

ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**Т.И. МЕЛЬНИКОВА, И.В. БРЫЗГАЛОВА****1. Содержание модуля**

Руководители микрофинансовых организаций должны обеспечить и поддерживать современный уровень профессиональных знаний и навыков всех экономических агентов, вовлеченных в микрофинансирование. Модуль рассматривает обучающие технологии как элемент деятельности микрофинансовых организаций (МФО). В этом модуле будут представлены общая характеристика обучающих программ и основные компоненты программ для двух групп участников тренингов - во-первых, для сотрудников МФО, оказывающих финансовые услуги населению, во-вторых, для заемщиков - клиентов МФО.

2. Общая характеристика обучающих программ

Индустрия микрофинансирования включает услуги по обучению и консультированию. Дело в том, что эффективная деятельность МФО напрямую зависит от успеха предпринимательских начинаний заемщиков. Принимается во внимание и тот факт, что микрофинансирование является основой для социальной мобилизации населения. Вот почему финансовые услуги, оказываемые МФО, часто переплетаются с комплексом услуг бизнес образования. Многие, хотя и не все МФО, включают в набор услуг обучение и консультирование наряду с кредитованием.

Иногда отмечается несогласованность действий между организациями, предоставляющими кредиты с одной стороны, и занимающимися обучением и консультациями, с другой.

Тем не менее, вместе с ростом микрофинансового сектора денежного рынка и малого бизнеса возрастает число организаций, занимающихся обучением, консультированием и оказанием посреднических услуг лицам, желающим получить микрокредиты или заниматься микрофинансами как бизнесом.

Содержание программ обучения различается в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, что обусловлено различными целями микрокредитования. В странах третьего мира главная цель микрокредитования - борьба с бедностью. В странах с переходной экономикой микрофинансирование направлено, главным образом, на поддержку предпринимательских инициатив экономически активных слоев населения.

Особенность этих стран - высокий образовательный уровень и профессиональный опыт целевых клиентов, развивающих собственный малый бизнес и микробизнес, с тем, чтобы повысить уровень семейных доходов, социально адаптироваться и экономически преуспеть в новой для себя ситуации, а именно в рыночной экономике.¹

¹ 18.03.2003, <http://docs.resme.ru/rus/RC/>

Опыт стран Восточной Европы, России и стран СНГ показывает, а также США показывает, что программы обучения для микрофинансовых организаций разрабатываются как самими МФО, так и специальными Центрами микрофинансирования (тренинговыми центрами) для улучшения качества оказываемых услуг и повышения эффективности деятельности МФО.² Например, в рамках проекта, проводимого Фондом Евразия в Узбекистане, предполагается: разработка 5 образовательных программ по развитию микрофинансовых институтов и по управлению микрокредитами, разработка методических материалов, проведение программ обучения, а также создание Консорциума образовательных программ и Учебного центра по микрофинансированию.³

В июне 2002 в Великом Новгороде, Россия, состоялся семинар для начинающих менеджеров займов Фонда «ФОРА», проведенный совместно с Российским микрофинансовым центром. В обучении приняли участие менеджеры займов из разных регионов, где работает Фонд «ФОРА». Участники Форума предложили Правительству Новгородской области ряд конкретных мер в этом направлении, включая своевременное выделение не менее 10 процентов средств областной адресной инвестиционной программы на развитие малого предпринимательства.⁴

В Киргизии осуществляется Проект Социального Управления ПРООН, который поддерживает отобранные Ассоциации Групп Взаимопомощи с целью развития микрофинансовых институтов в сельской местности, и создания условий для оказания микрофинансовых услуг экономически активному бедному населению. Проект состоит из следующих компонентов: Развитие потенциала/обучение: разработка и внедрение учебной программы по социальной мобилизации.⁵

Потребителями таких тренингов выступают *сотрудники, заемщики, спонсоры и партнеры* МФО. Программы могут различаться по целям, содержанию и формам реализации.

