ԱԼԼԱ ՀԱՐՈՒԹՅՈՒՆՅԱՆ
Ֆինանսներ, բակալավրիատ, 1-ին կուրս

ՓՈՔՐ ՈՒ ՄԻՋԻՆ ՁԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ՀԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ ՀՀ-ՈՒՄ ԵՎ ԴՐԱՆՑ ԼՈՒԾՄԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏ ՈՒՂԻՆԵՐԸ

Հիմնաբառեր. *ՓՄՁ, PMO, B2B, B2G, մրցավոր սեփականություն, վենչուրային ներդրումներ, ֆինանսավորում, իրավական կարգավորում*

Հոդվածում անդրադարձ է կատարվել փոքր միջին ձեռնարկությունների կարևորությանը տնտեսության զարգացման հարցում: Ներկայացվել են ՓՄՁ առաջընթացի խոչընդոտ հանդիսացող որոշ խնդիրներ և առաջարկվել դրանց լուծման արդյունավետ ուղիներ՝ մասնավորապես PMO ծրագրի ներդրմամբ, իրավական կարգավորումների իրականացմամբ և ժամանակակից մոտեցումների կիրառմամբ:

ՓՄՁ զարգացումը ռազմավարական նշանակությունը ունի երկրի սոցիալ-տնտեսական իրավիճակի բարելավման համար. ՓՄՁ-ն տնտեսական աճի ցուցանիշների կայունացման, մի շարք սոցիալական խնդիրների լուծման, գիտատեխնիկական առաջընթացի խթանման, աղքատության դեմ պայքարի յուրօրինակ կառուցակարգ է, որի աշխատանքի արդյունավետությունն առավելապես պայմանավորված է հեշտհասանելիությամբ և կարգավորված լինելու հանգամանքով: ՓՄՁ-ն տնտեսական հարաբերությունների ձևավորման ինքնուրույն գործող ճյուղ է: Այն ունի մասնագիտացման նեղ շրջանակներ, որոնց շնորհիվ էլ կարողանում է արագորեն արձագանքել տվյալ շուկայի իրադրային փոփոխություններին և խթանել տվյալ ոլորտի զարգացումը: Սոցիալական տեսանկյունից, այն հնարավորություն է ընձեռում մեղմելու գործազրկության ցուցանիշը՝ աշխատանք տրամադրելով հիմնականում սոցիալական անկայուն խավերին (ուսանողներ, աշխատանքային շուկայում ցածր մրցունակություն ունեցող մասնագետներ):

Հոդվածում կփորձենք վեր հանել ՀՀ-ում ՓՄՁ զարգացմանը խոչընդոտող մի շարք հանգամանքներից երեքը և առաջարկել դրանց հնարավոր լուծումները.

- *Ձեռնարկատիրական հմտությունների ցածր մակարդակ՝ պայմանավորված.*
  1. բիզնես ինկուբատորների, տեխնոպարկերի թույլ զարգացածությամբ,
  2. ձեռներեցների համար նախատեսված պետական կրթական ծրագրերի բացակայությամբ,
  3. պետական կրթական հաստատություններում վերոհիշյալ ոլորտում կրթական ծրագրերի բացակայությամբ (բացառությամբ մասնագիտական ոլորտների),
  4. պետական աջակցության ծրագրերի աշխատանքի անարդյունավետությամբ:

Աղյուսակ 1

Պետական և/կամ ՓՄՁ ՀԱԿ-ի կողմից ստացած աջակցությունների բնույթը և արդյունավետության գնահատականները

