

ՀԱՅ-ՌՈՒՍԱԿԱՆ ՀԱՄԱԼՍԱՐԱՆ

Մկրտիչյան Նարինա Գրիգորիի

**ՓՈՔՐ ԵՎ ՄԻՋԻՆ ՁԵՌՆԱՐԿՎԱՏԻՐՈՒԹՅԱՆ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԱՐՏԱՀԱՆՄԱՆ
ԿԱՌԱՎԱՐՄԱՆ ՌԱԶՄԱՎԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴՐԱ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅԱՆ
ԲԱՐՁՐԱՑՄԱՆ ՈՒՂԻՆԵՐԸ (ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՀԱՆՐԱՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ՊԱՐԵՆԱՑԻՆ
ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԱՐՏԱՀԱՆՄԱՆ ՆՑՈՒԹԵՐՈՎ)**

Ը.00.02 – «Տնտեսության, նրա ոլորտների տնտեսագիտություն և կառավարում»
մասնագիտությամբ տնտեսագիտության թեկնածուի գիտական
աստիճանի հայցման ատենախոսության

ՄԵՂՄԱԳԻՐ

ԵՐԵՎԱՆ – 2017

РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Мкртичан Нарина Григорьевна

**СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТОМ ТОВАРОВ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ
ЭФФЕКТИВНОСТИ (ПО МАТЕРИАЛАМ ЭКСПОРТА
ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ)**

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени кандидата
экономических наук по специальности 08.00.02 – «Экономика, управление
хозяйством и его сферами»

ЕРЕВАН – 2017

Ատենախոսության թեման հաստատվել է Հայ-Ռուսական համալսարանում:

Գիտական ղեկավար՝

տնտեսագիտության դոկտոր, պրոֆեսոր
Արգիլ Միքայելի Մուվարյան

Պաշտոնական ընդդիմախոսներ՝

տնտեսագիտության դոկտոր, պրոֆեսոր
Մարտիրոս Երվանդի Պետրոսյան

տեխ. գիտությունների թեկնածու, դոցենտ
Հարություն Վարազդասի Զաքոյան

Առաջատար կազմակերպություն՝

ՀՀ ԳԱԱ Մ. Քոթանյանի անվան
Տնտեսագիտության ինստիտուտ

Պաշտպանությունը կայանալու է 2017 թվականի մայիսի 2-ին, ժամը 14⁰⁰-ին, Հայ-Ռուսական համալսարանում գործող ՀՀ ԲՈՂ-ի Տնտեսագիտության թիվ 008 մասնագիտական խորհրդում:

Հասցեն՝ 0051, ք. Երևան, Հովսեփ Էմինի 123:

Ատենախոսությանը կարելի է ծանոթանալ Հայ-Ռուսական համալսարանի գրադարանում:

Մեղմագիրն առաքված է 2017 թվականի մարտի 31-ին:

**008 մասնագիտական խորհրդի
գիտական քարտուղար՝**



տնտեսագիտության դոկտոր,
պրոֆեսոր Ա.Մ. Մուվարյան

Тема диссертации утверждена в Российско-Армянском университете.

Научный руководитель:

доктор экономических наук, профессор
Суварян Арзик Михайлович

Официальные оппоненты:

доктор экономических наук, профессор
Петросян Мартирос Ервандович

кандидат технических наук, доцент
Закоян Арутюн Вараздатович

Ведущая организация:

Институт экономики НАН РА имени
М. Котаяна

Защита состоится 2-ого мая 2017 года в 14⁰⁰ на заседании Специализированного совета по экономике 008 ВАК РА при Российско-Армянском университете по адресу: 0051, г. Ереван, ул. Овсепя Эмина 123.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Российско-Армянского университета.

Автореферат разослан 31-ого марта 2017 года.

