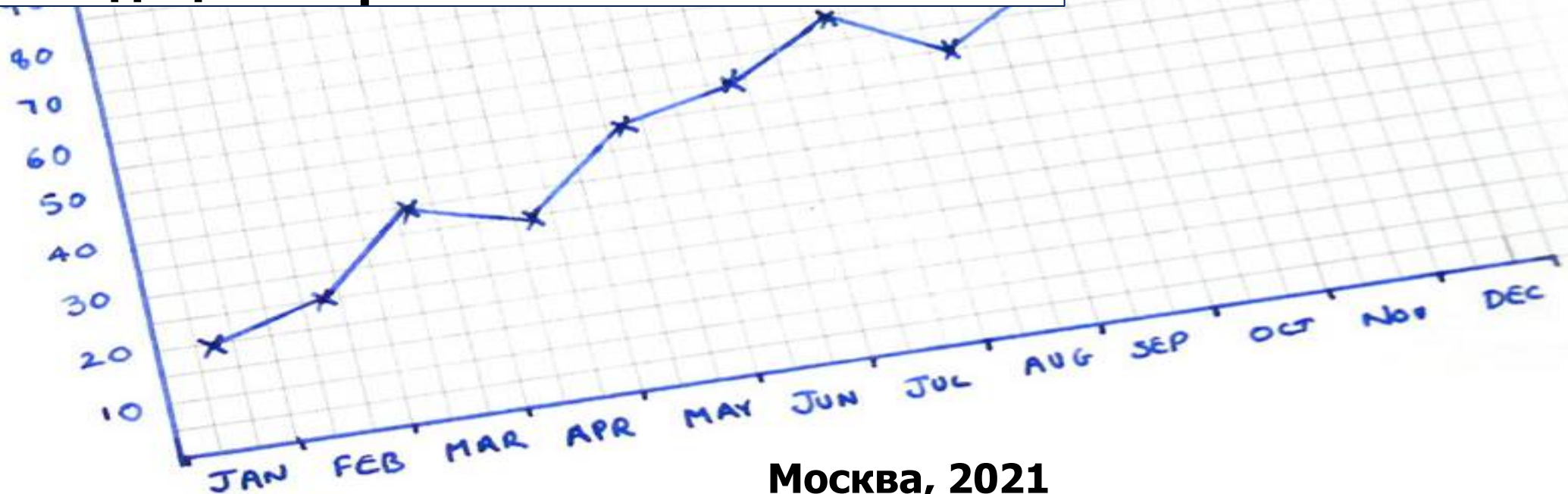


Курс «Стратегические и оперативные финансовые модели: практические решения»

Эффективные презентации для инвесторов:
рекомендации и практика



Москва, 2021



FINANCIAL TIMES



no.203.078

We live in FINANCIAL TIMES

- Since 1802



Михаил Черкасов

Директор по корпоративному финансированию нефтеперерабатывающей компании Славянск-Эко (www.slaveco.ru).

В предыдущие годы: Директор по корпоративному финансированию/Финансовый директор в компаниях: PrimeStar (**сеть ресторанов**); Valinor PLC (сельскохозяйственное производство и **международная торговля зерном**). Председатель правления **банка «Казначей»** (ныне – «Ренессанс кредит»),

Информационные материалы

Входящие - YouTube x | Рассылки — Яндекс.Почта x | Входящие — Яндекс.Почта x | Персональная страница x

Cherkasov.ch

Сервисы | Bookmarks | РосБизнесКонсалт... | Mail.Ru | Поиск в Интернете | Яндекс | Почта | Карты | Маркет | Новости | Другие закладки

Персональная страница Михаила Черкасова | Привет, admin171

Персональная страница Михаила Черкасова

Главная | Моделирование | Презентация | Программы | Ссылки | Стратегия | Корпоративные финансы | Обо мне

Приветствую моих слушателей!

Опубликовано Октябрь 25, 2013 автором admin171

▪ Русский
▪ English

Для слушателей Института повышения квалификации:

Май 2021

Пн Вт Ср Чт Пт Сб Вс

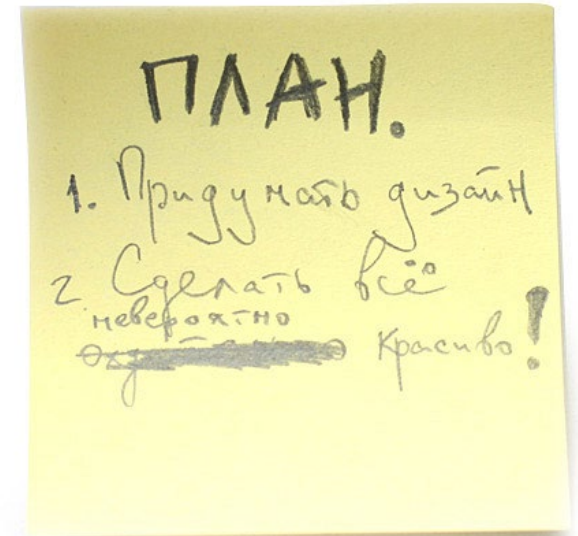
Imagine.pdf | Imagine.pdf | Show_Must_Go_O...pdf | Show_Must_Go_On.pdf | Показать все x

17:55
11.05.2021

e-mail:
mikhail@cherkasov.ch

План семинара и литература

- ➔ Презентации маркетинговые и Презентации компаний
- ➔ Типы и примеры Презентаций компаний
- ➔ Процесс подготовки Презентации компании
- ➔ Бизнес-кейс



Литература и дополнительные источники информации:

Леммерман Ханс. «Учебник риторики. Тренировка речи с упражнениями». М., 2000. С. 14-291.

Радислав Гандапас. «К выступлению готов». М., 2014. ISBN 978-5-00057-334-1. Гл. 1-3. С. 7-189.

Радислав Гандапас. «Камасутра для оратора». М., «Олимп-бизнес», 2005. ISBN 5-901028-92-9. С. 3-112.

Шахиджанян В. «Учимся говорить публично». — М., 2009 Аудиокнига. ISBN 978-5-9677-1106-0.

Вагин И.О. «Учись говорить публично». М., 2008. Аудиокнига.

Джин Железны. Говори на языке диаграмм. М., 2004. С. 16-110.

Джин Железны. Бизнес-презентация. М., 2004. С. 12-104.

Что такое презентация?

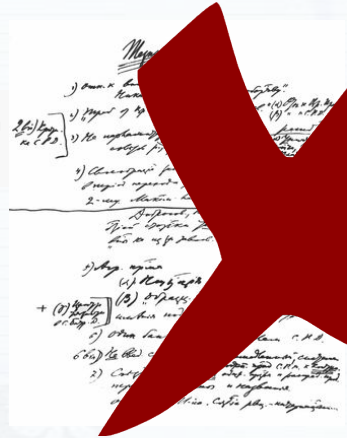
Презентация – направленная форма коммуникации от одного человека ко многим с использованием визуальных средств.

*«Презентации всегда готовятся исходя из следующей картины мира: представитель племени А должен встретиться ... с представителями племени Б (от которых ему что-то нужно) ... Результат практически всегда известен: если в комнате одни презентацию показывали, а другие — смотрели, то все эти люди не принимают решений. Решение будет принято позже на встрече старейшин племен А и Б» - **Артемий Лебедев**, гуру российского вебдизайна.*

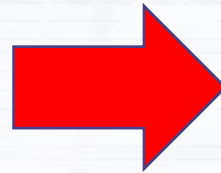


Что такое презентация?

