



ДЕЙСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ МИКРО-, СТАРТАП И МАЛОГО БИЗНЕСА

Анджей Шафернакер,

Международная конференция,
г. Астана, 15 мая 2014 г.



Содержание данной презентации является единоличной ответственностью GDSI Limited
и ни в какой мере не отражает точку зрения Европейского Союза

Проект финансируется ЕС и реализуется консорциумом под руководством GDSI Limited

КВАЛИФИКАЦИЯ И ОПЫТ

- По образованию Магистр Бизнес Управления (МВА). Более 30 лет опыта работы в промышленности (10), предпринимательстве и консалтинге (20+).
- Опыт работы в развитых и переходных странах Европы (Западной, Центральной, Юго-Восточной) и в Центральной Азии.
- Большой опыт в развитии МСБ, включая консультирование государственных органов и агентств по развитию предпринимательства, и предоставление услуг по развитию бизнеса для частных предприятий и бизнес-кластеров, включая частные проекты по развитию
- Опыт в предоставлении прямой поддержки банкам, предоставляющим кредиты МСБ, и оценке финансовых операций банковских и небанковских финансовых институтов, проводимых с микро- и малым бизнесом





СОДЕРЖАНИЕ

- ✓ Описание выводов и выявленных проблем
- ✓ Развитие жизнеспособных предприятий МСБ через создание цепочки добавленной стоимости
- ✓ Улучшение услуг по развитию бизнеса
- ✓ Приспособление финансирования к потребностям МСБ
- ✓ Улучшение сотрудничества между заинтересованными лицами в развитии МСБ



ВЫВОДЫ



Представленные выводы основаны на:

- 1. Наблюдениях и встречах**, проведенных в Казахстане (Кызылординской и Мангистауской областях) с предпринимателями, финансистами и представителями ассоциаций государственного и частного секторов, включая Акимат, Палату Предпринимателей, а также со специалистами по вопросам развития бизнеса.
- 2. Информации**, полученной о ряде программ по поддержке **предпринимательства** в Казахстане.
- 3. Отчетах об оценке программ по поддержке предпринимательства** международными и донорскими организациями.





Имеется впечатляющее множество учреждений и организаций, программ по поддержке бизнеса ...

АКИМАТ – ОБЛАСТНОЙ,
ГОРОДА И СЕЛА



ЦЕНТРЫ ПОДДЕРЖКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ



ОБУЧЕНИЕ, ГРАНТЫ, КРЕДИТНЫЕ
СУБСИДИИ И ГАРАНТИИ



БИЗНЕС-ПОРТАЛ



МИКРОКРЕДИТОВАНИЕ



СРЕДНИЕ КОМПАНИИ В
ЦЕПОЧКЕ СНАБЖЕНИЯ

СОЦИАЛЬНЫЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ



КРУПНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ



КОЛЛЕДЖИ И ВУЗЫ



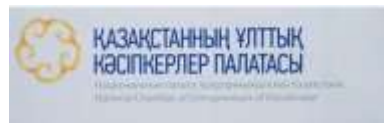
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ
УЧРЕЖДЕНИЯ



БИЗНЕС-АСОЦИАЦИИ



НПП – РЕГИОНАЛЬНЫЕ И МЕСТНЫЕ ФИЛИАЛЫ



БИЗНЕС-КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

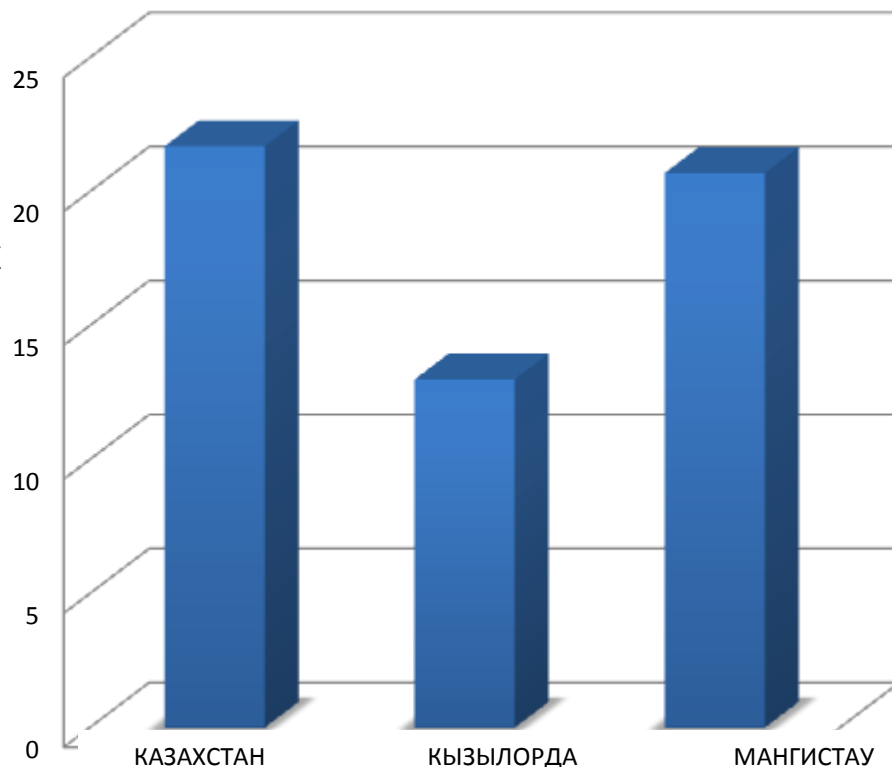




Статистика, исследования, опросы и наблюдение, проведенные в Казахстане, показывают следующее:

- Уровень развития сферы торговли и услуг доминирует над уровнем малого бизнеса
- Слабое развитие производственных цепочек снабжения
- Высокий уровень административных барьеров
- Неопытность в ведении бизнеса / отсутствие отчетности
- Доступ к финансированию является главной проблемой
- Услуги по развитию бизнеса (обучение и консультирование предпринимателей) почти не используются

% ЗАНЯТОСТИ В МСП





Так что же упущено из всего доступного?

