

в электронных и почтовых рассылках, статьях в печатных изданиях и на интернет-порталах. В 2019 г. ОАО «Зенит» принял участие в 9-ти выставочных мероприятиях. Одной из самых крупных стала «Выставка светодиодного освещения» в г. Стамбул (Турция) [2].

Ещё одним преимуществом участия в выставках является возможность наглядного представления продукции, что позволяет заказчикам лично оценить, попробовать в действии и получить точное представление о всех характеристиках товара. Благодаря этому обеспечивается запоминаемость и формируется доверие к продукту [1]. Как правило, предприятие ОАО «Зенит» в качестве выставочного образца предоставляет энергосберегающие лампы, светильники, фары и фонари для сельскохозяйственной техники. Но так как ОАО «Зенит» входит в состав холдинга «Могилёвлифтмаш», устройство управления лифтом и другие комплектующие так же должны быть представлены в качестве выставочного образца на стенде. И именно для такого вида продукции фактор наглядности играет особую роль. Например, крупногабаритное оборудование к каждому потенциальному заказчику вживую не повезёшь., как и заказчик, в свою очередь, не будет ездить к каждому потенциальному поставщику. Специализированная выставка позволяет одной стороне - продемонстрировать, а другой – оценить оборудование.

**Заключение.** Таким образом, совокупность названных преимуществ делает специализированные выставки действительно самым действенным инструментом продвижения товаров и услуг на предприятии ОАО «Зенит».

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Статья «Организация и участие предприятий в выставках». [Электронный документ]. – Режим доступа: [https://studbooks.net/1188562/marketing/organizatsiya\\_uchastie\\_predpriyatij\\_vystavkah\\_yarmarkah](https://studbooks.net/1188562/marketing/organizatsiya_uchastie_predpriyatij_vystavkah_yarmarkah). - Дата доступа: 05.03.2020.
2. Шепелев Д.А. Пояснительная записка к отчёту результативности процесса «Организация взаимодействия с потребителем и оценка их удовлетворённости» за 2019 год на предприятии ОАО «Зенит». – 2019.
3. Волков А.А. План совершенствования процесса «Организация взаимодействия с потребителем и оценка их удовлетворенности» на 2019 год на предприятии ОАО «Зенит» - 2019.

УДК 338

#### АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРИЧИН НЕУДАЧ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

*П.В. Прудникова, Е.А. Гладкая, студентки группы 10503117, ФММП БНТУ,  
научный руководитель – канд. экон. наук, доцент О.Н. Монтик*

*Резюме – Предприниматель – это человек, который создает новый бизнес в целях получения прибыли или иной выгоды. Предприниматели играют большую роль в экономике, используют навыки и знания, необходимые для прогнозирования потребностей людей и продвижения новых идей на рынок. Предприниматели, которые успешно справились с рисками нового бизнеса, получают прибыль и возможность роста в будущем. Кто потерпел неудачу, понесли убытки и становятся менее востребованными на рынках.*

*Summary – An entrepreneur is a person who creates a new business in order to make a profit or other benefit. Entrepreneurs play an important role in the economy, using the skills and knowledge needed to predict people's needs and promote new ideas to the market. Entrepreneurs who have successfully coped with the risks of a new business get a profit and an opportunity to grow in the future. Those who have failed have suffered losses and become less popular in the markets.*

**Ведение.** В этой статье рассматриваются и обсуждаются пять основных причин, по которым предприниматели терпят неудачу, и они связаны с финансированием, укомплектованием персоналом, финансами, а также с достижением пика слишком рано или поздно. Все эти причины имеют общую тему: не удастся успешно управлять предприятием.

**Основная часть.** Первая из этих причин связана с аспектом финансирования. Как все мы знаем, новые предприятия и стартапы нуждаются в финансировании на всех этапах своего жизненного цикла, и, следовательно, предприниматель должен гарантировать, что венчурные капиталисты и финансовые учреждения поддерживают его с самого начала и продолжают оказывать помощь на протяжении всего процесса. Часто случается так, что предприниматели могут обмануть, так как идея, которая выглядит хорошо, изначально не в состоянии принести доход или бизнес, что приводит к тому, что венчурные капиталисты развивают хладнокровие и отступают от венчурного бизнеса. Помимо этого, это также тот случай, когда некоторые стартапы и их основатели не ожидают непрерывного денежного потока, необходимого для поддержания предприятия на плаву, и мы обсудим это подробно отдельно.

