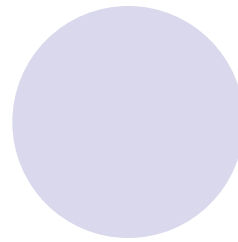
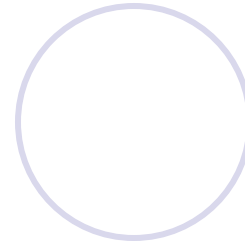
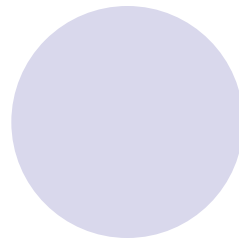
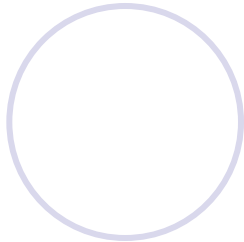
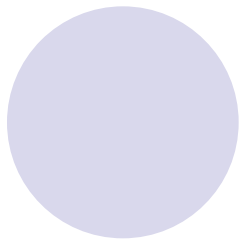


Брайен Форд, Джей Борнстайн, Патрик Пруэтт

Краткая презентация

Руководство Ernst&Young по составлению бизнес-планов

Избранное –
Постинвестиционный этап.



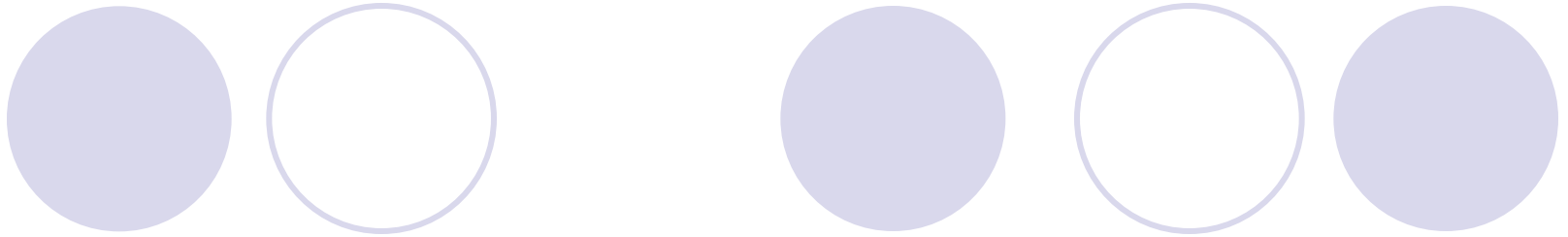
Если у Вас есть бизнес-план и вы готовы принять денежные средства инвестора посмотрите эту презентацию.





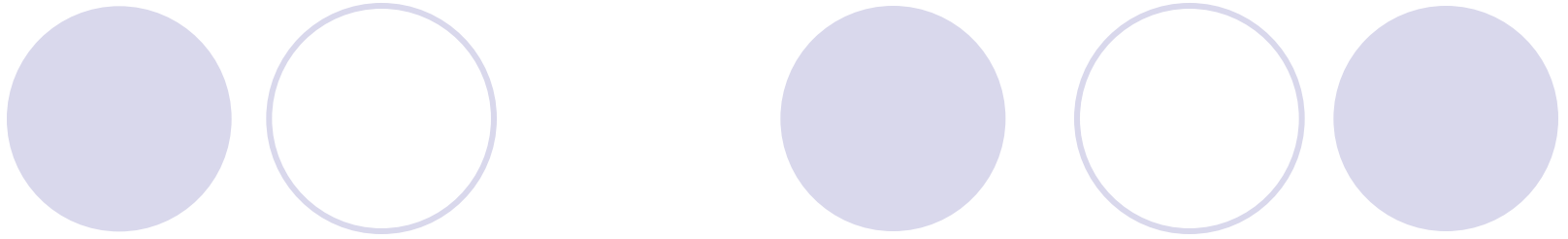
Заключительной частью любого бизнес-плана является финансовый план. Необходимо подготовить прогнозную финансовую отчетность на первые три – пять года деятельности предприятия.

