



AMERICAN BUSINESS ASSOCIATION  
OF RUSSIAN PROFESSIONALS

## Пособие по подготовке Executive Summary

---

Руководство для предпринимателя по написанию  
эффективного Executive Summary

*Д-р Евгений В. Зайцев  
Партнер  
Asset Management Company, Пало-Алто, Калифорния*

Анна С. Дворникова, CEO  
Entana Corp, Сан-Франциско, Калифорния

## Содержание

<b>ВВЕДЕНИЕ .....</b>	<b>3</b>
<b>1. СОДЕРЖАНИЕ EXECUTIVE SUMMARY.....</b>	<b>3</b>
<b>2. КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ EXECUTIVE SUMMARY; КАК ОБРАЩАТЬСЯ К ИНВЕСТИТОРАМ .....</b>	<b>6</b>
<b>3. ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ .....</b>	<b>7</b>

## Введение

Executive Summary является основным маркетинговым документом, который кратко характеризует наиболее важные аспекты, основные послышки и финансовые прогнозы коммерческого предприятия. Цель его заключается в том, чтобы заинтересовать потенциальных инвесторов, а не просто описать свой бизнес. Хотя Executive Summary может быть использовано в различных целях, в настоящем пособии внимание будет сосредоточено на документе, целью которого является привлечение финансовых средств. Обычно Executive Summary является первым информационным материалом, который попадает в поле зрения венчурного капиталиста, поэтому очень важно, чтобы этот материал привлек внимание потенциального инвестора.

Executive Summary должно быть кратким (4 страницы, включая титульный лист – оптимальный размер), лаконичным и ясно написанным. Оно должно быть точным и конкретным, а не абстрактным и концептуальным. Компания должна представить краткое описание технологии, чтобы читатель мог понять основополагающие технические концепции, на которых строится бизнес. Хотя в Executive Summary Ваш бизнес должен быть представлен самым привлекательным образом, для каждого заявления, сделанного Вами, должны существовать доказательства, которые Вы можете представить по просьбе инвестора: привлекательность рынка, цена, которую Вы можете требовать за свой продукт, его конкурентные преимущества.

## 1. Содержание Executive Summary

В Executive Summary для руководителей должны быть четко, но кратко представлены:

- Описание компании
- Проблема и ее решение
- Рынок, его характеристики и размер
- Обзор технологии
- Бизнес модель
- Основные этапы развития и бюджет
- Команда руководителей

Если у Вас готов бизнес план, Executive Summary должно представлять собой его краткий обзор.

## *Титульный лист*

На титульном листе должны присутствовать наименование и логотип компании (если они есть), точный почтовый адрес, имя контактного лица и данные о том, как с ним связаться, а также должно указываться, что этот документ является Executive Summary.

## *Описание компании*

В этом разделе должны быть кратко описаны факты о происхождении компании, ее истории и финансировании. Здесь также должен быть описан бизнес компании, отрасль в целом, ее масштаб и основные характеристики. Опишите отличительные особенности Вашего бизнеса и основные факторы, которые, как Вы считаете, приведут к Вашему успеху. В этом разделе может быть описано нынешнее состояние компании: количество сотрудников, продажи и прибыль (если есть), продукция, мощности, объекты и т.д. Наконец, в этом разделе должно быть проанализировано, к чему стремится компания и как она надеется попасть «туда», т.е. ее стратегия. Если Вы уже раньше получали венчурное финансирование, то это необходимо упомянуть в этом разделе.

## *Проблема и ее решение*

Хотя раздел «Проблема и ее решение» можно объединить либо с предыдущим (Описание компании), либо с последующим разделом (Рынок), нельзя недооценивать его важность. В нахождении насущной проблемы и предложении ее эффективного решения и есть Ваше предложение: инвесторы хотят увидеть, как Ваша технология может совершить революцию в существующих технологиях или практике ведения бизнеса.

Опишите проблему. Она может быть существующей или только зарождающейся. Подкрепите свое заявление какими-нибудь основополагающими фактами: статистические данные, анализ стоимостей, данные по распространенности. Попытайтесь зародить у читателя мысль о том, что эта проблема подразумевает большие возможности на рынке.

Дайте краткое изложение Вашего уникального способа решения этой проблемы. Разъясните, как он вписывается в цепочку добавления стоимости или в каналы дистрибуции. Опишите, как компания сможет заработать деньги, если предоставит решение этой проблемы.

## *Возможности на рынке*

Размер рынка часто является главным фактором, влияющим на принятие решения об инвестировании. Инвесторы также хотят получить свидетельства того, что основатели компании изучили рынок, поняли его, и ими действительно движет

желание удовлетворить потребности рынка. В Executive Summary должны быть проанализированы:

- Общий размер, скорость роста и покупательские характеристики рынка;
- Сегменты рынка; рынок для конкретного продукта/технологии;
- Покупатели и основные движущие силы этого сегмента рынка, покупательский процесс, как принимаются решения о покупке.

В этом разделе также кратко должны быть проанализированы конкуренты в чем отличие Вашей продукции. Такая информация предоставляется для того, чтобы помочь инвестору оценить конкурентные преимущества продукции компании.

### *Обзор технологии*

Это один из самых важных разделов, особенно для компаний, технологии которых находятся на ранней стадии разработки. Инвесторы ищут такой бизнес, который был бы основан на новых технологиях, являющихся собственностью компаний, и которые потенциально могли бы революционизировать существующие процедуры и процессы. Не бойтесь предоставлять технические детали: большинство венчурных капиталистов являются профессионалами в той области, в которую они инвестируют, и они понимают технический язык. Однако не рекомендуется использовать профессиональный жаргон, так как читатель может быть не знаком с этой конкретной сферой. Техническую концепцию обычно бывает легче объяснить, используя графики, фотографии, рисунки. Если компания уже разработала свои продукты/услуги, то они также должны быть описаны в этом разделе.

