



Eastern Neighbourhood Microfinance TA Programme

ВЕБИНАР ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
"БИЗНЕС-ПЛАН И
ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ"

17.03.2023





Мероприятие проводится в рамках Программы микрофинансовой технической помощи для финансовых учреждений Восточного соседства (ENTAFI), которая финансируется Европейским Союзом.

ENTAFI был инициирован в январе 2019 года с целью поддержки партнерских финансовых учреждений (ПФУ) Европейского инвестиционного банка (ЕИБ) в предоставлении кредитов микро, малому и среднему бизнесу (ММСБ) на устойчивой и ответственной основе.

Программа предоставляет ПФУ в Грузии, Молдове и Украине индивидуальную поддержку для укрепления их потенциала в различных областях. Конечные бенефициары — ММСБ в трех странах — могут получить доступ к курсам финансовой грамотности и услугам по развитию бизнеса, чтобы улучшить свои предпринимательские навыки и способность представлять устойчивые проекты финансовым учреждениям.

Программа реализуется AFC – Agriculture & Finance Consultants по трем компонентам: 1) обучение финансовых организаций с акцентом на управление кредитными рисками, а также управление банковскими и административными рисками; 2) наращивание потенциала отдельных финансовых учреждений; и 3) поддержка ММСБ с упором на финансовую грамотность, управленческий потенциал и предпринимательские навыки.

A graphic element for the Social Entrepreneurship Hub logo, consisting of a cluster of white circles of various sizes arranged in a roughly triangular pattern.

social
entrepreneurship
HUB

ACTIVITĂȚI

NE CONCENTRĂM MUNCA ÎN JURUL A ȘASE DOMENII CHEIE, REFLECTÂND CREȘTEREA ORGANIZAȚIONALĂ DE LA MEDIUL ÎNCONJURĂTOR LA DEZVOLTAREA DURABILĂ. UNIND ACESTE ȘASE DOMENII ÎNTR-O ABORDARE CENTRATĂ PE OAMENI, TINDEM SĂ CREĂM UN MODEL DE ÎNCREDERE, PENTRU REALIZAREA VIZIUNII NOASTRE ȘI SĂ ADUCEM SCHIMBĂRI SISTEMICE ÎN REGIUNE

CLIMĂ



AGRIFOOD



DEȘEURI



COMUNITĂȚI



EDUCAȚIE



ANTREPRENORIAL



SOCIAL ENTREPRENEURSHIP



TRAINING CENTER
ECOVILLAGE



NETWORK
Social Entrepreneurship Forum
International SE programs



**FAIR & ONLINE-
PLATFORM FOR
SE**
IARMARECO



**EDUCATIONAL
PROGRAMS**
BUSINESS COOL
ACTIVECO



SE HUB
**CENTER OF SUPPORT,
PLATFORM ON SOCIAL
ENTREPRENEURSHIP**





PLATFORMA
**ANTREPRENORIAL
SOCIAL ÎN MOLDOVA**



Предпосылки:

Молодые предприниматели, микропредприятия и малый бизнес имеют ограниченный доступ к деловому опыту и финансированию в Молдове. Постоянные кризисы предъявляют гораздо более жесткие требования к качеству бизнеса, поэтому предпринимателям совершенно необходимо научиться вести бизнес грамотно, максимально избегая ошибок, которые во времена экономического роста может простить рынок, а во времена кризиса часто это означает конец бизнеса. Проект ENTAFI в сотрудничестве с EcoVisio предлагает молдавским предпринимателям исследование/вебинар, посвященный бизнес-планированию в контексте улучшения доступа к финансированию.

Область консультации:

Начало бизнеса и доступ к финансам.

Цель онлайн-курса:

Улучшение знаний предпринимателей в области бизнес-планирования и мониторинга, облегчение доступа к финансированию и повышение навыков ведения переговоров с квалифицированными финансистами/инвесторами.

