

*Business support for sustainable development*  
*Business Matryoshka*



# Искусство создания успешной электронной презентации

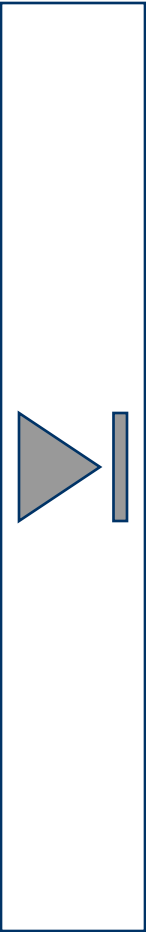
Учебно-консультационный  
семинар

# Программа семинара

- Назначение электронной презентации предприятия
- Технология разработки презентации:
  - этапы планирования, подготовки и проведения презентации
  - использование тех.средств и иллюстративных материалов
- Применение вычислительной техники, программные продукты, используемые для создания презентаций
- Оптимальное содержание и объём презентации
- Выбор стиля и дизайна презентации
- Разработка презентации инвестиционных проектов
- Демонстрация и обсуждение примеров презентаций
- Подведение итогов семинара, ответы на вопросы

- **Представьтесь, пожалуйста**
  - **КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ** разработки презентации интересуют Вас особенно?
- **КАКИМ ОПЫТОМ** разработки и проведения презентаций Вы располагаете?

# Каким должен быть текст документа (отчета)

- 
- **СТАНДАРТИЗИРОВАННЫМ**: соответствие требованиям «заказчика» или структуре типового вопросника по данной теме
  - **КОРРЕКТНЫМ**: все оценки должны быть реалистичными и аргументированными
  - **СДЕРЖАННЫМ**: основываться на цифрах и фактах, избегать описательности и эмоциональных оценок
  - **ДОСТУПНЫМ**: простой и ясный язык, меньше технических и специальных терминов
  - **РАЗБОРЧИВЫМ**: хорошо читаемый шрифт, больше подзаголовков и промежуточных выводов
  - **ИЛЛЮСТРИРОВАННЫМ**: больше схем, графиков и рисунков
  - **ЛАКОНИЧНЫМ**: пояснительная записка - в минимальном объеме, все детали и подтверждающие документы - в приложения

**+ Огромная роль эффективной презентации!**

# Презентация: нужна ли она?

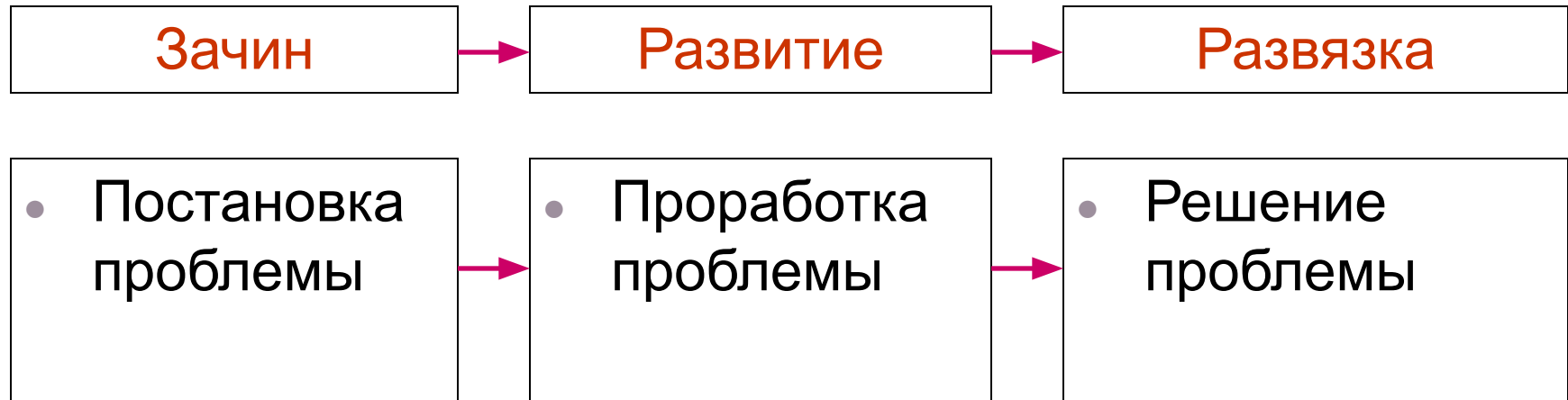
- Да, если нужно убедить кого-то (делового партнера, руководителя или инвестора) в привлекательности Вашей бизнес-идеи
- Нет, если сама презентация к демонстрации не планируется и делается для «комплектности»
- Да, если пробуждает любопытство и стимулирует желание узнать больше информации
- Нет, если презентация заменяет документ или расчет (например, бизнес-план проекта), которых пока нет
- Да, если может послужить автору в деле продвижения объекта презентации

# Планирование презентации: с чего начать

- **Шаг 1** - Сформулировать цель презентации – это будет критерием для отбора слайдов:
  - информировать, убедить или переубедить, предостеречь и т.д.
- **Шаг 2** - Определиться с составом аудитории – её потребности, степень подготовленности:
  - заинтересованность, опыт, сопротивление, убеждения, предубеждения и т.д.
- **Шаг 3** - Установить лимит времени (чем меньше, тем лучше!) и отсеять второстепенные слайды:
  - 3 «метки»: **А** – самое обязательное, **В** – включить, если будет возможность, **С** – если останется время и об этом спросят
- **Шаг 4** - Составить план презентации



# Композиция презентации: типовая схема



- Цели:
- Концентрация внимания аудитории
- Уравнивание слушателей в степени их осведомленности

- Цели:
- Анализ текущей ситуации и «болевых точек» проблемы
- Обоснование стратегических задач

- Цели:
- Оценка альтернатив решения проблемы
- Развернутые выводы и рекомендации

# Композиция презентации: схема шести «П»

Предисловие

Положение

Проблема

Перспективы

Предложение

Послесловие

Вопрос:  
как уточнится  
эта схема  
для презентации  
предприятия?



