

МЕРЫ ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ И ГЛОБАЛЬНОЙ РЕЦЕССИИ¹

Родион Морозов*, Мария Акулова*, Анна Огинская*, 2020

BEROC Policy Paper Series, PP no.89

* Центр экономических исследований «БЕРОК»

Резюме

В условиях набирающего силу глобального экономического кризиса правительства стран «соревнуются» между собой в комплексности и масштабности мер по поддержке экономики и, в частности, малого и среднего бизнеса. Основная цель этих мер – помочь бизнесу пережить кризис, чтобы, с одной стороны, не допустить существенного роста безработицы, и как следствие социальной напряженности, а с другой стороны, обеспечить восстановление экономики за счет наиболее эффективных предприятий. При этом важно учитывать, что именно частный сектор, в котором на данный момент занято более 2 миллионов белорусов, быстрее и масштабнее реагирует на спад в экономике, сокращая сотрудников. В этой связи, в аналитической записке определяется значение и поведение субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) в условиях кризиса и рецессии. Основной целью работы является обсуждение и оценка возможных краткосрочных и среднесрочных мер поддержки малого и среднего бизнеса в Беларуси на основе международного опыта.

Основные выводы:

1. По республике более 114 тысяч человек могут оказаться без работы только с учетом микро- и малых предприятий и индивидуальных предпринимателей (далее – ИП) в наиболее пострадавших отраслях уже в краткосрочной перспективе при отсутствии адекватных мер поддержки.
2. При сокращении занятости и/или снижении зарплат в Беларуси нет оснований ожидать роста предпринимательской активности, а значит рабочие места в основном будут создаваться частным бизнесом, пережившим кризис. Это является основным аргументом в пользу поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в условиях кризиса.
3. Меры по поддержке МСП в условиях пандемии и в условиях последующей рецессии должны быть четко разграничены, в том числе для оценки их эффективности. В первом случае меры должны быть краткосрочные, иначе их реализация может поставить под угрозу эффективное функционирование рыночных механизмов, и как следствие эффективное распределение ограниченных ресурсов.
4. Основными инструментами поддержки малого и среднего бизнеса в краткосрочном периоде могут служить:

¹ Данная аналитическая записка была подготовлена в рамках проекта "Открытый диалог по экономическим реформам" при поддержке Фонда Посольства Нидерландов по региональному партнерству (MATRA) и Шведского агентства по международному развитию Sida

- отсрочка, снижение либо приостановка отчислений в ФСЗН – позволит сохранить рабочие места в краткосрочной перспективе;
- льготы и отсрочки по аренде при условии поддержки арендодателей – позволят значительно сократить издержки малого бизнеса в условиях падения спроса частично вместо сокращения расходов на оплату труда;
- кредитные каникулы и льготные программы кредитования МСП – позволят поддержать ликвидность тем субъектам, которые по оценкам банков смогут развиваться в среднесрочной перспективе.

Малый и средний бизнес в условиях кризиса

Особый фокус государственной политики на малый и средний бизнес в период неблагоприятной и нестабильной экономической ситуации обосновывается следующими исходными положениями:

- 1) МСП являются более гибкими и быстрее реагируют как на негативные, так и на позитивные тренды в экономике;
- 2) Деятельность МСП является более «трудоемкой» по сравнению с крупными предприятиями, то есть расходы на оплату труда занимают значительную часть себестоимости;
- 3) Период экономической неопределенности создает новые возможности (новые ниши, уход с рынка большого количества конкурентов), которыми могут воспользоваться наиболее проактивные предприниматели (Cowling et al., 2015).

На основании этих положений считается также, что значительная доля МСП в экономике делает ее более стабильной в период кризисов. Как следствие, задача государства в этот период создавать необходимые условия, чтобы, с одной стороны, не произошло стремительного роста безработицы в виду сокращения штатов и банкротств МСП, с другой стороны, чтобы поддерживать конкурентную среду, формирующую стимулы к инновациям.

В целом правительства имеют опыт и отработанные инструменты поддержки крупных государственных и частных предприятий, но поддержка неоднородной популяции МСП является намного более сложной задачей.

Первые трудности, связанные с эпидемиологической ситуацией, белорусский бизнес испытал в результате введения карантинных мер в Китае: появились задержки поставок отдельных товаров и комплектующих. Объявленная впоследствии пандемия привела к резкому падению спроса в секторе международных пассажирских перевозок, въездного и выездного туризма, гостиничного бизнеса, организации концертов и массовых мероприятий; возникли проблемы в сфере логистики и поступления импортных товаров. Наблюдается спад на рынке недвижимости, продажи автомобилей; отмечается сокращение заказов в сфере аутсорсинга информационных технологий. В целом данные об эффекте кризиса на деятельность белорусского бизнеса весьма ограничены: опросы-бизнес ассоциаций, мнения консультантов и экспертов. Однако, на их основании возможно выделить главные проблемы, с которыми сталкиваются белорусские предприятия:

- Падение спроса на внутреннем и внешнем рынках;
- Сохранение размеров арендной платы и налогов при сокращении либо остановке деятельности;
- Нестабильность национальной валюты;
- Рост дебиторской задолженности и неисполнение партнерами своих обязательств;
- Невозможность организации удаленной работы;
- Невозможность приобретать товары, сырье, материалы и комплектующие из-за ситуации в других странах;
- Заболевание сотрудников и соответствующие карантинные меры;

- Проблемы с ликвидностью (невозможность взять кредит/привлечь средства, повышение ставки по кредитам, банк не хочет идти на встречу в реструктуризации / отсрочки выплат);
- Повышение цен поставщиков и подрядчиков.

В такой ситуации многие предприниматели вынуждены принимать решения о сокращении расходов, прежде всего за счет оплаты труда, о приостановке деятельности или вовсе о ликвидации субъекта хозяйствования. Очевидно, что в условиях кризиса, вызванного пандемией, именно решение проблемы занятости населения и выживаемости бизнеса требует первоочередных усилий. При этом меры должны приниматься достаточно быстро, в том числе в качестве сигнала со стороны государства бизнесу, чтобы предприниматели могли представлять себе краткосрочную и среднесрочную перспективу.

Если выработка мер поддержки малого и среднего бизнеса в условиях пандемии является абсолютно новой задачей для правительств, то для борьбы с прогнозируемой рецессией у стран накоплен достаточный опыт, в том числе связанный с развитием предпринимательства.

С одной стороны, можно с точностью сказать, что в период рецессии предприниматели в большинстве своем столкнутся со снижением спроса на продукты и услуги как со стороны предприятий, так и конечных потребителей, что определенно снизит доходы бизнеса. И для действующих предприятий, и для стартапов ухудшится доступ к финансовым ресурсам, возникнут проблемы с ликвидностью и платежеспособностью, снизятся возможности для планирования развития предприятия на среднесрочный период из-за непонятных перспектив восстановления экономики (OECD, 2009). Как результат спада деловой активности и ухода с рынка наименее конкурентоспособных и устойчивых компаний, в период рецессии как правило растет уровень безработицы.

С другой стороны, могут сокращаться затраты на производство продукции, прежде всего, на оплату труда и аренду (Fairlie, 2013). В таких условиях предпринимательская деятельность, включая самозанятость, становится одним из вариантов для безработных и тех, чьи доходы значительно снизились в период рецессии.

Совокупный эффект этих двух разнонаправленных сил на развитие неоднозначен. Исследователи и аналитики теории бизнес-циклов и предпринимательства имеют свидетельства как про-циклического (Gonzalez-Pernia et al., 2018), так и контр-циклического изменения предпринимательской активности в странах, регионах и отраслях в условиях рецессии (Fairlie, 2013).

В первом случае рецессия негативно влияет на предпринимательское поведение и деятельность (про-циклический тренд). Связано это с сокращением или исчезновением бизнес-возможностей в результате падения спроса на товары и услуги. Как следствие, уменьшается количество «предпринимателей в силу возможностей», способных на стагнирующем рынке найти перспективные ниши и эффективные бизнес-модели, а также с рынка вынуждены уйти недостаточно эффективные «низкокачественные» предприниматели (Cowling et al., 2015). И наоборот, в период экономического роста большее количество людей часто с недостаточными компетенциями может стремиться к созданию бизнеса или самозанятости. Очевидно, что в таком контексте «качество» предпринимателей в среднем снижается.

Во втором случае, наоборот, падающий рынок сокращает возможности для хорошо оплачиваемой занятости, что может подталкивать людей к предпринимательской деятельности. Такая категория получила определение «предприниматели в силу необходимости». Безработные в большей степени склонны к предпринимательской деятельности, когда упущенная выгода (заработная плата) существенно ниже ожидаемого дохода предпринимателя, а также когда затраты на начало бизнеса невелики (Gonzalez-Pernia et al., 2018).

В контексте Беларуси динамика регистрации предприятий и индивидуальных предпринимателей имеет в большей степени про-циклический характер: в период рецессии (2015-2016 годы) изменяется однонаправленно с ВВП (Рисунок 1). При увеличении количества

безработных (2016-2017 годы) также не происходит увеличение ни количества зарегистрированных ИП, ни количества новых предприятий (Рисунок 2).