**”Можно делать что-то хорошо если знать,
КАК это работает и ЗАЧЕМ”**

Sergiu MOCAN

Более 20 лет опыта работы в финансовой сфере:

- Кредитный эксперт в MEC Moldova (первая микрофинансовая компания в Молдове)
- Финансовый консультант - Начальник департамента кредитных рисков ProCredit Bank
- Начальник отдела анализа и специализированного финансирования Mobiasbanca – Groupe Societe Generale
- Коммерческий директор Eximbank - GVB/Intesa Sanpaolo
- Директор по рискам OCN Iute Credit
- Консультант по развитию бизнеса и внедрению финансовых продуктов в бюро кредитных историй Infodebit Credit Report
- Консультант по развитию бизнеса группы компаний INCASO
- Руководитель проекта AXIOMA FACTORING
- Бизнес-тренер в FINCO Intellect Center

Области компетенций:

- Финансово-экономический анализ
- Управление рисками
- Разработка финансовых продуктов и аналитических систем (автоматизированные скоринговые технологии)
- Управление инвестициями/Корпоративная экспертиза



- Важность бизнес-планирования
- Определения бизнес-плана
- Цели бизнес-плана
- Задачи бизнес-плана
- Этапы разработки бизнес-плана
- Разделы бизнес-плана
- Бенефициары бизнес-плана
- Как убеждает бизнес-план
- Как мы представляем бизнес и бизнес-план инвестору/кредитору
- Финансирование бизнеса

COMENTAȚI / ÎNTREBAȚI
КОММЕНТИРУЙТЕ / СПРАШИВАЙТЕ

FORMULAR DE FEEDBACK
ФОРМУЛЯР ДЛЯ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Who is in the ZOOM room?

Menti.com

Что такое бизнес?

Бизнес (предпринимательство) – это намерение лица организовать хозяйствующий субъект самостоятельно или совместно с другими лицами и осуществлять определенную экономическую деятельность с целью получения прибыли.

Два важных аспекта успеха любого бизнеса — это планирование и организация.

Чтобы быть действительно эффективным, любое планирование должно быть:

- ✓ Простым и конкретным
- ✓ Измеримо и ясным
- ✓ Применимо и легко контролируемым
- ✓ Реалистично и достижимым
- ✓ Расписано во времени



Что такое бизнес с планированием:

- Деятельность компании рассматривается в контексте рынка
- Установлены показатели эффективности и методы достижения
- Аргументировано привлечение необходимых/дополнительных ресурсов
- Устанавливаются условия автономности деятельности



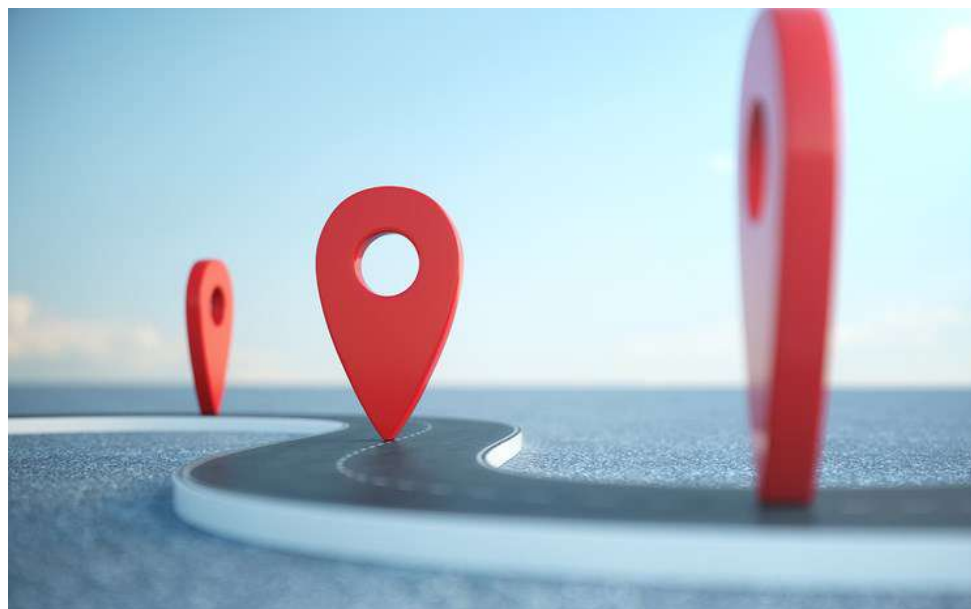
Что такое бизнес без планирования:

- Риск переоценки спроса и недооценки требуемых ресурсов
- Деятельность, основанная на восприятии предпринимателя и подверженная случайным изменениям
- Операционная неэффективность



Бизнес-план помогает бизнесу смотреть вперед (дальновидность) и:

- а) это инструмент управления
- б) это инструмент мониторинга и оценки бизнеса
- в) это средство внутренней и внешней коммуникации



ВАЖНО! Бизнес-план представляет собой АНАЛИТИЧЕСКИЙ ДОКУМЕНТ, в котором:

- четко обозначены цели компании;
- определяется стратегия реализации целей;
- выявляется, как имеющиеся/привлекаемые ресурсы будут использоваться для достижения целей.