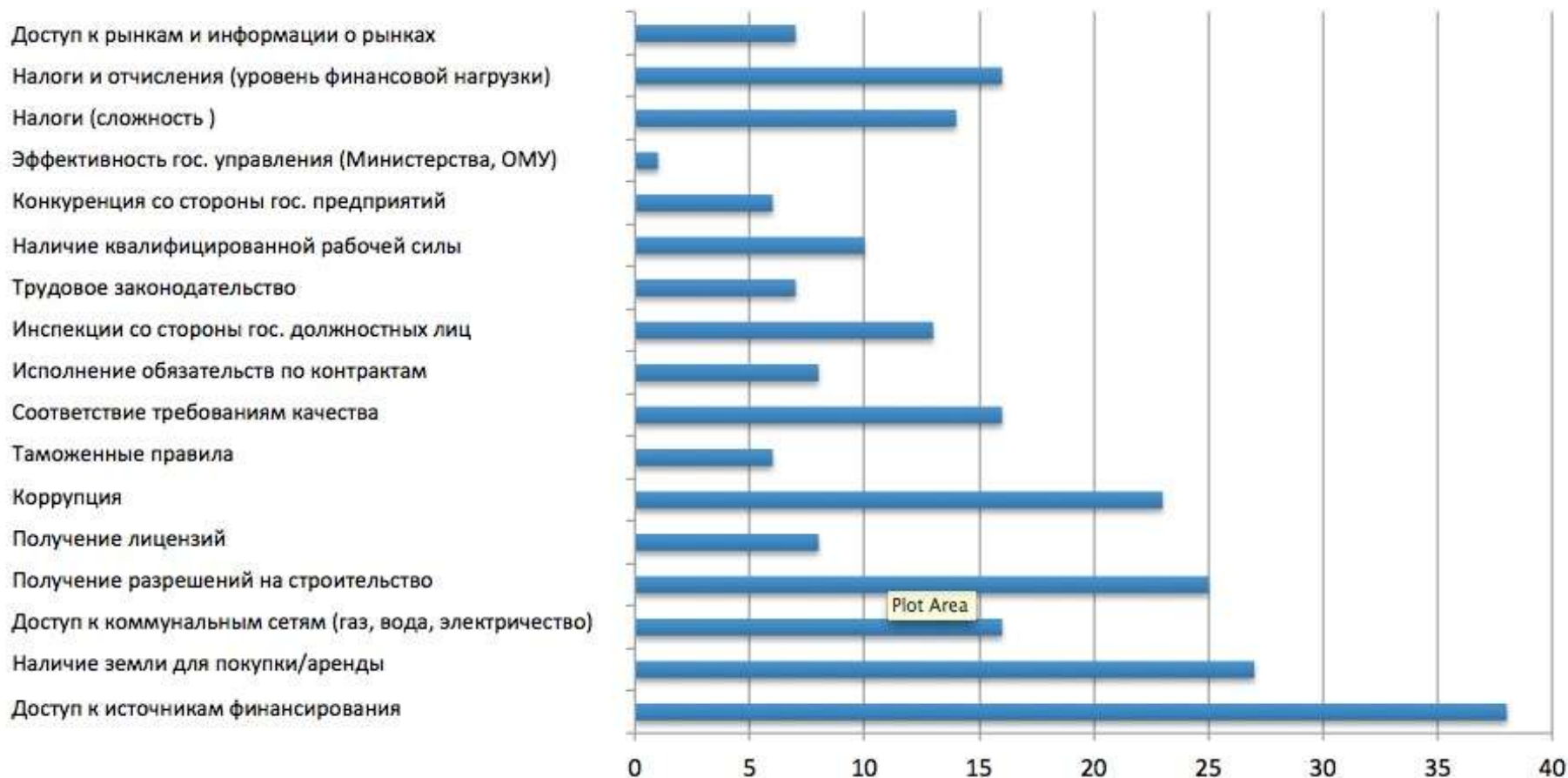
- Координация?
- Информация?
- Адаптация?
- Содействие в доступе к рынку?
- Бизнес обучение?
- Доступ к финансированию?
- Бизнес инфраструктура?
- Развитие цепочки снабжения?
- Благоприятная бизнес-среда?