Текст



Слайды

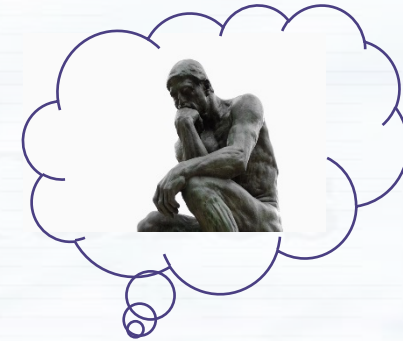


Презентация

- ЭТО:



Человек

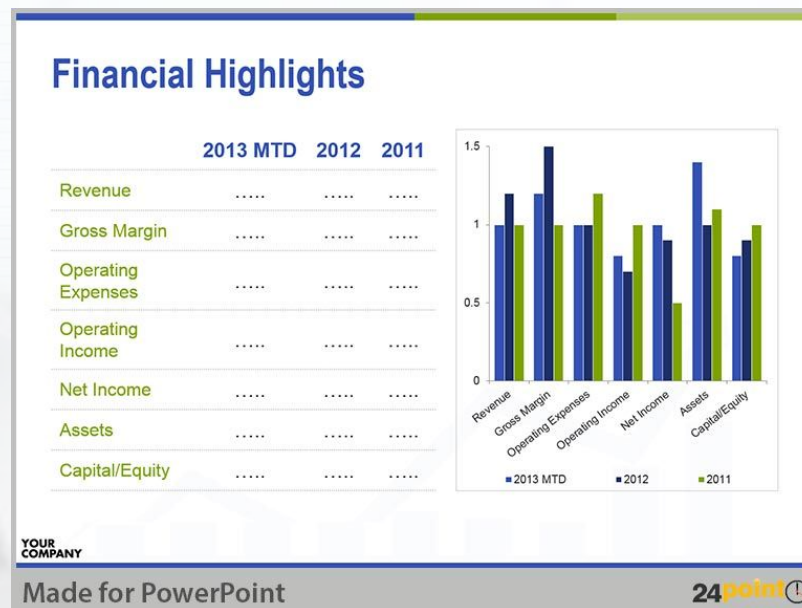


**И его
идея**

Цели презентации компании

~~РАССКАЗАТЬ О
КОМПАНИИ~~

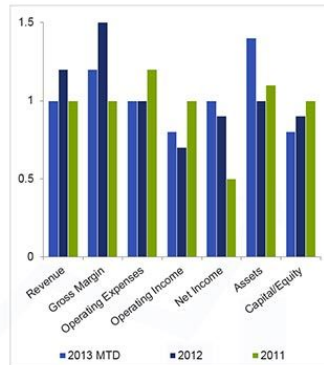
ПРОДАТЬ ЧТО-ЛИБО



Цели презентации компании

Financial Highlights

	2013 MTD	2012	2011
Revenue
Gross Margin
Operating Expenses
Operating Income
Net Income
Assets
Capital/Equity



ПРОДАТЬ

ТОВАР

КОМПАНИЮ

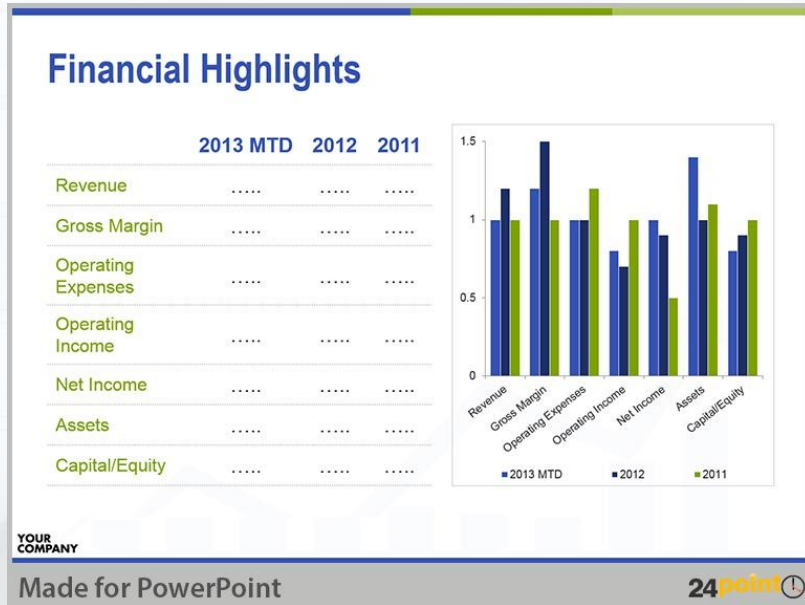


YOUR
COMPANY

Made for PowerPoint

24point

Цели презентации компании



ПРОДАТЬ

ТОВАР

СЛОТАН

DMPHS

AIDA

КОМПАНИЮ



Цели презентации компании

ПРОДАТЬ → **ТОВАР**

СЛЮГАН

DMPHS

AIDA

КОМПАНИЮ

Цели презентации компании

ПРОДАТЬ → ТОВАР

~~СЛЮТАН~~

DMPHS

AIDA

КОМПАНИЮ



**ПОЧЕМУ
УТРОМ
СТОИТ?**

ЗАГЛЯНУТЬ В БУРГЕР КИНГ



ЛЮБОЙ КОФЕ
39^Р

Назови
код кассиру:
10291



Предложение действует на капучино, латте, американо объемом 200 мл с 24.07.2017 по 31.08.2017 в ресторанах «Бургер Кинг» (ООО «Бургер Рус») Москвы и Московской обл., за исключением расположенных в аэропортах и на станции «Открытие Арена».

Цели презентации компании

ПРОДАТЬ → **ТОВАР**

КОМПАНИЮ

~~СЛЮТАН~~

~~DMPHS~~

AIDA

Pain – боль;

More Pain – больше боли;

Hope – надежда;

Solution – решение.

P. Набрали лишний вес?

mP. А ведь скоро лето, надо будет одевать купальник, подружки все такие худенькие...

H. Многие девушки сумели сбросить более 10 кг за месяц благодаря новому средству на основе ананаса.

S. Ананасовая жиро-аннигилирующая маска на пузико! Спрашивайте в аптеках города!

<https://dekrass.ru/>

Цели презентации компании

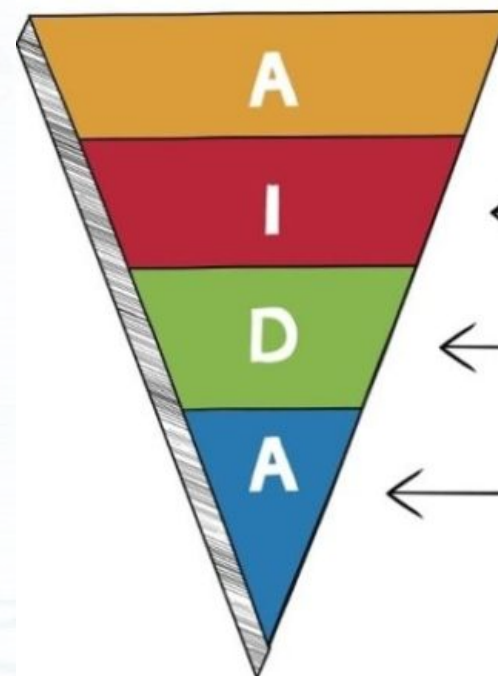
ПРОДАТЬ → **ТОВАР**

↓
КОМПАНИЮ

~~СЛЮТАН~~

~~РМДЛС~~

AIDA



Attention
Внимание

Interest
Интерес

Desire
Желание

Action
Действие

Цели презентации компании

ПРОДАТЬ —→ **КОМПАНИЮ**

ATTENTION!!! – ВНИМАНИЕ!!!

