

ПОДДЕРЖКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ НАЛОГОВЫМИ СПОСОБАМИ И МЕТОДАМИ СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

З. М. Курбанова, П. А. Василец, студенты группы 10503219 ФММП БНТУ, научный руководитель – канд. экон. наук, доцент О. Н. Монтик

Резюме – Поддержка экономических субъектов во время пандемии COVID-19 является достаточно важной задачей для государства. Осуществить ее возможно различными способами, в том числе и при помощи всевозможных налоговых инструментов.

Summary – Supporting economic actors during the COVID-19 pandemic is quite an important task for the state. This can be implemented in different ways, including using various tax instruments.

Введение. Удар, нанесенный пандемией COVID-19 по экономической деятельности, требует немедленного реагирования со стороны государства. Грамотно разработанные налогово-бюджетные программы позволят смягчить экономический ландшафт в ближайшие годы и десятилетия.

Основная часть. Эффект, оказанный пандемией на экономики стран мира, некоторыми экспертами сравнивается с ситуацией после двух мировых войн. Это лишь заставляет задуматься о том, какой след оставит COVID-19 на налоговых системах. В первую очередь стоит отметить, что пандемия дала государствам возможность по-новому взглянуть на существующую в них фискальную систему и перестроить ее для дальнейшего «выздоровления» экономики.

Очень часто внимание экономистов зафиксировано на уровне ставок налогов, однако статистика за 2020 год показала, что в странах, где процесс создания и юридического оформления новых предприятий прост и понятен, предпринимательская деятельность значительно выросла даже в разгар пандемии. Так в США в I–III кварталах за 2020 год было зарегистрировано на целых 23 % больше новых компаний, чем за аналогичные периоды предшествующего года. Такой же рост наблюдался в Турции, чуть меньше – 14 % – в Чили, и 9 % в Великобритании. К примеру, в Румынии наоборот замечен спад предпринимательской деятельности на 24 %, в Германии и Венгрии – 4 %. При этом если сравнить длительность процесса регистрации нового бизнеса, то в Чили он составляет 5 дней, в то время как в Румынии – 20 дней [1].

Помимо упрощения налоговой системы стоит обратить внимание на всевозможные виды льгот. Использование налоговых льгот для капитальных затрат на предприятиях, добывающих сырье, в совокупности с увеличением в налогообложении при экспорте этого же сырья, может стать преобразующим инструментом экономического развития. Подобная схема была реализована в Китае, что позволило увеличить добавленную стоим-

мость для китайской экономики, за счет того, что фирмы-производители сырья реализовывали его внутри страны, а не экспортировали [2].

Немного неоднозначный способ поддержки экономических субъектов был предложен в США. Огромное количество людей лишилось работы, множество бизнесов обанкротилось, однако пандемия дала множество возможностей онлайн-магазинам и сервисам и позволила приумножить их состояние во много раз.

Такие компании как Apple, Google, Amazon и Facebook давно вызывали недовольство в небольших странах ЕС, которые стали для них центрами прибыли за счет низких налогов. В качестве решения проблемы новым министром финансов США Джанет Йеллен было предложено обязать компании выплачивать налог на прибыль в странах, где они ее получают. Минимальная ставка – 21 %. Министры финансов Германии и Франции поддержали такой законопроект, однако необходимо дождаться одобрения со стороны остальных стран. Введение такого налога способствовало бы лучшему перераспределению доходов для общего блага в такое непростое для многих время [3].

В то же время в Республике Беларусь были приняты более привычные налоговые меры: средства индивидуальной защиты не облагаются подоходным налогом, было произведено снижение ставок на земельный налог и налог на недвижимость, а также для организаций и ИП, подверженных влиянию эпидемиологической ситуации предоставлялись отсрочка, рассрочка и налоговый кредит касательно всех уплачиваемых в местные бюджеты налогов за период I и II кварталов 2020 года [4].

Заключение. Ни одна страна не была готова к пандемии, а ее последствия будут отражаться на повседневной жизни людей еще долго. Влияние COVID-19 на экономику оказалось совершенно непредвиденным, поэтому требует нестандартного подхода для поддержки всех пострадавших экономических субъектов и смягчения тяжелых последствий. Для каждой страны будет необходимо принятие индивидуального решения: введение новых налогов, изменения в существующей фискальной системе или использование каких-то иных налоговых методов, однако важно, чтобы в долгосрочной перспективе они оказались эффективными.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лютова, М. Налоги после COVID-19, предпринимательский бум и сценарий «долгой пандемии» / М. Лютова // ЭКОНС. – 2021.
2. Arezki, R. COVID-19's 'thundering' effect on taxes / R. Arezki, G Rota-Graziosi // Brookings. – 2021.
3. BBC News Русская служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bbcrussian.com/russian/features-56936128.amp>. – Дата доступа: 09.03.2022.

4. COVID-19: Налоговые меры в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.by/ru/assets/covid-19-pwc-belarus-tax-ru.pdf>. – Дата доступа: 09.03.2022.

УДК 334

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ СТАРТАПОВ

*Е. И. Лапицкая, студентка группы 10508119 ФММП БНТУ,
научный руководитель – старший преподаватель Н. А. Курбеко*

Резюме – в современное время ярко не выделяется единый алгоритм приведения бизнеса к успеху. Каждая организация выстраивает свой собственный путь, последовательно включая в него все сложности, неудачи и все больший год за годом опыт. Стоит отметить, любая предпринимательская деятельность опирается на свой индивидуально разработанный бизнес-план – стратегический инструмент, основа и гарантия успешного и эффективного функционирования.

Resume – in modern times, a single algorithm to bring business to success is not clearly distinguished. Each organization builds its own path, consistently including all the difficulties, failures and more and more year after year experience. It is worth noting that any entrepreneurial activity is based on its individually developed business plan – a strategic tool, the basis and guarantee of successful and effective functioning.

Введение. Бенджамин Франклин однажды сказал: «Если вы не планируете, вы планируете потерпеть неудачу». Исследования показывают, что дольше всего на рынке «выживают» те предприятия, у которых есть надежный бизнес-план, а 17 % стартапов, начинающих работать без него, терпят сразу неудачу [1]. Поэтому бизнес-планирование для начинающего предпринимательства является основой успешного начала и дальнейшего функционирования организации. Для стартапов этот процесс имеет свои специфические особенности и сложности.

Основная часть. Стартапы, как и любой бизнес, имеют свои специфические особенности и сталкиваются с определенными проблемами. При этом в силу своей неопытности трудности могут возникнуть уже на первых этапах запуска работы. Одна из самых больших проблем связана с финансовым управлением.

Зачастую стартапы в значительной степени полагаются на финансовую поддержку от инвесторов. В то же время, наблюдая долгожданный приток денежных средств, бизнес теряется в управлении своими финансами и, как результат, терпит неудачу из-за давления. Руководство должно заранее спланировать различные варианты развития таких финансовых событий и иметь несколько сценариев разрешения или «смягчения» рисков для бизнеса. В тоже время стартапу необходимо быть готовым столкнуться