

Кужахметова Алтыншаш Жеткеновна

Магистрант НАЧОУ ВПО СГА

Направление: Экономика

Магистерская программа: Экономика фирмы

**Особенности бизнес-планирования в сфере малого и среднего бизнеса
в Казахстане**

Аннотация. В статье рассмотрены основные особенности бизнес-планирования в Казахстане, проанализированы меры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: планирование, бизнес-план, стратегический план, маркетинговая стратегия, инвестирование.

В Казахстане с каждым годом возрастает интерес к возможностям малого и среднего бизнеса. Перспектива больших доходов от работы «на себя», а не на чужого дядю, прельщает как молодых начинающих специалистов – выпускников вузов, так и зрелых людей, отработавших много лет на государственной службе или в частном секторе. Однако после приятного осознания «огромных возможностей» приходит реальность с ее непредусмотренными расходами.

Мировая практика показывает, что в первые три года работы бизнеса закрывается до 70% новых компаний. Так, в Казахстане за 4 квартал 2013 года закрылось 2155 предприятий, но на фоне общего числа зарегистрированных компаний это всего лишь 0,5% [1].

С развитием рынка в Казахстане стала очевидной идея, что основа любого бизнеса – это планирование.

Согласно исследованиям, большинство предприятий несут большие убытки только потому, что не предусмотрели или неправильно спрогнозировали изменения внешней среды и не оценили свои возможности.

Задачу согласования интересов в бизнес-плане решить достаточно сложно, но сделать ее реально выполнимой еще сложнее. Конечно, бизнес-план не дает полной гарантии успеха, но планирование позволяет подготовиться к различным неожиданностям.

Поэтому, правильно составленный бизнес-план, в конечном счете, отвечает на вопрос: стоит ли вообще вкладывать деньги в это дело и принесет ли оно прибыль? Бизнес-план позволяет ошибаться только на бумаге, а не в деле, так как дает шанс предупредить ошибки путем продуманных действий. Бизнес-план систематически обновляется. В него вносятся изменения, связанные как с переменами, происходящими внутри фирмы, на рынке, где действует фирма, так и в экономике в целом.

Бизнес-планирование относится к экономическим методам управления, при использовании которых стоимость факторов и гарантия успеха играют решающую роль. Успех предприятия будет обеспечен в том случае, если все имеющиеся ресурсы будут направлены на достижение цели и использованы с максимальным эффектом, чему немало способствуют разработка и внедрение бизнес-плана.

Разработка бизнес-планов – явление новое в экономике Республики Казахстан, несмотря на то, что многие понятия рыночной экономики уже вошли в деловую жизнь и практику казахстанских предприятий. Бизнес-планирование в Казахстане имеет свои особенности. Начинающим казахстанским предпринимателям приходится вначале последовательно обосновывать эффективность проекта, логично убеждая инвесторов в реальной конкурентоспособности предлагаемого проекта на основе расчетов, доказывая, что они могут просчитать все аспекты использования инвестиций не хуже бизнесменов зарубежных стран.

Казахстанские предприниматели часто не имеют необходимой профессиональной подготовки для написания бизнес-планов. У них большой опыт плановой и прогнозной работы, разработок технико-экономического обоснования, оценок экономической эффективности проектов. Но современная

ситуация требует смещения акцента с производственной стороны проектов на рыночную. Необходимы оценка платежеспособного спроса на продукцию, анализ состояния конкуренции, экономической и финансовой устойчивости и результативности.

Экономическая и социальная ситуация, в которой работают казахстанские предприятия, зачастую не позволяют им осуществлять прямое использование зарубежных методических разработок при составлении бизнес-планов. Необходима их адаптация к реальным хозяйственным, социальным, правовым и другим условиям нашей страны.

Анализ существующих методик по разработке бизнес-плана показал, что в настоящее время наиболее известны следующие основные западные методики по разработке бизнес-планов:

- UNIDO (Организация объединенных наций по промышленному развитию) для развивающихся стран по подготовке промышленных технико-экономических обоснований и её электронная версия COMFAR;
- WorldBank (Всемирный банк реконструкции и развития);
- фирмы «Goldman, Sachs&Co» (крупнейший банковский дом Уолл-стрит, один из лидеров мирового инвестиционного бизнеса);
- фирмы «Ernst&Young» (интернациональная консультационно-аудиторская фирма).

На рынке Казахстана из перечисленных методик наиболее известна разработка UNIDO и её лицензированный пакет COMFAR. Кроме того, популярностью пользуются разработки Tacis – программы Европейского Союза, разработанной для стран СНГ (плюс Монголия) по субсидированию приобретений современных технологий.

