



## **CIDA Developments Limited**

Central House, 1 Ballard's Lane, London, N3 1LQ, United Kingdom, Tel: +44 (0) 208 349 82 50;  
Fax: +44 (0) 208 349 86 67 E-mail: [info@cida-finance.com](mailto:info@cida-finance.com) [www.cida-finance.com](http://www.cida-finance.com)

CIDA Developments Limited is an appointed representative of Zimmerman Adams International  
who is authorised and regulated by the Financial Services Authority and a member of  
London Stock Exchange

# **КАК ПОДГОТОВИТЬ КРАТКИЙ БИЗНЕС-ПЛАН**

**CIDA Developments Limited**

Registered with limited liability in England and Wales. Registration No. 5686561

Для того, чтобы помочь вам использовать все возможности, имеющиеся на международном рынке капитала, и определить какое сочетание финансовых инструментов принесет вам максимальную отдачу, нам необходимо получить подготовленный вами бизнес-план. Составление данного плана также поможет вам еще раз оценить сильные и слабые стороны вашего предприятия.

### **Ключевые вопросы**

При подготовке бизнес-плана должны быть учтены следующие моменты:

- Бизнес-план должен быть легко воспринимаемым и интересным.
- Следует четко обозначить, какие средства требуются, и для каких целей.
- Желательно включить заключение третьей компетентной стороны для поддержки утверждений бизнес-плана.
- Бизнес план и все прилагаемые документы должны быть на английском языке.

Просим вас придерживаться следующего порядка при предоставлении информации:

- 1 Краткое содержание плана
- 2 История компании
- 3 Руководящий состав
- 4 Рынки сбыта и система маркетинга
- 5 Производимые продукты или предоставляемые услуги
- 6 Производственный процесс и его стадии
- 7 Финансовые показатели компании и средства, которые необходимо привлечь
- 8 Приложения (если есть).

При наличии команды управления, каждый член должен подготовить ту часть, к которой он имеет непосредственное отношение, например, начальник торгового отдела готовит раздел о рынках сбыта и маркетинге. Подготовка плана должна координироваться одним сотрудником. Руководство должно проверить и убедиться, что данные, предоставленные различными отделами, не противоречат друг другу.

После того, как бизнес-план был рассмотрен и необходимые средства получены, бизнес-план должен быть использован в отслеживании изменений финансовых показателей. Необходимо в дальнейшем ежегодно обновлять бизнес-план в соответствии с изменениями на рынке и прогрессом в деятельности предприятия.

Важно, чтобы бизнес-план имел презентабельный вид. Внимание, уделенное вами внешнему виду и грамотности составления документа, увеличит шансы вашего бизнес-плана быть рассмотренным основательно и серьезно.

## **1 КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ**

Данная часть должна представлять собой сжатый обзор бизнес-плана в целом. Краткое содержание должно быть подготовлено в последнюю очередь, однако, являться началом бизнес-плана, чтобы сразу сосредоточить внимание читателя на ключевых моментах.

### **Рекомендации**

- Составляйте краткое содержание после написания всего плана.

### **Ключевые Моменты**

- Опишите вашу деятельность и причину ее уникальности.
- Кратко укажите квалификацию руководителей и их опыт.
- Укажите необходимую сумму и цель использования средств.
- Выделите наиболее важные пункты ваших финансовых прогнозов.
- Укажите запланированную дату завершения ваших новых проектов.
- Выделите любые значительные характеристики вашего продукта.

## **2 ИСТОРИЯ КОМПАНИИ**

Данная часть должна быть краткой и содержать информацию о прошлых успешных проектах компании, касающихся разработки продукции или предоставления услуг, а также содержать комментарии по поводу результатов деятельности за последние три года. В случае, если деятельность прошлых лет не является индикатором успеха в будущем, не следует распространяться об этом, но рассмотреть этот вопрос в других частях плана.

### **Ключевые Моменты**

Информация о развитии бизнеса:

- Дата и форма образования вашей компании.
- Кто являлся главным основателем?
- В чем состояла первоначальная деятельность?
- Где компания осуществляла деятельность?
- Какой был уставной капитал?
- Как осуществляется финансирование в данный момент?
- Какие основные достижения были за годы вашей деятельности?
- С какими препятствиями вы сталкивались?

- Произошли ли изменения в составе руководителей? Если да, когда и какие?
- Произошли ли изменения рода деятельности? Если да, когда и какие?
- Происходили ли какие-либо слияния, поглощения или продажи? Если да, когда и какие?
- Поменяла ли компания местонахождение? Если да, когда и где?
- Выпускались ли дополнительные акции? Если да, то когда, сколько и для кого?
- Вовлечены ли какие-либо акционеры или известные руководители в деятельность компании?

### **3 РУКОВОДЯЩИЙ СОСТАВ**

Данный раздел должен быть сконцентрирован на достижениях и опыте руководящих работников, которые будут принимать прямое участие в достижении компанией успеха и в дальнейшем.

#### **Рекомендации**

- Открыто укажите как сильные, так и слабые стороны руководства.
- Выделите, какие дополнительные способности понадобятся от руководства в случае увеличения масштаба производства.
- Предоставьте краткое резюме ключевых руководителей и организационную структуру в приложениях.

#### **Ключевые моменты**

- Сделайте обзор организационной структуры:
  - Как распределены обязанности?
  - Какие ожидаются дополнения в руководстве?
- Определите ключевых руководящих работников и их подготовку:
  - Кто является главным руководителем?
  - Чего они достигли в прошлом?
  - Осуществляли ли члены руководства личные финансовые вложения в бизнес?
- Входит ли в члены директоров неисполнительный директор?
- Общие данные, касающиеся персонала:
  - Количество работников.
  - План набора сотрудников на будущее.

## **4 РЫНКИ СБЫТА И СИСТЕМА МАРКЕТИНГА**

В данном разделе должны быть описаны перспективы, открытые для компании на рынке, а также необходимо показать, каким образом ваши планы позволят успешно их расширить. Более того, следует подготовить этот раздел плана в первую очередь, поскольку некоторые другие части плана, как производственный процесс и финансирование, будут зависеть от вашей способности проникать на рынок и расширять его.

### **Рекомендации**

- Следует показать наличие рынка для продуктов или услуг, производимых вами.
- Следует показать, что вы понимаете требования рынка и обладаете возможностями и ресурсами по обеспечению данными продуктами и их эффективному продвижению на рынке. Сделайте реалистичный подсчет потенциальной доли, которую вы будете занимать на рынке, основываясь на разумных доводах.
- Сделайте сжатый обзор конкурентов и постарайтесь избежать переоценки ваших сил и недооценки недостатков.
- При необходимости используйте графики для сравнения сильных и слабых сторон вашей компании и конкурентов.

### **Ключевые Моменты**

- Опишите вашего клиента/потребителя:
  - Кто он?
  - Где он сосредоточен?
  - Насколько они чувствительны к изменению цены, качества и услуг?
  - Кто приобрел или выразил интерес к вашему продукту/услугам?
- Опишите рынок сбыта вашей продукции/услуг:
  - Насколько он велик?
  - Насколько развит рынок и какова его история?
  - Каков проектируемый темп роста на будущее?
  - Укажите необычные характеристики рынка, например барьеры для выхода на него.
  - Каковы ожидаемые затраты для выхода на рынок в будущем?
  - Какова доля, занимаемая вами на рынке?
  - Нацелены ли вы на какой-либо определенный участок рынка?

## 5 ПРОДУКТЫ ИЛИ УСЛУГИ

В данном разделе следует четко описать продукцию компании, включая стадию развития. Объем этой части будет зависеть от количества и сложности продуктов, которые выпускаются (планируются выпускаться).

Очень важно ясно преподнести отличительные преимущества вашей продукции или услуг. Это может быть: низкая себестоимость, высокая технология производства, простота использования, универсальность или способность быстро реагировать на изменение потребностей потребителя.

### Рекомендации

- Используйте графики для сравнения вашей продукции с продуктами конкурентов, включая фотографии или рисунки, если необходимо.
- Опишите достоинства вашей продукции.

### Ключевые Моменты

- Подробно опишите ваш продукт:
  - Какие потребности он удовлетворяет?
  - Какие характеристики позволяют ему выделяться?
  - Существуют ли возможности для расширения вида продукции?
  - Запатентован ли ваш продукт или защищен авторским правом?
  - Существуют ли какие-либо законодательные ограничения?
- Рассмотрите продукты конкурентов на рынке:
  - Как они сравнимы по качеству и характеристикам с вашей продукцией?
  - Почему потребитель покупает продукцию конкурентов?
  - Каковой будет ожидаемая реакция конкурентов на ваш продукт?
- Исследование и усовершенствование:
  - Обсудите влияние новых технологий.
  - Какие ресурсы необходимы?
  - Какие технические риски существуют? Существует ли риск устаревания продукта?
  - Рассмотрите производство продукта второго и третьего поколения?
- Финансовая оценка:
  - Объясните вашу ценовую стратегию.
  - Укажите необходимый объем запасов, сырья и готовой продукции.
  - Каков оптимальный размер заказа?
  - Насколько задействована функция распространения продукции.
  - Рассмотрите необходимый объем денежных потоков.

## **6 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС И ЕГО СТАДИИ**

Данный раздел должен описывать каким образом ваше предприятие будет успешно и эффективно осуществлять производство продукции. Описание производства должно включать производственный процесс, сырье, необходимое для производства, и существует ли потребность владения особыми навыками в области торговли. Для сервисного предприятия, наличие высококвалифицированного персонала будет явной необходимостью.

Эффективное производство (или предоставление услуг), или его недостатки, будет являться главным фактором успеха вашей компании. В данном разделе необходимо указать операционные возможности компании, сосредоточив внимание на моментах, которые будут решающими для достижения успеха.

Любое отличительное преимущество компании перед конкурентами должно быть указано в данном разделе наряду со значительными потенциальными проблемами, с которыми может столкнуться компания, и как планируется их преодолеть.

### **Рекомендации**

- Выделите все конкурентные преимущества.

### **Ключевые Моменты**

- Опишите производственный процесс:
  - Каким образом будут преодолены критические моменты?
  - Насколько вы зависимы от ключевых факторов?
  - Какое сырье необходимо?
  - Каковы ваши отношения с поставщиками?
  - Каков объем производства и представляет ли он значимость на будущее?
- Обсудите вопросы, касающиеся персонала:
  - Каким образом вы собираетесь привлекать значительные трудовые ресурсы квалифицированных работников?
  - Насколько развиты производственные связи?
- Оцените ваше производственное предприятие и необходимость в оборудовании:
  - Какие требуются сооружения и оборудование?
  - Какие будущие изменения могут понадобиться для расширения бизнеса и какие затраты потребуются на это?
  - Существует ли потребность обращения к подрядчикам?
- Какова потребность в зданиях и сооружениях:
  - Какими помещениями вы владеете на данный момент и где они расположены?
  - Подходят ли они для ваших производственных нужд?
  - Существует ли потребность в приобретении дополнительных зданий?

## **7 ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ КОМПАНИИ И СРЕДСТВА, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРИВЛЕЧЬ**

В данном разделе необходимо предоставить детали финансовых прогнозов, указанных в приложениях, предположения, использованные при подготовке прогнозов, а также четко определить сумму и вид финансирования (сообщите нам в случае затруднений).

### **Рекомендации**

- Укажите уровень риска при исполнении финансовых прогнозов.

### **Ключевые моменты**

- Опишите основу и содержание финансовых прогнозов:
  - Финансовые планы на определенный срок.
- Опишите предположения, сделанные в процессе прогнозирования:
  - На чем основываются плановые показатели продаж.
  - На чем основан процент валовой прибыли.
  - Срок получения выплаты от дебиторов.
  - Срок выплаты кредиторам.
  - Уровень запасов.
  - План замены материальных активов.
  - Планирование изменения количества персонала.
  - Коэффициент амортизации.
  - Процентная ставка по каждому источнику финансирования.
- Укажите необходимую сумму и вид финансирования:
  - Какие средства необходимы и каким образом будут привлечены?
- Оцените предлагаемый залог:
  - Желательно заручиться поддержкой третьей оценивающей стороны.

## **8 ПРИЛОЖЕНИЯ**

В приложениях должна содержаться информация, подкрепляющая или уточняющая планы или заявления, встречающиеся в разделах бизнес-плана.

Приложения могут содержать резюме руководителей, заключения третьей стороны, например, исследования рынка и оценка стоимости компании. Основная часть приложений должна состоять из такой финансовой информации, как последние данные отчетности или, если ранее не указывались, последние проверенные данные. Ожидаемый поток денежных средств, прибыль и убытки, а также счета балансов должны быть включены в приложения. Данные прогнозы должны быть сделаны как



минимум на три года и максимум на срок до пяти лет. Кроме того, графики и другие наглядные способы презентации ключевых показателей следует также включить в приложения.

В частности:

- Профилирующие характеристики ключевых сотрудников.
- Исследования рынка.
- Фотографии или рисунки продукта.
- Детальные технические спецификации.
- Организационная структура.
- Описание контрактов.
- Стандартная информация:
  - Коммерческий Адрес.
  - Номер телефона.
  - Юристы.
  - Аудиторы.
  - Настоящие владельцы пакета акций компании.
- Отчеты предыдущих периодов.
- Финансовые прогнозы на срок, как минимум, от трех лет:
  - Данные баланса.
  - Отчеты о прибыли и убытках.
  - Прогнозы о денежных потоках.
  - Источники и расходование средств, указанных в счетах.
  - Предположения, сделанные в процессе прогнозирования.
  - Уязвимость компании и детальный анализ.

**Финансовый Прогноз, \$ США**

	2003	2004 (E)	2005(P)	2006(P)	2007(P)
<b>Revenues</b>					
<b>Gross Profits</b>					
<b>Gross profit margin</b>					
<b>EBITDA</b>					
<b>EBIT</b>					
<b>Net Income</b>					