

ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

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

Согласно международным стандартам [1, 2] для возможно более полного измерения деятельности в рамках границ сферы производства в СНС целесообразно сократить число ненаблюдаемых видов деятельности и обеспечить соответствующее измерение и отражение в оценках ВВП оставшихся из них. Такие ненаблюдаемые виды деятельности, образующие в совокупности ненаблюдаемую (ННЭ), или теневую, экономику, подразделяются на группы: скрытые, незаконные, в неформальном секторе, а также неучтенные вследствие несовершенства статистической системы. Если исследование размеров скрытой и незаконной экономики требует применения совокупности специфических методов, позволяющих более или менее достоверно определить их границы, то неформальный сектор и производство, не учтенное по причине недостатков в программах сбора данных, более чувствительны к измерению и легче поддаются оценкам. Эти виды ННЭ охватывают микропредприятия, включая самозанятых, малые и частично средние предприятия. В процессе определения результатов их деятельности возникает ряд проблем теоретического и прикладного характера: непоставимость данных по странам и в динамике, отсутствие единой трактовки категорий малого бизнеса, использование различных наборов показателей и методов исследования, неполный охват обследуемых совокупностей, ответы респондентов, недостаточная актуализация статрегистров и т. д.

В современной экономической литературе обычно рассматриваются либо состояние, механизмы стимулирования и перспективы развития малого бизнеса в отдельной стране, либо психология и мотивы поведения предпринимателя [3-5, 7]. Не уделяется должного внимания вопросам оценки деятельности малых предприятий в рамках ННЭ, исследованию межстрановых сравнений, гармонизации понятий малого и среднего предпринимательства в странах с рыночной и переходной экономикой.

В данной статье автор показывает роль малого бизнеса в экономике, анализирует зарубежный опыт организации мониторинга малого предпринимательства и на основе его обобщения предлагает возможные направления совершенствования оценки деятельности малых предприятий в странах с транзитивной экономикой.

Малые предприятия составляют основу экономики развитых стран (см. таблицу 1) [3, с. 1; 4-7]:

- во многих промышленно развитых странах малые предприятия производят основную часть ВВП (до 70% в

среднем по странам ЕС, 61% - в Японии, 40% - в США);
- малое предпринимательство обеспечивает работой большинство трудоспособного населения (72% в среднем по странам ЕС, 78% - в Японии, 75,3% - в Южной Корее, 73% - в Италии, 54% - во Франции и в США);
- малое предпринимательство способствует формированию «среднего класса» как важнейшего фактора социальной и политической стабильности общества.

Таблица 1

Роль малого и среднего бизнеса в экономике отдельных стран в 2002 г. [3-7]

Страна	Число малых и средних предприятий (МСП), тыс. единиц	Число МСП на 1000 жителей	Численность занятых в МСП, млн. человек	Доля МСП в общем числе занятых, в %	Доля МСП в ВВП
Великобритания	2930	46	13,6	49	50-53
Германия	2290	37	18,5	46	50-52
Италия	3920	68	16,8	73	57-60
Франция	1980	35	15,2	54	55-62
Страны ЕС	15777	45	68	72	63-67
США	19300	74,2	70,2	54	50-52
Япония	6450	49,6	39,5	78	52-55
Венгрия	65	50-52
Польша	60	50-52
Россия	836,2	5,65	8,3	12	10-11

Активный рост доли малых предприятий в структуре экономики западных стран начал происходить с середины 70-х - начала 90-х годов. На сегодняшний день в наиболее развитых странах Запада малые фирмы составляют 70-90% от общего числа предприятий. В государствах Европейского Союза на 1000 человек населения приходится не менее 30 малых предприятий; 99,9% из 16,4 млн. предприятий частного сектора несельскохозяйственных отраслей представляют собой малые и средние предприятия. На их долю приходится около 50% общего объема продаж в промышленности, 67% - в сфере услуг, почти 90% - в строительстве и торговле. Типичным для стран этого региона является микропредприятие с числом занятых до 9 человек, их насчитывается более 14,5 млн. (см. таблицу 2). Численность малых предприятий (МП) составляет свыше 1 млн., средних (СП) - около 70 тыс. [4].

Таблица 2

**Средние размеры предприятий в странах
Западной Европы [4]**

Страна	Средний размер предприятия, человек	Страна	Средний размер предприятия, человек
Бельгия	6	Испания	4
Дания	9	Великобритания	8
Франция	7	По странам ЕС (12 стран)	6
Германия	9	Австрия	12
Греция	3	Норвегия	10
Ирландия	8	Финляндия	12
Италия	4	Швеция	13
Люксембург	10	Европейская ассоциация свободной торговли (4 страны)	12
Нидерланды	10	Западная Европа (16 стран)	6
Португалия	5		

Среднестатистическое предприятие ЕС имеет всего шесть наемных работников, а среднее малое предприятие - 4-5 человек. От 12 до 25% всех рабочих мест не сельскохозяйственного сектора в экономике стран ЕС приходится на ремесленные предприятия.

Вместе с тем эффективность малых предприятий варьирует от страны к стране. Отмечено, что эффективность малых предприятий в Германии и Франции несколько выше, чем в США и Японии. В Германии более 91% предприятий имеют менее 10, а 98% - менее 50 человек занятых; на долю крупных предприятий приходится только 48-50% ВВП. Кроме того, 2/3 рабочих мест создается за счет мелкого предпринимательства [4-7]. Во Франции малые и сверхмалые предприятия составляют 98,9%; при этом предприятия с числом работающих до 20 человек дают 27% добавленной стоимости, а крупные - 57% [8, 9].

В странах с переходной экономикой малый бизнес находится в стадии становления, однако с каждым годом малое предпринимательство как в странах Центральной и Восточной Европы, так и в странах СНГ играет все большую роль. Так, в Болгарии в 2000 г. в частном секторе было занято около 71% населения, причем 38% работало на предприятиях с численностью занятых до 10 человек. Предприятия частного сектора с численностью до 10 человек составили 93%. В Чехии в 2001 г. в частном секторе было занято 68% от общей численности занятых, частные предприятия в 2001 г. составляли около 87%. В Польше число занятых в частном секторе с 1990 по 2005 г. возросло с 47,9 до 73,7% [10-12]. В странах СНГ число мелких предприятий, находящихся в частной собственности, также увеличивается, хотя их доля еще незначительна по сравнению со странами дальнего зарубежья: в России число малых предприятий к 2001 г. возросло примерно в 2,5 раза по сравнению с 1995 г., а среднегодовая численность занятых в данном секторе за аналогичный

период увеличилась на 35%; в 2005 г. 979,3 тыс. МП охватило 8045,2 тыс. человек, или 12% от общего числа занятых; в Казахстане, Украине, Беларуси число МП в течение 2001-2005 гг. увеличилось на 20-40%, охватывая соответственно 11%, 20 и 10% занятых [13-16].

Вне зависимости от степени развития малого бизнеса или от принадлежности к той или иной группе стран в национальных экономических и статистических системах отсутствуют единые подходы к измерению показателей функционирования сектора малого предпринимательства.

Термины «малый бизнес», «малое предприятие» используются достаточно широко и охватывают различные типы и разновидности предпринимательства, варьирующие от страны к стране. Критерии отнесения предприятия к этому разряду неодинаковы: величина капитала и объем продаж (Великобритания, Италия, Япония); монополистическое положение на рынке (США); правовой статус (Франция); форма собственности (Венгрия); различия между ремесленной и промышленной фирмой (Германия); независимое или зависимое положение в крупной производственной структуре (Япония) и т. д. Подобная множественность критериев обуславливает потребность в выделении наиболее емких, обобщенных индикаторов, характеризующих малый бизнес как с количественной, так и с качественной стороны.

В международной статистике основным критерием, определяющим размер предприятия, выступает численность занятых (иногда в сочетании с величиной годового объема продаж, дохода или балансовой стоимостью активов). Общим правилом является выделение сектора малых и средних предприятий, в границах которого рассматриваются непосредственно МП. При этом понятия «малый бизнес» и «малые и средние предприятия» обычно употребляются в зарубежной литературе как синонимы.

Усредненные показатели численности занятых, как критерии отнесения к МСП, различны, например в США - до 500 человек, в Японии к малым относятся хозяйствующие субъекты с числом до 300 человек в промышленности, строительстве, на транспорте, до 1000 человек в оптовой торговле, до 50 человек в розничной торговле. В Европе в течение последних десятилетий пороговые значения занятости значительно варьируют (Италия, Франция - 500 человек, Германия - 49 человек, Австрия - 100 человек), что создает не только проблемы статистического согласования данных, но и разногласия в области проведения политики укрепления малого и среднего бизнеса [4-7].

Реальная экономическая ситуация, в частности тенденции роста числа мелких предприятий, сокращение количества крупных производственных единиц, когда доля предприятий с численностью занятых до 500 человек становится равной 99,9%, обусловила необходимость снижения порогового значения для МСП. В соответствии с Рекомендациями Европейской комиссии 1996 г. границы сектора МСП сузились и стали охватывать предприятия с численностью работающих до 250 человек. Помимо критерия численности, были предложены пороговые показа-

тели годового дохода предприятий, которые в связи с экономическим ростом также были пересмотрены в 2003 г. (см. таблицу 3).