Основой всех вышеперечисленных методик составления бизнес-планов являются следующие разделы:

- финансовый план;
- маркетинг-план;
- система производства.

Указанные разделы связаны между собой организационным планом (конкретной схемой реализации проекта), с соответствующим расчетом рисков и выделением компенсационных мероприятий. Именно эти основополагающие ключевые разделы и заложили фундамент казахстанских стандартов формирования бизнес-планов.

Следует отметить, что в Казахстане предпринимаются все шаги для развития бизнеса. Так, в Казахстане одна из самых упрощенных в мире процедур регистрации бизнеса. Например, для открытия ИП необходимо предоставление всего трех документов.

Особенность бизнеса в Казахстане заключается в том, что новые и уже действующие предприятия малого и среднего бизнеса, поддерживают правительственные и другие организации. К ним относятся ассоциация предпринимателей, Министерство регионального развития РК, департамент поддержки малого предпринимательства, различные фонды и банки, независимые консультанты.

В сегодняшнем Казахстане предпринимательство уже свершившийся факт, конечно, оно претерпевает много трудностей, но на настоящий момент государство всеми силами старается поддержать его развитие. Благодаря предпринятым руководством страны антикризисным мерам республика не только сохранила, но и увеличила темпы развития экономики.

Сегодня Казахстан имеет четкое видение перспектив развития предпринимательства. Поддержка частного бизнеса, и, прежде всего, малого и среднего бизнеса закреплена в таких основополагающих документах, как Стратегия «Казахстан-2030» и Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства».

Для сохранения деловой активности в стране в 2013 году была оказана финансовая поддержка субъектам малого и среднего бизнеса в объеме 275 миллиардов тенге. Была продолжена работа по решительному сокращению административных барьеров. Введен в действие новый Налоговый Кодекс, в котором значительно снижены ставки по основным налогам. Ставка НДС

снижена до 12%. Для предприятий, осуществляющих инвестиции, предусмотрены налоговые преференции. Все это стало стимулом развития несырьевого сектора экономики.

С 1 января 2015 года начинает свою работу Евразийский экономический союз. Следовательно, казахстанским бизнесменам следует готовиться к конкуренции в новых условиях. Каждый предприниматель должен найти свою нишу, «встроиться» в рынок, а Национальной палате предпринимателей и государству, со своей стороны, следует создавать для этого все необходимые условия.

Мощный импульс к переходу страны на «зеленый» путь развития должна дать предстоящая выставка ЭКСПО-2017 в Астане. В столице будут представлены лучшие мировые достижения науки и техники. Многие казахстанцы своими глазами смогут увидеть «энергию будущего» [2].

Частный бизнес всегда и повсюду действует эффективнее государства. Поэтому правильным является решение руководства страны передать в частные руки предприятия и услуги нестратегического характера. Это принципиально важный шаг для укрепления предпринимательства в Казахстане.

Первым шагом на этом пути стал успешный старт программы «Народное IPO». Это, в первую очередь, распределение национального богатства в руки народа. Компанией АО «КазТрансОйл» было объявлено о размещении акций на 28 миллиардов тенге, при этом уже сейчас заявки практически вдвое превысили предложение.

Таким образом, очевидна необходимость проведения мероприятий по повышению «ликбеза» по бизнес-планированию в Казахстане, причем это должно проводиться не в пассивно-ожидательной форме (как сейчас это делается фондом предпринимательства «Даму»), а в охвате большей части населения с целью активизации начинающих бизнесменов.

Когда специалист знает, что такое бизнес-план, и как говорится «с чем его едят», он более взвешенно подходит к обдумыванию проекта будущего бизнеса, учитывает все последствия, риски и возможные проблемы. Немалую

роль в процессе расширения кругозора населения о бизнес-планировании играет правовое, налоговое сопровождение.

Одним из барьеров в развитии предпринимательства является нерешительность, инертность установок многих, задумывающихся о частном бизнесе. Как говорил И. Гёте «Что не начнется сегодня, никогда не закончится завтра». Поэтому роль государства в развитии предпринимательства, соответственно, в усилении конкуренции, на мой взгляд, заключается в предоставлении возможностей для безболезненного «вхождения в бизнес». И хорошим подспорьем было бы сопровождение уже на этапе планирования.

Литература

1. Воротилов А. Малый и средний бизнес: секрет успешного старта [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://forbes.kz/>
2. Послание Президента народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» от 27 января 2012 года.
3. Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. 4-е изд., пер. и доп. М.: Инфра-М, 2009.
4. Деловое планирование: Учеб. пособия / Под ред. В.М. Попова. М.: Финансы и статистика, 2009.
5. Любанова Т. П. и др. Бизнес-план: Опыт, проблемы: Учеб. пособие. М.: Приор, 2005.