

УДК 72

**АРХІТЕКТОРИ ТА СТВОРЕННЯ ПРЕЗЕНТАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИХ ПРОПОЗИЦІЙ ДЛЯ ОТРИМАННЯ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТУ****Олег Семенов<sup>1</sup>, студ., Тетяна Суворова<sup>2</sup>,**

ас. каф. дизайну та реконструкції архітектурного середовища

<sup>1</sup>[20066arc.semenov@365.pgasa.dp.ua](mailto:20066arc.semenov@365.pgasa.dp.ua), <sup>2</sup>[suvorova.tetiana@365.pdaba.edu.ua](mailto:suvorova.tetiana@365.pdaba.edu.ua)

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У світі реалізація більшості комерційних будівельних проєктів має стартову інвестиційно-кредитну основу. Пошук необхідного фінансування має важливу, а часто й основну роль реалізації задуманого. З розвитком ринку фінансових послуг та криптовалют з'явилися нові форми та нові можливості фінансової участі приватних осіб та організацій в інвестиційних проєктах, з'явилася не просто серйозна конкуренція традиційним фінансовим установам (банки, інвестиційні фонди тощо), а й змінилася сама ринкова реальність у парадигми пошуку потенційних інвесторів [1]. Якщо раніше для отримання фінансування необхідно було грамотно скласти бізнес-план, підтвердити можливість його реалізації досвідом роботи та/або заставним майном, то зараз цього може бути недостатньо в традиційному банківському уявленні про видачу кредитних коштів. Можна з упевненістю говорити – останніми роками зросла важливість презентаційної роботи на всіх етапах підготовки фінансової документації [2].

Насамперед, зросли вимоги до якості презентації проєктної документації на етапі розробки бізнес-плану, до необхідності включати до бізнес-плану частини проєктної документації [3], а також документи про попереднє узгодження різних (міських, екологічних, соціальних) вимог. Сама тенденція до ускладнення презентацій народилася з тренду на краудфандингових інтернет-майданчиках [4; 5], оскільки більшість дрібних інвесторів швидше надихаються ідеєю проєкту, а не фінансово-економічною логікою. Потім з розвитком системи боротьби з шахрайством, виникла потреба в максимальному документальному підтвердженні реальності проєкту. Але оскільки попит на послуги цих компаній зростають, зростають вимоги до якості презентацій, і виникає питання – де взяти кошти на презентаційну роботу подібної якості? Причому все частіше з'являються вимоги щодо повністю готової проєктної документації ще до отримання коштів.

З усього вище зазначеного можна зробити наступний висновок: різко підвищується необхідність якісної презентації стартового комерційної пропозиції, необхідного для отримання фінансування більш детального опрацювання та розробки бізнес-плану. Зараз і ця процедура зайняла настільки важливу роль і ускладнилася настільки, що до процесу її створення залучають фахівців нового типу, зокрема спеціально навчених графічних дизайнерів, чие завдання - створити презентацію концепції комерційного пропозиції заради отримання первинного фінансування. Під «первинним фінансуванням»



### Список використаних джерел

1. Modern investing. *Marvest* : *web-journal*.
2. Crafting a Winning Impression : The Art of Business Plan Presentation. *Businessfeels* : *web-journal*.
3. Тавлова Э. How to Make a Business Presentation. *Animoto* : *web-journal*.
4. Guide on crowdfunding : web-сторінка. URL: [https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/guide-crowdfunding\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/guide-crowdfunding_en)
5. Crowdfunding : web-сторінка. URL: <https://www.startuploans.co.uk/business-advice/what-is-crowdfunding/>