

սիայում նման քաղաքականությունը չունեցավ նշանակալի արդյունքներ և չնպաստեց ՓՄՁ սուբյեկտների ֆինանսական միջոցներից օգտվելու մատչելիության ապահովմանը: Նման մեխանիզմի կիրառումը կորցրեց իր արդիականությունը, մասամբ այն պատճառով, որ այն չունեցավ անհրաժեշտ ազդեցություն վարկային միջոցների սկզբնական ռիսկի նվազեցման վրա: Այդ իսկ պատճառով Ֆրանսիայի կառավարությունը սկսեց առավելապես կենտրոնանալ ՓՄՁ սուբյեկտներին վարկային երաշխիքների տրամադրման մեխանիզմների մշակման և կիրառման ուղղությամբ, սերտորեն համագործակցելով բանկերի և վենչուրային հիմնադրամների հետ:

Դրա հետ մեկտեղ անհրաժեշտ է նշել, որ նույնիսկ այնպիսի զարգացած երկրներում, ինչպիսիք են ԱՄՆ-ն, Գերմանիան, Ճապոնիան, Ֆրանսիան, ՓՄՁ սուբյեկտների ֆինանսական աջակցության պետական ծրագրերի իրականացման ընթացքում հնարավոր են որոշակի կորուստներ: Օրինակ, ԱՄՆ-ում 70-ական թվականներին ուղիղ փոխառությունների ծրագրի շրջանակներում ՓՄՁ-ները չկարողացան վերադարձնել 0.5 մլրդ. դոլար գումարի վարկեր, ինչը կազմում էր դրանց ընդհանուր գումարի 25%: Պետական բյուջեի կորուստները երաշխավորված վարկերի վրա դեռ ավելի բարձր են (երաշխավորված փոխառությունների ընդհանուր գումարի 8-10%): Իսկ Գերմանիայում պետության կողմից իրականացվող ֆինանսական աջակցության ծրագրերը համարվում են հաջողված, եթե միջին հաշվով աջակցություն ստացած 10 ՓՄՁ-ներից 4-ը հասնում են դրական արդյունքի:

Սակայն, միջազգային փորձը ցույց է տալիս, որ նման կորուստները արդարացված են, քանի որ զարգացած ՓՄՁ ոլորտը հնարավորություն է տալիս փոխհատուցել այդ կորուստները զգալի թվով նոր աշխատատեղերի ստեղծմամբ, բնակչության կենսամակարդակի բարձրացմամբ և երկրի տնտեսական աճի ապահովմամբ:

ԱՐՄԱՆ ԳԱՎԹՅԱՆ

*ՀՀ ԳԱԱ Մ. Քոթանյանի անվան
տնտեսագիտության ինստիտուտի հայցորդ*

**ՓՈՔՐ, ՄԻՋԻՆ ԵՎ ԽՈՇՈՐ ՉԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՀԱՄԱԳՈՐԾԱԿՑՈՒԹՅԱՆ
ՇՐՋԱՆԱԿՆԵՐԸ ԵՎ ՀԱՄԵՍԱՏԱԿԱՆ ԲՆՈՒԹԱԳԻՐԸ**

Չարգացած երկրների տնտեսություններում փոքր և միջին ձեռնարկությունները ոչ միայն ընդգրկված են խոշոր ձեռնարկությունների կոռպորացիոն համակարգում, այլև հանդիսանում են խոշոր ձեռնարկությունների արտադրական կառուցվածքի անբաժանելի մասը: Խոշոր ձեռնարկություններն օգտագործում են փոքր և միջին ձեռնարկությունների շուկայական և կառուցվածքային ճկունությունը, նրանց ինովացիոն հնարավորությունները, նրանք շահագրգռված են համագործակցելու փոքր և միջին ձեռնարկությունների հետ, որովհետև նման համագործակցությունը աջակցում է նոր տեխնիկական որոշումների փնտրման և իրականացման գործում, օգնում է թափանցել վաճառքի նոր շուկաներ և ձեռք բերել անհրաժեշտ ինֆորմացիա: Բացի այդ, այդպիսի համագործակցությունը «փոքր գործընկերների» հետ թույլ է տալիս դիմել ռիսկի այս կամ այն գործում: Փոքր, միջին և խոշոր ձեռնարկությունների զուգակցումը հնարավորություն կտա որոշակի աստիճանով չեզոքացնելու վերջիններիս գործունեության վրա պետական քաղաքականության ազդեցության թերությունները: Այս տիպի կոռպորացիաների զարգացումն այդ քաղաքականության հիմնական օբյեկտին և սուբյեկտին դարձնում է գործնական շրջանակներ՝ պետությանը թողնելով ընդհանուր տնտեսավարման պայմանների ստեղծման ֆունկցիան:

Ընդհանրացնելով կարելի է ասել, որ ՓՄՁ-ները նպաստում են խոշոր ձեռնարկությունների հնարավորությունների ընդլայնմանը՝ իրենց վրա վերցնելով խոշոր ձեռնարկությունների որոշ

արտադրական փուլեր՝ այսինքն, իրականացնելով խոշոր ձեռնարկությունների պատվերները, առավել շահութաբեր են դարձնում խոշոր արտադրություններն ու ճկունություն հաղորդում վերջիններին: Ի տարբերություն խոշոր ձեռնարկությունների, որոնց համար պահանջվում է կայուն և շարունակական պահանջարկով ընդգրկուն շուկա, միջազգային ստանդարտներին համապատասխանող զանգվածային արտադրության արտադրանք, որոշակի ֆինանսական միջոցների համախմբում և էժան աշխատուժ, ՓՄՁ-ները նրանց նկատմամբ ունեն մի շարք առավելություններ կառավարման առումով: Այն է՝ խիստ հիերարխիայի բացակայություն, հաղորդակցման պարզություն և նպատակների արագ ճշգրտման հնարավորություն: Այդ պատճառով արտադրված ապրանքների կամ մատուցված ծառայությունների բարձր որակի պայմաններում ՓՄՁ-ների կողմից թողարկված արտադրանքի ինքնարժեքը ցածր է, քան խոշոր ձեռնարկություններում: Բացի դրանից, ՓՄՁ-ները իրենց վրա են վերցնում (իրենց հաշվին կամ խոշոր ձեռնարկությունների կողմից մասնակի ֆինանսավորման պայմաններում) որոշակի ռիսկի գործոնը և իրենց ուժերը կենտրոնացնում առկա արտադրանքի նորացման և նոր տեխնոլոգիաների ներդրման ուղղությամբ, քանի որ այլընտրանք չունեն շուկայական տնտեսության ընձեռած դաժան մրցակցությանը դիմանալու համար, այն դեպքում, երբ արտադրանքի արտադրությունը և իրացումը, որպես կանոն, պահանջում է հսկայական կապիտալ ներդրումներ, արտադրական հզորություններ և բազմապիսի այլ ռեսուրսներ, որոնք հասու են միայն խոշոր ձեռնարկություններին: Հենց այդ պատճառներից ելնելով էլ խոշոր ձեռնարկությունները իրենց կազմում ստեղծում են տարբեր փոքր և միջին ձեռնարկություններ և սկսում բուռն կերպով համագործակցել նրանց հետ:

ՓՄՁ-ների փոխհարաբերություններն իրենց «մեծ գործընկերների», այսինքն՝ խոշոր ձեռնարկությունների հետ կազմում են մի համակարգ, որն իր մեջ ներառում է ենթակապալը, լիզինգը, ֆրանչայզինգը, աուքտրսինգը, դուստր ձեռնարկությունների ստեղծումը, վենչուրային բիզնեսը, «բիզնես-ինկուբատորների» ստեղծումը և այլն:

