

коммерциализации, которая будет стремиться управлять инновационными проектами на всех стадиях их развития.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Зорина, Т.Г., Тихоненко, Т.П. Значение и типология рисков для различных видов предпринимательских структур / Т.Г. Зорина, Т.П. Тихоненко // Научный журнал: Экономика. Управление. Инновации. – Минск: Учреждение образования "Минский инновационный университет", 2017. - №3. – С. 3-10.
2. Забавская, А.В. Риски и возможности внедрения инноваций для организаций / А.В. Забавская // Экономические и финансовые механизмы инновационного развития цифровой экономики: сб. науч. ст. В 2 ч. Ч1. /под науч. ред. В.В. Пузикова, М.Л. Зеленкевич. – Минск: Институт бизнеса БГУ, 2019. – С.316-320.
3. Менеджмент рисков. Принципы и руководящие указания: СТБ ISO 31000-2015 (ISO 31000:2009, IDT). – Введ. 01.09.2015. – Минск: Госстандарт, Минск: БелГИСС, 2015. – 18 с.

УДК 334.722.8

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ В2В

канд. экон. наук *А.Л.Ивашутин* ФММП БНТУ, *В.В.Марцинкевич*,  
ООО «ПетроПлавГлас», г.Минск

*Резюме – в статье анализируются особенности работы малых производственных предприятий на рынке В2В и предлагаются методологические основы оценки их экономической безопасности. Учитываются ограничения рынков сбыта для таких предприятий и основные факторы рисков, в том числе внешнеэкономические.*

*Ключевые слова: экономическая безопасность, рынок В2В.*

**1. Постановка проблемы.** В белорусской экономике большинство малых и средних предприятий работают в сфере торговли и сервиса. Но в последнее время стали появляться и малые предприятия промышленной направленности, в том числе и работающие на рынке В2В. Исследований по экономической безопасности достаточно много, но они в основном носят универсальный характер, не привязанный к таким рынкам [1, 2, 3]. Рынки В2В тоже анализируются, но предложения касаются, как правило, правовых, маркетинговых, информационных услуг для бизнеса [4, 5]. В международной практике сотрудничество между крупными и малыми производственными предприятиями используется давно. При этом возможно несколько вариантов. Например, крупное предприятие на «холдинговых» принципах создает или покупает несколько малых предприятий, технологически привязывая их к материнской компании. Возможен вариант и с автономной работой малых производственных предприятий. В этом случае большую часть рисков берет на себя такое предприятие и управление экономической безопасностью становится существенной проблемой для менеджеров. Все эти моменты требуют дополнительных исследований в области управления производственными предприятиями, основными потребителями продукции которых являются крупные предприятия с законченным циклом производства.

**2. Методологические основы определения экономической безопасности промышленных предприятий на рынке В2В.** Основными факторами риска для таких предприятий, по нашему мнению, являются следующие:  
1) Ограниченность *рынков сбыта*. Это связано со спецификой работы малых предприятий, номенклатура производства которых, как правило, небольшая. И в таких условиях сформировать широкий круг потребителей сложно. Поэтому для оценки уровня экономической безопасности применительно к этому фактору необходимо учитывать: а) количество товарных позиций в производственном портфеле ( $N$ ); б) фактическое количество заказчиков продукции с учетом условий договорных отношений (долгосрочные контракты, краткосрочные контракты, спонтанные договора и т.п.) ( $CF$ ); в) количество потенциально возможных потребителей продукции предприятия с учетом вероятности заключения договоров с ними на приемлемых финансовых условиях ( $CP$ ). Взаимосвязь между экономической безопасностью и выделенными показателями следующая:

$$K_{ЭБ} = f(N, CF, CP)$$

+            +            +

2) *Открытость белорусской экономики*. Этот фактор дополняет первый и учитывает, с одной стороны потенциальную возможность выхода на внешние рынки, с другой, возможность у немногочисленных белорусских потребителей продукции малых предприятий перейти на импортные аналоги. При оценке экономической безопасности, следовательно, необходимо учитывать а) технологические и конструктивные особенности выпускаемой продукции с точки зрения ее универсальности и возможности у потенциальных конкурентов организовать аналогичное производство ( $TD$ ); б) ценовые и качественные характеристики выпускаемой продукции, влияющие на потенциальную возможность потребителей перейти на импортные аналоги и (или) организовать экспортные продажи ( $PQ$ ); в) потенциальная возможность организации экспортных продаж ( $E$ ). Взаимосвязь между экономической безопасностью и выделенными показателями следующая:

$$K_{ЭБ} = f(TD, PQ, E)$$

+            +            +

3) Зависимость финансовых результатов деятельности предприятия от *состояния «конечных» потребительских рынков*. Управление экономической безопасностью для таких предприятий усложняется из-за наличия общеотраслевого мультипликативного эффекта потерь (*ME*) при снижении спроса на конечную продукцию, например, на готовую мебель, для производства которой малое предприятие поставляет составляющие элементы. Спрос может снизиться, например, из-за уменьшения доходов конечных потребителей, появления на рынке новых видов готовой продукции и т.п. В этом случае объемы продаж комплектующих элементов (если они не являются универсальными) снизятся. Вероятность наступления таких событий менеджеры должны учитывать при прогнозировании экономической безопасности предприятия: чем она выше, тем ниже безопасность.

4) *Общэкономические факторы*: существующий запас финансовой прочности (*SF*), состояние используемого оборудования (*M*), фактический уровень квалификации персонала и наличие его на рынке труда (*L*). Эти факторы являются универсальными и не являются специфическими для предприятий, работающих на рынке B2B. Но учитывать их необходимо.

Взаимосвязь между экономической безопасностью и выделенными показателями следующая:

$$K_{ЭБ} = f(SF, M, L)$$

+                    +                    +

Для количественной оценки экономической безопасности предлагается использовать *нормативный метод*, основанный на анализе фактической информации по предприятию и нормативных таблиц, которые разрабатываются частично с использованием экспертных оценок и строятся по диапазонному принципу, желательно, в нормализованном виде, например, в диапазоне от 0 до 1.

*На первом этапе* формализуются показатели по всем выбранным факторам (*N, CF, CP, TD, TQ, E, ME, SF, M, L*). Часть показателей принимается непосредственно на основе данных предприятия (например, *N, S*). Для определения отдельных показателей используются связанные характеристики (например, процент износ оборудования для оценки параметра *M*). К сожалению, по части параметров необходима экспертная оценка специалистов предприятия (например, по *TD, TQ*).

*На втором этапе* разрабатываются нормативные таблицы по каждому параметру. Они могут быть однофакторными или двухфакторными. Введение большего количества факторов нежелательно из-за усложнения таблиц. Если же это требуется, то можно использовать комбинацию нескольких таблиц. Количество диапазонов в таблицах должно быть в пределах 4 – 5. Большее количество повышает качество оценки, но усложняет процедуру экспертизы.

*На заключительном этапе* происходит сопоставление данных, полученных на первом этапе, с нормативными таблицами и происходит оценка в диапазоне, например, от 0 до 1. Обобщенный показатель экономической безопасности может быть рассчитан на основе среднегеометрического значения или по какому-то другому принципу.

На основе периодически проводимой оценки принимаются решения, направленные на поддержание экономической безопасности предприятия или ее повышения. Но необходимо учитывать, что в большинстве случаев при повышении безопасности имеются и негативные последствия. Например, при заключении долгосрочных контрактов с потребителями продукции на основе «холдинговых» соглашений теряется «хозяйственная» самостоятельность. Если же, например, снизить цены по сравнению с аналогичной продукцией потенциальных иностранных конкурентов, то можно «критично» потерять прибыль и финансовые перспективы развития. Повысить экономическую безопасность можно и повышая качество, но продукция таких предприятий, как правило, несложная, поэтому для существенного повышения качества необходимы существенные инвестиции, а это повышает зависимость предприятия от поставщиков финансовых ресурсов, например, банков, снижая тем самым экономическую безопасность по другим направлениям деятельности предприятия. То есть, управление экономической безопасностью – это процесс оптимизационный, при котором приходится для улучшения какого-то параметра жертвовать другим. Полностью формализовать этот процесс невозможно. Окончательное решение всегда принимают менеджеры (специалисты).

### 3. Выводы

1) Рынок B2B для малых производственных предприятий требует дополнительных исследований с точки зрения экономической безопасности.

2) Оценку экономической безопасности для таких предприятий предлагается делать с учетом следующих факторов: ограниченности рынков сбыта, вероятности перехода заказчиков на импортные аналоги комплектующих изделий, состояния «конечных» потребительских рынков готовой продукции, финансово-экономического состояния предприятия.