# Изучите свою аудиторию

- Опыт: осведомленность, готовность к восприятию «профессионального слэнга»
- Мотивация: заинтересованность в предлагаемой информации
- Неформальность: старые знакомые или соблюдение дистанции и правил этикета
- Прочие моменты: профессиональный состав, социальный статус, однородность

# Неоднородность аудитории: как с этим справиться

- Заочное знакомство со слушателями:
  - через организаторов презентации
  - через Интернет и иные открытые сведения
- Общие вопросы перед началом презентации:
  - побольше узнать об участниках
  - установить лучший человеческий контакт
  - выявить наиболее актуальные темы
- Рассказ о себе, не избегая самоиронии
- Корректировка дискуссии по ходу презентации:
  - немедленная реакция на вопросы из аудитории
  - вовлечение в процесс всех присутствующих

# Вступительная часть презентации: не для слайдов

- Приветственные любезности:
  - слова благодарности и надежды быть полезным
- Представление ведущего:
  - имя, должность, опыт, представление коллег
- Формулировка целей презентации:
  - ориентация на интересы присутствующих
- Регламент работы:
  - время, структура презентации, порядок работы

# Способы расположить к себе

- Выражение искренних чувств
- Какое-то откровение из практики лектора
- Неназойливая шутка, имеющая прямое отношение к предмету рассмотрения
- Возражение собственным доводам, высказываемым в ходе презентации («антитеза»)



*Главное – вызвать интерес аудитории и дать понять, что Вы – не «звезда», а такой же человек, как все присутствующие*

# Подведение итогов: 4 обычных элемента

- Резюме важнейших моментов презентации:
  - могут быть повторены важнейшие фрагменты
- Рекомендации и предложения:
  - с предельной конкретизацией (по срокам и т.п.)
- Представление дополнительных документов:
  - структура письменного отчета и приложений к нему
- Благодарность за внимание и предложение задавать вопросы

# Темы для самоанализа

КАКАЯ ИЗ УСЛЫШАННЫХ ПРЕЗЕНТАЦИЙ ВАМ ПОКАЗАЛАСЬ НАИЛУЧШЕЙ? ПОЧЕМУ

ЧТО БОЛЬШЕ ВСЕГО РАЗДРАЖАЛО ВАС В ЧУЖИХ НЕУДАЧНЫХ ПРЕЗЕНТАЦИЯХ?

КАКИЕ ВСТУПЛЕНИЯ К ПРЕЗЕНТАЦИЯМ ВАМ ЗАПОМНИЛИСЬ? ЧЕМ ОНИ ЗАПОМНИЛИСЬ?

КАК МНОГО ВРЕМЕНИ УХОДИЛО НА ТО, ЧТОБЫ СФОРМИРОВАТЬ МНЕНИЕ О ВЕДУЩЕЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ?

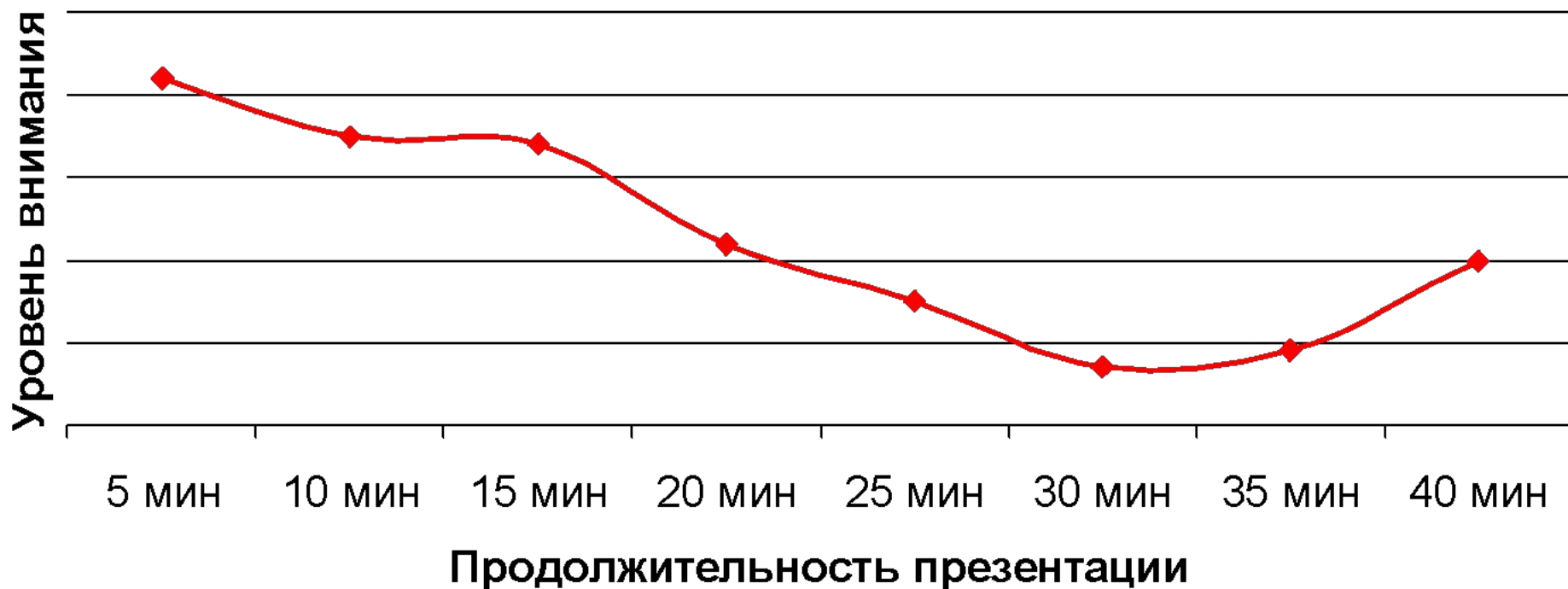


# Несколько прописных истин: какая презентация не нравится никому

- Затянутая, перенасыщенная, пытающаяся охватить всё сразу
- «Дежурно-типовая», не учитывающая интересы конкретной аудитории
- Скучная, занудная, однообразная
- Монотонная, без обратной связи с аудиторией
- Хаотичная, непонятная, без логического стержня
- Используемая письменный профессиональный язык, а не живую разговорную речь

# Кривая внимания: что утверждают психологи

Типичная кривая внимания





# Кривая внимания: ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Максимум внимания - в первые 20 минут
- Главные факты - в самом начале и в самом конце презентации
- Ухищрения для пробуждения интереса аудитории разумно использовать в «провалах» интереса - после 20-й минуты
- Четко обозначить продолжительность презентации и предупреждать об остающемся времени - это концентрирует внимание