3. Программы обучения для сотрудников МФО, оказывающих финансовые услуги населению

3.1. Основные направления обучения сотрудников

- Обучение персонала МФО методам управления с учетом специфики их деятельности, в частности, планированию, навыкам коммуникации, мониторинга и контроля;
- Обучение кредитных менеджеров и аналитиков МФО методам финансового анализа и управления ликвидностью в целях повышения эффективности и финансовой устойчивости организации;
- Управление отношениями с донорами и инвесторами, включая обучение и консультирование доноров;

² 23.08.2002, <http://nufuz.narod.ru/>; 18.03.2003, <http://www.rmssp.ru/education/courses/>; 27.09.2002, <http://cdf.gov.kg/ru/cdf/nspr>

³ 18.03.2003, <http://eurasia-tro.freenet.uz/>

⁴ 18.03.2003, <http://www.forafund.ru/rus/events/>

⁵ 06.03.2003, www.sgp.undp.kg

- Консультирование представителей общественности и средств массовой информации с целью продвижения программ микрофинансирования;
- Консультирование и обучение потенциальных и имеющихся клиентов МФО навыкам ведения бизнеса с целью снижения кредитных рисков и расширения клиентской базы;
- Формирование нового типа МФО как самообучающейся организации;
- Программы обучения для сотрудников МФО, оказывающих финансовые услуги населению.

3.2. Центры микрофинансирования

Нехватка специалистов в области микрофинансирования, которые могли бы создавать МФО и управлять ими, является существенным препятствием для расширения микрофинансового сектора в развивающихся и постсоциалистических странах. Эта проблема решается путем формирования центров обучения и технического содействия. Как отмечалось выше, в некоторых странах открыты специальные обучающие Центры микрофинансирования в целях распространения идеи финансовой поддержки и расширения охвата низкозатратных слоев населения услугами микрокредитования.⁶

Миссия таких центров – оказание технической, информационную помощи, содействие развитию и мобилизации ресурсов микрофинансовых организаций.⁷

Задачи, которые ставят перед собой такие специализированные Центры, включают:

- увеличение потенциала микрофинансовых организаций через повышение квалификации и развитие профессиональных качеств их сотрудников;
- взаимодействие с Правительством в области создания правовой базы для развития микрофинансовых институтов;
- регулярное поддержание контактов с международными микрофинансовыми центрами и организациями с целью обмена информацией и развития микрофинансовых организаций;
- информационное просвещение по микрофинансированию через средства массовой информации.

В соответствии с поставленными задачами Центры оказывают такие *услуги*, как:

- анализ действующего законодательства, касающегося микрофинансирования и последующая разработка рекомендаций и предложений по его улучшению;
- анализ банковского законодательства и системы налогообложения, касающиеся микрофинансирования и последующая разработка рекомендаций и предложений для улучшения действующего банковского законодательства;

⁶ 24.07.2002, <http://www.mftc.uz/>; www/rmcenter.ru

⁷ www.mftc.uz

- проведение регулярных встреч, семинаров, круглых столов, конференций для микрофинансовых организаций для определения проблем и препятствий для развития микрофинансового сектора, разработки рекомендаций по их решению и для обмена опытом и информацией;
- организация тренингов и других образовательных программ для сотрудников;
- содействие юридическим и физическим лицам в создании микрофинансовых организации, а также в разработке уставов и формировании пакета учредительных документов для государственной регистрации, согласно требованиям действующих законодательств.