Соответствующие показатели будут вытекать из начального баланса и наступивших событий – полученных финансовых результатов, изменившихся операционных характеристик (таких как сокращение сроков погашения дебиторской задолженности) и поступлений акционерного и заемного капитала.



При подготовке прогнозных балансов рекомендуется принять во внимание следующие.

- Начинающие предприниматели иногда полагают, что можно полностью финансировать создание компании за счет долгового капитала. Они ошибаются – в действительности это не более реально, чем купить дом без первоначального взноса. Практически во всех случаях кредиторы требуют, чтобы какая-то доля капитализации обеспечивалась собственным капиталом.
- Наиболее опытные кредиторы и инвесторы желают, чтобы предприниматель вложил в дело существенную сумму собственных денег. Объяснение этого требования следующим: предприниматель, сделавший столь серьезное вложение, привязан к предприятию, так как не сможет бросить его в тяжелое время не потеряв собственные деньги. Поэтому он приложит максимум усилий, чтобы добиться успеха.



- Если компания только что или недавно создана и ее будущее не ясно, для нее критически важна ликвидность. Имею достаточную ликвидность, она сможет пережить непредвиденные трудности и использовать неожиданно открывшиеся возможности.
- Начинающие компании нередко терпят убытки на начальных стадиях развития. Поэтому финансирование, необходимое на более поздних этапах, часто не может быть обеспечено на за счет внутренних ресурсов, и приходится изыскивать внешние источники – кредиторов, инвесторов – для второго круга финансирования, который может быть критически важен с точки зрения дальнейшего развития компании.



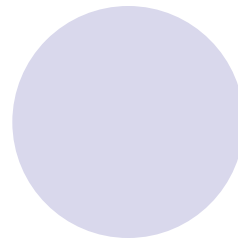
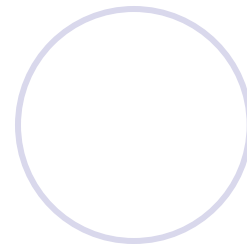
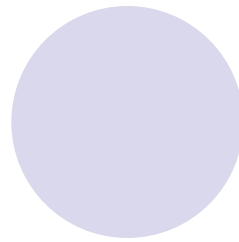
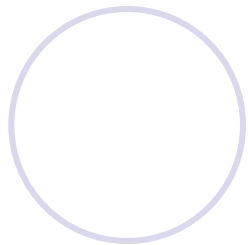
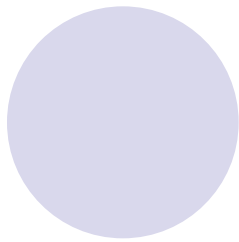
Предприниматель должен осознавать это, стараться определить будущие потребности в капиталовложениях и заранее планировать необходимые финансовые влияния. Изыскивать средства в тот момент, когда они остро нужны – по видимому, наименее удачный вариант.

Ситуация, рассматриваемая предпринимателем как кризисная, может вовсе не быть таковой для инвестора или кредитора, если только в предприятие не вложены его средства, которые тем самым, подвергаются риску. Ему понадобится время, чтобы рассмотреть запрос, а если предприниматель попытается на него надавить, то, скорее всего получит отказ. И даже в случае положительного ответа экстренный характер запроса ослабляет позицию предпринимателя в переговорах, так что условия финансирования будут для него менее выгодными, чем в случае своевременного обращения.



Авторы некоторых бизнес-планов считают нужным дополнить их статистическими показателями и финансовыми коэффициентами, которые могут быть существенны для потенциального кредитора и инвестора.

Эти цифры необходимо сопроводить описанием методики расчета и комментарием, объясняющим, чем они важны для компании.



Контакты Business Mate Consulting



Телефон:
+7 916 958 05 47

E-mail:
info@b-mate.ru E-mail:
info@b-mate.ru web:
www.b-mate.ru