Таблица 3

Сравнительная характеристика Рекомендаций Европейской комиссии по определению малых и средних предприятий в 1996 и 2003 гг. [17, 18]

	Рекомендации Европейской комиссии	
	1996	2003*
Границы МСП по числу занятых, человек	до 250	до 250
Микропредприятия:		
число занятых, человек	до 10	до 10
годовой доход, млн. евро	-	не более 2
Малые предприятия:		
число занятых, человек	10-49	10-49
годовой доход, млн. евро	до 7	не более 10
Средние предприятия:		
число занятых, человек	50-249	50-249
годовой доход, млн. евро	до 40	не более 50
Критерий отнесения к крупным предприятиям (по числу занятых), человек	250 и более	250 и более

* Введены в действие с 2005 г.

В настоящее время согласно общим Рекомендациям Европейской комиссии к малым и средним предприятиям несельскохозяйственного сектора в странах Евросоюза относятся производственные единицы с числом занятых до 250 человек. В рамках сектора МСП выделяются следующие категории:

- микропредприятия - до 10 человек; включаются и предприятия, не использующие наемный труд («независимые», «самозанятость»);

- малые предприятия - 10-49 человек;

- средние предприятия - 50-249 человек.

Предприятия, насчитывающие 250 занятых и более, считаются крупными (КП).

Несмотря на общие черты классификаций предприятий по размеру, в отдельных странах Евросоюза существует своя специфика как категорий малого бизнеса, так и оценки деятельности малых и средних предприятий (см. таблицу 4).

В Германии группировка предприятий по численности занятых полностью соответствует общепринятой в ЕС. Во Франции малые и средние предприятия рассматриваются вместе (10-249 человек занятых), дополнительно выделяется группа очень крупных предприятий (свыше 2000 человек занятых). В Польше объединяются в одну группу средние и крупные предприятия - свыше 49 человек занятых. Тем не менее критерии отнесения к группе микропредприятий, охватывающей и юридических, и физических лиц, совпадают.

В странах ЕС так же, как и во всех странах с рыночной экономикой, метод получения информации об эконо-

мической деятельности МСП - выборочные обследования. При этом предприятия исследуются в рамках отраслевых выборочных наблюдений; лишь по некоторым группам микропредприятий или малых предприятий (до 5; до 10; до 20 человек занятых) проводятся специальные годовые выборочные обследования. Например, обследование мелких заведений горнодобывающей, обрабатывающей промышленности и строительства в Германии или обследование малых предприятий, включая физических лиц, в Польше. Основным источником информации о числе и структуре предприятий - административные и статистические регистры, где заложена классификация предприятий по размеру.

В странах СНГ степень разнородности категорий и методов изучения малого бизнеса резко усиливается. В большинстве случаев используется понятие малого предпринимательства, причем в качестве его субъектов выступают два вида институциональных единиц: предприниматели (физические лица) и малые предприятия, то есть коммерческие организации (юридические лица) со среднесписочной численностью работников, не превышающей определенный отраслевой ценз. В некоторых странах (Казахстан, Украина) сделана попытка приближения к общеевропейской классификации предприятий по размеру. В России в июле 2007 г. был принят закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [21], согласно которому введены понятия микро-, малого и среднего бизнеса. В соответствии с данным законом в России к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся институциональные единицы, удовлетворяющие двум критериям: цензу численности работающих и предельным значениям выручки от реализации товаров (балансовой стоимости активов) за предыдущий год. Если цензы средней численности работающих четко установлены, причем не дифференцированы по отраслям (МП - до 100 человек занятых), то предельные значения выручки от реализации еще не определены. По предварительным данным Торгово-промышленной палаты, предельные значения критерия выручки, приближенные к европейским, могут составить для [29]:

- микробизнеса - 65 млн. рублей;

- малого бизнеса - 250 млн. рублей;

- среднего бизнеса - 1 млрд. 550 млн. рублей.

По мнению автора, для разработки дифференцированного комплекса мер по регулированию деятельности субъектов малого предпринимательства, а также для гармонизации с данными Евросоюза в странах с транзитивной экономикой следует придерживаться общеевропейских критериев градации предприятий на малые (до 50 человек), средние (50-249 человек) и крупные (свыше 250 человек). В границах названных групп с аналитической целью возможно выделение подгрупп: до 10 человек; 10-20; 20-49; 50-100; 100-249; 250 и более человек и т. д.

Изучение малого предпринимательства в странах СНГ исключительно методами выборочных обследований находится в начальной стадии; информацию о малом бизнесе получают, основываясь на комбинации сплошного наблюдения и выборки.

Наиболее разработан и отлажен механизм выборочных наблюдений в России, где с 1996 г. проводятся ежеквартальные выборочные обследования МП. Источниками для основы выборки выступают: Единый государственный регистр предприятий и организаций (ЕГРПО), база данных по государственной бухгалтерской отчетности (БД БОО) и генеральная совокупность объектов статистического наблюдения. Используемый метод отбора - расслоненная случайная выборка; результат - оценки суммарных показателей с характеристиками их точности. При

необходимости осуществляется дорасчет показателей на ненаблюдаемую часть исследуемой совокупности. Процесс формирования выборки и распространения ее результатов на исследуемую совокупность производится на региональном уровне с использованием программного продукта. Сводные итоги по России формируются на федеральном уровне [22]. Кроме того, начиная с 2000 г. проводится выборочное обследование индивидуальных предпринимателей в розничной торговле с применением двух основ выборки, механического и случайного отбора [23].

Таблица 4

Обследования сектора МСП в отдельных странах [8, 9, 12, 20-28]

Классификация предприятий по размеру; критерий отнесения предприятий к МП	Категория МП	Категория малого предпринимательства	Методы исследования	Источник информации	Проблемы
Германия					
Микропредприятия - до 9 человек занятых; малые предприятия (МП) - 10-49 человек; средние предприятия (СП) - 50-249 человек; крупные предприятия (КП) - 250 и более человек	Включает юридических и физических лиц	Совпадает с МП	МСП обследуются в рамках отраслевых выборочных наблюдений; специальное обследование мелких заведений промышленности и строительства (до 20 человек занятых), 1 раз в год	Регистр предпринимателей и предприятий по отраслям экономики; данные опросов (анкет) предприятий	Обработка данных в случае появления новых предприятий, выпадение ответов, слияние предприятий, формирование малых расслоенных совокупностей
Франция					
Микропредприятия (индивидуальные или семейные) - до 9 человек занятых; МСП - 10-249 человек; КП - 250-2000 человек; очень крупные - свыше 2000 человек	Включает юридических и физических лиц	Совпадает с МП	МСП обследуются в рамках отраслевых выборочных наблюдений; стратификация предприятий по видам деятельности, размеру, региону; оптимальное размещение и переменная оптимизация в выборке	Регистр предприятий и учреждений SIRENE* по отраслям экономики; данные опросов (анкет) предприятий	Сохранение однородности обновляемых выборочных совокупностей, актуализация базы данных, согласование выборок, ошибки измерения и регистрации, полные и частичные неотчеты
Польша					
Микропредприятия - до 9 человек занятых; МП - 10-49 человек; СП и КП - более 49 человек	Включает юридических и физических лиц	Совпадает с МП	Отраслевые выборочные обследования, включая МСП; годовые выборочные наблюдения МП, включая физических лиц, с численностью работающих, не превышающей установленного ценза (до 5, до 9 человек)	Инструментарий выборки - регистр хозяйствующих единиц - REGON; административные источники воеводств; данные статобследований	Актуализация основы выборки; появление новых подсовкупностей; локализация выборки; оценка показателей в малых подвыборках; репрезентативная оценка нескольких выборочных показателей
США					
Критерий отнесения к МСП - до 500 человек занятых	Включает юридических и физических лиц; физические лица - индивидуальные предприниматели, использующие наемный труд	Совпадает с МП	Доля МСП с числом занятых более 5 человек - выборочные обследования; для мелких предприятий (5 человек занятых и менее) и индивидуальных предпринимателей, не использующих наемный труд, - косвенные оценки по налоговым данным	Данные экономической переписи (1 раз в 5 лет); административный регистр, база налоговых органов; данные обследований	Невыборочные ошибки, неответы респондентов; качество заполнения вопросников
Россия					
До 2007 г.: к МП относятся коммерческие предприятия с численностью занятых в промышленности, строительстве, на транспорте, которая не превышает 100 человек; в сельском хозяйстве и научно-технической сфере - 60 человек; в розничной торговле - 30 человек; остальных видах деятельности - 50 человек.	Включает юридических лиц	МП, крестьянские хозяйства, физические лица, занятые предпринимательской деятельностью; с 06. 07.2007 г. введена категория МСП	Ежеквартальное выборочное обследование МП (МСП); расслоненная случайная выборка (оптимальное размещение); с 2000 г. - выборочные обследования индивидуальных предпринимателей в розничной торговле: две основы выборки, механический и случайный отбор; сплошное обследование МП - 1 раз в 2-3 года	Регистр предприятий и организаций - ЕГРПО, база данных бухгалтерской отчетности, база данных «Индивидуальные предприниматели», данные обследований	Нетипичные единицы выборки, неответы, адекватная экстраполяция и учет сезонности, малые области оценивания, региональные выборки