1. Подготовка к запуску бизнеса и общее планирование
2. Систематизация бизнеса для запуска нового проекта или реорганизации бизнеса
3. Продемонстрировать осуществимость бизнеса/проекта и получить дополнительное финансирование



- Проверка бизнес-идеи
- Анализ рынка и коммерческого потенциала
- Оценка необходимых ресурсов (материальных, финансовых, человеческих ресурсов)
- Финансовое прогнозирование и инвестиционное обоснование
- Создание инструментов для достижения коммерческих целей
- Установление структуры и уровней вознаграждения инвесторов/кредиторов



1) Сбор информации:

Собранная информация будет относиться к:

- *Бизнесу* - разрешительные аспекты, информация о конкретной экономической деятельности;
- *Рынку* - кто клиенты (их потребности и запросы), каков объем рынка и целевая ниша, кто будет потенциальными конкурентами, какие каналы сбыта будут использоваться, цифровизация рынка, и т.д.;
- *Управлению бизнесом* - подробное описание технологического процесса производства или оказания услуг; организационная структура (руководители, специалисты, сторонние службы);
- *Финансированию бизнеса* – с точки зрения источников финансирования, доступности, стоимости и рентабельности их использования



1) Сбор информации:

Внутренние источники:

- Бухгалтерские документы
(Баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, расшифровки счетов)
- Информация о производственных мощностях
- Динамика продаж
- Динамика дебиторской задолженности
- Динамика долгов
(текущие кредиты и лизинг, займы от аффилированных лиц, товарные кредиты)
- Собственные клиенты

Внешние источники:

- Статистическая информация
(ежегодники и статистические бюллетени)
- Исследования рынка товаров/услуг
- Национальное и международное законодательство
- Справочники и издания
- Коммерческие предложения
- Интернет
- Потенциальные клиенты
- Поставщики

2) Установление структуры и систематизация информации:

ВАЖНО! План должен соответствовать характеру бизнеса

Значимость бизнес-плана определяется:

- способом презентации (хорошо написанный, содержательный, проиллюстрированный при необходимости, и т. д.)
- его хорошим обоснованием

В бизнес-плане нет фиксированной структуры, она корректируется в соответствии с:

- конечным бенефициаром: деловые партнеры или потенциальные инвесторы/кредиторы
- возрастом бизнеса: бизнес-план стартапа будет отличаться от бизнес-плана действующей компании
- спецификой деятельности компании
- масштабом бизнес-проекта



•Разделы бизнес-плана



COFFEE BREAK – 10 мин

Основные разделы бизнес-плана:

- 1) **Общее резюме**
- 2) **Бизнес-идея, цели и стратегия их достижения**
- 3) **Описание бизнеса/организационная структура**
- 4) **Анализ рынка**
- 5) **Маркетинговая стратегия**
- 6) **Финансовые прогнозы**
- 7) **План действий**



1) Общее резюме:

Резюме включает в себя ключевые элементы, обоснование бизнес-плана.

Резюме содержит основные элементы бизнес-плана, такие как:

- краткое описание бизнеса;
- краткое описание товара/услуги и его уникальных особенностей;
- краткое описание сегмента рынка;
- краткая презентация управленческой команды;
- сводка финансовых прогнозов;
- общие цели и стратегия их достижения.

ВАЖНО! Резюме представляет собой CV бизнеса и обычно излагается на 1-2 страницах текста.

WRITING AN EXECUTIVE SUMMARY
THE FOUR MOST IMPORTANT WORDS

hook *noun*
/hoo̩k/
What's unique about your company? What makes it stand out from the crowd and your competitors? Why should people be excited for your venture? Now take the answers from those questions and formulate an introduction! Be informative, concise, but most of all engaging.

nab *verb*
/nab/
If the hook caught attention, then you need quickly and accurately convey what you do. What product or service are you wanting to provide consumers? What value does your business bring to the world? Make it short, sweet, and to the point.

snag *noun*
/snag/
The hook set the stage, the nab gave the information, now the snag should make them stay. What's the benefits of your organization? What's the future look like for your business. Don't get stuck at where you're at, make others envision where you're going and growing.

grab *verb*
/grab/
Arguably the most difficult part of any piece of writing is the closing information. Provide enough information to intrigue and entice the audience, but also leave them wanting more.