Вторая причина, по которой предприниматели терпят неудачу, связана с укомплектованием персоналом, когда предприниматели часто не укомплектовывают штат своих предприятий необходимыми сотрудниками и часто не имеют необходимых ресурсов, когда предприятие начинает свою деятельность. Например, в наши дни предприятиям требуется достаточно ресурсов, когда проекты запускаются или когда бизнес начинает разви-

ваться. С другой стороны, слишком большое количество ресурсов также мешает предприятию, поскольку ресурсы требуют денег и времени на обслуживание. Кроме того, не имеют нужных ресурсов, потому что они либо слишком дороги, либо не хотят рисковать работать для стартапа. Действительно, прошли те дни, когда все и все хотели работать на стартап. В настоящее время многие сотрудники не хотят рисковать своим будущим, присоединившись к стартапу, будущее которого неопределенно.

Третья причина, по которой новые предприятия терпят неудачу, связана с финансовыми показателями или управлением денежными потоками, которые были упомянуты ранее. Этот аспект связан с тем фактом, что большинство предпринимателей не ожидают сокращения денежных средств, возникающего из-за дисбаланса между кредиторской и дебиторской задолженностью.

Кроме того, часто бывает так, что новые предприятия планируют доходы в будущем сейчас, и это означает, что, если доходы не материализуются, предприятие будет исчерпано наличными. Более того, это также тот случай, когда финансирование венчурных капиталистов может внезапно иссякнуть, что приведет к проблемам с ликвидностью. Действительно, хотя предприятие может отложить дебиторскую задолженность на будущее, оно не может сделать то же самое с кредиторской задолженностью, в которой поставщики, сотрудники и поставщики не могут быть уверены в том, что предприниматель выполнит свои обязательства.

Четвертая причина, по которой новые предприятия терпят неудачу – это операционный аспект, при котором предприниматель не может эффективно и действенно управлять бизнесом. Например, многие предприниматели часто не вовлекают себя в основные реалии ведения бизнеса и оставляют это другим, где они концентрируются на более широкой картине. Хотя мы и не выступаем за то, чтобы все предприниматели управляли своим бизнесом на микроуровне, определенная степень вовлеченности в повседневную работу крайне важна и действительно важна.

Это означает, что предприниматель должен поддерживать бизнес, особенно в первые годы или как минимум в первый год, когда речь идет о переводе идей в управление бизнесом. Зачастую многие предприниматели считают своим долгом заниматься такими вещами, как график работы, человеческие ресурсы и повседневные финансовые расходы, и в конечном итоге платить за такую небрежность.

Пятая причина, по которой многие предприниматели терпят неудачу, заключается в том, что их предприятия часто достигают пика рано или поздно, что приводит к пропущенной кривой, когда реализуется правильная комбинация идей, инкубации и исполнения, ведущая к успеху. Например, некоторые предприниматели неправильно истолковывают сигналы с рынка. Это часто приводит к истощению бизнеса, особенно когда необходимо получить желаемый импульс. С другой стороны, некоторые предприниматели достигают пика слишком поздно, что означает, что они неправильно оценивают сроки, когда их продукты или решения должны быть представлены на рынке. В обоих случаях необходимо обеспечить, чтобы время от идеи до выхода на рынок было почти правильным.

**Заключение.** Нам бы хотелось сделать небольшой вывод, когда вы занимаетесь предпринимательством у вас должен быть контрольный список различных важных факторов, и вы должны быть достаточно внимательны ко всем этим факторам. Наиболее важными из которых являются; надлежащая направленность, выполнимый план, блестящая идея, достаточные средства, надежная маркетинговая стратегия и преданная команда.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Учебные материалы для студентов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bizataka.ru/biznes-start/osnovy-biznesa/osnovn..> – Дата доступа: 05.03.2020.
2. Учебные материалы для студентов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sb.by/articles/initsiativa-povyshennogo-sprosa.html> – Дата доступа: 02.03.2020.

УДК 334.021

### ПРЕИМУЩЕСТВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

*П.В. Прудникова, Е.А. Гладкая, студентки группы 10503117, ФММП БНТУ,  
научный руководитель – канд. экон. наук, доцент О.Н. Монтик*

*Резюме – В последние годы практически все фирмы осознали важность стратегического управления. Однако ключевое различие между теми, кто добился успеха, и теми, кто потерпел неудачу, состоит в том, что способ, которым осуществляется стратегическое управление и осуществляется стратегическое планирование, делает разницу между успехом и провалом. Конечно, все еще существуют фирмы, которые не занимаются стратегическим планированием или где планировщики не получают поддержки от руководства. Эти фирмы должны осознавать преимущества стратегического управления и обеспечивать их долгосрочную жизнеспособность и успех на рынке.*

*Summary – In recent years, many firms have realized how important strategic management is. However, the difference between those who succeeded and who failed is a method which is strategic management and is strategic planning makes the difference between success and failure. There are firms that do not engage in strategic planning or where*