

Передовой международный опыт в области продвижения МСБ - обзор 8 инструментов, доказавших свою эффективность, дешевизну и простоту реализации

Д-р Александр Кнут

Структура

1. Мотивация
2. Обзор инструментов
3. Лучшие инструменты продвижения МСБ
4. Продвижение малого и среднего бизнеса: то, чего делать нельзя
5. Продвижение малого и среднего бизнеса: Перспективы

Приложение 1: Выдержка из публичного законодательства Германии о государственных закупках

Приложение 2: Определение МСБ на примере Европейского Союза

1. Мотивация

Фон

- » Министерство экономики и финансов разрабатывает стратегию развития предпринимательства, малого и среднего бизнеса (МСБ) в Узбекистане до 2030 года
- » В этом контексте GET представила рекомендации по возможной структуре и методологии современной стратегии МСБ (см. Технические записки TN/01/2024 и TN/04/2024)

Цель данной аналитической записки

- » Цель данной аналитической записки - оказать дополнительную поддержку процессу разработки стратегии путем предоставления обзора передового международного опыта в области продвижения МСБ
- » Из большого количества лучших международных практик мы выбрали инструменты, которые подходят для текущей ситуации в Узбекистане, потому что
 - Реализация возможна до 2030 года
 - Реализация не требует больших государственных расходов
 - Реализация не требует огромного институционального потенциала
 - Риск злоупотребления невелик
 - Ожидается, что положительное влияние на развитие сектора МСБ будет значительным к 2030 году

2. Обзор инструментов

Цель	Инструмент	Охват сектора малого и среднего бизнеса	Дополнительные расходы бюджета	Внедрение
Улучшение доступа к государственным закупкам	(1) Разделение государственных закупок на лоты	широкий	нет	быстро и легко
Улучшение доступа к финансированию	(2) Укрепление внутренней ликвидности МСБ за счет эффективных налоговых процедур (3) Нормативно-правовая и институциональная база для перспективного финансирования	широкий	нет	быстро и легко
Улучшение доступа к коммерческим объектам	(4) Субсидируемые бизнес-парки для МСБ	широкий	умеренные	комплекс
Улучшение доступа на внешние рынки	(5) Программа содействия экспорту МСБ	широкий	умеренные	быстро и легко
Снижение административного бремени налогового регулирования	(6) Упрощенные стандарты учета и отчетности	широкий	нет	быстро и легко
Повышение устойчивости МСБ	(7) Гибкость трудовых договоров для МСБ	широкий	нет	быстро и легко
Содействие созданию предпринимательских сетей	(8) Конкурс бизнес-планов	широкий	умеренные	быстро и легко

Источник: собственная иллюстрация

3. Передовые инструменты содействия МСБ

(1) Улучшение доступа к государственным закупкам

Препятствие В чем проблема?	<ul style="list-style-type: none"> • МСБ находятся в невыгодном положении, когда речь идет о доступе к контрактам на государственные закупки, главным образом потому, что они не в состоянии выполнять большие объемы заказов
Инструмент/измеритель	<ul style="list-style-type: none"> • Разделение государственных закупок на лоты
Описание	<ul style="list-style-type: none"> • Все заказчики обязаны разбивать тендерные заявки на закупки на как можно более мелкие лоты, чтобы МСБ с низким производственным или снабженческим потенциалом также могли участвовать в тендере. <u>См. также Приложение 1: выдержка из публичного закона Германии о государственных закупках</u>
Ожидаемые результаты	<ul style="list-style-type: none"> • Высокое участие МСБ в тендерном процессе • Предотвращение дискриминации в отношении МСБ
Факторы успеха	<ul style="list-style-type: none"> • Грамотное планирование и структурирование тендеров на государственные закупки • Широкое распространение информации о тендерах на государственные закупки • Легкий (цифровой) доступ МСБ к тендерам на государственные закупки
Риски	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие риска злоупотреблений/коррупции • Отсутствие риска искажения конкуренции
Оценка	<ul style="list-style-type: none"> • Широкий охват, не требует дополнительных бюджетных расходов, быстрое и простое внедрение • Хороший способ помочь МСБ преодолеть барьеры выхода на рынок

