокие налоговые ставки - лишь одна из причин существования теневой деятельности.

Для оценки влияния теневой экономики на динамику наличных денег целесообразно применять комбинированный подход, который представляет собой одну из модификаций метода Гутманна и эконометрических методов [10, с. 105-109]. Априори предполагается:

а) нелегальные сделки в основном совершаются при помощи наличных денег;

б) скорость обращения денег приблизительно одинакова в официальной и теневой экономике;

в) удельный вес наличных платежных средств колеблется как за счет явных факторов (изменение доходов, налогов, процентных ставок по кредитам и депозитам), так и вследствие неявных, то есть функционирования теневой экономики, которая выступает в виде неучтенных и случайных факторов;

г) построение группы корреляционно-регрессионных моделей доли наличных средств в общей денежной массе позволяет выделить долю теневой экономики в изменении результативного показателя.

При проведении экспериментальных расчетов за 1994 - 2002 гг. в качестве зависимой переменной была использована доля наличных денег в широкой денежной массе, в качестве независимых - различные комбинации следующих факторов:

X_1 - налоги с населения в расчете на душу населения (январь 1994=100);

X_2 - денежные доходы в расчете на душу населения (январь 1994=100);

X_3 - процентные ставки по инвалютным кредитам, %

годовых;

X_4 - процентные ставки по инвалютным депозитам, % годовых;

X_5 - процентные ставки по всем видам кредитов, % годовых;

X_6 - процентные ставки по всем видам депозитов, % годовых;

X_7 - номинальные процентные ставки по рублевым кредитам, % в месяц;

X_8 - номинальные процентные ставки по рублевым депозитам, % в месяц;

X_9 - ставка рефинансирования;

X_{10} - фактор времени по месяцам;

X_{11} - фактор времени по годам.

Исходной информацией служили помесечные данные за 1994-2002 гг. Доля нелегальной экономической деятельности в изменении удельного веса наличных средств определялась по формуле: $(1-R^2)$, где R^2 - коэффициент детерминации (см. таблицу 2). Все полученные корреляционно-регрессионные модели (КРМ) представляются статистически значимыми, так как при 5%-ном уровне значимости $F_{факт} (F_{факт} = 4; 18) > F_{табл} (F_{табл} = 2; 2, 5)$.

Существенность отобранных факторов подтверждается t -статистикой: $t_{факт} = 3, 2; \bar{6} > 2 = t_{табл}$. Итоги расчетов показали, что изменение доли наличных денег в широкой денежной массе в 1995 г. приблизительно на 22% было обусловлено влиянием теневой экономики, в 1996 г. - на 15-18%, в 1997 г. - на 19-20%, в 1998 г. - на 31-42%, в 1999 г. - на 44-57%, в 2000 г. - на 50-61%, в 2002 г. - на 56-70% [15, с. 108].

Таблица 2

Размер влияния теневой экономики на динамику доли наличных денег в широкой денежной массе

№ модели	Множественный коэффициент детерминации (R^2)	Доля влияния теневой экономики в изменении удельного веса наличных денег в широкой денежной массе $(1-R^2) \cdot 100$, в %
1	0,438	56,2
2	0,240	76,0
3	0,334	66,6
4	0,340	66,0
5	0,071	92,9
6	0,417	58,3
7	0,222	77,8
8	0,420	58,0
9	0,531	46,9
10	0,331	66,9
11	0,400	60,0
12	0,416	58,4
13	0,128	87,2
14	0,479	52,1
15	0,260	74,0
16	0,487	51,3

Учитывая тот факт, что начиная с 1995 по 2002 г. темпы роста наличных денег (M_0) и ИПЦ сближаются по своей величине (см. рис. 2), можно с определенной степенью погрешности размер влияния теневой экономики на

изменение доли наличных денег в широкой денежной массе приравнять к воздействию ТЭ на темп прироста ИПЦ.

