



EIB Eastern Neighbourhood Microfinance TA Programme

**ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В МОЛДОВЕ:
ОНЛАЙН-КУРС ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬНИЦ ИЗ УКРАИНЫ**



ОБ ENTAFI



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.

Описание проекта



Предпосылки:

После российского вторжения в Украину миллионы украинцев были вынуждены покинуть свою страну. Многие, в том числе предприниматели, мигрировали в Молдову. Украинские предприниматели могут легко зарегистрировать бизнес в Молдове, однако эти предприниматели имеют ограниченные знания и опыт работы с бизнес-средой в Молдове. Чтобы повысить свои шансы на успешное ведение бизнеса и плавную интеграцию в общество, МСБ должны быть знакомы с местной деловой и правовой средой, а также с местными деловыми обычаями.

Область консультации:

Консультирование МСБ и предпринимателей, переехавших из Украины в Молдову, о молдавской бизнес-культуре, возможностях и подводных камнях.

Цель онлайн-курса:

Расширить знания и навыки украинских предпринимателей и МСБ, переезжающих в Молдову, чтобы повысить их шансы на успешное ведение бизнеса и интеграцию в Молдове

Аспекты бизнес-планирования

Планирование бизнеса

Есть четыре причины, по которым человеку, занимающемуся бизнесом, необходимо составить бизнес-план:

1. План покажет вам, будет ли бизнес прибыльным в будущем;
2. План показывает вам слабые места, которые можно улучшить;
3. План покажет кредиторам (банкам, поставщикам, инвесторам, частным лицам), каких успехов предприятие достигнет в будущем;
4. План покажет вам, какие суммы денег вы ожидаете получить от вашего бизнеса.

Что такое бизнес-планирование?

Бизнес-планирование — это процесс выявления, сбора, анализа и интерпретации информации, связанной с деятельностью компании, для определения миссии, целей, стратегии и планов действий на данный период.

В более широком смысле любое бизнес-планирование включает в себя:

- а) **собирать** информацию о ваших клиентах, конкуренции, рынке, производственном процессе и операциях, персонале, а также финансовую информацию;
- б) **проанализировать** их со всех точек зрения, чтобы увидеть возможности и угрозы, которые могут возникнуть,
- в) **использовать** их в будущей деятельности для получения комфортной, устойчивой прибыли.

Тщательное, профессиональное планирование – секрет успеха

Менеджер компании должен знать:

- **смотреть на компанию со всех точек зрения** (как работника, бухгалтера, юриста, консультанта по управлению и т.д., так и поставщика, дистрибьютора, государства и, самое главное-клиента),
- **правильно оценивать деятельность компании** (сильные и слабые стороны, преимущества и недостатки) и
- **искать, определять и использовать возможности для развития**
Единственный шанс приобрести такую возможность – детально спланировать деятельность компании с учетом всех задействованных факторов. Идеальным рабочим инструментом в этих условиях является **бизнес-план.**

Бизнес-план

Что такое бизнес-план?

Бизнес-план – это конфиденциальный документ, в котором прописаны цели и задачи предприятия, подробно демонстрирующие методы их достижения.

Поэтому бизнес должен быть хорошо подготовлен заранее, как и при строительстве дома; перед началом собственно строительства необходимо изложить свою концепцию и расчеты на бумаге в виде проекта.

Этот проект является бизнес-планом: планом вашего бизнеса. И, очевидно, хороший бизнес требует хорошо разработанного бизнес-плана.

ЗАЧЕМ нужен бизнес-план?

- что бы составить план действий
- что бы иметь инструмент управления бизнесом

Каковы функции бизнес-плана?

- Бизнес-план представляет собой **внутренний инструмент**, с помощью которого предприниматель может руководить и контролировать деятельность своей компании.
- Бизнес-план также является **внешним инструментом**, то есть прекрасным средством связи с экономической средой.

Кто является бенефициаром бизнес-плана?

- Предприниматели
- Менеджеры
- Владельцы
- Банкиры
- Инвесторы
- Деловые партнеры

Какие этапы составления бизнес-плана?

- Сбор информации
- Определение типа плана
- Установление структуры плана
- Разделение ответственности

Какая информация нам нужна для составления бизнес-плана?

