

4. COVID-19: Налоговые меры в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.by/ru/assets/covid-19-pwc-belarus-tax-ru.pdf>. – Дата доступа: 09.03.2022.

УДК 334

## ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ СТАРТАПОВ

*Е. И. Лапицкая, студентка группы 10508119 ФММП БНТУ,  
научный руководитель – старший преподаватель Н. А. Курбеко*

*Резюме – в современное время ярко не выделяется единый алгоритм приведения бизнеса к успеху. Каждая организация выстраивает свой собственный путь, последовательно включая в него все сложности, неудачи и все больший год за годом опыт. Стоит отметить, любая предпринимательская деятельность опирается на свой индивидуально разработанный бизнес-план – стратегический инструмент, основа и гарантия успешного и эффективного функционирования.*

*Resume – in modern times, a single algorithm to bring business to success is not clearly distinguished. Each organization builds its own path, consistently including all the difficulties, failures and more and more year after year experience. It is worth noting that any entrepreneurial activity is based on its individually developed business plan – a strategic tool, the basis and guarantee of successful and effective functioning.*

**Введение.** Бенджамин Франклин однажды сказал: «Если вы не планируете, вы планируете потерпеть неудачу». Исследования показывают, что дольше всего на рынке «выживают» те предприятия, у которых есть надежный бизнес-план, а 17 % стартапов, начинающих работать без него, терпят сразу неудачу [1]. Поэтому бизнес-планирование для начинающего предпринимательства является основой успешного начала и дальнейшего функционирования организации. Для стартапов этот процесс имеет свои специфические особенности и сложности.

**Основная часть.** Стартапы, как и любой бизнес, имеют свои специфические особенности и сталкиваются с определенными проблемами. При этом в силу своей неопытности трудности могут возникнуть уже на первых этапах запуска работы. Одна из самых больших проблем связана с финансовым управлением.

Зачастую стартапы в значительной степени полагаются на финансовую поддержку от инвесторов. В то же время, наблюдая долгожданный приток денежных средств, бизнес теряется в управлении своими финансами и, как результат, терпит неудачу из-за давления. Руководство должно заранее спланировать различные варианты развития таких финансовых событий и иметь несколько сценариев разрешения или «смягчения» рисков для бизнеса. В тоже время стартапу необходимо быть готовым столкнуться

с конкуренцией на рынке. Стоит заметить, что сегодня, в условиях быстро развивающегося рынка и цифровизации, конкурентная среда становится все жестче. В связи с этим начинающему предпринимательству важно получить необходимое признание, достичь которое можно благодаря спланированной политике компании действовать решительно, уверенно и, в какой-то степени, даже агрессивно.

Укрепление на рынке напрямую зависит от результатов завоевания доверия клиентов. Найти свою целевую аудиторию и удержать ее внимание – одна из важнейших задач, с которой необходимо справиться начинающему бизнесу. Чтобы завоевать доверие и лояльность клиентов, стартапам следует активно работать над внедрением философии работы, ориентированной на клиента, с целью дальнейшего устойчивого роста и совершенствования компании [2]. Все эти особенности и тонкости начинающего предпринимательства так или иначе напрямую связаны с его бизнес-планированием и учетом. Но, стоит отметить, что часто стартапы пренебрегают периодическим пересмотром своего бизнес-плана. Периодическое его обновление способствуют более эффективному решению задач и достижению целей организации.

Содержание всех шагов развития бизнеса, прогноза будущих расходов и доходов, перспектив и стратегий конкурентов и т. д. в качественно разработанном бизнес-плане повышает его ценность для начинающего предпринимательства в разы, что создает возможность следить и корректировать путь, по которому движется компания. Открытие бизнеса – сложный и сопряженный с рисками процесс. Использование собственного капитала при невозможности финансирования инвесторами и, как следствие, возможная нехватка средств, опора на человеческие ресурсы, неоправданные ожидания и другие непредвиденные обстоятельства – начинающие предприятия должны быть осведомлены об этих проблемах и связанных с ними рисках, что позволит в определенной степени заранее предусмотреть и «смягчить» как можно больше последствий [3].

**Заключение.** Таким образом, разработка бизнес-плана – это ответственный и важный процесс для каждого стартапа. Именно бизнес-планирование помогает избежать все сложности, ошибки, достичь как краткосрочные, так и долгосрочные цели, учесть все риски и не проиграть в рыночной борьбе. При этом бизнес-план стартапа на начальной стадии организации требует индивидуальных «настроек» и учета специфических особенностей. Используя эффективное планирование начинающий бизнес сможет избежать многих подводных камней предпринимательской деятельности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. 11 Common mistakes new entrepreneurs make [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.com/sites/forbesbusinessdeve>

lop-mentcoun-cil/2020/10/26/developing-a-business-plan-11-common-mistakes-new-entrepreneurs-make/?sh=1b1000b8230f. – Дата доступа: 19.03.2022.

2. 7 Most common Challenges faced by startups [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://creately.com/blog/culture/challenges-faced-by-startups/>. – Дата доступа: 17.03.2022.

3. When launching your startup, consider these 5 risks [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.entrepreneur.com/article/234094>. – Дата доступа: 21.03.2022.

УДК 303.101

## ЗНАЧЕНИЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР БИЗНЕСА

*А. А. Максимова, студентка группы 3 ФФСН БГУ,  
научный руководитель – канд. филос. наук, доцент О. В. Беркова*

*Резюме – В статье говорится о том, что системный подход, основанный на системном методе в теории познания, стал одним из основных в современной теории управления. Исходя из его базовых положений, развивается такая функция менеджмента, как построение организационной структуры. К современным и достаточно перспективным структурам можно отнести сетевую организацию бизнеса, которая весьма активно развивается в настоящее время.*

*Resume – The article states that the system approach, based on the system method in the theory of knowledge, has become one of the basic in the modern theory of management. On the basis of its basic positions, developing the function of management, as the construction of organizational structure. Network organization of business, which is currently being actively developed, can be attributed to modern and quite promising structures.*

**Введение.** Успехи того или иного человека в бизнесе зависят не только от его предпринимательской способности, уровня образования, широты кругозора, но и от его мировоззрения. Последнее напрямую зависит от определенной философской подготовки человека. Основой философии во все времена являлась диалектика, а точнее диалектический метод познания, который предполагает рассмотрение всех явлений окружающего мира во взаимосвязи и взаимозависимости и – более того – в развитии.

**Основная часть.** В XX веке благодаря появлению теории систем, диалектический метод познания обогатил конкретно-дисциплинарные исследования так называемым системным подходом, который активно используется в настоящее время в теории управления (менеджменте).

Объектом исследования в менеджменте является организация, которая определяется как группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общей цели [1, с. 36]. Любая организация