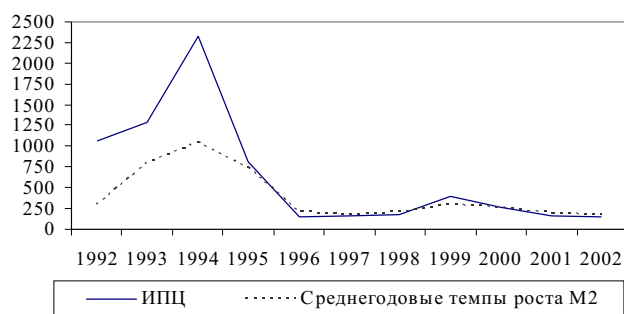


Рис. 2. Динамика наличных денег и потребительских цен

При наличии лаговой взаимосвязи между $M0$ и ИПЦ, например шесть месяцев, целесообразно использовать результаты лаговой корреляционно-регрессионной зависимости ИПЦ от $M0$. Предлагается выравненный годовой прирост ИПЦ, полученный за счет динамики $M0$, умножить на исчисленное ранее изменение доли наличных денег в широкой денежной массе (ШДМ) вследствие влияния теневой экономики:

$$\Delta \text{ИПЦ}_{\text{ТЭ}} = 12 \cdot \overline{[b_{M0(t-6)} \cdot \Delta M0] \cdot (1 - R^2)^*}, \quad (2)$$

где $\Delta \text{ИПЦ}_{\text{ТЭ}}$ - прирост ИПЦ, полученный за счет воздействия теневой экономики;

$\overline{[b_{M0(t-6)} \cdot \Delta M0]}$ - выравненный среднемесячный прирост ИПЦ, полученный за счет динамики наличных денег ($M0$);

$b_{M0(t-6)}$ - коэффициент регрессии в корреляционно-регрессионных моделях (КРМ) ИПЦ;

$(1-R^2)^*$ - множественный коэффициент детерминации в КРМ доли наличных денег в ШДМ.

О масштабах роста теневых доходов и их косвенном влиянии на динамику цен свидетельствует ряд вторичных источников информации:

1. По данным МВД Республики Беларусь, в 2002 г. число зарегистрированных преступлений экономической направленности, включая все преступления против собственности, как государственной, частной, так и личной, а также незаконные сделки с оружием, заказные убийства, составило 104291, или 77% всех правонарушений. В их составе преобладают преступления против собственности (свыше 80%), против порядка осуществления экономической деятельности (4,5%) и преступления, связанные с наркотиками (свыше 4,8%) [10, с. 122-123]. В январе-сентябре 2005 г. выявлено 5281 мошенничество, 2212 случаев изготовления, хранения либо сбыта поддельных денег или ценных бумаг, что соответственно на 36,5 и 5,7% выше, чем в 2004 г. Количество преступлений, связанных с наркотиками, снизилось до 4265 (на 5,8% меньше по сравнению с предыдущим годом) [7, с. 2].

Определенное сокращение в 2005 г. зарегистрированного числа преступлений в области наркобизнеса отнюдь не означает снижения уровня наркопреступности, который характеризуется высокой степенью латентности и сверхдоходами. На степень распространения рынка наркотиков в Беларуси указывают как количество преступлений, так и

экспертные оценки нелегального оборота наркотиков:

- за 1-е полугодие 2005 г. на границе изъято 2 кг кокаина и 14 кг героина [6], в Бресте арестован героин весом 10,6 кг [6, с. 1], в Гродно с начала года возбуждено 28 уголовных дел по факту незаконного ввоза синтетических наркотических средств [19, с. 2];

- совместный наркотический рынок России и Беларуси оценивается в 8 млрд. долларов США [19, с. 1].

2. Предварительный подсчет показал, что в Минске не менее 6000 человек занимаются незаконной предпринимательской деятельностью в сфере розничной торговли. Если умножить среднюю фиксированную ставку единого налога индивидуального предпринимателя (75 евро) на количество нелегалов от бизнеса, то легко подсчитать, что за год бюджет теряет 5400000 евро [1, с. 3];

3. Широко практикуется неформальная деятельность «челноков», связанная с ввозом через белорусскую границу сотовых телефонов, подзарядных устройств, бензина, дизтоплива. Так, в первой половине 2005 г. в Брестской области через белорусскую границу было ввезено 400 сотовых телефонов, около 600 аккумуляторов и почти столько же подзарядных устройств на общую сумму около 200 млн. рублей [2, с. 5]. На границе с Россией на Московском шоссе было конфисковано 2226 мобильных трубок общей стоимостью 436 млн. рублей [3]. Задержана крупнейшая партия «левых» мобильных телефонов: 3478 трубок на сумму 1,136 млрд. рублей и 108 мобильных телефонов на сумму 237 млн. рублей. Услуга «телефоны в рассрочку» обогатила мошенников более чем на 30 тыс. долларов [4]. На бензиновых рейсах в Польшу брестские «челноки» зарабатывают по 1000-15000 долларов в месяц [5, с. 6];