Классификация предприятий по размеру; критерий отнесения предприятий к МП	Категория МП	Категория малого предпринимательства	Методы исследования	Источник информации	Проблемы
Россия					
По Закону о развитии малого предпринимательства в РФ (06.07.2007 г.): МП - до 100 человек, в том числе до 15 человек - микропредприятия; 100-250 человек - СП					
Украина					
МП - численность занятых не превышает 50 человек, выручка - 500 тыс. евро; КП - численность занятых свыше 1000 человек, выручка - свыше 5 млн. евро; остальные предприятия - СП	Включает юридических лиц	Включает юридических и физических лиц	Сплошная годовая статотчетность; полугодовое выборочное обследование МП (кроме банков, сельхозпредприятий, общественных объединений)	Регистр предприятий ЕГРПОУ; данные годовых и полугодовых обследований; данные налоговой администрации	Корректировка выборочной совокупности на созданные и ликвидированные предприятия; формирование показателей деятельности индивидуальных предпринимателей
Казахстан					
МП - до 50 человек занятых; СП - 51-250 человек; КП - свыше 250 человек	Включает юридических лиц	Включает юридических и физических лиц	Ежеквартальные выборочные наблюдения; сплошное обследование - 1 раз в 2-3 года	Государственный статистический регистр; данные статнаблюдений	Адекватная экстраполяция, использование различных видов отбора, невыборочные ошибки
Беларусь					
К МП относятся предприятия (коммерческие организации) с численностью занятых: в промышленности и на транспорте - до 100 человек; в сельском хозяйстве, включая крестьянские хозяйства, и научно-производственной сфере - до 60 человек; в строительстве и оптовой торговле - до 50 человек; в других отраслях производственной сферы, общественного питания, бытового обслуживания населения и розничной торговле - до 30 человек; в других отраслях непроизводственной сферы - до 25 человек	Включает юридических лиц	Включает юридических и физических лиц	Годовое сплошное обследование по форме № 1-МП (годовая), ежеквартальное выборочное обследование по упрощенной форме отчетности № 1-МП (квартальная); комбинация одномерного и многомерного отбора; отраслевые выборки в территориальном разрезе	Данные годовых и квартальных форм статотчетности (№ 1-МП)	Неответы респондентов, нетипичные единицы, выборки малого объема, дробление выборок на группы, адекватная экстраполяция; сложность выбора оптимального метода многомерного отбора; построение многомерной выборки большого объема (свыше 400-500 единиц)

* Включает все предприятия и учреждения с численностью работающих до 20 человек.

В Беларуси с 2004 г. проводится ежеквартальное обследование малых предприятий. Выборки строятся по областям в разрезе отраслей, применяется простое, пропорциональное и оптимальное случайное расслоение; с 2005-2006 гг. внедряется комбинация одномерного и многомерного отбора. В Казахстане используется ежеквартальная расслоенная выборка, в Украине - полугодовая.

Проблемы выборочных наблюдений в странах СНГ близки к тем, с которыми исследователь сталкивается в странах с развитой рыночной экономикой, а именно: локализация выборки, малые области статистического оценивания, региональные выборки, невыборочные ошибки (полные и частичные неответы респондентов), нетипичные единицы, изменение структуры совокупности, согласование выборок, адекватная экстраполяция.

С учетом перечисленных проблем, а также основываясь на опыте обследований экономической деятельности предприятий и физических лиц, в частности МП в Беларуси, можно выделить несколько возможных направлений совершенствования оценки деятельности субъектов малого предпринимательства: сочетание одномерных выборок различного вида; гнездовые выборки; выборочные мини-обследования; многомерные выборки; формирование агрегированных показателей по МСП, включая микробизнес.

Сочетание одномерных выборок различного вида.

При наличии программного обеспечения при формировании исходной выборочной совокупности МП отбор единиц из регистра или массива данных сплошной отчетности целесообразно производить несколькими методами,

используя случайный отбор без расслоения, простое случайное расслоение, пропорциональное расслоение, оптимальное расслоение, механический отбор. Сравнение ошибок (стандартных, предельных, фактических) и объема выборки, полученных при разных способах отбора, позволяет отобрать оптимальный вариант выборочной совокупности. В большинстве случаев наиболее эффективными оказываются: простое расслоение, оптимальное расслоение, механический отбор [27, 28];

Гнездовые (кластерные) выборки, основанные на случайном отборе из генеральной совокупности не отдельных единиц, а серий (гнезд, кластеров), внутри которых проводится или сплошное обследование единиц, или случайная выборка. Обосновано применение одноступенчатого и двухступенчатого кластерного отбора. Кластерный отбор имеет ряд преимуществ организационного характера, позволяет определить средние значения по кластерам без случайной погрешности, дает значительную экономию денежных средств при проведении обследований. К недостаткам данного отбора относятся: возможность обследования лишь небольшого числа кластеров, довольно высокая погрешность выборки, малая величина внутригрупповой дисперсии.

Одноступенчатый кластерный отбор чаще всего используется в тех случаях, когда генеральная совокупность состоит из разрозненных групп единиц (территориальные единицы). Поскольку внутри кластера проводится сплошное обследование всех элементов (одноступенчатый кластерный отбор) и средние значения определяются без случайной погрешности, то оценка генеральной средней зависит от того, насколько точно средние значения кластеров представляют генеральную среднюю. Случайная погрешность по всей выборке зависит от степени колебания кластерных средних (величина межкластерной дисперсии). Однако на практике единицы, которые относятся к одному кластеру, чрезвычайно близки по величине исследуемой оценке, а кластеры значительно различаются между собой, то есть значения межкластерной дисперсии достаточно значимы.

Двухступенчатый кластерный отбор не требует знания полного состава генеральной совокупности, характеризуется достаточной простотой организации, позволяет использовать существующее территориальное деление совокупности на группы. Однако в сравнении с другими видами отбора он менее точен, так как ошибка репрезентативности возникает на каждой ступени отбора. В обычной ситуации двухступенчатый отбор значительно менее эффективен, чем одноступенчатый. Но так как расходы на формирование кластеров и обследование первоначальных элементов высоки, то двухступенчатый отбор может быть более предпочтительным.

Дополнительно к официально проводимым квартальным выборкам возможно проведение один раз в год или один раз в два года специализированных кластерных выборок МП с целью анализа отдельных аспектов их деятельности (профессионально-квалификационная, половозрастная структура занятых, территориальное размещение и т. д.). В качестве кластеров могут выступать отдель-

ные города, административные районы.

Выборочные мини-обследования, основанные на нетрадиционных методах отбора [Бокун, 1999, 2003, 2006] предлагается использовать для оценки деятельности субъектов ненаблюдаемой экономики, в частности неформального сектора, субъектов малого предпринимательства без образования юридического лица (физических лиц) [30].

Под **мини-обследованием** следует понимать выборку, охватывающую не более 100 единиц. Опыт проведения выборочных обследований с целью изучения различных сторон неформальной экономики показал, что именно 100 единиц являются верхней границей объема выборочной совокупности, дающей определенную степень репрезентативности и доступной для изучения и оперативной обработки со стороны небольшого коллектива специалистов (5-10 человек). Мини-обследования имеют свою специфику. Как правило, они проводятся частным лицом, группой исследователей или исследовательской организацией при отсутствии соответствующей законодательной основы (закон о выборочном обследовании), отсутствии административной зависимости респондентов от исследователей (Министерство - предприятия), а также при отсутствии значительных объемов финансирования, которое позволяло бы оплачивать услуги респондентов или содержать штат интервьюеров. В таких условиях использование случайного отбора, например семей из списков избирателей, затрудняется, так как нет гарантий, что ответит хотя бы половина из числа лиц, случайно отобранных для опроса. Кроме того, практика показывает, что при очень маленьких выборках (10-15 единиц) случайный отбор может давать неустойчивые результаты, поэтому в мини-обследованиях предпочтительнее применять нетрадиционные методы отбора: субъективный вероятностный, объективный невероятностный, субъективный невероятностный. Они основаны на формировании совокупностей лиц, которые по каким-либо субъективным причинам лояльно относятся к обследованию - аудитория высшей школы бизнеса (второе образование), круг знакомых и родственников исследователей и т. д.