AIDA



Цели презентации компании

ПРОДАТЬ —→ **КОМПАНИЮ**



ATTENTION!!! – ВНИМАНИЕ!!!

«Первый независимый нефтеперерабатывающий завод на облигационном рынке»

AIDA

Цели презентации компании

ПРОДАТЬ → **КОМПАНИЮ**

ATTENTION!!! – ВНИМАНИЕ!!!

INTEREST!!! – ИНТЕРЕС!!!

AIDA



Это – то, что я давно искал!
Мне это необходимо!

Цели презентации компании

ПРОДАТЬ → **КОМПАНИЮ**

AIDA



ATTENTION!!! – ВНИМАНИЕ!!!

«Первый независимый нефтеперерабатывающий завод на облигационном рынке»



INTEREST!!! – ИНТЕРЕС!!!

«Рейтинг «BBB» - достаточно высокая надежность, и очень высокая ставка доходности!»

Цели презентации компании

ПРОДАТЬ → **КОМПАНИЮ**

ATTENTION!!! – ВНИМАНИЕ!!!

INTEREST!!! – ИНТЕРЕС!!!

DESIRE!!! – ЖЕЛАНИЕ!!!

AIDA

ЛЕСТНИЦА ХАНТА



Клиент покупает только на пятом этапе – это очень важно.

Все люди начинают с этапа 1, вне зависимости от ниши.

Нужно провести клиента по всем этапам, без перескакиваний, чтобы клиент купил.

Цели презентации компании

ПРОДАТЬ → **КОМПАНИЮ**

ATTENTION!!! – ВНИМАНИЕ!!!

INTEREST!!! – ИНТЕРЕС!!!

DESIRE!!! – ЖЕЛАНИЕ!!!

AIDA

ЛЕСТНИЦА ХАНТА



1. Сначала никто не рассматривает проблему, что ему нужны мои облигации.
2. Деньги гниют – нужна доходность
3. Убеждаем: акции дают доходность выше, но облигации дают надежный доход.
4. Надо дать задуматься, что такого соотношения цена/качество на рынке нет (BBB/11%). Надо показать сопоставимые по рейтингу и доходности бумаги.
5. Bingo!

Цели презентации компании

ПРОДАТЬ —→ **КОМПАНИЮ**

AIDA



ATTENTION!!! – ВНИМАНИЕ!!!

«Первый независимый нефтеперерабатывающий завод на облигационном рынке»



INTEREST!!! – ИНТЕРЕС!!!

«Рейтинг «BBB» - достаточно высокая надежность, и очень высокая ставка доходности!»



DESIRE!!! – ЖЕЛАНИЕ!!!

«Банки-организаторы уже выставили заявки на выкуп на полную сумму выпуска»

Цели презентации компании

ПРОДАТЬ → **КОМПАНИЮ**

ATTENTION!!! – ВНИМАНИЕ!!!

INTEREST!!! – ИНТЕРЕС!!!

DESIRE!!! – ЖЕЛАНИЕ!!!

ACTION!!! – ДЕЙСТВИЕ!!!

AIDA



Цели презентации компании

ПРОДАТЬ → КОМПАНИЮ

AIDA



ATTENTION!!! – ВНИМАНИЕ!!!

«Первый независимый нефтеперерабатывающий завод на облигационном рынке»



INTEREST!!! – ИНТЕРЕС!!!

«Рейтинг «BBB» - достаточно высокая надежность, и очень высокая ставка доходности!»



DESIRE!!! – ЖЕЛАНИЕ!!!

«Банки-организаторы уже выставили заявки на выкуп на полную сумму выпуска»



ACTION!!! – ДЕЙСТВИЕ!!!

«Книга заявок открыта до 15 числа»

Где используются презентации компании

Кол-во слайдов

Подводим итоги деятельности

Формируем образ будущего

51+

Годовой отчет
Брендбук

Отчет об устойчивом развитии
Презентация на ГОСА

Презентация стратегии компании (направления)

Презентация мероприятия (ивент-презентация)

25–50

Научная презентация
Презентация финансовых результатов

Презентация франшизы

Маркетинг-кит

Обучающая презентация (SCORM)

10–25

Медиа-кит

Презентация для инвесторов (Investor Day, Capital Markets Day)

Презентация компании
Презентация продукта / услуги

Презентация для сотрудников (onboarding)
Презентация инвестиционного проекта

до 10

Коммерческое предложение

Портфолио (каталог продукции)

Презентация диплома

Стартап питч дек (презентация стартапа)