Simply put, your executive summary must lead with the most compelling statement you can convey about your idea.

Ultimately you have less than 30 seconds to get this investor's interest. Be clear, concise and compelling. Make the investor want to read on!

#FundingPage
Form: W. Carroll O'Neil, Copyright Entrepreneur, 2018. All Rights Reserved.

2) Бизнес-идея:

Презентация бизнес-идеи должна содержать данные, касающиеся:

- Предлагаемые продукты/услуги;
- Элемент новизны/Возможности для реализации идеи;
- Местонахождение инвестиций;
- Объект инвестиций: презентация строительных работ, оборудования и сооружений, предлагаемых для приобретения в рамках проекта;
- План инвестиций.

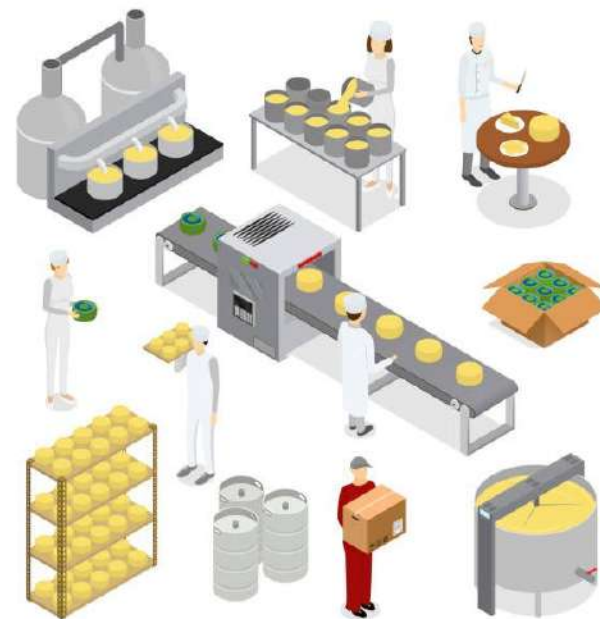
ВАЖНО! Предприниматель должен доказать, что у него есть четкое представление о том, чего он намерен достичь. Бенефициар, читающий бизнес-план, должен понять, каковы цели бизнеса и каковы цели на ближайшие месяцы или года.



2) Бизнес-идея:

В случае производственной деятельности необходимо описание технологического процесса:

- основные этапы технологического процесса, время, необходимое для каждого этапа;
- требования к сырью и материалам, их качеству и цене;
- необходимое оборудование;
- потребность и требования к помещениям и коммуникациям;
- процесс организации производства, дополнительные услуги;
- воздействие производственного процесса на окружающую среду.



3) Описание бизнеса/организационная структура

• История и достижения компании;

- ✓ Когда и кем он был основан
- ✓ Основные этапы трансформации
- ✓ Коммерческие достижения/известность/участие в выставках
- ✓ Национальные и международные сертификаты (ISO/NIS/GDPR/ECOCERT/AEO и т.д..)

• Миссия и цели компании;

- ✓ миссия — это проекция того, чем бизнес стремится стать как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе.
- ✓ миссия предполагает рассмотрение трех определяющих факторов: окружающей среды, доступных внутренних ресурсов и потенциальных клиентов.

• Текущий уровень деятельности;

- Организационная структура и управленческая команда;
- SWOT - анализ компании.



	Положительные факторы	Отрицательные факторы
Внутренняя среда	Преимущества (Strengths)	Слабости (Weakness)
	* Резервы ликвидностей на 6-7 месяцев	* Зависимость от арендуемых торговых точек
	* Очень хорошее присутствие в онлайн	* Неустойчивость каналов поставок
	* Отсутствие кредиторских задолженностей	* Слабый ассортимент товаров
	* Развитая корпоративная культура	* Неэффективная дистрибуция
	* Лояльные клиенты	* Слабая подготовка торговых агентов
	* Отличное знание рынка	* Физический износ основных средств
Внешняя среда	Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
	* Возможность покрытия спроса в нижнем ценовом сегменте	* Возможность появления 2-ой волны пандемии во второй половине года
	* Возможность организации продаж корпоративным клиентам	* Возможность утраты некоторых торговых точек из-за конкуренции
	* Выход на другие региональные рынки	* Падение спроса на товары верхней ценовой категории
	* Возможность организации доставки заказов на дом клиентам	* Политический кризис и вероятность ужесточения торговых правил

4) Анализ рынка:

A) Документирование – указание источников данных

- ✓ Обзоры рынка
- ✓ Другие данные в открытом доступе

B) Анализ клиента и понимание его потребностей

- ✓ Кто они?
- ✓ Когда они покупают?
- ✓ Почему они покупают?
- ✓ Какие у них предпочтения?

