УДК 334.012.63/.64

Оганджанян С.Г.,
доцент кафедры экономики, организации и управления
машиностроительным производством
Государственного инженерного университета Армении (Политехник),
кандидат экономических наук (Республика Армения, г. Ереван)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПОСТСОВЕТСКИХ СТРАНАХ

В статье рассматриваются вопросы преобразования хозяйствования в постсоветских странах и на основе экономического обсуждения предствляются новые задачи. В качестве одной из важнейших задач современной экономической науки представляется взаимосвязь между процессами самоорганизации и обеспечения устойчивости в экономических системах. В рамках развития предпринимательства большое значение уделяется инвестиционным рискам, методам их оценки и прогнозирования.

Ключевые слова: самоорганизация, устойчивость, рынок, структура, управление, инновация, риск.

Основополагающей причиной сложностей, возникающих на переходном этапе экономики, является отсутствие знаний, навыков, возможностей и опыта эффективного управления организациями. В течение последних двух десятилетий наряду с такими таких задачами, как неконкурентоспособность множества продукции, нехватка новой технологии, отрыв от производства, высокая степень износа производственных мощностей, появились также многие внутренние и внешние задачи, связанные с социально-экономическими преобразованиями. К их числу относятся: потеря хозяйственных связей между бывшими республиками СССР, непрерывная нехватка оборотных средств и капитальных вложений, отсутствие соответствующей информационной базы о партнерах и потребителях и др.

Так, для многих организаций экономическая свобода после независимости республик стала не стимулом, а дополнительной ношей. Параллельно с внедрением и развитием рыночных отношений возника-

ют новые правила бизнеса и управления, и даже сегодня многие руководители малых и средних предприятий нуждаются в специализированной помощи, что особенно важно для разработки стратегической политики и их организации. Разработка и осуществление стратегических программ имеют наиболее положительное воздействие на укрепление конкурентоспособности вновь формируемых предприятий, однако для предприятий, имеющих большой опыт работы, при обеспечении показателей выше среднего, услуги стратегического управления являются необходимым, но недостаточным условием [1]. Таким образом, учитывая короткую историю существования частного сектора в рассматриваемых государствах, вышеизложенный факт имеет особое значение для организаций, функционирующих в этих странах.

В рыночных условиях ни одно предприятие не может развиваться в условиях жесткого управления без элементов принятия самостоятельных решений. Целенаправленная управленческая деятельность должна принимать решения, расширяющие возможности самоорганизации предприятия.

Сама идея жесткого регулирования экономической системы страны стала тормозом ее развития. Управляющая подсистема пыталась реализовать идеи тоталитарной власти, каравшие любые проблески предпринимательства и самоорганизации. Поэтому вплоть до наших дней проблемы самоорганизации почти не разрабатывались нашей экономической наукой.

Самоорганизация системы — это необратимый процесс, приводящий в результате кооперативного взаимодействия подсистем к образованию более эффективных структур с позиции системы [2]. Процессы самоорганизации в экономических системах — неизбежное следствие усложнения и ускорения меняющихся рыночных условий. Самоорганизация проявляется в способности предприятий противостоять разрушающимся рыночным тенденциям, адаптироваться к внешним возмущениям, изменяя при необходимости свою структуру и сохраняя целостность.

В основе самоорганизации лежит дуализм развития предприятия. С одной стороны, предприятие как открытая система подчиняется второму закону термодинамики. Это означает, что в реально развивающихся предприятиях всегда имеет место стремление к возрастанию энтропии, распаду, дифференциации. На практике данная тенденция проявляется в децентрализации предприятий, создании самостоятельных структурных подразделений. С другой стороны, на любом предприятии наблюдаются и неэнтропийные тенденции (повышение организованности, порядка), лежащие в основе эволюционного развития.

В иерархических системах дуализм проявляется в том, что в зависимости от преобладания энтропийних или неэнтропийных тенденций система любого уровня иерархии может развиваться в направлении более высокого уровня и переходить на этот уровень, или, напротив, может происходить энтропийный процесс упадка и перехода системы на более низкий уровень развития [3].

