

quantity exceeding the demand, for example due to the specifics of a production process.

Kanban is mainly applied in the production area and regardless from the fact whether certain parts, units or details are moved, assembled or produced. The principal purpose that the cards are to serve is the reduction of supplies between individual processes and, consequently, the reduction of engaged capital while maintaining the high quality and steady flexibility in relation to the changes and fluctuations in demand.

### References:

1. Gołębska E. (ed.), *Kompendium wiedzy o logistyce*, Wydawnictwo Naukowe PWN S.A., Warsaw, 2010.
2. Kanban, czyli sterowanie produkcją według zasad Lean Manufacturing, lean.org.pl (3 March 2016).
3. Ohno T., *System Produkcyjny Toyoty. Więcej niż produkcja na wielką skalę*, ProdPublishing.com, Wrocław, 2008.

*Інна БАХУРИНСЬКА*

Тернопільський національний економічний університет

## **ЗНАЧИМІСТЬ ПРЕЗЕНТАЦІЇ БІЗНЕС-ПЛАНУ ЯК ЕТАПУ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Процес планування є невід'ємним природним елементом управління підприємством, оскільки механізмом регулювання процесів створення і діяльності підприємства передбачена наявність економічно обґрунтованого плану його розвитку, під час розробки якого враховані та узгоджені стратегія розвитку підприємства, його ресурсний потенціал та можливості реалізації запланованого. Бізнес-план – це документ, який містить систему ув'язаних в часі та в просторі та узгоджених з метою і ресурсами заходів і дій, спрямованих на отримання максимального прибутку внаслідок реалізації підприємницького проекту (угоди) [1].

Нові цікаві ідеї з'являються щодня, безліч з них є дуже корисними для нашого сьогодення. Розробки та інновації різного роду щодня займають своє місце на ринку, та перспективна бізнес-ідея має переконати потенційних інвесторів у тому, що підприємницький проект має чітко визначену стратегію успіху та заслуговує на фінансову підтримку. І саме презентація бізнес-плану відіграє важливу роль її права на успіх. Презентація охоплює сім основних положень:

1. Компанія, її продукція й послуги;
2. Опис ринку, споживачів і конкурентів;
3. Маркетингова стратегія;

4. Першочергові фінансові завдання;
5. Команда здійснення проекту;
6. Обсяги фінансування і напрямки використання коштів;
7. Умови й терміни реалізації інвестицій.

У процесі презентації йде ознайомлення інвесторів та кредиторів з новим бізнесом, представлення в найдоступнішій формі підприємницької ідеї, зацікавленості в її реалізації. Представлення проекту формує перспективи та поточні цілі реалізації ідеї, оцінює сильні й слабкі сторони бізнесу, наводить результати аналізу ринку та його особливостей, викладає подробиці функціонування підприємства за цих умов, визначає обсяги фінансових і матеріальних ресурсів для реалізації проекту. У процесі презентації важливо коротко, відверто та виважено висвітлити усі аспекти бізнес-ідеї для того, щоб дати зрозуміти інвесторам реалістичність та ефективність реалізації проекту, що в майбутньому позначиться на частці в доході інвестора в обмін на його інвестиції. Дуже важливим моментом процесу презентації бізнес-плану є показ очікуваних обсягів продажу в динаміці за певний період. При цьому прогнози мають бути реалістичними, інакше можна поставити під сумнів обґрунтованість самого проекту. Ваша презентація всім своїм виглядом повинна довести, що персонал разом із своїм керівником готові спрямувати всі дії на досягнення місій та цілей проекту. У процесі презентації бізнес-плану підприємцю слід докласти всіх зусиль, щоб проілюструвати як власну професійну компетентність, так і кваліфікацію команди менеджерів у цілому для успішної реалізації підприємницького проекту.

Для підвищення ефективності та успішності у презентації бізнес проекту, також пропонується декілька цікавих пропозицій:

- Попереднє ознайомлення учасників презентації з бізнес-планом.
- Використання додаткових матеріалів (схеми, рисунки, презентація продукції).
- Звертати увагу учасників на ключові питання.
- Ведення презентації у формі діалогу.
- Віра у власні сили та сумлінна підготовка до подачі ідеї.

Якщо Ви заздалегідь передали копію бізнес-плану потенційним інвесторам, то вони мають можливість підготуватися до зустрічі, відтак Ви можете виграти час на презентації, спиняючись одразу на головних проблемах та уникаючи допоміжних, другорядних уточнень і пояснень. Сьогодні бізнес-план стає все більш важливим документом, який може переконливо продемонструвати здатність підприємства виробити і (що найголовніше) продати достатню кількість товарів або послуг. При цьому розміри прибутку і повернення вкладень повинні задовольняти потенційних інвесторів. Таким чином, бізнес-план дозволяє зрозуміти загальний стан справ на даний момент; ясно уявити той рівень, якого може досягти підприємство, спланувати процес переходу з одного стану в інший.

### **Література:**

1. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навчальний посібник. С. Ф. Покропивний, С. М. Соболю, Г. О. Швиданенко, О. Г. Дерев'янку. – К.: КНЕУ. – 2002. – 379 с.