4. При открытии своего дела предприниматели в основном пользуются не кредитами банка, а займами у друзей, родственников, частных лиц. По результатам опроса ПРООН, их доля в источниках финансовых средств составляет 39%. Эти ресурсы не участвуют в организованном денежном обороте и способствуют обогащению «теневому» финансового сектора. По имеющимся данным, ставки неформального рынка в валюте достигают 60%, по рублевым наличным ресурсам - 100% годовых [15, с. 11-12].

Вывоз капитала способствует сокращению отечественных инвестиций, уменьшению затрат на производство и возможному снижению инфляции издержек. В настоящее время процессы оттока капитала за границу активизируются вследствие инвестиционной пассивности (в 2004 г. инвестиции в основной капитал составили лишь 77% от уровня 1990 г.), ограничения международных контрактов, сужения внешнего рынка (49% экспорта и 66% импорта приходится на Россию). Но при этом следует учитывать, что влияние данного фактора затухает вследствие кредитной эмиссии Национального банка, направленной на стимулирование инвестиционной деятельности и дающей определенный негативный инфляционный эффект.

Должностные преступления, включая взяточничество, служебный подлог и т. д., являются факторами, стимулирующими инфляцию издержек: выплачивая представителям государственных служб дополнительные неофи-

циальные платежи, институциональные единицы тем самым увеличивают свои затраты на производство. По данным исследования Международной финансовой корпорации в Республике Беларусь «Деловая среда в Беларуси», в 2004 г. предприниматель, желающий открыть собственное дело, нес дополнительные неофициальные затраты, в восемь раз превышающие размер госпошлины за регистрацию [16, с. 15-17].

Уклонение от уплаты налогов, с одной стороны, ведет к сокращению налоговых поступлений в бюджет, росту дефицита госбюджета, является одной из причин денежной эмиссии и инфляции спроса, а с другой - обуславливает снижение себестоимости продукции и последующее снижение инфляции издержек.

При проведении опроса 17% руководителей предприятий в качестве одной из причин инфляции назвали наличие объемов скрытого производства. При этом число респондентов распределилось приблизительно равными долями при ответе на вопрос, теневые потоки каких товаров существенным образом влияют на цены: 29% опрошенных указало на сырьевые ресурсы, 43% - на продукты питания, 33% - на непродовольственные товары, 21% - на товары производственного назначения, 24% - на импортируемые товары.

Теневая занятость отражает процесс перелива рабочей силы из официальной экономики в незаконную и неформальную. Так, по расчетам, численность занятых в теневой экономике после спада в 1997 г. постоянно возрастает и к 2002 г. составила от 790 до 840 тыс. человек, или 13-14% трудовых ресурсов [10, с. 90-105]. Подобное отвлечение трудовых ресурсов в определенной мере снимает напряженность на рынке труда, ведет к снижению цены на рабочую силу, сокращению себестоимости продукции и снижению инфляции издержек.

Явления ненаблюдаемой экономики, не учтенные вследствие недостатков статистического учета, не связаны ни с уклонением от уплаты налогов, ни с неформальной или незаконной занятостью и представляют собой деятельность не учтенных статистикой мелких хозяйственных единиц и не влияют на инфляционные процессы.

Таким образом, в качестве факторов, активизирующих инфляцию, выступают: рост теневых доходов, рост теневых инвестиций, сокращение налоговых поступлений вследствие уклонения от уплаты налогов, коррупция (должностные преступления). Сдерживающими факторами представляются: вывоз капитала, снижение себестоимости продукции вследствие неуплаты налогов и теневая занятость.

Достаточно высокие размеры теневой экономики в Беларуси (до 30-34% от ВВП) не стимулируют соответствующий рост ИПЦ, скорее всего, по следующим причинам:

- разнородность и сложность структуры теневой экономики, включающей как нелегальную, скрытую деятельность, так и неформальный сектор;
- использование части теневых доходов не на приобретение потребительских товаров (услуг) или в качестве инвестиционных ресурсов официальной экономики, а

вовлечение в теневое производство, что способствует достижению определенного баланса спроса-предложения товаров и денежных средств;

- влияние теневой экономики на формирование скрытого потенциала инфляции;

- сложность и неоднозначность количественных оценок размеров теневой экономики, тем более ее влияния на макроэкономические показатели.