Процессы самоорганизации занимают все большую роль в современных компаниях мирового класса. В каждой компании наряду с целенаправленной организацией, которая осуществляется с помощью указаний, документов, планов, нормативных актов, инструкций, всегда идут процессы самоорганизации. Современные компании, руководствуясь принципами самоорганизации, стремятся не применять жесткий тотальный контроль над этими процессами. Напротив, наибольший эффект дает ориентация на гибкие партнерские связи. Практика преуспевающих компаний (“Сони”, “Мацусита”, “Сименс”, “Филипс”) доказала, что чем меньше регламентированы программа и структура объекта управления, тем выше способность его приспособления к реальным условиям, к самоорганизации [2].

Любая система в своем развитии отбраковывает те варианты развития своих элементов, которые препятствуют ее собственному развитию или сохранению устойчивости. Устойчивость элемента зависит от его соответствия тем функциям, которые он выполняет как элемент системы [2]. Проблемы устойчивости экономических систем, теоретико-познавательный

статус изучены недостаточно. В современных работах можно встретить совсем несхожие между собой определения: в одних явление устойчивости объясняется внутренними причинами, т.е. ведущая роль отводится внутренним взаимодействиям структурных подразделений и служб [2], в других главными причинами устойчивости называются внешние факторы и под устойчивостью понимается реакция предприятия на требования рынка [4; 5].

Устойчивость предприятий зависит от внешней и внутренней сред, характера ее деятельности, наличия ресурсов и т.п. Из указанных факторов на устойчивость наибольшее влияние оказывает внешняя среда. Она включает все силы и институты, с которыми предприятие сталкивается в своей оперативной или стратегической деятельности: экономические условия, законодательство, уровень технологий, конкуренты. Предприятие зависит от внешней среды как по линии своих ресурсов, так и потребителей, пользователей результатами труда. Внешняя среда никогда не бывает стабильной, поэтому надо уметь реагировать на эти изменения. Именно поэтому нам представляется, что устойчивость предприятия необходима в первую очередь для раскрытия ее реакции на воздействие внешней среды. Иными словами, под устойчивостью предприятия понимаем его способность поддерживать существенные параметры своего состояния на требуемом уровне при воздействиях окружающей среды. Такое понимание сущности устойчивости раскрывает ее экономический смысл и показывает тесную связь между устойчивостью и внешней средой.

Анализ состояния внешней среды и деятельности предприятия — основа обеспечения его устойчивости. Систематическое изучение и оценка контролируемых и неконтролируемых факторов позволяют получить необходимые планово-прогнозные информации, выявить сильные и слабые стороны предприятия, а также возможности и риски, связанные с его внешней средой.

Благодаря четкой информационной системе руководство будет иметь сведения о потенциальных опасностях, поступающих из внешней среды или внутренней среды самого предприятия, с тем чтобы соответствующими мероприятиями своевременно и целенаправленно реагировать на эти "угрозы".

Обеспечение устойчивости предприятия требует также правильной организационной стратегии и тактики. Необходимо обдумать ситуацию и применить ряд организационных мер, касающихся изменения стратегии поведения фирмы на рынке, формы управления, изменения структуры кадров. На устойчивость влияют также внешние и внутренние форс-мажорные обстоятельства, отсутствие специалистов, ошибки руководства.

В связи с переходом к рыночной экономике в корне меняются задачи и характер управленческой деятельности предприятий. На первый план выходит цель максимизации прибыли, увеличения рыночной стоимости предприятий в интересах их владельцев. Приспособление предприятия к рыночным условиям требует как изменения выполняемых функций, так и внутренней организационной перестройки, прежде всего дополнения организационной структуры новыми звеньями, пересмотра всей системы распределения прав, полномочий и ответственности. Оценка реальных потребностей рынка и собственных (наличных и потенциальных) возможностей, ориентация на рыночный спрос — краеугольный камень выработки стратегии предприятия и создания обеспечивающих ее организационных механизмов. Реформирование предприятий с целью приспособления к рынку должно начинаться с перехода к таким видам деятельности, как стратегическое планирование, изучение сложившихся на рынке цен, потенциальной емкости и насыщения рынка, выявление конкурентов, их сильных и слабых сторон, анализ эффективности систем сбыта и снабжения, финансовое управление, анализ издержек предприятия, их структуры и динамики.