Кратко опишите вопросы, связанные с интеллектуальной собственностью: патентоспособность технологии, есть ли у компании возможность свободно оперировать в этой области, упомяните поданные заявки на патенты или полученные патенты.

### *Бизнес модель*

В этом разделе необходимо описать, как конкретно Ваш бизнес будет приносить доход. Обсудите, как Ваш способ ведения бизнеса сможет максимально использовать Ваши конкурентные преимущества, и как Вы сможете его вырастить. Коснитесь вопроса эффективного использования капитала.

Кратко опишите то, как будет продаваться продукт. В этом разделе также должно быть упомянуто то, как компания собирается внедрить свой продукт на рынок. Опишите, как Вы будете выявлять целевых покупателей, и как информация о Вашем продукте будет распространяться благодаря рекламе и маркетингу. В этой главе также должны быть даны некоторые подробности о том, какие будут использоваться каналы сбыта.

## *Основные этапы развития и бюджет*

Основные этапы развития (Milestones) – это те цели, которые компания должна достичь в результате предлагаемой финансовой/корпоративной операции. Это существенный скачок в уровне развития исследований и разработок или бизнеса компании, например: доказательство технологической концепции, разработка рабочего прототипа, успешные клинические исследования, конкретный объем продаж и т.д. Все такие «продвижения вперед» существенно снижают риск, связанный с инвестициями, и повышают стоимость компании.

Инвесторы называют их "Fundable Milestones"; это означает, что когда компания достигает своих целей, она становится достаточно привлекательной для того, чтобы начать новый этап финансирования при значительно более высокой стоимости компании. Вы должны представить реалистичный бюджет и сроки, необходимые для достижения этих этапов развития, и план того, как Вы собираетесь достичь их.

## *Руководящая команда*

В этот раздел следует включить краткие резюме основателей компании, менеджмента и их обязанности. Составляя эти резюме, предприниматели должны позаботиться о том, что представляют себя как хорошо сбалансированную команду. В чем особенность квалификации Вашей команды, почему она непременно должна победить? Укажите названия известных компаний, с которыми Ваша команда работала в прошлом.

В этом разделе можно упомянуть Совет Директоров, а членов Научного Совета можно перечислить, а можно и не перечислять. Члены Совета Директоров или Научного Совета не только привносят свой опыт в различные области разработки продукта, общего управления, маркетинга, продаж, но также их авторитет и репутация в конкретной отрасли отражаются и на компании. Поэтому, если Вы назовете известных лиц в качестве членов Совета Директоров, Ваше Executive Summary будет более впечатляющим.

## **2. Как использовать Executive Summary; как обращаться к инвесторам**

Executive Summary обычно бывает достаточно для того, чтобы пройти через первый этап отсеивания венчурного капиталиста. Не стоит рассылать свое Executive Summary всем венчурным капиталистам, которых Вы знаете, или которых можете найти. Необходимо сфокусировать Ваши усилия на ограниченной группе венчурных фондов. Тому есть несколько причин:

1. Инвесторы обычно пытаются избежать сделок, которые попадают к ним "в окошко", и предпочитают рассматривать компании, которые были рекомендованы им коллегами или партнерами, мнению которых они

доверяют. Вам надо составить список венчурных капиталистов, к которым Вы могли бы обратиться с рекомендацией от своих друзей, коллег, юристов и т.д.

2. Венчурные капиталисты обычно специализируются в очень узких областях (полупроводники, нанотехнологии, медицинские приборы, биотехнологии и т.п.), а также в определенных стадиях развития компаний. У некоторых также бывают конкретные географические требования (инвестируют только в Северной Калифорнии). Проверьте, подходящему ли «покупателю» Вы предлагаете свою идею.
3. Если у компании появляется плохая репутация, то вероятность того, что она будет принята, обычно снижается.

Поэтому Вы проявите мудрость, если будете избирательны в отношении тех, к кому Вы обращаетесь, и не будете раскрывать свою бизнес идею большому количеству венчурных капиталистов.

### **3. Полезные советы**

1. Не выдвигайте в Executive Summary никаких предложений по условиям сделки или оценке Вашего бизнеса. Условия сделки определяются рынком и являются предметом переговоров между Вами и венчурным капиталистом.
2. Executive Summary может быть отправлено по почте или по электронной почте. Однако если Вы посылаете по электронной почте, то используйте файл PDF, а не DOC.
3. Используйте иллюстрации, чтобы сделать Вашу идею более понятной и более привлекательной, но не используйте дешевые маркетинговые приемы, предназначенные для широкой публики.
4. Не избегайте подробного технического описания, но попытайтесь избежать технического жаргона, которого читатели могут не понять.
5. Не предлагайте потенциальному инвестору подписать соглашение о конфиденциальности. Если какая-то Ваша информация достаточно конфиденциальна, чтобы ее не разглашать, не включайте ее в Executive Summary. Возможно, Вам и потребуется Соглашение о неразглашении в случае, если у Вас еще не ясна ситуация с патентами. Однако неуместно просить об этом, пока Ваши потенциальные инвесторы не проявили хоть какого-то интереса к сделке.
6. Будьте честными и открытыми во всем, что Вы говорите и пишете. Если у Вас есть проблемы/нерешенные вопросы, обсудите их конструктивным образом и выскажите предложения о том, как их можно решить.