Предлагаемый подход к исследованию теневой экономики и инфляции, основанный на изучении процессов взаимосвязи скрытой, нелегальной и неформальной экономической деятельности и динамики цен, а также последующем обосновании активизирующих и сдерживающих «теневых» инфлятогенных факторов, позволяет разработать механизм долговременного совместного регулирования ненаблюдаемой экономики и инфляции. Возможными направлениями регулирования могут служить: совершенствование системы налогообложения и оплаты труда; разработка эффективного механизма стимулирования малого бизнеса, амнистия незаконного вывоза капитала; усиление контроля за вероятными каналами оттока капитала за границу; привлечение в качестве инвестиций теневых капиталов; создание информационно-аналитического центра по проведению мониторинга теневой экономики.

Литература

1. Беларусь сегодня. - 11 августа 2005 г.
2. Беларусь сегодня. - 2005. - № 144.
3. Беларусь сегодня. - 2005. - № 158.
4. Беларусь сегодня. - 2005. - № 166.
5. Беларусь сегодня. - 2005. - № 175.
6. Беларусь сегодня. - 2005. - № 178.
7. Белорусы и рынок. - 2005. - № 45.
8. **Бокун Н.Ч.** Использование методов анализа занятости при оценке размеров теневой экономики // Актуальная статистика 2000: Сб. науч. тр. / НИИ статистики; Под ред. В.Н. Тамашевича и др. - Минск, 2000. С. 74-91.
9. **Бокун Н.Ч.** Проблемы оценки теневой экономики на мезоуровне // Актуальная статистика 2004: Сб. науч. тр. / НИИ статистики; Под ред. В.Н. Тамашевича и др. - Минск. - 2004. - Т. 2. - С. 204-220.
10. **Бокун Н.Ч.** Теневая экономика: понятия, классификации, методы оценки. Методология статистического исследования. - Минск: НИИ статистики, 2002. - 263 с.
11. **Глинкина С.** Теневая экономика в современной России // Свободная мысль. 1995. № 3. С. 26-44.
12. **Даллаг Б.** Вторая и неофициальная экономика в Восточной Европе: ее значение для экономического перехода / Экономическая статистика для стран, переходящих к рыночной экономике: «Восточная Европа в 1990 годах». - Вашингтон, 1991. С. 47-80.
13. Измерение ненаблюдаемой экономики. 2003: Руководство / ОЭСР. - М., 2003. - 296 с.
14. Измерение теневой экономической деятельности / Под. ред. И.И. Елисеевой и А.Н. Щириной. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003. - 269 с.
15. **Малафеев Ю.** Предприниматель банку не товарищ? // Экономическая газета. - 2005. - № 83 (90).
16. Национальная экономическая газета. - № 154, 22 июля 2005 г.
17. **Николаева М.И., Шевяков А.Ю.** Теневая экономика: методы анализа и оценки // Экономика и математические методы. - 1990. - Т. 26, вып. 5. - С. 926-935.
18. Опыт стран СНГ в отражении ненаблюдаемой экономики в свете рекомендаций Статкомитета СНГ / Статкомитет СНГ. - М., 1999. - 14 с.
19. Республика. - 2005. - № 184, 185.
20. **Arvay J., Vertes A.** The share of the private sector and the hidden economy in Hungary (1980-1992). - Budapest, 1994. - 232 p.
21. **Gutmann P.M.** The Subterranean Economy // Financial Analysis I. 1977. - V. 33.
22. **Feige E.** How Big is the Irregular Economy? // Challenge. - 1979. - V. 22.