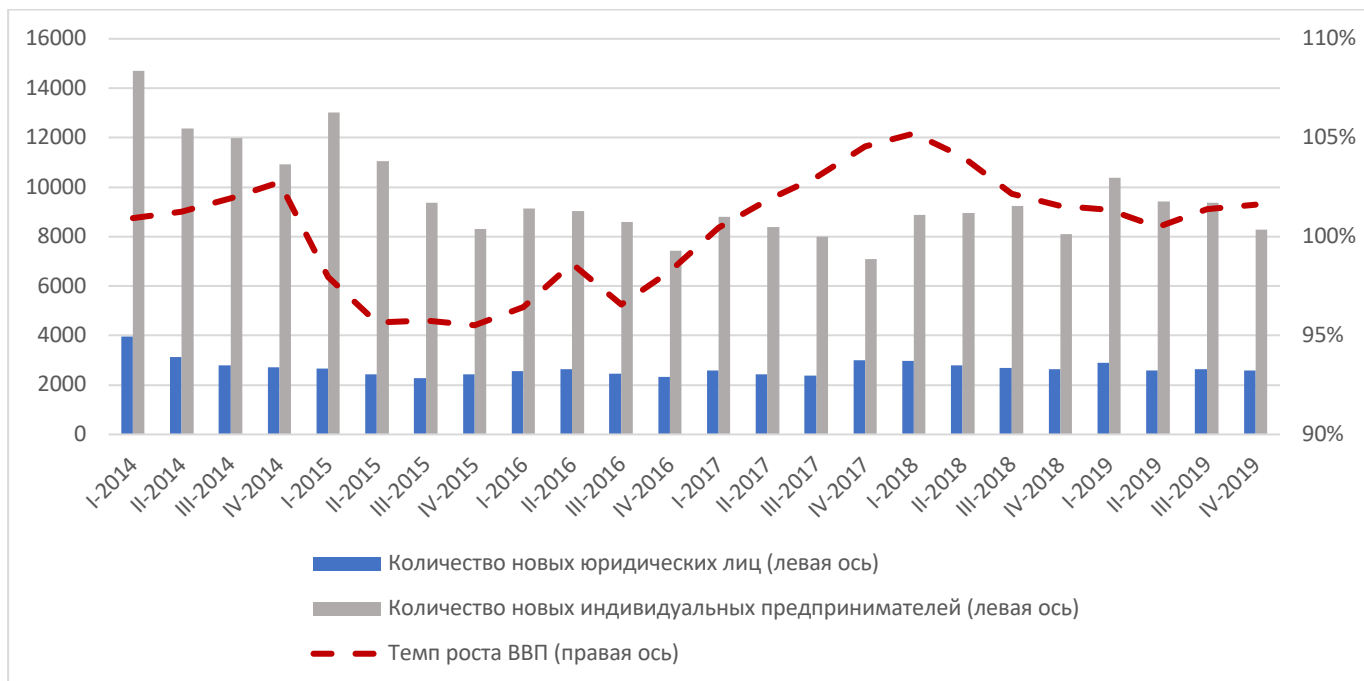


Рисунок 1. Количество новых юридических лиц, ИП (на начало периода, единиц) и темп роста ВВП по кварталам

Источник: – Белстат и Министерство юстиции Республики Беларусь



Рисунок 2. Количество новых юридических лиц и ИП (на начало периода, единиц) и уровень безработицы (по методологии Международной организации труда)

Источник: Белстат и Министерство юстиции Республики Беларусь

Кроме этого, важно отметить, что в средних и крупных странах предпринимательство – это региональный феномен, в большей степени зависящий от местных условий (Sternberg & Rocha, 2007). Если рассматривать регистрацию новых субъектов хозяйствования в региональном разрезе (Рисунок 3), можно заметить, что предпринимательская активность в областях слабо подвержена влиянию бизнес-цикла и в целом ее уровень существенно ниже, чем в Минске и Минской области. Примечательно, значительный рост на регистрацию бизнеса в регионах в 2012-2013 годах можно связать с подписанием Декрета Президента № 6 «О стимулировании

предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности».

В большей степени про-циклический тренд предпринимательской активности, однако, можно наблюдать во всех областях в случае ИП (Рисунок 4). Все приведенные аргументы позволяют утверждать, что в нашей стране предпринимателями движет скорее наличие возможностей, чем необходимость при отсутствии достойно оплачиваемой работы. В целом это свидетельствует, о том, что при сокращении занятости и/или снижении зарплат, трудно ожидать роста предпринимательской активности. В этой связи, государством должны формироваться соответствующие формальные и неформальные институты, которые компенсировали бы отсутствие бизнес-возможностей, особенно в регионах, на фоне спада экономики.

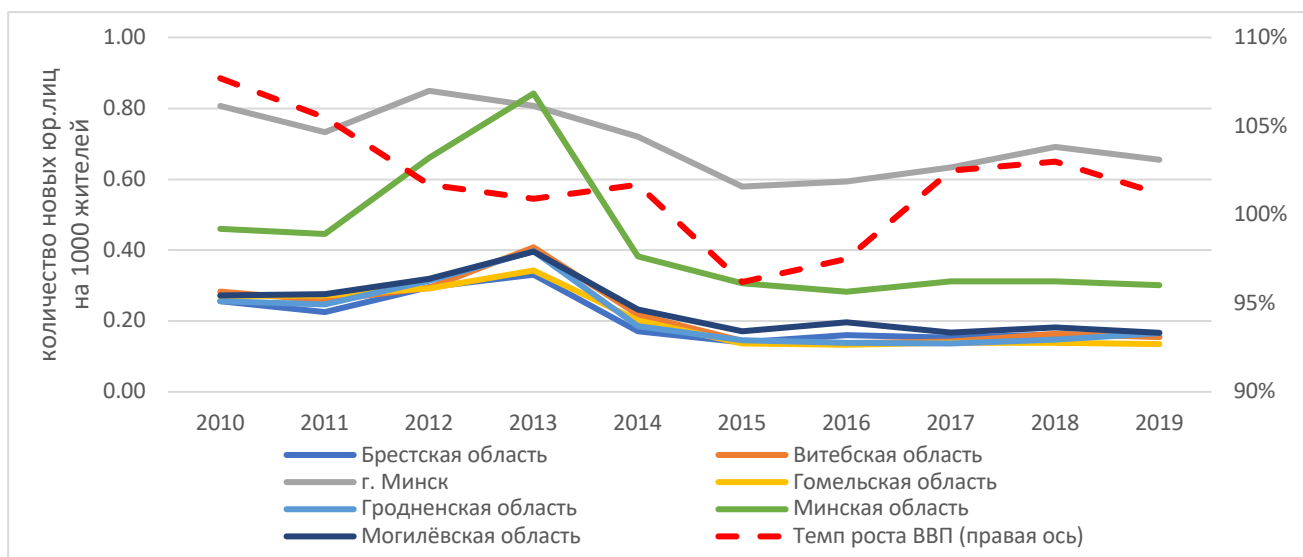


Рисунок 3. Количество новых юридических лиц на 1000 жителей

Источник: Белстат и Министерство юстиции Республики Беларусь

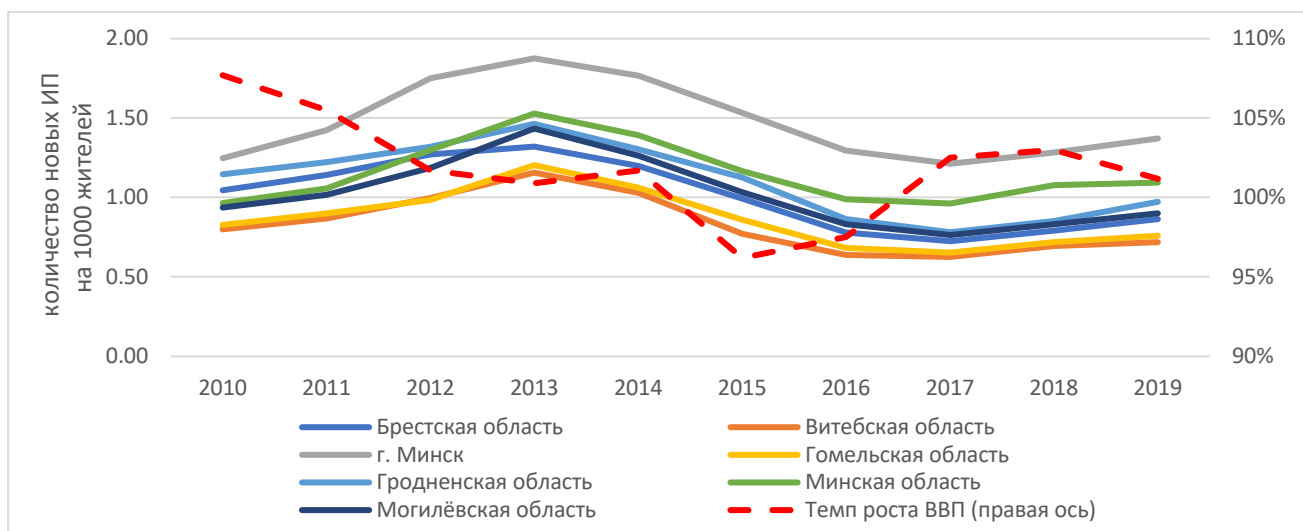


Рисунок 4. Количество новых индивидуальных предпринимателей на 1000 жителей

Источник: Белстат и Министерство юстиции Республики Беларусь

Меры по поддержки МСП в период пандемии.