- Рынок
- Покупатели
- Конкуренты
- Производственный процесс
- Производственная мощность и так далее

КАК ДОЛЖЕН ВЫГЛЯДИТЬ БИЗНЕС- ПЛАН

ТИТУЛЬНАЯ СТРАНИЦА

служит обложкой бизнес-плана и содержит информацию о:

- полное название компании,
- юридический адрес,
- номер телефона, электронная почта,
- имя и фамилия директора, его подпись,
- дата (месяц, год) составления бизнес-плана,
- ссылка на конфиденциальность информации

ТИТУЛЬНАЯ СТРАНИЦА (пример)

Октябрь 20__

БИЗНЕС-ПЛАН
ООО "АНСОЛ"
подготовленный для получения кредита в банке

Директор: Раду Войку
Адрес: г. Кишинев, ул.Флорилор 4,
т. 022 32 21 23
e-mail: ansol@mail.md

Информация, включенная в план, является конфиденциальной и не может быть передана другим лицам без разрешения руководства компании.

Каковы основные компоненты бизнес-плана?

СИНТЕЗ БИЗНЕС-ПЛАНА

1. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА
 2. ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА
 3. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
 4. РЫНОК И МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ
 5. ОПЕРАТИВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
 6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН
 7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН
 8. АНАЛИЗ РИСКА
- ПРИЛОЖЕНИЯ

Управление личностью

Самое главное - это планирование денежных потоков!!!

... ежедневно, еженедельно, ежемесячно и ежегодно.

Почему?

- Будущее неопределенно. Своевременная информация облегчает принятие правильных действий в нужное время.
- Планирование денежных потоков позволяет выполнять финансовые обязательства, то есть поддерживать платежеспособность.

Управление наличностью

Планирование кассового бюджета предоставляет информацию о следующем:

- Сколько денежных средств будет генерироваться бизнесом и когда
- Сколько денег потребуется для бизнеса и когда
- Будет ли бизнес приносить достаточно денежных средств для поддержания операций, выплаты кредиторам, осуществления текущих инвестиций и удовлетворения других потребностей?
- Придется ли компании занимать деньги, и если да, то сколько
- Как рационально потратить финансовые средства в наличной форме

Управление денежными средствами – упражнение

Денежный бюджет

Денежный план

| | | Янв | Фев | Март | Апр | Май | Июнь |
|---|---|-----|-----|------|-----|-----|------|
| 1 | Первоначальные денежные средства | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2 | Счета за товары/услуги | | | | | | |
| 3 | Доходы от одобренных кредитов | | | | | | |
| 4 | Всего доступных денежных средств (1+2+3) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | | | | |
|----|--|---|---|---|---|---|---|
| 5 | Закупка сырья | | | | | | |
| 6 | Заработная плата | | | | | | |
| 7 | Аренда зданий | | | | | | |
| 8 | Прочие операционные расходы | | | | | | |
| 9 | Погашение кредитов | | | | | | |
| 10 | Покупка основных средств | | | | | | |
| 11 | Всего отток денежных средств (5+6+7+8+9+10) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|---|
| 12 | Чистые денежные средства на конец месяца | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|----|---|---|---|---|---|---|---|

Отчет о прибылях и убытках

- **Чистая прибыль** — это прибыль, которую компания получает после покрытия всех коммерческих расходов и уплаты корпоративного налога.
- **Чистая прибыль** может быть выплачена собственникам компании в виде дивидендов или оставлена в компании, увеличив таким образом ее общий капитал.

Прибыль не может быть выплачена в полном объеме без ущерба для платежеспособности компании!

Отчёт о движении денежных средств

- Отчет о движении денежных средств определяет приток и отток денежных средств компании.

Он предоставляет следующую информацию:

- Откуда приходят деньги?
- Куда потрачены деньги?
- Каковы причины дефицита или профицита?
- Может ли компания покрыть свои текущие обязательства?
- Достаточно ли средств для инвестиций?

Как представить бизнес-план в финансовую организацию — на что смотрят банкиры.

Финансовые показатели

Показатели рентабельности:

- ❖ доходность активов (чистая прибыль/все активы);
- ❖ доля прибыли на инвестированный капитал (чистая прибыль/собственный капитал);
- ❖ рентабельность бизнеса (валовая прибыль/чистый объем продаж).

Окупаемость проекта

| | | | | | |
|---------------------------------|------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Окупаемость проекта: | 2 800 000 | | | | |
| | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
| Чистая прибыль | 1 170 395 | 1 336 239 | 1 495 566 | 1 671 104 | 1 862 421 |
| Инвестиционная стоимость (-) | -2 800 000 | -1 629 605 | -293 366 | 1 202 199 | 2 873 303 |
| Окупаемость | -1 629 605 | -293 366 | 1 202 199 | 2 873 303 | 4 735 724 |
| Период окупаемости проекта, лет | 2,0 ani | | | | |