3.3. Тематика и краткое содержание обучающих программ Центров микрофинансирования

Выше (3.1.) были обобщены основные направления обучения сотрудников. Приведем примерный перечень наиболее востребованных программ, проводимых различными Центрами микрофинансирования (Тренинговыми центрами):⁸

- 3.3.1. Создание и регистрация МФО
- 3.3.2. Разработка схемы микрофинансирования
- 3.3.3. Оценка микрофинансовой деятельности
- 3.3.4. Разработка новых микрофинансовых продуктов.
- 3.3.5. Определение рынка микрофинансирования
- 3.3.6. Привлечение финансовых средств
- 3.3.7. Программы по финансовому планированию и финансовому анализу для микрофинансовых организаций

Дадим краткое описание программ

3.3.1. Создание и регистрация МФО

Оказание содействия заинтересованным лицам и организациям *в создании и регистрации* организации, специализирующейся на предоставлении микрофинансовых услуг. Помощь в разработке *устава* организации, создании *организационной структуры* и формировании отделов организации, формировании *пакета документов* для государственной регистрации и т.д.;

3.3.2. Разработка схемы микрофинансирования

Содействие заинтересованным микрофинансовым организациям в разработке устойчивой схемы микрофинансирования, включая такие составные компоненты, как механизмы и *процедуры внедрения микрофинансовых программ*, система *финансовой*

⁸ www.rmssp.ru

отчетности, программа *финансового анализа*, критерии оценки, механизмы мониторинга и исследований и т.д.

3.3.3. Оценка микрофинансовой деятельности

Проведение оценки деятельности микрофинансовых программ микрофинансовых организаций *по запросам международных и местных организаций*, с целью определения и выявления соответствия осуществляемой деятельности достижению поставленных целей и задач.

Содействие микрофинансовым организациям в разработке *методологии* и в непосредственном проведении *исследований* по оценке влияния программ микрофинансирования на экономическое, социальное и личное развитие непосредственных получателей микрофинансовых услуг. Программа оценки *влияния* микрофинансовых организаций *на социально-экономическое положение* их клиентов является в большой степени исследовательской и направлена на улучшение качества микрофинансовых услуг.

Предоставление финансовой поддержки малообеспеченным слоям населения и улучшение их жизненного уровня - это основная цель большинства микрофинансовых программ, поэтому очень важно правильно провести оценку влияния микрофинансовой программы на экономическое положение получателей микрофинансовых услуг.

3.3.4. Разработка новых микрофинансовых продуктов.

Программа направлена на *развитие* микрофинансовых организаций, их *диверсификацию* и адаптацию к изменяющимся потребностям рынка. Программа включает:

- изучение основных принципов предоставления микро-займов и разработку новых микрофинансовых услуг, таких как малые займы, лизинг (малые средства производства), индивидуальные займы, сбережения и т.д., для последующего внедрения микрофинансовыми организациями;
- оказание технического содействия в виде консультаций и тренингов в непосредственном внедрении микрофинансовых схем;
- разработку и адаптацию методологии внедрения новых микрофинансовых продуктов/услуг, в том числе, мониторинга клиентов микрофинансовой программы.

В разработку новых микрофинансовых продуктов/услуг входят все составные компоненты, такие, как методология, формы и форматы, отчетность, процедуры внедрения и т.д.

3.3.5. Определение рынка микрофинансирования

Содействие в проведении *исследований* по определению *потенциальных районов* внедрения программы, что включает в себя все стадии - от определения критериев

отбора до окончательного решения по выбору местности, а также определение свойств новых финансовых продуктов, на основе изучения потребностей местного населения.

3.3.6. Привлечение финансовых средств

Содействие существующим микрофинансовым организациям в *поиске финансовых средств* для внедрения и расширения программы микрофинансирования.

Содействие в написании заявок на получение дополнительных средств для продолжения и расширения микрофинансовой деятельности.

3.3.7. Программы по финансовому планированию и финансовому анализу для микрофинансовых организаций

Содействие в составлении *бюджетов, планировании и финансовом прогнозировании*; разработка компьютерных программ для автоматизации процесса планирования. Обучение применению и ведению финансового анализа.

Проведение мониторинга финансовой деятельности и использования финансовых средств.

Из перечисленных обучающих программ в России и странах СНГ наиболее востребованными считаются программы по финансовому анализу и финансовому менеджменту в МФО, программы по разработке новых микрофинансовых продуктов и услуг, программы по оценке влияния деятельности МФО на экономическое и социальное положение непосредственных получателей микрофинансовых услуг.