← Информационность

Информация — критерий принятия решений, чаще печатный / электронный документы

→ Эмоциональность

Эмоции — критерий принятия решений, чаще выступление со спикером

<https://presium.pro/>

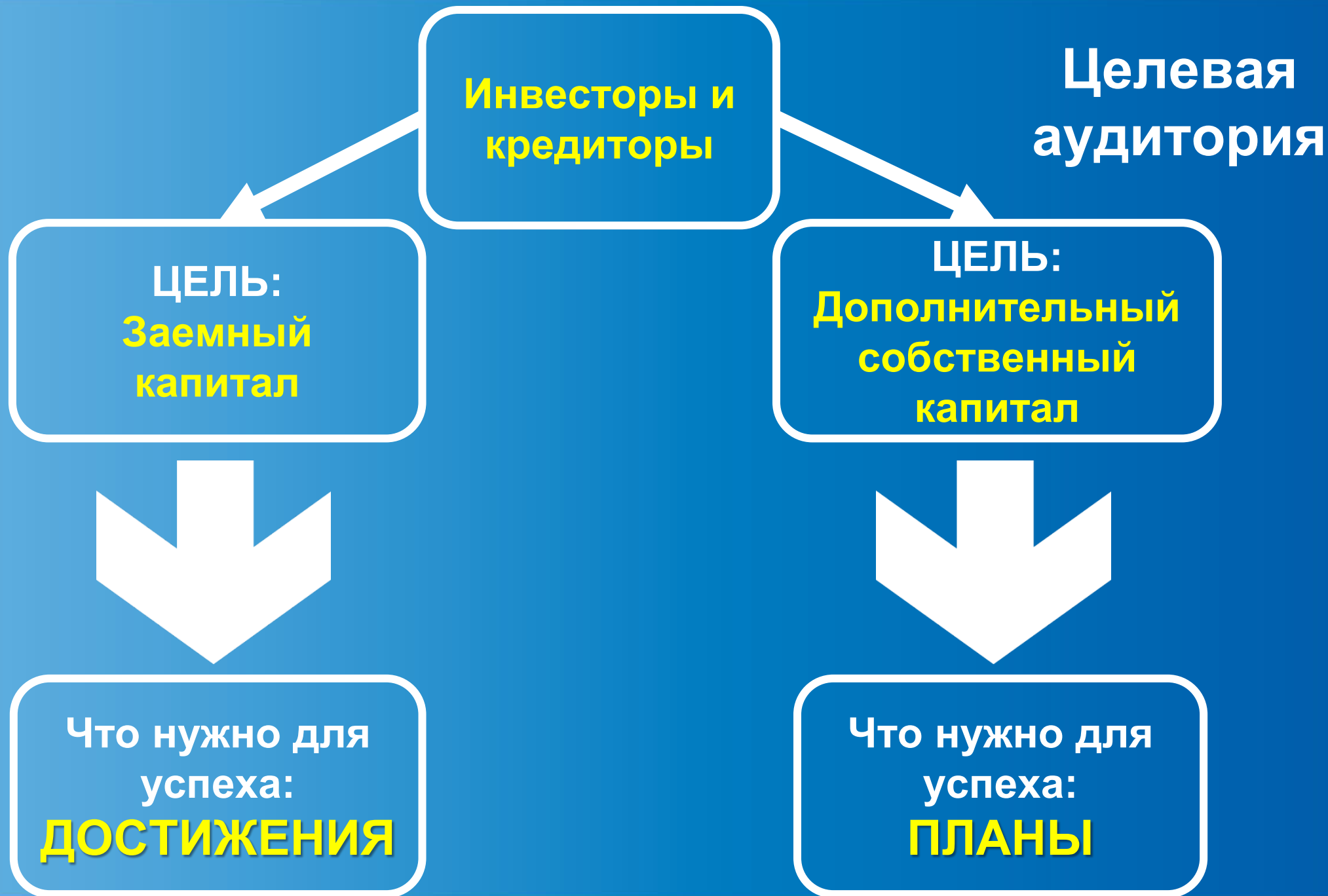


Целевая аудитория презентаций компании



Целевая аудитория





Инвесторы и
кредиторы

Целевая
аудитория

ЦЕЛЬ:
Заемный
капитал

ЦЕЛЬ:
Дополнительный
собственный
капитал

Что нужно для
успеха:
ДОСТИЖЕНИЯ

Что нужно для
успеха:
ПЛАНЫ



**Аналитики и
рейтинговые
агентства**

**Целевая
аудитория**

**ЦЕЛЬ:
Позитивный
рейтинг**

**ЦЕЛЬ:
Позитивная
оценка**

**Что нужно для
успеха:
ОТЧЕТНОСТЬ**

**Что нужно для
успеха:
ФИНМОДЕЛЬ**





Целевая аудитория

Профессионалы,
непрофессионалы

ЦЕЛЬ:
Позитивная
оценка

ЦЕЛЬ:
Позитивная
оценка

Что нужно для
успеха:
Производственные
достижения

Что нужно для
успеха:
Репутация на рынке

План презентации компании



Обложка. Притягивающе, но без броских лозунгов!!! Хотя «миссия» компании может быть отражена в качестве заголовка.



Команда. Обезличенная презентация компании вызывает вопрос о доверии.



Подготовка аудитории.

- Об истории компании, ее основных достижениях.
- Описание бизнес-процессов, географического присутствия.
- Основные производственные и финансовые показатели по годам.



Преимущества. Что дает компании возможность расти и опережать конкурентов.



Дифференциация. Сравнение с конкурентами и аналогами по результатам.



Кейсы. Конкретные примеры проектов, побед в конкурсах, получения рейтингов и т.п.



Стратегия. Среднесрочные и долгосрочные цели компании.



Цель презентации. Достаточно конкретная просьба: ищем деньги на проект и т.п.

Презентации для инвесторов

Полноформатная (10-25 слайдов)



Инвестиционная привлекательность: завтра Вы получите намного больше, чем вложите сегодня! Потому что мы: устойчиво растем уже долго и есть чудесный план, как вырасти еще больше.

Содержание:

- Об истории компании, акционерах, миссии, ценностях.
- Ключевые лица компании.
- Изложение основных бизнес-процессов.
- Индустрия: состояние рынка, тенденции, прогнозы и перспективы.
- Сравнение с конкурентами.
- Данные о реализации стратегии: план/факт. Достижения.
- Обоснование инвестиционного запроса. Финансовая модель (мини) с результатами от инвестиций.
- Стресс-сценарии и результаты их воздействия.
- **ВЫХОД (EXIT)** для инвестора: будущее IPO, продажа стратегу, дивидендная политика и т.п.

Для инвестора главное – **ВЫХОД**: план получения дохода от инвестиции!!!

Презентации для инвесторов

Короткая (**ТИЗЕР** - Teaser) (5-10 слайдов)



Инвестиционная привлекательность: завтра Вы получите намного больше, чем вложите сегодня! Потому что мы: устойчиво растем уже долго и есть чудесный план, как вырасти еще больше.

Содержание:


- Об истории компании, акционерах, миссии, ценностях.
- Ключевые лица компании.
- Изложение основных бизнес-процессов.
- Индустрия: состояние рынка, тенденции, прогнозы и перспективы.
- Сравнение с конкурентами.
- Данные о реализации стратегии: план/факт. Достижения.
- Обоснование инвестиционного запроса. Финансовая модель (мини) с результатами от инвестиций.
- Стресс-сценарии и результаты их воздействия.
- **ВЫХОД (EXIT)** для инвестора: будущее IPO, продажа стратегу, дивидендная политика и т.п.

ТИЗЕР: отличается от Полноформатной презентации только сжатой формой. Иногда – несколько слайдов Полноформатной презентации вписываются на 1 слайд.


Фокус-группы презентации для инвесторов




Банк-организатор. Подробная презентация всех аспектов деятельности компании и планируемых проектов. Приложение подробной финансовой модели и ее анализ. Анализ заключений аудиторов. Анализ основных рисков *с акцентом на ОСНОВНЫЕ существующие и потенциальные проблемы*. Детализация всех акционерных связей и обзор прав владения активами.



Профессиональный финансовый инвестор. Подробная презентация всех аспектов деятельности компании и планируемых проектов. Приложение подробной финансовой модели и ее анализ. Анализ заключений аудиторов. Анализ основных рисков *с акцентом на УГРОЖАЮЩИЕ существующие и потенциальные проблемы*. Детализация всех акционерных связей и обзор прав владения активами.



Стратегический инвестор. Подробная презентация всех аспектов деятельности компании и планируемых проектов. Приложение подробной финансовой модели и ее анализ. Анализ заключений аудиторов. Анализ основных рисков *с акцентом на АБСОЛЮТНО ВСЕ существующие и потенциальные проблемы*. Детализация всех акционерных связей и обзор прав владения активами.



Непрофессиональный инвестор. Схематическая презентация основных аспектов деятельности компании и планируемых проектов. Анализ доли рынка компании и ее репутации. Обзор акционерных связей с упором на личности существующих акционеров, обзор прав владения активами.

Презентации для кредиторов

Кредит (10-15 слайдов)



Устойчивость денежного потока: завтра наши финансовые результаты будут не хуже сегодняшних и денежного потока, генерируемого компанией хватит для погашения кредита.

Содержание:

- Об истории компании, акционерах, миссии, ценностях.
- Финансовые результаты последних лет.
- Изложение основных бизнес-процессов.
- Индустрия: состояние рынка, тенденции, прогнозы и перспективы.
- Описание структуры запрашиваемого кредита.
- Данные о реализации стратегии: план/факт. Достижения.
- Обоснование потребности в кредитовании. Финмодель (мини) с погашением %% и кредита.
- Стресс-сценарии и результаты их воздействия.
- Прогноз основных коэффициентов: NetDebt/EBITDA; DCSR; NetDebt/FFO, и т.п.

Управление рисками: банку нужно понимание того, как компания сможет преодолеть/нейтрализовать воздействие рисков.

Презентации для кредиторов

Облигации (10-15 слайдов)



Устойчивость денежного потока: завтра наши финансовые результаты будут не хуже сегодняшних и денежного потока, генерируемого компанией хватит для погашения облигационного выпуска.

Содержание:

- Об истории компании, акционерах, миссии, ценностях.
- Финансовые результаты последних лет.
- Изложение основных бизнес-процессов.
- Индустрия: состояние рынка, тенденции, прогнозы и перспективы.
- Описание структуры выпуска.
- Данные о реализации стратегии: план/факт. Достижения.
- Обоснование инвестиционного запроса. Финмодель (мини) с погашениями купонов и номинала.
- Стресс-сценарии и результаты их воздействия.
- Сравнение с аналогами по кредитным рейтингам и сегментам.

Риск/Доходность: потенциальные покупатели облигаций стремятся к максимизации эффективной доходности при одинаковой степени риска.

Презентации для кредиторов и инвесторов

Проект/новое направление (20-30 слайдов) короткая презентация.



Реализуемость (feasibility): проект должен быть технически реализуемым в указанные сроки; должен выпускать продукты, пользующиеся спросом; должен обеспечить денежный поток, достаточный для погашения кредита и процентов/выплаты дивидендов инвесторам.

Содержание:

- Об истории компании, акционерах, миссии, ценностях. Финансовые результаты последних лет.
- Индустрия: состояние рынка, тенденции, прогнозы и перспективы.
- Информация о проекте, основных участниках, технологиях, бюджете, продукции.
- План финансирования.
- План производства и стратегия продаж.
- Прогнозные финансовые показатели.
- Стресс-сценарии и результаты их воздействия.
- Анализ ресурсов и команда.

Окупаемость/Доходность: потенциальные инвесторы/кредиторы хотят знать: бюджет проекта; срок запуска в эксплуатацию; срок окупаемости; доходность проекта.

Презентации для кредиторов и инвесторов

Проекты/новое направление (150-200 слайдов) ТЭО (Бизнес-план).



Реализуемость (feasibility): проект должен быть технически реализуемым в указанные сроки; должен выпускать продукты, пользующиеся спросом; должен обеспечить денежный поток, достаточный для погашения кредита и процентов/выплаты дивидендов инвесторам.

Содержание:

- Об истории компании, акционерах, миссии, ценностях. Финансовые результаты последних лет.
- Индустрия: состояние рынка, тенденции, прогнозы и перспективы.
- Информация о проекте, основных участниках, технологиях, бюджете, продукции.
- План финансирования.
- План производства и стратегия продаж.
- Прогнозные финансовые показатели.
- Стресс-сценарии и результаты их воздействия.
- Анализ ресурсов и команда. SWOT-анализ.
- Анализ проектных и экологических рисков.

© Mikhail Cherkasov

Окупаемость/Доходность: потенциальные инвесторы/кредиторы хотят знать ответ на вопросы: а) техническая реализуемость и потребности рынка в продукте; б) бюджет проекта; срок запуска в эксплуатацию; срок окупаемости; доходность проекта.

Презентации для кредиторов и инвесторов

Отчет об устойчивом развитии (200-300 страниц)



Соответствие стандартам ESG (Ecology-Social-Governance): стремительное развитие экологической повестки дня сформировало новую реальность. Только компании, ставящие в приоритет развитие экологически-позитивных процессов, социально ориентированные и применяющие стандарты качественного корпоративного управления, будут востребованы инвесторами. Внедряются стандарты GRI (Global Reporting Initiative) и соответствующие им системы рейтингов.

Содержание:

Взгляд на компанию в целом.

- Идентификация всех стейкхолдеров и их интересов. Стейкхолдеры – не только менеджмент и акционеры компании, но и ее потребители, государство, социум.
- Представление компании об устойчивом развитии – влияние на будущие поколения.
- Декларация того, что в отчете полно и аккуратно указаны все позитивные и негативные факторы, сопровождающие ее деятельность.
- Баланс позитивных и негативных факторов, их описание.

Презентации для кредиторов и инвесторов

Отчет об устойчивом развитии (200-300 страниц)



Соответствие стандартам ESG (Ecology-Social-Governance): стремительное развитие экологической повестки дня сформировало новую реальность. Только компании, ставящие в приоритет развитие экологически-позитивных процессов, социально ориентированные и применяющие стандарты качественного корпоративного управления, будут востребованы инвесторами. Внедряются стандарты GRI (Global Reporting Initiative) и соответствующие им системы рейтингов.

Содержание:

Раскрытие основной информации

- Имя компании, штаб-квартира, места локализации операций, филиалы.
- Основные направления деятельности, бизнес-процессы, бренды, продукты, услуги.
- Форма собственности и правовые аспекты деятельности.
- Характеристика рынков присутствия.
- Персонал и прочие работники компании.
- Цепь поставок (Supply chain). Характеристика всех контрагентов.
- Существенные будущие изменения в бизнес-процессах и структуре цепи поставок.
- Меры предосторожности, используемые в производстве, в том числе экологические.
- Внешние инициативы компании и участие в ассоциациях.

Презентации для кредиторов и инвесторов

Отчет об устойчивом развитии (200-300 страниц)



Соответствие стандартам ESG (Ecology-Social-Governance): стремительное развитие экологической повестки дня сформировало новую реальность. Только компании, ставящие в приоритет развитие экологически-позитивных процессов, социально ориентированные и применяющие стандарты качественного корпоративного управления, будут востребованы инвесторами. Внедряются стандарты GRI (Global Reporting Initiative) и соответствующие им системы рейтингов.

Содержание:

Стратегия

- Заявление от главного лица, принимающего решения (decision-maker).
- Ключевые факторы негативного влияния на окружающую среду, социум; риски и возможности.

Этика и интеграция

- Ценности, принципы, стандарты и нормы поведения. Антикоррупционная политика.
- Механизм реализации этических принципов.

Экологическая ответственность

- Глобальные экологические риски и роль компании в их усугублении/борьбе с последствиями.
- Отходы и сбросы производства. Энергопотребление.
- Рекультивация, озеленение, сохранение биоразнообразия.

Презентации для кредиторов и инвесторов

Отчет об устойчивом развитии (200-300 страниц)



Соответствие стандартам ESG (Ecology-Social-Governance): стремительное развитие экологической повестки дня сформировало новую реальность. Только компании, ставящие в приоритет развитие экологически-позитивных процессов, социально ориентированные и применяющие стандарты качественного корпоративного управления, будут востребованы инвесторами. Внедряются стандарты GRI (Global Reporting Initiative) и соответствующие им системы рейтингов.

Содержание:

Корпоративное управление

- Структура корпоративного управления. Делегирующие органы. Гендерный состав.
- Описание высшего менеджмента (Executives) и его ответственность в реализации принципов ESG
- Консультанты, помогающие внедрению ESG.
- Структура Совета директоров и его комитетов. Председатель. Номинированные на выборы и избранные члены СД. Конфликт интересов.
- Роль СД в формировании ценностей и стратегии. Коллективные знания СД.
- Идентификация и оценка рисков, эффективность риск-менеджмента.
- Характеристика критических рисков.
- Политика и процесс установления вознаграждений для менеджмента.
- Характеристика ФОТ и его рост за прошедший период.

Презентации для кредиторов и инвесторов

Отчет об устойчивом развитии (200-300 страниц)



Соответствие стандартам ESG (Ecology-Social-Governance): стремительное развитие экологической повестки дня сформировало новую реальность. Только компании, ставящие в приоритет развитие экологически-позитивных процессов, социально ориентированные и применяющие стандарты качественного корпоративного управления, будут востребованы инвесторами. Внедряются стандарты GRI (Global Reporting Initiative) и соответствующие им системы рейтингов.

Содержание:

Взаимодействие стейкхолдеров

- Описание групп стейкхолдеров.
- Коллективные соглашения.
- Идентификация и выбор стейкхолдеров.
- Основные риски, связанные с каждой группой стейкхолдеров и их взаимодействием.

Социальная ответственность

- Условия труда.
- Охрана здоровья и промышленная безопасность.
- Гендерный состав персонала.

Презентации для кредиторов и инвесторов

Отчет об устойчивом развитии (200-300 страниц)



Внедрение практик ESG (Ecology-Social-Governance) происходит одновременно по разным векторам.

Регуляторы

Налоги, штрафы, трансграничное регулирование (углеродный налог ЕЭС)

Контр-агенты

Предъявление требований ESG при взаимодействии

Банки

Новые требования к заемщикам на основе принципов ESG

Инвесторы

Принципы ответственного инвестирования (PRI – Principles for responsible Investment)

Рейтинговые агентства

Учет ESG в кредитном рейтинге. Альянс с ESG-верификаторами

Невозможность привлечения средств
Увеличение расходов по привлечению средств
для компаний с недостаточным ESG-компонентом

Презентации для кредиторов и инвесторов

Проспект эмиссии акций/облигаций (500-600 страниц)



Проспект эмиссии: документ с формализованной структурой и содержанием. Его цель – показать всем инвесторам основные риски инвестирования или кредитования компании. Не содержит диаграмм. Все цифровые данные излагаются в табличной форме. Основной по объему раздел: описание рисков и управление ими.

Содержание:

- Полный анализ бизнес-процессов.
- Движение основных производственных показателей за период.
- Движение основных показателей финансовой отчетности за период.
- Пояснения и комментарии к финансовой отчетности.
- Анализ индустрии (сегмента рынка).
- Описание рисков и инструменты управления ими (mitigation of risks).
- Описание структуры владения и корпоративного управления.
- Описание доходов менеджеров и акционеров.
- Дивидендная политика в прошлом и будущем (без любых конкретных обещаний).

Риски: все потенциальные, возможные и невозможные риски должны быть отражены в Проспекте. Акцент: воздействие негативных факторов будет минимизировано. Акцент: компания работает над внедрением лучших практик управления рисками.

Презентации для кредиторов и инвесторов

Годовой/квартальный отчет публичной компании (30-50 слайдов)



Изменения за период: позитивные изменения являются безусловным акцентом; негативные изменения и вновь возникшие риски – обязательно освещаются через призму того, как компания будет преодолевать их.

Содержание:

- Highlights (главные достижения за период) на диаграммах.
- Исполнение ранее сформированных планов – план/факт анализ.
- Движение основных производственных показателей за период.
- Движение основных показателей финансовой отчетности за период.
- Пояснения и комментарии к финансовой отчетности.
- Подробное описание негативных результатов и методов их корректировки в будущем.
- Описание возможностей, проявившихся в текущем периоде и их использование в будущем.
- Результаты воздействия ранее идентифицированных рисков.
- Описание вновь возникших рисков и инструменты управления ими (mitigation of risks).

Доходность: все позитивные изменения дадут Вам еще большую доходность; воздействие негативных факторов будет минимизировано.

Презентации органам управления компанией

Отчет годовому общему собранию акционеров (50+ слайдов)



Изменения за период: позитивные изменения являются безусловным акцентом; негативные изменения и вновь возникшие риски – обязательно освещаются через призму того, как компания будет преодолевать их.

Содержание:

В дополнение к компонентам годового отчета публичной компании:

- Отчет о результатах деятельности Совета директоров.
- Отчет о результатах деятельности менеджмента компании.
- Отчет об исполнении бюджета за предыдущий год.
- Предполагаемый бюджет компании для утверждения.
- Финансовая модель (прогноз) результатов в будущем исходя из размера бюджета.
- Отчет о деятельности службы внутреннего контроля.
- Подробно: чистая прибыль, рекомендованный размер дивидендов.
- Предполагаемая доходность для акционеров исходя из предлагаемых дивидендов.

Доходность: все позитивные изменения дадут Вам еще большую доходность; воздействие негативных факторов будет минимизировано.

Презентации органам управления компанией

Отчет менеджмента Совету директоров/акционерам (50+ слайдов)



Изменения за период: позитивные изменения являются безусловным акцентом; негативные изменения и вновь возникшие риски – обязательно освещаются через призму того, как компания будет преодолевать их.

Содержание:

В дополнение к компонентам годового отчета публичной компании:

- Отчет о результатах деятельности менеджмента компании.
- Возможные изменения в структуре менеджмента компании.
- Отчет об исполнении бюджета за предыдущий год.
- Предполагаемый бюджет компании для утверждения.
- Финансовая модель (прогноз) результатов в будущем исходя из размера бюджета.
- Подробно: чистая прибыль, рекомендованный размер дивидендов.
- Предполагаемая доходность для акционеров исходя из предлагаемых дивидендов.

KPI: все позитивные изменения были благодаря менеджменту; воздействие негативных факторов будет минимизировано.

Презентации для контрагентов

KYC презентация (5-10 слайдов) для Контрагентов



KYC – Know Your Customer («Знай Своего Клиента»): практика получения достоверной информации о деятельности контрагента по любому контракту. Собирается информация о конечных бенефициарах (UBO – Ultimate Beneficiary Shareholder), бизнесе компании и ее финансовых результатах.

Содержание:

- Подробно: об истории компании, источниках ее капитала, личностях акционеров.
- Трек-рекорд финансовых и производственных результатов.
- Приложение: юридические документы.
- Приложение: письма о деловой репутации (Good standing letters) от банков, контрагентов.

KYC: международные инициативы (FATF - Financial Action Task Force on Money Laundering – Группа разработки мер по противодействию отмыывания денег; BEPS – Base Erosion and Profit Shifting – международный план действий по борьбе с размыванием налогооблагаемой базы и перераспределением прибыли), национальное законодательство о финансовом мониторинге и контролируемых иностранных компаниях устанавливают строгие рамки для трансфертного ценообразования, вывода прибыли в офшорные зоны, обмена данными между странами о поведении их резидентов за рубежом. Большинство крупных компаний и банков стремятся к соблюдению данных принципов их контрагентами.

Презентации для аналитиков и рейтинговых агентств

Рейтинговая презентация (20-25 слайдов)



Установление кредитного рейтинга: процедура схожа с проведением аудита компании, но упор делается на динамику финансовых коэффициентов (FFO/Net Debt; FFO/%%; FFO/Investments;...) и долю компании на рынке. Разными агентствами учитываются будущие результаты из финансовой модели, но с разным весом. Система установления рейтинга – скоринговая (Scoring).

