

Темы номера:

Оценка последствий исключения Беларуси из Обобщенной системы торговых преференций; основные изменения законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность; бизнес-среда Беларуси: оценки предпринимателей

Институт приватизации и менеджмента
Захарова, 76, 220088 Минск, Беларусь
Тел./факс +375 (17) 210 01 05
research@research.by, <http://research.by/>



Уважаемые читатели!

Вашему вниманию предлагается восьмой выпуск квартального обзора «Малый и средний бизнес в Беларуси». В первом разделе приводится анализ последствий исключения Беларуси из Обобщенной системы преференций (ОСП). Потери Беларуси от исключения из ОСП не превысят USD 70 млн в год, что значительно ниже озвучиваемых ранее оценок.

Во втором разделе дается характеристика институциональной среды и государственной политики в отношении развития МСП. Значимых изменений в регуляторной среде во втором квартале 2007 г. не произошло. Однако отдельные нормативные акты приведут к дополнительным издержкам для ряда отраслей МСБ, в первую очередь строительства. При этом принимаемые госпрограммы по стимулированию развития предпринимательства и совершенствованию административных процедур носят, как и ранее, преимущественно декларативный характер.

В истекшем квартале правительство заявляло о намерениях улучшить экономическое положение крупнейших предприятий через процедуру первичного публичного размещения акций (IPO). Преимущества, недостатки и ограничения приватизации крупных белорусских предприятий через IPO рассмотрены в третьем разделе обзора. Там же приводится опыт Польши в проведении IPO, а также предлагаются рекомендации по возможностям осуществления приватизации через IPO в Беларуси.

В заключительном разделе дается оценка альтернативных издержек, связанных с чрезмерным госрегулированием предпринимательства. В частности, приводятся расчеты возможных издержек среднего МСП на выполнение норм ценообразования и потерь, связанных с ним, для экономики Беларуси в целом. По нашим оценкам, издержки МСП на отчетность, общение с органами госуправления и регулирование цен составляют не менее USD 1 млрд в год.

Редакция

Редакторы:

Елена Ракова, Александр Чубрик

Авторы:

Анастасия Гламбоцкая, Кирилл Гайдук, Елена Ракова

© Исследовательский центр ИПМ, 2007

Содержание

| | |
|--|----|
| 1. ПОСЛЕДСТВИЯ ИСКЛЮЧЕНИЯ БЕЛАРУСИ ИЗ ОБОБЩЕННОЙ СИСТЕМЫ ПРЕФЕРЕНЦИЙ | 2 |
| 1.1. Обобщенная система преференций и ее действие | 2 |
| 1.2. Оценка возможных экономических последствий исключения Беларуси из ОСП | 2 |
| 1.3. Некоторые количественные оценки | 2 |
| 2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ МСП | 3 |
| 2.1. Изменения в области государственной политики в области развития МСП | 3 |
| 2.2. Реформа административных процедур | 4 |
| 2.3. Изменения в законодательстве | 5 |
| 3. ПРИВАТИЗАЦИЯ КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОМОЩЬЮ IPO: ЗА И ПРОТИВ | 6 |
| 3.1. Преимущества и ограничения IPO | 6 |
| 3.2. Case-study: IPO в Польше | 7 |
| 3.3. Почему приватизация через IPO может быть только точечной | 7 |
| 3.4. Возможности IPO как метода приватизации в Беларуси | 8 |
| 4. ОЦЕНКА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИЗДЕРЖЕК, СВЯЗАННЫХ С ЧРЕЗМЕРНЫМ ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕМ | 8 |
| 4.1. Отчетность и общение руководителя с органами государственной власти | 8 |
| 4.2. Издержки государственного регулирования цен | 10 |

Материалы подготовлены сотрудниками Исследовательского центра ИПМ. Представленные материалы отражают точку зрения авторского коллектива, которая может не совпадать с позицией Исследовательского центра ИПМ.

1. ПОСЛЕДСТВИЯ ИСКЛЮЧЕНИЯ БЕЛАРУСИ ИЗ ОБОБЩЕННОЙ СИСТЕМЫ ПРЕФЕРЕНЦИЙ

Евросоюз принял решение исключить Беларусь из Обобщенной системы торговых преференций с 21 июня 2007 г. Для независимых профсоюзных организаций, чьи права систематически нарушались (что и послужило причиной такого решения ЕС), такой шаг видится значимым в плане влияния на политику правительства в отношении независимых профсоюзов. Может быть, она станет менее жесткой. Эти ожидания подкреплены имеющимися количественными оценками потери торговых преференций. Согласно информации, имеющейся в средствах массовой информации, потери могут быть существенными. Ниже дана оценка того, действительно ли потери могут быть столь значительными, чтобы оказать влияние на решения правительства.

1.1. Обобщенная система преференций и ее действие

Целью Обобщенной системы преференций (ОСП) является помощь экономическому развитию переходных и развивающихся стран, не подписавших торговых соглашений с Европейским Союзом. ОСП охватывает только те товары, в отношении которых действуют торговые пошлины. В рамках Общих механизмов (действие которых распространяется на все страны-бенефициары), по 3300 товарам предоставлен нулевой тариф, в то время как по 3700 (относимым к так называемым «чувствительным товарам») предоставлены скидки с тарифов, применяемых в отношении стран со статусом «наибольшего благоприятствования в торговле». В среднем скидка с тарифов составляет 25% (для некоторых текстильных товаров она равна 20%, а для некоторых других товаров доходит до 30%). Странам также могут быть предоставлены дополнительные скидки в рамках так называемых «специальных механизмов стимулирования» защиты прав трудящихся и окружающей среды. В этом случае размер скидки удваивается.

¹ Раздел подготовлен на основе материалов Белорусского института стратегических исследований, см. http://www.belinstitute.eu/images/stories/documents/biss_gsp_rus.pdf.

Таблица 1. Экспорт Беларуси в ЕС в 2006 г.

| Код ВЭД | ТНТоварная группа | Экспорт, USD млн | Удельный вес в экспорте в ЕС, % |
|---------|---------------------------------|------------------|---------------------------------|
| 27 | Топливо и нефть | 3185.5 | 59.8 |
| 44 | Древесина и изделия из нее | 405.1 | 7.6 |
| 72 | Железо и сталь | 315.6 | 5.9 |
| 31 | Удобрения | 214.8 | 4.0 |
| 73 | Изделия из черных металлов | 189.5 | 3.6 |
| 87 | Транспортные средства | 147.8 | 2.8 |
| 62 | Одежда и текстиль | 131.2 | 2.5 |
| 84 | Котлы, оборудование и механизмы | 89.4 | 1.7 |
| - | Другие товары | 849.7 | 16.0 |

Источник: оценка на основе данных Евростата и Министерства статистики и анализа Республики Беларусь.