Субъективная вероятностная (квазислучайная) выборка отбирается по субъективным правилам, то есть предполагается наличие вероятностного отбора на том основании, что лицо, рассматривающее выборку, считает это допустимым. Исследователь может считать своих знакомых и родственников, а также жильцов дома, в котором он живет, квазислучайными выборками из всех жителей города. **Объективная невероятностная (построенная с определенной целью) выборка** извлекается из генеральной совокупности с помощью объективной процедуры, но без использования теории вероятностей (принцип корреляции, принцип постоянства и т. д.). **Субъективная невероятностная выборка** строится на основе суждения лица, осуществляющего выборку. Данную выборку целесообразно производить при наличии четырех условий: а) малый размер выборки; б) размер генеральной совокупности невелик или известен исследователю; в) существенная вариация исследуемых признаков у единиц генераль-

ной совокупности; г) высокий профессионализм у лица, производящего выборку.

В НИИ статистики (г. Минск) под руководством автора в течение 1997-2000 гг. было проведено несколько мини-обследований неформальной экономической деятельности на мезоуровне с применением нетрадиционных способов отбора: обследование медицинского обслуживания населения, квазислучайная расслоенная выборка; опрос частнопрактикующих специалистов-медиков, выборка на основе суждения (без расслоения); опрос руководителей малых строительных предприятий г. Минска, квазислучайная выборка (без расслоения); опрос руководителей научных организаций о степени окупаемости науки, выборка на основе суждения (без расслоения); обследование деятельности сферы автомобильного хозяйства, выборка на основе суждения (без расслоения).

Многомерные выборки дают возможность строить выборочные совокупности небольшого объема, репрезентативные по группе варьируемых показателей, и адекватно экстраполировать выборочные данные на генеральную совокупность. Возможно применение типизированной, множественной основы выборки, отбор по условному многомерному показателю, по специально разработанным процедурам отбора (отбор по решетке, модель кластерного анализа и т. д.).

Формирование агрегированных показателей по сектору МСП предполагает построение обобщенного массива показателей путем объединения данных по отдельным группам субъектов предпринимательской деятельности: средним, малым предприятиям (юридическим лицам), физическим лицам. Для оценки экономической деятельности физических лиц могут быть использованы данные официальных обследований домашних хозяйств, досчеты по неофициальному сектору, налоговая информация.

Реализация предложенного автором механизма оценки МСП, основанного на сочетании одномерных и многомерных выборок МП, выборочных мини-обследований физических лиц - субъектов предпринимательской деятельности, применении данных обследований домашних хозяйств и налоговых органов, позволит не только решить проблему построения выборок малого объема, сократить общую долю отбора МП, точнее оценить вклад микробизнеса, но и тем самым сократить размеры ненаблюдаемой экономики за счет более полного измерения деятельности мелких хозяйственных единиц.

Литература

1. Измерение ненаблюдаемой экономики. 2003: Руководство // ОЭСР. - М., 2003. - 296 с.
2. Non-Observed Economy: issues of measurement: Joint Seminar, Saint-Petersburg, 23-25 June 2004. / Saint-Petersburg: Federal Service of State Statistics (Russian Federation), Central Statistical Office (Republic of Poland). - Saint-Petersburg, 2004. Part II. - 160 p.
3. Кредитные кооперативы в экономике: современная роль, место, перспективы: Доклад А.П. Жарова на научно-практической конференции / Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства // www/NISSE.RU. - 15 с.

4. Малый бизнес за рубежом // www.invyt.ru - 15 с.
5. Экономика России: XXI век. - 2003. - № 12.
6. Анализ законодательной и иной нормативно-правовой базы специальных налоговых режимов в странах развитой экономики (Великобритания, Голландия, Швеция, США, Франция) // www.smb-support.org.
7. Симптом: Информационно-аналитический сборник. - 2004. - № 6 (146). - www.mos.ru.
8. <http://www.destatis.de/presse/deutsch/pm2005/520530.htm>.
9. Insee, repertoire des entreprises et des etablissements (Sirene) // www.insee.fr.
10. Статистический ежегодник Болгарии. - София, 2001. - 638 с.
11. Статистический ежегодник Чешской Республики. - Прага, 2002. - 796 с.
12. Статистический ежегодник Польши. - Варшава, 2006. - 670 с.
13. Статистический ежегодник Украины 2004. - Киев, 2005. - 587 с.
14. Статистический ежегодник Казахстана 2006. - Алматы, 2006. - 486 с.
15. Российский статистический ежегодник. - Москва, 2006. - 630 с.
16. Малое предпринимательство Республики Беларусь, 2006. Статистический сборник. Мн., 2006. - 63 с.
17. Recommandation de la Commission (96/280/CE), du 3 avril 1996 // Journal officiel L 107 du 30.04.1996 // <http://ec.europa.eu/enterprise>.
18. Recommandation de la Commission (96/280/CE) Europeenne, du 6 mai 2003 // <http://apcm.com>.
19. Статистика предприятий / Под ред. У.-П. Райха и Р. Янке.: Статистические очерки, т. 2. - Висбаден: ФСУ Германии, 1996. - 272 с.
20. Wytyczne metodyczne dla US dot. badania działalności gospodarczej osób fizycznych i spółek cywilnych o liczbie pracujących do 5 osób. // Warszawa, grudzień 1997 r.
21. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Закон Российской Федерации, принят 06.07.2007 // www.duma.gov.ru.
22. Организация системы статистического наблюдения состояния и развития малого предпринимательства: Доклад Росстата. - М., 2004.
23. Седова Е.И., Сабельникова М.А., Луппов А.Б. Планирование и проведение выборочных наблюдений индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность в розничной торговле // Вопросы статистики. 2007. № 1. С. 28-35.
24. Кевеш А.Л., Луппов А.Б. Применение несплошного метода наблюдения в статистике предприятий // Вопросы статистики. 2002. № 5. С. 8-11.
25. Экономический кодекс Украины (436-IV.16.01.2003) // www.zekon.rada.gov.ua.
26. Остапчук О., Калениченко Н. Использование административных данных в экономической статистике Украины. - Киев: Госкомстат Украины, 2004. - 14 с.
27. Разработать методологическое и программное обеспечение построения многомерной выборочной совокупности малых предприятий: Отчет по НИР, № гос. регистр. 2005920. - Мн.: НИИ статистики, 2005. - 188 с.
28. Совершенствование методологического и программного обеспечения построения многомерной выборки по результатам пробных обследований малых предприятий: Отчет по НИР, № гос. регистр. 20061369. - Мн.: НИИ статистики, 2006. - 254 с.
29. Госдума приняла Закон о малом и среднем бизнесе // www.duma.gov.ru.
30. Бокун Н.Ч. Проблемы исследования теневой экономики на уровне отраслей // Вопросы статистики. 2006. № 9. С. 25-31.

СКРЫТАЯ ИНФЛЯЦИЯ: ТРАКТОВКА КАТЕГОРИИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ

Е.Е. Чистенко,

НИИ статистики Минстата Республики Беларусь

Наблюдаемый в последние годы в Республике Беларусь экономический рост сопровождается снижением инфляции. Однако несмотря на увеличение объемных показателей производства, по-прежнему сохраняются предпосылки дестабилизации экономической ситуации и появления инфляционных всплесков: в 2006 г. уровень износа основных средств достиг 60%, рентабельность реализованной продукции остается низкой - 13,6%, особенно в жилищно-коммунальном (3,9%) и сельском хозяйстве (5,3%), доля убыточных предприятий составила 16,4%, сохраняется высокая доля суммарной кредиторской задолженности предприятий, в том числе просроченной - на начало 2007 г. она составила соответственно около 32,8 и 5,2% от годового объема ВВП; сохраняется зависимость от импорта из стран СНГ, а также инфляционные ожидания потребителей и производителей. Кроме того, наблюдается высокий уровень государственного регулирования цен: сдерживаются закупочные цены, цены на социально значимые товары, дотируются отрасли, прежде всего жилищно-коммунальное хозяйство (в 2006 г. удельный вес дотаций на покрытие убытков и разницы в ценах производителя и потребителя составил 37,3%), транспорт (25,5%), сельское хозяйство (26,9%). В результате накапливается инфляционный потенциал. Тем не менее в экономической литературе проблемы оценки, моделирования, прогнозирования и регулирования динамики цен рассматриваются только применительно к видимой, или открытой инфляции. Вопросы скрытой инфляции (СИ) либо не затрагиваются вообще, либо анализируются поверхностно [1, 5].

В данной статье исследуются теоретические аспекты понятия скрытой инфляции и предлагаются подходы к ее количественной оценке.

