

Разработка
государственной
политики
развития малого и
среднего бизнеса (МСБ)
Семинар АБР по
Центральной Азии

Презентация

Чанг Вэй Сианг

Инвестиционно-консультационная компания

“ToyoNaka Investment and Consultancy” – по поручению АБР

25-29 октября 2015 года



26 октября 2015 года

День 1-й:

Понимание развития МСБ в Сингапуре
и разных этапов развития МСБ



Создание непринужденной обстановки



По завершении программы мы все научимся...

Чего Вы хотите добиться к концу этой программы?
Перечислите свои пожелания ...

Но НЕ перечисляйте следующее:
“Я хочу узнать о развитии МСБ”



По завершении программы я надеюсь поделиться этим ...

Всё то, что позади нас, и то, что перед нами –
мелочи в сравнении с тем, что внутри нас.

Ральф Уолдо Эмерсон



УЧЕБНАЯ ЦЕЛЬ для всей программы

Развитие МСБ Сингапура приведено лишь в качестве примера, и каждая страна отличается чем-то своим

Мы все собрались здесь для того, чтобы поучиться друг у друга

Мы все собрались здесь для обмена информацией и идеями

Каждый должен уважать мнение остальных

По завершении программы мы станем в чем-то лучше, обретя дополнительные знания для улучшения своих стран или сообществ



Практические результаты по завершении курса

- По завершении курса, в последний его день, все участники должны будут разработать концепцию содействия развитию МСБ, работая в группах
- Каждая группа будет поделена на подгруппы в соответствии с основой сегодняшней дискуссии
- Продолжительность каждой презентации не должна превышать 15 минут (не более 20 слайдов)
- Каждая презентация должна будет охватывать следующее:
 - Существующий инвестиционный климат
 - Оценка сложившейся ситуации с МСБ
 - Определить причины, по которым МСБ важны для текущего экономического развития
 - Определить области, в которых МСБ могут способствовать экономическому развитию
 - Разработать концепцию продвижения МСБ в данном конкретном городе/области/стране



УЧЕБНАЯ ЦЕЛЬ

для первого дня

- Понять и принять к сведению приведенный пример проводимой Правительством Сингапура работы по созданию своей политики в отношении МСБ в глобализированной экономике
- Понять механизм применяемой Правительством Сингапура политики и концепций для эффективного сотрудничества частного сектора



Разработка государственной политики, способствующей развитию МСБ

День первый:
Политика и концепции Правительства Сингапура в отношении МСБ для эффективного сотрудничества с частным сектором



Разработка государственной политики, способствующей развитию МСБ

Сессия 1: Исторически сложившиеся стратегии и политика Сингапура в отношении МСБ



Краткий обзор экономики Сингапура

Госжилье (квартиры):

1959 г. – 22 975 (Целевой фонд
улучшения экономики Сингапура)
1990 г. – 667 575
2013-2014 г. – 1 062 153

Внешняя торговля:

1959 г. – 7,3 млрд. долл.
1990 г. – 205 млрд. долл.
2014 г. – 982,7 млрд. долл.

ВВП на душу населения:

1959 г. – | \$1 240 (ВНП)
1990 г. – ■ \$18 437 (ВНП)
2014 г. – ■ \$71 318

Безработица:

1959 г. – 13,5%
1990 г. – 1,7%
2014 г. – 1,9%

Экономический рост:

1960 г. – 5,2%*
1990 г. – 8,3%
2014 г. – 2,9%

* Темпы экономического
роста в период с 1960 по
1964 гг. составляли, в
среднем, 5,2%

Банки:

1959 г. – 34
1990 г. – 137
2014 г. – 127

Деньги в обращении:

1960 г.* – \$1,1 млрд. в
купюрах и \$52,2 млн. в
монетах
1990 г. – \$7,2 млрд. в
купюрах и \$489,5 млн. в
монетах
2014 г. – \$28 млрд. в
купюрах и \$1,1 млрд. в
монетах

* В совокупности по Малайе,
Сингапуру, Сараваку,
Северному Борнео и Брунею



Сектор МСБ Сингапура

В отчете о конкурентоспособности Сингапура определены три уровня отечественных предприятий, в зависимости от той роли, которую они играют в экономике:

1. Компании мирового класса, ориентированные на мировой рынок, занимающие доминирующее положение на рынке, имеющие прочные позиции в основной сфере своей деятельности, и имеющие собственную торговую марку
2. Участвующие в создании добавленной стоимости стратегические партнеры и поставщики ТНК, которые, как правило, являются компаниями-производителями, опосредованно нацеленными на экспортные рынки через ТНК
3. Ориентированные на внутренний рынок МСБ, которые составляют большинство отечественных предприятий и сосредоточены в секторе таких услуг как торговля, коммунально-бытовое обслуживание, персональные и социальные услуги, строительство и недвижимость



Сектор МСБ Сингапура –

Тенденции изменения определения

За прошедшие годы МСП имело несколько определений:

1960 год

- По определению Совета по экономическому развитию (СЭР) МСП является предприятием, на котором занято менее 50 работников, а размер основного капитала составляет менее 250 000 сингапурских долларов