Ученый секретарь

специализированного совета 008:



доктор экономических наук, профессор
А.М. Суварян

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДИССЕРТАЦИИ

Актуальность темы исследования. В современном мире важной составляющей рыночной экономики является малый и средний бизнес (МСБ), объединяющий жизненные интересы основной массы населения, вовлеченной в повседневную трудовую деятельность. С развитием малого и среднего бизнеса создаются дополнительные рабочие места, оптимально используются местные сырьевые ресурсы, расширяется потребительский сектор, рынок насыщается товарами и услугами. Во многих странах мира малый и средний бизнес обеспечивает основную долю ВВП, доминируя как по количеству в общем числе предприятий, так и по объемам произведенного товара и оказываемых услуг.¹

Ввиду насыщенности внутреннего рынка, спрос на котором ограничен, а также постоянно возрастающего стремления производителей достичь максимальных объемов продаж, организация экспорта произведенной продукции становится ключевым фактором успеха в современном бизнесе.

Отметим, однако, что малый и средний бизнес часто, из-за присущих ему проблем, не в силах самостоятельно экспортировать произведенную продукцию.

В мировой практике осуществляются различные способы экспорта, наиболее распространенными из которых являются прямой, когда производитель сам экспортирует произведенную продукцию, без вмешательства посредников, и косвенный, осуществляемый при помощи посредников. Практика взаимодействия субъектов МСБ с экспортными посредниками очень распространена в современном мире и широко применяется в различных странах.²

Участие малого и среднего бизнеса РА в экспорте страны не является значительным. Предприятия МСБ, особенно микро и малые, кроме нехватки финансовых ресурсов и соответствующей информации, испытывают затруднения также при осуществлении организационных процессов по экспорту. С целью стимулирования участия субъектов МСБ в экспортных операциях страны решением Правительства РА 15-ого декабря 2011 года была принята стратегия производственной политики, направленная на экспорт,³ а 23-его октября 2013 года было создано Агентство по страхованию экспорта,⁴ деятельность которого в основном направлена на минимизацию тех финансовых потерь экспортера, которые могут возникнуть в результате невыплаты покупателем суммы за приобретенный товар из-за коммерческих и политических рисков.⁵ Несмотря на важность и эффективность деятельности страхового агентства для сферы малого и среднего бизнеса РА, проблемы субъектов МСБ, связанные с производством соответствующей международным стандартам качества продукции и осуществлением функций складирования, упаковки, таможенного оформления, транспортировки и т.д. продолжают оставаться нерешенными. Кроме этого, участники внешнего рынка, взаимодействуя, постоянно требуют от партнеров усовершенствования товара, его качества, дизайна, а также осуществления периодических поставок продукции в стабильно больших объемах. Для устранения отмеченных проблем и активизации

¹ См. Горфинкель В.Я. «Малый бизнес»: учебное пособие – М.: КНОРУС, 2009, 336 с., стр. 5-8.

² См. Карагулян Е.А. «Работа предприятия по выходу на внешний рынок. Маркетинговые исследования. Стратегии выхода компании на внешние рынки», методическое пособие, г. Ханты-Мансийск, 2015 г., 40 с., стр. 21-23, официальный сайт Центра поддержки экспорта ЮГРБ, www.export-ugra.ru, <http://www.export-ugra.ru/upload/iblock/854/85477affebe1d68b1ca501d5b0274464.pdf>

³ См. Հայաստանի իրավական տեղեկատվական համակարգ, www.arlis.am, <http://www.arlis.am/DocumentView.aspx?docID=77002>

⁴ См. Հայաստանի արտահանման ապահովագրական գործակալության պաշտոնական կայքէջ, www.eia.am, <http://www.eia.am/about-us/about-company/general-information.html>

⁵ См. там же, <http://eia.am/product-description.html>

участия малого и среднего бизнеса в экспортных операциях страны, возникает необходимость в создании современных посреднических структур по экспорту.

В связи со всем вышеуказанным, в представляемой к рассмотрению диссертационной работе проанализированы процессы организации экспорта продовольственной продукции, произведенной субъектами МСБ РА, выявлены некоторые его недостатки и предложены способы их преодоления.

Таким образом, актуальность исследуемой темы обусловлена следующими факторами:

- возрастающей ролью малого и среднего бизнеса в современном мире;
- повышенным значением активного участия субъектов МСБ в экспортных операциях страны;
- необходимостью разработать гибкие механизмы, способствующие повышению эффективности стратегии управления экспортом товаров малого и среднего бизнеса.