Обратим внимание на такой элемент программ Центра микрофинансирования, как консультирование по исследованиям влияния микрофинансирования на социально-экономическое положение населения.

Пройдя такое обучение, микрофинансовая организация может самостоятельно проводить исследование и определять, в какой степени возникшие изменения явились результатом участия в микрофинансовой программе.⁹ Исследование помогает выявить мнение клиентов по различным аспектам программы, планы клиентов на будущее. Все это помогает планировать деятельности МФО. В рамках такой исследовательской программы в процессе изучения рынка может быть организован тренинг интервьюеров. Он содействует проведению репрезентативного опроса текущих клиентов для улучшения качества существующих и выработки новых видов финансовых продуктов.

Таким образом, микрофинансовая индустрия гораздо шире, чем выдача займов и предоставление услуг по сбережению денег. Она включает обучающие программы, направленные на повышение эффективности и развитие МФО.

⁹ <http://docs.rcsme.ru/>

4. Программы обучения и консультирования для заемщиков

4.1. Для чего нужно обучение заемщиков

Микрофинансовые организации не только пользуются услугами внешних организаций, предлагающих тренинги и консультации, но и сами организуют обучение, в основном, для своих клиентов. Выше уже отмечалось, что руководители МФО прекрасно понимают: возврат выданных ими займов напрямую зависит от успешности бизнеса их клиентов.

Потенциальные предприниматели, нуждающиеся в финансовых услугах, но и в обучении элементарным навыкам ведения бизнеса. Они сталкиваются с барьерами входа на рынок, как из-за высокого уровня минимальных начальных инвестиций, так и требуемого уровня технологий, высокой конкуренции. Поэтому они нуждаются в обучении и технической поддержке, чтобы выжить и укрепить свои позиции в сложных рыночных условиях.¹⁰

Заметим, что тренинги и консультирование не защищают МФО от кредитных рисков на 100%. Не секрет, что сфера микрокредитования сопряжена с высокими рисками, которые усугубляются отсутствием опыта в случае кредитования начинающих предпринимателей. К тому же далеко не все начинающие готовы взять на себя риск, который ложится на плечи предпринимателя. Поэтому некоторые организации считают, что обучение и консультирование, увеличивая издержки, снижает риск для предпринимателя, но увеличивает – для самой МФО, т.к. клиенты получают возможность списать неуспех в бизнесе на плохое обучение и консультирование. Такие организации отказываются от обучения клиентов, предпочитая тратить средства на обучение персонала и совершенствование управления, и видят свою задачу в заполнении некоторой ниши на денежном рынке.

Но большинство микрофинансовых организаций взяли на себя миссию борьбы с бедностью, поддержки самозанятости населения, укрепления экономического положения своих клиентов и их семей, повышения их социального статуса¹¹. В этом контексте обучение клиентов-заемщиков приобретает особую актуальность.

Значительная часть МФО серьезно занимается обучением потенциальных заемщиков базовым знаниям для ведения бизнеса. Рассмотрим содержание типичной для МФО программы обучения бизнесу.

4.2. Чему нужно обучать заемщиков

Основные компоненты обучающей программы по ведению бизнеса для заемщиков включают следующие разделы:

4.2.3. постановка целей бизнеса;

4.2.4 методы достижения финансовых целей;

4.2.5 самообследование бизнеса;

¹⁰ http://www.sgp.undp.kg/components_mfi.shtml

¹¹ <http://www.ca-c.org>

- 4.2.6. организация бизнеса;
- 4.2.7. маркетинговые исследования;
- 4.2.8. анализ издержек;
- 4.2.9. ценообразование и продажи
- 4.2.10. планирование;
- 4.2.11. финансирование

Рассмотрим содержание данных компонентов.

4.2.1. Постановка целей бизнеса¹²

Управление бизнесом начинается с постановки целей. Важно понять иерархию целей, начиная с формулировки *миссии бизнеса* до постановки *оперативных конкретных целей*.