# Удержание внимания: приемы и ухищрения

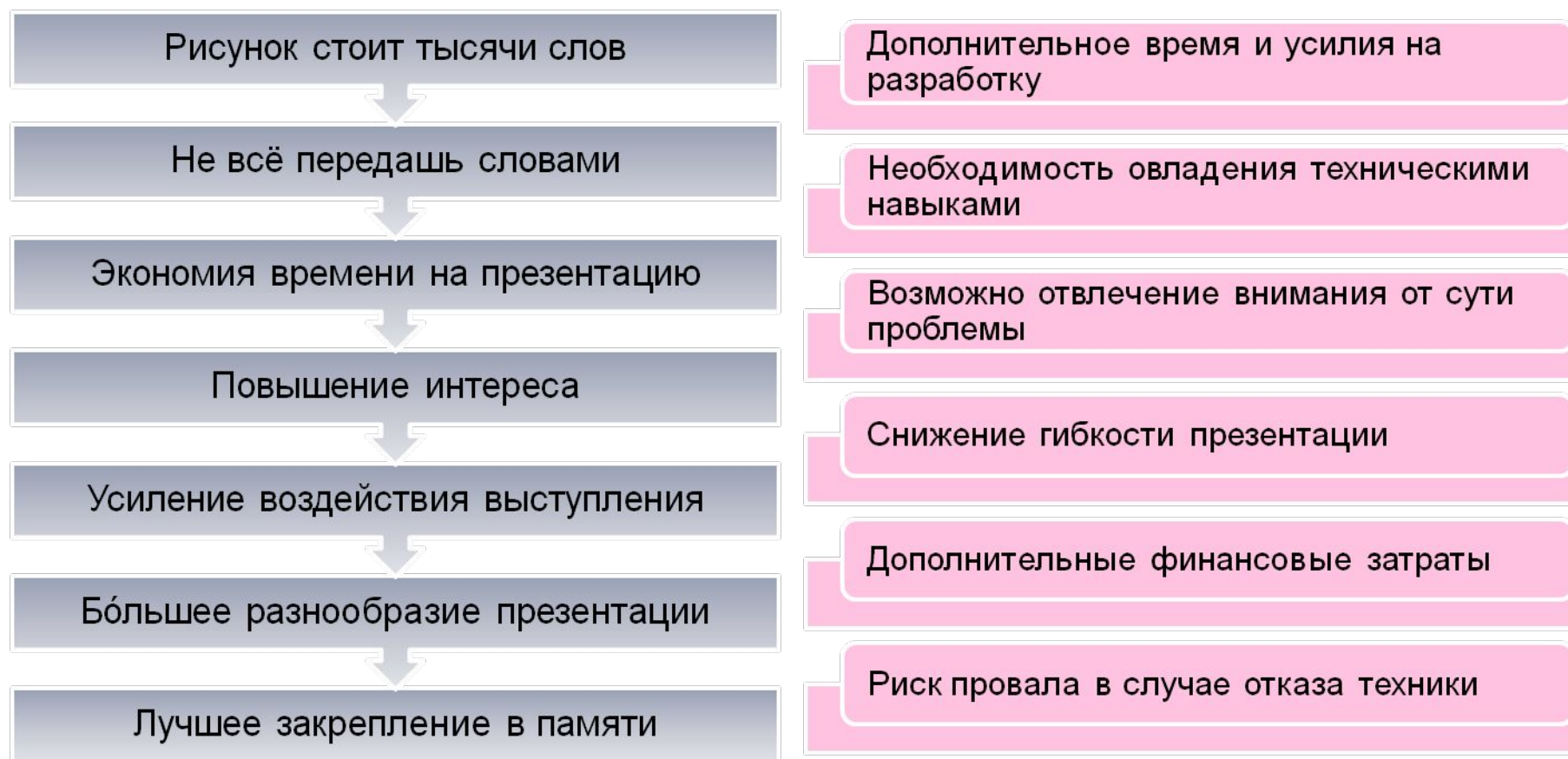
- Периодическое информирование аудитории о том, что её ждёт впереди
- Активное использование визуальных средств:
  - поясняющих, подтверждающих или оказывающих воздействие (что услышал, то забыл - что увидел, то запомнил)
- Вовлечение аудитории в презентацию
  - апеллирование к слушателям, ссылки на их мнение, просьба высказаться, риторические вопросы
- Смена ведущих по разделам презентации
- Структурирование презентации
  - разбивка на «главы»

# Использование визуальных средств: что возможно

- Плакаты
- Схемы
- Флип-чарт
- Белая доска с фломастерами
- Диапроектор со слайдами
- Эпидиапроектор с «прозрачками»
- Видеомагнитофон с видеороликами
- Мультимедийный LCD-проектор с компьютером

- **Что из этого перечня имеет смысл применять для презентации Вашего предприятия?**

# Использование визуальных средств: «за» и «против»



# Слайды для презентации: четыре разновидности

Что из этого оставить,  
а что убрать?

- **Необязательные:** дублируют то, что можно сказать словами
- **Пропущенные:** возникают при утрате контакта оратора и аудитории
- **Воздействующие:** концентрируют внимание на самом важном
- **Вербальные:** содержат законченные высказывания («заметки к выступлению»)

# Слайды для презентации: хит-парад ошибок

- **Слишком много слов:** слайд - не замена ведущего, а его поддержка
- **Слишком мелко и нечитабельно:** слайд должен читаться с последнего ряда
- **Цветовая перенасыщенность:** **цветовую** схему нужно рассчитывать на дальтоника
- **Невразумительность:** в слайде не допустим переизбыток информации, чрезмерное усложнение и путаница

# Разработка слайдов: маленькие хитрости

Побольше запоминающихся афоризмов (принцип «надписи на майке»)

Побольше графики (НО: не сложной и перенасыщенной!)

Побольше предельных упрощений (можно разбивать информативные слайды на серии слайдов)

Разумное чувство меры в применении дополнительных визуальных эффектов - ретуширование, выделение, анимация, звуки, картинки, видео и др.

