

- Использование иностранных источников. Фирма должна проявлять готовность сориентироваться на изделия или оборудование от иностранных фирм, если они имеют более высокое качество, прилагая одновременно усилия к тому, чтобы повысить уровень местных поставщиков. Доступ к источникам изделий высшего в мире качества необходим для поддержания конкурентного преимущества.

- Развитие технологии за границей. Сегодня фирма, добывающаяся конкурентного преимущества, должна поставить под вопрос свою стратегию, если она не располагает хотя бы одним пунктом за границей для слежения за технологией или проведения исследований.

- Высшие конкурентные стандарты. Фирма должна быть в состоянии противостоять на рынке наивысшим стандартам конкурентов, для того, чтобы поддерживать и повышать уровень своего преимущества.

- Размещение региональных штаб-квартир. Размещение штаб-квартиры должно открывать для фирм возможность воспринимать те существенные потребности и стимулы, которые отсутствуют в собственной стране.

- Выборочные приобретения за границей. Иногда единственным доступным способом воспользоваться преимуществами, существующими в другой стране, является приобретение местной фирмы, потому что аутсайдеру чрезвычайно трудно проникнуть в столь широкие, системные преимущества.

- Роль союзов. Союзы — это долгосрочные соглашения между фирмами из разных стран, которые выходят за рамки обычных сделок, однако не доходят до слияния.

Используя вышеупомянутые направления в стратегии формирования имиджа фирмы, любая уважающая себя фирма сможет достигнуть передовых позиций на мировом рынке.

<http://edoc.bseu.by/>

**А. И. Рубахов, Э. П. Головач**

*Брестский политехнический институт*

## **АНАЛИЗ РИСКОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ФИРМЫ**

Понятие риска используется в целом ряде наук — юриспруденции, технике, медицине, математике и т. д., и каждая трактует риск по своему. В отечественной экономической науке этот термин практически до недавнего времени не рассматривался. Однако, с развитием рыночной экономики, риск как экономическая категория прочно вошел в нашу жизнь.

Успехи и неудачи деятельности фирмы следует рассматривать как взаимодействие целого ряда факторов, среди которых можно выделить вне-

шные и внутренние.

Соответственно внешние факторы являются источниками внешних рисков, влиять на которые фирма не может, но должна учитывать их в своей производственной деятельности, однако, на них приходится, около одной трети всех банкротств и финансовых неудач.

Внутренние факторы, определяющие развитие фирмы, являются результатами деятельности самой фирмы и на их долю приходится до двух третей всех банкротств и неудач.

Анализируя источники возникновения риска, следует отметить, что для переходной экономики Республики Беларусь наиболее строго стоит проблема неплатежеспособности предприятий, вместе с тем, практика показывает, что особое внимание следует уделять риску связанному с утечкой конфиденциальной информации. По оценкам экспертов, потеря только четверти информации, относимой к категории коммерческой тайны, обеспечивает значительное преимущество конкурентам и в течение одного месяца приводит к банкротству фирм, допустивших подобную утечку, что свидетельствует о необходимости сохранения информации, относящейся к коммерческой тайне и роли данного фактора в снижении уровня риска предпринимательской деятельности.

Под коммерческой тайной предприятия следует понимать сведения, не являющиеся государственными секретами, но связанные с производством, технологией, НИОКР, управлением финансами и другой деятельностью предприятия, разглашение которых может нанести ущерб его интересам.

Обзорный список сведений, составляющих коммерческую тайну, охватывает все области деятельности предприятия: производство, управление, совещания, финансы, рынок, партнеры, переговоры, контракты, цены, торги, аукционы, технологию и защитные функции.

Обеспечивая экономическую безопасность предприятия путем создания системы безопасности, особое внимание следует уделить риску, связанному с личностью человека и прежде всего кадровым рискам, связанным с профессиональным уровнем и чертами характера сотрудников фирмы. В последнее время это стали понимать и руководители белорусских фирм, предъявляющие все более жесткие требования к наемному персоналу. Свидетельство тому — быстро формирующийся рынок рекрутинговых услуг.

В настоящее время рекрутинговые фирмы осуществляют активный поиск специалистов для предприятий всех форм собственности, осознавших значимость личностного фактора в системе экономической безопасности предприятия и, как следствие, его процветании на рынке.