О 29-й ОБЩЕЙ КОНФЕРЕНЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ АССОЦИАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДОХОДА И БОГАТСТВА

Ю.Н. Иванов, *д-р экон. наук,*
заместитель Председателя Статкомитета СНГ

Международная ассоциация по изучению дохода и богатства была создана в 1947 г. с целью продвижения знаний и проведения исследований в области национального дохода и богатства и смежных макроэкономических показателей. В поле зрения Ассоциации вопросы теории и методологии измерения наиболее важных макроэкономических показателей, развития Системы национальных счетов и показателей социальной статистики и использования этих данных для анализа и формирования экономической политики. Ассоциация также исследует вопросы теории и методологии международных сопоставлений ВВП и паритетов покупательной способности валют, исчисления показателей производительности труда, капитала и общей факторной производительности. В последние годы большое внимание уделяется вопросам измерения бедности, неравномерного распределения доходов и капитала. Ассоциация ставит своей задачей объединение специалистов и исследователей в упомянутых областях путем периодического созыва конференции и издания на квартальной основе журнала «Обзор дохода и богатства». Членами Ассоциации являются видные ученые в области макроэкономических исследований, профессора многих известных во всем мире университетов, представители международных организаций, ведущие специалисты национальных статистических ведомств. Членами Ассоциации являются также отдельные национальные и международные организации, статистические управления ряда стран¹.

В конференции, состоявшейся в августе 2006 г. в г. Йионсу (Финляндия), приняли участие около 300 специалистов в области макроэкономики, макроэкономической статистики и смежных областей экономической теории из многих стран мира. Участники конференции – многолетние члены Ассоциации, эксперты в этой области национальных счетов и смежных разделов экономической теории и статистики, многие из которых имеют международную репутацию. Среди участников конференции стоит отметить большую группу сотрудников статистических ведомств стран, научно-исследовательских учреждений, органов государственного управления, международных организаций, преподавателей высших учебных заведений.

Работа конференции была организована по секциям, в каждой из которых происходило обсуждение определенной тематики. Среди тем этих секций необходимо отметить как наиболее интересные следующие:

- вопросы методологии измерения богатства;
- иностранные прямые инвестиции и приграничная торговля;
- улучшение оценок с помощью данных обследований;
- прогресс в области разработки таблиц ресурсов и использования;
- старение населения и благосостояние пожилых людей;
- вопросы, связанные с изучением распределения доходов, бедности и благосостояния;
- измерение выпуска органов государственного управления;
- измерение производительности;
- детская бедность;
- система национальных счетов;
- неравенство в распределении доходов;
- производительность и экономический рост;
- международная торговля.

На сессии, посвященной проблематике СНС, большое внимание было уделено вопросам, связанным с работой по обновлению СНС 1993 г., проводимой уже в течение ряда лет в соответствии с решением Статистической комиссии ООН. Ожидается, что эта работа будет завершена в 2008 г. опубликованием обновленной версии СНС 1993 г. На сессии состоялось обсуждение предложений по обновлению СНС 1993 г., сформулированных рабочей группой по 44 конкретным вопросам методологии. Среди этих предложений есть и такие, применение которых повлечет существенные изменения в определении ВВП и его структуре. Например, предлагается изменить формулу исчисления стоимости нерыночных услуг, предоставляемых обществу в целом и домашним хозяйствам органами государственного управления, включив в нее условную оценку прибыли, которая якобы возникает при использовании основного капитала органов государственного управления. Применение этой формулы влечет за собой увеличение ВВП в текущих ценах, а также изменение в смежных показателях, таких, как сбережение, чистое кредитование, чистое приобретение финансовых активов. Внесено предложение о модификации формулы исчисления выпуска центральных банков; в частности, предлагается определять выпуск центрального банка как сумму выпусков его рыночных и нерыночных заведений и относить выпуск нерыночных заведений к конечному потреблению органов государственного управления, пре-

¹ Информацию по вопросам членства Ассоциации можно получить на сайте Ассоциации www.iariw.org или у Исполнительного директора Ассоциации Андре Шарпа по адресу <info@iariw.org>.

доставляющих коллективные услуги. Такая трактовка также повлечет за собой увеличение ВВП, так как в настоящее время выпуск центральных банков целиком относится к промежуточному потреблению коммерческих банков. Следует упомянуть предложение относить расходы органов государственного управления на приобретение военной техники и вооружения к валовому накоплению основного капитала и отражать накопленные расходы на эти цели в балансе активов и пассивов. Такая трактовка повлечет за собой изменения в структуре использования ВВП, повышение доли накопления, а также увеличение национального богатства, поскольку в настоящее время в соответствии с положениями СНС 1993 г. упомянутые расходы относятся к промежуточному потреблению органов государственного управления и не капитализируются. Особо следует отметить предложение о внесении в структуру СНС принципиально новой категории – услуги капитала. В этой связи предлагается модифицировать схему счета производства, включив в нее в качестве дополнительного элемента затрат услуги капитала; предполагается, что услуги капитала должны быть приняты во внимание при исчислении факторной производительности, отражающей совокупные затраты труда и капитала. Следует также упомянуть предложения об отнесении расходов на научно-исследовательские цели к накоплению основного капитала; реализация этого предложения повлечет за собой увеличение ВВП в текущих ценах, так как в настоящее время эти расходы относятся к промежуточному потреблению.