Инфляционный потенциал, или скрытая инфляция как категория, в экономической и статистической литературе не рассматривается; обычно указываются только причины ее возникновения. Так, Н.К. Сакович в качестве причин СИ указывает дефицит товаров и неудовлетворенный спрос при постоянном уровне цен [6, с. 351]; В.И. Лаптев дополняет их дефицитом услуг, производственных ресурсов, ухудшением качества продукции, развалом потребительского рынка, развитием бартерных сделок и теневой экономики, избытком денежной массы на руках у населения и т. д. [4, с. 402]. О.Ф. Копылова считает, что подавленная инфляция выражается в увеличении денежной наличности [2, с. 777]. Такие же причины СИ указываются и в Статистическом словаре [7, с. 155]. Все перечисленные факторы СИ отражают специфику дисбаланса спроса - предложения товарно-денежной массы, характерную для административно-командной экономики. В современных условиях сочетание элементов рынка и сохра-

нения прямого административного вмешательства в экономическую деятельность обусловило следующие проявления несоответствия спроса и предложения:

1) избыточность товаров, то есть несоответствие структуры спроса и структуры производимых товаров, вследствие чего возникает избыток одних товаров (например, в 2006 г. запас шерстяных тканей превышал среднемесячный объем производства продукции в 4,5 раза, сахара - в 3,8 раза) и, можно сказать, нехватка других (в 2006 г. товарный запас калийных удобрений составлял лишь 1,2%, цемента - 2,3% от среднемесячного объема производства);

2) «избыточность» денежных доходов, сбережений, частично спровоцированная дефицитом некоторых товаров и инфляционными ожиданиями населения;

3) усиление государственного регулирования цен, выражаемое через сдерживание цен на товары при высоких темпах роста производства и высокой себестоимости; в большей степени это касается материальных затрат и оплаты труда;

4) установление прогнозного уровня средней заработной платы и объемных показателей, не согласованных с реальными возможностями и имеющимися в распоряжении предприятий финансовыми ресурсами, но выполнение которых контролируется государством.

Первые два фактора носят структурно-воспроизводственный, экономический характер; третий и четвертый - социально-политический. Таким образом, скрытую инфляцию можно рассматривать как результат совместного действия экономических, психологических и социально-политических причин. Тогда целесообразно сформулировать следующее определение скрытой инфляции: *возможное повышение цен под воздействием дисбаланса спроса и предложения на товары, услуги, производственные ресурсы, наличия «избыточности» (дефицита) денежных средств на руках у населения, а также вследствие административного сдерживания роста цен.*

Предлагаемое определение скрытой инфляции предусматривает проведение ее последовательной оценки с учетом всего комплекса инфлятогенных факторов. Имеющиеся в настоящее время варианты оценок СИ характеризуют только какой-либо один аспект инфляции и поэтому в зависимости от видов открытой инфляции их можно объединить в три группы: спросовую, затратную и смешанную [1, с. 123-125; 2, с. 236].

Спросовый подход отражает повышение цен со стороны хозяйствующих субъектов в ответ на возросший спрос населения и производителей, то есть причиной роста цен выступает увеличение платежеспособного спроса населения, вызванное ростом его доходов. Показатели спросового подхода количественно выражаются через:

- соотношение денежных доходов (сбережений) и роз-

ничного товарооборота, характеризующее «избыточность» денежных средств у населения:

$$СИ = \frac{I_{РДД}}{I_{РТО}}, \quad (1)$$

где $I_{РДД}$ - индекс реальных денежных доходов населения;

$I_{РТО}$ - индекс розничного товарооборота.

$$СИ = \frac{C_1 - C_2 \cdot I_{РТО}}{PTQ_0} + 1, \quad (2)$$

где C_1 и C_2 - сбережения населения соответственно на начало и на конец периода;

PTQ_0 - розничный товароборот за базисный период;

- соотношение индекса средних цен, полученных на основе уравнения обмена $\left(P = \frac{M \cdot V}{Q}\right)$, и потребительских цен, отражающее превышение денежной массы при неизменных значениях скорости денежного обращения и объема ВВП над ценами конечного потребления:

$$СИ = \frac{P}{ИПЦ}, \quad (3)$$

где P - индекс средних цен;

M - темпы роста среднемесячной широкой денежной массы нарастающим итогом;

V - скорость обращения денег (принято, что она остается без изменений);

Q - темпы роста реального ежемесячного объема ВВП в процентах к предыдущему месяцу;

$ИПЦ$ - индекс потребительских цен нарастающим итогом.

Хотя по данному методу в качестве причины возникновения скрытой инфляции выступают факторы инфляции спроса, предлагаемые варианты расчета не равнозначны. Согласно экономической теории, наиболее точно инфляция спроса отображена в формулах (1-2), которые учитывают разницу между возможным и реально потребленным объемом товаров (услуг), в то время как согласно выражению (3) рассматривается повышение цен, обусловленное только неадекватно быстрым ростом денежной массы в обращении и непокрытой товарным производством. Кроме того, расчет показателей скрытой инфляции по формуле (3) характеризуется методическими погрешностями:

1) невозможностью исчисления годовых показателей, так как сумма месячных данных дает единицу;

2) некорректностью построения показателя - в числителе используются темпы роста нарастающим итогом и годовой показатель, в знаменателе - среднемесячные темпы роста по отношению к предыдущему периоду;

3) скорость обращения, принятая как неизменная, в течение года в действительности может меняться;

4) в изменении широкой денежной массы уже учтена динамика ИПЦ.

Затратный подход рассматривает скрытую инфляцию как результат возможного увеличения издержек производства. На основе данного подхода скрытая инфляция отражается со стороны затрат на производство через опережающий рост цен производителей промышленной продукции и импорта над ценами конечного потребления:

$$СИ = \frac{(Иц_{ППП} \cdot 0,75 + Иц_{имп} \cdot 0,25)}{ИПЦ}, \quad (4)$$

где $Иц_{ППП}$ - индекс цен производителей промышленной продукции; $Иц_{имп}$ - индекс цен на импорт в долларовом выражении, умноженный на индекс девальвации обменного курса;

0,75; 0,25 - соответственно 75% продукции собственного производства и 25% импортируемых товаров и услуг;

$ИПЦ$ - индекс потребительских цен в процентах к предыдущему периоду.

К недостаткам данного варианта расчета можно отнести как неучтенность факторов инфляции спроса, так и методологическую некорректность построения показателя: суммирование индексов, использование в качестве фактора структурного показателя инфляции, который сам может быть ее измерителем.

Смешанный подход характеризует скрытую инфляцию как со стороны инфляции спроса, так и со стороны инфляции предложения через:

- превышение цен потребителей над ценами производителей:

$$СИ = (ИПЦ - Иц_{ППП}) \cdot И_{ВВП}, \quad (5)$$

где $И_{ВВП}$ - изменение реального ВВП; вместо $Иц_{ППП}$ может использоваться дефлятор ВВП;

- превышение избыточного роста денег, не отраженного в ценах конечного потребления:

$$СИ = (И_{МЗ} - ИПЦ) \cdot И_{ВВП}, \quad (6)$$

где $И_{МЗ}$ - индекс среднемесячной широкой денежной массы нарастающим итогом в процентах к соответствующему периоду предыдущего года; вместо широкой также может использоваться рублевая денежная масса.

Смешанный подход к определению СИ имеет свои недостатки: используются не факторы, а структурные показатели инфляции (5); не учитывается ценовой дисбаланс в строительстве, сельском хозяйстве и других отраслях экономики; используется разность индексов, что противоречит теории индексов.

Таким образом, все рассмотренные подходы к оценке СИ характеризуются односторонностью и определенной условностью:

- в качестве причин скрытой инфляции рассматривается либо рост платежеспособного спроса, не обеспеченный товарами, то есть «избыточность» денежных доходов, связанная с кредитно-денежной эмиссией (инфляция спроса), либо рост издержек производства без увеличения физического объема производства, либо несбалансированность спроса и предложения производимых товаров (инфляция издержек);

- при расчетах в ряде случаев вместо факторов используются альтернативные показатели инфляции (индекс цен производителей промышленной продукции, дефлятор ВВП и др.);

- долю условности создает одновременное использование разных базовых периодов, а также некорректное построение уравнения - вычитание (сложение) индексов

в том случае, когда для них характерен мультипликативный метод расчета.

Наиболее полным представляется смешанный подход, учитывающий инфляцию спроса и инфляцию предложения. В то же время при его использовании необходимо учитывать весь комплекс причин, формирующих скрытую инфляцию, и корректно проводить их количественную оценку, соблюдая правила построения статистических показателей. Кроме того, при расчете СИ необходимо адекватно оценивать и уровень самой инфляции, так как методика расчета ИПЦ - официально используемого показателя инфляции - обладает рядом недостатков: а) обновление состава «потребительской корзины» по времени запаздывает по сравнению с реальными изменениями на рынке товаров и услуг; б) не учитывается разбалансированность потребительского рынка; в) недостаточно отражаются или вообще не отражаются цены теневого рынка; г) в ИПЦ не выделяются две составляющие - естественная, связанная с повышением качества товаров и услуг, и инфляционная; д) ИПЦ характеризует только потребительский сектор, не затрагивая производственную сферу. В результате уровень открытой инфляции, рассчитанный на основе индекса потребительских цен, несколько искажается. Данного искажения можно избежать, если учитывать ди-

намику цен в различных секторах экономики. В качестве подобного индекса может выступать рассчитываемый некоторыми исследователями агрегированный индекс инфляции (АИИ), в котором одновременно отражена инфляция и в сфере потребления, и в сфере производства [3, 8], что особенно важно в период высоких темпов роста цен.