В переходной экономике на первый план вышла проблема поиска платежеспособного покупателя и реализации продукции в максимально сжатые сроки, определения роли оптовых посредников в организации сбыта. Основными каналами

для решения этой задачи явились: а) контакты с частными посредническими структурами, готовыми взять на себя функции сбыта продукции предприятия; б) создание для этих целей дочерних снабженческо-сбытовых предприятий. Большинство предприятий сохранили свою традиционную специализацию, ориентируясь на расширение ассортимента выпускаемой продукции, поиск новых рынков сбыта, а также выпуск новых видов продукции в рамках существующей специализации. Важное новшество в структуре управления предприятием – образование специального подразделения по маркетингу. Его задача – анализ рынка путем изучения потребительских предпочтений. Именно это создает основу для принятия решений о том, какую продукцию следует производить, в каких количествах, какого уровня качества.

Один из ключевых вопросов организационной перестройки структуры предприятия – пересмотр структуры управления, предоставление большей хозяйственной самостоятельности подразделениям предприятия. Важно создать условия, при которых новые идеи в области производства, проектирования, обслуживания клиентов и т.п. могли бы беспрепятственно поступать в высшие звенья управления предприятием со всех уровней производственной и управленческой структур, обеспечивая постоянный приток информации. Подразделения предприятия должны располагать достаточно большой автономией.

Каждое предприятие должно разработать и последовательно реализовать программу мероприятий по реструктуризации своих производств с тем, чтобы наиболее полно адаптироваться к новым условиям хозяйствования. При этом важна последовательность в осуществлении указанной программы. В начале постприватизационного периода основные усилия направляются на выживание предприятия, сохранение его основных фондов и ключевых технологий, ядра трудового коллектива. Затем следует освоение новых "правил игры", новых способов производственно-финансовой деятельности предприятия в принципиально иной внешней среде. Самостоятельный выход предприятия на рынки сбыта выдвигает проблему конкурентоспособности продукции на первый план. Для решения этой задачи необходима комплексная техническая, технологическая и организационно-управленческая реконструкция предприятия. Ее реализация и должна определить стратегию предприятия в обозримом периоде, на что и должен быть нацелен организационный механизм.

Совершенствование инновационной организационной структуры предприятия должно быть нацелено, во-первых, на постоянное внедрение в производство новых, более совершенных изделий; во-вторых, на неуклонное сокращение всех видов затрат на производство продукции; в-третьих, на повышение качественных характеристик продукции при снижении цен на нее. По существу ставится задача объединить в рамках хозяйственных комплексов нового типа гибкость и адаптивность мелкосерийного производства с низкими издержками и высокой производительностью труда массового производства. Считается, что такое сочетание позволит обеспечить не только стабилизацию, но и снижение издержек во всех звеньях производственно-сбытовой цепочки при постоянном внедрении в серийное производство новых изделий, расширении номенклатуры выпускаемой продукции и изменении ассортимента, что и должно в итоге создать условия для победы в конкурентной борьбе.

Для того чтобы в наиболее короткие сроки и с минимальными вложениями выйти на намеченные рубежи, многие компании сосредоточивают усилия на трех главных направлениях:

1) комплексная автоматизация производственных процессов;

2) совершенствование форм и методов управления, включая организацию производства и развитие технико-технологической базы;

3) развитие кадрового потенциала при одновременном повышении квалификации и активности каждого работника. Именно такая концентрация ресурсов считается наиболее перспективной для того, чтобы

создать адаптивные производственные системы нового поколения, которые еще недавно существовали только в теории.