На конференции были заслушаны и обсуждены доклады о перспективах применения обновленной СНС 1993 г. в европейских странах, в регионе СНГ (автор доклада Ю.Н. Иванов), в Китае, Индии и Иордании.

Следует отметить, что при оценке предложений по обновлению СНС многие участники дискуссии, отмечая концептуальную привлекательность предлагаемых нововведений, выражали сомнение по поводу возможности их быстрого внедрения в регулярную статистическую практику в связи с проблемами с получением исходной информации. Целый ряд предложений по обновлению СНС отражает прогресс, достигнутый в США, Австралии и Канаде в области измерения производительности, затрат и потребления капитала, оценок запасов капитала, и возможно, что этот опыт упомянутых стран найдет отражение в обновленной СНС. Однако некоторые участники дискуссии выражали опасение относительно того, что обновленная СНС может быть применена лишь в небольшом числе стран.

В ходе дискуссии некоторые специалисты выдвигали предложения о радикальных изменениях в основополагающих концепциях и определениях СНС 1993 г. Например, один из авторов СНС 1993 г. господин А. Ванولي внес предложение исключить из ВВП деятельность, связанную с уничтожением во время войн людей и собственности.

В своем выступлении Ю.Н. Иванов отметил важность для региона СНГ предлагаемых уточнений в определе-

нии теневой, нелегальной и неформальной экономики, а также обратил внимание на расхождения предлагаемых уточнений по этой теме с международным Руководством по измерению ненаблюдаемой экономики, которое было опубликовано всего несколько лет тому назад; он также поддержал предложение включить в уточненную версию СНС рекомендации о методах измерения ненаблюдаемой экономики, опирающиеся на последние инновации в этой области. Он обратил внимание участников конференции на трудности практического характера, которые, вероятно, возникнут с применением на практике ряда предложений радикального характера, таких, как введение концепции «услуги капитала», условная оценка прибыли, создаваемая органами государственного управления в процессе оказания нерыночных услуг, включение в накопление материальных оборотных средств прироста запасов товаров военного назначения, таких, как бомбы, мины, пули и др. Некоторые предложения по пересмотру СНС предполагают наличие определенных институтов и механизмов в организации экономики, которые пока существуют в странах СНГ в зачаточной форме. Например, это относится к предлагаемой трактовке пенсионного обеспечения работодателями (кроме схем социального страхования).

Ю.Н. Иванов отметил среди прочего, что предложения по обновлению СНС не охватывают целый ряд важных вопросов методологии СНС, таких, как отражение операций по приватизации государственной собственности, разработка национальных счетов на региональной основе, совершенствование методологии исчисления ВВП в постоянных ценах, проведение более четкого различия между субсидиями и социальными трансфертами в натуральной форме, методология исчисления холдинговой прибыли в условиях ограниченной информации.

Конференция была хорошо организована. Все доклады, обсуждавшиеся на ней, были заблаговременно размещены на сайте Ассоциации, и ознакомление с ними может представить интерес для специалистов в области макроэкономической статистики и сотрудников научно-исследовательских учреждений. Некоторые доклады конференции, размещенные на сайте, могут быть полезны для работы Росстата и Статкомитета СНГ в области методологии по целому ряду направлений макроэкономической статистики. Можно предположить, что после 2008 г. начнется работа по применению обновленной СНС, и Статкомитет СНГ в сотрудничестве с Росстатом должен оказать содействие странам Содружества по внедрению в их регулярную статистическую практику на приоритетной основе тех положений обновленной системы, которые соответствуют потребностям экономического анализа и использования данных СНС для разработки экономической политики органами государственного управления.

От России в работе конференции приняли участие заместитель Председателя Статкомитета СНГ Ю.Н. Иванов и сотрудник ЦЭМИ Академии наук РФ И.А. Герасимова.