Мировые фондовые рынки активно реагируют на предлагаемые пакеты помощи бизнесу, которые пока ввиду срочной необходимости их принятия и слабой предсказуемости эпидемиологической обстановки являются:

- 1) рассчитанными на краткосрочную перспективу;

2) слабо дифференцированными по объектам поддержки.

У правительства Беларуси все же имеется немного больше времени для выработки мер по поддержке бизнеса при наличии примеров других стран. При этом нет необходимости предлагать единовременно полный «сигнальный» пакет, чтобы влиять на фондовые рынки и поведения иностранных инвесторов. Однако уже сейчас принципиально важно разрабатывать меры, направленные на поддержку в условиях пандемии, и меры в условиях последующей глобальной рецессии.

Большинство стран в мире оперативно отреагировали на пандемию мерами по поддержке экономики и, в частности, малого и среднего бизнеса. В отдельных странах планируемые расходы на инструменты налогово-бюджетного стимулирования превышают 10% ВВП, например, в Сингапуре – 10%; Чехии – 18%; Германии – 28,5%. Страны-соседи Беларуси направляют на антикризисные меры от 1 млрд. евро (Латвия) до 14,5 млрд евро (Польша) (Таблица 1):

Таблица 1. Величина финансирования в области налогово-бюджетной политики на борьбу с последствиями пандемии COVID-19 в отдельных странах

Страны	Объем финансирования	Доля ВВП, %
Польша	66 млрд злотых (14,5 млрд евро)	2,9
Россия	0,3 триллиона росс. руб. (3,66 млрд евро)	0,3
Литва	2,5 млрд евро	5,0
Латвия	1 млрд евро	3,0
Эстония	2 млрд евро	7,0

Источник: – Policy Responses to COVID-19, IMF

Ожидаемо, ключевой составляющей большинства антикризисных программ стали меры, нацеленные на **поддержку занятости** в малом и среднем бизнесе. Масштаб таких мер варьируется от субсидирования минимальных зарплат до покрытия из бюджета до 90% регулярной заработной платы (Австрия), что, безусловно, требует значительных бюджетных средств. Однако такая мера не является определяющей в решении вопросов занятости, так как в ходе последующей рецессии значительно упадут обороты во многих отраслях, что приведет к неминуемому сокращению рабочих мест. Кроме того, если мера будет действовать лишь несколько месяцев, у нанимателя все равно не будет особого стимула удерживать работника, так как ему придется производить социальные отчисления. В связи с этим субсидии для доплат работникам до минимальной заработной платы или бюджета прожиточного минимума могли бы сочетаться с отсрочкой либо приостановкой социальных отчислений, а также налоговыми вычетами на сумму просубсидированных выплат, в том числе при расчете подоходного налога (как, например, это сделано в Латвии).

Меры, предполагающие **прямую финансовую поддержку**, в основном направлены на поддержание ликвидности бизнеса и включают в себя запуск кредитных линий, выдачу микрозаймов, расширение государственных кредитных гарантий. Так, например, в Польше из трудового фонда планируется выдавать займ до 5000 злотых (1100 евро) для покрытия расходов на управление микроорганизацией. В случае сохранения численности сотрудников предусмотрен льготный выкуп кредита. В ряде стран запускаются кредитные линии, предоставляемые национальными банками развития. Новые программы кредитования сопровождаются созданием гарантийных фондов и беспрецедентным расширением государственных кредитных гарантий (до 100% для малого бизнеса). Прямое финансирование также направляется в отрасли, наиболее пострадавшие от пандемии, например, компенсация прямых затрат организаторам мероприятий.

Среди наиболее популярных **нефинансовых мер** преобладают отсрочки уплаты налогов, сборов, арендных и прочих платежей, а также введение моратория на проверки, что особенно актуально для постсоветских стран. В частности, минимизация проверок и штрафных санкций является весомой частью антикризисного закона в Украине: до 30 июня введен мораторий на плановые налоговые проверки; бизнес освобождается от ответственности за нарушение сроков подачи финансовой отчетности (по причине карантина); до 31 мая действует освобождение от штрафов и пеней по Единому социальному взносу; продляются сроки подачи жалоб по налогам.

Примеры пакетов мер по поддержке МСП приведены в таблице 2.

Таблица 2. Классификация и примеры мер бюджетно-налоговой политики, направленной на борьбу с последствиями пандемии COVID-19

Категория	Меры	Примеры реализации в отдельных странах
Прямая поддержка занятости	<ul style="list-style-type: none"> – Субсидирование заработных плат – Освобождение от взносов в систему социального страхования – Компенсации, связанные с режимом карантина и самоизоляции 	<ul style="list-style-type: none"> - Субсидирование «чистых» минимальных зарплат в течение трех месяцев (до 400 тыс. чел., до 1% ВВП) (Хорватия) - Субсидирование 75% заработной платы из госбюджета (либо до 700 евро в месяц). Освобождение таких выплат от налогов на доходы (Латвия) - Рабочее время может быть сокращено до 10 процентов, с 80 до 90 процентов регулярной оплаты. Работодатели будут оплачивать только отработанные часы, а остальное будет оплачиваться из бюджета (Австрия). - Доступ к суверенному гарантийному фонду для использования овердрафта для выплаты заработной платы работникам (Албания) - Освобождение самозанятых, ИП и микрофирм до 9 работников, если их выручка упала на 50% от взносов по социальному страхованию на три месяца (Польша) - Компенсация родителям, вынужденным оставаться дома с детьми при закрытии на карантин учебных заведений (Румыния)
Налоговое регулирование	<ul style="list-style-type: none"> – Льготы по налоговым ставкам – Отсрочка платежей – Временная отмена платежей – Льготы по уплате налоговой задолженности – Мораторий на налоговые проверки 	<ul style="list-style-type: none"> - Временная отмена НДС (Кипр) - Отложенные платежи по налогам на доход и ускорение зачета НДС в период с апреля по сентябрь (Индонезия) - Отмена НДС на импорт пшеницы и муки (Косово) - Возмещение остатков по зачету НДС ниже 10 тыс. евро (Люксембург) - Изменения в правилах расчета налога на прибыль, чтобы убыточные компании могли перераспределять свои убытки в счет налогооблагаемой прибыли прошлых лет (Норвегия) - Продление сроков уплаты налога на прибыль на неопределенный срок (Египет) - Освобождение от налогов около 80 тыс. МСП (преимущественно из сектора услуг) (Венгрия) - Снижение льготной ставки НДС с 12 до 8% (Норвегия) - Отсрочки налогов на срок до 24 месяцев или налоговые платежи в рассрочку на 24 месяца (Словения)

Категория	Меры	Примеры реализации в отдельных странах
		<ul style="list-style-type: none"> - Возможность отсрочки платежей социальных взносов компаний, НДС и налогов на заработную плату максимум на три месяца в течение срока до 12 месяцев (Швеция) - Приостановка выездных проверок налоговыми органами (Россия) - Снижение на 10 процентных пунктов процентной ставки по налоговой задолженности (Сербия)
Поддержка ликвидности	<ul style="list-style-type: none"> - Запуск кредитных линий - Кредитные каникулы - Кредитные гарантии - Гранты - Микрозаймы 	<ul style="list-style-type: none"> - Открытие кредитной линии для бизнеса Государственным Банком Развития (до 16% ВВП по гарантиям) (Чехия) - Создание гарантийного фонда (Босния и Герцеговина) - Освобождение от субсидированных займов на строительство (Аргентина) - Кредитные гарантии в размере до 50% для крупного бизнеса из всех отраслей, до 80% - для компаний из сектора туризма и транспорта, до 100% для МСП (Кабо-Верде) - Перенаправление 1 млрд. евро из Бюджета ЕС в Европейский Инвестиционный Фонд для поддержки банков в обеспечении своей ликвидности в рамках помощи МСП (Еврозона) - Кредитные каникулы для существующих дебиторов (Еврозона) - Выдача грантов для МСП (Финляндия) - Государственные кредитные гарантии до 24% ВВП (Германия) - Субсидируемое кредитование для МСП в целях поддержки ликвидности (Казахстан) - Восстановление государственного фонда, который покупает облигации, выпущенные норвежскими компаниями, для увеличения ликвидности и доступа к капиталу на норвежском рынке облигаций (Норвегия)
Отсрочка прочих платежей	<ul style="list-style-type: none"> - Отсрочка коммунальных платежей - Отсрочка арендной платы 	<ul style="list-style-type: none"> - Отсрочка оплаты счетов за водоснабжение и электричество (Израиль) - Отсрочка коммунальных платежей для бизнеса в наиболее пострадавших от пандемии регионах (Италия) - 3-месячная отсрочка выплаты арендной платы государственным арендодателям (Россия) - Арендная плата за землю не начисляется и не выплачивается за период с 1 марта по 30 апреля 2020 г. (Украина).