Нынешний этап развития международных экономических процессов характеризуется многими особенностями. Заслуживают особого внимания реформы в переходных странах, экономическое обсуждение которых выявило новые задачи. Среди них особое значение представляет взаимосвязь между экономическим ростом и инвестициями, так как они приобретают новое качество.

Любая экономическая система предполагает непрерывную инвестиционную деятельность как в виде привлечения дополнительных ресурсов, так и на основе более эффективного использования имеющихся возможностей. С этой точки зрения важным является формирование благоприятной инвестиционной среды, с помощью которой становится возможным привлечение инвестиций как от внутренних, так и от внешних источников.

Инвестиционная среда является совокупностью социально-политических, правовых, общеэкономических, институциональных, социально-психологических факторов, способствующих общему экономическому развитию. Соответственно для данной деятельности она может быть благоприятной или неблагоприятной.

Для развития инвестиционной среды важное значение имеет понятие экономического или инвестиционного риска. Это связано с неопределенностью и альтернативностью внедрения капитала в том или другом государстве. Возникновение рисков такого типа целиком зависит от экономической политики правительства. Важным фактором является общий подход государственных органов к инвестиционной деятельности, что, в свою очередь, обусловлено тяжестью налогового бремени, защищенностью прав отечественных и иностранных инвесторов и рядом других факторов. На перспективы инвестиций и размеры инвестиционного риска существенно влияют колебания расчетных налоговых ставок и темпы инфляции и дефляции. Очевидно, что инвестирование средств как в производство, так и в ценные бумаги имеет смысл только в том случае, когда из этого можно получить больше прибыли, а не тогда, когда они будут выложены в банке в качестве вкладов. Инвестирование средств целесообразно лишь тогда, когда их чистая рентабельность превосходит темпы инфляции.

Экономическое законодательство любого государства отражает внутриполитическую ситуацию, территориальную расположенность, национальные особенности, эволюцию отношений собственности, исторические привычки предпринимательства и ряд других особенностей. Утвержденные нормативы и их привязка в законодательстве зависят от общей экономической и политической ситуации. Правовые нормы, служащие обеспечению устойчивого положения, могут быть абсолютно неэффективными или негодными и не действовать в переходном периоде. На основе экономических законов, закономерностей, действующих в экономике, формируется внутренняя система правового регулирования предпринимательства. В рамках такой системы возможна любая правовая социальная структура, регламентация функционирования (торгово-хозяйственной) коммерческой организации.

Система государственного регулирования предпринимательской деятельности совместно с приоритетностью экономического развития государства должна быть одинаково доступна для всех предпринимателей. Это позволит регулировать предпринимательскую деятельность исключительно теми экономическими инструментами, которые действуют на процесс принятия экономических решений.

Институциональная составляющая инвестиционной или предпринимательской среды является рычагом экономического воздействия на предпринимательские структуры, которое осуществляется на основе независимого государственного регулирования с помощью учреждений, формирующих экономические подсистемы, осуществляющих материально-техническое передвижение, располагающих финансовыми и трудовыми ресурсами, т.е. с помощью учреждений, обеспечивающих деятельность рынков товаров, капитала и

труда, что и формирует общественное воспроизводство государств с рыночной экономикой. Качество элементов институциональной структуры, ее иерархия и степень гармоничности соответственно определяют предпринимательскую среду.

Однако необходимо отметить, что на начальной стадии переходного периода правительства ряда стран не осуществляли политику, нацеленную на целенаправленную поддержку предпринимательства; политика, осуществляемая правительствами, централизуется на задаче создания соответствующей законодательной и банковской системы рыночной экономики и нацелена на создание общей макроэкономической среды. Тем не менее поддержка предпринимательства в основном осуществляется структурными подразделениями министерств и ведомств, действующих на национальном уровне. С этой точки зрения воздействие на среду малого бизнеса по причине нечетко определенных целей остается ограниченным.