Для более глубокого понимания целесообразно обучающимся проделать практические упражнения. Приведем примеры двух заданий по постановке целей бизнеса.

Задание:

"Запишите ваши мечты, идею бизнеса. Мечты должны быть похожи на желания, идея - это способ достижения мечты. Оперативные цели и задачи должны быть конкретными, с указанием даты начала и окончания работы, необходимых ресурсов."

Цели более высокого уровня, как правило, требуют выполнения ряда более конкретных задач, планируемых на более короткий период. Например, цель приобретения пианино стоимостью \$1200, поставленная на срок 1 год, может потребовать ежемесячных сбережений \$200.

Многие люди рассматривают свои финансы как глубоко личное дело, однако кредитор может потребовать подробную информацию о финансовом состоянии заемщика.

Задание:

"Перечислите финансовые цели, которые могут помочь идентифицировать Ваши личные цели, включая необходимую сумму денег и дату достижения цели".

4.2.2. Методы достижения финансовых целей¹³

Основными инструментами для достижения финансовых целей являются фактические и прогнозные документы финансовой отчетности или бюджеты.

¹² " W. Fullner, Let's Build a Business! A Workbook for Microenterprise Training Classes, (Washington Cash: Seattle, 1999).

¹³ Там же.

Бюджеты это инструменты для планирования, показывающие, как будут распределяться доходы и какой доход ожидается получить через год. Бюджет довольно гибкий инструмент планирования. Как правило, он корректируется каждые три месяца.

Исходными документами, помогающими достичь финансовых целей, являются Отчет о Чистой Стоимости организации, Книга расходов, Отчет о прибылях и убытках и Бюджеты этих документов.

Эти документы содержат информацию об исходном финансовом положении, типичных затратах и сбережениях, способах контроля за доходами.

В *книге расходов* записываются все наличные платежи и издержки по займам.

Отчет о прибылях и убытках показывает все расходы и доходы за период. Этот документ помогает ставить финансовые цели.

Отчет о Чистой Стоимости организации показывает активы, обязательства и чистую стоимость на определенную дату.

Чистая стоимость – это стоимость, которая остается после вычета обязательств из активов.

Пример: Отчет о Чистой Стоимости организации, Январь 31, 2003

<u>Активы</u>		<u>Стоимость</u>
Расчетный счет		1040
Сберегательный счет		1430
Автомобиль "Subaru" 1999		4000
Всего активы		6470
<u>Обязательства</u>		
Кредитная карточка "Visa"		1136
Заем 1		1000
Заем 2		3925
Всего обязательства		6061
	<u>Чистая стоимость:</u> 6470 – 6061 = 309	

Задание:

Перечислите Ваши активы и обязательства.

Составьте Отчет о Чистой Стоимости для отдельного физического лица.

Составьте Отчет о Чистой Стоимости для партнерства, включающего два физических лица.

Задание:

1. Составьте Отчет о прибылях и убытках за последний период.
2. Составьте плановый документ о доходах и расходах на ближайший квартал (бюджет).

4.2.3. Самообследование бизнеса¹⁴

Процесс самообследования помогает понять, какие важные вопросы необходимо рассмотреть прежде, чем начинать бизнес. Примерные вопросы для самообследования на каждом из 4-х этапов:

1 этап. Перечислите причины Вашего желания начать бизнес

- Наиболее типичными причинами решения начать собственное дело являются:
- Желание быть хозяином собственного бизнеса;
- Желание быть финансово независимым;
- Желание иметь свободу для творчества;
- Желание реализовать свои способности и знания.

2 этап. Далее необходимо выяснить, какой бизнес Вам подходит. Задайте себе вопросы:

- Как Вы предпочитаете использовать свое время?
- Какими навыками и умениями Вы владеете?
- Каково мнение окружающих о Ваших успехах?
- Рассчитываете ли Вы на поддержку семьи?
- Как много времени потребуется, чтобы начать бизнес?
- Имеете ли Вы любимые занятия, которыми может заинтересоваться рынок?