C) Сегментация

- ✓ Установление категорий потенциальных клиентов, имеющих общие характеристики
- ✓ Критерии: возраст, место жительства, образование, привычки, доход, род занятий и др.
- ✓ Критерии: категория предприятия, сфера деятельности, местонахождение, количество сотрудников и т.д.

ВАЖНО! Правильная сегментация позволяет обращаться к потенциальным клиентам с четким и персонализированным предложением.



4) Анализ рынка:

D) Анализ конкурентов

- ✓ Кто основные конкуренты, их местонахождение и обслуживаемые сегменты рынка
- ✓ Какие типы продуктов/услуг они производят
- ✓ Качество продукции и цены, предлагаемые скидки, гарантии, сервисное обслуживание
- ✓ Преимущества конкурентов с точки зрения репутации, лояльности клиентов
- ✓ Как они обеспечивают логистику и доставку товаров

ВАЖНО! Тщательный анализ конкуренции критически значим, потому что он позволяет дифференцировать ваше предложение.



5) Маркетинговая стратегия:

Стандартная модель 4P - микс

- ✓ **ПРОДУКТ.** Важнейший элемент маркетинга, поскольку именно продукт представляет ценность для покупателя.
- ✓ **ЦЕНА.** Цена является основным «рычагом» управления прибылью и важным фактором конкурентной борьбы.
- ✓ **РАЗМЕЩЕНИЕ.** Он представляет собой место, где продукт можно найти/купить, а также «путь», по которому продукт проходит от продавца к покупателю.
- ✓ **ПРОДВИЖЕНИЕ.** Представляет собой коммуникационную деятельность для повышения осведомленности о продукте и его преимуществах среди целевого сегмента клиентов.

ВАЖНО! В зависимости от обстоятельств микс 4P может превратиться в 5P, где добавляется Персона/Персонализация.



6) Финансовые прогнозы:

- Бизнес-план показывает инвесторам, почему выгодно инвестировать в предлагаемый бизнес, и представляет схему возврата средств.
- Финансовые прогнозы должны включать как историю деятельности, чтобы продемонстрировать последовательность, так и предполагаемые прогнозы.
- Финансовое положение определяют следующие стандартные отчеты:
 - ✓ Бухгалтерский баланс
 - ✓ Отчет о прибылях и убытках
 - ✓ Отчет о движении денежных средств
 - ✓ Расчет финансовых показателей



6) Финансовые прогнозы:

- **Бухгалтерский баланс** указывает активы бизнеса и их источники.

АКТИВ (имущество компании)	ПАССИВ (источники финансирования)
Долгосрочные активы	Собственные средства
Текущие активы	Долгосрочные заемные средства
	Текущие заемные средства

АКТИВ = ПАССИВ

- ✓ **Долгосрочные активы:** Материальные активы (недвижимость, транспорт, оборудование), Нематериальные активы (компьютерные программы, авторские права, лицензии), Финансовые активы со сроком более 1 года (инвестиции, кредиты и дебиторская задолженность)
- ✓ **Текущие активы:** запасы товаров/продукции, материалов и полуфабрикатов, краткосрочная дебиторская задолженность, авансы выданные, средства на счетах и наличные денежные средства

ВАЖНО! Баланс показывает, какова стоимость бизнеса и как бизнес финансируется.

6) Финансовые прогнозы:

- **Отчет о прибылях и убытках** указывает на доходность бизнеса и статьи, из которых эта доходность вытекает:

ПРИБЫЛИ – РАСХОДЫ = ДОХОД

- ✓ **Прибыли компании** — это продажи компании и другие не операционные доходы
- ✓ **Расходы** включают прямые производственные затраты и другие расходы (операционные и не операционные)

ВАЖНО! Отчет о прибылях и убытках показывает состоятельность бизнеса



6) Финансовые прогнозы:

- **Отчет о движении денежных средств** позволяет определить потребность в ликвидности для финансирования деловой активности.

ОПЛАТЫ – ПОЛУЧЕНИЯ = НЕОБХОДИМЫЕ ДЕНЬГИ

- ✓ **Оплаты:** расчеты с поставщиками, покрытие расходов, приобретение активов, инвестиции, уплата налогов.
- ✓ **Получения:** от продаж, от полученных авансов, от взысканной дебиторской задолженности, от кредитов.



