

ПРИМЕР ЗАПОЛНЕНИЯ ЗАЯВКИ

Создание Социального Банкинга. «ГРИН КАПИТАЛ АСИСТАНС»

**Проект социального предпринимательства
в области поддержки само-занятых
и микро-предпринимателей в СНГ**

01 декабря 2015 года

Член команды, ФИО, учебное заведение или компания, email, моб. телефон

Член команды, ФИО, учебное заведение или компания, email, моб. телефон

Член команды, ФИО, учебное заведение или компания, email, моб. телефон

1. Напишите краткое описание Вашего проекта. В нескольких параграфах, опишите какую проблему Вы решаете, как много людей испытывают эту проблему и какое решение Вы предлагаете?

Мы хотим представить Проект социального предпринимательства в финансовом секторе стран. Наша цель – обеспечить доступ к финансированию само-занятых, микро-предпринимателей, ремесленников и маленьких семейных фермеров в России, Республике Беларусь и Украине, которых не обслуживают формальные финансовые институты, такие как коммерческие банки.

Микро-предприниматели с невысоким уровнем дохода испытывают огромное количество проблем при осуществлении деятельности в развивающихся экономиках. Но проблема доступа к финансированию является самой болезненной и требует нахождения практических решений на всех уровнях (регулирующие органы и бизнес сообщество). Последний (2013 год) отчет Международной Финансовой Корпорации (Всемирный Банк) оценивает общий мировой пробел в недостаточности финансирования нашей целевой аудитории развивающихся экономик в 1.2 - 2.6 триллиона долларов США.

Для решения этой проблемы мы хотим создать социально-мотивированный микро-финансовый институт с целью обеспечения комфортного доступа к базовым финансовым сервисам (кредитование, сбережения, платежи, страхование) для формальных и неформальных микро-предпринимателей (патент), улучшить их финансовую грамотность и их доступ к образовательным программам, расширить их возможности для роста качества их жизни.

С помощью нашего проекта, наших финансовых и образовательных программ, мы хотим достичь масштабирования и долгосрочного устойчивого развития, основанного на удовлетворении огромного существующего спроса со стороны нашей целевой аудитории. Мы хотим стать частью международного сообщества социальных банкиров, которые ищут и реализуют инновационные решения этой проблемы по всему миру.

2. Расскажите более подробно о той проблеме, которую Вы пытаетесь решить? Почему Вы считаете что это, на самом деле, проблема и насколько она большая?

Доступ к финансированию для само-занятых, микро-предпринимателей, ремесленников и небольших семейных фермеров – это одна из ключевых проблем Мировой экономики 21 века. Если посмотреть внимательно на цифры, представленные исследователями Всемирного банка то эта проблема становится еще более очевидной:

<http://financegap.smefinanceforum.org/>

Мы не можем стоять в стороне и не пытаемся найти решения для этой огромной целевой аудитории.

3. Какова ваша целевая аудитория и какой ее объем?

Во время первой стадии развития проекта мы хотим сконцентрироваться на следующих сегментах наших потенциальных клиентов:

1. само-занятые, и микро-предприниматели (street smart economy) в России, Украине и Республике Беларусь. (пример: более 8 000 000 человек, устойчиво, на протяжении последних 10 лет – это само-занятые лица в России с базовыми потребностями не менее 7-8 млрд. долларов США).
2. ремесленники и маленькие семейные фермеры (small holder family farmers) на удаленных территориях в сельской местности в России, Республике Беларусь и Украине. По оценке специалистов проекта USAID Agroinvest неудовлетворенный спрос на финансирование в сельской местности со стороны небольших фермеров в Украине составляет более 7 млрд. долларов США.

4. Вы уверены в том, что Ваши клиенты ищут решения проблемы, которую Вы хотите решить с помощью Вашего продукта или сервиса?