(2) Улучшение доступа к внутреннему финансированию

Препятствие В чем проблема?	<ul style="list-style-type: none">• МСБ находятся в невыгодном положении, когда речь идет о доступе к внешнему заемному финансированию, такому как банковские кредиты, из-за отсутствия или недостатка залога и кредитной истории
Инструмент/ измеритель	<ul style="list-style-type: none">• Укрепление внутренней ликвидности МСБ за счет эффективных налоговых процедур, т.е. содействие возможности использования бизнесом собственных денежных потоков в качестве финансового источника
Описание	<ul style="list-style-type: none">• Дебет НДС основывается на оплаченных счетах-фактурах (вместо того, чтобы основываться на выставленных счетах-фактурах)• Возврат НДС производится в течение нескольких дней• Льготные правила амортизации и т.д.
Ожидаемые результаты	<ul style="list-style-type: none">• Доступ МСБ к собственной внутренней ликвидности вместо того, чтобы МСБ кредитовали государство
Факторы успеха	<ul style="list-style-type: none">• Эффективное налоговое администрирование и казначейство• Современный подход к управлению рисками при проведении налоговых проверок
Риски	<ul style="list-style-type: none">• Низкий риск злоупотреблений/коррупции• Отсутствие риска искажения конкуренции
Оценка	<ul style="list-style-type: none">• Широкий охват, не требует дополнительных бюджетных расходов, быстрое и простое внедрение• Хороший способ помочь малым и средним предприятиям преодолеть дефицит ликвидности

Источник: собственная иллюстрация

(3) Совершенствование системы доступа к финансированию

Препятствие В чем проблема?	<ul style="list-style-type: none">• МСБ находятся в невыгодном положении, когда речь идет о доступе к внешнему заемному финансированию, такому как банковские кредиты, из-за отсутствия или недостатка залога и кредитной истории
Инструмент/измеритель	<ul style="list-style-type: none">• Нормативно-правовая и институциональная база для перспективного финансирования
Описание	<ul style="list-style-type: none">• Правовая база для венчурных инвестиций• Обеспечение прав собственности для (иностраных) финансовых инвесторов• Снижение информационной асимметрии (например, бюро кредитных историй)• Правовая база для факторинговых услуг
Ожидаемые результаты	<ul style="list-style-type: none">• Доступ МСБ к источникам финансирования, отличным от банковского
Факторы успеха	<ul style="list-style-type: none">• Передовая международная практика в области правового регулирования акционерного финансирования• Юрисдикция и суды для исполнения закона
Риски	<ul style="list-style-type: none">• Низкий риск злоупотреблений/коррупции• Отсутствие риска искажения конкуренции
Оценка	<ul style="list-style-type: none">• Широкий охват, не требует дополнительных бюджетных расходов, быстрое и простое внедрение• Хороший способ помочь МСБ получить доступ к различным источникам финансирования

(4) Улучшение доступа к коммерческим объектам

<p>Препятствие В чем проблема?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Малые и средние предприятия находятся в невыгодном положении, когда речь идет о доступе к помещениям для бизнеса и коммерческим объектам • МСБ не имеют достаточных средств для самостоятельного создания коммерческих объектов
<p>Инструмент/измеритель</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Бизнес-парки с государственным субсидированием для МСБ
<p>Описание</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Государство гарантирует доступность недорогих помещений и коммерческих площадок для МСБ • Бизнес-парки обладают необходимой инфраструктурой, такой как надежное энергоснабжение, водоснабжение, утилизация отходов, доступ к транспортной сети и т. д.
<p>Ожидаемые результаты</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Обеспечение равных условий для МСБ с точки зрения доступа к площадкам и инфраструктуре
<p>Факторы успеха</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Соответствие между местным спросом и предложением • Прозрачность в отношении количества и качества имеющихся коммерческих площадок, например, через общедоступные списки и внедрение системы мониторинга площадок
<p>Риски</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Умеренный риск злоупотреблений/коррупции • Низкий риск искажения конкуренции
<p>Оценка</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Широкий охват, умеренный бюджет и сложная реализация • Хороший способ помочь малым и средним предприятиям быстро начать работу и производство

Источник: собственная иллюстрация

(5) Улучшение доступа к зарубежным рынкам

<p>Препятствие В чем проблема?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Затраты на установление международных деловых отношений - это постоянные затраты • МСБ находятся в невыгодном положении, поскольку постоянные затраты высоки по сравнению с малыми и средними объемами экспорта
<p>Инструмент/измеритель</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Программа содействия экспорту МСБ
<p>Описание</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Предоставление информации о международных рынках • Помощь в участии в международных торговых выставках • (Частичное) субсидирование деловых поездок и оплаты за участие в выставках • Содействие установлению международных деловых отношений
<p>Ожидаемые результаты</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Сокращение расходов на освоение международных рынков
<p>Факторы успеха</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Эффективное и прозрачное управление программой стимулирования экспорта • Сопровождение доступа к экспортному финансированию • Сопровождение обучения менеджеров МСБ
<p>Риски</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ограниченные знания и навыки на уровне руководителей МСБ в области международных операций • Умеренный риск злоупотреблений/коррупции
<p>Оценка</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Широкий охват при умеренном бюджете, быстрая и простая реализация • Непосредственное положительное влияние на развитие МСБ