Цели и задачи исследования. Основной целью диссертационной работы является нахождение научно-обоснованного подхода и разработка рекомендаций для повышения эффективности стратегии управления экспортом товаров микро, малых и средних предприятий РА и активизации их участия во внешнеторговых операциях. Для достижения поставленной цели в диссертационной работе выдвинуты и решены следующие задачи:

- исследование сущности и экономической роли малого и среднего бизнеса в современном мире;
- рассмотрение особенностей формирования стратегии управления экспортом продукции предприятий малого и среднего бизнеса;
- анализ состояния малого и среднего бизнеса в развитых и развивающихся странах;
- оценка состояния сферы малого и среднего бизнеса РА с рассмотрением конкретных описывающих показателей;
- рассмотрение государственной политики развития малого и среднего бизнеса в РА;
- анализ стратегии экспортной деятельности малого и среднего бизнеса РА и вопросов его финансовой поддержки;
- рассмотрение особенностей развития экспорта продовольственной продукции, произведенной субъектами малого и среднего бизнеса РА;
- разработка концепции формирования посреднических экспортных структур, для повышения эффективности стратегии управления экспортом товаров малого и среднего бизнеса РА;
- разработка методики оценки эффективности предложенных в диссертационной работе механизмов новой стратегии выхода на внешний рынок для субъектов малого и среднего бизнеса РА.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования является малый и средний бизнес РА. Предметом исследования являются процессы формирования эффективной экспортной стратегии для малого и среднего бизнеса РА.

Теоретические, методологические и информационные основы исследования. Для решения поставленных задач теоретической и методологической основой исследования послужили классические и современные теоретические положения, модели и методы в области разработки экспортной стратегии, исследования отечественных и зарубежных авторов и институтов в области развития сферы МСБ, формирования стратегии управления экспортом товаров малого и среднего бизнеса, законы и правовые

акты РА, среднесрочные и стратегические программы правительства РА. Информационной базой исследования послужили официальные данные национальной статистической службы РА, официальные результаты исследований Национального центра развития малого и среднего бизнеса РА, а также статистические базы государственных органов РА.

Для проведения исследования применялись методы анализа, синтеза, индукции и дедукции, сравнительный и статистический анализ и другие методы сбора и обработки информации.

Основные научные результаты и новизна исследования. Основными результатами исследования, содержащими научную новизну, являются следующие:

- разработана концепция стратегического управления экспортом товаров малого и среднего бизнеса на основе формирования посреднических экспортных организаций (государственные, коммерческие, а также ассоциации) и систем их взаимодействия с субъектами МСБ;
- разработана стратегическая карта посреднических экспортных организаций и, для осуществления их деятельности, предложена схема подготовки и развития профессиональных специалистов на основе государственно-частного сотрудничества;
- разработана методика оценки эффективности взаимодействия посреднических экспортных организаций с малым и средним бизнесом РА, и обосновано, что при осуществлении косвенного экспорта посредниками совокупные экспортные затраты меньше, чем при прямом экспорте субъектами МСБ.

Практическая значимость результатов исследования. Проведенные исследования, выявленные проблемы и предложенные решения в области развития малого и среднего бизнеса РА и повышения эффективности стратегии управления экспортом производимой им продовольственной продукции могут иметь прикладное значение и быть использованы в процессе осуществления и совершенствования политики РА в сфере малого и среднего бизнеса, при разработке среднесрочных и долгосрочных планов по оптимизации деятельности субъектов МСБ, их экспортной стратегии, а также во многих других правительственных программах, направленных на поддержку субъектов малого и среднего бизнеса РА и активизацию их участия в экспортных операциях страны.

Апробация и публикация научных исследований. Основные положения результатов исследования были обсуждены на VII и VIII Годичных научных конференциях Российско-Армянского университета (РАУ) в 2012 и 2013 годах, на Международной научно-практической конференции «Современные проблемы инновационной экономики в развивающихся странах» в 2013 году, на VI Международной научно-практической конференции «Экономика знаний: проблемы управления формированием и развитием» в 2014 году, а также на кафедре «Управления, бизнеса и туризма» Российско-Армянского университета. Результаты диссертационной работы опубликованы в девяти научных статьях.