С учетом изложенных обстоятельств автором предложены следующие принципы построения системы показателей скрытой инфляции:

- 1) скрытую инфляцию необходимо рассматривать как комплексное явление, определяемое инфляцией спроса и предложения;
- 2) не использовать при расчете СИ измерители инфляции; учитывать непосредственно причины возникновения СИ;
- 3) рассчитывать сводные показатели инфляции с учетом ее скрытой компоненты;
- 4) в качестве показателей открытой инфляции, скорректированных на коэффициент СИ, использовать не только ИПЦ, но и агрегированный индекс инфляции.

В соответствии с предложенными принципами автором разработана система показателей скрытой инфляции, включающая частные и сводные индикаторы СИ (см. рисунок).

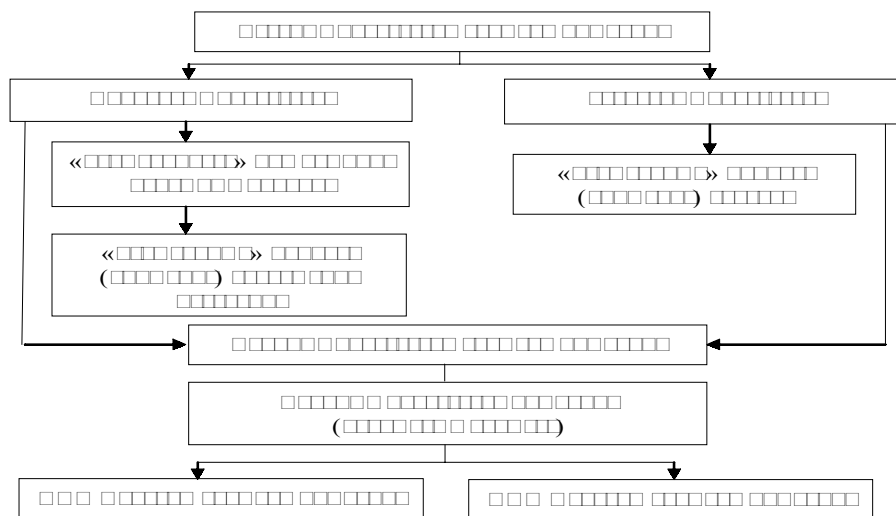


Рисунок. Показатели скрытой инфляции

Частные показатели включают группы спровых и затратных индикаторов. Показатели спровых группы в свою очередь делятся на два направления: в первом случае учитывается степень «избыточности» денежных доходов населения, которые преобладают над потребительскими расходами $\left(CI_{cn1} = \frac{DD + TD}{PTO} \right)$; во втором - выявляется «избыточный» прирост сбережений населения, наблюдаемый либо вследствие роста инфляционных ожиданий, либо вследствие дефицита тех или иных потребительских товаров $\left(CI_{cn2} = \frac{(C_1 + TD_1) - [(C_0 + TD_0) \cdot I_{PTO}]}{PTO_0} \right)$. Оба показателя данной группы включают теневые денежные доходы населения, исчисленные по методу расходов на основе данных выборочных обследований

домашних хозяйств; предположительно, большую долю в них занимают наличные деньги на руках у населения. Затратные показатели учитывают избыточность товарных запасов на складах, выраженную через выявление превышения выпускаемой продукции над выручкой от ее реализации (в зависимости от метода расчета - $\left(CI_{c1} = \frac{BB}{Bp} \right)$ или $\left(CI_{c2} = \frac{BB_1 - (BB_0 \cdot I_{Bp})}{Bp_0} \right)$. Сводные показатели несбалансированности спроса (сбережения) и предложения комплексно характеризуют и спровые, и затратные факторы скрытой инфляции. Предлагается два укрупненных индекса скрытой инфляции:

- а) показатель, учитывающий «избыточность» денеж-

ных доходов населения и превышение выпускаемой продукции над реализованной:

$$СИ_1 = \sqrt{I \frac{(ДД + ТД)}{РТО} \cdot I \frac{ВВ}{Вр}}, \quad (7)$$

где $ДД$ - денежные доходы населения;
 $ТД$ - теневые доходы населения;
 $РТО$ - розничный товароборот;
 $ВВ$ - валовой выпуск продукции;
 $Вр$ - выручка от реализации продукции.

Если доходы населения, включая их теневую составляющую, превышают розничный товароборот более чем на 40-50%, а темп их роста примерно одинаков, то целесообразно вместо темпов роста коэффициентов превышения применять сами коэффициенты. Это обусловлено тем, что темпы роста показателей могут постепенно снижаться, в то время как сам коэффициент превышения будет иметь высокий уровень, что указывает на наличие скрытой инфляции. В результате формула (7) примет следующий вид:

$$СИ_1 = \sqrt{\frac{(ДД + ТД)}{РТО} \cdot \frac{ВВ}{Вр}}, \quad (8)$$

б) показатель, учитывающий «избыточный» прирост сбережений населения и несбалансированность предложения произведенных товаров и спроса на них:

$$СИ_2 = \left\{ \frac{\left\{ \frac{(C_1 + ТД_1) - [(C_0 + ТД_0) \cdot I_{РТО}]}{РТО_0} \right\} + \left\{ \frac{[ВВ_1 - (ВВ_0 \cdot I_{Вр})]}{Вр_0} \right\}}{2} \right\} + 1, \quad (9)$$

где $C_{1,0}$ - накопление сбережений во вкладах, ценных бумагах, сальдо покупки-продажи валюты населением соответственно за отчетный и базисный период;

$ТД_{1,0}$ - теневые доходы населения соответственно за отчетный и базисный период;

$I_{РТО}$ - индекс реальных денежных доходов населения;

$РТО_0$ - розничный товароборот за базисный период;

$ВВ_{1,0}$ - валовой выпуск продукции соответственно за отчетный и базисный период;

$I_{Вр}$ - индекс выручки от реализации продукции;

$Вр_0$ - выручка от реализации продукции за базисный период.

Сводные показатели инфляции, скорректированные на СИ, предлагается рассчитывать следующим образом:

$$ИПЦ_{СИ} = ИПЦ \times СИ; \quad (10)$$

$$АИИ_{СИ} = АИИ \times СИ. \quad (11)$$

По предлагаемой методике автором исчислены показатели скрытой инфляции в Беларуси за 2000-2006 гг. В качестве исходной информации использовались годовые данные.

В республике за анализируемый период совокупные денежные доходы населения, включая теневую компоненту, превысили товароборот на 40-60%, в то время как темп их роста был одинаков (см. таблицу 1). В связи с

Таблица 1

Динамика доходов и розничного товароборота населения

Год	Открытые и теневые денежные доходы населения		Розничный товароборот		Превышение доходов над товароборотом, в %
	млрд. рублей	в % к предыдущему периоду	млрд. рублей	в % к предыдущему периоду	
2000	5798,3	314,9	4196,5	279,4	138,2
2001	11597,5	200,0	8171,2	194,7	141,9
2002	17618,2	151,9	11909,5	145,7	147,9
2003	23983,1	136,1	15170,2	127,4	158,1
2004	30560,0	127,4	19452,1	128,2	157,1
2005	40347,3	132,0	25230,4	129,7	159,9
2006	49429,0	122,5	31061,8	123,1	159,1

этим для оценки СИ было использовано выражение (8), учитывающее соотношение абсолютных уровней доходов и выпуска продукции по отношению к розничному товаробороту и выручке от реализации продукции.

Результаты расчетов показали, что в течение 2000-2006 гг. скрытая инфляция оказалась весьма существенной (см. таблицу 2). При этом показатели скрытой инфляции, рассчитанные по двум вариантам, имели противоположную направленность: в первом случае скрытая инфляция ($СИ_1$) постепенно возрастала (со 119 до 136%), во втором ($СИ_2$) - снижалась (с 212 до 104%). Подобная разнонаправленная динамика объясняется несколькими факторами: во-первых, в связи с сокращением темпов роста потребительских цен снижалась степень обесценения доходов населения, что привело к их

росту в реальном исчислении; во-вторых, сохранился высокий уровень необеспеченных спросом товаров (102-115%), в результате скрытая инфляция ($СИ_1$) постепенно увеличивалась; в-третьих, одновременно с сокращением темпа роста сбережений населения происходил рост товароборота; в-четвертых, оживление и стабилизация белорусской экономики обусловили постепенное снижение инфляционных ожиданий населения, которые тем не менее оставались существенными, что и привело к сокращению рассчитываемого показателя ($СИ_2$).

По итогам расчетов сводный показатель инфляции ($ИПЦ_{СИ}$, $АИИ_{СИ}$) за анализируемый период значительно превысил официальный уровень: в 2000 г. - на 300 процентных пунктов (п. п.), в 2001-2006 гг. - на 5-80 п. п.