(6) Снижение административного бремени налогового регулирования

Препятствие В чем проблема?	<ul style="list-style-type: none">• Налоговое регулирование, требования к первичной документации и отчетности приводят к постоянным административным расходам• МСБ в большей степени страдают от административного бремени, поскольку постоянные расходы высоки по сравнению с малыми и средними объемами продаж
Инструмент/ измеритель	<ul style="list-style-type: none">• Упрощенные стандарты учета и отчетности
Описание	<ul style="list-style-type: none">• Упрощенная бухгалтерия вместо балансового учета• Упрощенная первичная документация• Упрощенное налоговое регулирование, например, в отношении вычетов и т.д.• Налоговые проверки и штрафы уместны в отношении небольших объемов продаж
Ожидаемые результаты	<ul style="list-style-type: none">• Сокращение постоянных расходов для МСБ
Факторы успеха	<ul style="list-style-type: none">• Эффективное налоговое администрирование с современным подходом к управлению рисками при проведении налоговых проверок
Риски	<ul style="list-style-type: none">• Низкий риск злоупотреблений/коррупции• Низкий риск искажения конкуренции
Оценка	<ul style="list-style-type: none">• Широкий охват, не требует дополнительных бюджетных расходов, быстрое и простое внедрение• Непосредственное положительное влияние на развитие МСБ

(7) Повышение устойчивости МСБ

<p>Препятствие В чем проблема?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • МСБ более уязвимы к экономическим кризисам, поскольку не могут создавать резервы и поэтому вынуждены немедленно корректировать расходы на оплату труда в ответ на снижение продаж • Трудовое законодательство зачастую довольно негибкое, что затрудняет увольнение • Малые и средние предприятия находятся в невыгодном положении с точки зрения удержания высококвалифицированных сотрудников
<p>Инструмент/измеритель</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Гибкость трудовых договоров для МСБ
<p>Описание</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Срок уведомления о заключении трудовых договоров составляет всего 14 дней • Разрешение на включение в индивидуальные трудовые договоры положения, обязывающего работника участвовать в расходах на профессиональное обучение, если работник прекращает трудовые отношения вскоре после прохождения обучения
<p>Ожидаемые результаты</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Помощь малым и средним предприятиям в преодолении экономических потрясений и кризисов
<p>Факторы успеха</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Обеспечение и соблюдение прав и защиты сотрудников • Сопровождение обучения менеджеров МСБ по управлению человеческими ресурсами
<p>Риски</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ограниченные знания и навыки на уровне руководства МСБ, особенно когда увольнение рассматривается как единственный инструмент управления персоналом
<p>Оценка</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Широкий охват, не требует дополнительных бюджетных расходов, быстрое и простое внедрение • Непосредственное положительное влияние на развитие МСБ, а также на устранение тени

(8) Содействие созданию предпринимательских сетей

Препятствие В чем проблема?	<ul style="list-style-type: none"> • У основателей мало или совсем нет профессиональных связей • Основатели получают мало эмоциональной поддержки
Инструмент/ измеритель	<ul style="list-style-type: none"> • Конкурс бизнес-планов
Описание	<ul style="list-style-type: none"> • Люди представляют свои бизнес-планы на суд жюри • Жюри, состоящее из опытных менеджеров, оценивает бизнес-планы и присуждает призы за лучшие бизнес-планы • Церемонии награждения - это большие события: приглашаются все участники, политики в качестве основных докладчиков и похвальных ораторов
Ожидаемые результаты	<ul style="list-style-type: none"> • Способствовать тщательному планированию бизнеса заранее • Содействие налаживанию контактов между основателями бизнеса • Продвижение позитивного образа предпринимательства
Факторы успеха	<ul style="list-style-type: none"> • Прозрачная оценка и обратная связь с участниками • Интеграция с тренингами для повышения качества бизнес-планов • Освещение событий и победителей в СМИ • Привлечение университетов и коммерческих банков
Риски	<ul style="list-style-type: none"> • Низкий риск злоупотреблений/коррупции • Низкий риск искажения конкуренции
Оценка	<ul style="list-style-type: none"> • Широкий охват при умеренном бюджете, быстрая и простая реализация • Хороший способ добиться известности и повысить доверие к политике МСБ