Структура и объем диссертационной работы. Диссертация состоит из введения, трёх глав, которые включают 9 параграфов, выводов и рекомендаций, списка использованной литературы и приложений. Работа изложена на 123 страницах (без приложений), содержит 17 рисунков и 22 таблицы.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИИ

Во введении диссертационной работы обоснована актуальность темы исследования, сформулированы цели и основные задачи исследования, определены

объект и предмет, изложены научные результаты и научная новизна исследования, а также представлена практическая значимость результатов исследования.

В первой главе «Методологические основы формирования стратегии управления экспортом товаров малого и среднего бизнеса и особенности его развития в развитых и развивающихся странах» представлена сущность, экономическая роль и вопросы развития малого и среднего бизнеса в современном мире, рассмотрены особенности формирования стратегии управления экспортом товаров малого и среднего бизнеса, а также осуществлен сравнительный анализ состояния сферы МСБ в развитых и развивающихся странах.

Малый и средний бизнес играет важную роль в развитии рыночной экономики.

Большой экономический словарь под редакцией А.Н. Азриляна дает следующее определение: «малый бизнес – это принятое обозначение совокупности мелких и частных предприятий, не входящих ни в одно монополистическое объединение и выполняющих подчиненную по отношению к монополиям роль в экономике».⁶

Малый и средний бизнес также рассматривается как группа предприятий, для которых характерны особые способы ведения бизнеса, принципы внутрифирменного организационного построения, а также формирования отношений с внешней средой.⁷

Анализируя точки зрения различных авторов, а также учитывая то обстоятельство, что критерии классификации предприятий по размерам в разных странах специфичны, мы придерживаемся следующей точки зрения: предприятие относится к сфере малого или среднего бизнеса, если удовлетворяет применяемым в конкретной стране критериям классификации субъектов МСБ.

Согласно критериям классификации субъектов МСБ, применяемым в странах Евросоюза, к малому и среднему бизнесу относятся предприятия, количество работников на которых не превышает 250 человек. При классификации субъектов МСБ учитываются также показатели годового оборота и балансовой стоимости активов. По состоянию на 01.01.2015 г. в 28 странах ЕС было зарегистрировано порядка 21,6 млн субъектов МСБ, 33% из которых осуществляли экспортные операции. Общая численность занятых в сфере европейского малого и среднего бизнеса составляла 89,6 млн человек (67% занятого населения). За последние 5 лет малый и средний бизнес обеспечил 85% вновь созданных рабочих мест в ЕС.⁸

В США предприятие относится к сфере МСБ, если количество работников не превышает 500 человек. При этом все малые предприятия подразделяются на фирмы с количеством работников до 20 человек, от 20-100 человек и от 100-499 человек, а также на фирмы, в которых работают наемные работники, и те, владельцы которых обходятся без привлечения наемного персонала.⁹ Развит также семейный и надомный бизнес, который насчитывает порядка 200 различных видов деятельности.¹⁰

Общее количество субъектов МСБ в США по состоянию на 01.01.2015 г. составляло порядка 5,6 млн, которые обеспечили около 50% валовой добавленной стоимости. На долю малого и среднего бизнеса США в 2014 году пришлось 43% от

⁶ См. Большой экономический словарь под ред. А.Н. Азриляна. – 5-ое изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики 2002. – 457 с.

⁷ См. Игорь Краснов «Роль малых и средних предприятий в мировой экономике». – Международный журнал «Проблемы теории и практики управления», официальное издание Международного научно-исследовательского института проблем управления 1/2013, www.uptp.ru, стр. 38.

⁸ См. «Развитие малого и среднего предпринимательства. Зарубежный опыт», 2015 год, 23 с., стр. 4-7, МСП Банк, www.mspbank.ru, <https://www.mspbank.ru/userfiles/2015EU.pdf>

⁹ См. Горфинкель В.Я. «Малый бизнес»: учебное пособие – М.: КНОРУС, 2009, 336 с., стр. 228.