1.2. Оценка возможных экономических последствий исключения Беларуси из ОСП

Исключение Беларуси из ОСП означает отмену тарифных преференций. Теперь товары белорусских компаний будут облагаться тарифами, применяемыми в отношении стран со статусом «наибольшего благоприятствования в торговле» (НБТ). В настоящее время средний тариф в отношении этих стран составляет около 4%. Однако ставки варьируются по степени «чувствительности» того или иного продукта. В свою очередь, эта степень определяется исходя из ситуации с производством аналогичных товаров в рамках ЕС. Таким образом, на первый взгляд кажется, что белорусский экспорт подорожает (или прибыль экспортеров снизится) в среднем на 4%. Тогда общие потери могут составить минимум USD 214 млн (исходя из объема экспорта в страны ЕС в 2006 г.). Ранее в различных средствах информации называлась еще более серьезная цифра в EUR 300 млн. Это означало, что экспортеры Беларуси могут потерять именно такую сумму в виде более низкой прибыли и оплаты труда.

Однако представляется, что эти цифры серьезно завышены. Такие оценки сделаны без учета реальной структуры белорусского экспорта в ЕС. В то же время именно структура экспорта определяет, насколько тарифы вырастут в действительности. Дело в том, что по ряду товарных позиций тарифы для стран со статусом НБТ нулевые, так что они не попадают в сферу действия ОСП. Таким образом, чтобы оценить возможные последствия исключения Беларуси из ОСП, сначала необходимо изучить структуру экспорта в ЕС.

Как видно из табл. 1, белорусский экспорт в ЕС сосредоточен в секторах, производящих товары с относительно невысокой добавленной стоимостью. Несмотря на обширную номенклатуру товарного экспорта, лишь пять групп товаров составляет 80% всего экспорта, а именно минеральное топливо и масла, древесина, железо и сталь (и изделия из них), а также удобрения. Тарифные преференции по этим группам не очень значительны. Кроме того, в рамках этих категорий ставки для стран со статусом НБТ зачастую нулевые.

Тем не менее, после утраты Беларусью статуса бенефициара тарифы могут вырасти с нулевого уровня до 3.5–4.7%. Для товаров текстильной промышленности может наблюдаться рост тарифов с 9.6% до 12%. Однако даже самые «пессимистичные» оценки потери (в годовом выражении) находятся в пределах USD 52.2–66.6 млн. В то же время более реалистичная «оптимистическая» оценка составляет от USD 23 до 36 млн. По основным группам товаров рост тарифов будет очень незначительным. В частности, экспортеры нефти и нефтепродуктов могут столкнуться с увеличением тарифов на 0.34%, удобрений – на 0.6%, а экспортеры изделий из железа и стали – на 0.04%. Что касается остальных товарных групп, то по ним рост тарифов будет еще менее незаметным.

1.3. Некоторые количественные оценки

Часто упоминаемая количественная оценка в EUR 300 млн в год представляется очень грубой и некорректной. По всей видимости, она была получена путем умножения объема белорусского экспорта в ЕС в 2005 г. (около EUR 3.3 млрд) на 10% (эксперт-

ная оценка возможных потерь). Поскольку в 2006 г. экспорт Беларуси в ЕС вырос на 27.5%, потери, согласные такой оценке, также должны были бы быть скорректированы на эту величину.

Можно утверждать, что такая оценка не учитывает реальную структуру белорусского экспорта. Более точная оценка может быть сделана на основе детализации структуры экспорта до 8-го знака товарной номенклатуры. Однако это лишь первый шаг. Более глубокий анализ требует принять во внимание ценовую эластичность, существующую на рынках ЕС в отношении импорта из Беларуси. Может оказаться, что импортеры из ЕС не снизят спрос на белорусские товары, несмотря на рост тарифов. Это в особенности касается сырьевых и промежуточных товаров, которые нелегко заменить аналогичными, если принять во внимание транспортные издержки и некоторые другие факторы. Однако менее тщательный анализ последствий (то есть без учета эластичности спроса) не следует отвергать лишь по причине его формальной незавершенности. Беларусь является малой открытой экономикой, не оказывающей влияние на цены на рынках ЕС. Так что вполне можно ожидать сокращения размера прибыли и фонда оплаты труда экспортеров, а не повышения цен на белорусские товары.

Представленная оценка включает в себя лишь первый шаг, а именно разбивку белорусского экспорта до 8-го знака товарной номенклатуры и применение к товарам тарифных ставок для стран со статусом НБТ. Кроме того, она охватывает лишь 8 основных товарных групп, составляющих 84% белорусского экспорта в ЕС. По остальным группам в худшем случае потери вряд ли превысят USD 35 млн. Более реалистичная оценка дает цифру в USD 10 млн в годовом выражении. Также следует принимать во внимание тот факт, что торговля некоторыми товарами регулируется специальными соглашениями. В частности, это касается торговли текстилем и одеждой. Их бестарифный экспорт в ЕС регулируется отдельно. Тем не менее, в этом секторе потери могут составить до USD 6.7 млн в год, поскольку тарифы на некоторые товары вырастут с 9.6%

Таблица 2. Возможные потери Беларуси после исключения из ОСП: количественная оценка (в годовом выражении)

| Код ВЭД | Товарная группа | Возможные потери, USD тыс. | Потери в % от экспорта по товарной группе |
|---------|---------------------------------|----------------------------|---|
| 27 | Топливо и нефть | 17231.2 | 0.5 |
| 44 | Древесина и изделия из нее | 2951.2 | 0.7 |
| 72 | Железо и сталь | 70.0 | 70.0 |
| 31 | Удобрения | 1681.5 | 0.8 |
| 73 | Изделия из черных металлов | 108.8 | 0.1 |
| 87 | Транспортные средства | 3619.1 | 2.4 |
| 62 | Одежда и текстиль | 6760.3 | 5.2 |
| 84 | Котлы, оборудование и механизмы | 292.8 | 0.3 |

Источник: Белорусский институт стратегических исследований.

до 12%. Такой относительно высокий уровень тарифов обусловлен тем, что текстильный сектор считается «чувствительным» в рамках ЕС.

Каким образом эти потери окажут влияние на экономику? Представляется, что отмена преференций может привести к снижению размера прибыли и заработной платы. В худшем случае (то есть когда потери могут составить от USD 52.6 млн до USD 66.6 млн) совокупный объем прибыли в экономике может сократиться на 1.84%, а реальная зарплата (в долларовом выражении) – на 0.6%. В то же время более оптимистичная оценка потерь (от USD 23 млн до USD 36 млн) дает нам 0.9 и 0.3% снижения этих показателей соответственно.

Что касается отдельных отраслей, то лишь химическая и нефтехимическая промышленность может несколько пострадать. В частности, в самом неблагоприятном случае заработная плата (в долларовом выражении) может упасть на 5.9%, в то время как в легкой промышленности – на 2.6%. В металлургии и деревообработке исключение из ОСП может «съесть» до 0.1 и 0.6%, соответственно. Напомним, что это наиболее пессимистичные оценки. В реальности, однако, можно ожидать, что потери будут крайне малы.

2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ МСП

2.1. Изменения в области государственной политики в области развития МСП

Во 2 кв. 2007 г. существенных изменений в параметрах экономической политики и легальных институтах, регламентирующих деятельность

малых и средних предприятий (МСП), не произошло. Институциональная среда, регулирующая бизнес в стране, остается сложной, нестабильной и противоречивой.

Несмотря на определенные успехи, достигнутые в развитии малого и среднего предпринимательства, МСП еще не оказывают существенного влияния на социально-экономическое развитие общества. Это признал начальник департамента предпринимательства Министерства экономики А. Лихачевский на заседании Общего комитета Центральноевропейской инициативы по вопросам экономики, которое проходило в Палате представителей белорусского парламента. В 2006 г. субъектами малого предпринимательства произведено 9% ВВП, в то время как в 2005 г. – около 8%. Количество малых предприятий всех форм собственности достигло в 2006 г. 38 тыс. (рост на 14%). Число индивидуальных предпринимателей составило около 192 тыс., то есть увеличилось на 8%. Сумма налоговых поступлений от ИП в 2006 г. по сравнению с 2005 г. возросла более чем на USD 55 млн (на 23%). Доля иностранных малых предприятий в общем количестве таковых составляет около 4%. Это гораздо меньше не только показателей стран с рыночной экономикой, но и многих стран с переходной экономикой, в том числе СНГ.

В условиях изменения цен на энергоносители и некоторого замедления роста экономики правительство делает заявления о необходимости ускорения развития МСП и либерализации условий их функционирования. В то же время представители органов управления продолжают настаивать на том, что «сложившаяся в Беларуси отраслевая и территориальная

структура малого бизнеса не вполне отвечает приоритетам социально-экономического развития страны». ² Тот факт, что 40% малых предприятий и до 80% индивидуальных предпринимателей сосредоточены в сфере оптовой и розничной торговли (торгуя в основном импортными товарами) является объектом критики со стороны правительства. По мнению чиновников именно производственный сектор является одним из факторов усиления экспортного потенциала и импортозамещения.

Белорусское правительство по-прежнему желает управлять всеми процессами в стране, даже такими как место и сфера деятельности предпринимателей. Однако для увеличения привлекательности производственной деятельности практически ничего не делается. Получение разрешений, сертификатов и согласований является очень серьезной проблемой для многих предпринимателей, как с точки зрения временных, так и финансовых издержек. Сложности и дороговизна получения банковского кредита, высокие арендные ставки, налоги и многие другие проблемы делают нерентабельным многие производственные проекты и идеи. Не меньше проблем возникает у производственного МСП и при экспортной деятельности, в первую очередь в случае торговли с Россией (в частности, усложненность расчетов, связанных с применением нулевой ставки НДС при поставке продукции в Россию).

Резкий рост внешнеторгового дефицита вынуждает правительство принимать меры, направленные на стабилизацию валютного рынка. Однако вместо либерализации условий хозяйствования и создания привлекательных условий для притока капитала правительство идет по пути «оптимизации импорта» и стимулирования импортозамещения. В частности, предприятиям, которые будут производить импортозамещающую продукцию, государство планирует предос-

тавить налоговые льготы. Проект указа «О мерах по стимулированию производства и реализации отдельных товаров» подготовлен и находится в Администрации президента. В документе содержится перечень из почти 300 наименований продукции, производители которой будут освобождены на три года от уплаты налога на прибыль и оборотных налогов при условии, что выручка от продажи продукции собственного производства составит не менее 90%. ³

В рамках стимулирования развития предпринимательства в малых городах и сельской местности подготовлен также проект декрета президента «О регулировании предпринимательской деятельности на территории сельских населенных пунктов», которым предусмотрено освобождение производственных предприятий от основных видов налогов на 4 года. В целом, говоря об упрощенной системе налогообложения для малого бизнеса, представители Министерства экономики отмечают, что согласно расчетам предпринимателей и экспертов ставка налога в размере 10% (без НДС) и 8% (при уплате НДС) от выручки достаточно высокие, и они не интересны для многих производителей. Поэтому сейчас министерство рассматривается вариант их снижения до 8 и 6% соответственно.

Также правительство утвердило перечень поселков городского типа и городов районного подчинения, в которых МСП и ИП могут быть установлены пониженные ставки налога при упрощенной системе налогообложения. В соответствии с постановлением правительства в перечень вошли 138 поселков городского типа и городов районного подчинения с численностью населения до 50 тыс. человек. ⁴

По мнению правительства, существенную поддержку для развития бизнеса может оказать указ президента № 296 от 01.06.2007. Данный документ позволит оказывать финансовую поддержку малому предпринимательству в рамках соответствующих госпрограмм. Также он предоставляет возможность финансово под-

держать деятельность гарантийных фондов (такие учреждения уже есть в Гродненской и Брестской областях).

Комплексная программа развития регионов, малых и средних городских поселений на 2007–2010 гг. также призвана стимулировать предпринимательство в малых городах и сельской местности. ⁵ Согласно Программе, в 2007–2010 гг. организации, зарегистрированные и осуществляющие деятельность в малых и средних городских поселениях, входящие в перечень, утвержденный указом, уплачивают налог на прибыль в размере 50% от ставки, установленной законодательством, и освобождаются от уплаты налога с пользователей автомобильных дорог и сбора в республиканский фонд поддержки сельхозпроизводителей. Кроме того, советам депутатов областного и базового территориальных уровней предоставлено право устанавливать в 2007–2010 гг. для организаций, реализующих инвестиционные проекты по модернизации производства, созданию новых рабочих мест в малых и средних городских поселениях, льготы по налогу на недвижимость, земельному и экологическому налогу в части платежей за использование природных ресурсов. На реализацию Госпрограммы планируется направить около BYR 2 трлн, из которых четверть – бюджетные средства. Согласно другому указу президента облисполкомы наделены более широкими полномочиями по предоставлению субъектам хозяйствования всех форм собственности преференций, в том числе гарантий по банковским кредитам за счет местных бюджетов. ⁶

2.2. Реформа административных процедур

О необходимости максимально устранить административные барьеры в сфере малого и среднего предпринимательства, упростить процедуры вступления в бизнес, де бюрократизировать их говорил в своем недавнем ежегодном послании белорусскому народу и парламенту А. Лукашенко. Упрощением административ-

² Такое мнение высказал глава Совета по развитию предпринимательства в Республике Беларусь В. Зиновский на заседании Совета по развитию предпринимательства и Бизнес-союза предпринимателей и нанимателей им. проф. Кунявского (БСПН) в Могилеве, в ходе которого рассматривались проблемы малых производственных предприятий.

³ Экономическая газета, № 16, 2007 г.

⁴ Постановление Совета министров от № 703 30 мая 2007 г.

⁵ Указ президента Республики Беларусь № 265 от 7.06.2007.

⁶ Указ президента Республики Беларусь № 266 от 08.06.2007.

ных процедур при создании нового бизнеса занимается рабочая группа под руководством вице-премьера А. Кобякова.

Созданная в ноябре 2006 г. распоряжением премьер-министра рабочая группа провела уже несколько заседаний. Самое главное, что она сделала (по мнению экспертов), – это дала определение административных процедур, которое до сих пор отсутствовало в официальных документах.

Задачи рабочей группы – сократить количество процедур, установить оптимальные (минимально необходимые) сроки их прохождения, уменьшить количество представляемых документов, закрепить в законодательстве их исчерпывающий перечень, а плату за проведение процедур сделать соразмерной затратам. Предполагается также сделать доступной, открытой, прозрачной и понятной информацию об административных процедурах, нормативно закрепить исчерпывающий перечень оснований для отказа при прохождении процедур и установить единые требования к порядку их прохождения. Предложения рабочей группы по упрощению административных процедур станут основанием для подготовки соответствующих изменений и дополнений в законодательные акты.

Согласно протоколу заседания рабочей группы в ближайшее время государственные органы должны завершить ревизию всех административных процедур, которые применяются в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (ИП), и представить их «на суд» бизнес сообщества.

Информировать субъектов хозяйствования о ходе упрощения планируется через интернет-сайты органов госуправления, предпринимательских союзов, и через СМИ. Они же будут принимать от предпринимателей предложения по улучшению административных процедур. Существенная роль в этой работе отводится Международной финансовой корпорации (МФК) и бизнес-союзам. С ними госорганам поручено обсуждать детали и специфику административных процедур, предложения по их упрощению или сохранению в нынешнем виде.

Довольно жесткий график представления органами государственного управления перечней административных процедур, а также предложений по их совершенствованию и рассмотрению материалов (38 ведомств должны это сделать с мая по сентябрь 2007 г.) вызывает некоторые опасения в возможности реального реформирования системы административных процедур. Много зависит от того, как будет организована эта работа и насколько серьезными и квалифицированными окажутся предложения самих предпринимателей, бизнес-союзов и экспертов.

2.3. Изменения в законодательстве

Дополнительными финансовыми и техническими сложностями для мелкого бизнеса и начинающих предпринимателей может обернуться обязательная сертификация ряда строительных работ, которая вводится с 1 июля 2007 г. на малярные, обойные, штукатурные, облицовочные, стеклянные, а также работы по устройству полов. С 1 сентября сертифицировать придется работы по заполнению оконных и дверных проемов.⁷ Для прохождения сертификации, которую сравнивают с лицензированием, субъекты хозяйствования (это касается как индивидуальных предпринимателей, так и юридических лиц) должны иметь квалифицированный персонал, необходимое оборудование для работы, средства контроля, технологическую документацию на выполняемые работы, систему контроля качества и др.

Базовая стоимость сертификации одного вида работ составляет BYR 820 тыс. Если же сертифицировать сразу несколько работ или все вместе, за каждый дополнительный вид надо будет заплатить 30%. Сертификация всех семи видов работ обойдется субъекту хозяйствования в BYR 2.5 млн. Дополнительными расходами могут стать испытания в лаборатории, а это еще около BYR 1 млн.

Сертификация повлечет также сопутствующие издержки, а именно: закупка контрольно-измерительного оборудования, подготовка специалистов

и пр. К расходам следует добавить затраты по аренде помещения под офис и склад, формированию уставного фонда, закупке оборудования, поиску кадров, выплате заработной платы. Все эти расходы МСП будет нести еще до момента получения первой прибыли.

Рост цен в строительстве, а также повышение тарифов на жилищно-коммунальные услуги в связи с удорожанием энергоносителей вынуждает правительство принимать меры по их сдерживанию. В частности, согласно указу № 138 от 26.03.2007 «О некоторых вопросах обложения налогом на добавленную стоимость», для строительных и жилищно-коммунальных организаций освобождаются от НДС практически все процедуры, сопутствующие строительству и ремонту жилищного фонда, за исключением непосредственно самого строительства и ремонта, а также широкий спектр жилищно-коммунальных и эксплуатационных услуг. Данная мера призвана препятствовать росту цен и тарифов на вышеперечисленные виды услуг для физических лиц, и как следствие может положительно сказаться на росте спроса на подобные услуги за счет цены.

С 1 марта вступила в силу новая редакция Кодекса «Об административных правонарушениях» (КоАП). Соответственно, изменились меры ответственности субъектов хозяйствования за различные нарушения законодательства в сфере ценообразования. В соответствии со ст. 12.4 КоАП нарушение установленного порядка формирования и применения цен (тарифов) должностными и иными физическими лицами, ответственными за соблюдение указанного порядка, влечет наложение штрафа в размере от 10 до 40 базовых величин (1 базовая величина (БВ) составляет BYR 31000). То же деяние, совершенное повторно в течение одного года после наложения за такое же нарушение административного взыскания, наказывается штрафом в размере от 10 до 80 БВ. Изменились наказания и за другие виды нарушений в области государственной дисциплины цен.

19 марта 2007 г. подписан указ № 129 «О некоторых мерах по развитию

⁷ См. постановление Госкомитета по стандартизации № 58 от 29.11.2006.

международных перевозок». Указ призван стимулировать развитие экспортных поставок на условиях Инкотермс CIF (стоимость, страхование, фрахт) и CFR (стоимость и фрахт), и, как следствие, обслуживание экспортных операций белорусской стороной и развитие белорусских перевозчиков на международном рынке транспортных услуг. По указу транспортным предприятиям возвращена ставка НДС 0% в отношении оборотов по реализации транспортных услуг за пределами Беларуси. Он также предусматривает возможность ввозить с 1 июля 2007 г. по 30 июня 2010 г. в режиме временного ввоза без обложения таможенными пошлинами и налогом на добавленную стоимость новые транспортные средства иностранного производства для осуществления международных транспортных перевозок по установленному перечню. Максимальный срок временного ввоза составляет 34 месяца. Однако для получения данной льготы необходимо обязательно приобрести такое же количество новых транспортных средств белорусского производства, что значительно ограничивает использование подобных преференций.

Таким образом, вышеназванным указом льготные условия по ввозу новых транспортных средств вводятся преимущественно для крупных транспортных предприятий, в том числе государственных. Малые и средние предприятия не в состоянии осуществить единовременные закупки большого количества транспортных средств. Более того, многим из них нет необходимости приобретать транспортные средства белорусского производства.

Продолжает ужесточаться законодательство в отношении индивидуальных предпринимателей. В частности, оно приводит к тому, что ИП вытесняются с отдельных рынков. До 1 апреля индивидуальные предприниматели могли осуществлять импорт и розничную торговлю непивной спиртосодержащей продукцией, расфасованной в потребительскую тару (упаковку) емкостью не более 1 л (мас-сой не более 1 кг) (в основном это парфюмерно-косметическая продукция, жидкие моющие и чистящие средства, антифризы, растворители и т.д.) на основании специальных раз-

решений (лицензий) на розничную торговлю и общественное питание. То есть до апреля импорт такой продукции осуществлялся без лицензии. Однако с 1 апреля наличие лицензий на импорт стало обязательным.⁸

10 мая 2007 г. принят Закон «О рекламе». Основными нововведениями закона является регулирование рекламы алкогольной (пива) и табачной продукции, а также определение предельного времени для рекламы. Закон вступает в силу с ноября 2007 г. Документом устанавливается ряд требований к рекламе, а также ограничений и запретов. После вступления в действие закона рекламное время в эфире должно сократиться. Кроме того, в новом законе о рекламе содержатся пункты относительно регулирования размещения (распространения) рекламы посредством телефонной, телекной, факсимильной, сотовой связи, электронной почты. Реклама по этим каналам разрешена только при наличии согласия абонента или адресата на получение рекламы.

Новым законом, в частности, ограничивается реклама пива и слабоалкогольных напитков. Вводится полный запрет на наружную рекламу пива, а также проведение акций, направленных на стимулирование сбыта пива и слабоалкогольных напитков. По новым правилам запрещается реклама табачных изделий и алкогольных напитков в аэропортах, на вокзалах, остановочных пунктах общественного транспорта, станциях метрополитена. Вводится запрет на использование в рекламе алкогольных напитков и табачных изделий образов людей и животных. Реклама этих продуктов запрещается также в изданиях, СМИ, специализирующихся на вопросах экологии, образования, охраны здоровья, на плакатах, стендах, световых табло и иных средствах наружной рекламы. В отношении табачных изделий выше указанные меры регулирования действуют до 1 января 2008 г., а с этой даты любая реклама табачных изделий полностью запрещается.

Все вышеперечисленные меры регулирования в отношении рекламы

⁸ См. постановление Совета министров № 1267 от 27.09.2006.

могут привести к ослаблению конкурентных позиций белорусских производителей пива, которые в настоящее время в рамках конкурентной борьбы с российскими и украинскими компаниями проводят массивные рекламные акции по продвижению своей продукции на белорусском рынке.

3. ПРИВАТИЗАЦИЯ КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОМОЩЬЮ IPO: ЗА И ПРОТИВ

В последнее время участились случаи упоминания процедуры IPO – первоначального публичного размещения акций (Initial Public Offering – IPO) со стороны представителей органов власти. Об IPO как способе поправить финансовое положение белорусских заводов, и в первую очередь НПЗ, и узнать приблизительную рыночную стоимость акций этих предприятий говорили вице-премьер В. Семашко и зам. министра экономики Н. Зайченко. В частности, Н. Зайченко отметил, что белорусские предприятия нефтепереработки и нефтехимии проведут первые публичные размещения 10–15% акций на международных площадках в конце 2007 г.

3.1. Преимущества и ограничения IPO

На Западе приватизация крупных компаний через первоначальное публичное размещение акций на биржах является стандартной формой. Особое распространение эта форма получила в Великобритании.

Преимущества IPO:

- данный метод предполагает раскрытие значительного объема информации о предприятиях, и соответственно, является наиболее прозрачным и открытым методом приватизации;
- приватизация становится доступной как для широких слоев населения, так и для иностранных инвесторов. При этом инвесторы-аутсайдеры могут выступать с любыми инициативами и имеют право на реструктуризацию компании (в случае прямых продаж через инвестиционный конкурс на инвестора могут налагаться значительные ограничения и обязательства);

- цена компании определяется рынком, а государство получает максимальный доход;
- при покупке стратегическим инвестором контрольного пакета акций достигается высокий уровень руководства компаниями;
- IPO предоставляет основу для создания хорошо функционирующей фондовой биржи.

Ограничения и трудности при реализации IPO:

- выполнение всех стандартных требований листинга в условиях трансформационной экономики замедляет подготовку и проведение приватизации;
- затраты на проведение IPO могут быть столь значительны, что лишь компании, имеющие хорошую рыночную перспективу, могут их себе позволить;
- при ненадлежащей подготовке предприятия и/или отсутствии предприватизационной реструктуризации акции приватизируемых предприятий могут быть значительно недооценены;
- складывающаяся в результате IPO структура собственности не всегда может быть наиболее оптимальной в смысле появления «эффективных собственников», заинтересованных в крупномасштабной реструктуризации предприятия;
- существует вероятность блокировки проведения приватизации из-за отсутствия стимулов у менеджмента и наличия определенных групп интересов, совершенно не заинтересованных в данном способе приватизации.

3.2. Case-study: IPO в Польше

IPO получило значительное распространение в Польше. Однако первые 5 предприятий готовились для продажи на бирже почти два года. При этом 50% стоимости (вырученных на бирже средств) ушло на подготовку этих предприятий и выполнение всех требований листинга. За период 1990–1996 гг. методом открытой продажи удалось разместить на бирже акции 28 специально отобранных

предприятий. Вначале это были предприятия промышленности, затем к ним добавилось несколько предприятий из банковской сферы и телекоммуникаций (Bank Handlowy, Telekomunikacja Polska).

В настоящее время, спустя 15 лет приватизации и проведения IPO, подготовка предприятия к требованиям листинга занимает меньшее количество времени и составляет примерно 10% от стоимости, поскольку осуществляется польскими специалистами (а не иностранными, как ранее), а рынок таких специалистов стал более насыщенным и конкурентным. За весь период приватизации Польша провела порядка 60 выпусков IPO, Эстония – 20, Венгрия – несколько подобных продаж.

В основе мотивации польского правительства при выборе приватизации через IPO лежало желание:

- создать надежный, защищенный от скандалов фондовый рынок;
- создать условия для развития инвестиционных фондов (прежде всего пенсионных);
- повысить стоимость предприятия для продажи больших пакетов акций стратегическим инвесторам;
- повысить популярность самой идеи приватизации среди населения (особенно в начальный период);
- вовлечь национальный капитал в процесс приватизации (средств населения и МСП).

При приватизации банка “Bank Handlowy” была попытка реализовать идею «народного капитализма» в банковской сфере, однако она не получила продолжения. Соответственно, под указанные мотивации (с учетом политических, экономических и технических соображений) и выбрали правительством предприятия для предложения их акций к IPO – пивная отрасль и пищевая промышленность (в самом начале), затем – производство строительных материалов (цементный завод), затем металлургия и машиностроение, химическая и нефтехимическая промышленность, потом – банк и телекоммуникации (в каждой отрасли по 2–4 предприятия).

3.3. Почему приватизация через IPO может быть только точечной

Как было отмечено выше, польское правительство использовало IPO для создания и укрепления надежного финансового рынка, поддержания инвестиционных и пенсионных фондов и, главное, подтверждения твердости намерений продолжения политики приватизации, что было особенно актуально в начале 1990-х гг. Основное ограничение данного метода – большие временные и финансовые затраты на подготовку всех необходимых документов и их рассмотрение Советом директоров биржи. Проведение IPO в Польше включало выполнение требований Закона о ценных бумагах и требований Варшавской фондовой биржи.

Требования к листингу были очень высокими. Компании, предлагающие IPO, должны были подготовить Соглашение по гарантированному размещению акций, которое должно быть одобрено польской Комиссией по ценным бумагам. При этом информация в этих проспектах была сильно детализирована.

Однако основной проблемой была подготовка всех необходимых финансовых документов и отчетности согласно международным требованиям (баланс, баланс прибылей и убытков, отчет о движении финансовых средств, аудиторское заключение и пр.). При этом трансформация национальных стандартов отчетности в международные зачастую приводит к снижению прибыльности (чистому убытку) предприятия.

Помимо финансовой отчетности, необходимо подготовить большое количество других документов. Например, для подготовки offering circular, то есть брошюры с предложением купить ценные бумаги данного предприятия, предприятие должно было подготовить следующие документы:

- детальная информация обо всех материальных рисках, связанных с инвестициями в компанию, включая макроэкономические и политические риски;
- детальное описание бизнеса компании, ее стратегии, основных планов в области исследований и развития компании;

- информация о трудовом коллективе;
- информация о дочерних компаниях, собственности, имевшихся и имеющих место случаев судебной тяжбы;
- описание регуляторной среды, в которой действует предприятие, включая обзор, как она влияет на конкуренцию;
- детальное описание и анализ финансового состояния и результатов деятельности;
- описание квалификации директоров и менеджеров, возможной доли их компенсации и их доли в собственности предприятия.

В требованиях листинга входит и обязательство о полном раскрытии информации и ее прозрачности. А международные стандарты по раскрытию информации и ее прозрачности включают:

- финансовые и операционные результаты деятельности компании;
- в чьей собственности находятся крупные пакеты акций и как распределяются голоса;
- список членов совета директоров и должностных лиц, а также получаемое ими вознаграждение;
- прогнозируемые существенные факторы риска;
- существенные вопросы, связанные с наемными работниками и другими заинтересованными лицами, структура и политика корпоративного управления.

Все это делает подготовку предприятий для IPO длительной (от года до трех лет) и затратной, а иногда и приводит к ее блокировке по самым разным причинам – от нехватки информации до саботирования подготовки менеджерами предприятия, незаинтересованными в IPO. Таким образом, приватизация через IPO может быть только точечной.

3.4. Возможности IPO как метода приватизации в Беларуси

Приватизация является одной из наиболее сложных и важных реформ в период трансформации. Существует

большое разнообразие стратегий приватизации, каждая из которых имеет свои плюсы и минусы. Однако именно вследствие сложности и масштабности реформы собственности при выборе каждого из наиболее эффективных методов приватизации – IPO, прямых продаж, банкротства и ликвидации – должны быть подобраны соответствующие критерии.

Основными преимуществами приватизации через IPO являются прозрачность процесса, возможность участия в приватизации широкого круга населения и поддержка развития надежного фондового рынка. При этом готовится план развития предприятия, а бухгалтерские и финансовые показатели приводятся в соответствие с международными стандартами.

Однако именно финансовые и временные издержки подготовки предприятия и возможности выполнения им требований листинга говорят о том, что с помощью этого метода лучше всего приватизировать финансово устойчивые и успешные предприятия. А неопределенность экономических и политических рисков, отсутствие многими необходимой информации в трансформационной экономике может затянуть процесс подготовки предприятия к IPO на годы.

Исходя из этого, можно предложить следующие рекомендации в области проведения экономической политики и попыток проведения IPO белорусскими предприятиями:

- эффективное использование IPO имеет смысл в виде «точечной» приватизации для укрепления фондового рынка страны и в качестве политического сигнала о намерениях правительства продолжать и углублять приватизацию;
- выбор предприятий для предложения их акций на фондовой бирже должен происходить исходя из четких и прозрачных критериев;
- выбранные для приватизации через IPO предприятия должны проходить предприватизационную реструктуризацию;
- необходимо иметь план по привлечению собственных и зарубежных средств для подготовки соответствующих специалистов и проведения необходимых процедур;

- учитывая трудоемкость и стоимость процесса подготовки приватизируемого предприятия к требованиям листинга, данный метод нельзя рассматривать как решение фискальных проблем бюджета.

Поскольку данная форма приватизации не всегда создает возможности для формирования оптимальной структуры собственности (опасность «распыления» акций, отсутствие «реальных» собственников), а также всегда существует возможность торможения процесса со стороны крупных менеджеров. Соответственно, возможности этого метода по достижению экономических целей приватизации – повышению эффективности приватизируемых предприятий – ограничены.

Большинство стран с переходной экономикой организовывало IPO на своих собственных биржах. Это решало как задачи развития собственного фондового рынка, так и предоставляло возможности участия в приватизации прибыльных предприятий населения и местных инвесторов. В России крупные корпорации в настоящее время используют IPO как на собственной бирже, так и на других биржах. Это наиболее уважаемые биржи мира, расположенные в Нью-Йорке, Лондоне или Франкфурте.

В настоящее время в Беларуси отсутствует собственный фондовый рынок. Соответственно, IPO могут проводиться на международных площадках. Возможно, акции белорусских предприятий будут размещаться на биржах стран Ближнего Востока, где нет серьезных требований по международным стандартам финансовой отчетности. В любом случае, конец 2007 г. вряд ли является реальным сроком, учитывая сложность процедуры IPO.

4. ОЦЕНКА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИЗДЕРЖЕК, СВЯЗАННЫХ С ЧРЕЗМЕРНЫМ ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕМ

4.1. Отчетность и общение руководителя с органами государственной власти

По уровню экономической свободы Беларусь находится в одном ряду с

такими странами как Куба, Северная Корея, Туркменистан, Иран и т.д. Европейский банк реконструкции и развития оценивает прогресс в рыночных реформах и успехи Беларуси в развитии частного сектора как один из самых худших среди всех постсоветских стран (Беларусь занимает предпоследнее место, «уступая» лишь Туркменистану).⁹

Издержки чрезмерного государственного регулирования высоки. Именно из-за них количество МСП в странах с неблагоприятным бизнес-климатом не растет из года в год. Страны остаются в порочном круге бедности, поскольку отсутствие конкуренции и всеобщая зарегулированность бизнес-климата приводят к высоким ценам, бегству финансового и человеческого капитала, неразвитой финансовой инфраструктуре, не созданным рабочим местам, не заплаченным налогам и т.д.

Результаты исследования условий функционирования частных МСП Беларуси¹⁰ помогают лучше увидеть и оценить отдельные аспекты издержек такого регулирования.

Во-первых, даже малым и средним предприятиям, иногда с численностью до 10 человек, доводятся темпы роста объемов производства. В случае их невыполнения руководитель вызывается в соответствующий исполком. Естественно, ни одному из руководителей частных МСП этого не хочется, поскольку органы власти имеют многочисленные инструменты давления на частные предприятия. При этом удельный вес МСП, которым доводятся необходимые темпы роста, остается примерно одинаковым на протяжении ряда лет (табл. 3). Необходимость выполнения доводимых показателей позволяет рассматривать их как один из факторов высоких темпов экономического роста в Беларуси, регистрируемых органами статистики.

⁹ Heritage Foundation (2006) *Index of Economic Freedom*, Fraser Institute (2007) *Freedom in the World*, EBRD (2006) *Transition Report*.

¹⁰ Данные результаты получены в рамках исследования среды функционирования МСП Беларуси. Исследование проведено в феврале 2007 г. В нем приняло участие 410 руководителей и владельцев МСП страны по репрезентативной выборке. См. <http://research.by/rus/surveys/ba8c266b453d0117.html>.

Таблица 3. Распределение ответов респондентов на вопрос «Доводят ли до Вас белорусские органы госуправления темпы роста объемов производства?» (%)

| | 2002 | 2005 | 2007 |
|------------|-------|-------|-------|
| Да | 20.0 | 40.0 | 38.0 |
| Нет | 80.0 | 56.0 | 61.0 |
| Нет ответа | - | 4.0 | 1.0 |
| Итого | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 4. Распределение ответов на вопрос «Доводят ли до Вас белорусские органы государственного управления темпы роста объемов производства?» (%)

| | Размер предприятия, человек | | | | |
|-------|-----------------------------|-------|--------|---------|-----------|
| | 1–10 | 11–50 | 51–100 | 101–200 | свыше 200 |
| Да | 26.1 | 37.7 | 48.4 | 80.0 | 60.0 |
| Нет | 73.9 | 62.3 | 51.6 | 20.0 | 40.0 |
| Итого | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Ответ на вопрос о доводимых темпах роста практически не зависит от сферы деятельности МСП, варьируясь от 34% в сфере образовательных, консалтинговых, юридических и пр. услуг до 44% в строительстве. В тоже время в сферу деятельности чиновников попадают скорее старые, чем новые МСП (41% в МСП, созданных до 1996 г.; 38% – в фирмах, созданных в период 1997–2004 гг. и 29% – после 2005 г.). Как и в предыдущие годы существует зависимость между доведением темпов роста и размером фирмы (табл. 4).

Большой проблемой для частного бизнеса (да и государственного тоже) является огромное количество форм и показателей, по которым нужно постоянно отчитываться в тот или иной орган. При этом все предприниматели отмечают, что с каждым годом всевозможных форм «бумажной» отчетности становится все больше и больше, несмотря на всеобщую компьютеризацию и развитие Интернета.

Согласно исследованию, составлением отчетности для органов госуправления на среднестатистическом МСП занято 3.14 человека. При этом, чем старше предприятие, тем больше у него отчетности (что, по-видимому, связано с большим объемом и видами деятельности). На предприятиях, созданных до 1996 г., среднее количество такого персонала составляет 3.56 человека, в то время как на предприятиях, созданных в 1997–2004 г. – 3.11 человека, созданных после 2005 г. – 2.56.

В среднем руководитель среднестатистического МСП тратит на общение

с органами госуправления 9.27 часа в неделю, то есть больше одного рабочего дня. При этом здесь наблюдается обратная связь – чем моложе предприятие, тем больше его руководитель общается с чиновниками. Наиболее трудоемкой является отчетность в таких сферах деятельности как строительство, транспорт и связь (4.6 человека на одном МСП); в этих же отраслях руководители тратят более всего времени на общение с чиновниками (11–14 часов в неделю).

Таким образом, можно приблизительно подсчитать издержки чрезмерного госрегулирования. Допустим, что зарплата одного сотрудника среднего звена, работающего на МСП с отчетностью, составляет USD 300 в месяц. Плюс 36% налогов, уплачиваемых МСП с фонда заработной платы. Итого – около USD 410 в месяц. В стране 33000 малых предприятия и еще примерно 2000 средних предприятий. Итого примерно 35 тыс. предприятий, дополнительные издержки которых на оплату труда только одного непроизводительного сотрудника (сотрудник, занимающийся ненужной для предприятия, но обязательной отчетностью) составляют USD 4920 в год. В общей сложности получается около USD 172.2 млн.¹¹ Если считать, что из трех имеющих работников, занятых на фирме отчетностью, «лишних» насчитывается более одного, то можно говорить о дополнительных затратах МСП на ведение своего бизнеса в USD 250–400 млн в год.

¹¹ Для расчета использовался метод, применяемый Международной финансовой корпорацией, см. МФК (2006) *Деловая среда в Беларуси*.

Однако это лишь прямые расходы МСП на зарплату этих сотрудников. К ним можно добавить издержки на расходные материалы и оргтехнику. Более того, издержки на ненужную отчетность несет и государство, оплачивая их налогами граждан. Сюда входят и зарплата чиновников, эти отчеты и бумажки принимающих и складующих, расходы на их оргтехнику, занимаемые ими офисные здания и кабинеты. Можно долго спекулировать цифрами, однако очевидно, что издержки по отчетности составляют до USD 1 млрд в целом по стране (2.7% ВВП).

Очевидно, что данный расчет издержек чрезмерной отчетности носит условный характер и к нему нужно относиться с известной осторожностью. Однако не вызывает сомнений, что финансовые и трудовые ресурсы, используемые частным бизнесом в настоящее время на выполнение всех норм законодательства, могли бы быть направлены в более производительное русло, работая на сокращение издержек фирмы, дополнительные инвестиции или снижение цен.

4.2. Издержки государственного регулирования цен

Неэффективность и затратность чрезмерного госрегулирования можно подтвердить с помощью более детализированного исследования о том, во сколько обходится предприятиям такая узкая область госрегулирования как регулирование цен. Формально или неформально все цены в нашей стране регулируются государством – от всеобщего запрета на рост цен более чем на 0.6% в месяц до рекомендаций по величине наценки и рентабельности. Однако в список наиболее значимых административных барьеров развития предпринимательства регулирование цен входит в шестерку не из-за его строгости. Практически все руководители говорят о том, что продают продукцию по тем ценам, по которым им это нужно. Цены давно регулируются рынком (конкуренцией и уровнем доходов населения) и относительно жесткой денежно-кредитной политикой Национального банка. Однако выполнение всех норм обширного ценового регулирования отнимает большое количество времени, энергии и ресурсов у частных предприятий.

Таблица 5. Назовите основные факторы, в наибольшей степени влияющие на уровень цен на продукцию (услуги) вашего предприятия (не более трех)

| | Количество МСП | % |
|--|----------------|-------|
| Затраты на производство и реализацию продукции | 175 | 42.7 |
| Цены конкурентов | 177 | 43.2 |
| Спрос со стороны покупателей (потребителей) | 151 | 36.8 |
| Коммунальные платежи (тарифы на электро- и теплоэнергию и пр.) | 90 | 22.0 |
| Арендная плата | 135 | 32.9 |
| Оптовые цены, цены поставщиков | 134 | 32.7 |
| Уровень налогообложения | 192 | 46.8 |
| Законодательство в области регулирования прибыли и уровня цены | 68 | 16.6 |
| Другое | 4 | 1.0 |
| Нет ответа | 3 | 0.7 |
| Итого | 410 | 100.0 |

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 6. Издержки МСП по выполнению норм законодательства в области ценового регулирования

| Сфера деятельности МСП | Сколько человек занимаются расчетом себестоимости и цен на вашем предприятии? | Сколько часов в месяц они занимаются выполнением требований законодательства в области ценообразования? | Представьте, что административное регулирование цен отменено: | |
|--------------------------------|---|---|--|---|
| | | | какую экономию времени это дало бы вашему предприятию, человек | какую экономию финансов это дало бы вашему предприятию, USD в месяц |
| Торговля | 2.77 | 39.73 | 2.29 | 907.3 |
| Общепит и бытовое обслуживание | 2.19 | 52.52 | 2.07 | 560.0 |
| Производство (промышленность) | 3.19 | 43.17 | 2.44 | 1170.4 |
| Строительство | 3.14 | 72.49 | 2.44 | 1062.3 |
| Транспорт и связь | 2.76 | 70.94 | 3.33 | 872.7 |
| Другое | 2.34 | 26.65 | 2.00 | 929.2 |
| Размер предприятия | | | | |
| от 1 до 10 | 1.60 | 31.17 | 1.28 | 473.7 |
| от 11 до 50 | 2.73 | 52.15 | 2.10 | 900.8 |
| от 51 – до 100 | 3.84 | 50.07 | 3.26 | 1785.9 |
| от 101 – до 200 | 5.79 | 62.40 | 5.91 | 960.0 |
| Свыше 200 | 8.80 | 112.00 | 9.00 | 933.3 |

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Основным фактором, определяющим уровень цен респонденты назвали налогообложение, далее следуют цены конкурентов и затраты на производство. Законодательство в области регулирования цен занимает лишь 8 место (табл. 5).

Согласно тем респондентам, что ответили на данные вопросы анкеты, на среднем МСП 2.75 человека занимаются расчетом себестоимости и цен, при этом каждый работник затрачивает на это 46 часов в месяц (около 6 дней).

Естественно, все эти средние величины варьируются в зависимости от размера предприятия и его сферы деятельности (табл. 6). В среднем по выборке возможная экономия в случае отмены различных норм обязательного ценового регулирования составляет 2.31 человека, что примерно даст фирме USD 924 в месяц.

Применяя приведенный выше подход, можно говорить о том, что общие издержки среднего МСП на выполнение норм ценообразования составляют $924 \cdot 12 = \text{USD } 11.1 \text{ тыс. в год}$. На 35 тыс. МСП это даст почти USD 400 млн в год (около 1% от ВВП).

Основными нормами ценового законодательства, в наибольшей степени отвлекающими ресурсы фирмы на непроизводительный труд, по мнению респондентов, являются составление отчетных калькуляций (50%), регистрация новых цен (43%), составление плановых калькуляций (39%). Для сравнения, регулирование предельного уровня повышения цен в месяц отметило 25%, а регулирование норм прибыли – 4%.

В условиях ухудшающейся ценовой конъюнктуры и снижающейся рентабельности государственных предприятий, упрощение условий хозяйство-

вания, то есть отмена совершенно ненужных норм и разрешений, позволит высвободить значительные ресурсы. Эти средства могут быть использованы бизнесом на свое развитие и, соответственно, создание новых, производительных рабочих мест и повышение национальной конкурентоспособности.