# Оформление слайдов: на вкус и цвет ...

- Игра цветов (рекомендовано психологами):
  - Синий: успокаивает
  - Красный и оранжевый: побуждает к действию
  - Зеленый: создает позитивный настрой
- Использование фирменного цветового стиля:
  - Узнаваемость и запоминаемость (маркетинг)
  - «Стильность» и концентрация внимания
  - Эффект профессионализма и основательности
- Осторожное использование цветного фонового заполнения: например, **красный** цвет плохо читается на **тёмно-синем и зелёном фоне**



# Оформление слайдов: что написано пером...

- Разнообразие шрифта: **ограничить 1-2 типами!**
- Стиль шрифта: **должен соответствовать единому стилю – лучше фирменному**
- Стандарт шрифта: **стандартные (Arial, Times Roman) предпочтительнее нестандартных, так как привычны для глаза и не отвлекают внимание**
- Размер шрифта: **максимально крупный**

# «Три кита» Microsoft Office для ежедневной работы

- Текстовой редактор
- **Word** - для работы с текстами
- Электронные таблицы
- **Excel** - для вариантных расчетов и диаграмм
- Презентационная программа
- **PowerPoint** - для рекламы и продвижения, выразительного и эффективного общения с аудиторией



# PowerPoint - специальный программный продукт для подготовки презентации

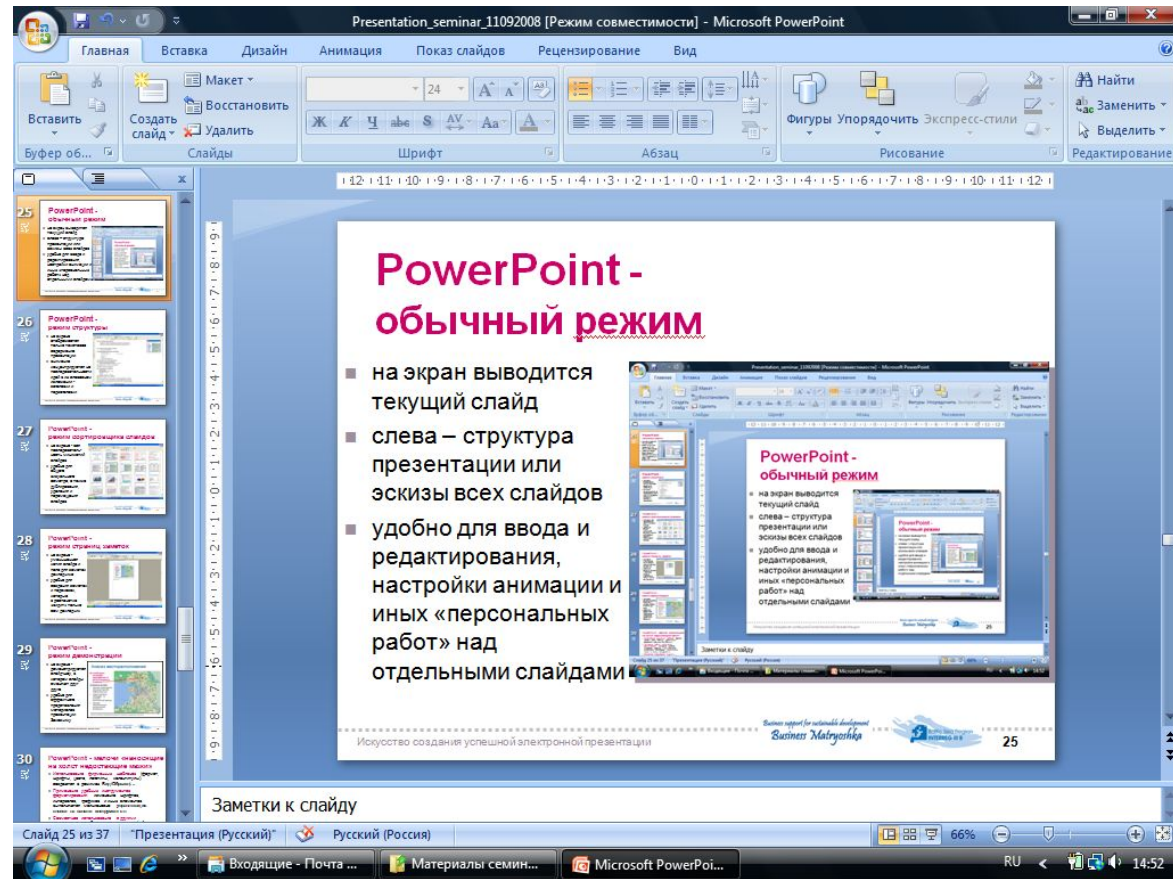
- **Создание и модификация презентаций:** дизайн, корректировка содержания
- **Украшение презентации:** использование таблиц, графиков и диаграмм
- **Фирменный стиль презентации:** использование шаблонов, колонтитулов, форматирование
- **Демонстрация и распечатка презентаций:** слайд-шоу с анимацией, печать «раздачек»
- **Совместное использование с иными приложениями MS Office:** экспорт-импорт, переход к другим файлам