¹⁰ См. там же, стр. 8-9.

общего объема экспорта. В сфере МСБ США трудится более 50% наемных работников частного сектора.¹¹

Отметим, однако, что в настоящее время во многих странах мира наблюдается проблема пассивного участия малого и среднего бизнеса в осуществлении экспортных операций. Это объясняется множеством проблем, которые препятствуют субъектам МСБ при развитии своего экспортного потенциала, каковыми являются: низкая конкурентоспособность производимой субъектами МСБ продукции, отсутствие возможности обеспечить для нее привлекательный и соответствующий требованиям внешнего рынка дизайн (упаковку), а также эффективное складирование, своевременную, безопасную транспортировку на внешний рынок и т.д. Очень часто субъекты малого и среднего бизнеса не осуществляют экспортные операции, ввиду отсутствия возможности предотвратить или минимизировать те риски, которые могут возникнуть при экспорте товара и привести к значительным финансовым потерям.

Для разрешения вышеперечисленных проблем и активизации участия субъектов МСБ в экспортных операциях, необходимо разрабатывать соответствующие эффективные стимулирующие механизмы с учетом происходящих в стране экономических процессов.

Во второй главе «Анализ состояния малого и среднего бизнеса РА и основные направления его экспортной деятельности» рассмотрено современное состояние малого и среднего бизнеса в РА и государственная политика его развития. Проанализирована экспортная деятельность МСБ РА и вопросы его финансовой поддержки.

Субъекты МСБ в Армении до октября 2010 года классифицировались согласно Закону РА «О государственной поддержке малого и среднего предпринимательства» от 05.12.2000 г. В основе классификации были заложены данные о сфере деятельности предприятия, а также численности его работников. Однако, такие критерии классификации не соответствовали европейским, вследствие чего периодически возникали проблемы при оказании международного содействия субъектам МСБ РА. Именно по этой причине в октябре 2010 года правительством был разработан и в дальнейшем утвержден новый проект (изменение в законе вошло в силу с 01.01.2011г.), согласно которому классификация МСБ была приведена в соответствие с европейскими стандартами. основополагающая цель изменения – избежание проблем, возникающих при оказании европейской финансовой и технической помощи субъектам МСБ РА.¹²

По состоянию на 01.01.2016 г. в РА действовало 75,773 зарегистрированных субъектов малого и среднего бизнеса (см. табл. 1), на которых было занято 364,694 человек.¹³ В общем количестве субъектов МСБ доминировали микропредприятия – 92%, а доля малых и средних предприятий составляла соответственно 6,5% и 1,5%.¹⁴

¹¹ См. «Развитие малого и среднего предпринимательства. Зарубежный опыт», 23 с., стр. 8, МСП Банк, www.mspsbank.ru, <https://www.mspsbank.ru/userfiles/2015EU.pdf>

¹² См. ՀՀ օրենքը փոքր և միջին ձեռնարկատիրության պետական աջակցության մասին, 5 դեկտեմբերի 2000թ., Հայաստանի իրավական տեղեկատվական համակարգ, www.arlis.am, <http://www.arlis.am/DocumentView.aspx?DocID=64617>

¹³ См. Հայաստանի Հանրապետության Տնտեսական Զարգացման և Ներդրումների նախարարության պաշտոնական կայքէջ, <http://www.mineconomy.am>, <http://www.mineconomy.am/uploads/axyusak2.pdf>

¹⁴ Расчеты осуществлены автором на основе данных таблицы 1.