6) Финансовые прогнозы:

- **Расчет финансовых показателей** позволяет определить эффективность хозяйственной деятельности и сопоставимость ее с другими предприятиями.
- ✓ Показатели рентабельности (ROE, ROA, ROI)
- ✓ Показатели платежеспособности/ликвидности (Current Ratio)
- ✓ Показатели задолженности (Leverage)
- ✓ Показатели эффективности (Rotation)



7) План действий:

- В плане действий указывается продолжительность действий, связанных с инвестициями или проектом, описанных в бизнес-плане.
- В плане действий определяются лица, ответственные за действия
- План действий позволяет более эффективно осуществлять мероприятия за счет совмещения тех, которые не являются взаимозависимыми.
- План действий служит основой для поэтапного финансирования инвестиций

		week 1	week 2	week 3	...	week M
Activity 1	Cost					
Activity 2	Cost					
Activity 3	Cost					
...	...					
Activity N	Cost					

Бизнес-план необходим следующим категориям бенефициаров:

- **Предпринимателю** – тот, кто хочет начать вести бизнес деятельность
- **Исполнительным руководителям** – те, кто управляют операционной деятельностью бизнеса
- **Инвесторам** – те, кто вкладывают финансовые средства в бизнес, не участвуя в его управлении
- **Кредиторам** – те, кто предоставляют возвратное финансирование бизнеса
- **Донорам** – те, кто предоставляют безвозвратное финансирование бизнеса



Что бенефициар хочет видеть в бизнес-плане?

- ✓ Жизнеспособность и реализуемость бизнес-идеи
- ✓ Хорошее понимание бизнес-идеи предпринимателем
- ✓ Эффективность инвестиций и возвратность финансирования
- ✓ Социальные/экономические последствия инвестиций



- Бизнес-план должен быть хорошо структурирован и с читаемым текстом.
- Технические подробности, финансовые детали, резюме и другие объемные детали включаются в приложениях к бизнес-плану.
- Лица, принимающие решения, обычно не знают бизнес-идею лучше, чем предприниматель, поэтому бизнес-план должен содержать четкие пояснения, а не предположения.
- Фокусируйте бизнес-план к миссии, ценностям и целям бенефициара.
- Прежде чем представить бизнес-план бенефициару, протестируйте его в кругу доверенных лиц.



Методы финансирования бизнеса:

Кредит – возвратное финансирование с графиком погашения

Финансовый лизинг – аренда основных средств с правом выкупа

Факторинг – финансирование продаж с отсрочкой платежа

Crowdfunding – привлечение финансирования/инвесторов через специализированные платформы



Общие критерии приемлемости:

- Минимальный период деятельности 12 месяцев
- Минимум 1 годовой финансовый отчет или полный сельскохозяйственный цикл
- Солидные финансово-экономические показатели
- Наличие активов для залога (или капитала, вложенного в проект)
- Положительная кредитная история (по крайней мере, за последние 12 месяцев)
- Прибыльный бизнес и деятельность со средним или низким уровнем риска
- Хорошая репутация и отсутствие коммерческих споров
- Тщательная аргументация потребности в финансировании



Процесс подачи заявки на финансирование:

- Консультация кредитного эксперта и анализ потребностей
- Прохождение процедуры идентификации (KYC, FIRB, AML, FATCA)
- Открытие платежного счета, подписание договора банковского обслуживания
- Подача заявки на финансирование и сопутствующих документов (экономико-финансовые документы, план финансирования/бизнес-план, залоговые и страховые документы, оценочные документы на залог, документы подтверждающие целевое использование в случае финансирования из ресурсов МФУ, и т.д.)



- ❑ **Организация по развитию предпринимательства**
(www.oda.md)



- ❑ **Центр инноваций TEKWill**
(www.tekwill.md)



- ❑ **Агентство по интервенциям и платежам в сельском хозяйстве**
(www.aipa.gov.md)



”Можно делать что-то хорошо
если знать,
КАК это работает и ЗАЧЕМ”

Sergiu Mocan

Business Trainer la FINCO Intellect Center

+373 79006090

sergiu.mocan@finco.md





Eastern Neighbourhood Microfinance TA Programme

ВЕБИНАР ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
"БИЗНЕС-ПЛАН И
ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ"

17.03.2023