Категория	Меры	Примеры реализации в отдельных странах
Поддержка компаний из отдельных секторов	<ul style="list-style-type: none"> - Поддержка экспортного сектора - Поддержка сектора туризма и авиации - Поддержка сельскохозяйственного сектора - Бонусы для компаний, которые борются с эпидемией 	<ul style="list-style-type: none"> - Отсрочка платежей НДС на два месяца в секторе туризма (Кипр) - Компенсация прямых издержек от отмены культурных и спортивных мероприятий (Эстония) - Процентные субсидии для малых и средних отелей (Грузия) - Льготы по налогу на недвижимость для производственного и туристического секторов (Египет) - Снижение акцизов до 90% для компаний – производителей алкоголя, вовлеченных в производство дезинфектантов (Латвия) - Государственные кредитные гарантии для сельскохозяйственного сектора (Литва) - Приостановка авиационных сборов (Норвегия) - Ускоренное возмещение и зачет налогов в экспортных отраслях (Пакистан) - Оказание помощи пострадавшему бизнесу через субсидирование процентов (Узбекистан)

Источник: собственная разработка на основе Policy Responses to COVID-19, IMF

Важно отметить, что в большинстве стран меры поддержки в условиях пандемии нацелены на наиболее пострадавшие отрасли, где МСП в наибольшей степени требуется поддержка:

- Туризм и общественное питание
- Культура и досуг
- Транспорт
- Образование
- Выставочная деятельность
- Розничная торговля (за исключением продуктов питания и медикаментов).

На основе данных Белстата возможно сформировать общее представление о субъектах МСП по попавшим под удар видам деятельности и регионам, а также сделать предположение о снижении количества занятых в связи с кризисом (Таблица 3). По консервативным оценкам, в краткосрочной перспективе микро- и малые предприятия только в представленных отраслях могут сократить 78 тысяч сотрудников (8755 в Брестской области, 6544 – в Витебской, 6884 - в Гомельской, 6555 - в Гродненской, 14448 – в Минской, 5595 – в Могилевской, 29227 – в г. Минске). Также можно ожидать, что более 36 тысяч ИП приостановят деятельность. Таким образом, по республике более 114 тысяч человек могут оказаться без работы только с учетом микро- и малых предприятий и индивидуальных предпринимателей. Как следствие, по мере улучшения эпидемиологической ситуации и отмены карантинных мер, в период восстановления, понадобятся десятки тысяч рабочих мест, которые создаются в стране в основном частным бизнесом. Именно этот аргумент должен быть ключевым при рассмотрении необходимости и масштабов поддержки бизнеса.

Таблица 3. Оценка количества занятых, которые могут потерять работу, по регионам и видам деятельности

Вид деятельности	Оценка негативного влияния кризиса на вид деятельности (1-очень слабое, 4-очень сильное)	Ожидаемое сокращение занятости	Количество занятых на микро и малых предприятиях, которые могут потерять работу в краткосрочном периоде							Количество ИП, которые могут потерять работу ²	Итого количество занятых, которые могут потерять работу, по видам деятельности
			Брестская обл.	Витебская обл.	Гомельская обл.	Гродненская обл.	Минская обл.	Минск	Могилевская обл.		
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	1	5%	199	246	208	93	182	17	156	150	1 251
Обрабатывающая промышленность	2	10%	1 965	1 386	1 102	1 232	3 425	3 538	1 334	1 387	15 369
Строительство	2	10%	554	577	535	510	1 097	1 787	511	2 090	7 661
Оптовая, розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	3	20%	3 310	2 760	3 007	2 451	6 180	15 369	2 141	17 937	53 155
Транспортная деятельность, складирование, почтовая и курьерская деятельность	3	20%	1 527	695	909	1 437	2 214	2 301	716	6 816	16 615
Услуги по временному проживанию и питанию	4	30%	723	485	618	534	781	2 482	427	1 336	7 386
Информация и связь	1	5%	79	52	92	60	56	1 124	48	666	2 177
Профессиональная, научная и техническая деятельность	2	10%	249	227	242	179	296	1 751	165	2 893	6 002

² Данные о количестве ИП по видам деятельности и регионам недоступны

Вид деятельности	Оценка негативного влияния кризиса на вид деятельности (1-очень слабое, 4-очень сильное)	Ожидаемое сокращение занятости	Количество занятых на микро и малых предприятиях, которые могут потерять работу в краткосрочном периоде							Количество ИП, которые могут потерять работу ²	Итого количество занятых, которые могут потерять работу, по видам деятельности
			Брестская обл.	Витебская обл.	Гомельская обл.	Гродненская обл.	Минская обл.	Минск	Могилевская обл.		
Образование	2	10%	22	24	23	15	36	171	14	628	933
Творчество, спорт, развлечения и отдых	3	20%	22	24	23	15	36	171	14	927	1 232
Предоставление прочих услуг	2	10%	105	68	125	29	145	516	69	1 524	2 581
Итого	-	-	8 755	6 544	6 884	6 555	14 448	29 227	5 595	36 353	114 361

Источник: Собственные оценки на основе данных Белстат

С учетом ограниченности ресурсов и возможности их привлечения, а также отсутствия опыта и практики прямой финансовой поддержки широкого круга МСП для Республики Беларусь в сложившихся обстоятельствах особую актуальность представляют следующие меры:

- отсрочки по уплате налогов и отчислений,
- мораторий на проверки,
- отмена предоплаты за поставку энергоресурсов.

Наиболее срочными мерами должны стать действия, направленные на сохранение рабочих мест и недопущение банкротств тех организаций, которые смогут вернуться к деятельности после ослабления эпидемии и снятия карантинных мер. Задача государства в этой связи может заключаться в том, чтобы помочь “законсервировать” бизнес и, не наращивая долги, пережить пандемию (Волчкова, 2020). Тем не менее, оценить какие организации смогут продолжить деятельность в ситуации значительного падения спроса, достаточно сложно. При самых неблагоприятных сценариях, льготы и отсрочки выплат, в частности в ФСЗН не смогут сдержать масштабных увольнений. В таком случае, поддержку занятости в краткосрочном периоде все равно придется сменить на поддержку потерявших работу. Это означает расходование больших средств. С учетом этого, по примеру других стран мера по освобождению от ФСЗН должна быть применима либо к бизнесам с возникшими документально подтвержденными значительными убытками, либо предусматривать механизм доначисления в ФСЗН в случае последующего увольнения персонала.

В вопросе поддержки занятости важно принять во внимание рекордно высокую степень закредитованности физических лиц: к концу 2019 года по некоторым оценкам на одного жителя страны приходилось 576 рублей кредитов. Увольнение работников (в том числе непродление контракта), закрытие бизнесов и связанная с этим потеря работы может привести к росту бремени неплатежей. Такие меры как отсрочка уплаты подоходного налога, а также кредитные каникулы для физических лиц, направленные скорее не на поддержку занятости, а на поддержку работников, лишившихся постоянного дохода вследствие карантинных мер, являются важным инструментом социальной политики.

Очевидно, что неблагоприятная эпидемиологическая ситуация по меньшей мере на несколько месяцев остановит деятельность организаций из сферы ресторанного и туристического бизнеса, организаторов мероприятий и т.п. Арендные каникулы в целом должны стать рекомендуемой мерой для арендодателей всех форм собственности наравне с мораторием на повышение базовой арендной ставки. Однако такие меры, в свою очередь, требуют поддержки самих арендодателей, а именно снижения ставок налога на недвижимость, земельного налога и отсрочки уплаты коммунальных платежей. Кроме того, проекты, связанные с коммерческой недвижимостью, зачастую имеют кредитные обязательства в валюте. Поэтому возможности предоставления арендных каникул в первую очередь должны быть обусловлены теми преференциями, которые получают сами арендодатели. С другой стороны, в краткосрочной перспективе невозможно прогнозировать период критически низкого спроса в этих отраслях. Можно предположить, что часть предприятий из названных секторов не сможет восстановиться даже при условии получения отсрочки по арендным платежам либо их приостановки. С учетом этого, поддержка может быть сопряжена с расходованием средств без получения должного эффекта. Предсказать какова будет доля таких расходов сложно. Возможно, в данном случае вопрос оплаты аренды целесообразно оставить в плоскости рыночных взаимоотношений арендодателей и бизнеса, при этом предоставив льготы самим торговым и офисным центрам, в том числе в области регулирования кредитных обязательств, а также расчета налога на землю и недвижимость.