4. Продвижение малого и среднего бизнеса: то, чего делать нельзя

Следующие инструменты поддержки МСБ доказали свою неэффективность в условиях стран с переходной экономикой

Инструмент	Охват сектора малого и среднего бизнеса	Допол- нительные расходы бюджета	Внедрение	Комментарий
Снижение налоговых ставок	широкий	высокие	сложное	<ul style="list-style-type: none"> - Только краткосрочное влияние на сектор МСБ - Высокий риск возникновения долгосрочных барьеров для роста - Высокий риск коррупции и злоупотреблений
Субсидированные процентные ставки по кредитам	широкий	высокие	сложное	<ul style="list-style-type: none"> - Только краткосрочное влияние на сектор МСБ - Высокий риск банкротства по истечении срока действия субсидий
Гранты	ограниченный	высокие	сложное	<ul style="list-style-type: none"> - Негативный опыт использования грантов для микробизнеса в Великобритании и других странах (отрицательный рост) - Высокий риск коррупции и злоупотреблений
Государственные инкубаторы	ограниченный	высокая	сложное	<ul style="list-style-type: none"> - Требуются огромные институциональные возможности и долгосрочное финансирование - Ни одного международного случая государственного инкубатора, работающего без субсидий

Источник: собственная иллюстрация

5. Продвижение МСБ: Перспективы

Перечисленные ниже инструменты поддержки МСБ имеют неоднозначный опыт применения в странах с переходной экономикой. Перечисленные инструменты могут представлять интерес для Узбекистана в долгосрочной перспективе, например, для стратегии МСБ 2030-2035.

Инструмент	Охват сектора малого и среднего бизнеса	Дополнительные расходы бюджета	Внедрение	Комментарий
Ваучеры на обучение, консультирование, консультационные услуги	широкий	высокие	сложное	<ul style="list-style-type: none"> - Краткосрочные и долгосрочные последствия для развития сектора МСБ - Сопутствующая возможность для развития частного сектора профессионального обучения и консалтинга
Кредитные гарантии	широкий	высокие	сложное	<ul style="list-style-type: none"> - Краткосрочные и долгосрочные последствия для развития сектора МСБ - Требуются огромные институциональные возможности и долгосрочное финансирование - Неудачные проекты по реализации в некоторых странах с переходной экономикой
Программы содействия развитию торговли	широкий	высокие	сложное	<ul style="list-style-type: none"> - Долгосрочные последствия для развития сектора МСБ - Требуется экспортный потенциал МСБ - Неудачные проекты по реализации в некоторых странах с переходной экономикой

Источник: собственная иллюстрация

Приложение 1:

Государственные закупки - выдержка из немецкого законодательства

- » Закон о конкуренции Германии (*Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen*) гласит

§ 97 Принципы государственных закупок (*Grundsätze der Vergabe*)

" ...

(4)

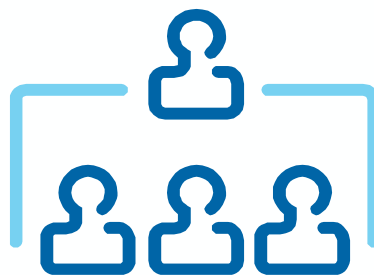
Интересы МСБ должны быть приоритетными при размещении государственных заказов. Услуги должны быть разделены по количеству (частичные лоты) и выставлены на торги отдельно в соответствии с типом или специализацией (специализированные лоты). Несколько частичных или специализированных лотов могут быть совместно законтрактованы, если этого требуют экономические или технические причины.

" ..."

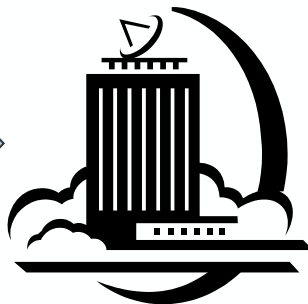
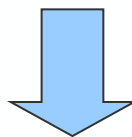
- » Любой МСБ может обратиться в специализированный судебный орган (*Vergabekammer*), если считает, что с ним несправедливо обошлись в процессе закупок. Специализированный судебный орган должен пересмотреть процедуру закупок.
- » Если МСБ не устраивает результат рассмотрения дела специализированным судебным органом (*Vergabekammer*), он может передать дело в вышестоящий суд.