Количество субъектов МСБ, являющихся активными налогоплательщиками по состоянию на 01.01.2016 г. (по отраслям)¹⁵

	Микро	Малые	Средние	Всего
Сельское хозяйство	386	76	35	497
Промышленность	6176	701	188	7065
Строительство	829	476	115	1420
Оптовая и розничная торговля	43712	1128	164	45004
Перевозки и складское хозяйство	1005	250	48	1303
Общественное питание	2480	395	79	2954
Коммуникация и связь	1235	247	60	1556
Образование	353	158	60	571
Здравоохранение и социальное обслуживание	769	209	135	1113
Культура, развлечение, отдых	449	60	22	531
Другие	12362	1191	206	13759
ВСЕГО	69770	4891	1112	75773

Правительство РА, аналогично многим странам мира, осуществляет последовательные шаги для формирования соответствующих систем государственной поддержки субъектов МСБ. Начиная с 2001 года, разрабатываются ежегодные программы поддержки малого и среднего бизнеса, финансируемые отдельной строкой государственного бюджета. Ответственность за реализацию этих программ лежит на созданном Постановлением N282 Правительства РА от 19.03.2002 г. Национальном центре развития малого и среднего бизнеса (НЦР МСБ). Государственным органом управления НЦР МСБ является Министерство экономического развития и инвестиций РА.¹⁶ Отметим, что в 2015 году НЦР МСБ предоставил субъектам МСБ РА 13194 услуг, основная часть которых – 11857 представляли собой информационную и консультационную поддержку.¹⁷

Несмотря на предпринимаемые государством меры и существенное количество субъектов малого и среднего бизнеса в РА, доля МСБ в общем объеме экспорта незначительна - порядка 20% (согласно наблюдениям НЦР МСБ РА), и этот показатель практически не изменяется на протяжении нескольких лет.

Объем внешней торговли РА за 2015 год по текущим ценам составил 4724570.6 тысяч долларов. При этом, импорт составил 3239238.7 тысяч долларов, а экспорт –

¹⁵ См. Հայաստանի Հանրապետության Տնտեսական Զարգացման և Ներդրումների նախարարության պաշտոնական կայքէջ, www.mineconomy.am, <http://www.mineconomy.am/uploads/axyusak1.pdf>

¹⁶ См. Հայաստանի փոքր և միջին ձեռնարկատիրության զարգացման ազգային կենտրոնի պաշտոնական կայքէջ, www.smednc.am, http://www.smednc.am/content/sme_state_support/

¹⁷ См. «Հայաստանի փոքր և միջին ձեռնարկատիրության զարգացման ազգային կենտրոն» հիմնադրամի կողմից 2015 թվականի ընթացքում կատարված աշխատանքների վերաբերյալ հաշվետվություն, էջ 2, Հայաստանի փոքր և միջին ձեռնարկատիրության զարգացման ազգային կենտրոնի պաշտոնական կայքէջ, www.smednc.am, <http://www.smednc.am/files/pdfs/attachments/original/edbd9d08b.pdf>

1485331.9 тысяч долларов, значительно уступая объемам импорта и образуя дефицит торгового баланса.¹⁸

В структуре экспорта различаются группы товаров, которые составляют основную его долю и производятся преимущественно крупными предприятиями. Таковыми являются минеральные продукты, готовые продукты питания, драгоценные, полудрагоценные и недрагоценные камни и металлы и изделия из них.¹⁹

Пассивное участие малого и среднего бизнеса РА в экспортных операциях является также следствием существующих в сфере МСБ многочисленных проблем: технологических, информационных, кадровых, финансовых и т.д., во многом сдерживающих ее развитие.

Ввиду финансовой несостоятельности многим субъектам малого и среднего бизнеса часто не удастся импортировать необходимые ресурсы и технологии, а также осуществлять экспорт готовой продукции. Для решения присущих сфере МСБ РА финансовых проблем и активизации роли малого и среднего бизнеса во внешнеэкономической деятельности страны, а также повышения конкурентоспособности производимой субъектами МСБ продукции на мировом рынке, необходимо:

- разработать механизмы осуществления кредитования субъектов МСБ по льготным процентным ставкам с полной или частичной уступкой промежуточных выплат, взимаемых банками и кредитными организациями;
- развить систему осуществления лизинговых операций, как важнейший современный способ разрешения проблем технологической оснащенности субъектов МСБ.
- осуществлять льготное финансирование проектов, направленных на организацию экспорта продукции, произведенной малым и средним бизнесом;
- установить определенный годичный объем экспорта для субъектов МСБ (государственными органами, например, Министерством экономического развития и инвестиций РА), после выполнения которого будет применяться специальная система взимания таможенных пошлин.