Действенным инструментом, способным помочь остаться на плаву малому и среднему бизнесу является облегчение доступа к кредитным ресурсам. Программы поддержки бизнеса в большинстве стран включают запуск специальных кредитных линий, в том числе с низкими (нулевыми) процентными ставками. Такие меры требуют в первую очередь поддержки ликвидности самих банков, смягчения пруденциальных требований, а также выделения значительных средств для обеспечения кредитных обязательств гарантиями. С учетом высокой неопределенности на рынке риски банкротств и проблемных кредитных обязательств увеличиваются. Для решения данной проблемы и стимулирования банков в выдаче кредитов должны использоваться государственно-частные кредитные гарантии. В Беларуси механизм частных кредитных гарантий начал работать только с 2019 года в виде пилотного проекта Белорусского фонда финансовой поддержки предприятий. Планируемый масштаб проекта в 2020 году будет ограничен 50-70 гарантиями. Это очевидно ниже потребностей бизнеса с учетом ухудшающегося профиля заемщиков в кризисный период. Ключевую роль в определении перспективных и устойчивых бизнесов, способных пережить последующую рецессию, должны сыграть банки.

Острую нехватку оборотных средств испытывают индивидуальные предприниматели, самозанятые, а также микроорганизации. При отсутствии сигналов от государства о поддержке, у этой категории даже при наличии резервов с большей вероятностью возникнет желание приостановить деятельность или закрыться, чем потратить все ресурсы на поддержание занятости при неясных перспективах после улучшения эпидемиологической ситуации. Для индивидуальных предпринимателей как минимум необходимы механизм перерасчета единого налога на время остановки деятельности по причине эпидемиологической ситуации, а также возможность перехода на иные режимы налогообложения.

Единовременная выплата всех отсроченных платежей будет сильным шоком для всех предприятий. Очевидно, что восстановление спроса не будет стремительным и, весьма вероятно, во многих сегментах не достигнет докризисного уровня. Поэтому при рассмотрении возможности поддержки отдельно взятых предприятий важно учитывать их прибыльность в предыдущий период, своевременность погашения кредитных обязательств и уплаты налогов, а также перспективы предприятий в период рецессии. Это бы вполне соответствовало идее “справедливого неравенства” при выборе государством объектов поддержки (Калечиц и др., 2020). Кроме этого, ряд компаний в стране достаточно оперативно отреагировали на возникнувшие потребности в медицинских товарах и поддержке отрасли здравоохранения: от перепрофилирования швейных производств для пошива средств индивидуальной защиты до поставки бесплатных горячих обедов бригадам врачей. По примеру других стран такие организации должны получать приоритетный доступ к преференциям и льготам.

Необходимо понимать, что все названные антикризисные меры могут оказывать негативный эффект на и на бюджетно-налоговую систему, и на бизнес-среду и поэтому должны носить краткосрочный характер - распространяться только на период тяжелой эпидемиологической ситуации в Беларуси и у основных торговых партнеров. В более длительной перспективе сложившиеся обстоятельства требуют выработки системных решений, нацеленных на выход из рецессии.

Меры по поддержке МСП в среднесрочной перспективе

Наряду с немедленным реагированием и принятием мер по краткосрочной поддержке бизнеса, также важно сфокусироваться на вопросе устойчивости развития сектора МСП. В этой связи стоит подумать над решением нескольких задач, которые являются основой для долгосрочного роста частного сектора, а также влияют на уровень его конкурентоспособности (EBRD, 2009).

В условиях рецессии бизнес по-разному реагирует на макроэкономическую ситуацию, но в целом можно выделить три основных стратегии действий:

1) ориентация на снижение расходов путем сокращения сотрудников или уменьшение их заработной платы, путем повышения производительности труда;

2) ориентация на увеличение дохода посредством внедрения инноваций (продуктовых, процессных, организационных, маркетинговых), диверсификации продуктов, выхода на новые рынки;

3) приостановление деятельности или ликвидация предприятия (OECD, 2009).

Любое правительство заинтересовано в как можно большей доле предприятий, ориентирующихся на вторую стратегию. Именно они способны создавать рабочие места и значительную добавленную стоимость. Усилия властей должны быть направлены на создание условий, направляющих бизнес по этой траектории. Очевидно, с этим есть сложности в Беларуси, где даже среди организаций в сфере промышленности, информационных технологий, телекоммуникаций и информационного обслуживания доля организаций, осуществлявших затраты на технологические, организационные и маркетинговые инновации в общем числе обследованных организаций составило в 2018 году 22% (Белстат, 2018).

Безусловно, у белорусского государства нет возможностей массово поддержать страдающий от экономического кризиса бизнес. Поэтому должны быть выработаны формальные и экономически обоснованные критерии выбора как отраслей, так и отдельных бизнесов и индивидуальных предпринимателей. При этом, объектами поддержки должны быть не самые пострадавшие, а наиболее перспективные предприятия и предприниматели – так называемый подход «picking winners» (Gonzalez-Pernia et al., 2018). Для этого важно учитывать, как и предшествующие кризису периоды, так и перспективы развития предприятия.

После завершения пандемии и с учетом опыта, в условиях рецессии особое внимание должно уделяться формированию инструментов нефинансовой поддержки предпринимателей. В этой связи мандат единой организации по поддержке предпринимательства, которую планируется создать в Беларуси, должен быть значительно расширен.

Если в целом у государства в лице Министерства экономики есть определенный опыт и представление о том, как разрабатывать и внедрять такие базовые инструменты, как информирование, обучение и консультирование, то внимание более продвинутым инструментам уделяется недостаточно.

Бизнес-образование

Ряд исследований показывает необходимость внедрения более активных мер по стимулированию развития предпринимательской активности во время экономического спада (Williams & Vorley, 2014; Bishop & Shilcof, 2017), потому как в это время происходит её замедление. Одной из причин спада бизнес активности является то, что во время рецессии ухудшается восприятие существующих возможностей для ведения бизнеса в экономике (González-Pernía et al, 2018). В то же время принимаемые в срочном порядке меры по поддержке предпринимателей в условиях пандемии (например, кредитные/налоговые

каникулы) будут эффективны в среднесрочном периоде лишь при условии достаточности компетенций руководителей бизнеса. Более того, в ситуации, когда международные цепочки стоимости разорваны, важно понимать, как предприятиям не остаться в стороне и участвовать в последующей их реконфигурации. В этом контексте значение управленческого потенциала, стратегического видения отрасли для предприятий значительно возрастает. Расширение охвата и улучшение качества бизнес-образования в стране оказывают положительное влияние на способность распознавать рыночные возможности, работать над их реализацией, а также на устойчивость и успешность бизнеса (Simón-Moya et al., 2014; Santos et al., 2017). На сегодняшний день качество и степень распространения обучения предпринимательству в Беларуси существенно отстает от среднего по миру (GEM, 2020), что говорит о необходимости принятия мер по повышению его доступности. При этом целесообразно предусмотреть систему ваучеров/грантов на обучение начинающих предпринимателей.

Максимального эффекта можно было бы добиться при предоставлении комплексной поддержки: обучение + доступ к финансированию для создания или расширения бизнеса. При этом должно учитываться, что у субъектов предпринимательства, находящихся на разных стадиях развития, потребности в компетенциях значительно отличаются, как и уровень запросов на квалификацию преподавателей и консультантов. В достаточно упрощенном виде потребности в компетенциях выглядят следующим образом:

1. Самозанятые и индивидуальные предприниматели – важны навыки по выстраиванию эффективной бизнес-модели, разработке и реализации маркетинговой стратегии, а также формированию сети контактов.

2. Микро и малые предприятия – востребованы компетенции по разработке и кастомизации товара или услуги. Для привлечения заемных средств появляется необходимость в знаниях в области финансового и операционного менеджмента.

3. Средние предприятия – ключевое значение играет способность подобрать квалифицированную команду управленцев, востребованы компетенции, связанные с выходом на новые рынки (в том числе, экспортные), разработкой стратегии и цифровизацией бизнеса. Появляется потребность в создании системы корпоративного управления для привлечения стратегических и институциональных инвесторов.

Кроме обучения предпринимательским компетенциям взрослого населения, внимание государства должно быть направлено на формирование таких компетенций в рамках школьной программы посредством не столько введения специализированных предметов, сколько методов обучения, позволяющих развить креативность и сформировать предпринимательский образ мышления, положительное отношение к предпринимательству у школьника (McCallum et al., 2018; Dermol et al., 2017).

Государству целесообразно было бы поддержать создания саморегулируемой организации/ассоциации обучения предпринимательству (по аналогии с Национальной ассоциацией обучения предпринимательству (Россия), сфокусированной на вопросах предпринимательского образования на всех уровнях обучения и проведению исследований в области предпринимательства, а также разработке нормативных и учебно-методических документов.

Субсидии безработным на открытие бизнеса

Отдельно необходимо отметить такую меру поддержки населения как предоставление субсидии для открытия своего дела в связке с оказанием образовательных консультационных услуг. В условиях ограниченности возможностей и роста безработицы такая мера поддержки может оказать положительный эффект на ситуацию на рынке труда (Reinecke & White, 2004).