Приложение 2: Определение МСБ в ЕС в качестве примера

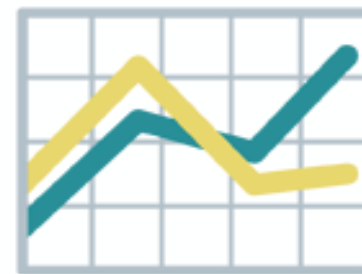
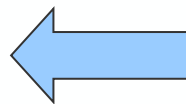
Факторы, которые необходимо учитывать при определении МСБ



Численность персонала



+ / -



Бухгалтерский баланс

Годовой оборот

Приложение 2: Определение МСБ в ЕС в качестве примера

- » МСБ должны соответствовать 2 критериям
- » **Либо:** Порог численности и порог годовой оборот
- » **ИЛИ:** Порог численности и порог общей суммы баланса

Enterprise category	Headcount: annual work unit (AWU)	Annual turnover	or	Annual balance sheet total
Medium-sized	< 250	≤ EUR 50 million	or	≤ EUR 43 million
Small	< 50	≤ EUR 10 million	or	≤ EUR 10 million
Micro	< 10	≤ EUR 2 million	or	≤ EUR 2 million

Источник: Руководство пользователя по определению МСБ. ЕС, 2015.

Приложение 2: Определение МСБ в ЕС в качестве примера

Примеры:

	Численность персонала	Годовой оборот	Итог годового баланса	Категория предприятия
1	200 (порог < 250)	100 млн евро (порог > 50 млн)	20 млн евро (порог < 43 млн)	<u>Среднее</u>
2	200 (порог < 250)	40 млн евро (порог < 50 млн)	100 млн евро (порог > 43 млн)	<u>Среднее</u>
3	260 (порог > 250)	<i>не имеет значения</i>	<i>не имеет значения</i>	<u>Большое</u>

Источник: собственная иллюстрация

Приложение 2: Определение МСБ в ЕС в качестве примера

- » Численность персонала включает сотрудников, занятых полный и неполный рабочий день, а также сезонных сотрудников:
 - Сотрудники
 - Лица, работающие в компании, находящиеся в ее подчинении и считающиеся сотрудниками в соответствии с национальным законодательством;
 - Владельцы-менеджеры;
 - Партнеры, занимающиеся постоянной деятельностью на предприятии и получающие от него финансовые выгоды.
- » В численность не входят ученики и студенты, проходящие профессиональное обучение
- » Численность персонала выражается в годовых рабочих единицах. Все, кто работает на предприятии полный рабочий день в течение всего отчетного года, считаются за одну единицу. Сотрудники, работающие неполный рабочий день, или сезонные работники, которые не работали в течение всего года, учитываются как доля единицы.

Приложение 2: Определение МСБ в ЕС в качестве примера

- » Предусмотрен выбор между порогом оборота и порогом баланса, чтобы учесть отраслевые особенности:

Например, предприятия в секторе торговли и дистрибуции по своей природе имеют более высокий оборот, чем предприятия обрабатывающей промышленности

- » Годовой оборот определяется путем подсчета дохода, который компания получает в течение года от продаж и услуг после выплаты любых скидок:

Годовой оборот не должен включать НДС и другие косвенные налоги

- » Итог годового баланса - стоимость активов компании

Приложение 2: Определение МСБ в ЕС в качестве примера

- » Предприятие - это "любая организация, занимающаяся экономической деятельностью, независимо от ее организационно-правовой формы".
- » **Доля любого государственного органа** должна быть менее 25%
- » Для **связанных предприятий** (более 50% акций/права голоса принадлежат другому предприятию) применяется следующее:
Численность персонала/оборот/балансовая сумма всех связанных предприятий одной группы должны быть суммированы при определении ее соответствия статусу МСБ
- » Для **аффилированных предприятий** (более 25%, но менее 50% акций/голосующих прав принадлежат другому предприятию) применяется следующее:
Материнское предприятие должно добавить часть численности персонала и финансовых данных аффилированного предприятия к своим собственным при определении соответствия статусу МСБ

О Немецкой экономической группе

Финансируемая Федеральным министерством экономики и климатических мероприятий, Немецкая экономическая группа (GET) консультирует правительства Украины, Беларуси*, Молдовы, Косово, Армении, Грузии и Узбекистана по вопросам экономической политики. Berlin Economics было поручено проведение консультаций.

**Консультационная деятельность в Беларуси в настоящее время приостановлена.*

КОНТАКТ

Вольдемар Вальтер, Project Manager

walter@berlin-economics.com

German Economic Team

c/o BE Berlin Economics GmbH

Шиллерштрассе 59 | 10627 Берлин

Тел: +49 30 / 20 61 34 64 0

info@german-economic-team.com

www.german-economic-team.com

Наши публикации доступны по адресу

<https://www.german-economic-team.com/uzbekistan>

Implemented by