1979 год

- Определяется как небольшая компания, основные производственные фонды которой не превышают 2 миллиона долларов

1988 год

- В рамках Генерального плана развития МСБ, МСП определяется как “Компания, доля национального капитала в акционерном капитале которой составляет не менее 30 процентов, а размер чистых инвестиций в основные средства не превышает 8 миллионов долларов – если она занимается производством, или компания, в которой занято не более 50 работников – если она занимается торговлей или услугами”

2000 год

- В Плане “МСБ-21” малые и средние предприятия (предприятия малого и среднего бизнеса) были определены как компании, доля национального капитала в акционерном капитале которых составляет не менее 30 процентов, стоимость основных производственных активов (т.е. остаточная стоимость здания, техники и оборудования) не превышает 15 миллионов долларов, а численность работников не превышает 200 человек – в том случае, если компания занимается торговлей или услугами



Текущее определение МСБ в Сингапуре

С 1 апреля 2011 года под определение малого и среднего бизнеса в Сингапуре подпадают предприятия с годовым оборотом не более 100 млн. долл. США, или предприятия, на которых занято не более 200 сотрудников



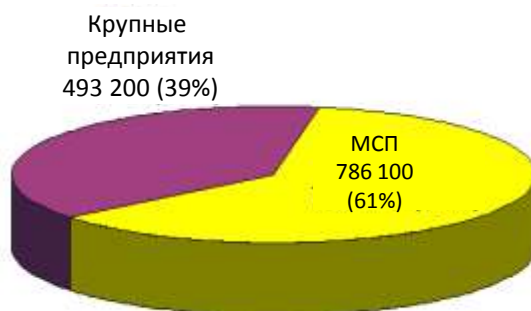
Доли участия сектора МСБ в Сингапуре

Предприятия МСБ имеют следующее определение:

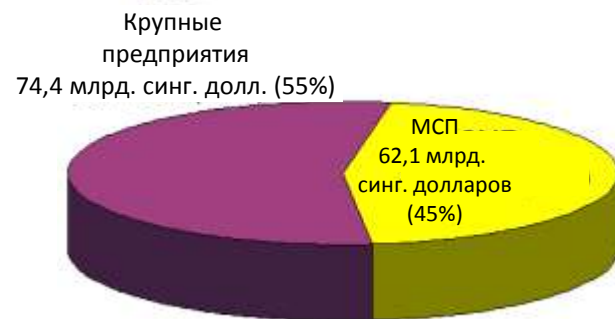
- производственные предприятия с чистыми инвестициями в основной капитал менее 15 млн. долл. США
- предприятия сферы обслуживания, на которых занято менее 200 сотрудников



Количество предприятий



Численность занятых



Добавленная стоимость (млрд. долл. США)

99% предприятий являются МСП
(предприятиями малого и среднего бизнеса)

Доля МСБ в создании добавленной
стоимости составляет 45%

В МСБ занято 61% всей рабочей силы



К 2015 году МСП Сингапура должны будут создать 15 000 новых рабочих мест

ECONOMY | собкор, Сингапур

Дата публикации: 21 марта 2012 г.



Однако, по словам министра торговли Тео Сер Лака, несмотря на поддерживаемый государством рост, МСП до сих пор сталкиваются с краткосрочными трудностями.

Правительство Сингапура выдало в прошлом году на проекты модернизации малых и средних предприятий (МСП) 98 миллионов долларов, которые будут направлены на создание новых рабочих мест, однако сложившиеся условия предпринимательской деятельности таят в себе множество подводных камней, которые могут приводить к неудаче.

“Будучи полностью реализованными в течение следующих трех лет, эти проекты приведут к появлению более 15000 новых рабочих мест и создадут для экономики дополнительную добавленную стоимость в размере 4,4 млрд. долларов. Это расширение будет способствовать поддержанию экономического роста в Сингапуре в долгосрочной перспективе” – заявил г-н Тео Сер Лак.

“Как МСП, так и МСД (малое и среднее дело) сталкиваются с трудностями при осуществлении своей предпринимательской деятельности. Ограниченные ресурсы, привлечение талантливых кадров, производительность и растущие расходы на ведение бизнеса являются лишь некоторыми из тех общих ключевых проблем, которые всегда преследовали малый бизнес. Помимо этих проблем, МСД также приходится постоянно развивать свои способности и технические знания, чтобы удовлетворять растущие ожидания клиентов и идти в ногу с новейшими тенденциями и передовыми знаниями в бухгалтерской профессии” – сказал он.

“По мере нашего продвижения вперед на фоне более сдержанных экономических перспектив, по-прежнему ожидается, что в глобальной экономической обстановке сохранятся неопределенность и нестабильность. Например, ожидается ухудшение глобального спроса и торговли, а ситуация на кредитном рынке может стать более напряженной, если ухудшится экономическая ситуация. Сингапур, будучи международным хабом с небольшой и открытой экономикой, безусловно, сталкивается с проблемами, обусловленными этими глобальными переменами” – добавил он.



Предыдущие стратегии роста Сингапура

Успешное развитие сингапурской экономики до сих пор обусловлено доминирующей ролью крупных предприятий

Почему?

1. Экономическое развитие было сосредоточено на экспорт-ориентированном росте, стимулируя предпринимателей ориентироваться на внешний мир и конкурировать с местными участниками рынков зарубежных стран
2. Исходная база частного предпринимательства не была широкой – в особенности, это касается нехватки промышленных специалистов в первые годы. Поэтому Сингапуру пришлось оперативно привлекать или создавать фирмы, способные конкурировать на мировых рынках и создавать рабочие места



Прошлые стратегии роста Сингапура

Сингапур не уникален в том, что касается такой сосредоточенности на “крупных предпринимателях”, которая характерна для многих стран Юго-Восточной Азии – даже для Японии и Кореи. Хотя местные конгломераты – такие как “Keiretsu” в Японии или “Chaebols” в Корее – и не зависят от иностранных ТНК, они все же сыграли решающую роль в индустриализации.

Единственное исключение составили Тайвань и Гонконг – причем, больше из-за более широкой базы предпринимателей, которая была ими унаследована. МСП были движущей силой гонконгского экспорта в те годы, когда страна была динамично развивающейся промышленной экономикой. В случае с Тайванем, динамичная предпринимательская культура позволила его МСП конкурировать с крупными предприятиями.

Состояние МСП в странах Восточной Азии – главным образом, в отечественном и неформальном секторах, а также в сферах деятельности с низкими затратами и низкой производительностью.

В отличие от США, Тайваня, Германии и ряда европейских стран, где МСП зачастую способны конкурировать на международном уровне и являются наиболее динамичными источниками экономического роста. Например, в США на долю МСП приходится более 50% всех инноваций и 75% новых рабочих мест.



Стратегии будущего роста Сингапура – содействие развитию МСБ

Растущая конкуренция со стороны стран с развивающейся экономикой – таких как Китай и Индия, – а также со стороны других стран Восточной Азии



Стремительное возникновение инновационной экономики – экономики, основанной на научных знаниях и инновациях



Иностранные ТНК должны оставаться важным источником инвестиций, технологий и рабочих мест для Юго-Восточной Азии – нельзя сбрасывать со счетов роль ориентированного на экспорт производства, сосредоточенного вокруг ТНК



Стратегии будущего роста Сингапура – содействие развитию МСБ

Развитию МСП необходимо уделять больше внимания. Почему?

- Во-первых, сильный сектор МСП будет помогать работе кластерных стратегий.
 - ТНК будут сосредоточены на узких направлениях своей основной деятельности, а для осуществления непрофильных направлений будут привлекать внешних подрядчиков. Наличие на местном рынке компетентных подрядчиков и поставщиков высококачественных товаров и услуг будет способствовать принятию ТНК решений в пользу этого рынка. Таким образом, это помогает закреплять ТНК на местном рынке.
- Во-вторых, определять победителей и выбирать потенциальных чемпионов сложнее.
 - Большой отток и более короткий срок деятельности компаний и рыков будут определять победителей.
 - Широкий и разнообразный пул компаний будет способствовать улучшению шансов на экономический успех, а также будет обеспечивать большую устойчивость экономики
- В-третьих, содействие развитию МСП имеет значение для отечественных предпринимателей в плане прироста их стоимости в условиях экономики, основанной на знаниях.
 - Необходима дополнительная стратегия обеспечения прироста стоимости за счет разработки собственных продуктов и владения сопутствующей интеллектуальной собственностью



РАБОТА В КЛАССЕ: ОБСУЖДЕНИЕ ПО СТРАНАМ

- Перечислите трудности, стоящие на сегодняшний день перед МСБ Вашей страны



Стратегии и политика МСБ Сингапура

Исторические трудности:

- Правительство оказывает МСП финансовую и нефинансовую помощь с 1960-х годов
- Эта работа осуществлялась наобум, а не в рамках целенаправленной стратегии
- Поглощенность работой с ТНК и развитием государственных предприятий
- Но в 1980-х работа в этом направлении усилилась
- СЭР координирует межведомственную работу по составлению Генерального плана развития МСБ
- Правительство решило принять этот подход, нежели создавать отдельное агентство по МСП, которое бы дублировало функции и обязанности других государственных органов



Стратегии и политика МСБ Сингапура

Генеральный план развития МСБ 1988 года

Задачи – Формировать и укреплять возможности отечественных МСП для их превращения в предприятия мирового класса

Главные цели:

Содействие отечественному предпринимательству и инновациям

Повышение информационной эффективности рынка за счет стимулирования обмена информацией и улучшения распространения информации о новых методах и возможностях

Распространение передовых наработок и опыта в бизнесе за счет упрощения доступа к консалтинговой помощи и обучению

Стимулирование роста и расширения отечественных предпринимателей с выходом на международный уровень



Стратегии и политика МСБ Сингапура

Генеральный план развития МСБ (1988 г.)

– 5 основных направлений

- i. Внедрение, применение и рационализация технологий**
– МСП необходимо внедрять и применять соответствующие технологии для улучшения качества и эффективности, и создания добавленной стоимости своих продуктов и услуг. МСП необходимо делать упор на информационные системы, автоматизацию, разработку продуктов и управление
- ii. Бизнес-планирование и финансы**
– Необходимость надлежащих систем бухгалтерского учета и управления для мониторинга производительности и контроля затрат
- iii. Управление человеческими ресурсами**
– МСП следует признать необходимость изменения потребностей в рабочей силе на разных стадиях своего организационного развития, а также бороться за талантливые кадры и обучать свой персонал



Стратегии и политика МСБ Сингапура

Генеральный план развития МСБ (1988 г.)

– 5 основных направлений

iv. Повышение производительности и обучение

– Для преодоления нехватки отечественного опыта МСП могут нанимать внешних консультантов, чтобы те выявляли и решали проблемы, связанные с производительностью

v. Маркетинг и деловое сотрудничество

– Создавать стратегические альянсы посредством маркетинга и делового сотрудничества как эффективных способов преодоления МСП ограничений, обусловленных размерами, а также получения доступа к новым рынкам, капиталу и технологиям



Признание ключевых недостатков сингапурских МСБ

Малые размеры (в плане)

- добавленной стоимости
- занятости
- доходов

Сложность доступа к ресурсам

- капитал
- технологии
- квалифицированная рабочая сила
- маркетинговые возможности

Невозможность воспользоваться экономией за счет увеличения масштабов производства

- закупка
- распределение
- управление запасами
- использование технологий

Неудовлетворительный доступ к технологиям и инновациям

- мешает им подниматься по технологической лестнице
- отставание в сфере НИОКР

Нехватка рабочей силы

Отсутствие профессионального опыта в области управления

Высокие издержки бизнеса

Жесткая конкуренция со стороны соседних стран с более низкими издержками и более крупными внутренними рынками



Рекомендованные и внесенные изменения

Консолидация и объединение ресурсов для достижения синергии (взаимовыгодной координации действий) и конкурентоспособности

- Развивающиеся кластеры

Преодолевать нехватку квалифицированной рабочей силы

- Увеличение приема учащихся в высшие учебные заведения
- Ускорение иммиграционных правил с целью привлечения соответствующих талантливых кадров из-за рубежа
- Сокращение утечки инженерно-технических специалистов в другие секторы
- Стимулирование предложения компаниями инженерно-техническим специалистам двунаправленных траекторий профессионального роста в сфере управления и технических областях

Развивать навыки управления

- Государственные стимулы для обучения в университетах, политехнических училищах и учебных центрах

Продвигать инновации и технологии

- Предоставляемая государством финансовая помощь
- Более тесные связи с ТНК
- Развитие нового промышленного кластера

Внедрять методы бенчмаркинга (эталонного сравнения)

- Оценка технологических возможностей и практических методов работы

Создавать отечественные продукты и мировые бренды

- Инновации
- Разработка продуктов и технологий
- Маркетинг отечественных продуктов за рубежом
- Продвижение отечественных торговых марок за рубежом

Ускорять регионализацию и глобализацию

- Расширение клиентской базы
- Расширение технической базы



Новый подход в 2000 году

МСБ-21: Позиционирование Сингапура для двадцать первого века

- Десятилетний стратегический план, основывающийся на Генеральном плане развития МСБ 1998 года

Видение

Создавать динамичные и устойчивые МСП в основанной на знаниях экономике Сингапура, которая включает в себя следующее:

- источник предпринимательства и инноваций
- база сильных вспомогательных отраслей и стратегических партнеров для зарубежных МСП и ТНК
- производители продукции с высокой добавленной стоимостью и глобальные поставщики профессиональных услуг
- надежные отечественные секторы обслуживания, повышающие качество жизни в Сингапуре



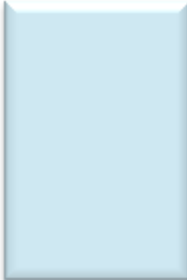
МСБ 21 – Стратегические цели



Подготовить инновационные МСБ с высоким потенциалом роста, чтобы они были в состоянии стабильно конкурировать на мировом уровне



Повысить производительность сервис-ориентированных отечественных МСБ за счет реструктуризации, активизации и модернизации секторов – особенно в секторе розничной торговли



Создать условия, благоприятные для развития предпринимательства на основе инновационных знаний, что будет способствовать развитию предпринимательства и инноваций, а также позволит устранить препятствия, мешающие росту организаций



МСБ 21 – Инициативы

Привлечение капитала

- Сети так называемых “бизнес-ангелов” – частных инвесторов, вкладывающих деньги в инновационные проекты
- Схема долевого участия одних предприятий в оборотном капитале других предприятий

Распространение технологий

- TechNet (технологическая сеть) для содействия установлению контактов и налаживанию связей с исследователями, экспертами и инвестиционными венчурными фондами

Доступ к квалифицированной рабочей силе

- - Перспективная программа МСБ по финансированию стипендий, стажировок и программ профильной подготовки учащихся вузов в конкретных отраслях. Учебные программы политехнических училищ для МСБ
- - Национальные системы признания квалификации (NSRS)



МСБ 21 – Инициативы

Расширение возможностей рынка

- “Business Connect” – инициатива установления и налаживания деловых связей

Новые центры по содействию МСБ

- NUS-SPRING - Центр передового опыта
- EDC (центры развития предпринимательства) с участием таких профессиональных сообществ как ASME, SCCC, SICCI, Sma, SMCCI



РАБОТА В КЛАССЕ: ОБСУЖДЕНИЕ ПО СТРАНАМ

- ✓ Какова, по-Вашему, ситуация с разработкой политики в отношении МСБ в Вашей стране?



Разработка государственной политики, способствующей развитию МСБ

Сессия 2: Макро-политика в области развития МСБ в Сингапуре



Стратегия Сингапура в отношении развития МСБ

- 3 ключевых плана

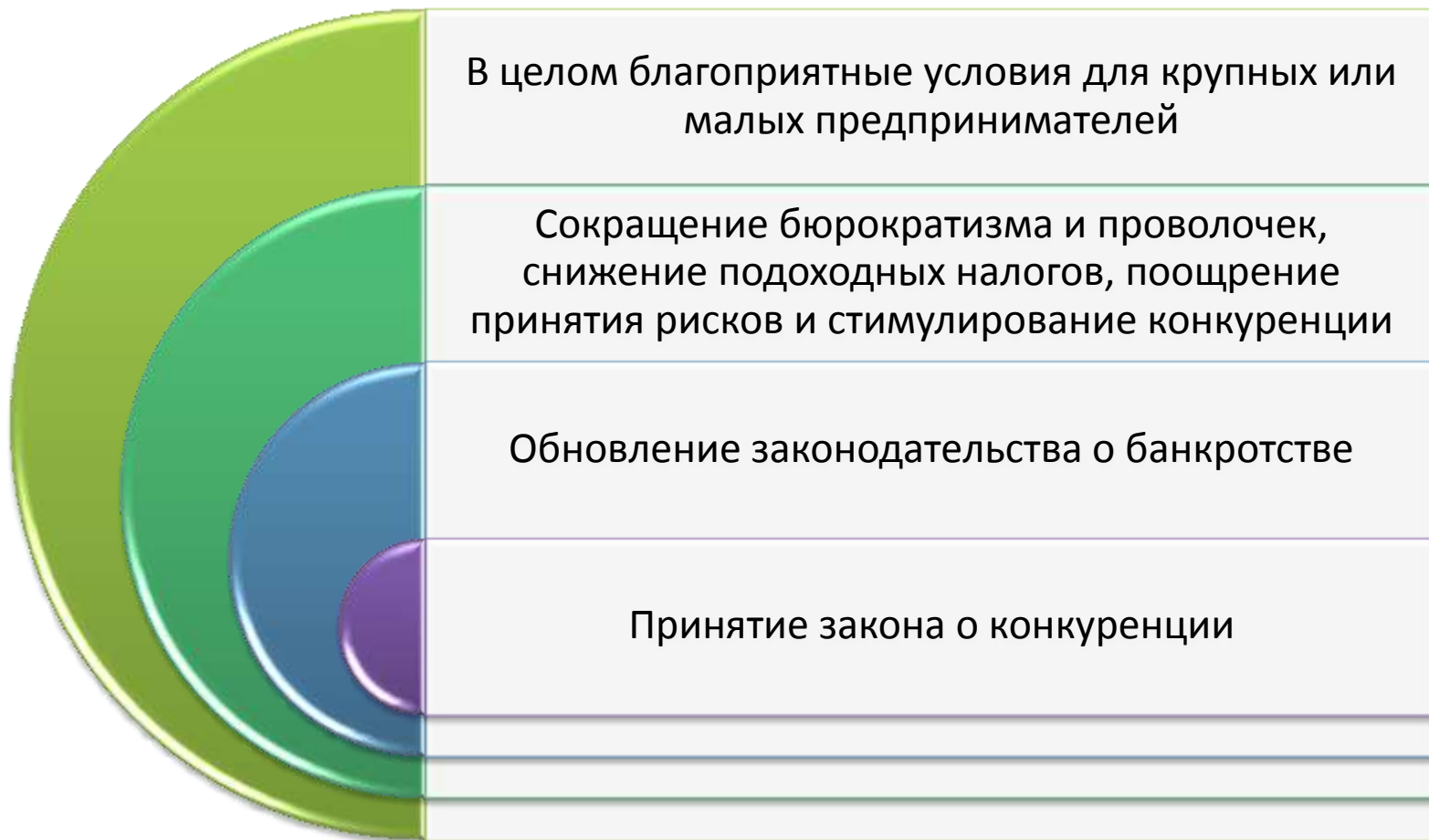
Создание благоприятных для бизнеса условий

Усиление конкурентоспособности МСБ

Переключение фокуса на помощь МСБ –
формирование взаимовыгодного сотрудничества



Обеспечение благоприятных для развития бизнеса условий



Обеспечение исполнения закона о конкуренции

Два оператора паромов были оштрафованы, в общей сложности, на сумму около 288 000 сингапурских долларов (\$286 766) за антиконкурентное поведение.

Компания “Batam Fast Ferry” была оштрафована на \$173 000, в то время как компания “Penguin Ferry Services” была обязана выплатить почти \$114 000 за нарушение закона о конкуренции.

В среду Сингапурская комиссия по конкуренции (CCS) сообщила о том, что эти две компании сообща устанавливали расценки на свои услуги, предлагаемые корпоративным клиентам и турагентам по двум маршрутам. Эта информация должна была оставаться конфиденциальной.

Эти два оператора обслуживали маршруты между Сингапуром (HarbourFront) и Секупангой, а также между Сингапуром (HarbourFront) и центром Батам.

Надзорный орган сообщил о том, что оба оператора часто сверяли друг с другом прейскуранты на свои услуги.

Г-н Тох Хань Ли, помощник исполнительного директора по правовым вопросам и правоприменению, сообщил следующее: “В одном конкретном случае, связанном с корпоративными клиентами, после того как один из конкурентов обнаружил, что другой конкурент взимал определенную сумму за свои услуги, он решил не предлагать своему клиенту скидку, потому что не желал ввязываться в ценовую войну”. Стоимость обратного билета, указанная в электронной переписке, составила \$44. Билеты же, реализуемые через кассу, стоили \$47.

Надзорный орган добавил, что такие действия поощряют сговор и уменьшают стимулы для принятия самостоятельных решений по вопросам ценообразования на конкурентной основе.

Представители CCS заявили, что обмен ценами “дополнительно ослабляет и без того ограниченную конкуренцию в дуополистической структуре рынка”.

Данным вопросом занимается г-н Тох Хань Ли, помощник исполнительного директора по правовым вопросам и правоприменению CCS.

Источник: Mediacorp
18 июля 2012 года



Усиление конкурентоспособности МСБ

- Помощь в развитии возможностей МСП с целью содействия их более эффективной конкуренции
- 3 основополагающих принципа
 1. Обеспечивать подмогу, а не давать “костыли”
 2. Помогать развитию возможностей со стороны производителей, а не со стороны потребителей
 3. Задействовать рыночные механизмы, нежели заменители рынка



Первый принцип

**Обеспечивать подмогу,
а не давать “костыли”**

Программы помощи предназначены
для оказания помощи компаниям,
проявляющим инициативу для
собственного развития

Поощрять соревновательный дух и
отбивать охоту полагаться на
поддержку государства

Подход к софинансированию
(например, Схема технической
помощи местным предприятиям
(LETAS))



Второй принцип



Третий принцип



Смещение приоритетов помощи МСП – Создание синергий



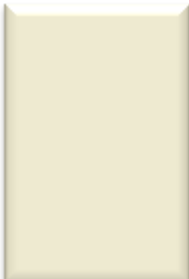
Переход от содействия отдельным компаниям к оказанию помощи, сосредоточенной на кластерном развитии



Индивидуальный подход помогал расширять внутренние возможности, но не был оптимальным



Необходимость применять более комплексный подход к остальным представителям отрасли



Был принят кластерный подход к стимулированию крупных компаний и ТНК делиться опытом с менее крупными партнерами по производственно-сбытовой цепочке



ТНК извлекают для себя выгоду из наличия более надежных и эффективных поставщиков и дистрибьюторов – беспроигрышная ситуация



Фонд повышения производительности промышленности – совместная работа, направленная на повышение производительности кластеров



Стратегия Сингапура для растущих МСБ

- 3 ключевых приоритета (7 подходов)

- Наличие финансов
 - Финансирование МСП и доступ к капиталу
 - Помощь начинающим предприятиям (бизнес-инкубаторы) и коммерциализация
- Вывод МСП на международный уровень
 - Развитие человеческих ресурсов
 - Внедрение ИКТ
 - Разработка бренда
 - Развитие средств массовой информации
- Предоставление трамплина для иностранных МСП
 - Продвижение экспорта и интернационализация



Доступность финансирования

- **Финансирование МСП и доступ к капиталу**
 - Финансирование занимает первое место в списке проблем, с которым сталкиваются МСП – особенно на таком небольшом рынке как Сингапур
 - МСП на стадии расширения сталкивались с трудностями, поскольку банки при выдаче кредитов традиционно обращают внимание на баланс предприятия, нежели на движение его денежных средств – для залогового обеспечения
 - LEFS, программа микро-кредитования и схема страхования займов должны обеспечивать большую доступность кредитов для МСП
 - Внедрена практика финансирования в счет ожидаемых денежных поступлений – бизнес доверяет
 - МСП была оказана помощь в улучшении их финансового управления и прозрачности бухгалтерского учета, для того, чтобы повысить их кредитоспособность
- **Помощь начинающим предприятиям и коммерциализация**
 - В 2001 году стартовала программа SEEDS (Схема развития стартапов), призванная помочь зарождающимся компаниям с инновационными идеями собирать средства, которые государство будет подкреплять долевым финансированием
 - Созданы условия для привлечения средств частных инвесторов, вкладывающих деньги в инновационные проекты (или стартапы)
 - Механизм укрепления рынка частного акционерного капитала для компаний, находящихся на начальном и завершающем этапах



Вывод МСБ на международный уровень

Сингапурские МСП могут сохранять свой рост лишь за счет интернационализации своих продуктов и услуг за пределами Сингапура

“International Enterprise Singapore” (Singapore IE) предлагает следующие услуги для сокращения кривой обучения интернационализации, развития каналов маркетинга и распределения, и установления верных связей:

Развитие человеческих ресурсов

- Обучение талантливых кадров на развивающемся зарубежном рынке
- Привлечение талантливых кадров из-за рубежа

Внедрение ИКТ

- Применение ИКТ для работы за рубежом

Развитие бренда

- Продвижение торговых марок местных предприятий за рубежом – при поддержке со стороны государства

Развитие средств массовой информации

- Использование социальных медиа и зарубежных медиа-платформ для освоения рыночных возможностей за рубежом



Обеспечение трамплина для иностранных МСБ

- **Продвижение экспорта и интернационализация**
 - Содействие трансграничным альянсам и сотрудничеству МСП
 - Привлечение МСП со всего мира в качестве трамплина для дальнейшего распространения по региону и за его пределами
 - Присутствие иностранных МСП будет способствовать взаимному обогащению идеями, опытом и передовой практикой, и позволит собственным МСП приобретать конкурентные преимущества
 - Иностранные МСП смогут добиться преимущества за счет использования сетей и инфраструктуры Сингапура
 - Министерство науки и технологий Китая разместило в Сингапуре свой зарубежный инновационный центр, не считая иностранные бизнес-инкубаторы из Франции, Германии, Японии, Кореи и т.д. ...
 - “IE Singapore” также организовал поддержку, чтобы помочь компаниям расширяться с использованием своих региональных отделений по всему миру



Стратегии выхода на мировой уровень и сохранения позиций на местном рынке

Сингапур представляет собой слишком маленький рынок

Компании используют Сингапур в качестве трамплина для инвестирования в другие регионы

Разные способы инвестирования

Прямые инвестиции
(непосредственное участие в прямых иностранных инвестициях)

Сотрудничество
в рамках
совместных
предприятий

Слияние и
поглощение

Инвестиции,
осуществляемые под
началом консорциумов
(например,
Индустриальный парк
Сучжоу (Китай-Сингапур),
ИТ-парк Асендас
Бангалор (Индия-
Сингапур))



Китайско-сингапурский индустриальный парк Сучжоу

- Модель межгосударственного сотрудничества, дающая сингапурским производителям возможность инвестировать и обеспечивать экономическое развитие города Сучжоу в китайской провинции Цзянсу
- ИП начал работу в 1994 году и сегодня является крупнейшим городом Китая, получивший наибольший объем прямых иностранных инвестиций



Индо-сингапурский международный технологический парк Асендас Бангалор

- Крупнейший аутсорсинг информационных технологий, осуществляемый по инициативе компании “Ascendas” (принадлежащей корпорации “Jurong Town”), которая работает под началом Правительства Сингапура
- Первопроходцы в сфере содействия продвижению информационно-технологических отраслей разработки программного обеспечения в Индии



Пример выхода МСП на мировой уровень

- Сингапурская компания, зарегистрированная на Сингапурской фондовой бирже
- Начинала в качестве компании по производству машин для массажа
- Приобрела в США розничную компанию под названием “Brookstone”, чтобы выйти на американский рынок, и недавно приобрела чайное производство TWG
- Диверсификация в различных отраслях и регионах, с присутствием в Китае, Южной Азии, на Тайване и в Гонконге



Примеры выхода МСП на мировой уровень



Бахрейн
Китай
Гонконг
Индия
Индонезия
Иордания
Корея
Кувейт
Ливан
Малайзия
Оман
Филиппины
Катар
Сингапур
Шри-Ланка
Таиланд
Вьетнам



新加坡·土司工坊
www.foodology.com



Примеры выхода МСП на мировой уровень

10 minutes 1000 yen

QB HOUSE
10 minutes Just Cut

Just Cut ヘアカット専門店
10分の身だしなみ

洗練された技術とシステムにより、10分で1000円のカットサービスを実現しました。洗髪、洗髪、最初の美しいアメリカンスタイルです。QBハウスは、あなたの時間を大切にします。

■身だしなみに気を遣うビジネスマン。
■ちょっとした部分カットをしたい女性の方。
■子供から大人までご家族と一緒に、
ご来店をお待ちしております!!

ご利用案内

1000
千円札をご用意ください。
両替はできません。
Have a ¥1000 bill ready.
No change is given here.

※売場でチケットをお買い求めください。
Buy a ticket from the ticket vending machine.

1 2 3
並んでおまちください。順番になりましたら
スタイリストにチケットをお渡しください。
Get in the queue and wait. When your turn
comes, hand your ticket to the hair stylist.

お望みのヘアスタイルをお伝えください。
Tell the hair stylist how you want it cut.

10分で仕上がりです。
The haircut will take ten minutes.



Из Японии

Теперь и в
Сингапуре,
Гонконге и
Тайване



РАБОТА В КЛАССЕ: ОБСУЖДЕНИЕ ПО СТРАНАМ

- ✓ Перечислите наименования МСП Вашей страны, ставших игроками на мировом рынке, и назовите отрасли, к которым они относятся



Разработка государственной политики, способствующей развитию МСБ

Сессия 3: Экономическая политика Сингапура, направленная на развитие МСБ



Экономическая политика Сингапура

Министерство торговли и промышленности (МТП)

Задача Министерства торговли и промышленности заключается в продвижении экономического роста и создании рабочих мест. В 2011 финансовом году Министерству торговли и промышленности на решение этой задачи был выделен бюджет в размере 3139,02 млн. долларов (за исключением прочих расходов Фонда развития).

МТП ставит своей целью достижение следующих результатов:

- Конкурентная экономика
- Глобализированная экономика
- Предпринимательская экономика
- Диверсифицированная экономика



Государство должно создавать предпринимательскую экономику

СТИМУЛИРОВАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ДИНАМИЧНЫЕ МСП



5 основных инициатив и программ

ПЕРВАЯ: Модернизация и рост предприятий

Ввиду нестабильности в мировой экономике все более важно, чтобы МСП развивали свои возможности для сохранения конкурентоспособности. Например, они должны развивать свои возможности в сфере финансового управления, чтобы обеспечивать достаточное и надлежащее управление движением денежных средств и финансовыми ресурсами для дальнейшего поступательного развития. SPRING будет продолжать работать с различными партнерами для обеспечения дальнейшего поступательного развития МСП в таких областях как управление кадрами, совершенствование бизнеса, лидерство в управлении и управления интеллектуальной собственностью. Эта работа будет проводиться на всех уровнях: отдельные предприятия, ассоциации и отрасли.



5 основных инициатив и программ

ВТОРАЯ: Предпринимательская культура

С момента своего образования в 2003 году, “Общество в поддержку предпринимательства” (АСЕ) сотрудничает со своими партнерами с целью развития условий предпринимательской деятельности в Сингапуре. Выходя за рамки простого содействия созданию благоприятных условий для всех предпринимателей, АСЕ теперь будет обеспечивать финансовую поддержку начинающим предпринимателям, удовлетворяющим определенным требованиям. АСЕ также будет наращивать свои усилия по обеспечению возможностей наставничества и созданию сети деловых связей и контактов для стартапов.



5 основных инициатив и программ

ТРЕТЬЯ: Доступ к финансированию

SPRING предлагает комплекс схем финансирования для удовлетворения различных финансовых потребностей МСП. К ним относятся такие схемы как финансирование местных предпринимателей (LEFS)⁴ и схема страхования займов (LIS)⁵. Схемы финансирования оказались эффективными в содействии получению компаниями доступа к финансированию, предоставив в 2011 году более 5100 кредитов на сумму около \$1,4 млрд. В 2012 году SPRING пересмотрел программу микрокредитования с целью ее расширения для охвата большего количества МСП.



5 ОСНОВНЫХ ИНИЦИАТИВ И ПРОГРАММ

ЧЕТВЕРТАЯ: Обеспечение роста производительности

SPRING будет продолжать стимулировать разработку планов обеспечения производительности таких секторов как розничная торговля, общественное питание, пищевое производство и мебельная отрасль. В сотрудничестве с MAP, СТБ и e2i был выделен бюджет в размере \$15 миллионов для компаний в сфере розничной торговли, производстве продуктов питания и напитков, гостиничной отрасли и сфере достопримечательностей для внедрения решений, направленных на обеспечение мобильности с целью повышения их производительности и рентабельности. SPRING также организовал серию конференций, семинаров, демонстрационных мероприятий и выставок историй успеха в сфере повышения производительности с целью повысить осведомленность игроков отрасли в различных секторах.



5 основных инициатив и программ

ПЯТАЯ: Благоприятные для предпринимателей условия

Для формирования условий, благоприятных для предпринимательской деятельности, специальный экспертный совет, представляющий собой частно-государственное партнерство, выступающее за интересы деловых кругов (PER), активно налаживает с ними обратную связь и действует в соответствии с их отзывами по таким вопросам как правила и положения, которые душат предпринимательство. В 2010 году PER была присуждена Международная премия в области инноваций (IIA) Ассоциации стран Содружества по вопросам государственного управления и менеджмента (CAPAM) за применяемые им инновации в сфере управления государственной службой и подотчетности. В 2011 году Сингапур был уже шестой раз подряд признан Всемирным банком страной с самыми благоприятными условиями для ведения бизнеса в мире.



РАБОТА В КЛАССЕ: ГРУППОВОЕ ОБСУЖДЕНИЕ

- ✓ Считаете ли Вы, что экономическая политика имеет значительное влияние на развитие МСБ?
- ✓ Обсудить и поделиться опытом



Обсуждение групповой презентации

- Составление групп из всех участников
- Все будут, соответственно, поделены на группы
- Продолжительность каждой презентации не должна превышать 15 минут (не более 20 слайдов)
- Каждая презентация должна будет охватывать следующее:
 - Существующий инвестиционный климат
 - Оценка сложившейся ситуации с МСБ
 - Определить причины, по которым МСБ важны для текущего экономического развития
 - Определить области, в которых МСБ могут способствовать экономическому развитию
 - Разработать концепцию продвижения МСБ в данном конкретном городе/области/стране



КОНЕЦ 1-ГО ДНЯ



50 Raffles Place,
Сингапур Land Tower, 37th Floor,
Сингапур 048623

Контактное лицо

Чань Вэй Сианг

электронная почта: weisiang.chan@toyonaka-inc.com

сотовый телефон: +65-94777253

