

ների հետ համագործակցության շրջանակներում ներգրավվել է շուրջ 110 մլն ՀՀ դրամ: Նույն ժամանակահատվածում վարկային երաշխավորությունների տրամադրման, սկսնակ գործարարների նախաձեռնությանն աջակցության, արդյունաբերության ձեռնարկությունների կողմից թողարկվող / մատուցվող ծառայությունների շուկաներ առաջնորդում, նորարարություններին ժամանակակից տեխնոլոգիաների ներդրման, ուսուցողական, տեղեկատվական և խորհրդատվական աջակցություն է ցուցաբերվել 4684 սկսնակ և գործող ձեռնարկություններին, որից 1.7% (80) գործում են Երևան քաղաքում, իսկ 98.3%-ը (4604)՝ ՀՀ մարզերում:

Աջակցություն ստացած ձեռնարկությունների բաշխվածքն ըստ գործունեության ոլորտների հետևյալն է. արտադրության ոլորտում՝ 34%, ծառայությունների ոլորտում՝ 37%, շինարարության ոլորտում՝ 4%:

Մոնիտորինգի արդյունքները ցույց տվեցին, որ ՀՀ մարզերում ձեռնարկություններում ստեղծված նոր աշխատատեղերի տեսակարար կշիռը կազմել է ավելի քան 5.3%:

Հայաստանում արդյունաբերության ոլորտի պետական աջակցությանն ու զարգացմանը, գործարար և ներդրումային միջավայրի բարելավմանը, ինչպես նաև նշված հիմնախնդիրների լուծմանն են ուղղված 2007 թվականի ընթացքում իրականացվելիք ծրագրային միջոցառումները, ինչը կարևոր նպաստայնման է հանդիսանում երկրի տնտեսական աճի, բնակչության զբաղվածության ապահովման ու նրա սոցիալական վիճակի բարելավման և, ընդհանուր առմամբ, երկրում աղքատության հաղթահարման շարունակականության ապահովման գործում:

Հայաստանում արդյունաբերության ձեռնարկությունների աջակցության ժամանակակից ենթակառուցվածքները և գործուն մեխանիզմները հիմք են հանդիսանում հեռանկարային զարգացման համար՝ ուղղված գիտատար և ինովացիոն արտադրությունների ստեղծմանը, տեխնոլոգիաների փոխանցման համար նպաստավոր պայմանների ձևավորմանը և արտաքին տնտեսական գործունեության ընդլայնմանը: Այս զարգացումների համատեքստում կարևորվում է միջազգային և օտարերկրյա կազմակերպությունների ակտիվ ներգրավումը Հայաստանում աջակցության ծրագրերի մշակմանն ու իրականացմանը:

ԱՐՏԱՎԱՋՐ ՕՅԱՆՅԱՆ

ՀՀ ԳԱՍ Մ.Զորանյանի անվան
տնտեսագիտության ինստիտուտի ասպիրանտ

ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ԹԵԹԵՎ ԱՐԴՅՈՒՆԱԲԵՐՈՒԹՅԱՆ ՃՅՈՒՂԱՅԻՆ ՄՐՅՈՒՆԱԿՈՒԹՅԱՆ ԲԱՐՁՐԱՑՄԱՆ ՀԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐՆ ՈՒ ԼՈՒՇՄԱՆ ՈՐՈՇԱԿԻ ՈՒՐԻՆԵՐԸ

Հայաստանի թեթև արդյունաբերության տեքստիլ և հագուստի արտադրության ենթաճյուղերի գործունեության վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ այս ճյուղը ներկայումս գտնվում է լուրջ հիմնախնդիրների հաղթահարման ու հետագա զարգացման արդյունավետ ռազմավարության որոնքման ճանապարհին: Ավելին, համազամանակից վերլուծությունն ի ցույց է հանում ոչ միայն արդյունաբերության այդ ճյուղի հիմնախնդիրներն ու հետագա զարգացման խոչընդոտները, այլև մրցունակության բարձրացման հնարավորություններն ու համեմատական առավելությունները: Կատարված վերլուծությունների ներքո կարելի է փորձել նաև համառոտակի ներկայացնել թեթև արդյունաբերության ճյուղի ուժեղ և թույլ կողմերը, ինչպես նաև զարգացման հնարավորություններն ու առկա մարտահրավերները: Այս ամենը կարելի է ներկայացնել, այսպես կոչված, SWOT՝ վերլուծության տեսքով: Խմբավորելով ճյուղի մրցակցային ներուժի կարևոր բաղադրիչները՝ կստանանք հետևյալ պատկերը (Տես՝ աղյուսակ 1):