Աջակցության ուղղություն	Աջակցություն ստացած ՓՄՁ-ների քանակ	Աջակցության միջին գնահատական
Գործարար տեղեկատվական և խորհրդատվական աջակցություն	20	6.2
Գործարար ուսուցողական աջակցություն	10	
Ֆինանսական և ներդրումային աջակցություն	9	6.9
Գործարար ուսուցողական աջակցություն Գործարար տեղեկատվական և խորհրդատվական աջակցություն	11	-
Տեղական արտադրանքի աջակցման ծրագրեր	3	7.7
Գործարար ուսուցողական աջակցություն Ֆինանսական և ներդրումային աջակցություն	2	-
Համաֆինանսավորում նոր տեխնոլոգիական ներդրումների համար	2	6
Գործարար ուսուցողական աջակցություն Գործարար տեղեկատվական և խորհրդատվական աջակցություն Ֆինանսական և ներդրումային աջակցություն	1	10
Գործարար ուսուցողական աջակցություն Գործարար տեղեկատվական և խորհրդատվական աջակցություն Ֆինանսական և ներդրումային աջակցություն Համաֆինանսավորում նոր տեխնոլոգիական ներդրումների համար	1	10
Գործարար ուսուցողական աջակցություն Գործարար տեղեկատվական և խորհրդատվական աջակցություն Տեղական արտադրանքի աջակցման ծրագրեր	1	8.5
Գործարար ուսուցողական աջակցություն Կանանց ձեռներեցության աջակցության ծրագրեր	1	-
Գործարար ուսուցողական աջակցություն Տեղական արտադրանքի աջակցման ծրագրեր	1	-
Գործարար տեղեկատվական և խորհրդատվական աջակցություն Համաֆինանսավորում նոր տեխնոլոգիական ներդրումների համար	1	-
Գործարար տեղեկատվական և խորհրդատվական աջակցություն Տեղական արտադրանքի աջակցման ծրագրեր	1	-
Կանանց ձեռներեցության աջակցության ծրագրեր	1	7
Կանանց ձեռներեցության աջակցության ծրագրեր Տեղական արտադրանքի աջակցման ծրագրեր	1	7
Ընդամենը որևէ աջակցություն ստացած ՓՄՁ-ներ	66	

Աղյուսակ 1-ում ներկայացված են 2016-2018 թթ.-ի ընթացքում աջակցություն ստացած ՓՄՁ-ների թիվն ըստ ուղղությունների և արդյունավետության գնահատման միջին ցուցանիշների, որտեղ գնահատումն իրականացվել է 1-10 միավորանոց սանդղակով (1-ը՝ առավելագույն անբավարար, 10-ը՝ լիովին բավարար)[1]:

Վերոհիշյալ սանդղակից կարող ենք եզրակացնել, որ պետությունը ՓՄՁ-ների խորհրդատվական աջակցության գծով գրանցել է արդյունավետության ցածր ցուցանիշներ, և հարկավոր է մշակել նոր մոտեցում:

- *Մտավոր սեփականության օբյեկտների պահպանման և առևտրայնացման իրավական կարգավորման ցածր մակարդակ*

ՀՀ-ում Մտավոր սեփականության գործակալությունը գործում է 2002 թվականից ի վեր: Այս գործակալությունն իրականացնում է գյուտերի, օգտակար մոդելների, արդյունաբերական նմուշների, ապրանքային նշանների արտոնագրում, սակայն վերոհիշյալ օբյեկտների շուկայնացում տեղի չի ունենում: Այս հանգամանքը պայմանավորված է ՀՀ օրենսդրությունում մտավոր

[1] https://ccd.armla.am/wp-content/uploads/2018/12/SME-assessment_2018_November-20.pdf

սեփականության օբյեկտների շուկայնացման և առևտրայնացման, այս ոլորտի մասնակիցների հարաբերությունները կարգավորող օրենքների բացակայությամբ, չի գործում արտոնագրված գյուտերի գնահատման համակարգ:

- *Ֆինանսավորման անբավարար մակարդակ*

Բանկերը տրամադրում են բարձր տոկոսադրույքներով վարկեր, վարկի դիմաց պահանջում գույքի գրավադրում՝ ՓՄՁ-ն համարելով բարձր ռիսկայնություն ունեցող ոլորտ: Բավական բարդ է վարկի ստացման ընթացակարգը: Ձեռնարկատերերն առավելապես ապավինում են սեփական միջոցների կիրառմանը: Ըստ Եվրոպական ներդրումային բանկի տվյալների՝ ձեռնարկության կապիտալի մեջ ներդրումների 70%-ը սեփական միջոցների հաշվին է: Նկատվում է վենչուրային ներդրումների ցածր մակարդակ՝ պայմանավորված արժեթղթերի շուկայի զարգացածության ցածր ցուցանիշներով, մտավոր սեփականության պահպանման ոլորտում ցածր իրավական պաշտպանվածությամբ և թափանցիկությամբ, պետության կողմից հաստատված ոչ լիարժեք իրավական հիմքերով վերոհիշյալ ոլորտում, սեփական կապիտալ ներդրումների անբավարարությամբ ձեռնարկության հետագա զարգացմանը նպաստելու համար, պետության կողմից վարկերի տոկոսների մասնակի սուբսիդավորմամբ կամ «պետությունը՝ որպես երաշխավոր» սկզբունքի թույլ զարգացածությամբ: Բացակայում է հարկային արտոնությունների համակարգը, որը կապված է դասակարգման անհրատեսական չափորոշիչների հետ: Դասակարգման անհրատեսական չափորոշիչները (1. աշխատողների թվաքանակ, 2. նախորդ տարվա ակտիվների հաշվեկշռային արժեք) խոչընդոտում են վիճակագրական ծառայություններին ՓՄՁ ոլորտի վերաբերյալ իրական պատկեր ստանալ: Հայաստանի Հանրապետության օրենսդրության համաձայն՝ ՓՄՁ սուբյեկտները դասակարգվում են հետևյալ կերպ.

1) գերփոքր՝ առևտրային կազմակերպություններ և անհատ ձեռնարկատերեր, որոնց աշխատողների միջին ցուցակային թվաքանակը կազմում է մինչև 10 մարդ, իսկ նախորդ տարվա գործունեությունից ստացված հասույթը կամ նախորդ տարեվերջի դրությամբ ակտիվների հաշվեկշռային արժեքը չի գերազանցում 100 մլն դրամը,

2) փոքր՝ առևտրային կազմակերպություններ և անհատ ձեռնարկատերեր, որոնց աշխատողների միջին ցուցակային թվաքանակը կազմում է մինչև 50 մարդ, իսկ նախորդ տարվա գործունեությունից ստացված հասույթը կամ նախորդ տարեվերջի դրությամբ ակտիվների հաշվեկշռային արժեքը չի գերազանցում 500 մլն դրամը,

3) միջին՝ առևտրային կազմակերպություններ և անհատ ձեռնարկատերեր, որոնց աշխատողների միջին ցուցակային թվաքանակը կազմում է մինչև 250 մարդ, իսկ նախորդ տարվա գործունեությունից ստացված հասույթը կամ նախորդ տարեվերջի դրությամբ ակտիվների հաշվեկշռային արժեքը չի գերազանցում համապատասխանաբար՝ 1500 մլն դրամը և 1000 մլն դրամը[1]:

Դիտարկելով Չինաստանի Ժողովրդական Հանրապետության օրինակը, որտեղ 1980-ական թվականներից ի վեր ՓՄՁ-ն դարձել է տնտեսության զարգացման կարևորագույն բաղադրիչներից մեկը, կարող ենք նկատել, որ երկիրն իրականացնում է ՓՄՁ-ների պետական աջակցության մի շարք ծրա-

[1] https://www.arlis.am/DocumentView.aspx?DocID=64617

գրեր, առկա են տեխնոպարկեր, տեղեկատվական կենտրոններ, արտահանմանն աջակցող կենտրոններ, զարգացման կենտրոններ, բիզնես ինկուբատորներ: «Բիզնեսի կոորդինացման և կոոպերացման Չինական կենտրոնն» իրականացնում է բիզնեսի զարգացման համար անհրաժեշտ ինֆորմացիայի հավաքագրում և վերլուծում, սկսնակ ձեռներեցների խորհրդատվություն, ձեռնարկատիրական հմտությունների կատարելագործման դասընթացներ, աշխատակիցների վերապատրաստում: Կազմակերպվում են տոնավաճառներ, որտեղ ձեռներեցները, համագործակցության հնարավոր ուղիներ գտնելով, հնարավորություն են ունենում ստորագրելու համաձայնագրեր: Կազմակերպվում են էքսպոներ, կոնֆերանսներ, բաց քննարկումներ, հրապարակվում է ՓՄՁ զարգացման տեմպերը բնութագրող տարեկան հաշվետվություն: Ամերիկյան և եվրոպական մի շարք դպրոցներում դասավանդվում են բիզնես առարկաներ (Business Studies), որոնք ներառում են հաշվապահական հաշվառման, մարքեթինգի, ֆինանսների, կառավարման պարտադիր առարկայացանկ:

Խոսելով ձեռնարկությունների արդյունավետ կառավարման մասին՝ նախ անդրադառնանք դրա կենսական անհրաժեշտությանը՝ հիշատակելով դեռևս 1960-1970-ական թվականներին Նելսոնի և Ուինտերի առաջ քաշած՝ ձեռնարկության առաջին էվոլյուցիոն մոդելը, որի համաձայն յուրաքանչյուր ձեռնարկություն ունի իր ներսում ձևավորված մշտական օրենքների, վարքագծի, ավանդույթների և այլ ներքին կարգերի ամբողջություն, որը տվյալ կազմակերպության իդենտիֆիկատորն է: Ինչպես մարդն է հետևում իր սովորություններին, նույն կերպ էլ ձեռնարկությունը շարունակում է աշխատել նույն կարգերով, քանի դեռ ունակ է ապահովելու շահութաբերություն և կայունություն շուկայում: Փաստացիորեն հենց ձևավորված կարգերն են կանխորոշում որոշումների կայացումը, այլ ոչ թե շահույթի մաքսիմալացման ձգտումը: Ըստ այս տեսության՝ ձեռնարկությունը մի կողմից ենթարկվում է իր շուրջ տեղի ունեցող տեխնոլոգիական փոփոխություններին, աշխատում քայլել ժամանակին համընթաց, բայց, միաժամանակ, ունի իր ներսում ձևավորված կարգեր, որոնք ուղղակիորեն ազդում են կազմակերպության արտադրական, ինովացիոն և շուկայական գործունեությանը վերաբերող որոշումների վրա[1]: Այստեղից կարելի է եզրահանգել, որ շատ էական է խորապես տիրապետել ոչ միայն շուկայում առկա իրողություններին, այլև ճանաչել տվյալ ձեռնարկությանը բնորոշ կարգերը՝ ավելի օպտիմալ դարձնելով դրա աշխատանքը և վերջնարդյունքը: Անդրադառնանք նաև արտասահմանյան կազմակերպություններում լայն կիրառություն գտած PMO-ներին (Project Management Office): PMO-ն ձեռնարկությանը կից գործող անկախ աշխատանքային կառույց է, որը զբաղվում է ձեռնարկության տարբեր ոլորտների խորհրդատվությամբ, վերահսկմամբ և կառավարմամբ՝ կախված դրա գործունեության տեսակից: PMO-ն իրականացնում է շուկայի վերլուծություն, առաջարկում կազմակերպության աշխատանքի արդյունա-վետ մոտեցումներ, հաշվարկում իրականացվելիք նախագծերի ռիսկայնությունը և նվազագույնի հասցնում է անհաջողություն կրելու ռիսկերը: Իրականացնում է աշխատակազմի վերապատրաստում: Դրա հետ մեկտեղ, PMO-ն ուսումնասիրում է

[1] https://studopedia.su/13_162112_evolyutsionnaya-teoriya-firmi.html

տվյալ ձեռնարկությունը, դուրս է հանում ուժեղ և թույլ կողմերը, մշակում է ռազմավարական ծրագիր՝ շուկայի և ձեռնարկության առանձնահատկություններին համապատասխան:

Այսպիսով՝ առաջարկվում է մշակել պետությանը կից գործող PMO-ներ՝ ըստ ոլորտների, որոնք կաշխատեն երկու ուղղությամբ.

- PMO-ներ, որոնք կաջակցեն արդեն իսկ գործող ընկերություններին՝ ուսումնասիրելով շուկայում նրանց վարած քաղաքականությունը և արտադրական առանձնահատկությունները, կտրամադրեն խորհրդատվություն, կիրականացնեն վերապատրաստումներ, կնպաստեն տարբեր կազմակերպությունների փոխշահավետ համագործակցությանը և արտադրված ապրանքների իրացվելիությանը՝ միաժամանակ խթանելով տեղական որակյալ արտադրանքի մուտքը շուկա: Այստեղ կդրսևորվի global sharing մոտեցումը, որը հատուկ է, օրինակ, B2B համակարգին: Այս համակարգի յուրահատկությունն այն է, որ կազմակերպությունները գործում են ոչ թե վերջնական սպառողի, այլ մեկ այլ կազմակերպության համար: B2B համակարգի ներդրումն այս պարագայում պայմանավորված կլինի B2G համակարգով, որը նախատեսում է ոչ միայն ձեռնարկությունների համագործակցություն, այլև որակյալ ապրանքի պետական գնում կամ ներմուծում շուկա:
- PMO-ներ, որոնք կաջակցեն սկսնակ ստարտափ նախագծերին, կտրամադրեն ֆինանսական պետական աջակցություն, իրավական և մարքեթինգային խորհրդատվություն, կիրականացնեն ծրագրերի մշտադիտարկում, գործընթացների մշակում, վենչուրային կապիտալում հնարավոր ներդրողներին կապահովեն անհրաժեշտ տեղեկություններով:

Երկու դեպքում էլ կիրականացվի ինովացիոն գաղափարների ցուցակագրում մտավոր սեփականության օբյեկտների ռեեստրում և, միաժամանակ, կապահովի առավելագույն շահութաբերություն ձեռնարկության համար:

Պետական աջակցության այս մոդելից օգտվելու գլխավոր նախապայմանը ձեռնարկության ստեղծման կամ առաջխաղացման ինովացիոն մոտեցումն է, ինչը կնպաստի մտավոր սեփականության օբյեկտների կարևորագույն խնդիրներից մեկի՝ շուկայում շրջանառելիության ապահովմանը:

Ինչ վերաբերում է ֆինանսավորման անբավարար մակարդակին, դա, ինչպես արդեն նշեցինք, պայմանավորված է մի շարք գործոններով, որոնցից մեկը պետական աջակցության թույլ մակարդակն է: Առաջարկում ենք.

1. Սահմանել ՓՄՁ դասակարգման նոր չափորոշիչներ՝ հաշվարկելով տվյալ ձեռնարկության ոչ միայն քանակական, այլև որակական հատկանիշները (ինովացիոն մոտեցման իրատեսություն, PMO-ի հետ համագործակցություն, ռիսկայնություն և այլն), ինչպես նաև հաշվի առնելով վենչուրային ներդրումներին բնորոշ դասակարգման Seed, start-up, early stage, expansion տեսակները սկսնակ բիզնեսը դասակարգելիս:
2. «Պետությունը՝ որպես երաշխավոր» հայեցակարգի մշակում:
3. Համաֆինանսավորման ապահովում:
4. Հաճախ շեշտը դրվում է օտարերկրյա ներդրումների ներգրավման վրա, մինչդեռ կարևորվում է բաժնետիրական ընկերությունների բաժնետոմսերի շրջանառելիության օպտիմալացումը նոր օրինագծերի սահմանմամբ՝ ապահովելով փողի շրջանառելիություն երկրի ներսում:

5. Կիրառել դեռևս անցյալ դարի 60-ական թվականներին վենչուրային բիզնեսի նախահայրեր հանդիսացող Թոմ Պերկինսի, Յուջին Կլեյների, Ֆրանկ Քոֆիլդի, Բրուկ Բայերսի և ուրիշների առաջադրած վենչուրային ֆինանսավորման կազմակերպման հայեցակարգերը, որոնք արդիական են մինչ օրս:

6. Ստեղծել տնտեսական ընկերակցություններ վենչուրային հիմնադրամների տեսքով:

7. Հավաքագրել դրամական միջոցներ սահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերություններից՝ սահմանելով նրանց շահերի պաշտպանության հստակ կառուցակարգեր:

8. Վենչուրային հիմնադրամների միջոցների կառավարման ընթացքում կիրառել լիակատար ընկերոջ սկզբունքը[1]:

Ամփոփելով հարկ է նշել, որ ՓՄՁ ոլորտի զարգացումը տնտեսական, սոցիալական և քաղաքական կարևոր նշանակություն ունի. դրա բաղկացուցիչ ոլորտների բարելավումը կարող է հանգեցնել արտասահմանյան մեծ ներդրումների հոսքի՝ պայմանավորված երկրում տնտեսական կայունության հաստատման, ինովացիոն տեխնոլոգիաների զարգացման և մի շարք այլ հանգամանքներով: Փոխառելով արտասահմանյան երկրների փորձը և ներմուծելով նորարարական գաղափարներ՝ հնարավորություն է ստեղծվում ընդլայնելու ՓՄՁ ազդեցության շառավիղը՝ շեշտը դնելով ոչ միայն տնտեսական աճի և ՀՆԱ ցուցանիշների բարելավման, այլև մի շարք իրավական կարգավորումների, մտավոր սեփականության օբյեկտների և սոցիալական շերտերի կյանքի որակի բարելավման վրա:

Գրականություն

1. https://konspekts.ru/ekonomika-2/ekonomiaheskaia-teoria/teorii-firmy/
2. Կ. Գալոյան, Մտավոր սեփականության հիմնախնդիրները ՀՀ-ում:
3. https://raspp.ru/press_center/opyt_razvitiya_kitayskogo_msp_budet_poleznym_dlya_rossii/
4. ՓՄՁ ոլորտի գնահատման հետազոտություն ՀՀ-ում, Հայկական բիզնես կոալիցիա, 2018:
5. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D0%B2%D0%BC%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5
6. КНР: от мирового импортера до мирового экспортера капитала, Издание МГИМО МИД России.
7. Коуз Р., Природа фирмы.
8. PMBOK Guide.
9. Организация малого бизнеса за рубежом на примере Китая, Министерство образования и науки Республики Казахстан.

[1] http://corpgov.am/wp-content/uploads/2013/12/VC-Concept-Paper.pdf

АЛЛА АРУТЮНЯН
Финансы, бакалавриат, 1-й курс

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АРМЕНИИ И ЭФФЕКТИВНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Ключевые слова: *Малые и средние предприятия, PMO, B2B, B2G, интеллектуальная собственность, венчурные инвестиции, финансирование, правовое регулирование*

В статье подчеркивается важность малых и средних предприятий в развитии экономики государства. Были представлены некоторые проблемы, препятствующие прогрессу МСП, и предложены эффективные способы их решения, в частности, путем внедрения программы ОУП, правовых норм и применения современных подходов.

ALLA HARUTYUNYAN
1st Year, Bachelor's Degree, Finance

ISSUES OF DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN ARMENIA AND EFFECTIVE WAYS OF THEIR SOLUTION

Key words: *small and medium enterprises, PMO, B2B, B2G, intellectual property, venture investments, financing, law regulations*

The paper highlights the importance of small and medium-sized enterprises in the development of the state's economy. Some of the issues that hinder SMEs' progress are presented and effective ways to address them are proposed, in particular through the introduction of the PMO program, the implementation of legal regulations and the application of modern approaches.