Основная идея заключается в том, что вместо того, чтобы помогать безработным в поиске нового места работы, им оказывается поддержка в создании бизнеса. Безработному населению крайне проблематично получить какой-либо банковский кредит из-за риска неплатежеспособности (Meager, 1996). Одновременно с этим уровень их личных накоплений также недостаточен для открытия своего дела (Caliendo, 2016). При этом такого рода меры могут привести к двойной пользе, потому как новые бизнесы не только снижают текущий уровень безработицы, но и в дальнейшем могут сами создавать новые рабочие места (Fritsch, 2008).

Безусловно, есть ряд рисков при реализации такого рода поддержки. Существуют большие шансы того, что этой помощью воспользуются те, чья квалификация и знаний недостаточно для ведения бизнеса. В этой связи многие страны прибегают к практике первоначального обучения, как своего рода фильтра перед непосредственным оказанием финансовой поддержки.

Например, в Латвии одним из необходимых требований для участия в программе по развитию своего дела, было наличие среднего специального или высшего образования в области бизнес-управления, либо же связанного с планируемым родом деятельности (Sauka & Halabisky, 2015). Программа поддержки состояла из двух этапов. Подготовительная 6-недельная фаза включала в себя проведение тренингов и различного рода консультаций, направленных на помощь в подготовке бизнес-плана участников. В этот период участникам предоставлялась возможность посетить до 20 консультаций от представителей бизнеса и власти. В конце данного этапа участники представляли свои бизнес-проекты комиссии, которая принимала решение о том, какие проекты имеют шанс на успех и кого стоит поддержать. Вторая фаза – предоставление финансовых субсидий, а также сопровождение и консультирование при необходимости. В частности, во время запуска проекта участники получали право на дополнительные 20 консультаций. Кроме этого, каждому выделялась субсидия на открытие бизнеса, не превышающая EUR 3000, и в течение первых 6 месяцев выплачивалась минимальная заработная плата по стране. В таблице 4 представлена структура расходов на 1 участника программы поддержки по открытию бизнеса.

Таблица 4. Затраты на 1 участника программы субсидирования открытия бизнеса

	EUR
Консультирование	14.7
Оценка бизнес-плана	32.7
Мониторинг реализации бизнес-плана	30.6
Одноразовая субсидия на открытие бизнеса	2 845
Ежемесячное пособие (EUR 320 - 6 месяцев)	1 920
Всего	4 843

Источник: – <https://www.nva.gov.lv>

В период 2008-2014 в программе приняло участие 1228 зарегистрированных безработных. 377 бизнес идей прошло во второй этап и получило финансирование, оставшаяся часть не получила поддержки представителей бизнеса из-за низких шансов на успех. 71%

предпринимателей (267 человек), которых поддержало государство, продолжили деятельность через 2 года после получения финансирования.

В Великобритании работает схожая программа поддержки. Потенциальный предприниматель может претендовать на финансовую помощь, размер которой не превышает EUR 1450. При этом участие в программе дает возможность получить дополнительный кредит в размере до EUR 1150. Для участия в программе необходимо наличие бизнес-идеи, которая презентуется специальной комиссии. В случае, если комиссия признает идею жизнеспособной, кандидату предоставляется личный консультант, который помогает разработать бизнес-план. Непосредственно финансовая субсидия выдается после того, как бизнес-план был одобрен комиссией.

В целом опыт развитых и транзитивных стран свидетельствует об успешности такого рода поддержки, если она предоставляется высококвалифицированной части безработных (Nesporova, 1999). Обычно такого рода субсидии получает до 5% от общего числа безработных (Auer et al., 2008). В среднем порядка 20-35% бизнесов наняли от 1 до 3 работников (Wilson & Adams, 1994). Результаты деятельности (прибыль, темпы роста) такого рода бизнесов обычно хуже, чем обычных самозанятых (Caliendo & Kuhn, 2015). Однако если говорить о выживаемости, то она ничем не отличается. Краткосрочная выживаемость бизнесов, созданных с помощью такого рода поддержки безработных, в среднем колеблется в пределах 50-80%: 53% - Франция, 60% - Великобритания, 70% - Германия, 74% - Ирландия, 81% - Венгрия (O'Leary, 1999; ILO, 2002). Среднесрочная выживаемость (от 4 лет): 50% - Великобритания, 62% - Польша, 76% - Испания (Caliendo, 2016). Таким образом, можно сделать вывод о том, что успешность бизнесов, образованных с помощью такого рода помощи, находится на достаточно высоком уровне. При этом даже в случае провала бизнеса лишь порядка 20% участников через 2-3 года обратно становились безработными, тогда как большинство либо оставались предпринимателями, либо уходило в наемный труд (Caliendo, 2016).

Кроме этого, важным долгосрочным результатом подобных инициатив, является формирование предпринимательской культуры, и постепенное изменение ценностей в обществе от патерналистских к предпринимательским. Такие институциональные изменения были одной из целей политики Маргарет Тэтчер в 1980-е годы и инструмента The Enterprise Allowance, позволяющей безработным получать субсидии на создание бизнеса в условиях высокой безработицы, социальной напряженности и доминирования государственного сектора.

Беларусь также использует данную форму поддержки безработных.

Есть три варианта безвозмездной субсидий, размер которых на сегодняшний день составляет:

ВУН 4798 (20 БПМ) - для безработных, чья предпринимательская деятельность, будет связана с внедрением результатов научных исследований и разработок;

ВУН 3598 (15 БПМ) - для безработных, зарегистрированных по месту жительства в малых городах и районах с высокой напряженностью на рынке труда;

ВУН 2639 (11 БПМ) - во всех остальных случаях.

Существенным отличием от передовых практик является то, что никаких предварительных этапов подготовки бизнес-плана и обучения потенциального предпринимателя у нас не производится. Безработный подает документы и через 2 недели получает ответ, будет ли ему предоставлена субсидия. В выдаче субсидии может быть отказано, если заявитель не выполнил месячную норму общественных работ, а также не являлся на прием к специалисту. Важно отметить, что уровень образования и квалификация заявителя не играют никакой роли.

При этом он обязан возратить всю сумму в течение 7 дней, если вновь регистрируется в качестве безработного в течение 1 года после получения субсидии. Вполне вероятно, что проведение предварительного обучения для участников повысило бы жизнеспособность их бизнесов, и в результате отразилось бы на большем уровне эффективности и более высоких шансах на дальнейший рост.

Расширение объемов финансирования данного вида поддержки в условиях растущей безработицы позволило бы частично сгладить сложную ситуацию на рынке труда, особенно в регионах Беларуси, где уровень напряженности и уровень бедности уже сегодня находятся на высоком уровне (Витебская, Могилевская, Гомельская области). Однако необходимо также повышать уровень предпринимательской грамотности заявителей. Практика показывает, что более образованные предприниматели, а также те, кто при уходе в самозанятость или организацию бизнеса, получали какую-то техническую поддержку либо обучались на какой-нибудь предпринимательской программе, оказывались более успешными и устойчивыми к шокам (Kangasharju & Pekkala, 2002). В Беларуси с учетом неизбежного сокращения сотрудников или банкротств бизнеса особое внимание стоит уделить потенциальным предпринимателям с управленческим опытом, маркетологам, специалистам по продажам.

Программы переподготовки и повышения квалификации

Кризисные явления в экономике зачастую делают более явной проблему разрыва между уровнем знаний и навыков работников и запросами рынка, который еще претерпит значительные изменения в процессе нынешнего кризиса. Недостаток квалифицированного персонала уже на протяжении нескольких лет является одним из серьезных барьеров, с которыми сталкиваются представители белорусского бизнеса (Урютина, 2015; Акулова и Огинская, 2018; Огинская и Морозов, 2019). В этой связи повышается актуальность вопроса переподготовки и повышения квалификации персонала, что позволило бы не только в дальнейшем повысить эффективность персонала, но и адаптироваться к структурным изменениям в экономике и обществе (Cedefop, 2009).

Можно выделить несколько направлений мер, к которым прибегали правительства европейских стран для приведения уровня квалификаций персонала для целей повышения выживаемости и устойчивого развития МСП (Gijsbers et al., 2012):

- субсидирование расходов на обучение (переподготовку, повышение квалификации) для временно безработных или занятых неполный день;
- покрытие расходов на переподготовку для МСП в стремительно изменяющихся секторах
- оплата отпусков для переквалификации работников;
- консультационные услуги.

Например, правительство Нидерландов выплачивает компаниям бонус за работников, которые освоили новую профессию. В Бельгии МСП имеют право на получение ваучеров, которые покрывают 50% затрат на переподготовку сотрудников (Eurofound, 2011). Эстония в 2009 году внедрила весьма успешную меру поддержки микро- и малых бизнесов, нацеленную на повышение уровня их конкурентоспособности. Поддержка предоставлялась в форме покрытия расходов на проведение различного рода тренингов для сотрудников предприятий. Максимальная сумма поддержки не превышала сумму в ЕЕК 15000 (USD 1335) (Rozeik, 2013).

