



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Развитие малого и среднего бизнеса

Энди Эйшен

Международный бизнес консультант

Алматы, 29-31 марта



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Важность сектора МСБ

В каждой стране сектор малого и среднего бизнеса является важнейшим фактором экономического развития, потому что:

- Обычно это самый большой работодатель, создает больше рабочих мест
- У него значительный вклад в ВВП страны, и он обеспечивает необходимое разнообразие в экономике
- Это сектор, где работают настоящие предприниматели и рождаются инноваций.
- К примеру для Казахстана, согласно стратегии 2030 г., это надежда страны, когда нефть и газ закончатся



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Цели сектора МСБ

- Активизация за счет экономического роста, создания рабочих мест, увеличение экспорта/импорта и доходов
- Эффективное управление в каждой компании отрасли с помощью профессиональной подготовки и обучения
- Быть конкурентоспособными на мировых рынках за счет качества продукции и услуг по разумным ценам



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Воздействие глобализации

Глобализация означает свободное движение товаров, услуг, капиталов и людей через границы

На практике это означает, что можно позволить себе не думать, только с точки зрения отечественной экономики

Если вы не хотите конкурировать на международном уровне, это не значит, что международные конкуренты не придут в вашу страну: в любом случае вы должны быть подготовлены



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Начинаем с подготовки

- Прежде чем принимать какие-либо важные решения в своем бизнесе, мы настоятельно рекомендуем вам провести оценку того, где вы находитесь сейчас, а затем, уже решить, куда вы хотите идти
- Лучше всего начать со "SWOT-анализа", взгляните на все аспекты вашего бизнеса и оцените "внутренние" сильные и слабые стороны вашего бизнеса, а так же "внешние" особенности, то есть возможности и угрозы



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Внутренние аспекты

- Ваш продукт
- Ваши процессы
- Ваши люди
- Ваше управление
- Ваш маркетинг
- Ваши финансовые показатели
- Ваши инновации



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Внешние аспекты

- Ваши конкуренты как внутренние, так и международные
- Ваше производство, внутреннее и международное
- Ваш рынок, внутренний и международный
- События, за пределами вашего контроля: госрегуляции, тенденции в других отраслях, климат, технологии и т.д.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Внутренние аспекты, сила или слабость?

- Ваши продукты
- Источник вашей продукции
- Ассортимент
- Добавленная стоимость
- Качество
- Сертификация
- Упаковка
- Стоимость
- Цена



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Ваши процессы

- Ваши производственные процессы (добавленная стоимость)
- Заказы (от клиентов и поставщиков)
- Упаковка
- Доставка и транспорт
- Импорт / Экспорт
- Расходы на производственные процессы, складские помещения и стоимость
- Соответствие стандартам



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Ваши люди

- Уровень навыков
- Знание отрасли
- Знание процессов
- Знание технологий
- Обучение и образование
- Текучесть кадров
- Удовлетворенность персонала
- Стоимость труда



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Ваше управление

- Уровень навыков
- Способность принимать решения
- Управление процессами и персоналом
- Использование технологий аутсорсинга
- Управление взаимоотношениями с (клиентами, сотрудниками, поставщиками, банками, органами власти, промышленностью, общественностью, международным сообществом)
- Стоимость



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Ваш маркетинг

- Удовлетворенность результатами маркетинга
- Стоимость и экономическая эффективность
- Брендинг (страны, компании, продукта)
- Достижения (национальные, региональные, международные)
- Маркетинговые исследования, опросы удовлетворенности
- Связь с общественностью, жалобы клиентов
- Социальные сети, B2B сети, интернет (веб-сайты, онлайн заказы и т.д.)



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Ваши финансовые результаты

- Уровень удовлетворенности владельцев бизнеса
- Сравнительный анализ с отраслевыми показателями (внутренними и международными)
- Управление затратами (люди, процессы)
- Управление стоимостью поставок и закупок
- Регулирующий контроль затрат



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Ваши инновации

- Вы "инновационный"?
- Какой процент от выручки приходится на новые продукты (> 40%)?
- Какой процент прибыли поступает от новых продуктов (> 20%)?
- У вас есть отдел исследований и развития (R & D)?
- Какой процент от вашей прибыли используется на исследования и развитие (> 10%)?



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Внешние аспекты.
Возможность или угроза?



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Ваши конкуренты

- Кто ваши основные внутренние и международные конкуренты?
- Вы сделали "SWOT"- анализ ваших основных конкурентов?
- Что отличает их товары / услуги от ваших?
- Какие аспекты схожи?
- Конкурировать или сотрудничать?



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Ваша деятельность

- Есть ли у вас специализированная ассоциация производителей?
- Насколько она экономически эффективна и полезна?
- Может ли она быть лучше организована?
- Значит ли это что-то для "добавленной стоимости вашей компании"?
- Знаете ли вы о тенденциях вашей отрасли?
Есть ли у вас доступ к рыночной информации о вашей отрасли?



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Ваш рынок

- Тенденции на внутреннем рынке
- Тенденции на региональных рынках
- Тенденции на международном рынке
- Эти тенденции для вас угрозы или возможности?
- Кто ваши клиенты на этих рынках?
- Какой спрос и предложение в рамках этих рынков?



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

События вне вашего контроля

- Вопросы регулирования
- Государственная помощь (например, фонд Даму)
- Влияние неблагоприятных климатических условий
- Тенденции за пределами отрасли, которые влияют на ваш бизнес (например, технологии)
- Процентные ставки и наличие финансовых инструментов
- Новые конкуренты, инновации у конкурентов



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Процесс SWOT

- **Внутренние аспекты**
В каждом пункте определите, это сильная или слабая сторона
- **Внешние аспекты**
В каждом пункте определите, это угроза или возможность



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Результаты SWOT- анализа

- Список всех аспектов вашего бизнеса в четырех категориях: сильные и слабые стороны, возможности и угрозы



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

После SWOT-анализа

- Проанализируйте каждую сильную и слабую сторону чтобы определить, почему она идет в сильную или слабую стороны таблицы, сделайте то же самое для возможностей и угроз
- Установить контрольные показатели для оценки целей и задач
- Отслеживайте фактические результаты с целью понять каждый аспект вашего бизнеса
Повторяйте упражнение SWOT (каждые 3 - 6 месяцев, минимально ежегодно) и отслеживайте ваш прогресс



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Вопросы?



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Спасибо за внимание!