**Он-лайн учебник в сети Интернет – см.**

**<http://office.microsoft.com/ru-ru/training/FX100565001049.aspx>**

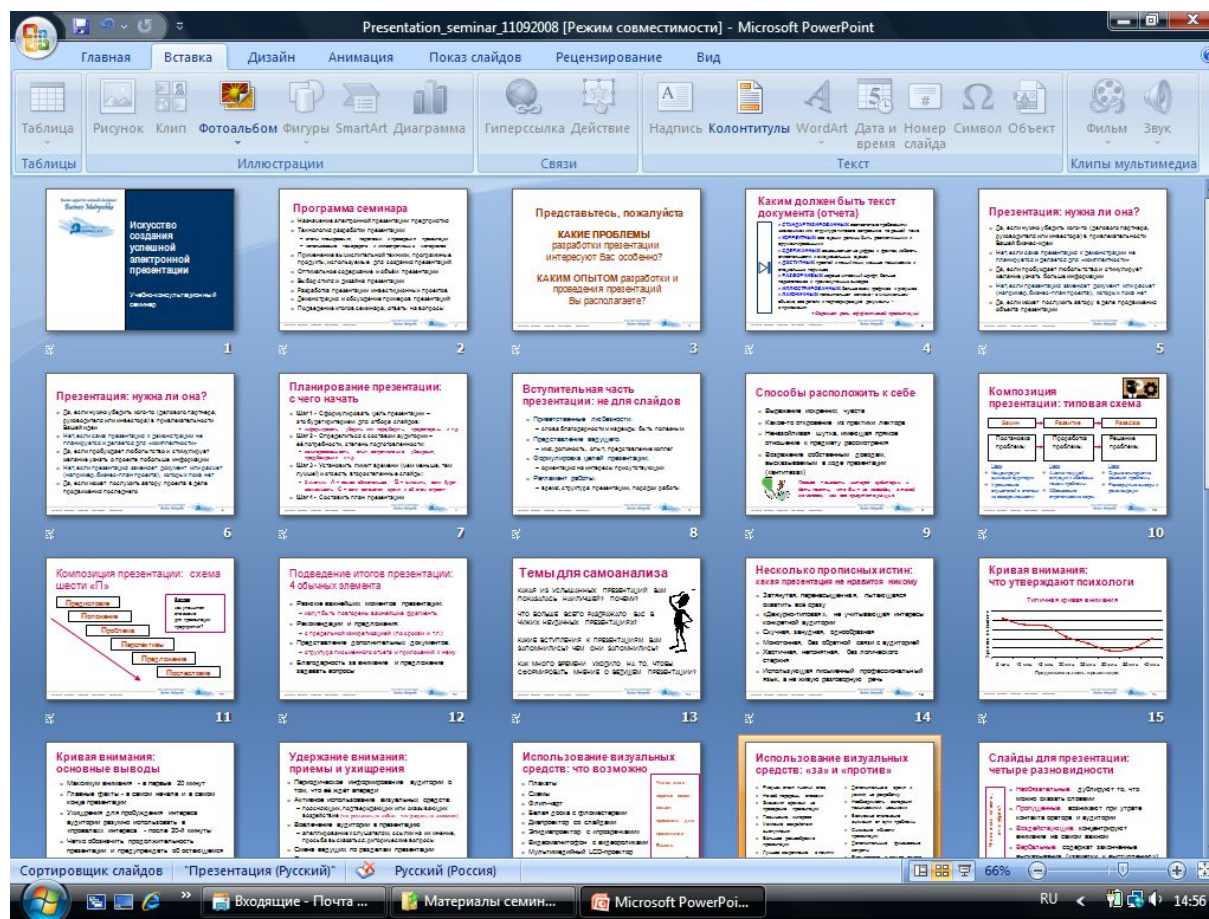
# PowerPoint - обычный режим

- на экран выводится только текущий слайд
- слева – структура презентации или эскизы всех слайдов
- удобно для ввода и редактирования, настройки анимации и других «персональных работ» над отдельными слайдами



# PowerPoint - режим сортировщика слайдов

- на экране - вся последовательность миникопий слайдов
- удобно для общего визуального осмотра слайдов, а также их дублирования, сортировки, удаления и перемещения





# PowerPoint - режим демонстрации

- на экране - демонстрируется слайд-шоу, в котором слайды сменяют друг друга
- удобно для эффектного показа презентации и просмотра готовой презентации глазами зрителя

## PowerPoint - режим демонстрации

- на экране - демонстрируется слайд-шоу, в котором слайды сменяют друг друга
- удобно для эффектного показа презентации и просмотра готовой презентации глазами зрителя

## PowerPoint - режим демонстрации

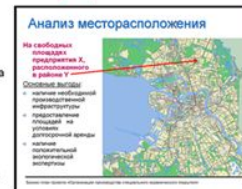
- на экране - демонстрируется слайд-шоу, в котором слайды сменяют друг друга
- удобно для эффектного показа презентации и просмотра готовой презентации глазами зрителя

## PowerPoint - режим демонстрации

- на экране - демонстрируется слайд-шоу, в котором слайды сменяют друг друга
- удобно для эффектного представления материалов презентации Заказчику и просмотра готовой презентации глазами зрителя

## PowerPoint - режим демонстрации

- на экране - демонстрируется слайд-шоу, в котором слайды сменяют друг друга
- удобно для эффектного представления материалов презентации Заказчику и просмотра готовой презентации глазами зрителя



Искусство создания успешной электронной презентации

Business support for sustainable development  
Business Matryoshka

Baltic Sea Region  
INTERREG III B

27

# PowerPoint - мелочи «наносящие на холст недостающие мазки»

- **Использование готовых макетов слайдов:** Главная / Создать слайд / Образец / ... , а лучше **собственных фирменных шаблонов** (формат, шрифты, цвета, логотипы, колонтитулы, ...)
- **Применение удобных инструментов форматирования:** изменение шрифтов, интервалов, графиков и иных элементов выполняются молниеносно: различные управляющие кнопки на панели инструментов
- **Совместное использование с другими приложениями:** обращение к другим файлам не выходя за пределы презентации

# PowerPoint - приёмы создания слайд-шоу

- **Разнообразиие анимационных эффектов на слайдах:**  
Анимация / Настройка анимации / ...
- **Временное устранение эффектов анимации:**  
Показ слайдов / Настройка демонстрации / Без анимации
- **Применение эффектов перехода от слайда к слайду:**  
Анимация / Переход к этому слайду / ...
- **Применение различных эффектов перехода:**  
Показ слайдов / Настройка / ...
- **Завершение «чёрным слайдом»:**  
выбрать правой кнопкой мыши **Экран / Черный экран**
- **Возможность автоматической демонстрации:** Показ слайдов / Настройка демонстрации / Смена слайдов по времени и сохранить файл как **«Демонстрация «Демонстрация PowerPoint«Демонстрация PowerPoint»**



# PowerPoint – режим репетиции презентации

- **Репетиция презентации:**

- Показ слайдов / Настройка времени / Репетиция

Можно:

- Определить время, необходимое для каждого слайда
- Узнать продолжительность Презентации в целом
- Уточнить временные настройки для отдельных фрагментов презентации



**Искусство  
создания  
успешной  
электронной  
презентации**

Учебно-консультационный  
семинар

# PowerPoint – презентация с помощью заметок докладчика

- Использование заметок докладчика:

- Показ слайдов / Режим докладчика

Слайды на мониторе докладчика со «шпаргалками», а на мультимедийном проекторе для показа без подсказок

**Анализ многопрофильного предприятия при ограниченной мощности (задача)**

Предприятие рассматривает возможность аренды дополнительных мощностей. Выпускается 2 продукта со следующими показателями (в месяц):

	А	Б
Сбыт сегодня, ед.	6	4
Спрос, ед.	11	10
Прирост производства при доп.аренде, ед.	4	3
Цена, тыс.руб. на ед.	100	150
Переменные затраты, тыс.руб. на ед.	80	120
Общие постоянные затраты, тыс.руб.	200	
Затраты на доп.аренду, тыс.руб.	50	

Требуется: Определить, какому продукту следует отдать предпочтение в случае дополнительной аренды производственных мощностей

1. Рассчитаем МП для каждого продукта:  
 МП<sub>А</sub> = 100 - 80 = 20  
 МП<sub>Б</sub> = 150 - 120 = 30  
 2. Прибыль = 20\*6 + 30\*4 - 200 = -40  
 3. Прибыль при разных вариантах расширения производства:  
 Вариант 1. Расширение производства по продукту А:  
 Прибыль = 20\*(6+4) + 30\*4 - (200+50) = 70 т.р.  
 Вариант 2. Расширение производства по продукту Б:  
 Прибыль = 20\*6 + 30\*(4+3) - (200+50) = 80 т.р. - то есть вариант расширения производственной линии по Б предпочтительнее!  
 ИО: достаточно было просто взглянуть на МП по продуктам (30 > 20), из чего сразу видно, что продукт Б предпочтительнее.