Таблица 2

Скрытая инфляция, ИПЦ и АИИ с учетом скрытой инфляции

Год	СИ ₁	СИ ₂	ИПЦ	ИПЦ _{си1}	ИПЦ _{си2}	АИИ	АИИ _{си1}	АИИ _{си2}
2000	119,2	212,2	268,6	320,2	570,0	285,4	340,1	613,9
2001	122,0	148,0	161,1	196,5	238,4	166,4	203,0	246,3
2002	126,6	126,3	142,6	180,5	180,2	134,0	169,6	169,2
2003	130,4	117,6	128,4	167,5	151,0	121,1	157,9	142,4
2004	133,6	117,8	118,1	157,8	139,1	120,4	161,0	141,9
2005	135,8	114,2	110,3	149,8	125,9	109,0	148,0	124,4
2006	132,0	104,1	107,0	141,3	111,4	109,1	144,0	113,5

Высокий уровень СИ в 2000 г. связан с инфляционным всплеском (1999 г.), породившим рост инфляционных ожиданий населения и последующее стремление хранить свои сбережения в иностранной валюте.

В условиях высоких темпов роста открытой инфляции оценку ее скрытой компоненты целесообразно проводить с преимущественным учетом «избыточности» денежных доходов (вариант 1); при низком уровне официальной инфляции - с учетом «избыточного» прироста сбережений населения (вариант 2).

Предлагаемые автором показатели скрытой инфляции позволяют прогнозировать возможные инфляционные всплески и динамику различных видов инфляции при элиминировании фактора административного регулирования цен, а также выделить возможные направления краткосрочного и среднесрочного управления инфляцией, связанные со стимулированием производства отдельных групп товаров, сокращением инфляционных ожиданий потребителей и производителей.

Литература

1. Антиинфляционная политика: пути реализации / В.В. Пинигин, Г.Л. Вардеванян, В.Г. Василега и др.; Под ред. В.В. Пинигина. - Минск: НИЭИ Минэкономики, 2002. - 176 с.
2. Курс социально-экономической статистики: Учебник для вузов / Под ред. М.Г. Назарова. - М.: Финстатинформ, 2002. - 976 с.
3. Райская Н.Н., Сергиенко Я.В., Френкель А.А. Альтернативный подход к оценке инфляции // Вопросы статистики. 1999. № 9. С. 20-25.
4. Статистика. Учебник / Под ред. проф. И.И. Елисеевой. - М.: ООО «Витрэм», 2002. - 448 с.
5. Статистика: национальные счета, показатели и методы анализа: Справ. пособие / Н.П. Дашинская, М.М. Новиков, В.Н. Тамашевич и др.; Под ред. И.Е. Теслюка. - Минск: БГЭУ, 1995. - 376 с.
6. Статистика: показатели и методы анализа: Справ. пособие / Н.Н. Бондаренко, Н.С. Бузыгина, Л.И. Василевская и др.; Под ред. М.М. Новикова. - Минск: Современная школа, 2005. С. 351.
7. Статистический словарь. / Гл. ред. Ю.А. Юрков; Редкол.: И.К. Беляевский, В.А. Варенов, В.И. Галицкий и др. - М.: Финстатинформ. 1996. - 479 с.
8. Чистенко Е.Е. Опыт построения агрегированного индекса инфляции в условиях переходной экономики // Статистика Украины. 2005. № 4.

СОВРЕМЕННАЯ СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОБ ИННОВАЦИЯХ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Л.И. Бушуева, канд. экон. наук,
Сыктывкарский государственный университет

Методология статистического анализа инновационной активности организаций базируется на современной системе статистических показателей и статистической отчетности об инновациях. Ежегодно Федеральная служба государственной статистики проводит обследование организаций по форме № 4-инновация, в которой содержатся сведения об инновационной активности организации, объеме инновационной продукции (услуг), факторах, препятствующих инновациям. Кроме того, в форме имеются сведения о затратах на технологические инновации по видам деятельности и источникам финансирования, результатах инновационной деятельности. В отчетности по этой форме организация представляет сведения об инноваци-

онной деятельности, связанной с технологическими (продуктовыми и процессными) маркетинговыми и организационными инновациями.

Рассмотрим вопросы формирования статистической информационной базы, отражающей состояние инновационного потенциала, масштабы и тенденции инновационных процессов в регионах, связанные с анализом полноты статистического отражения инновационных процессов; основных проблем учета инновационных процессов; содержания статистической отчетности об инновациях.

Анализ полноты статистического отражения инновационных процессов основывался на понятии инновационной активности организаций. В результате автором был

сделан вывод о том, что в силу разных причин статистическая информация об инновационных процессах может быть искажена, сведения об инновационной активности организаций занижаются. В частности, предприятия относят себя к инновационно активным, если в течение трех лет имели завершенные инновации, то есть новые или значительно усовершенствованные продукты (услуги), производственные процессы, внедренные в практику. На наш взгляд, для более полного статистического отражения инновационных процессов необходимо учитывать инновации, находящиеся в стадии реализации. Более того, из определения выпадают маркетинговые и организационные инновации.

Важной проблемой при изучении масштаба инновационных процессов является определение инновационного характера производимых изменений. Предприятия зачастую произвольно принимают решение, относить ли определенные изменения в производстве к инновационным или нет. Отдельные изменения руководством оцениваются как текущая работа и не относятся к инновациям, особенно в тех случаях, когда изменения нельзя непосредственно отнести к основному производству. Таким образом, в инструкцию по заполнению формы № 4-инновация необходимо включить вопросы четкого определения инновационного характера производимых изменений, разграничения инновационной деятельности и текущей работы по поддержанию непрерывного производственного процесса, методологии учета затрат на инновации.

Вопрос об источнике финансирования инноваций, на наш взгляд, тоже может иметь принципиальное значение для статистической отчетности. Больше внимания уделяют статистической отчетности предприятия, получившие финансовую помощь государства для проведения инноваций. Если же организация осуществляет инновации за счет собственных средств, то, как правило, не показывает их в отчетности. Нежелание предприятий афишировать инновационную деятельность в статистических органах можно объяснить тем, что такую деятельность предприятия должны осуществлять из прибыли.

Основные проблемы и сложности учета инновационных процессов могут быть связаны как с неточным или неоднозначным толкованием инструкции, так и с уровнем подготовленности специалистов, заполняющих форму отчетности.

По инструкции допускается одну и ту же инновацию учитывать в разных графах, если она служила достижению нескольких результатов. Однако из самой формы этого не следует. Поэтому на предприятиях могут понимать вопрос слишком узко.

Особенностью механизма инновационного процесса предприятий является отсутствие рациональных процедур оценки затрат на инновации и соответственно обоснованной оценки результатов. Если и есть исходная информация, то большие затруднения вызывает подсчет инновационных затрат за несколько лет, как того требует форма.

Технически не проработан вопрос о непосредственных исполнителях, отвечающих за заполнение формы. По-

скольку Росстат не давал четких указаний о том, специалисты какого профиля конкретно должны заниматься отчетностью по инновациям, данный вопрос естественным образом переадресовывается на усмотрение руководства предприятий. Нельзя не заметить, что наиболее адекватно могут заполнить форму по статистике инноваций предприятия, имеющие проектно-конструкторские, производственно-технические, технологические отделы, в которых инновационный процесс традиционно отслеживался и сохранились специалисты, способные его оценивать и предоставить сведения в территориальный орган государственной статистики. Одновременно наиболее полную информацию о маркетинговых инновациях могут дать специалисты в области маркетинга. Таким образом, поскольку форма по инновациям охватывает довольно широкий круг вопросов производственно-технологического, экономического, маркетингового характера, необходимо участие в ее заполнении специалистов соответствующего профиля.

Анализ *содержания статистической отчетности об инновациях* проводился в разрезе нескольких основных разделов, имеющих отношение к объекту исследования. Наиболее подробно были изучены факторы, препятствующие инновациям, и результаты инновационной деятельности.

Факторы, препятствующие инновациям

По данным отчетности факторы, препятствующие инновациям, классифицируются следующим образом:

Экономические факторы: недостаток собственных денежных средств, недостаток финансовой поддержки со стороны государства, низкий платежеспособный спрос на новые продукты, высокая стоимость нововведений, высокий экономический риск, длительные сроки окупаемости нововведений;

Производственные факторы: низкий инновационный потенциал организации, недостаток квалифицированного персонала, недостаток информации о новых технологиях, рынках сбыта, невосприимчивость организаций к нововведениям, недостаток возможностей для кооперирования с другими предприятиями и научными организациями;

Другие факторы: низкий спрос со стороны потребителей на инновационную продукцию (услуги), недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность, неопределенность сроков инновационного процесса, неразвитость инновационной инфраструктуры (посреднические, информационные, юридические, банковские услуги), неразвитость рынка технологий.