Ենթակապալի ասպարեզում փոքր և միջին ձեռնարկությունները խոշոր ձեռնարկությունների հետ աշխատանքի տեխնիկական բաժանում են իրականացնում և դրանով ապահովում տնտեսվարման բարձր արդյունավետություն: Այս դեպքում խոշոր ձեռնարկությունները ՓՄՁ-ներին ներկայացնում են որպես ենթակապալառու՝ ապահովելով նրանց արտադրության համար անհրաժեշտ բոլոր պայմաններով և պարագաներով, նաև թույլ է տալիս նրանց օգտագործել իրենց ապրանքանիշը: Այս միջոցը թույլ է տալիս խոշոր ձեռնարկություններին ազատվել արտադրական ծախքերից և իր ջանքերը կենտրոնացնել ավելի կարևոր խնդիրների լուծման վրա: Փոքր և միջին ու խոշոր ձեռնարկությունների համագործակցության այս ձևը նպաստել է մի շարք զարգացած երկրների՝ Ճապոնիայի, Իտալիայի, Ֆրանսիայի, արդյունաբերական աճին: Մեր երկրում խոշոր ձեռնարկությունների ճնշող մասն օգտվում է ՓՄՁ-ների հետ համագործակցության հենց այս ձևից, որը թույլ է տալիս ապահովել աշխատանքի հուսալիության բարձր մակարդակ:

Լիզինգը ևս փոքր և միջին ու խոշոր ձեռնարկությունների գույակցման ձև է: Այս բառն ունի անգլիական ծագում և նշանակում է վարձակալության վերցնել: Վերջինիս կիրառումը մեծ առավելություններ է տալիս, քանզի լիզինգի պայմաններով սարքավորումներ ստանալիս արտադրության կազմակերպման կամ վերակառուցման ժամանակ մեծ ներդրումների կարիք չի զգացվում: Լիզինգը ձեռնտու է նրանով, որ հնարավորություն է ընձեռում ՓՄՁ-ներին ձեռք բերել ժամանակակից սարքավորումներ՝ առանց մեծ և միանվագ ծախսեր կատարելու: Միաժամանակ խոշոր ձեռնարկություններին՝ լիզինգային ընկերություններին, ապահովում է վարկերի վերադարձման երաշխիք և կայուն ու երկարաժամկետ հարաբերություններ գործընկեր ՓՄՁ-ների հետ: Չարգացած երկրներում ֆինանսավորման այս տեսակը ներկայացնում է տեղական ներդրումների 30-40%, իսկ զարգացող երկրներում՝ 5-15%: Հայաստանի համար գույակցման այս ձևն աչքի է ընկնում իր առանձնահատկություններով, լիզինգի միջոցով ՓՄՁ-ները հնարավորություն են ստանում միջին և երկարաժամկետ ֆինանսավորում ունենալու՝ այդպիսով խթանելով երկրի տնտեսական զարգացմանը:

Ֆրանչայզինգը ևս փոքր և միջին ու խոշոր ձեռնարկությունների համագործակցության մի ձև է: Դրա էությունը կայանում է նրանում, որ սպառողներին բավականին հայտնի ընկերությունը պայմանագիր է կնքում փոքր կամ միջին ձեռնարկության հետ (սովորաբար հենց այդ նպատակով ստեղծված)՝ նրան որոշակի ապրանքների արտադրության և սպառման բացառիկ իրավունքներ տրամադրելու նպատակով, ինչպես նաև որևէ շուկայում տվյալ ընկերության ապրանքային նշանի ներքո ծառայություններ մատուցելու վերաբերյալ: Կնքելով պայմանագիրը և ստանձնելով ստանդարտների պահպանումը՝ ֆրանչայզինգ՝ այսինքն՝ փոքր և միջին ձեռնարկությունը, փոխարենը ստանում է «ծնողական» ֆիրմայի՝ այսինքն՝ խոշոր ձեռնարկության, կողմից նշանակալից աջակցություն ձեռնարկության զարգացման համար անհրաժեշտ բոլոր պայմանների ուղղությամբ: Չուգակցման այս ձևն արդյունավետ է հատկապես նոր ստեղծվող փոքր և միջին ձեռնարկությունների համար, քանի որ ֆրանչայզերի կողմից արդեն հեղինակությունը «ձեռք բերված» է, գովազդի համար համարյա պետք չէ միջոցներ ծախսել, սպառողն արդեն ծանոթ է ապրանքանիշին: Հայաստանում ևս, մասնավորապես վերջին տարիներին, լայն տարածում ստացավ ֆրանչայզինգը ինչպես արտադրության, այնպես էլ ծառայությունների մատուցման ոլորտներում:

Ելնելով ենթակապալի, լիզինգի և ֆրանչայզինգի համակարգից՝ խոշոր ձեռնարկություններն իրենց շուրջ ձևավորում են միջֆիրմային կապերի ցանց՝ ակտիվորեն ներքաշելով նրանում փոքր և միջին ձեռնարկություններին:

Վենչուրային բիզնեսը հիմնականում հիմնված է գիտատեխնիկական ծրագրերի իրագործման վրա: Խոշոր ձեռնարկությունները, որոնք հետաքրքրված են արտադրության արդյունավետությունը բարձրացնող գիտական մշակումներով, նոր տեխնոլոգիաներով, ինովացիաներով, կարող են դառնալ գիտական-նախագծային աշխատանքներ իրականացնող փոքր և միջին ձեռնարկությունների ֆինանսավորման հիմնական աղբյուրը: Վերոնշյալ գաղափարի իրագործման ձևերը կարող են լինել տարբեր՝ վարկավորումը կարող է անցկացվել ոչ ուղիղ ձևով, այլ հատուկ ստեղծված վենչուրային ֆոնդերի միջոցով: Այդպիսի ֆոնդերը հեշտ են կոորդինացնում ինովացիոն ծրագրերի աշխատանքները, սակայն խոշոր ձեռնարկության առաջարկած միտքը դրանից համարյա չի փոխվում: Նման ձևով մինիմալացվում է ռիսկը՝ իջեցնելով գիտատեխնիկական հետազոտությունների մշակման ծախսերը, հնարավորություն տալով ընտրել ավելի հեռանկարային ճյուղեր: Վենչուրային ընկերությունների՝ փոքր և միջին ձեռնարկությունների, ստեղծումը, որոնք զբաղվում են գիտատեխնիկական հետազոտություններով, նորամուծությունների ստեղծմամբ և ներդրմամբ, նույնպես հանդիսանում է, փոքր և միջին ու խոշոր ձեռնարկությունների զուգակցման տարածված ձևերից մեկը: Վենչուրային բիզնեսը հնարավորություն է տալիս այսօրվա փոքր ռիսկի հաշվին ապագայում մեծ շահույթ ստանալ: Ներկայումս զուգակցման այս ձևը Հայաստանում այնքան էլ տարածված բնույթ չի կրում:

Դուստր ընկերությունների ստեղծումը հանդիսանում է փոքր և միջին ու խոշոր ձեռնարկությունների զուգակցման յուրահատուկ ձև: Այս դեպքում խոշոր ձեռնարկությունը ներդրում է կատարում փոքր և միջին ձեռնարկության կապիտալում: Սակայն ստեղծված դուստր ձեռնարկությունը պատասխանատվություն չի կրում խոշոր ձեռնարկության պարտքերի համար, իսկ խոշոր ձեռնարկությունը իրավունք ունի հրամաններ տալու դուստր ձեռնարկությանը և նրա հետ համապարտ պատասխանատվություն է կրում իր ցուցումների համաձայն կնքված պայմանագրերի կատարման համար: Դուստր ձեռնարկության մասնակիցներն իրենց իրավունքով կարող են խոշոր ձեռնարկությունից պահանջել վերջինիս մեղքով դուստր ձեռնարկությանը պատճառված վնասների փոխհատուցում: Եթե խոշոր ձեռնարկության պարտադիր ցուցումների կատարումը դուստր ձեռնարկությանը հանգեցնում է սննկացման, սպա խոշոր ձեռնարկությունը սուբսիդիար պատասխանատվություն է կրում նրա պարտքերի համար: Այժմ Հայաստանում գրանցված են ավելի քան 1000 դուստր ձեռնարկություններ: Խոշոր ձեռնարկությունները, հիմնվելով իրենց իրավունքների վրա, ձեռնարկության գործունեության ռիսկերսիֆիկացման, կապիտալի ծավալի ընդլայնման և սեփական արտադրության արդյու-