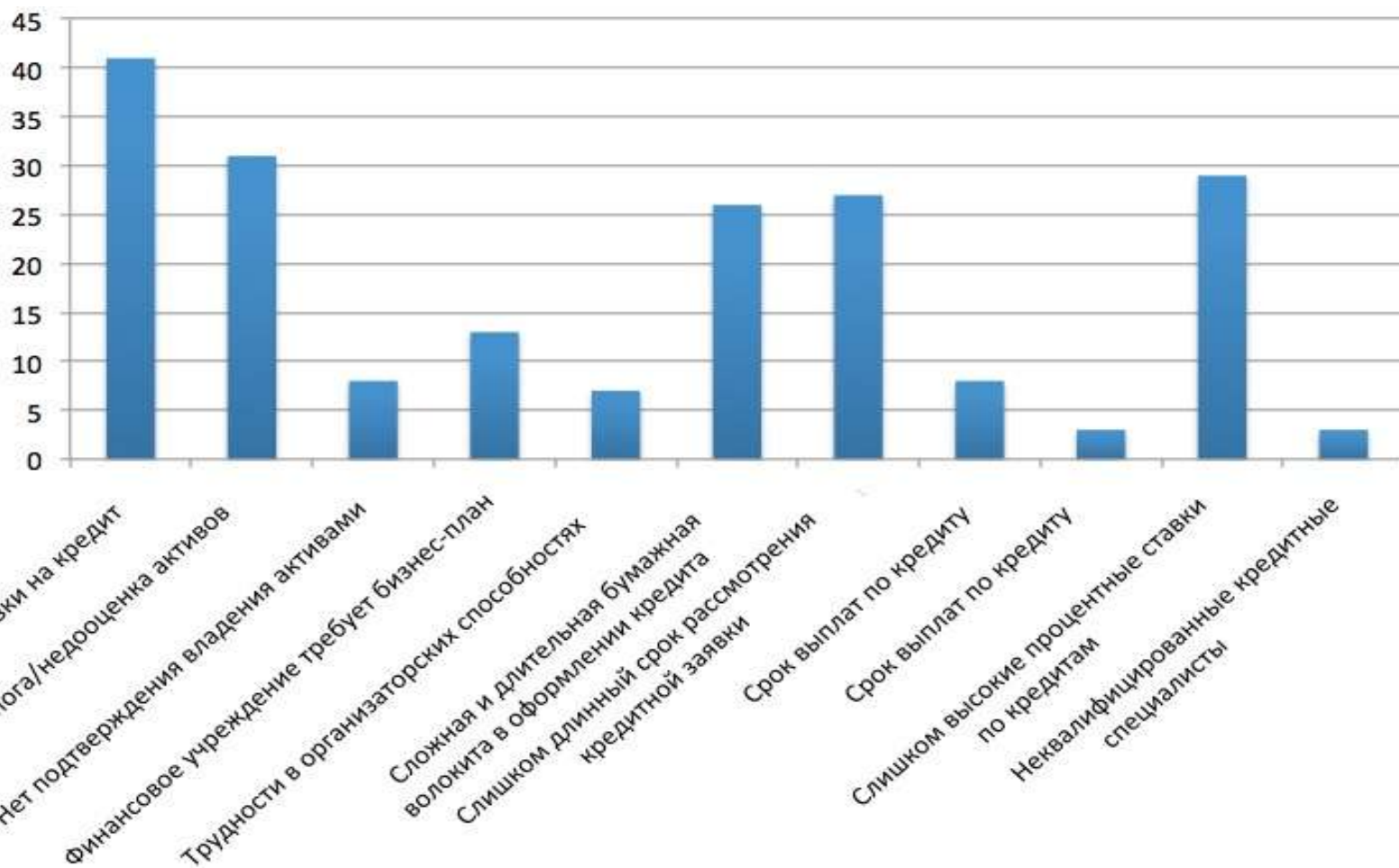
Команда проекта провела мини-опрос в начале текущего года в Кызылординской области:

Главные препятствия для развития МСП





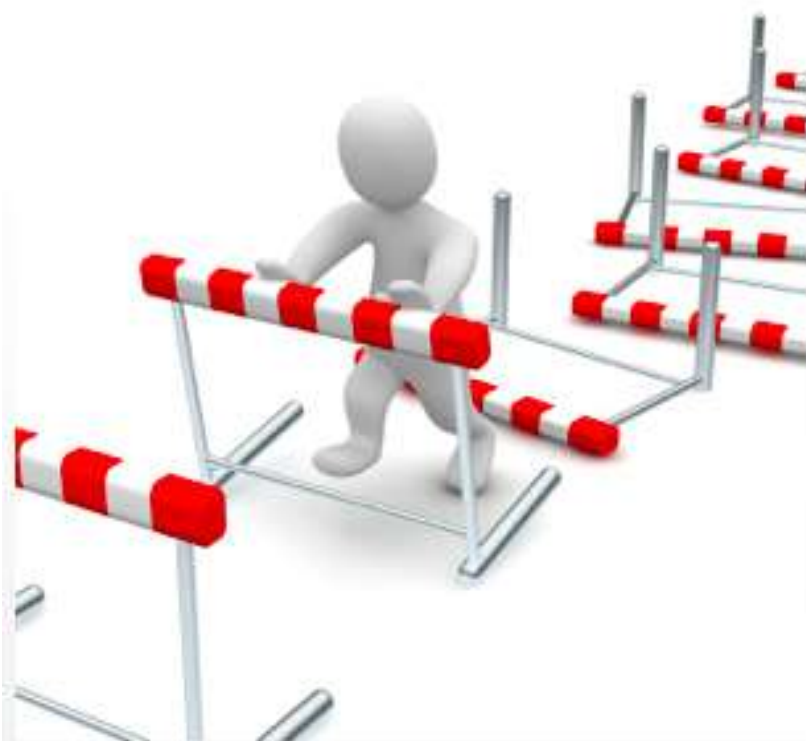
Мини-опрос, проведенный командой проекта, исследовал аспекты финансирования МСП...





Некоторые основные препятствия к финансированию

5



- Слабое развитие в сельских местностях.
- Банки обычно требуют залог в виде городской недвижимости.
- Кредитование не соответствует цели, типу, содержанию и залогу.
- У заемщиков нет кредитной истории.
- Микрофинансовые организации ограничены в своей технической компетенции и имеют ограниченные финансовые ресурсы.



Разница между использованием и неиспользованием услуг по финансовой и нефинансовой поддержке



Источник: отчет АБР
по УРБ в Казахстане





30% предпринимателей не нуждаются в УРБ ...



Источник: отчет АБР
по УРБ в Казахстане





Примеры «не обычных» ситуаций

Кирпичный завод: не работает. Нет подъездной дороги. Потенциально 30 рабочих мест.



Завод по переработке томатов: не работает. Нет электричества. Потенциально 150 рабочих мест.





Завод по переработке известняка. Потенциально может задействовать 50-100 рабочих. Проблема с подъездной дорогой.





Что может произойти при запуске открытия новых предприятий?





Лучший подход





Поддержка бизнес инфраструктуры: потребность в инкубаторах





Хорошие примеры бизнес-инкубаторов в Казахстане!





Поддержка по развитию бизнеса должна быть более эффективной:

Необходимо рассмотреть следующие вопросы:

- Достаточно ли хорошо предприниматели понимают значимость УРБ?
- Является ли подходящей существующая программа по поддержке стартап бизнеса? Достаточно ли продолжительность данной программы? Достаточно ли она понятна?
- Достаточно ли охватывают УРБ сельские местности?
- Насколько сильной является связь между УРБ и финансовой поддержкой?





РЕКОММЕНДАЦИИ: УЛУЧШЕНИЕ БИЗНЕС-ПОДДЕРЖКИ



Практика улучшенной бизнес-поддержки

- ✓ Разработать стандарты к бизнес услугам для предоставления системной поддержки микро- и малым предприятиям от запуска до полного развития, н-р: Создан на основе процессов опытных организаций.
- ✓ Разработать тесную связь между финансовой и нефинансовой поддержкой бизнеса, чтобы ММБ могли разработать жизнеспособные планы получения средств



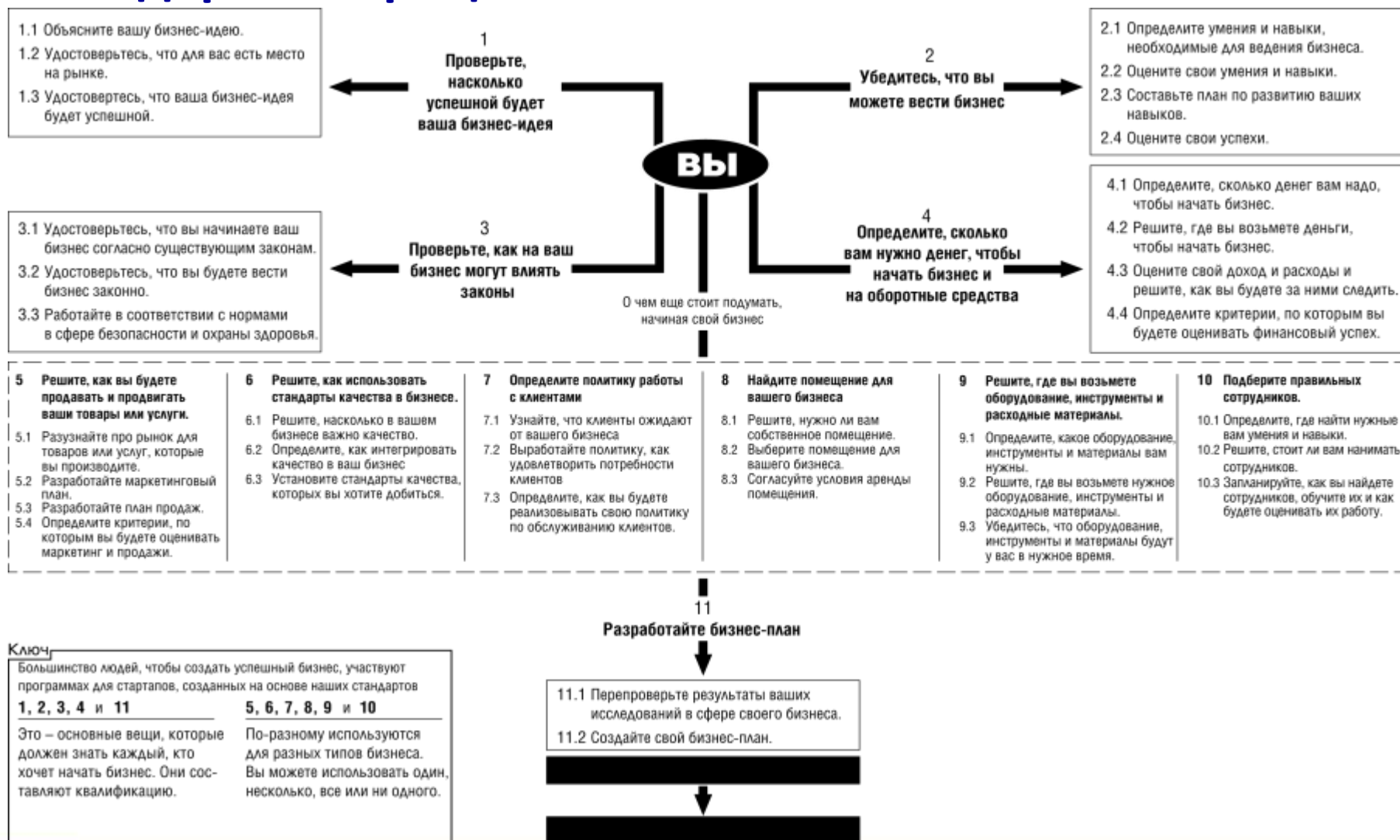


Улучшенный доступ в сельских местностях и к местным инкубаторам

- ✓ Улучшить доступ сельских предприятий к финансовой и нефинансовой поддержке путем создания точек бизнес поддержки в опорных селах, посредством менторства через интернет, а также мобильных услуг получения кредитов.
- ✓ Внедрить бизнес инфраструктуру в городских и сельских территориях (например, инкубаторы, производственные лаборатории), которые учитывают потребности местных производств.



Стандарты и процессы (образец стандартов Великобритании)





РЕКОММЕНДАЦИИ: СОЗДАНИЕ ЦЕПОЧКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ



Цепочки добавленных стоимостей

- Определение, анализ и ориентация на специальные направления АПК или промышленных секторов с потенциалом импортозамещения и создания добавленной стоимости путем внедрения кластерной политики и развития общественных предприятий для развития межфирменного сотрудничества и цепочки создания стоимости.
- Развитие нефинансовых и финансовых программ поддержки бизнеса, специально нацеленных на цепочки создания стоимости, например, поддержка в выходе на рынки, финансировании совместных предприятий и т.д.





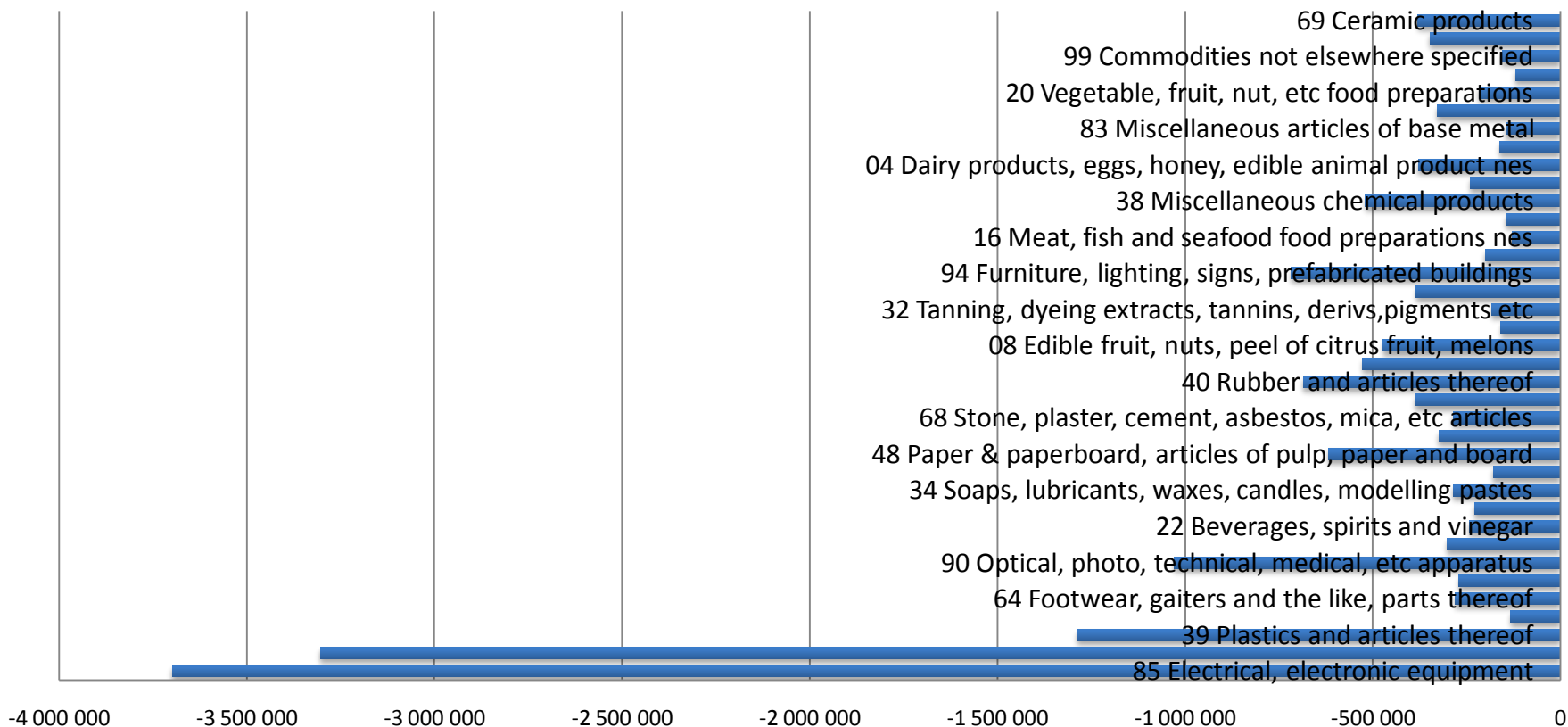
Развитие цепи добавленной стоимости





Анализ торговых потоков представляет показатели подсекторов МСБ, которые могут иметь потенциал для развития:

Отбор импортируемых продуктов (согласно базе данных МТЦ)
показывает нетто баланс торговли по категориям продуктов





Составные элементы создания цепочки добавленной стоимости для конкуренции с импортом и производства конкурентоспособных товаров на экспорт

1. Коалиция для импортозамещения

2. Анализ рынка и ориентация секторов

3. Анализ цепочки добавленной стоимости

4. Видение, цель, стратегии промышленности и государственная политика

5. Инициативы сектора по созданию конкурентоспособности, н-р кластеризация

6. Программы по поддержке МСБ, вкл. финансовые и нефинансовые услуги

7. Деловые связи между крупными иностранными/отечественными предпринимателями и МСБ, н-р B2B, Знакомство с покупателем

8. Национальное/региональное брендрование и кампания «Покупай продукты местного производства»

9. Содействие и привлечение ПИИ ведущих компаний для цепочек производства и сбыта

10. Развитие качественных систем через предоставление услуг по развитию бизнеса

11. Инициативы по подготовке трудовых ресурсов

12. Промышленность – Научные круги
Сотрудничество в обучении и создании инноваций





Важные компоненты развития и улучшения малого бизнеса





Индивидуальные УРБ + доступ к финансированию





Интегрированная поддержка

Коммерческие и социальные интересы / поддержка внутри цепи и управление

Участники
цепи
создания
стоимости

Поставщ
ики
средств
произво
дства

Сельские
произво
дители /
фермер
ы

Поставщ
ики /
сборщик
и

Произво
дители

Оптовые
предприят
ия
(местные /
экспорт)

Розничные
предприят
ия (местные
/ экспорт)

Потребит
ели
(внутрен
ние \
внешние
)

Участники цепи
создания
стоимости

УРБ

Анализ и содействие
развитию
венчурного капитала

УРБ по пре-
кредитованию

УРБ по пост-
кредитованию

Участники цепи
создания
стоимости

УРБ

Микрокредитные
организации

Коммерческие
банки

Небанковские
финансовые
учреждения

Фонд
гарантирования
займов





Вывод: создание цепочек добавленных стоимостей

- Фокус на секторах с потенциалом импортозамещения и экспорта
- Создание цепочек добавленных стоимостей посредством укрепления связей между поставщиками, производителями и покупателями
- Улучшение с помощью предоставления необходимой инфраструктуры (инкубаторы, демонстраторы в виде образцовых ферм)
- Повысить эффективность деятельности предприятий путем предоставления индивидуализированных многосторонних УРБ, включая обучение и консультирование по управлению, работе и применению технологий.
- Связать УРБ с индивидуализированным финансированием инновационного предпринимательства.
- Мониторинг, оценка, обучение и совершенствование.





РЕКОМЕНДАЦИИ: ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА



Внедрение новых финансовых продуктов

- ✓ Внедрение новых финансовых продуктов, таких как финансирование реализации и продаж в рамках финансовых ограничений ММБ, для лучшего управления кредитными рисками и снижения залоговых требований.
- ✓ Внедрение схем гарантийного кредитования, в частности, в сельской местности, в целях преодоления проблем предоставления залога.





Возможным решением является порядок финансирования закупок как способ удовлетворения потребностей оборотного капитала

Характеристики:

- Краткосрочный оборотный капитал для активизации заказов и продаж.
- Соответствующие транзакции.
- Предварительный платеж может варьировать от относительно малого до сравнительно больших сумм.
- Короткие сроки, обычно 15 – 365 дней.
- Может быть использован в цепочке добавленной стоимости во всех секторах.





Порядок финансирования закупок

- Широко используется во многих странах мира.
- Успешным образом используется в развивающихся странах, н-р, в странах Юго-Восточной Европы.
- Кредит наличными требует осмотрительности ко всем участникам сделки, н-р, к поручителю заемщика и клиенту.
- Высокая интенсивность клиентских отношений.





Порядок финансирования закупок



Заметка: Основан на методологии «Финансового фонда Crimson», Косово





Примеры использования средств

- Сырье
- Упаковывание
- Компоненты
- Готовые товары на перепродажу
- Тестирование и проверка
- Расходы на поставку и страхование
- Коммунальные услуги
- Рабочие, занятые в производстве товаров
- Оборудование



Примеры залога



- Порядок закупок или контракт на предоставление товаров или услуг.
- Активный оборотный капитал (инвентаризация, счета к получению).
- Аккредитивы.
- Векселя.
- Банковские гарантии.
- Личные и корпоративные гарантии.
- Основные капиталы, включая оборудование.



Снижение рисков

- **Риски снижаются с помощью порядка финансирования заказов:**
 - Краткосрочное финансирование, где транзакция основана на самоликвидации.
 - Только лишь часть заказа финансируется в качестве аванса.
- **Дополнительные способы снижения рисков могут включать в себя:**
 - Прямая оплата поставщиков кредитором.
 - Промежуточные выплаты процентов и/или суммы займа заемщиком кредитору.
 - Хорошее знание клиента и цепочки добавленной стоимости, включая поставщиков, клиентов заемщика и конкурентов.





Примеры лучших примеров не-банковских финансовых организаций, кредитующих МСБ, в сложной бизнес среде

- Фонд развития сообществ, Македония и Финансовый фонд Кримсон, Косово.
- Небанковские финансовые организации.
- Со-финансируемый фондами стран Европы и Соединенных Штатов.
- Финансирование заказов, финансирование оборотных средств, кредиты, условия займа, кредитование.
- Независимость от процентных доходов и штрафов
- Фокус на некачественном и небанковском обслуживании.





Результаты Македонии и Косово

- Выдано кредитов на сумму более 46 млн \$ для стартапов в виде 558 займов (и кредитов).
- Вложено более 300 млн \$ в создание новых дополнительных продаж и экспорт.
- Создано более 6,000 новых рабочих мест.
- Работает со множеством секторов, включая сектора торговли и услуг, а также производства.
- Оказана поддержка 17 000 фермерам и 8900 поставщикам МСБ в цепочке производства и сбыта.
- Около 30% кредитования приходится на долю неохваченных полностью женщин предпринимателей и меньшинств населения





Денежные операции и качество портфолио (в Косово)

- **Выгодные операции**
- **Достаточно** 1 кредитного менеджера и 3 сотрудников по выдаче кредита, управляющих кредитным портфолио, более 18 млн \$ в совокупности (с 2008 года) и в общем 10 сотрудников включая фронт- и бэк-офис.
- **Качество портфолио** - просроченные кредиты 90 дней 6% по сравнению с банковским сектором, где 15% на кредитование малого бизнеса.
- Более гибкий и быстрый процесс принятия решений, н-р, несколько дней.
- **Пересмотр срока погашения кредита без дополнительных штрафов** для приспособления к изменениям
- **Залог в 2-3 раза ниже** чем для у банков, н-р 150% максим. 300-500%.
- **Распространение в сельской местности.** Почти 30% для агробизнеса в противовес 4% банков.





Другие схемы финансирования, которые могут быть использованы для МСБ

- Товарный кредит (для фермеров)
- Лизинг оборудования (что на сегодняшний день уже доступно в Казахстане)
- Факторинг





Должна ли местная схема гарантирования займов оказывать поддержку кредитованию ...

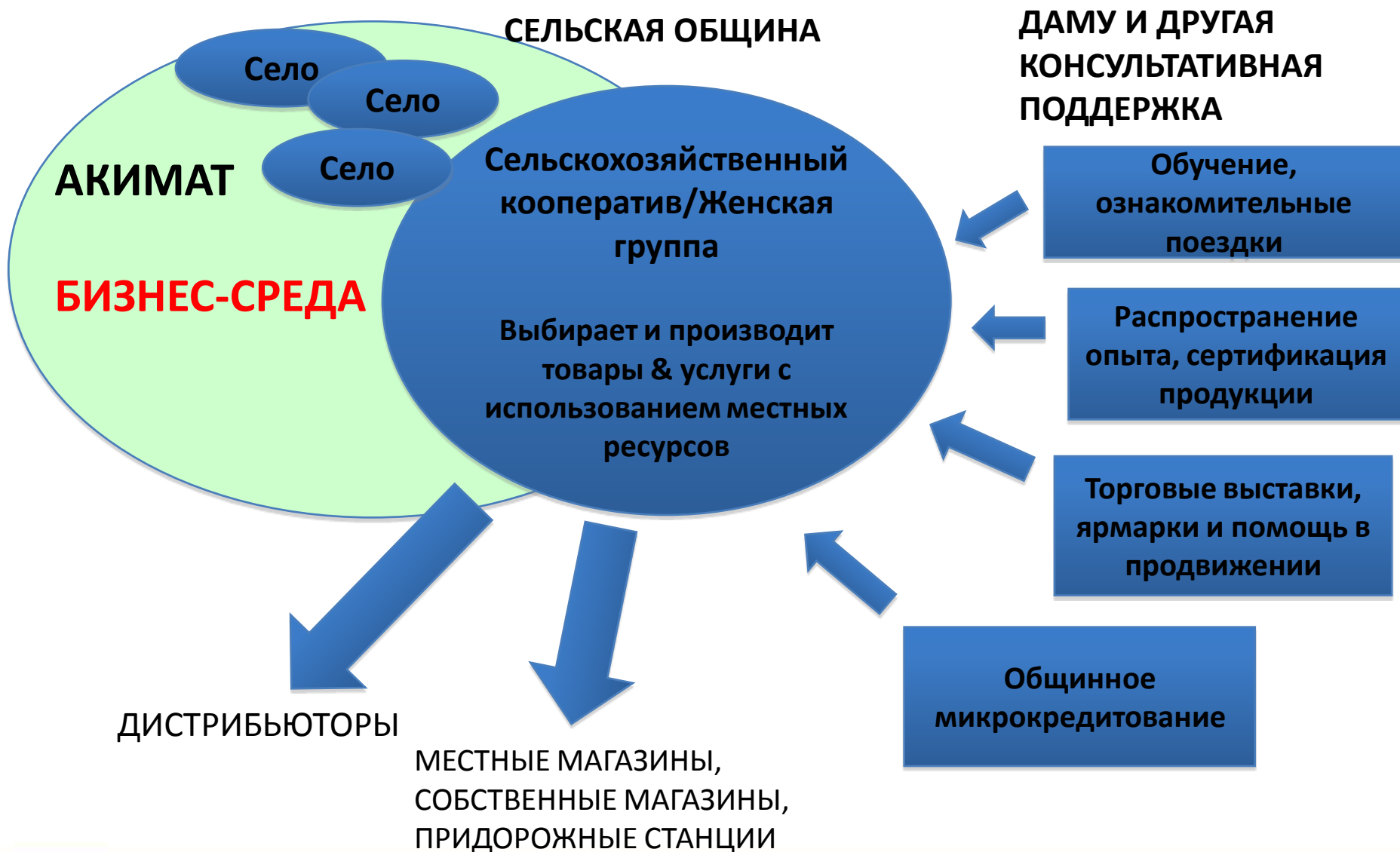
- Это нелегко сделать схему гарантирования кредитования самодостаточной и опыт по данному направлению различается между странами
- Схемы гарантирования кредитования не могут заменить хорошее руководство риском путем принятия решений по кредитам наличными
- Кредитный риск может иметь негативное влияние через повышение морального риска (н-р, использование без информирования заемщика).





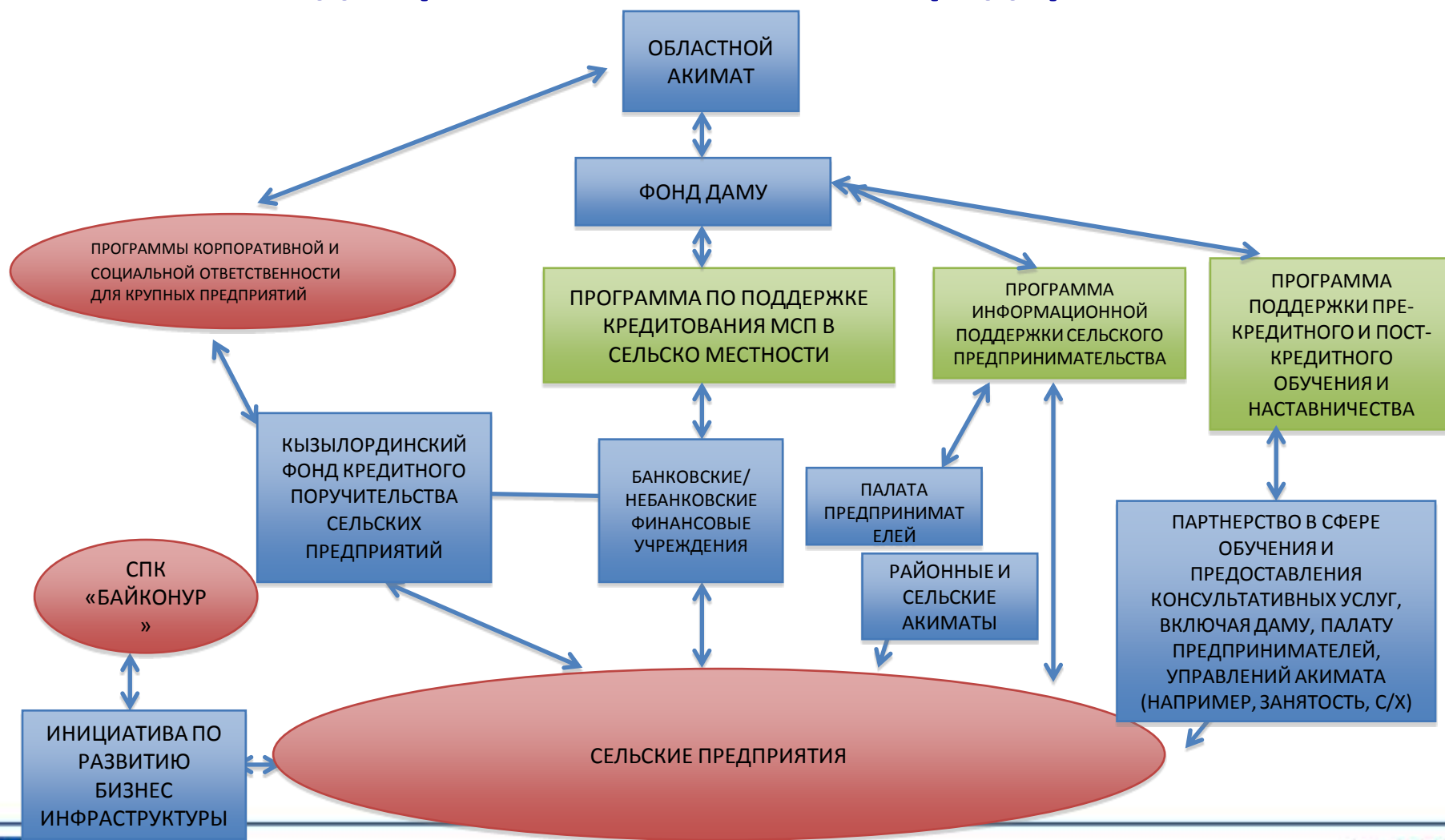
РЕКОМЕНДАЦИИ: СОЗДАНИЕ ПАРТНЕРСТВ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА







Пример возможной комбинации партнерства и механизмов для развития сельского предпринимательства





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ И УДАЧИ!