3) Методику оценки предлагается строить с использованием нормативного метода, основанного на анализе фактической информации по предприятию и нормативных таблиц, построенных по диапазонному принципу.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Костромичева, Э.В. Экономическая безопасность Республики Беларусь: угрозы и направления их минимизации / Костромичева Э. В., Лойко А. А. // Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь. — 2015. — № 7. — С. 61—69

2. Жебентяева, Н.А. Интеллектуальная безопасность в системе экономической безопасности / Н. А. Жебентяева // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта: навукова-практычны часопіс. — 2018. — № 2. — С. 26—33

3. Григорьева, Е.Н. Финансовая безопасность в структуре экономической безопасности Республики Беларусь: теоретико-правовой аспект / Е. Н. Григорьева // Вестник Полоцкого государственного университета : научно-теоретический журнал. — 2018. — № 13. — С. 145—150

4. Доронкевич, В. Поддержка для вашего бизнеса / Виктор Доронкевич // Дело : Бизнес в Беларуси : ежемесячный бизнес-журнал / учредитель УП "Редакция журнала "Дело (Восток + Запад)". — 2015. — № 1/2. — С. 42—43

5. Могайар, У. Блокчейн для бизнеса / Уильям Могайар. - Москва : Эксмо, 2018. - 215 с.

УДК 334.012

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Н.А. Киселёва, ФММП БНТУ, г. Минск*

*Резюме – актуальной необходимостью на современном этапе развития экономики является систематизация экономико-теоретического знания о предпринимательстве, как перспективном направлении развития экономических отношений. Существует проблема общепринятого определения этого вида деятельности. В статье проводится анализ основных теоретических подходов к определению предпринимательской деятельности, дается авторское определение.*

*Ключевые слова: предпринимательская деятельность, экономические отношения, инновации.*

**Введение.** Сложность формулировки единого и однозначного термина предпринимательства заключается в многогранности подходов к его определению. Данное понятие имело различное содержание на разных этапах развития экономики. Высокая роль предпринимательства в функционирующей рыночной экономике, качественные изменения в экономических отношениях современной системы хозяйствования, усиление интеграционных процессов в развитии мирового сообщества требуют единой терминологии.

**Основная часть.** Истоки формирования теории предпринимательства принадлежат банкиру Р. Кангильону и французскому ученому-экономисту Ж.-Б. Сэйю. Под предпринимательской деятельностью Р. Кангильон подразумевал экономическую активность как средство получения прибыли, которую рассматривал как торговую надбавку, являющуюся основной целью этой деятельности [2]. Ж.Б. Сэй считал приоритетной сферой в создании дохода производство, а не торговлю. Выделив три стадии в производственном процессе (научную, предпринимательскую и производственную), он полагал, что деятельности предпринимателя принадлежит две последние. Ж.Б. Сэй определял предпринимателя как экономического агента, который комбинирует факторы производства, перемещает экономические ресурсы из области низкой производительности и низких доходов в область высокой производительности и прибыльности [4].

Основатели классической экономической теории А. Смит, Д. Рикардо, А. Маршалл характеризовали предпринимателя как собственника капитала, комбинирующего факторы производства, планирующего, организующего изготовление продукции для получения дохода и способного идти ради этого на риск. Рисктивный подход к определению предпринимательской деятельности реализовался также в трудах Й. Тюнена, Г. Мангольдта, Ф. Найта. Однако классики не рассматривали предпринимателя в качестве центральной фигуры экономического процесса. А. Смит открыл, что этот процесс осуществляется в форме кругооборота средств, в котором предпринимателя в условиях конкуренции «ведет невидимая рука рынка». Так появилась теория экономического либерализма, основой которой были свободная конкуренция и невмешательство государства в экономику [3]. Д. Рикардо придерживался аналогичных взглядов на роль предпринимателя в экономическом процессе, регулирующемся автоматически рыночными ценами, в котором предприниматель выступает в качестве инвестора.

А. Маршалл добавил к трем классическим факторам производства (земля, капитал и труд) четвертый – организацию, выступающую важной функцией в деятельности предпринимателя. Преодолеть негативное отношение к предпринимателю в начале XX в. удалось австрийскому ученому Й. Шумпетеру, который обосновал особую социальную роль предпринимателя, которая заключается в поиске и реализации новых путей экономического роста [6]. Так предпринимательство позиционируется как деятельность с инновационным характером производства.

Опираясь на теорию рынка А. Смита и теорию предпринимателя-новатора Й. Шумпетера, можно утверждать, что экономический рост обеспечивается выполнением предпринимателем не только функции личного обогащения, но и скрытых общественных функций, проявляющихся в масштабе всей экономики.

Развитие концепции предпринимательской инновации находит место в теоретических обобщениях американского ученого П. Друкера, который считал, что содержанием предпринимательской деятельности являются нововведения во всех сферах, в том числе в управлении. Современный классик экономической теории М. Портер в своей теории конкуренции доказал, что основным условием сохранения конкурентных преимуществ предпринимательскими структурами является непрерывное совершенствование производства и других сфер предпринимательской деятельности.