Предприятие рассматривает возможность аренды дополнительных мощностей. Выпускается 2 продукта со следующими показателями (в месяц):

	А	Б
Сбыт сегодня, ед.	6	4
Спрос, ед.	11	10
Прирост производства при доп.аренде, ед.	4	3
Цена, тыс.руб. на ед.	100	150
Переменные затраты, тыс.руб. на ед.	80	120
Общие постоянные затраты, тыс.руб.	200	
Затраты на доп.аренду, тыс.руб.	50	

Требуется: Определить, какому продукту следует отдать предпочтение в случае дополнительной аренды производственных мощностей

Слайд: 34 из 40    Время: 00:12    12:27    Масштаб: [ ] [ ]

# Анализ многопрофильного предприятия при ограниченной мощности (задача)

- Предприятие рассматривает возможность аренды дополнительных мощностей.
- Выпускается 2 продукта со следующими показателями (в месяц):

	<b>А</b>	<b>Б</b>
Сбыт сегодня, ед.	6	4
Спрос, ед.	11	10
Прирост производства при доп.аренде, ед.	4	3
Цена, тыс.руб. на ед.	100	150
Переменные затраты, тыс.руб. на ед.	80	120
Общие постоянные затраты, тыс.руб.		200
Затраты на доп.аренду, тыс.руб.		50

Требуется: Определить, какому продукту следует отдать предпочтение в случае дополнительной аренды производственных мощностей

# Ведение презентации: что ослабляет контакт с аудиторией

- Высокомерие и категоричность ведущего
- Манера речи, бедность языка
- Неумение организовать процедуру «вопрос-ответ»: лучше оговорить во вступительной части в качестве регламента

Вопросы чаще всего делятся на:

- Скрытое возражение
- Тестирование знаний
- Демонстрация себя
- Открытый вызов

# Ответы на вопросы: 7 проверенных способов

- Ответить на вопрос немедленно
- Признать своё незнание и пообещать навести справки
- Пообещать ответить в другом разделе
- Переадресовать вопрос другому эксперту
- Вернуть вопрос тому, кто его задал
- Задать вопрос другому слушателю
- Поставить вопрос на общее обсуждение

# Парадокс группового поведения



ЧЕМ БОЛЬШЕ РАЗМЕР АУДИТОРИИ,  
ТЕМ МЕНЬШЕ ОНА РЕАГИРУЕТ НА  
**СОДЕРЖАНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ,**  
И ТЕМ БОЛЬШЕ НА ТОГО ЧЕЛОВЕКА,  
**КОТОРЫЙ ВЕДЁТ ПРЕЗЕНТАЦИЮ**

# Презентация для малой аудитории (не более 7 человек)

- Не монолог, а диалог
- Борьба с пассивностью и спокойствием
- Демократичность и раскованность
- Меньше заорганизованности, больше неофициальности и спонтанности
- Преобладание режима «вопрос-ответ»
- Максимум проявления знания предмета
- Минимум «наворотов» в использовании визуальных средств

# Подготовка презентации: штрихи мелкие, но важные

- **Место проведения:** меньше пустого пространства
- **Расположение мебели:** оптимален «квадрат», что облегчает обмен мнениями и концентрирует внимание
- **Тип освещения:** важно, в т.ч. при использовании проектора и лазерной указки (предпочтительней курсора)
- **Одежда ведущего:** консерватизм и аккуратность в сочетании с адаптацией к стилю аудитории
- **Проверка:** предварительное знакомство, работоспособность устройств, запасные варианты
- **Общий настрой:** сугубо позитивный, без паники

