

плана. Задача такого плана – определение целей и путей, ресурсов их достижения. В сущности, все это происходит благодаря делегированию ответственностей менеджерам.

Контроль перемен начинает происходить еще во время создания бизнес-планов проектов, заключенными как в общую систему планирования, так и сформированными в качестве отдельных проектов с целью проведения инвестиционной политики предприятия.

Принятие единичных решений в отдельных моментах управления выполняется через специально подготовленный для этого план, которому под силу решить такие задачи, как намерение произвести разовые финансовые операции, например, по купле – продаже бизнеса или же по реализации больших коммерческих сделок с целью получения прибыли, а также возможность решать многие другие задачи подобного плана [2].

Заключение. Для каждого предприятия, даже малого, одним из первоначальных шагов в управлении его деятельностью становится процесс бизнес-планирования. Использование этого подхода выполняется путем разработки и выполнения определенных видов бизнес-планов и формированием самого предприятия, управлением модификациями, принятием разовых крупнейших административных решений. Только с учетом всех этих аспектов можно образовать устойчивое, эффективное и конкурентоспособное производство.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бизнес-планирование в малых предприятиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://works.doklad.ru/view/JPCiL_ADL1A/all.html. – Дата доступа: 11.04.2022.
2. Сущность бизнес-планирования в малых предприятиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://spravochnick.ru/biznes-planirovanie/planirovanie_malogo_biznesa/. – Дата доступа: 11.04.2022.

УДК 658.14

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНА В ОРГАНИЗАЦИИ И ЭТАПЫ ЕГО СОЗДАНИЯ

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

Резюме – финансовый план прогнозирует доходы и расходы ближайших периодов. Эти прогнозы помогают планировать движение денежных потоков, определять потребности в ресурсах и сроки для проектов, позволяют оценить прогресс и предотвратить проблемы.

Resume – the financial plan predicts income and expenses for the coming periods. These forecasts help plan cash flow, determine resource requirements and project timelines, allow to evaluate progress and prevent problems.

Введение. Планирование финансов является одним из наиболее важных этапов создания бизнес-плана предприятия. Грамотный финансовый прогноз покажет, будет ли бизнес успешным, и направит его в нужном направлении развития. Он поможет получить одобрение на кредит от банка или финансирование от инвесторов [1].

Основная часть. Финансовый раздел бизнес-плана не идентичен бухгалтерскому учету. Бухгалтерский учет имеет более исторический характер и описывает то, что уже произошло. Финансовый план же начинается с определенного дня и описывает будущие операции, беря за основу исходные данные. Составляющие финансового плана представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Составляющие финансового плана

Источник: собственная разработка автора

Выделяются четыре ключевых этапа по составлению финансового плана предприятия [2].

Этап 1. Создание стратегического плана. На этом этапе определяются результаты, к которым стремится компания, срок их достижения и необходимые ресурсы: возможно, понадобится купить больше оборудования или нанять дополнительный персонал.

Этап 2. Финансовое прогнозирование. Прогнозы основываются на ожидаемых расходах и показателях продаж и включают разные сценарии: оптимистичный, пессимистичный и наиболее вероятный, чтобы предвидеть влияние каждого из них.

Следует изучить план вместе с бухгалтером, чтобы смочь правильно объяснить его при поиске финансирования от инвесторов и кредиторов.

Этап 3. Составление плана на случай непредвиденных обстоятельств. Он создается на основе отчета о движении денежных средств и имеющихся активов на случай, если деньги не поступят или бизнес примет неожиданный оборот. Поэтому всегда следует иметь денежные резервы, а также продумать способы продажи активов, чтобы обеспечить безубыточность [3].

Этап 4. Контроль и сравнение. На данном этапе сравнивают фактические результаты с прогнозами доходов и бизнес-коэффициентов, чтобы увидеть, нуждается ли план в изменениях или предприятие находится на правильном пути. Регулярная проверка помогает выявить потенциальные проблемы до того, как они усугубятся.

Заключение. Таким образом, финансовый план – это гибкий документ, поддающийся корректировке. Он является основой для создания и ведения бизнеса. Независимо от того, создается ли он с целью получить внешнее финансирование или для отслеживания развития предприятия, роль и создание финансового плана имеет решающее значение. Финансовый план помогает принимать важные стратегические решения и обеспечивает долговечность компании на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Патсула, П. Дж. Бизнес-план за 30 дней. Пошаговое руководство по успешному бизнес-планированию / П. Дж. Патсула. – Москва: Эксмо, 2010. – 680 с.
2. 6 steps to create your company's financial plan. [Электронный документ]. – Режим доступа: <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/money-finance/manage-finances/6-steps-to-create-your-companys-financial-plan>. – Дата доступа: 24.04.2022.
3. Бобков, Л. В. Бизнес-планирование: учебник / Л. В. Бобков. – Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2018. – 294 с.

УДК 658.8

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

*П. А. Василец, студент группы 10503119 ФММП БНТУ,
З. М. Курбанова, студент группы 10503219 ФММП БНТУ,
научный руководитель – к. э. н., доцент О. Н. Монтик*

Резюме – современные инструменты маркетинга – это отличная возможность для малых предприятий изучить своего клиента и его потребности, а также вести активную рекламную политику, не делая при этом значительных финансовых затрат.

Summary – modern marketing tools are a great opportunity for small businesses to study their customers and their needs, as well as to conduct an active advertising policy without making significant financial expenditures

Введение. Владельцы малого бизнеса часто пренебрегают разработкой маркетинговой стратегии, стараясь избежать лишних затрат. Принято считать, что для успешной рекламной компании необходимо подготовить проект с крупным исследованием рынка, привлечением профессионалов