Анализ факторов, препятствующих инновациям, отраженных в отчетности, позволяет сделать следующие выводы:

- Фактор «*недостаток собственных денежных средств*», на наш взгляд, требует уточнения, поскольку может означать отсутствие материально-технической базы, организационных структур для осуществления научных разработок и их внедрения, возможности найма ква-

лифицированного персонала, средств для привлечения сторонних (в том числе научных) организаций и т. д. Однако некоторые из перечисленных уточнений отражены в отчетности в качестве самостоятельных факторов. В частности, в числе производственных факторов выделены «низкий инновационный потенциал», «недостаток квалифицированного персонала», «недостаток возможностей для кооперирования с другими предприятиями и научными организациями». В конечном итоге, даже такой фактор, как «невосприимчивость организации к нововведениям», может быть оправдан «недостатком собственных денежных средств». Более того, предприятия стараются не иметь в наличии значительных свободных средств на счетах, так как это влечет за собой убытки, связанные, во-первых, с обесценением денежных средств в результате инфляции, а во-вторых, с упущенной выгодой от недополучения альтернативного дохода. Таким образом, во избежание различных толкований формулировки «отсутствие денежных средств», а также двойного (или даже тройного) учета этого фактора через другие названные выше производственные факторы необходимо разделять стадии инновационного цикла:

- а) разработка инновационной идеи;
- б) практическая ее реализация.

Первая стадия содержит весь комплекс работ по зарождению и созданию новшества как возможности удов-

летворения конкретных общественных потребностей. Вторая стадия включает в себя широкое распространение новшества, его коммерческую реализацию с получением максимальных экономических результатов. И если фактор «недостаток собственных денежных средств» будет относиться к стадии разработки инновационной идеи, а производственные факторы - к стадии реализации идеи, то в отчетности можно будет избежать описанных выше недоразумений.

В числе экономических факторов выделен «низкий платежеспособный спрос на новые продукты». Этот же фактор, в несколько иной редакции, присутствует в числе других факторов: «низкий спрос со стороны потребителей на инновационную продукцию (услуги)».

Фактор «неразвитость рынка технологий» является, на наш взгляд, элементом инновационной инфраструктуры, поэтому может быть включен в группу факторов, характеризующих неразвитость инфраструктуры.

Итак, приведенные выше аргументы свидетельствуют о необходимости совершенствования классификации факторов, препятствующих инновациям. В таблице 1 приведена авторская классификация факторов, препятствующих инновациям. Для облегчения восприятия они были разбиты на укрупненные группы «экономических», «технологических», «организационных», «личных» и «других» факторов.

Таблица 1

Факторы, препятствующие инновациям

Группы факторов	Описание факторов, включенных в группу
«Экономические» факторы	недостаток собственных денежных средств на разработку (покупку) инновационной идеи; недостаток финансовой поддержки со стороны государства; высокая стоимость практической реализации нововведений (покупка новых технологий, оборудования, материалов, каналов сбыта и т. д.); высокий экономический риск; длительные сроки окупаемости нововведений
«Технические и технологические» факторы	недостаточность имеющейся материальной базы для внедрения инноваций; ограничения в использовании информационных технологий (в наличии компьютеров, компьютерных программ, качественной связи, Интернета); неразвитость инфраструктуры (технологий, посреднических, юридических, банковских и прочих услуг)
«Организационные» факторы	отсутствие полного понимания у руководителей механизмов реализации инноваций и того, как работают исполнители; противодействие организационной культуры внедрению инноваций; недостаток приверженности высшего руководства инновациям; отсутствие организационных структур (команд), ответственных за внедрение
«Личностные» факторы	сопротивление работников и руководителей (из-за страха перед неизвестным, потребности в гарантиях, когда под угрозой оказывается собственное рабочее место, прошлый отрицательный опыт, связанный с проектами изменений, и др.); недостаток знаний и квалификации персонала; отсутствие у подчиненных навыков такого рода работы; нежелание выполнять дополнительную работу
«Другие» факторы	противодействие клиентов и партнеров; отсутствие или несовершенство внутренних документов, стимулирующих инновационную деятельность (должностных инструкций, систем стимулирования внедрения инноваций и т. д.); недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих инновационную деятельность

Результаты инновационной деятельности

В форме № 4-инновация содержится раздел о результатах инновационной деятельности, в содержании которого отражены результаты от проведения следующих видов инноваций:

- продуктовых (расширение ассортимента товаров и услуг; улучшение качества товаров, работ, услуг; увеличение занятости);
- процессных (повышение гибкости производства; рост производственных мощностей; сокращение затрат на за-

Таблица 2

Группировка результатов инновационной деятельности

Группировка результатов инноваций по видам изменений	Характеристика результатов инновационной деятельности
<i>Стратегические изменения</i> , в том числе: рост бизнеса	На базе существующих товаров: проникновение на сегмент; расширение сегмента, перепозиционирование, развитие рынка На базе новых видов товара: усовершенствование товара, новый товар
удержание (защита) существующего положения на рынке	Совершенствование товарного предложения: расширение ассортимента товаров, повышение качества товара Обеспечение конкурентоспособности
изменение (перестройка) бизнеса	Диверсификация
<i>Экономические изменения</i>	Увеличение объемов продаж Увеличение прибыли Сокращение затрат на заработную плату Сокращение материальных и энергозатрат
<i>Технические изменения</i>	Повышение гибкости производства Рост производственных мощностей Увеличение занятости
<i>Административные изменения</i>	Повысившаяся эффективность принятия решений Сокращение времени принятия решений
<i>Интеграционные изменения</i> (создание мотиваций и условий для реализации производственных функций)	Развитие внутренней организации (например, группировка похожих видов деятельности для достижения экономии на масштабах) Улучшение условий труда Большая децентрализация деятельности Уменьшение использования услуг сторонних организаций
<i>Адаптационные изменения</i> (сфокусированные на среде и информации, необходимой для принятия решений)	Улучшение обслуживания клиентов Улучшившееся качество информации о внешней среде Возросший статус информационных служб предприятия Повысившийся спрос на внешнюю информацию отделами предприятия Быстрый доступ к необходимой информации Уменьшение количества бумажной работы Возросшее правдоподобие результатов анализа
<i>Прочие изменения</i>	Снижение загрязнения окружающей среды Обеспечение соответствия современным техническим регламентам, правилам и стандартам

рабочую плату; сокращение материальных и энергозатрат);

- маркетинговых (расширение рынков сбыта или доли рынка);

- всех инноваций в совокупности (снижение загрязнения окружающей среды; обеспечение соответствия современным техническим регламентам, правилам и стандартам).

Приведенная группировка результатов инновационной деятельности направлена, главным образом, на детализацию продуктовых инноваций. В маркетинговых инновациях предусмотрено выделение только одного результата: *расширение рынков сбыта*; результаты организационных инноваций в форме не предусмотрены.

Здесь необходимо заметить, что акцент на продуктовых инновациях вполне объясним. Еще на стадии принятия решения об инновациях практически всегда обязательным является техническое обоснование нововведений. Однако предприятия, осуществляющие инновации, ставят своей целью не только технические и финансовые результаты, но и повышение конкурентоспособности продукции, построение долгосрочных отношений с партнерами, более удачное позиционирование, а это стратегические задачи, которые ориентированы на долгосрочные результаты. Кроме того, зачастую инновации направлены на достижение нескольких целей одновременно. В частности, маркетинговые инновации могут быть направлены на расширение ассортимента продукции, улучшение ее качества и т. п. А процессные инновации, направленные на сокращение затрат, приводят к конкурентному преимуществу компании, реализации стратегии лидерства по издержкам.

Перечисленные выше аргументы свидетельствуют о целесообразности разработки группировки результатов по видам изменений. По мнению автора, группировка результатов не по видам инноваций, а по видам происходящих изменений позволяет менеджерам осознать эффект синергизма намечаемых мероприятий по осуществлению инновационной деятельности.

В основе предлагаемой группировки лежат критерии оценки организации, используемые в теории менеджмента, которые, на наш взгляд, могут быть адаптированы к оценкам результатов инновационной деятельности (см. таблицу 2).

Приведенная классификация имеет несколько преимуществ. Во-первых, в ней существенно расширен перечень возможных результатов инновационной деятельности, в том числе связанных с организационными и маркетинговыми инновациями. Поэтому она может быть использована для описания результатов всех видов инноваций, а не только технологических. Во-вторых, в ней учтены стратегические выгоды от проведения инноваций, а также изменения, которые позволяют их достичь. В-третьих, она дает возможность учитывать одновременно несколько результатов от проведения инноваций. И наконец, в-четвертых, отдельные элементы группировки могут быть использованы для изучения конкретных видов инноваций.

В заключение необходимо отметить, что действующая в области инноваций отчетность в настоящее время охва-

тывает интегральные экономические показатели, которые позволяют получить общее представление о состоянии инновационных процессов. Но на базе только статистической отчетности невозможно получить подробную и всестороннюю оценку инновационных процессов, что вынуждает прибегать к анкетированию и другим специальным обследованиям. Однако несмотря на отдельные проблемы информационной базы статистики инноваций, следует подчеркнуть, что статистическая отчетность является отражением сложностей в развитии инновационной экономики, преодоление которых должно достигаться посредством государственной поддержки отдельных секторов экономики, а также созданием у всех экономических агентов стимулов к инновациям.