3 этап. После проведения маркетингового исследования, необходимо ответить на вопросы:

- Какой бизнес востребован рынком?

¹⁴ W. Fullner, Let's Build a Business! A Workbook for Microenterprise Training Classes, (Washington Cash: Seattle, 1999).

- Какие услуги и товары Вы собираетесь продавать?
- Кто Ваши конкуренты?
- Каковы преимущества Вашего бизнеса по сравнению с конкурентами?
- Можете ли Вы обеспечить лучшее качество услуг по сравнению с конкурентами?
- Можете ли Вы создать спрос на Ваши услуги?

4 этап. Заключительным шагом перед разработкой плана является предварительный контрольный список. Необходимо ответить на вопросы:

- Какие навыки и опыт вы можете привнести в бизнес?
- Какую организационно-правовую форму выбрать для Вашего предприятия?
- Какое страховое покрытие будет необходимо?
- В каком оборудовании и поставках нуждается Ваш бизнес?

4.2.4. Организация бизнеса¹⁵

При организации нового бизнеса очень важен выбор организационной структуры. При этом необходимо учитывать следующие факторы:

- правовые ограничения;
- принимаемые на себя обязательства;
- особенности производства;
- длительность делового цикла;
- распределение доходов;
- численность работников;
- налоговые преимущества и ограничения.

Большинство существующих и потенциальных клиентов МФО являются индивидуальными предпринимателями либо работающими на условиях самозанятости. Перечислим характеристики различных организационно-правовых форм, наиболее подходящих именно для малого бизнеса.

Индивидуальное предпринимательство. Это наиболее легкий и наименее дорогостоящий способ начала бизнеса. Вероятно, должны быть затраты на регистрацию и получение необходимых лицензий. Регистрационные издержки для начала бизнеса будут меньше, чем для других форм бизнеса, потому что требуется

¹⁵ Боди З., Мертон Р. Финансы: Пер. с англ. - М.: Изд. Дом «Вильямс», 2003

подготовка меньшего числа документов, и предприниматель решает все вопросы самостоятельно.

Товарищество. Существует несколько типов товарищества. Самый простой тип – товарищество, организованное путем устного соглашения между двумя или больше людьми. Однако лучше заверить соглашение нотариально. Соглашение должно включать следующие разделы:

- тип бизнеса;
- размер вклада каждым партнером;
- разделение прибылей и убытков;
- компенсация партнеров;
- распределение активов при ликвидации;
- урегулирование спора.

Конкретные организационно-правовые формы определяются на основе законодательства каждой страны.

4.2.5. Маркетинговые исследования¹⁶

Маркетинг играет жизненно важную роль для успеха бизнеса. Успех или поражение предприятия зависит от ситуации на рынке. Маркетинговый план предназначен для выявления предпочтений и ожиданий потребителей. Исследование факторов, влияющих на поведение потребителей, позволит разработать маркетинговую стратегию, направленную на удовлетворение нужд потребителей. Первоначально анализируется целевой сегмент потребителей, затем по мере расширения рынка предприниматель вносит коррективы в маркетинговый план.

Маркетинговое исследование предполагает сбор, обработку и анализ информации относительно рынка. Следует начинать маркетинговые исследования с изучения конкуренции. Конкуренция стимулирует прогресс в любой сфере. Конкуренция помогает предпринимателям развиваться, поэтому им важно изучать не только угрозы, но и выгоды от конкуренции.

- Источниками информации при этом могут быть:
- Интервью, взятые у знакомых и других людей;
- Исследования потенциальных клиентов;
- Непосредственное наблюдение конкуренции и клиентов;

¹⁶ Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002

- Средства массовой информации;
- Мнения экспертов.

4.2.6. Анализ издержек¹⁷

Ключевой вопрос для бизнеса – анализ издержек. Прежде чем определить, будет ли бизнес прибыльным, необходимо тщательно исследовать расходы.