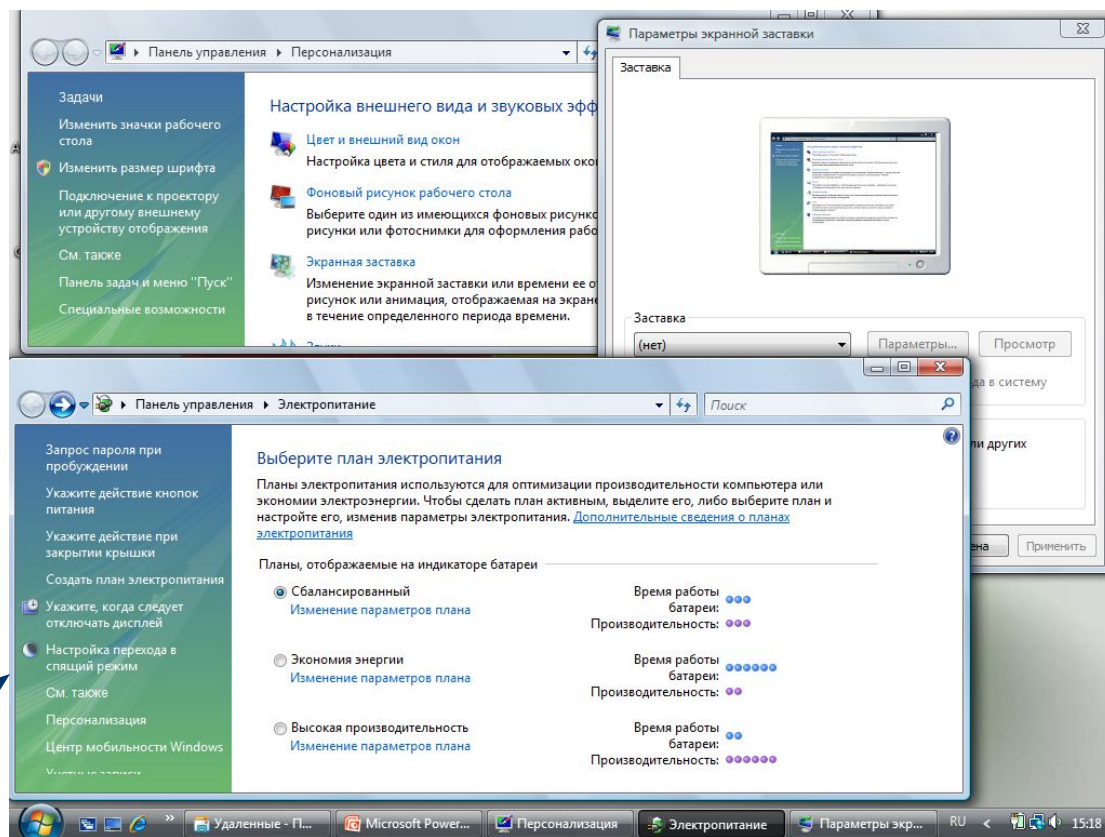


# Проведение презентации: перемещения ведущего

- **Оптимальная подвижность:**  
не стоять на месте (тем более не сидеть),  
но и не мельтешить
- **Наличие «исходной точки» движения:**  
находясь в ней, легче добиться усвоения  
важнейших моментов презентации
- **Свободный экран:**  
важен, но иногда, заслонив его, легче переключать  
внимание на себя. НО: лучше пользоваться «чёрной  
заставкой» (**клавиша «В/И»**)

# Проведение презентации: борьба с «засыпанием» экрана

- Для исключения несанкционированного отключения экрана на Рабочем столе ПК:
  - Свойства /
  - Экран (Экранная заставка) /
  - Заставка /
  - Питание (Параметры электропитания) /
  - Переход в спящий режим /
  - Никогда /



# Эффективность презентации: способы её повышения

- Четкое информирование аудитории:
  - В начале: сообщение темы и направленности презентации
  - В ходе: акцент на то, **ЧТО ИМЕННО** Вы хотите сказать тем или иным слайдом
  - В конце: выводы и предложения, обращенные к присутствующим.  
Лучше – **ИТОГОВЫЙ СЛАЙД**, который остаётся на экране, когда пойдут ответы на вопросы
- Честная **работа над ошибками** презентации – для их исключения в будущем

# Презентация проекта: ТИТУЛЬНЫЙ ЛИСТ

Титульный лист  
презентации:

- Логотипы
- Название
- Графика
- Адресная информация
- Элементы единого фирменного стиля



Поддержка развития Калининградской области (EuropeAid/114287/C/SV/RU)  
Support for the Regional Development of Kaliningrad (EuropeAid/114287/C/SV/RU)

Создание этнографического и ремесленно-торгового центра «Рыбная деревня»

Общая презентация проекта



This project is funded by the EU



236006 Калининград  
ул. Геологическая 1, каб. 404  
Тел./факс: +7 0112 53 61 20  
+7 0112 43 62 75  
e-mail: sperotto@rda.baltnet.ru  
<http://www.kaliningrad-rda.org>

# Презентация проекта: структура бизнес-плана



# Презентация проекта: описание бизнес-идеи

Минимальные  
требования:

- Лаконизм
- Четкость
- Наглядность
- Маркетинговая направленность

## Суть бизнес-идеи проекта

Создание в историческом центре  
Калининграда делового и  
культурно-развлекательного  
комплекса, ориентированного на:

**Популярное и красочное  
представление особенностей быта  
жителей города**

**Продажа объектов недвижимости**

**Сдача в аренду площадей для:**

- офисов
- торговли
- общепита
- сервиса и развлечений
- гостиниц



**архитектура  
развлечения  
одежда и обряды  
народные ремесла и  
промыслы  
национальная кухня**

**Комплексное обслуживание  
клиентов на уровне мировых  
стандартов**

Создание Центра "Рыбная деревня" / Бизнес-план подготовлен в рамках  
проекта EUROPEAID/114287/C/SV/RU

2



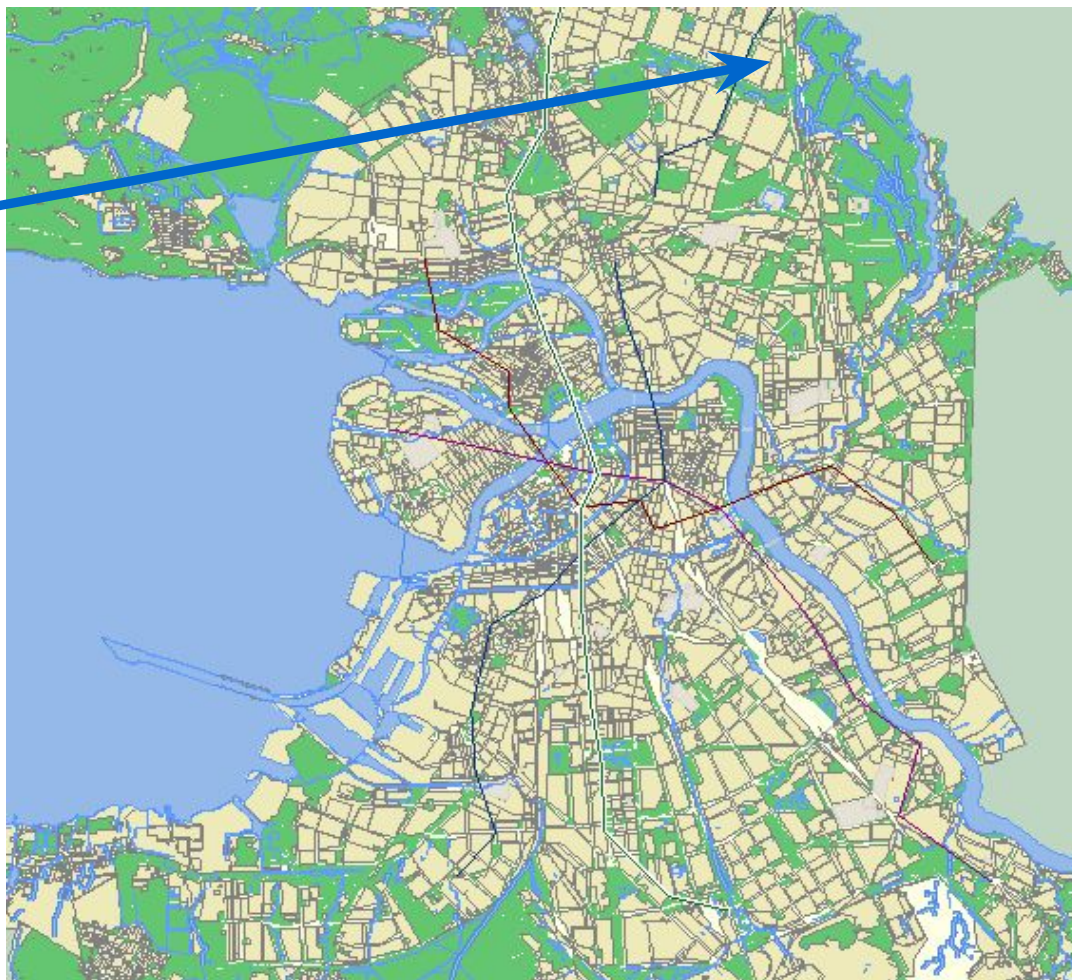
# Презентация проекта: анализ места реализации проекта