նավետության բարձրացման համար ստեղծում են այլ փոքր դուստր ձեռնարկություններ՝ դրանով թեթևացնելով հարկային բեռը:

Աութսոփինգը ներկայիս շուկայական տնտեսությունում փոքր և միջին ու խոշոր ձեռնարկությունների զուգակցման ձևերից է դարձել: Աութսոփինգը կազմակերպչական որոշում է ձեռնարկության որոշակի բիզնես-ֆունկցիաների կամ բիզնես-պրոցեսների կողմնակի կապալառուին փոխանցման մասին: Աութսոփինգի էությունը իրենից ներկայացնում է հետևյալը, երբ խոշոր ձեռնարկությունը «իրեն է պահում» արտադրության այն պրոցեսները, որոնք նա կարող է ավելի լավ կատարել, իսկ փոքր և միջին ձեռնարկություններին է տալիս այն պրոցեսները, ինչը որ նրանք են ավելի լավ իրականացնում: Ներկայումս աութսոփինգը լայն կիրառություն ունի զարգացած երկրների, ինչպես նաև Հայաստանի տնտեսության բոլոր ճյուղերում:

Քիզնես-ինկուբատորների շրջանակում փոքր և միջին ձեռնարկությունները խոշոր ձեռնարկությունների հետ ավելի մոտ կարգավիճակով են գործում: Այստեղ խոշոր ձեռնարկությունները ինովացիոն փոքր և միջին ձեռնարկություններին ավելի մեծ չափով են վերահսկում՝ օգտագործելով տարբեր կազմակերպարկական ձևեր: Գոյություն ունի խոշոր ձեռնարկությունների և «բիզնես-ինկուբատորների» կապերի երեք տարբերակ: *Առաջին* տարբերակն այն է, որ կոոպերացիան ամբողջովին տիրում է «ինկուբատորին»՝ նրա եկամուտներով հանդերձ: *Երկրորդը*՝ «ինկուբատորի» հետ համատեղ վենչուրային ձեռնարկության ստեղծում, երբ կոոպերացիան ֆինանսավորում է միայն «ինկուբատորի» ստեղծումը՝ որակելով նրա գործունեության մի քանի ծախսեր: *Երրորդը*՝ լիցենզիոն համաձայնություն, որի հիման վրա իրավունք է տալիս «ինկուբատորին» «աճեցնել» նոր ֆիրմաներ ֆիրմային արտադրանքների և ծառայությունների արտադրության և վաճառքի համար:

Կան նաև ավելի «համարձակ» ՓՄՁ-ներ, որոնք ուղղակիորեն մրցակցում են խոշոր ձեռնարկությունների հետ: Այս կարգի ՓՄՁ-ներին հաճախ դա հաջողվում է, երբ նրանց արտադրանքը կամ ծառայությունը աչքի է ընկնում իր յուրահատկությամբ, նորարարական այս կամ այն մշակման ներդրմամբ: ՓՄՁ-ների մեկ այլ խումբ ընդհակառակը, «պտտվում» է խոշոր ֆիրմաների ուղեծրում՝ հանդես գալով՝ որպես խոշոր ֆիրմայի մատակարար, ենթակապալառու, դիստրիբյուտոր: Փոխգործակցության նման համակարգը բնորոշ է այնպիսի ճյուղերին, ինչպիսիք են մեքենաշինությունը, էլեկտրոնիկան, էլեկտրատեխնիկան ու համակարգիչների արտադրությունը: Բնականաբար, այդպիսի տանդեմները խոշոր ֆիրմաների հետ շահավետ են «փոքր» գործընկերոջ համար՝ որպես իրացման երաշխավորված և կայուն շուկա: Սակայն այդ կապերի խզման դեպքում ՓՄՁ-ները, չունենալով այլ խոշոր պատվիրատ, կարող են անմիջապես սնանկանալ:

Փոքր և միջին ձեռնարկությունները շուկայական տնտեսության «հզորների», այսինքն՝ խոշոր ձեռնարկությունների, նկատմամբ ունեն մի շարք մրցակցային առավելություններ: Դրանցից ամենակարևորը ՓՄՁ-ների ճկունությունն ու հարմարվողականությունն է, առանց որի ժամանակակից բիզնեսը դատապարտված է ձախողման: Բացի այդ ՓՄՁ սուբյեկտները ավելի «մոտ» են իրենց սպառողներին, քան խոշորները, իսկ ծառայություններ ու ապրանքներ արտադրողների և դրանց հաճախորդների միջև հեռավորության կրճատումը հսկայական նշանակություն ունի ժամանակակից բիզնեսում:

ՓՄՁ-ները մրցակցային դաշտում ունեն ոչ միայն ուժեղ, այլ նաև թույլ կողմեր: Դրանք նախ և առաջ արտահայտվում են նրանում, որ ֆինանսական միջոցների սղության պատճառով ՓՄՁ-ները ավելի հաճախ են դիմում վարկային կապիտալի ներգրավմանը: ՓՄՁ-ների մասնակցությունը մրցակցային պայքարին բարդանում է նաև այն պատճառով, որ նրանք չեն կարող ապրանքների ու ծառայությունների մատուցման որոշակի բնագավառում գնային քաղաքականություն ձևավորողի դեր կատարել, և ստիպված են հաճախ միայն հարմարվել խոշոր ձեռնարկությունների գնային քաղաքականությանը: Այդ պատճառով ՓՄՁ-ները ձգտում են մշտապես բացառել արտադրության ընթացքում իրենց թերացումները, որպեսզի չպարտվեն գնային մրցակցության ժամանակ, քանի որ նույնիսկ կարճ ժամանակով նրանք

չեն կարող կազմակերպել ինքնարժեքից ցածր վաճառք (մի բան, որ հաճախ են անում խոշոր ֆիրմաները՝ մրցակցային պայքարում շուկայի նոր սահմանագծեր գրավելու կամ մրցակիցներին խեղճացնելու համար): ՓՄՁ-ների համար մյուս, ավելի արդյունավետ ուղին ոչ գնային մրցակցության գործոնի խաղարկումն է: Այն ենթադրում է սպառողների գրավում արտադրատեսակների և ծառայությունների ավելի բարձր որակով ու վստահելիությամբ, դրանց արտաքին տեսքով, փաթեթավորման դիզայնով, երաշխիքային սպասարկման ավելի երկար ժամանակով, հարակից այլ ծառայություններով:

Դիտարկելով ՓՄՁ-ները՝ անհրաժեշտ է հաշվի առնել վերջիններիս պոտենցիալ առավելություններն ու թույլ կողմերը, որոնցից են՝ միջոցների արդյունավետ օգտագործումն ապահովող գործոնները, կառուցվածքային փոփոխություններն ու արտաքին բացասական ազդակները, ինովացիաները, ֆինանսավորումը և օրենսդրական բազայի պահանջների բավարարման հետ կապված խնդիրները:

Միջոցների արդյունավետ օգտագործումն ապահովող գործոններ: ՓՄՁ-ները ընդհանուր առմամբ զիջում են խոշոր ձեռնարկություններին, քանի որ խոշոր ձեռնարկություններում արտադրության ծավալների մեծացման դեպքում իջնում է արտադրանքի ինքնարժեքը: Սակայն անցումային տնտեսությամբ երկրներում հիմնական միջոցների մաշվածությունը խոշոր ձեռնարկությունների մեծ մասում հանգեցնում է հույսի ու էներգիայի գերծախսի և ընդհանուր կորուստների ավելացմանը: Ապրանքափոխադրման հետ կապված դժվարությունները (ինչպես, օրինակ՝ Հայաստանի դեպքում) նույնպես իր բացասական ազդեցությունն է ունենում ինքնարժեքի վրա: Հակառակ դրան վերոհիշյալ երկրներում ՓՄՁ-ները ի վիճակի են զգալիորեն նվազեցնել այդ կորուստները: Ավելին, քանի որ ՓՄՁ-ները առավելագույնս օգտագործում են տեղական ռեսուրսները և առաջին հերթին ուղղված են դեպի տեղական շուկաներ, փոխադրման ծախսերը նույնպես էապես կրճատվում են: ՓՄՁ մման հատկանիշները կարող են հավասարակշռել կամ անգամ գերակշռել արտադրության ծավալների մեծացմամբ պայմանավորված խոշոր ձեռնարկությունների առավելությունը:

Կառուցվածքային փոփոխությունները ու արտաքին բացասական ազդակներ: Դիմակայելու համար արտաքին տնտեսական, ինչպես նաև, ներքաղաքական պայմանների փոփոխմանը և ապահովելու համար ձեռնարկության հետագա արդյունավետ գործունեությունը, հաճախ անհրաժեշտ է լինում էապես փոխել ձեռնարկության կառուցվածքը և արտադրանքի տեսականին: Համաշխարհային փորձը ցույց է տալիս, որ շնորհիվ համեմատաբար պարզ կառուցվածքի և կառավարման համակարգի, ՓՄՁ-ները լավագույն ձևով են հարմարվում և դիմակայում այնպիսի արտաքին բացասական ազդակների, ինչպիսիք են էներգետիկ, ֆինանսական ճգնաժամները, տնտեսական շրջափակումը և այլն: Արտադրական ծրագրի և գործընթացի մեջ արագ փոփոխություններ կատարելու և միաժամանակ մի քանի գործունեություն իրականացնելու հատկությունը թերևս ՓՄՁ-ների անվիճելի առավելություններից է: Նման որակը բարձրացնում է նաև ՓՄՁ-ների մրցունակությունը շուկայում:

Ինովացիաներ: ՓՄՁ-ների առավելությունն ինովացիաների և բարձր տեխնոլոգիաների բնագավառում, հատկապես, ակնառու է արտադրական ցիկլի վաղ փուլերում, երբ ինովացիաներն ու բարձր մասնագիտական հմտությունների կարիքը առանձնակիորեն կարևորվում է, և երբ խոշոր ընկերությունները զբաղեցնում են տվյալ շուկայի հիմնական մասը: Սակայն, այստեղ ինովացիաների և բարձր տեխնոլոգիաների թանկության և լրացուցիչ ներդրումների անհրաժեշտության, ինչպես նաև համապատասխան տեղեկատվության անմատչելիության պատճառով, ՓՄՁ-ներում վերջիններիս ներդրումը մեծապես դժվարանում է: Այս բնագավառում համապատասխան միջոցառումները կարող են բարձրացնել հավելյալ արժեք պարունակող ապրանքների մասնաբաժինը ընդհանուր ապրանքային զանգվածի մեջ, ինչն առավել կարևոր է՝ բարձրացնելու համար հայրենական արտադրանքի մրցունակությունը ինչպես տեղական, այնպես էլ արտաքին շուկաներում:

Ֆինանսավորման ծախսեր: Խոշոր ձեռնարկությունների համեմատ, ՓՄՁ-ների համար ֆինանսական միջոցների ներգրավումը ավելի դժվար է, որը պայմանավորված է վարկերի