Աղյուսակ 1

Ուժեղ կողմեր	Թույլ կողմեր
- Հմուտ աշխատուժ - Որակի բարձր ստանդարտներ - Համեմատաբար ցածր աշխատավարձ - Արտադրական կարևոր հզորությունների առկայություն - Համեմատաբար լավ վիճակում գտնվող տեխնոլոգիական սարքավորումներ - Ենթապայմանագրային գործարքների իրականացման բարձր ճկունություն ու անհրաժեշտ հզորություններ	- Արտադրությունը հիմնականում հենված է ներկրվող հումքի վրա - Սարքավորումների որոշ մասը մոտ ապագայում պետք է վերանորոգվի - Արտադրանքի դիզայնն ու փաթեթավորումը պետք է բարելավվի - Ճյուղում դեռևս քրեմլներ չկան - Առկա ֆինանսավորման պակաս - Բացակայում է արդյունավետ մարքեթինգային և արտահանման «նոու հաու»-ի ռազմավարություն - Բացակայում է արտադրանքի առաջխաղացման արդյունավետ գործողությունների մշակված պլան - Ավանդական շուկաները հազեցած են համանման արտադրանքներով - Առկա է ենթապայմանագրային պատվերներից մեծ կախվածություն - Ավելացված արժեքի չնչին բաժին

¹ Ճյուղային հնարավորությունների վերլուծության՝ լայնորեն կիրառվող եղանակ է, հանդիսանում է հետևյալ բառերի (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) հապավումը և թարգմանաբար նշանակում է ուժեղ և թույլ կողմեր, հնարավորություններ և վտանգներ:

Հնարավորություններ	Մարտահրավերներ
- ԵՄ-ի երկրներ մուտք գործելու համար քվոտաների բացակայություն - Ազատ մուտք դեպի ԱՊՀ երկրների շուկաներ	- Միջազգային ուժեղ մրցակցություն - Թուրքիայի և այլ արևելյան երկրների կողմից մրցակցության ուժեղացում՝ ԵՄ-ի կողմից քվոտաների աճի հետևանքով - Աշխատողների հմտությունների անկում՝ որպես հետևանք՝ այդ ճյուղի կրթական բազայի անկման և ենթապայմանագրային փոխհարաբերությունների դժմահամադրության

Փաստորեն Հայաստանը լուրջ հնարավորություններ ունի օգտվելու թեթև արդյունաբերության ճյուղում իր ունեցած իրական առավելություններից: Պետք է նշել, սակայն, որ այդ ճյուղում ներգրավված ձեռնարկությունների ներքին ու արտաքին մրցունակությունը նույնպես պետք է էական աճ արձանագրի: Բացի այդ պետք է զարգացվեն նաև արտադրանքի առաջխաղացման արդյունավետ ռազմավարություններն ու մարքեթինգային հնարավորությունները:

Այստեղ պետք է անդրադառնալ ճյուղային մրցունակության ներուժի գնահատման ու զարգացման հնարավորությունների վերլուծության մի կարևոր հանգամանքի: Մասնավորապես, ճյուղային մրցունակության բարձրացման հնարավորությունների ուղղությամբ կատարված մի շարք հետազոտություններ հանգամանալից վերլուծության ենթարկելով առանձին երկրների ու դրանց առանձին ճյուղերի արտադրանքի մրցունակության բարձրացման ուղիները՝ հանգում ենք այն եզրակացության, որ ներկայումս խոշոր հաշվով առկա է մրցունակության ուժեղացման երկու ուղղություն: Առաջին, դա, այսպես կոչված, «ֆիքսված ավսեի» մոտեցումն է, որի դեպքում ճյուղում ներգրավված ձեռնարկությունները պարզապես վաճառում են իրենց արտադրանքը կամ պայմանագրի մյուս կողմին (ենթակապալառու կազմակերպությունների հետ պայմանագրերի դեպքում), կամ միջնորդ կազմակերպությանը, որոնք հիմնականում հանդես են գալիս մարքեթինգային ուղիների ապահովման ու արտադրանքի առաջխաղացման խնդիրները լուծողի դերում: Այս երկու մոտեցումները գերիշխում են արդեն ձևավորված ու որոշ առումներով կայացած հումքի և նույնիսկ տեխնոլոգիայի ավելի բարձր արտադրանքների շուկաներում: Այն երկրներն ու ճյուղերը, որոնց մոտ իրենց արտադրանքի առաջխաղացման ու նորանոր շուկաներ մուտք գործելու առումով առկա են արտադրական հզորությունների, ինչպես նաև հումքի ու այլ արտադրության միջոցների սահմանափակումներ, հիմնականում նախընտրում են առաջին մոտեցումը, և իրենց համեմատական առավելությունը ստանում են մեղ մասնագիտացումից ու ենթակապալառուների ու միջնորդների հետ կայուն փոխհարաբերություններից: Մյուս մոտեցումը, այսպես կոչված, «մեծացող ավսեի» ռազմավարությունն է, որը ենթադրում է արտադրական հզորությունների, արտադրության միջոցների ու աջակից այլ ոլորտների ամսահամաձեռնակ ներուժի առկայություն: Այս իրողությունը հնարավորություն է տալիս նման ճյուղերն ապահովել «ամսահամաձեռնակ» ծավալների արտադրանք, ստեղծել, հետևապես նաև ստանալ ավելացված արժեք իրենց արտադրանքի համար: Այս իրավիճակը նաև մեծացնում է արտադրության արդյունավետության գործակիցը և, ի վերջո, հանգեցնում, այսպես կոչված, «մասշտաբի էֆեկտից» ստացվող համեմատական առավելության ստացմանը: Այս իրավիճակն իր հերթին նպաստում է ներքին և արտաքին մրցունակության բարձրացմանը, որոշակիորեն նպաստելով այդ ձեռնարկությունների ինտեգրմանը արտադրանքի գլոբալ շուկաներին: Այս վերջին ուղու որդեգրման ցայտուն օրինակ է Չինաստանը՝ հիմնվելով վերը նշված բոլոր առումներով իր ունեցած և՛ համեմատական, և՛ բացարձակ առավելությունների վրա, հետևապես դրանից բխող իր «ավսեի» անըդհատ մեծացման ու տնտեսության հիմնական ճյուղերի արտադրանքի բարձր մրցունակության վրա:

Վերադառնալով մեր երկրին, կարելի է ասել, որ նախկին ԽՍՀՄ երկրների շուկաների փլուզման հետևանքով ստեղծվել է մի իրավիճակ, երբ մեր ձեռնարկությունները, անկախ իրենց տեխնոլոգիական ու արտադրական «մշակույթի» ժառանգությունից, ստիպված են մուտք գործել արևմտյան շուկաներ: Այստեղ, սակայն, մրցակցությունը շատ խիստ է, և ճյուղի ձեռնարկությունները լուրջ կառավարչական, մարքեթինգային ու տեխնոլոգիական բարեփոխումներ պիտի իրականացնեն՝ մուտքի խնդիրը լուծելու համար: Բացի այդ, մեր երկրի թեթև արդյունաբերության ճյուղի ձեռնարկությունների մեծամասնության մոտ առկա են հիմնախնդիրներ՝ կապված արևմուտքից որակյալ հումքի ներկրման հետ: Պատճառները բազմաթիվ են՝ սկսած տրանսպորտային հաղորդակցության ուղիների սահմանափակությունից և արտադրանքի ինքնարժեքի մեջ այդ բաղադրիչի բարձր արժեքից մինչև համարժեք մարքեթինգային ու բիզնես կապերի բացակայությունը արևմուտքի հումք արտադրողների հետ: Արդյունքում ստացվում է, որ այդ ձեռնարկությունների համար գրեթե անհնար է դառնում բարձրարժեք մրցունակ արտադրանքի թողարկումը, որը կհամապատասխաներ ինչպես արտադրանքի որակին ներկայացվող չափանիշներին, այնպես էլ ժամանակակից դիզայնի ու նորաձևության միտումներին: Արդյունքում ունենում ենք ի սկզբանե սահմանափակ հնարավորություններով պարփակված ճյուղին ներհատուկ խնդիրների մի շղթա, որից ձերբազատվելու համար անհրաժեշտ է իրականացվել բազմաթիվ ինտենսիվ աշխատանք: Այդ տեսակետից կարևոր է համարվում այնպիսի նախագծերի իրագործումը, որոնք հնարավորություն կտան տեղական ռեսուրսների օգտագործման միջոցով կազմակերպել անհրաժեշտ հումքի արտադրություն՝ դրանով նվազեցնելով արտադրական ծախսերի մի զգալի չափն ու մեծացնել ձեռնարկությունների բիզնես ռազմավարության ճկունությունը: Նմանատիպ նախագծերը պետք է բաղկացած լինեն բոլոր ու բոլոր մանրաթելերի արտադրության վերսկսմանն ուղղված գործողություններից և զարգացնեն տեղական բամբակի արտադրությունը: Արարատի բոլոր արտադրության գործարանն այս ուղղությամբ կարևոր քայլեր է կատարել, և դրա օրինակին են սկսել հետևել մի շարք այլ ձեռնարկություններ:

Մյուս կողմից, անհրաժեշտ է նշել, որ ճյուղի մրցունակության բարձրացման համար կարևոր հանգամանք է հանդիսանում արտաքին ներդրումների հոսքը դեպի թեթև արդյունաբերության ձեռնարկություններ: Այս առումով ակնհայտ է, որ արտաքին ուղղակի ներդրումների աճը օգտակար կլինի արդյունաբերության այդ ճյուղի զարգացման համար և կլուծի ձեռնարկությունների առջև ծառացած հիմնախնդիրների մի զգալի մասը: Մասնավորապես կլուծվեն անհրաժեշտ ֆինանսական ռեսուրսների (շրջանառու միջոցների), արտադրանքի արտահանման, առաջխաղացման, նոր շուկաներ մուտք գործելու և այլնի հետ կապված մի շարք խնդիրներ: Վերը կատարված SWOT վերլուծությունը նույնպես ցույց տվեց, որ մեր երկիրն ունի բավական գրավիչ առավելություններ արտաքին ներդրողների համար՝ հատկապես հմուտ աշխատուժի և դրա հետ զուգորդված՝ համեմատաբար ցածր աշխատավարձերի, ինչպես նաև դեռևս իրենց ողջ կարողություններով չշահագործվող արտադրական հնարավորությունների մասով: Ներկայումս օտարերկրյա ներդրողները դեռևս ունեն որոշակի հնարավորություններ՝ գնելու թեթև արդյունաբերության ճյուղի որոշ խոստումնալից ձեռնարկություններ: Այս փուլում դրանցից շատերը, սակայն, դիտարկում են մասնակցության այլ ձևերը նույնպես՝ ինչպիսին են ենթապայամանագրային փոխհարաբերությունները, և այս մասով հնարավորությունները բաց են նաև այլ շահագրգիռ ներդրող կողմերի համար:

Այսպիսով, ակնհայտ է, որ Հայաստանի թեթև արդյունաբերության ճյուղը վերը բերված մի շարք իրողությունների պատճառով դեռևս չի կարող մրցել ցածր գին ու որակ ունեցող չինական ու թուրքական արտադրանքի հետ, որոնցից հիմնականը այդ ապրանքների ինքնարժեքի մեջ պարունակվող տրանսպորտային ու էներգետիկ բաղադրիչների ցածր ծախսերն էին: Հետևաբար մեր երկրի թեթև արդյունաբերության ճյուղի ապագան պետք է կառուցված լինի արտահանմանը միտված լավ որակի արտադրանքի արտադրմանը՝ զուգորդված լինելով շուկայի միջին գնային սեգմենտ ներխուժելու ակտիվ քաղաքականությամբ: Բացի այդ, ակտիվ աշխատանք պետք է տարվի տեղական հումքի արտադրության և օտարերկրյա ներդրումների խրախուսման, ինչպես նաև նոր շուկաներ մուտք գործելու մասով անհրաժեշտ մարքեթինգային ու համանման արդյունավետ ռազմավարությունների մշակման ուղղություններով:

АЛВАРД ЗАТИКЯН

*Научный секретарь института
экономики им. Котаняна НАН РА, к.э.н*

ИРИНА АКОПЯН

*Старший научный сотрудник института
экономики им. Котаняна НАН РА, к.э.н*

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РА

Переход экономики к рыночным отношениям напрямую связан с развитием предпринимательства, которое является неотъемлемой составной частью экономической системы, ее функционирования, признаком рынка. Именно поэтому современная экономическая наука в числе основных факторов производства вместе с землей, трудом и капиталом выделяет предпринимательство.

Предпринимательство не есть какой-то особый вид хозяйствования - ведь практически любая экономическая деятельность может быть предпринимательской. Возможно и государственное предпринимательство, а не только частное, хотя многие экономисты считают бизнес присущим лишь частным предприятиям. Но ведь и на частных предприятиях вовлекается в дело государственный капитал, например для выполнения государственного заказа на выпуск конкретных товаров, изделий.

Рыночные преобразования в РА вступили в решающую фазу. Старая централизованная система управления и распределения ресурсов разрушена. Условия для формирования развития института частной собственности обеспечили либерализация цен и массовая приватизация. Приведены в действие основные рыночные механизмы экономического регулирования.

Опыт предпринимательской деятельности постепенно накапливается и решающее значение приобретает малое и среднее предпринимательство, призванное интенсифицировать дальнейшее развитие экономических реформ в Армении.

Республика Армения, как страна с переходной экономикой, должна полностью осознать роль данного сектора и предпринять радикальные меры по поддержке малого и среднего бизнеса.

Общезвестно, что малый и средний бизнес является важным элементом рыночной экономики, без которого она не может гармонично развиваться, так как он определяет темпы экономического роста, структуру и качество ВВП.

Малое и среднее предпринимательство представляет слой мелких собственников, которые в значительной мере определяют социально-экономический облик страны, образует самую разветвленную сеть предприятий, работающих в основном на массового потребителя товаров и услуг. В сочетании с небольшими размерами малых предприятий, их технологической, производственной и управленческой гибкостью это позволяет им чутко реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка.

Следует сформулировать основные признаки предпринимательства, отличающие его от других форм