Да. Детальные исследования, проведенные CGAP (Консультационная группа Всемирного банка помощи бедным) подтверждают это. Мы хотим привести выдержку из Стратегии развития этой глобальной организации на 2014-2018 года: «...Бедным, как правило недоступны выгодные возможности существующего формального банковского сектора. Очень часто, они живут в неформальной экономике, не по своему добровольному выбору, а из необходимости. Они одновременно, и производители, и потребители услуг. Им необходимо базовое финансирование их небольшого дела для наращивания их скромных активов, улучшения качества их жизни, для управления их рисками и для организации равномерного потребления базовых, необходимых сервисов. Специальная литература наглядно описывает насколько активно бедные домохозяйства пытаются управлять процессами в их финансовой жизни. Они занимают и сберегают постоянно, но на неформальной основе и в любой момент времени бедные домохозяйства находятся в каких-либо финансовых операциях. Для бедных людей, управление их небольшими финансами – это фундаментальная и хорошо-понимаемая часть их каждодневной жизни и это ключевой фактор, определяющий их успех в улучшении качества собственной жизни. Но более, 75% бедных домохозяйств отлучены от формальных финансовых сервисов. Без доступа к формальным финансовым сервисам они вынуждены полагаться на архаичные механизмы. Они ищут решения своих проблем в неформальном банкинге – покупке товаров «вскладчину» с другими предпринимателями, займы родственникам и знакомых, займы на «сером» рынке, хранение денежных средств «под подушкой», сбережение денежных средств в «товарах или продукции» включая скот и животных. Эти неформальные механизмы могут быть ненадежны, явно недостаточны, и зачастую очень дороги. Соответственно, нехватка качественного финансирования лишает их большинства возможностей, которые необходимы именно им...».

5. Расскажите нам о Вашем решении существующей проблемы. Как оно работает и какие выгоды обеспечивает для Вашей целевой аудитории и других заинтересованных игроков?

Для того, чтобы решить эту проблему, мы хотим создать социально-мотивированный микро-финансовый институт, который будет обеспечивать доступ к финансированию для тех, кого не обслуживает традиционная банковская система. В нашей работе мы будем использовать подробные рекомендации CGAP и постоянно ориентироваться на их маркетинговые исследования и проверенные практики (финансовые продукты, бизнес технологии, маркетинг, риск-менеджмент, финансовый менеджмент и т.д.).

6. Существуют ли барьеры или ограничения на законодательном уровне, и если они существуют, как Вы собираетесь их преодолеть?

В последние несколько лет, лидеры стран G20 приложили серьезные усилия для создания благоприятного ландшафта в развивающихся экономиках с целью поддержания бизнес-проектов в области доступа к финансированию для микро-предпринимателей с невысоким уровнем дохода. Россия, Беларусь и Украина создали правовое поле, объекты поддерживающей инфраструктуры, приняли необходимые правовые акты для развития такой активности.

7. В Вашем предложении есть продукты интеллектуальной собственности? У Вас есть на них патенты или Вы планируете защитить их в будущем?

Не имеются.

8. Каков Ваш план по запуску, внедрению и продвижению Вашего продукта или сервиса, включая ключевые этапы и контрольные календарные даты?

Года	Количественные показатели	Ключевые этапы проекта	Необходимое финансирование
2016	Размера кредитного портфеля - USD 1 500 000 Портфель под риском (PAR)> 30 дней – 3-5%	Январь 2016 – официальный старт проекта Июнь 2016 – первая сделка компании Октябрь 2016 – размер кредитного портфеля USD 1 100 000 Декабрь 2016 – подача заявки на установление международного партнерства с Kiva.org (полевой партнер)	Уставной капитал – USD 1 000 000 Депозиты – USD 1 300 000
2017	Размера кредитного портфеля - USD 3 000 000 Портфель под риском (PAR)> 30 дней – 3-5%	Март-Июнь 2017 – прохождение Точки операционной безубыточности Построение эффективной структуры управления, бизнес-планирования, создание и подготовка профессиональной команды кредитных экспертов и региональных представителей, финансового менеджмента, системы риск менеджмента. Прогнозируемая ROE 30-40%	Уставной капитал – USD 1 000 000 Дополнительный капитал – USD 666 000 Депозиты – USD 2 300 000 Кредитные линии – 1 000 000
2018	Размера кредитного портфеля - USD 7 000 000 Портфель под риском (PAR)> 30 дней – 3%	Установление международного партнерства с финансовыми институтами (EBRD, IFC, WEB) и привлечение финансирования для расширения деятельности	Уставной капитал – USD 1 000 000 Дополнительный капитал – USD 666 000 Депозиты – USD 4 300 000 Кредитные линии – USD 3 000 000
2019		Привлечение международных, социально-мотивированных инвесторов в проект. Точка выхода.	

9. Расскажите о Ваших конкурентах и конкурентной среде?

Конкуренция на данном рынке, на сегодняшний момент очень низкая. Не существует определенного универсального решения, которое было бы предложено традиционными финансовыми институтами для нашей целевой аудитории. Банки не являются нашими конкурентами в силу того, что их продукты, технологии не могут быть применены для нашей целевой аудитории.

Существуют несколько ключевых барьеров для вхождения на рынок коммерческих банков, которые технология нашего социального банкинга преодолает:

- недостаточность материального обеспечения
- асимметричность бухгалтерской информации
- недостаточная финансовая грамотность клиентов и недоверие к классическим финансовым институтам
- территориальная удаленность нашей целевой аудитории.

На первом этапе своего развития, компания рассчитывает получить дополнительное преимущество от раннего вхождения на рынок, что позволит иметь временной промежуток для реализации долгосрочного конкурентного преимущества компании (построение долгосрочных взаимоотношений с социумом,

встраивание социального банкинга в структуру социальных связей местного сообщества (проведение бесплатных образовательных программ для местных жителей, бесплатное консультирование по доступу наших клиентов и жителей на удаленных территориях на новые рынки сбыта, специально настроенное, комфортное финансирование), которое будет трудно заместить новым игрокам.

Мы реально понимаем насколько велика проблема недофинансирования и то, что существующий спрос сильно превосходит существующее предложение финансовых услуг для нашей целевой аудитории.

Тем не менее, мы изучили и вдохновлены успехом следующих компаний, которые осуществляют деятельность на территории России:

www.finsa.ru и www.mbf.kg

Кроме всего прочего, мы изучили альтернативные источники маркетинговой информации (secondary research). CGAP (cgap.org) провела несколько детальных исследований о конкурентной среде, которые помогают лучше структурировать понимание нашего рынка. Например, по России:

<http://www.cgap.org/publications/financial-inclusion-russia-demand-side-perspective>

<http://www.cgap.org/publications/landscaping-report-financial-inclusion-russia>

<http://www.cgap.org/publications/regulation-branchless-banking-russia>

и которые подтверждают наше понимание конкурентной среды и социально-экономического ландшафта.

10. Какие Вам необходимы инвестиции и в каком размере для того, чтобы компания смогла достичь «точки выхода»?

USD 1 000 000 для каждой страны (бизнес территории). Точка выхода – через три года после старта. Коэффициент выхода, аналогичных проектов в Восточной Европе 2.4-2.6. До этой даты мы планируем развивать этот проект при рентабельности капитала в 30-40% (в локальной валюте) после прохождения точки операционной безубыточности через 15-18 месяцев после начала деятельности.

11. Расскажите нам о себе? (Кто в вашей команде, в каком учебном заведении вы проходите (проходили) обучение, какова ваша специализация и распределение ролей в команде).

Мы – абсолютно реальная команда. Мы знаем друг друга более 15 лет по профессиональной деятельности и вне ее.

ФИО – инициатор, лидер и основатель проекта, но его усилия – это только часть общего вклада в наш проект.

Уникальность нашей команды заключается в том, что мы дополняем друг друга в различных сферах. Каждый из нас имеет более, чем десятилетний опыт управления в коммерческом банкинге на региональном и федеральном уровнях в России, опыт в управлении крупным Агро-бизнесом и опытом управления крупной региональной сетью финансовых институтов.

ФИО – общий менеджмент, управление операциями, управление персоналом, построение гибкой, без-филиальной банковской сети.

ФИО – финансовый менеджмент, риск менеджмент.

ФИО – построение отношений с инвесторами, привлечение капитала.

Кого нам не хватает?

Мы ищем ментора проекта, который поможет нам на каждом их этапов нашего 3 летнего плана, по построению отношений с иностранными партнерами.

12. Если есть другая важная информация, нераскрытая в вопросах 1 – 11, пожалуйста укажите ее ниже.

Мы хотим добавить, что для нас этот проект — значит гораздо больше, чем просто «делать бизнес». Мы построили успешные профессиональные карьеры, и теперь мы хотим делать проект не только с блестящим бизнес исполнением, но и с высокой общественной значимостью, сможет улучшить жизнь миллионов наших клиентов. Рост положительного социального воздействия одновременно с развитием нашего проекта –это наш ориентир.