բարձր տոկոսադրույքների ու կարճաժամկետության, ինչպես նաև իրացվելի գրավ տրամադրելու պահանջի հետ: Հաշվի առնելով արդյունաբերության ներկա վիճակը, երբ արտադրությունների մեծ մասը պարապուրդի են մատնված, կամ էլ աշխատում են զգալի թերբեռնվածությամբ, դրանցից շատերը գտնվում են ֆինանսական ծանր վիճակում, ակնհայտ է, որ արդյունաբերության վերակառուցման ու զարգացման համար անհրաժեշտ են հսկայական ֆինանսական միջոցներ: Հայաստանն այսօր չի տնօրինում այդպիսի միջոցների, սակայն ձգտում է ներգրավել արտաքին աղբյուրներից ինչպես վարկերի, այնպես էլ դրամաշնորհների ձևով՝ ՓՄՁ-ների, ինչպես նոր ստեղծվող, այնպես էլ արդեն գործողների ֆինանսավորումը անհամեմատ ավելի մեծացնելու նպատակով:

Օրենսդրական բազայի պահանջների բավարարման հետ կապված խնդիրներ: Օրենսդրական բազայի պահանջներին բավարարելու հետ կապված հարցերը, մասնավորապես հարկային և այլ պետական կարգավորիչ օրենսդրությունների պահանջները ՓՄՁ սուբյեկտների գործունեության ժամանակ համեմատաբար զգալի բարդություններ են առաջացնում: Այս հիմնախնդիրը ակնառու է հատկապես արտահանման/ներմուծման գործունեություն իրականացնելիս: Այստեղ պահանջվում է պետական հատուկ ռազմավարություն, որի վերջնական նպատակը պետք է լինի հնարավորին չափ պարզեցնել գործող կարգավորիչ նորմատիվային դաշտը ՓՄՁ ոլորտի համար: Նման մոտեցումների կիրառումը հուժկու խթան կհանդիսանա հայրենական ՓՄՁ-ներին միջազգային շուկա դուրս բերելու համար:

Ազգային տնտեսության հնարավորությունների արդյունավետ օգտագործումը կախված է փոքր, միջին և խոշոր ձեռնարկատիրության ռացիոնալ կազմակերպումից: Փոքր, միջին և խոշոր ձեռնարկությունների զուգակցման գործում մեծ դեր է խաղում պետությունը, որն արտոնություններ տալով ՓՄՁ-ներին՝ դարձնելով այն գրավիչ խոշոր ձեռնարկությունների համար, դրանց ընձեռում է պատվերներ ստանալու անհամեմատ մեծ հնարավորություն, քանի որ այն խոշոր ձեռնարկություններին հնարավորություն է տալիս կրճատել ծախսերը: Շատ փոքր և միջին ձեռնարկություններ չեն կարողանում դիմակայել արտադրության բնագավառում առանց խոշոր ձեռնարկությունների պատվերների: Խոշոր ձեռնարկությունների պատվերները կատարող փոքր և միջին ձեռնարկություններն արդեն որոշակի առավելություն ունեն իրենց մրցակիցների նկատմամբ, քանի որ նրանք արտադրանքի իրացման խնդիր չունեն և այդ ուղղությամբ լրացուցիչ ծախսեր չեն կատարում: Փոքր, միջին և խոշոր ձեռնարկությունների զուգակցումը շատ բանով կախված է նաև տեղական իշխանություններից և ոչ պետական կազմակերպություններից (միություն, ասոցիացիա և այլն), որոնք կոորդինացնում են խոշոր, միջին և փոքր ձեռնարկությունների առանձին խմբերի աշխատանքները:

Ելնելով վերոնշյալից՝ հստակ կարելի է ասել, որ փոքր և միջին ու խոշոր ձեռնարկությունների զուգակցումը կարևոր դեր է խաղում ցանկացած երկրի տնտեսության զարգացման գործում, քանի որ զուգակցման հետևանքով ՓՄՁ-ների համար լուծվում են մի շարք խնդիրներ, որոնք նրանց ապահովում են կայուն եկամուտներով և դրա հետևանքով ստեղծվում են աշխատատեղեր, որն էլ նպաստում է երկրում միջին խավի ձևավորմանը: