



Зачёт на 160 000 000

Кто из студентов САФа смог получить инвестиции по своему бизнес-плану?

Людмила Бородина

Всжатые сроки написать бизнес-план, представить его инвесторам и получить 160 миллионов рублей на реализацию своего проекта – такое задание получили студенты 4 курса Сибирско-Американского факультета менеджмента Байкальской международной бизнес-школы ИГУ. Пока – лишь в ходе деловой игры.

— Сначала ребята отнеслись к предстоящей игре с легкостью – мол, поедем в «Бурдугуз», весело проведем время... Но, услышав фамилии людей, перед которыми им придется защищать свои бизнес-планы, сразу стали серьезнее, – рассказывает организатор деловой игры, преподаватель кафедры финансового менеджмента Олег Саунин. – Ведь в роли «инвесторов» выступили Сергей Гусиевский, Максим Безрядин и Станислав Карташов. Своих миллионов, пусть даже виртуальных, они просто так никому не отдадут. Значит, придется попотеть, доказывая, что именно ваш проект достоин внимания.

Однако прежде чем что-то доказывать, четверокурсникам нужно было это «что-то» создать – имея минимум времени и оказавшись в непривычной, даже стрессовой ситуации. Ранним утром выходного дня 39 человек увезли за город, затем разбили на группы – не учитывая личных предпочтений, а руководствуясь случайным принципом, и предложили за несколько часов подготовить бизнес-план проекта, тему которого сообщили в последний момент. В каждой группе необхо-

димо было сформировать блок маркетинга, экономический и финансовый блоки и блок управления рисками. Представители каждого из них обязаны продумать все детали по своему направлению.

Кроме того, каждой группе предстояло выбрать лидера, который организует работу команды и возьмет на себя ответственность за принимаемые решения. Под его руководством все блоки должны объединить усилия и, найдя баланс приоритетов, конструктивно взаимодействовать.

— Конечно, мы постарались помочь студентам, настроить их на игру, – отметил Олег Саунин. – Для этого в течение первого дня игры преподаватели САФа провели для них установочные сессии по темам: «Бизнес-планирование», «Подходы к анализу рынка», «Финансовое моделирование», «Управление рисками». Кроме того, рассказали, какой должна быть эффективная презентация. Но вместе с тем постарались создать некую интригу, спровоцировать внутренние конфликты в каждой группе. Собрав финансистов, ориентировали их на то, что самое главное в проекте – это деньги, и поэтому их функция в группе самая важная. То же говорилось и специалистам по управлению рисками – «не учтите все нюансы – и проект обречен на провал», и маркетологам – «как можно рассчитывать на успех, не прислушавшись к вам, к вашим прогнозам?», и экономистам – «на конкурентном рынке главное – производить дешевле». В итоге, каждый шел работать, преисполненный собственной важности и готовый тянуть одеяло на себя. И тем интереснее нам было наблюдать за подготовкой проектов.

Участники игры получили следующую установку. «Вы работаете в условиях конкурентной рыночной экономики в стране под названием Континент. Преобладающий в стране климат – резко-континентальный. Вы рассматриваете перспективу



выхода на местный рынок детской одежды. На нем выпускается 5 продуктов. До конца 2009 года вы располагаете временем для установки оборудования и проведения пуско-наладочных работ. Время запуска производства — январь 2010 года. Ваш предельный бюджет — 160 миллионов рублей». Кроме того, команды снабдили необходимой информацией об уровне рождаемости, о концепции социально-экономического развития государства на ближайшие годы, об их предполагаемых конкурентах на рынке и предоставили краткий обзор оборудования для производства детской одежды.

— Почему мы выбрали выдуманную страну? Прежде всего, для того, чтоб отвлечь студентов от темы кризиса, — поясняет Олег Саунин. — Ведь у кризисного периода свои особенности, участники игры стали бы на них отвлекаться. А нам нужен был достаточно чистый эксперимент — стабильная экономика, серьезные инвестиции, чтобы ребята все внимание сосредоточили на составлении бизнес-плана и его защите.

Защищать разработанный проект выходили два человека от группы: маркетолог и финансист. Им и досталось от «инвесторов» больше всего. Придирчивые эксперты требовали подробностей по каждому пункту бизнес-плана.

Участников группы Романа Воробьева попросили представить данные по рентабельности каждого из продуктов, объяснить, почему они решили производить лишь два продукта из пяти, рассказать, в чем состоит их конкурентная стратегия, какова сезонность денежных потоков... Членов жюри всерьез озадачил тот факт, что группа не смогла использовать возможность распорядиться всей предлагаемой ими суммой, и 60 миллионов рублей остались невостребованными. «Неужели вы не видите, где приложить эти средства?», — недоумевал Сергей Гусиевский. «Нужны вам вложения в оборотный капитал? Вложения, необходимые для первоначальной окупаемо-

сти бизнеса?», — наседал Станислав Карташов. «Бизнесмены», не ожидавшие подобного натиска, растерялись...

Команда Сергея Сережина выглядела увереннее. Однако с удовольствием выслушав все «за» проекта, Максим Безрядин безмятежно спросил: «А что вам от нас-то надо?».

— 148,5 миллиона рублей, — не растерялся Александр Патес.

И тут «инвесторы» начали «вникать в детали». А на что пойдет эта сумма? Сколько стоят станки? Какой продукт наиболее рентабельный? Какова его доля в производстве? Сколько будет стоить ваш бизнес через три года? Из чего вы исходили, рассчитывая пессимистический и оптимистический сценарии развития бизнеса? Если один продукт не будет продаваться, как изменится общий вид проекта?

Участники третьей команды учли все высказанные их соперникам замечания. Представив необходимые цифры, Иван Дашенко подчеркнул, что «инвесторам» необходимо вложить деньги именно в этот проект.

Но они не хотели рисковать средствами.

— Какой будет маржа по каждому виду продукции? — интересовался Максим Безрядин.

— Какова эластичность спроса на летние комбинезоны? — вопрошал Сергей Гусиевский.

— Это массовый рынок, а вы выходите на него с повышенной ценой, — строго критиковал Станислав Карташов. — Не думали, что потребители уйдут к конкурентам? За счет чего вы собираетесь зарабатывать?

Выслушав предложения команд, члены жюри удалились для принятия решения. Их вердикт оказался весьма суров.

— Отдать 160 миллионов рублей под представленные проекты мы не можем, — констатировал Сергей Гусиевский. — Нас не устроила глубина проработки презентаций, которые мы



видели сегодня. Но мы готовы продолжать работу с одной из групп. Их проект можно привести к тому уровню, который уже позволит делать инвестиции. И в знак этого мы вручаем кубок победителей второй команде – группе Сергея Сережина.

Когда аплодисменты и крики «ура!» затихли, Максим Безрядин прокомментировал такое решение.

— Вторая группа поступила правильно, использовав весь объявленный потенциал инвестиций. Если у вас есть возможность взять 160 миллионов, почему вы их не берете? Используйте инвестиции, доказывайте, что вы сможете ими распорядиться! Потому что если вы не взяли у нас какую-то часть суммы, что мы будем делать с этими деньгами? Отдадим вашим конкурентам. Третья группа смотрелась выигршно, так как прямо попросила деньги. Это очень большой плюс, ведь вы пришли сюда за ними. В конце своей презентации нужно предложить купить товар – открыто и не стесняясь. Но при этом вся информация, которую дала третья группа, не вызвала у инвесторов доверия. Несколько слов, которые были сказаны напрасно, сказаны неправильно, испортили картину. Вторая же команда, хоть и не произнесла ключевой фразы – просьбы – смогла дать наиболее правдоподобную информацию, найти верные решения. Логика была лучше, модель – гибче. Финансовые показатели у второй группы скромнее, но именно это и вызывает к ним большее доверие. Почему же мы решили не давать им деньги? Сценарий выхода на рынок, который они избрали, все-таки достаточно рискованный. Они решили заниматься всеми продуктами на достаточно сложном рынке. Риски – и это касается всех групп – недооценены. Реальных бизнес-рисков намного больше. Однако систему управления рисками не создал никто. Поэтому и денег нет. Нужно делать следующий шаг, проработать модели, и сделка может совершиться.

После игры расходиться никому не хотелось. Участники фотографировались с кубком, задавали вопросы членам жюри и организаторам, делились впечатлениями.

— Все знания, которые получаешь в школе, в университете, по жизни – все это собираешь воедино, двое суток работаешь без сна и отдыха, и потом защищаешь проект перед замечательными людьми, которые могут предоставить тебе некоторые возможности – это просто супер! – считает Иван Дашенко.

— Мы совершенно не расстроены, и даже наоборот, – призналась Алена Безрядина, участница проигравшей команды. – Ведь мы вынесли из этой игры огромное количество уроков. Нам объяснили, на что обращать внимание, в какой области нужно еще работать. Именно так и узнаешь, на чем все должно строиться. Это бесценный опыт.

«Инвесторы» тоже остались довольны.

— Опыт такой игры очень полезен – и не только студентам, но и нам, сидевшим в «инвестиционном комитете» и принимавшим решения, – уверен Максим Безрядин. – Мы смотрим на них – ведь, возможно, это наши будущие сотрудники, а они смотрят на нас и на ту ситуацию, с которой они гарантированно столкнутся после получения диплома. Теоретические знания – это одно, а их применение на практике – другое. На деле дважды два может оказаться и три, и пять... Чем раньше студенты это поймут, тем легче им будет адаптироваться в условиях реального бизнеса.

— Формат деловой игры выбран очень удачно, он позволяет уменьшить разрыв между теоретическим и практическим еще на этапе обучения, – согласен с коллегой Станислав Карташов. – Это было полезно, я видел заинтересованность студентов. Хочется, чтоб подобных мероприятий было больше – хотя формат их, возможно, будет меняться. **М**