

УДК 338

ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ И ПРОДВИЖЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА

Леонов С.А.

*к.э.н., доцент кафедры экономической теории
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна»
г. Санкт-Петербург, Россия*

Аннотация

Содержание данной статьи подробно раскрывает сущность процесса презентации бизнес-плана перед потенциальными инвесторами. Автором проведен глубокий анализ элементов эффективной разработки бизнес-предложения и возможностей по таргетированному учету требований заинтересованных лиц. Приведенные авторские рекомендации по эффективному продвижению бизнес-идеи позволяют максимально учесть современные требования к представлению предпринимательского замысла.

Ключевые слова: бизнес, бизнес-идея, бизнес-процессы, предпринимательский замысел, презентация, учет интересов.

PRINCIPLES OF EFFICIENT PRESENTATION AND PROMOTION OF THE BUSINESS-PLAN

Leonov S.A.

*candidate of economic sciences, associate Professor of the department of economic theory
FSBEI HE «Saint Petersburg State University of Industrial Technologies and Design»
St. Petersburg, Russia*

Annotation

The content of this article reveals in detail the essence of the process of presenting a business-plan to potential investors. The author carried out a deep analysis of the elements of effective development of a business-proposal and opportunities for targeted accounting of stakeholder requirements. The given author's recommendations for the effective promotion of a business-idea allow taking into account the modern requirements for the presentation of an entrepreneurial idea.

Keywords: business, business-idea, business processes, entrepreneurial intent, presentation, consideration of interests.

Текущие условия рыночной нестабильности, обусловленные глобальным экономическим кризисом и пандемией новой коронавирусной инфекции COVID-19 требуют от предпринимателей все большей изобретательности в борьбе за ресурсы, которые могут предоставить потенциальные инвесторы. С другой стороны, в текущих условиях возможности для инвестирования ограничены, а сами инвесторы ужесточают свои требования к бизнес-планам и в целом становятся более избирательны по отношению к предлагаемым бизнес-концепциям.

Предпринимателям, которые хотят развиваться и реализовывать свои идеи на практике, следует уже сейчас включаться в борьбу за ресурсы инвесторов, чтобы после окончания рыночной турбулентности занять лидирующее положение в высококонкурентной среде. Для того чтобы именно ваш проект получил одобрение, необходимо не только привлекать внимание с помощью интересной, необычной и современной бизнес-концепции, важно соблюсти все необходимые условия для правильной подачи и доведения предпринимательской идеи до целевой аудитории [1].

Для достижения указанной цели необходимо выполнить ряд условий. Например, предприниматель должен четко представлять портрет потенциального инвестора или отраслевую принадлежность кредитной организации. Не целесообразно, например, обращаться в банк сельхоз профиля с бизнес-идеей о развитии организации по производству надувных батутов или станции технического обслуживания автомобилей. В таком случае, максимально высоки риски получить отказ в привлечении ресурсов, так как инвестор или банк не смогут просчитать все нюансы и особенности непрофильного для себя направления и откажутся от подобного рода вложений [2].

Это ключевой момент, от которого в дальнейшем зависит, как будет выстраиваться линия взаимодействия, в противном случае придется потратить время на разработку двух-трех и более стратегий сотрудничества с Дневник науки | www.dnevniknauki.ru | СМИ Эл № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

потенциальными инвесторами. Как правило, инвестор – это лицо, обладающее свободными финансовыми ресурсами, готовое вкладываться в те или иные бизнес-проекты в целях преумножения своего капитала. Достаточно часто – это люди, которые не только обладают свободными деньгами, но и являются специалистами в своих областях – руководителями организаций и предприятий. Это означает, что времени на анализ ваших предложений у них крайне мало, именно поэтому разработанное бизнес-предложение заинтересовывать с 1-2 минут общения, с 1-2 страниц текста [3, 4]. Следует отметить основные критерии, предъявляемые к бизнес-предложению в виде документа - бизнес-плана:

- цель и задачи бизнес-проекта;
- финансовые показатели (потребность в ресурсах, собственные / заемные средства, срок окупаемости);
- четко прописанные условия участия инвестора в проекте;
- потенциальные риски и гарантии;
- наличие команды проекта.

Поскольку времени у инвесторов на анализ сотен предложений практически нет, то сразу на встречу с ним надеяться не стоит. Предстоит подготовить бизнес-план (презентацию) для того, чтобы пройти ряд согласований у его многочисленных помощников (ответственных служб), убедив их в значимости ваших идей для своего руководителя. Тогда появится надежда на встречу с инвестором. Каким же основным требованиям должен соответствовать бизнес-план? Перечислим их:

- четкая структура;
- правильность и открытость расчетов;
- достоверность и проверяемость исходных данных;
- логичность предложений и выводов;
- наличие всех необходимых согласований (разрешений, лицензий и т.п.).

Останавливаясь на вопросе о продвижении (защите) предпринимательской бизнес-концепции, то следует говорить о полноценной ее презентации перед заинтересованными лицами, на которой должны поверить не только в саму бизнес-концепцию, но и в личность предпринимателя, команду проекта. Только после успешной презентации начнется полноценная работа с заявкой на финансирование проекта [5]. Поэтому необходимо соблюдать следующие элементы эффективного представления информации:

- деловой стиль докладчика;
- сдержанность в оценках проекта;
- соответствие заранее утвержденному регламенту;
- защита проекта «без бумажки»;
- наличие информативного графического материала в презентации;
- обязательно озвучить цель и задачи проекта, контрольные точки, возможные условия участия инвестора и планируемые результаты;
- благодарности и ответы на вопросы.

В рамках презентации проекта обязательно должны быть подробно раскрыты условия участия инвестора в проекте. Должна совпасть не только профессиональная (отраслевая) сфера интересов, но и финансовые интересы. Если лично предприниматель заинтересован в развитии своего бизнеса, получении высокой прибыли, росте стоимости своей компании с минимальными издержками при привлечении инвестиций, то инвестор в свою очередь попытается занять наиболее выгодную для себя позицию. Инвестор заинтересован не только во вложении средств, но и в безусловном их возврате в полном объеме с процентами (дивидендами), что сопряжено с предоставлением ему определенных гарантий. Раскроем возможные условия участия инвестора в проекте:

- денежные средства под процент;
- денежные средства под процент и залоговые гарантии;

- денежные средства под процент, залоговые гарантии и поручительство;
- денежные средства под процент и временное или постоянное участие в бизнесе (доля);
- различные вариации вышеперечисленных условий.

Подводя итог, необходимо отметить, что после проведения презентации инвестор может взять тайм-аут для изучения бизнес-предложения и подготовки своего ответа. За это время могут произойти самые разные события, поэтому еще до начала переговоров необходимо оформить соглашения о конфиденциальности и об ответственности за разглашение коммерческой информации. Таким образом, соблюдая все вышеобозначенные рекомендации, предпринимательский замысел можеткратно повысить свои шансы на поддержку со стороны инвестора, а инициатор бизнес-концепции получить дополнительные возможности для получения конкурентных преимуществ на рынке.

Библиографический список:

1. Леонов, С.А. Методология исследования инновационных бизнес-процессов [Текст] / С.А. Леонов // Вестник Самарского университета. Экономика и управление. - 2019. - Т. 10. № 4. - С. 13-20.
2. Абрамов Д.В. Перспективы экономического развития России. / Д.В. Абрамов // Актуальные вопросы экономических наук и современного менеджмента: сб. ст. по матер. XIII-XIV междунар. науч.-практ. конф. - 2018. - № 8-9(10), Новосибирск: СибАК, -С. 28-42.2.
3. Храмова О. О. Некоторые пути повышения инвестиционной привлекательности предприятия / О. О.Храмова, В. С. Павлов // Молодой ученый. - 2016. – С. 1056-1059.

4. Юхтанова Ю. А. Методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия и их сравнительная характеристика / Ю. А. Юхтанова, А. В. Братенкова // Молодой ученый. - 2016. – С. 780-787.

5. Shatalova T.N., Chebykina M.V., Zhirnova T.V., Korobejnikova E.V., Bobkova E.Y. Innovative properties of the business raw materials potential formation and operation International Journal of Applied Business and Economic Research. 2017. T. 15. № 11. С. 29-39.

Оригинальность 92%