Содержание:

- Об истории компании, акционерах, миссии, ценностях.
- Ключевые лица компании.
- Изложение основных бизнес-процессов.
- Индустрия: состояние рынка, тенденции, прогнозы и перспективы. Доли компании в сегментах.
- Сравнение с конкурентами.
- Данные о реализации стратегии: план/факт. Достижения.
- Финансовая модель (мини) с результатами от инвестиций.
- Стресс-сценарии и результаты их воздействия.
- Презентация финансовых коэффициентов.

Рейтинг: условие получения долгового финансирования на публичных рынках.

Презентации для аналитиков и рейтинговых агентств

Презентация для аналитиков публичной компании (100+ слайдов)



Аналитики определяют справедливую оценку компании и ее акций. Это обязательно происходит перед IPO. Подобные оценки проводятся регулярно у компаний, акции которых обращаются на публичном рынке. Презентация для аналитиков – сжатое изложение Проспекта эмиссии с детальной расшифровкой всех финансовых и производственных показателей.

Содержание:

- Об истории компании, акционерах, миссии, ценностях.
- Изложение основных бизнес-процессов.
- Детализация всех существенных частей бизнес-процесса.
- Индустрия: состояние рынка, тенденции, прогнозы и перспективы. Доли компании в сегментах.
- Данные о реализации стратегии: план/факт. Достижения.
- Обзор данных аудиторского отчета.
- Детализация финансовых показателей.
- Финансовая модель (полноформатная).
- Стресс-сценарии и результаты их воздействия.

© Mikhail Cherkasov

Презентация аналитикам: условие позитивной оценки для публичных рынков акций. **ОБО ВСЁМ!**

Internet Fundraising – финансирование через Сеть

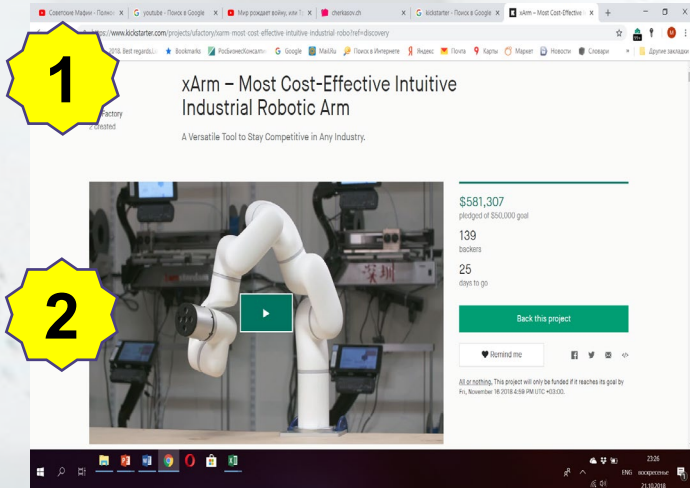
Индустрия финансирования различных бизнес-процессов революционно изменилась за последнее десятилетие.



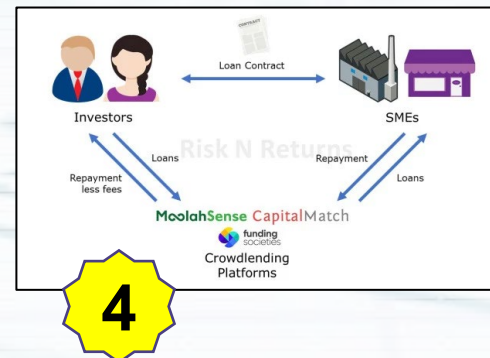
ICO (Initial Coin Offering) – размещение акций среди неограниченного круга инвесторов за криптовалюту



Crowdinvesting (Crowd – толпа + Investing – инвестирование) – размещение акций пула компаний среди круга инвесторов за фиатную валюту



Crowdfunding (Crowd – толпа + Funding – финансирование) – получение займов на проект (**Reward Crowdfunding**) или продажа акций проекта (**Equity Crowdfunding**)



Crowdlending (Crowd – толпа + Lending – заимствование) – размещение займов на проект среди круга инвесторов за фиатную валюту

Презентации для широкой аудитории

Питч-дек (Pitch deck) стартап компании (10 слайдов)



Стартап компании традиционно финансировались за счет инвестиций. В последнее время появились инструменты долгового финансирования. Но требование к презентации для любых типов финансирующих институтов – едино и постоянно: «**Краткость – сестра таланта**».

Содержание:

- Описание существующей проблемы
- Решение проблемы
- Продукт
- Размер рынка
- Бизнес-модель
- Магия, лежащая в основе продукта (Underlying magic), «ваш секретный соус».
- Конкуренты
- Отличия от конкурентов
- Маркетинговый план
- Команда проекта
- Дорожная карта реализации (Milestones), План выхода на рынок/масштабирования



© Mikhail Cherkasov

Питч-дек для Краудфандинга – короткое видео для привлечения внимания кредиторов и инвесторов к идее и ее перспективам.

Презентации для широкой аудитории

Сайт непубличной компании (3+ слайдов для инвесторов)



Непубличная компания должна тщательно продумывать содержание и оформление сайта, поскольку он является инструментом продажи ее продуктов. Но также надо задумываться о своей репутации у потенциальных кредиторов и инвесторов. Для них нужно разместить что-либо интересовавшее.

Содержание:

- Об истории компании, акционерах, миссии, ценностях. Обращение СЕО, Председателя СД.
- Отчётность компании (в случае, если компания, не испытывает тревоги за публикацию такой информации).
- Яркие достижения (highlights).



Пример:
Постоянно
набегающие
цифры

© Mikhail Cherkasov

Сайт непубличной компании: инструмент для формирования стратегии финансового развития и привлечения кредиторов и инвесторов.

Презентации для широкой аудитории

Сайт публичной компании (10+ слайдов в разделе «ИНВЕСТОРАМ»)



Инвесторам необходим доступ к документам, раскрывающим установленный законом объем информации. Подобный доступ осуществляется через специальные официальные сайты. Но нелишним сделать его и на собственном сайте компании.

Содержание:

- Об истории компании, акционерах, миссии, ценностях. Обращение CEO, Председателя СД.
- Котировки бирж.
- Новости и события компании.
- Собrania акционеров.
- Отчётность компании.
- Дивиденды и даты. Календарь событий.
- Прогнозы и мнения аналитиков.
- Стратегии, рейтинги, планы.
- Проспекты эмиссий, отчеты ESG и т.п.

Полезные сайты:
Allfinancelinks.com;
Finance.yahoo.com

© Mikhail Cherkasov

Сайт публичной компании: инструмент для продажи своих акций.

Презентации для широкой аудитории

Презентация компании в соцсетях



Компания, а не ее продукты! Компания практически не может эффективно презентовать себя в соцсетях, как предприятие, с целью заинтересовать в покупке эмитированных ценных бумаг и ином привлечении инвесторов/кредиторов. Тем не менее, продвижение бренда через соцсети является важным («must have») компонентом деятельности многих лидеров рынка. Но упоминания в популярных тематических каналах имени компании и ее ценных бумаг – мощнейший инструмент маркетинга.