С учетом ориентации нашей страны на развитие сектора информационно-коммуникационных технологий и сложившийся в этой связи дефицит ИТ-специалистов в других отраслях (Огинская и Морозов, 2019), Министерству экономики целесообразно было бы предусмотреть формирование ресурсных центров консалтинга и обучения внедрению

информационных технологий в деятельность МСП в рамках развития инфраструктуры поддержки предпринимательства.

Поддержка инновационного предпринимательства

Как ранее отмечалось фокусирование поддержки на предприятиях и отраслях с высоким потенциалом роста, способных производить инновационную продукцию или внедрять инновационные бизнес-модели. Именно они способны создавать рабочие места для высвобождающейся во время рецессии рабочей силы и значительную добавленную стоимость. Согласно разным оценкам инновационная составляющая объясняет порядка 75% мирового экономического роста и является одним из ключевых факторов успеха и устойчивости бизнеса. Кроме этого, развитие инновационного предпринимательства не столько зависит от бизнес-цикла, сколько определяет его (GEM, 2019; Koellinger & Thurik, 2009).

Рост инновационных МСП возможно стимулировать, создавая благоприятный налоговый режим, предоставляя налоговые каникулы, формируя правовую базу и правоприменительную практику для долевого финансирования. Наиболее распространенный инструмент – это предоставление налогового кредита на затраты на НИОКР. В этом случае затраты на разработку полностью или частично вычитаются из налогооблагаемой прибыли. Зачастую страны определяют максимально допустимый объем, на который могут рассчитывать компании (OECD, 2009). Например, в Португалии налоговый кредит может покрывать 82.5% расходов на НИОКР, тогда как в Норвегии максимальный объем определяет степень радикальности инновации и то, где проводятся разработки (USD 1.05 миллион – предельный объем налогового кредита).

Невыполнимой задачей в сложившихся институциональных условиях является коммерциализация результатов научных исследований и разработок, созданных с использованием бюджетных средств. Очевидно, что у научных организаций и учреждений высшего образования недостаточно ресурсов и компетенций, чтобы превращать свои разработки в коммерчески успешные продукты или технологии. Белорусский бизнес не в полной мере представляет, чем занимается белорусская наука и чем она может быть полезна. Кроме этого, и предприятия, и научные организации опасаются взаимодействия при коммерциализации результатов НИОКР, полученных с использованием бюджетных средств. Радикальным решением могло бы стать открытие и продвижение Государственного реестра прав на результаты научной и научно-технической деятельности, а также предоставление возможности белорусским предприятиям приобретать релевантные для них разработки по фиксированной цене (например, 1000 базовых величин), не зависящей от использованных бюджетных средств.

Если рассматривать систему поддержки предпринимательства в комплексе, то рационально было бы передать функции, связанные с инновационным (технологическим) предпринимательством, венчурным финансированием, управлением инфраструктурой поддержки инновационного предпринимательства от Государственного комитета по науке и технологиям Министерству экономики. Подобный функционал для министерств, отвечающих за развитие экономики, является широко принятой мировой практикой (например, в Швеции, Нидерландах, Литве), так как именно инновационное предпринимательство влияет на рост совокупной факторной производительности (Морозов, 2020).

Поддержка экспортеров

Мировая рецессия в целом приведет к падению объема мировой торговли, что в свою очередь отразится на белорусских экспортерах. МСП-экспортеры, с одной стороны, отличаются большей гибкостью по сравнению с крупными компаниями, что позволяет им более быстро

адаптироваться к грядущим изменениям и открывать для себя новые ниши (OECD, 2013). С другой стороны, как раз их размер и ограниченность ресурсов становятся существенным барьером, мешающим быстро привлечь необходимые средства и развиваться (Harvie et al., 2013). Как раз по этой причине многие страны заинтересованы в росте числа МСП, выходящих на внешние рынки. Меры поддержки МСП-экспортеров включают в себя, повышение доступности финансирования (экспортные кредиты), помощь в прохождении международной сертификации, а также поддержка размещения на различных платформах и участия в различных международных выставках.

Например, правительство Таиланда оказывает прямое содействие МСП по участию в более 100 ежегодных международных выставках. Кроме того, в стране создан департамент по продвижению МСП (OSMEP), находящийся под контролем Премьер-министра, который оказывает содействие МСП по налаживанию связей с потенциальными партнерами, а также выходу на внешние рынки. Малайзия предоставляет своего рода гранты на участие в международных выставках для своих МСП, размер которых не должен превышать MYR 200000 (USD 46000). Кроме того, местные МСП имеют возможность бесплатно принимать участие в различных программах обучения по интернационализации, которые проводятся государственным агентством MATRADE (OECD/ERIA, 2018). Сингапур также оказывает содействие в выходе на внешние рынки. В частности, МСП имеют возможность покрыть до 70% своих затрат, связанных с организацией офисов в других странах, налаживанием связей и продвижением своего товара на внешних рынках. Также МСП-экспортёрам предоставляется 200% налоговый вычет на затраты, связанные с расширением своих рынков сбыта и продвижением своей продукции на новых рынках (Yoshino & Taghizadeh-Hesar, 2019).

В Беларуси хоть и существует поддержка экспортеров, однако по большей части она нацелена на крупные компании, что служит дополнительным значимым барьером для представителей МСП, стремящихся выйти на внешние рынки. Одновременно с этим половина экспорта товаров приходится на малые и средние предприятия (собственные расчеты авторов на основе данных Белстат). Меньший размер компании создает дополнительные сложности при страховании экспортных рисков и получении кредита, а процесс зачастую сопровождается необходимостью подготовки большего числа документов по сравнению с крупными компаниями, что повышает их издержки (Точицкая, 2012). В этой связи необходима разработка более комплексного подхода поддержки для сектора МСП, стремящегося удовлетворять не только внутренний, но и внешний спрос. В условиях реконфигурации глобальных цепочек стоимости, формирование **сети центров лицензирования, стандартизации, сертификации**, например по опыту Казахстана видится перспективной мерой для поддержки экспортеров. Предприятиям, ориентированным на внешние рынки, было бы полезно создание центра субконтрактации, где могла бы аккумулироваться информация об имеющихся заказах крупных производств, в том числе за границей, тогда как малые предприятия смогут консолидироваться и выступать поставщиками.

Стимулирование самоорганизации

Для эффективного взаимодействия государственных органов и бизнеса важным условием является поддержка формирования отраслевых ассоциаций, способных конструктивно влиять на государственную политику в кризисных ситуациях. Такие ассоциации в перспективе могли бы формулировать существующие проблемы в отрасли и обоснованные комплексные предложения, сфокусированные на отрасли, а также способствовать диалогу представителей отрасли и государственных органов. Кроме этого, отраслевые бизнес-ассоциации способны снижать транзакционные издержки для их членов, например при

исследованиях рынка, поиске поставщиков и клиентов, совместных образовательных инициативах.

Нужно признать, что в сложившейся на данный момент ситуации активность проявляют только мультисекторальные бизнес-ассоциации, которые не могут и не должны концентрироваться на отдельных отраслях.

Кроме этого, целесообразно рассмотреть **создание платформы для организации коллективных закупок** субъектами МСП, а также предоставления услуг аутсорсинга, консалтинга и автоматизации в сфере закупок и формирование профессионального сообщества закупщиков. В условиях рецессии данная мера позволила бы оптимизировать затраты МСП. В этом же направлении перспективным представляется пилотный запуск центральной закупочной организации для организации и проведения государственных закупок в том числе у МСП, также создание платформы для обучения участию в тендерах и формирования совместных предложений.

Региональный контекст

Стоит также упомянуть необходимость учета региональных различий, которые влияют как на решение вести бизнес, так и на особенности и уровень бизнес активности. В отличие от Минска, в регионах намного большее значение имеет такая причина ухода в бизнес, как отсутствие приемлемой работы в регионе и возможности продолжать работу на предыдущем месте ввиду, например, оптимизации численности государственных предприятий (Акулова и Огинская, 2018). В этой связи важно, чтобы поддержка МСП происходила не только централизованно, но и с учетом регионального контекста. При этом меры государственной поддержки МСП должны соответствовать по времени и месту с реструктуризацией государственных предприятий в отдельно взятом регионе. В таком случае региональные меры должны быть направлены в сторону «предпринимателей в силу необходимости» (González-Pernía et al., 2018). Повышение уровня их предпринимательской грамотности, с учетом их текущих потребностей, позволит повысить эффективность бизнесов и их выживаемость в условиях шоков.