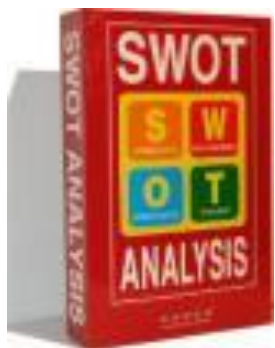
## На примере:

- **Строительство предприятия в районе Y**

## Основные выгоды:

- Наличие производственной инфраструктуры
- Стоимостные и технические параметры строительства
- Близость поставщиков и клиентов
- Наличие дорог





# Презентация проекта: SWOT-анализ

## ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ

## ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ

СИЛА

- Высокое качество продукта
- Имеющийся опыт в данной сфере
- Нарботанные деловые связи и контакты
- Квалифицированная команда и сотрудники
- Перспективы развития технологии
- Наличие детального бизнес-плана

- Рост рынка и перспективы расширения сферы применения
- Поддержка со стороны властей
- Перспективы установления долгосрочных связей с партнерами и заказчиками
- Благоприятные региональные условия благодаря выгодному местоположению

СЛАБОСТЬ

- Относительно высокий объем требуемых инвестиций
- Нерешенность вопроса об источнике инвестиций
- Влияние сезонности спроса на готовую продукцию
- Необходимость затрат на продвижение на рынке

- Риск усиления конкуренции
- Снижение платежеспособности клиентов
- Увеличение налогов
- Инфляционные риски
- Форс-мажорные факторы
- Политические риски



# Презентация проекта: широкое использование диаграмм

Обычный перечень графиков:

- Объемы продаж
- Капитальные затраты
- Структура себестоимости
- График окупаемости проекта
- Динамика прибыли
- Движение денежных средств

## Основные статьи капитальных затрат



Соотношение экономических элементов затрат в объеме продаж

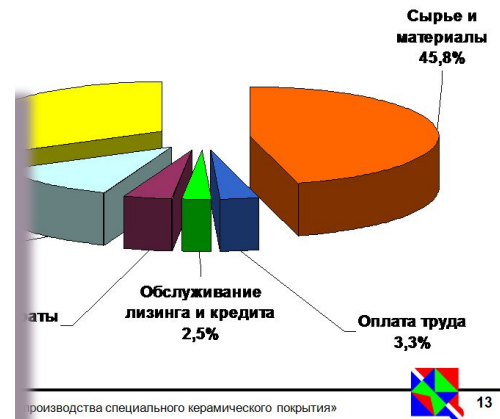
Чистая прибыль 32,8%

## График окупаемости инвестиций: реалистичный сценарий



Создание Центра "Рыбная деревня" / Бизнес-план подготовлен в рамках проекта EUROPEAID/114287/C/SV/RU

23



13

# Презентация проекта: подача итоговых показателей

	<b>Реалист. Сценарий</b>	<b>Пессимист. сценарий</b>	<b>Оптимист. сценарий</b>
Потребность в финансировании (тыс.руб)	<b>17 650</b>	<b>18 750</b>	<b>16 950</b>
Остаток денежных средств на конец 3 года (тыс.руб)	<b>38 687</b>	<b>15 813</b>	<b>65 190</b>
Чистая прибыль на конец проекта (тыс.руб)	<b>78 230</b>	<b>52 192</b>	<b>107 842</b>
Простой срок окупаемости	<b>10 кварталов</b>	<b>12 кварталов</b>	<b>9 кварталов</b>
Базовая ставка дисконтирования	<b>20,0% ГODOVЫХ</b>	<b>20,0% ГODOVЫХ</b>	<b>20,0% ГODOVЫХ</b>
Срок окупаемости с учетом дисконтирования	<b>11 кварталов</b>	<b>12 кварталов</b>	<b>10 кварталов</b>
Чистая текущая стоимость проекта NPV (тыс.руб)	<b>14 996</b>	<b>300</b>	<b>31 695</b>
Внутренняя норма доходности проекта IRR	<b>53,2% ГODOVЫХ</b>	<b>20,8% ГODOVЫХ</b>	<b>80,7% ГODOVЫХ</b>

# Презентация проекта: завершающая фаза

Принцип Штирлица:

«запоминается  
последняя  
фраза»:

- Четкие выводы по проекту
- Предложения, адресованные партнерам
- Пояснения о доп. источниках информации по проекту: бизнес-план и пр.
- Ответы на вопросы

## Формы участия в проекте

### Стратегический инвестор

- Один партнер
- Доля Инвестора в капитале - до 49%
- Участие во ВСЕМ КОМПЛЕКСЕ в целом
- Долгосрочное сотрудничество
- Доля Компании Проектного Финансирования (КПФ) - от 51% (проектная документация, иные активы)
- Возможность заключения Договора о совместной деятельности

### Прямой инвестор

- Несколько партнеров
- Доля Инвестора в капитале - до 10%
- Возможно приобретение отдельных объектов
- Возможны гибкие схемы сотрудничества на любые сроки
- Допускается право выкупа объекта у КПФ (но без поэтажной продажи)
- Заключение Инвестиционного договора

Создание Центра "Рыбная деревня" / Бизнес-план подготовлен в рамках проекта EUROPEAID/114287/C/SV/RU

31

# PowerPoint - использование с другими приложениями

- **Использование гиперссылок:**  
**Вставка / Связи / Гиперссылка / Вставка гиперссылки** и выбрать тот файл или то действие которое следует совершить при нажатии на данную гиперссылку

- **Подобные эффекты позволяют создавать слайд-шоу с разветвлениями**