Использование TELEGRAM-каналов:

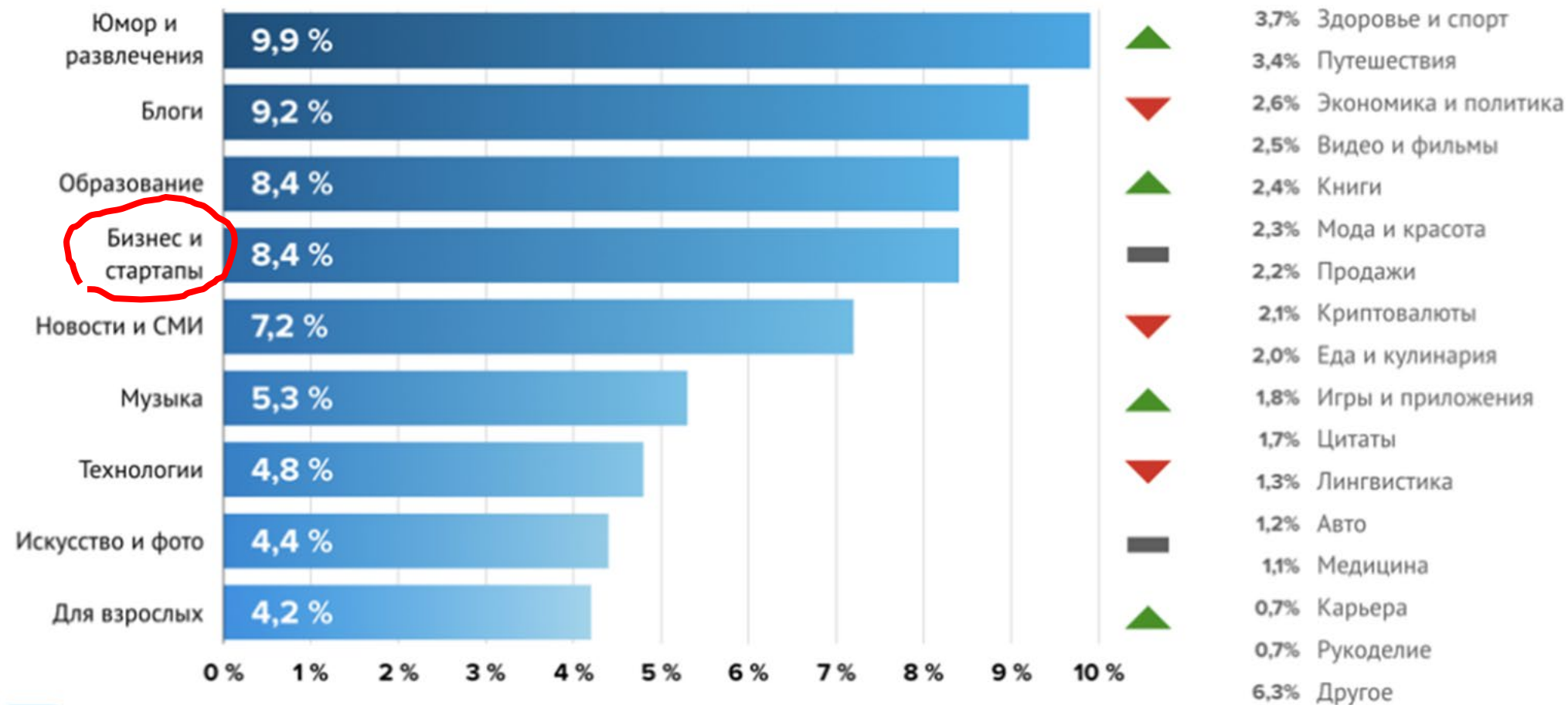
- Площадка бренда. Публикация информации от лица компании или производства.
- Чат-боты. Ответы на запросы пользователей не с помощью людей, а с помощью ботов.
- **Публикации в каналах. Покупка публикаций у инфлюенсеров для дополнительного охвата и другой выгоды.**
- Публичные чаты. Создание комьюнити, посвящённых бренду.
- Стикеры. Брендирование стикеров для популяризации продукции.
- Customer support (техподдержка). Работа с негативом, проблемами, связанным с брендом.

© Mikhail Cherkasov

Сайт компании в соцсетях - необходимый атрибут лидера рынка, не имеющий собственной исчисляемой эффективности. **Упоминания** компании третьими лицами – реальный драйвер продвижения.

Презентации для широкой аудитории (Telegram)

Распределение каналов по тематикам



Презентации для широкой аудитории

Event-презентация компании (10+ слайдов)



Публичные конференции предполагают, что компании рассказывают о себе через какие-нибудь общеинтересные кейсы или, обсуждая, технологии, стратегии, решения государственных органов и т.п.. Выступление на конференции с целью презентации компании должно соответствовать, во-первых, теме конференции; во-вторых интересам аудитории.

Содержание:

- Общественно значимый кейс, технология, стратегия, которые реализовала/собирается реализовать компания.
- Краткая информация о производственных достижениях компании в текущем периоде (3-5 лет).
- Краткая информация о финансовых показателях компании - **!!!Только!!!** Если тема конференции – динамика каких-либо финансовых позиций.
- Изложение планов развития бизнеса - **!!!Только!!!** Если это связано с темой конференции и упоминавшимися кейсами и т.п.

© Mikhail Cherkasov

Две основных формы выступления: доклад и сообщение различаются только объемом.

На конференции: компания говорит не о себе, а о заявленной теме конференции.

Презентации для широкой аудитории

Буклет компании (20+ страниц)



Буклет компании (на бумажном носителе, но не каталог продукции) предполагает, что компании рассказывают о себе на мероприятии, которое посвящено именно самой Компании. В последние годы данный вид презентации постепенно уступает место презентациям, размещаемым в интернете.

Содержание:

- То же, что и в Презентации для инвесторов – если буклет посвящен встречам с потенциальными финансирующими институтами.
- Если буклет преследует цели рассказать о компании на публичной конференции, он представляет собой аналог Event-презентации с каталогом технологий, продуктов, услуг, оказываемых компанией.
- Частый случай, когда используется форма буклета, - Отчет годовому собранию акционеров публичной компании.

© Mikhail Cherkasov

Бумажный буклет: компания говорит о себе на специальном мероприятии, посвященном именно самой компании (собрание акционеров, встреча с инвесторами в рамках роуд-шоу ценных бумаг и т.п.).

Презентации для работников компании

Презентация Teambuilding (Строительство команды) И Onboarding (Прием на работу) (25+ слайдов)



Презентации для работников должны освещать стратегию, миссию компании, ее структуру органов управления, историю, достижения, место на рынке, но **главное** – способы повышения статуса работника внутри компании.

Содержание:

- Об истории компании, акционерах, миссии, ценностях. Основные достижения.
- Ключевые лица компании и структура органов управления.
- Изложение основных бизнес-процессов, география бизнеса.
- Технологии, бренды, производственные активы компании.
- Сравнение с конкурентами и преимущества компании перед ними.
- Описание стратегии компании, ее средне- и долгосрочные цели.
- Основные регламенты трудового распорядка и этики, действующие в компании.
- Корпоративной культуре и ценностях;
- Социальном пакете и бонусной программе. Возможностях для развития и обучения.

© Mikhail Cherkasov

Презентации для работников: компания говорит об основных принципах внутренней жизни, устройстве и персональном составе органов управления, стратегии развития, в которой работники должны найти свое место.

Каналы распространения презентаций

Каналы
КОММУНИКАЦИИ



Прямой
контакт с
целевой
аудиторией



Рассылка/
раздача

**Предложение
реципиенту должно
быть явно
выделено с самого
начала**



Вебсайт/
Страница в
соцсети