Заключение

Финансовые и экономические кризисы в большинстве своем очень сильно меняют экономический ландшафт, устоявшиеся практики государственного управления, бизнес-модели компаний и поэтому представляются редкими случаями для выбора новых направлений развития как отдельных предприятий, так всей экономики. В эти периоды выживают, наиболее конкурентоспособные и проактивные бизнесы, способные выявлять и использовать появляющиеся возможности, в то время как крупные предприятия, особенно в государственном секторе теряют свои рынки и сокращают персонал. В литературе этот процесс получил название «эффект качества предпринимательства» или отделения зерен от плевел (Cowling et al., 2015). Поэтому в данный момент правительству целесообразно не ограничиваться краткосрочными решениями, но и реагировать на новые вызовы с осознанием необходимости решать структурные проблемы экономики. Очевидно, для восстановления экономики в условиях будущей рецессии задача государства создать благоприятные институциональные условия для поддержки и повышения конкурентоспособности белорусского бизнеса.

Текущий экономический кризис может и должен стать триггером для государства для формирования новых подходов в экономике, в частности по отношению к частному сектору. Вероятная попытка, восстановить докризисные подходы в управлении экономикой со стороны

государства, прежние бизнес-модели предприятиями безотносительно к новым условиям может значительно увеличить отставание Беларуси не только от развитых стран, но и от ближайших соседей. Тяжелый экономический кризис может стать наиболее благоприятным временем для принятия ранее неприемлемых и блокируемых принципов и мер, таких как, например, обеспечение равных условий деятельности государственного и частного секторов, декриминализация экономических преступлений, принятие обоснованного риска при распоряжении бюджетными средствами.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

- Auer, P., Efendioglu, U., & Leschke, J. (2008). Active labour market policies around the world: coping with the consequences of globalization, 2nd edition. Geneva: ILO.
- Bishop, P., & Shilcof, D. (2017). The spatial dynamics of new firm births during an economic crisis: the case of Great Britain, 2004-2012. *Entrepreneurship and Regional Development*, 29(3-4), 215-237.
- Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, I., Kelley, D., Levie, J. & Tarnawa A. (2020). Global Entrepreneurship Monitor. 2020/2019 Global Report. <https://www.gemconsortium.org/report>
- Bosma, N., & Kelley, D. (2019). Global Entrepreneurship Monitor. 2019/2018 Global Report. <https://www.gemconsortium.org/report>
- Caliendo, M. (2016). [Start-up subsidies for the unemployed: Opportunities and limitations. IZA World of Labor](#), 200.
- Caliendo, M., & Kunn, S. (2015). Getting back into the labor market: The effects of start-up subsidies for unemployed females. *Journal of Population Economics*, 28(4), 1005–1043.
- Cedefop. (2009). Two tasks for training policy: coping with the crisis, planning for the future. European Centre for the Development of Vocational training.
- Cowling, M., Liu, W., Ledger, A., & Zhang, N. (2015). What really happens to small and medium-sized enterprises in a global economic recession? UK evidence on sales and job dynamics. *International Small Business Journal*, 33(5), 488-513.
- Dermol, V., Trunk, A. & Trunk Sirca, N. (2017). [Promoting Entrepreneurial Education in Schools. \[Paper Presentation\]. Management Challenges in a Network Economy: Proceedings of the Make Learn and TIIM International Conference.](#)
- EBRD. (2009). Transition Report: 2008, EBRD, London.
- Fairlie, R. W. (2013). Entrepreneurship, economic conditions, and the great recession. *Journal of Economics & Management Strategy*, 22(2), 207-231.
- Fritsch, M. (2008). How does new business development affect regional development? Introduction to the special issue. *Small Business Economics*, 30(1), 1–14.
- Gijsbers, G., de Heide, M., Hofer, R., Larsen, P. B., & van der Zee, F. (2012). The Impact of the Financial Crisis on the Job Creation. Potential of SMEs. Policy Department Economic and Scientific Policy. European Parliament. Brussels, Belgium.
- González-Pernía, J. L., Guerrero, M., Jung, A., & Pena-Legazkue. (2018). Economic recession shake-out and entrepreneurship: Evidence from Spain. *BRQ Business Research Quarterly*, 21(3), 153-167.
- Harvie, C., Narjoko, D., & Oum, S. (2013). Small and medium enterprises' access to finance: Evidence from selected Asian economies. ERIA Discussion Paper Series 23. <https://www.eria.org/ERIA-DP-2013-23.pdf>.
- ILO. (2002). Micro-finance in industrialized countries: Helping the unemployed to start business. Geneva, ILO.
- IMF. (2019). Policy Responses to COVID-19. Policy Tracker Retrieved from <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19#S>
- Kangasharju, A., & Pekkala, S. (2002). The role of education in self-employment success in Finland. *Growth and Change*, 33, 216-237
- Koellinger, P., & Thurik, R. (2009). Entrepreneurship and the Business Cycle. Tinbergen Institute Discussion Paper No. TI 09-032/3. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1403867> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1403867>
- McCallum, E., Weicht, R., McMullan, L., & Price, A. (2018). *EntreComp into action-Get inspired, make it happen: A user guide to the European Entrepreneurship Competence Framework*. Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2760/574864>

- Meager, N. (1996). From unemployment to self-employment: labor market policies for business start-up. In: Schmid G, O'Reilly J, Schömann K. (eds), International handbook of labor market policy and evaluation (pp 489–519). Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- Nesporova, A. (1999). Employment and labour market policies in transition economies. Geneva, ILO, Employment and Training Department, Employment and Labour Market Policies Branch.
- O'Leary, C., Kolodziejczyk, P., & Lázár, G. (1998). The net impact of active labour programmes in Hungary and Poland. *International Labour Review*, 137(3), 321-346.
- OECD. (2009). The Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship Financing and Policy Responses. OECD - Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development, Paris.
- Reinecke, G., White, S. (2004). Policies for small enterprises: Creating the right environment for good jobs. Geneva, ILO.
- Rozeik, A. (2013). Developing open, rule-based, predictable, non-discriminatory trade relations with priority ODA recipients in accordance with the implementation of MDG8a International and National Targets. Praxis Centre for Policy Studies, Tallinn.
- https://praxis.ee/fileadmin/tarmo/Projektid/Praxise_Akadeemia/OdaBulg/Praxis_ODABULG_trade_analysis.pdf.
- Santos, S.C., Caetano, A., Spagnoli, P., Costa, S.F., & Neumeyer, X. (2017). Predictors of entrepreneurial activity before and during the European economic crisis. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13 (4), 1263-1288.
- Sauka, A., & Halabisky, D. (2015). Entrepreneurship Support for the Unemployed in Latvia. Rapid policy assessments of inclusive entrepreneurship policies and programmes. OECD, Paris.
- <https://www.oecd.org/latvia/Rapid-Policy-Assesment-Latvia.pdf>
- Simón-Moya, V., Revuelto-Taboada, & L., Fernández-Guerrero, R. (2014). Institutional and economic drivers of entrepreneurship: an international perspective. *Journal of Business Research*, 67 (5), 715-721.
- Sternberg, R., & Rocha, H. O. (2007). Why entrepreneurship is a regional event: Theoretical arguments, empirical evidence, and policy consequences. In M. P. Rice and T. G. Habbershon (Eds), *Entrepreneurship: The engine of growth* (Vol. 3, pp. 215-238), Westport, Conn.: Praeger.
- Yoshino, N., & Taghizadeh-Hesary, F. (2019). *Unlocking SME Finance in Asia: Roles of Credit Rating and Credit Guarantee Schemes*, 1st Edition. Publisher: Routledge.
- Williams, N., & Vorley, T., (2014). Economic resilience and entrepreneurship: lessons from the Sheffield City Region. *Entrepreneurship and Regional Development*, 26 (3-4), 257-281.
- Wilson, S., & Adams, A. V. (1994). *Self-Employment for the Unemployed: Experience in OECD and Transitional Economies*. World Bank Discussion Paper No. 263.
- Акулова, М., & Огинская, А. (2018). Женщины в бизнесе Беларуси: особенности, мотивация и барьеры, BEROС Policy Paper Series, PP no. 5
- Волчкова Н. (2020). Кого и как должно поддерживать государство в условиях экономического кризиса, вызванного коронавирусом? «Экономическая политика во времена COVID-19». Российская экономическая школа, 16-22
- Калечиц, Д., Мирончик, Н., & Демиденко, М. (2020). Рост для всех: справедливость как равенство возможностей. *Банкаўскі веснік*, 3(680), 6-14.
- Морозов, Р. (2020). Предпринимательская активность как детерминант экономического развития, *Банкаўскі веснік*, 3(680), 80-84.
- Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, 2018 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск: Республиканское унитарное предприятие «Информационно-вычислительный центр Национального статистического комитета Республики Беларусь», 2018. – 134 с.
- Огинская, А., Морозов, Р. (2019). Использование информационных технологий белорусским бизнесом Часть 1: Востребованные решения и сферы их использования, BEROС WP No.63

Точицкая, И. (2012). Система стимулирования и поддержки экспорта в Беларуси в контексте международного опыта. Рабочий материал Исследовательского центра ИПМ WP/12/02.

Урютина, Д. (2015). Внутренние барьеры развития частного бизнеса в Беларуси. Рабочий материал Исследовательского центра ИПМ WP/15/02.