Отсутствие управленческого персонала, владеющего соответствующими знаниями, тоже стало серьезной задачей при создании этих организаций. Необходимо особое внимание обратить на то обстоятельство, что создание отдельных организаций осуществляется при поддержке предпринимательства, при этом руководствуются подходами, принимаемыми в западных странах, и естественно, что этим организациям не передается ряд важных функций и полномочий, которыми они наделены в западных странах. Следовательно, как показывает опыт ряда переходных стран, специальные агентства по поддержке предпринимательства зачастую создаются гораздо раньше, чем этого требует объективная необходимость.

В предпринимательской среде в качестве социально-психологической составляющей рассматривается необходимость формирования общественного мнения, которое является необходимым, но недостаточным условием.

Осуществление рыночных реформ зависит от социальных затрат. Суть задачи в том, что по отношению к рыночным преобразованиям должен сформироваться такой социально-психологический климат, который был бы обусловлен новой системой интересов и ценностей и вместе с тем не нарушил бы ту грань социальной напряженности, за которой уже стоит бедность. Фактически социальная нестабильность тормозит проведение эффективных преобразований, а по отношению к преобразованиям всеобщее социально-психологическое недовольство становится тем реальным фактором предпринимательского риска, который ограничивает инициативы частного бизнеса. По этой причине необходимость ведения со стороны государства активной социальной политики не вызывает сомнения.

Постепенный переход к рыночной экономике осуществляется в условиях внедрения демократических норм. Исходя из этого, формирование такого общественного мнения, которое бы гарантировало психологическое содействие реформам, является также непременным условием успешного их проведения. Общественное мнение, наличие широкого общественного содействия и их осуществление являются всецело реальными факторами, способными тормозить процесс формирования в стране рыночной экономики. Таким образом, от формирования и развития "предпринимательской среды" зависят нынешнее состояние и перспективы развития организации.

В переходный период особенно обостряются проблемы эффективного использования всего общественного потенциала. Однако для этого необходимы выбор понятной и точной стратегии, ее последовательное осуществление. Залогом успеха указанных "образований" является создание благоприятной среды развития предпринимательства. Однако, анализируя предпринимательские среды ряда государств, можно выделить несколько причин, которые препятствуют развитию предпринимательства (особенно малого и среднего). Во-первых, это сложная экономическая ситуация, господствующая в стране: инфляция, разрыв экономических связей, ограниченность возможностей платежеспособности хозяйствующих субъектов, слабая правовая защищенность позиций

предпринимательства; во вторых, низкий уровень организационно-хозяйственных и юридических знаний предпринимателей, отсутствие необходимой деловой этики и навыков хозяйствования на уровне как малого бизнеса, так и государственного сектора; в-третьих, отрицательное отношение определенной части населения, которое прямо относит бизнес к миссии посредничества; в-четвертых, несовершенство организационных и правовых основ регулирования предпринимательской деятельности на уровне региона; в-пятых, слабость действия государственного механизма по поддержке малого и среднего бизнеса.

Исходя из основных мероприятий, реализуемых в передовых странах в области финансирования малого и среднего хозяйствующих субъектов, можно считать целесообразным внедрение следующих мероприятий:

- предоставление субъектам малого бизнеса привилегированных кредитов;
- принятие функций закладчика, гаранта по обязательствам малых организаций;
- предоставление финансовой помощи для осуществления программ перепрофилирования производства в соответствии с действующим законодательством, нацеленным на развитие конкуренции и насыщение товарного рынка;
- участие в деле создания и функционирования тех хозяйствующих субъектов, которые обеспечивают развитие структуры рынка, специализированных консультационных организаций, информационных систем содействия малому бизнесу;
- финансирование мероприятий, направленных на поддержку новым экономическим структурам в защите прав потребителей, подготовке, переподготовке и повышении квалификации кадров для малых предприятий;
- финансирование научных исследований, научных конференций, совещаний.

В качестве факторов, препятствующих развитию промышленности в ряде государств, недавно провозгласивших независимость, можно выделить устарелость основного капитала, низкий уровень развития рынка ценных бумаг, существенные транспортные затраты, нерешенные задачи в области налогообложения, отсутствие тесного сотрудничества между производством, наукой и образованием, низкая конкурентоспособность продукций отрасли, обусловленная отсутствием бренда отечественных видов товаров, малой емкостью внутреннего рынка, в некоторой степени из-за экспорта сырья, отсутствием возможностей довести до конца переработку местного сырья.

Каждая из этих задач требует своеобразного подхода. Вместе с тем считается, что задачи по обновлению основного капитала можно решить с помощью привлечения инвестиций. Необходимо отметить также роль ценных бумаг, так как развитый рынок ценных бумаг создаст возможности собрать, с одной стороны, распыленные в хозяйстве инвестиционные средства, с другой стороны — иностранные портфельные инвестиции.

Так, исходя из специфики технологических процессов промышленных предприятий, зачастую возникает необходимость приобретения долгосрочных кредитных средств под низкий процент, что не всегда возможно удовлетворить условиями, предлагаемыми ныне действующей в конкретной республике банковской системой. Эта задача может быть решена, если правительство страны проведет активную политику и предоставит промышленным предприятиям кредит под низкий процент. Как следствие, сформируются отечественные организации, подготавливающие почву для развития рынка ценных бумаг.

Это дает основу утверждать, что на данном этапе развития промышленности государственная поддержка просто необходима.

Кроме этого необходимо проводить серьезную работу по линии развития лизинга и факторинга как финансовых инструментов промышленных предприятий. Несмотря на то, что эти инструменты в какой-то степени применяются промышленными предприятиями, однако они не нашли широкого применения, что обусловлено недостаточностью информации об этих инструментах, опыта специалистов финансового

сектора, а также задачами, существующими в сферах законодательства, регулирующих эти инструменты.

Слабая конкурентоспособность продукций промышленности обусловлена некачественной технологией, основной причиной которой являются трудности применения инноваций в этой области, что связано с недостаточностью финансовых средств и слабой связью между практикой и наукой.

В этих целях для развития производства основополагающим также является решение проблем восстановления возможностей применения инноваций. Вопрос в том, что в республиках пока до конца не восстановлена связь между научными институтами и промышленностью, т. е. между наукой и практикой существует барьер. С одной стороны, это мешает применению в промышленности большой части новейших достижений науки и техники, а с другой — наука не занимается теми проблемами, которые для промышленности имеют важное значение. Основной причиной этого мираба является нехватка финансирования и непоследовательная политика крупных промышленных предприятий в области науки и образования.

Считаем, что как для развития промышленности главное значение имеет реализация инвестиций в промышленных организациях, так и приоритетным направлением инвестиций необходимо считать развитие самой системы образования и интенсификацию взаимосвязи между промышленностью и системой образования, создание при промышленных организациях сети научно-исследовательских институтов.

Однозначно вразумительно, что заинтересованность частного сектора в этой области будет изрядно низкой, поэтому основную тяжесть должно брать на себя государство. Причиной такой слабой заинтересованности является то обстоятельство, что срок окупаемости такого вида инвестиций, как правило, длительный и они относительно рискованные.

Для повышения конкурентоспособности промышленных товаров также необходимо формировать системные и кластерские общества. В связи с этим необходимо изучить международный опыт кластерного развития и на основе целенаправленной кластерной политики в республике осуществить инициативу и систематизацию создания научно-производственных и обслуживающих кластеров. Процесс формирования кластеров республик можно стимулировать путем привлечения их в международные, региональные крупные инвестиционные программы и сотрудничества с теми странами, которые уже вовлечены в эти программы. Формирование кластеров позволит повысить конкурентоспособность привлеченных в них организаций.

С другой стороны, в промышленности как приоритетное направление необходимо обозначить основные подотрасли, так как все они остро нуждаются в модернизации основного капитала. С точки зрения эффективности использования ресурсов целесообразно развивать те подотрасли промышленности, которые имеют относительное преимущество.

Стабильное развитие промышленности республик зависит от потоков инвестиций, следовательно, инвестиционную политику следует рассматривать как один из основных путей развития экономики.

Важное значение следует придать привлечению частных инвестиций, в том числе иностранных прямых инвестиций, которые стимулируют развитие промышленности, способствуя импортированию новой техники, управленческих навыков и знаний, совершенствованию бизнес-среды, оживлению местной конкуренции, повышению уровня рабочей силы и созданию новых рабочих мест.

Вышеуказанное дает основу обосновать важность инвестиционных программ и необходимость совершенствования путей сокращения их рискованности.

Основными предварительными условиями оценки риска являются познание, измерение и минимизация риска. В этих условиях необходимо осуществить количественный и качественный анализ риска, сократить по возможности риск и организовать контроль над рисками.

Количественный и качественный анализы риска включают описание, классифи-

кацию, группировку возможных рисков и выявление упущений на первоначальном этапе. Количественная оценка является главной задачей познания рисков, при помощи которой определяется величина финансовых потерь при заранее заданных вероятностях возникновения допустимых потерь.

Вообще количественная оценка инвестиционного риска связана с применением математической статистики, экспертной оценки и системных подходов. При наличии множества методов оценки инвестиционных рисков в настоящее время практически отсутствует получившая всеобщее признание общая методология оценки инвестиционного рисков. Отсутствуют действенные рекомендации по оценке и предупреждению риска, возникающих при решении разных программных задач.

На современном этапе развития экономики в бывших республиках СССР для всесторонней оценки экономического риска желательно применение методологии Value-at-Risk (VaR-§цена риска¦ или §величина риска¦). Метод VaR предполагает вероятностно-статистический подход определения соотношения стоимостных показателей и риска. Основная идея этого метода заключается в выявлении количественных связей между величинами ожидаемых финансовых потерь и допустимых (приемлемых со стороны инвестора) вероятностей их появления.

С помощью метода VaR можно оценить риск потерь с вероятностью возникновения, измерить риски разных рынков, обобщить разновидные риски. Данный метод прост и обозрим с точки зрения расчетов и позволяет провести сопоставительный анализ потерь.

Метод VaR отражает максимально возможные потери, то есть инвестор в течение определенного времени не будет иметь потерь больше этого. Этот метод прост при применении и поддается автоматизации.

Целесообразным считается переход от классических методов и экспертных оценок инвестиционных рисков к модифицированному варианту общеизвестного метода VaR. С целью обеспечения практической применимости метода VaR в промышленных организациях возникает необходимость учета специфики их развития на данном этапе, что, как следствие, может привести к преобразованию законов распределения вероятностей их потерь и выгод, которые могут значительно отличаться от известного нормального закона, наличие чего всегда подразумевается в классическом методе VaR.

Библиографический список

1. Сарасон Ю., Тегардн Л. Разрушение конкурентного преимущества стратегического планирования. — М.: ФиС, 2003. — 173 с.

2. Акимова Т.А. Теория организации. Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 367 с.

3. Туровец О.Г., Радионова В.Н. Теория организации. — М.: ЮНИТИ, 2003. — 128 с. ISBN: 5-16-001495-0.

4. Моисеев Н.Н. Универсум. Информация. Общество. — М., 2001. — 200 с. (Библиотека журнала "Экология и жизнь". Серия "Устойчивый мир").

5. Николис Г., Пригожин И. Самоорганизация в неравновесных системах / Под редакцией доктора хим. наук Ю.А. Чизмаджева. — М.: Мир, 1979. — 512 с.

Oganjanyan S.G., e-mail: ohser49@yahoo.com
Associate professor of the department of economics, organization and management of machine-building manufacture of the State engineering University of Armenia (Polytechnic), Candidate of Economic Sciences (Republic of Armenia. Yerevan)

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN POST-SOVIET COUNTRIES

In the article the questions of economic transformation in post-Soviet countries are considered and on the basis of economic discussion new aims are presented. As one of the most important problems of modern economic science seems to be the relationship between processes of self-organization and sustainability in economic systems. In the framework of the development of entrepreneurship great importance is given to investment risksм and methods of their assessment and forecasting.

Key words: self-organization, stability, market, structure, management, innovation, risk.