Требуется определить объем продаж, затем исследовать *три основных типа издержек*:

- затраты на начало бизнеса;
- себестоимость;
- операционные издержки.

Чем *ниже затраты*, тем *выше потенциальная прибыль*. Существуют различные источники информации, необходимой для исследования способов снижения издержек.

Это могут быть рекламные материалы, или посещение складов и различных магазинов с целью сравнения цен. Например, можно составить документ по результатам сравнения цен в различных магазинах.

Задание: Составьте список закупок с указанием стоимости каждой единицы товара и места покупки.

4.2.7. Ценообразование и продаж¹⁸

Ценообразование - важный инструмент управления конкурентоспособностью. Необходимо определить, находятся цены на уровне конкурентов или на уровне средних по отрасли. При разработке ценовой стратегии важно учитывать конкурентную позицию, цены конкурентов, затраты на товары и услуги.

Чтобы обеспечить получение прибыли, необходимо постоянно контролировать операционные издержки и цены.

4.2.8. Планирование¹⁹

Успех в малом бизнесе начинается с решительных и верных действий при открытии. Чтобы увеличить шанс на успех, необходимо разрабатывать всесторонне продуманный бизнес-план для достижения поставленных целей.

Процесс создания бизнес-плана позволяет снять важные проблемы.

Поскольку речь идет о новом предприятии, то планирование начинается с постановки целей, установления ожидаемых объемов продаж, составления начального оперативного бюджета. Оперативный бюджет должен включать расходы, связанные с

¹⁷ Уилсон П. Финансовый менеджмент в малом бизнесе: Пер. с англ., (Аудит: ЮНИТИ, 1995).

¹⁸ Там же.

¹⁹ Там же.

зарплатой персонала, покупкой оборудования, лицензированием, страхованием, коммунальными платежами и прочими затратами.

Финансовый план представляет собой составление прогнозных счетов прибылей и убытков, балансовых отчетов и движения наличности. Первым шагом составления финансового плана является прогнозирование дохода от продаж.

4.2.9. Финансирование

1). Источники капитала²⁰

Одно из условий успешного бизнеса - выбор и обеспечение наиболее выгодных источников финансирования. Альтернативными источниками капитала для нового бизнеса могут быть:

- Личные сбережения
- Друзья и родственники
- Банки и кредитные союзы (кредитные кооперативы)
- Венчурный капитал
- МФО.

Для многих предпринимателей первоначальным источником капитала являются личные сбережения и другие формы частных ресурсов.

Банки и кредитные союзы (кредитные кооперативы) относятся к наиболее распространенным источникам финансирования при условии предоставления доказательства платежеспособности бизнеса. Однако банки неохотно кредитуют мелкий и начинающий бизнес. Для представителей мелкого бизнеса существует альтернативный путь - получение займа у микрофинансовых организаций.

Для получения займа в МФО предпринимателю необходимо представить заявку. Заявитель должен точно знать, сколько денег ему необходимо, и как он собирается их возвращать. Если предприниматель не подготовлен должным образом, это служит сигналом о высоком кредитном риске заемщика.

2). Написание кредитной заявки²¹

Удовлетворение просьбы о займе зависит от того, насколько хорошо предприниматель знает свой бизнес и финансовые потребности.

Для увеличения шансов на получение займа необходимо подготовить письменную заявку. Хорошая заявка на заем включает следующие элементы:

- Общая информация.

²⁰ Microstart: A Guide for Planning, Starting and Managing a Microfinance Programme, (UNDP Private Sector Development Programme: New York, 1997).

²¹ Там же.

- Описание бизнеса.
- Управленческая позиция.
- Информация о рынке.
- Финансовая информация.

Раздел "Общая информация" кредитной заявки должен включать:

- Юридическое название, имя и номер социального страхования, юридический адрес;
- Цель займа;
- Необходимую сумму для достижения поставленных целей.

Раздел "Описание бизнеса" содержит следующую информацию:

- История и сфера бизнеса, продолжительность его существования, количество работников;
- Организационно-правовая форма бизнеса, структура капитала.

Раздел "Управленческая позиция" включает:

- Образование, опыт, навыки и исполнение функций управления ведущими менеджерами;
- Информацию о более или менее крупных владельцах капитала.

Раздел "Информация о рынке" содержит:

- Информацию о рынке и продукции предприятия;
- Информацию об основных конкурентах и обоснование конкурентоспособности бизнеса;
- Характеристику целевой группы клиентов.

Последний раздел кредитной заявки должен содержать:

- Баланс и Отчет о прибылях и убытках за последние 3 года;
- Если бизнес новый, то планируемый баланс и Отчет о прибылях и убытках;
- Доказательство обеспечения займа залогом.

Таким образом, микрофинансовые организации предлагают своим клиентам обучение основам бизнеса и взаимоотношениям с кредиторами для обеспечения финансовой устойчивости их бизнеса и для собственной безопасности.

Список литературы

- Боди З., Мертон Р. Финансы: Пер. с англ. _ М.: Изд. Дом «Вильямс», 2003)
- Borton, Nan, Joun Magill, et al., Supporting Private Enterprises in Uzbekistan: chellendges& opportunities. – GEMINI, 1992.
- Credit Guarantee Schemes in Russia, TACIS Policy Paper December 2001,
- Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии: Пер. с анл. – СПб.: Питер, 2002.
- Fullner, W. Let's Build a Business! A Workbook for Microenterprisetraining Classes, (Washington Cash: Seattle, 1999).
- Hattel, R. & Sahra S. Halpern. Chalenges to Microfinance Commercialization. – Microfinance network, 2002.
- Ledgerwood, Joanna. Microfinance handbook: an institutional and financial perspective, The World Bank, 1998.
- Microstart: a guide for planning, startin and managing a microfinance programme. Published by Private Sector Development programme.- UNDP, New York.- 1997.
- Report on CIDA's Programming in Microfinance & Microenterprise Development, 2000.
- Robinson, M., Microfinance Revolution: sustainsible Finance for poor. Vol. 1. World Bank, 2001.
- Тагирова В. Руководство по микрофинансовой деятельности в России. - г. Нжний Новгород, 2000.
- Waterfield, Charles and Ann Duval, CARE Savings and Credit Sourcebook. – CARE, 1996.
- Уилсон П. Финансовый менеджмент в малом бизнесе: Пер. с англ.:Аудит, ЮНИТИ, 1995.

WEB REFERENCES

- The Virtual Library on Microcredit: <http://www.soc.titech.ac.jp/icm/>
- Contains background, bibliographies, case studies and internet resources.
- USAID's Microenterprise Innovation Project: <http://www.mip.org/>
- Information on current research, best practices, technical assistance, and grants.
- Consultative Group to Assist the Poorest: <http://www.cgap.org>. Information on the program, full text of short-note series (Focus), occasional papers and a newsletter.
- The Grameen Bank: <http://www.grameen.org/>

Homepage for the Grameen bank – background information on their programs and founder, Dr. Muhammad Yunus.

Microstart: <http://www.undp.org/uncdf/sum/Microstart/contents.html>, an on-line guide for planning, starting and managing a microfinance organization.

The China Microfinance Training Center (cmtc). www.cgap.org/projects/SMM_china.html

Finance Specialisation Programme: Micro-Credit and SME Financing; ...
www.gdrc.org/icm/training/training.html

Naropa University - The 2004 Microfinance Training Program 10th Annual Microfinance Training Program. July 11 – 30, 2004 at www.naropa.edu/microfinance/

<http://www.mip.org/pdfs/mbp/ict.pdf>

http://docs.rcsme.ru/eng/RC/Cr-Guarantee_eng.doc

<http://www.rcsme.ru>

<http://eurasia-tro.freenet.uz>

<http://www.forafund.ru>

<http://www.kabar.kg>

<http://www.sgp.undp.kg>

<http://www.mip.org/pubs/mbp-def.htm>