В третьей главе «Вопросы повышения эффективности стратегии управления экспортом товаров малого и среднего бизнеса РА» рассмотрены особенности развития экспорта продовольственной продукции, произведенной малым и средним бизнесом РА, разработан концепция формирования посреднических экспортных организаций и методика оценки эффективности их взаимодействия с субъектами МСБ РА, основанная на сравнительном анализе экспортных затрат при прямом и косвенном экспорте.

Отметим, что экспортируемой из РА продовольственной продукции, произведенной субъектами МСБ, в настоящее время присуще множество проблем, наиболее актуальными из которых являются:

- несоответствие экспортируемой продовольственной продукции армянского производства международным стандартам качества (неудовлетворительное состояние внешнего вида, упаковки, короткие сроки хранения и т.д.);
- недостаток информации о потребностях внешнего рынка и применяемых принимающими странами методах контроля;
- слабая развитость сбытовых систем;

¹⁸ См. «Հայաստանի Հանրապետության արտաքին առևտուրն ըստ ապրանքային խմբերի 2012-2015 թթ.», Հայաստանի Հանրապետության ազգային վիճակագրական ծառայության պաշտոնական կայքէջ, www.armstat.am, http://www.armstat.am/file/article/ft_2_nish_2016_7.pdf

¹⁹ См. там же.

- неконкурентоспособные цены армянской продукции на внешнем рынке, связанные с дороговизной процесса организации перевозок;
- проблемы, связанные с приведением в соответствие армянских стандартов международным и обеспечением их применимости за границей.

Учитывая все существующие проблемы, перечисленные выше, рассмотрим их возможное влияние на эффективность экспортных операций подробнее.

Таблица 2

Проблемы, влияющие на процесс организации экспорта продукции из РА

	Проблема	Влияние проблемы
1.	Множество документов, требуемых таможенными органами при экспорте продукции	Поздняя доставка и порча продукции либо ее товарного вида
2.	Проблема ограниченного количества предметов упаковки (ящиков, коробок и т.д.) для экспортируемой продукции	Усложняется процесс поддержания качества и товарного вида экспортируемой продукции, особенно быстропортящейся
3.	Нехватка грузовых машин для осуществления перевозок в сезон	Увеличиваются цены на перевозки и уменьшаются объемы экспорта
4.	Недостаток холодильных камер на складах	Порча продукции
5.	Задержки на пропускном пункте Ларс и на российской границе	Порча и потеря продукции из-за задержек на дороге
6.	Несоответствие качества экспортируемой продукции международным стандартам	Низкая безопасность и качество экспортируемой продукции, короткие сроки ее хранения, низкая конкурентоспособность
7.	Недостаток внимания к вопросам изучения внешнего рынка, его потребностей, а также к расширению сетей реализации и вхождения на новые рынки	Приводит к потере прибыли, которую можно было бы получить вхождением на новые рынки или на более объемные и прибыльные сегменты рынка
8.	Дороговизна процесса экспорта	Приводит к повышению цены продукции на внешнем рынке и снижению ее конкурентоспособности
9.	Отсутствие посреднических экспортных структур во многих отраслях	Пассивное участие малого и среднего бизнеса в экспорте страны

Для повышения эффективности экспортной стратегии субъектов МСБ РА и активизации их участия во внешнеторговых операциях страны, основываясь на проведенном исследовании, разработана концепция посреднических организаций по экспорту. В рамках разработанной концепции автором предложено три вида посреднических экспортных организаций и схем их взаимодействия с субъектами МСБ РА (рис. 1,2,3):

1. государственные посреднические организации по экспорту;
2. посреднические организации по экспорту, созданные в виде ассоциаций по конкретным отраслям;

3. посреднические организации по экспорту, являющиеся коммерческими организациями.

Структура первого вида посреднической организации, разработанная нами, предполагает, что фирма-экспортер будет создана государством (соответствующими ответственными органами государственной власти) для осуществления содействия малому и среднему бизнесу при выходе на внешний рынок (рис. 1).



Рисунок 1. Схема взаимодействия посреднических экспортных фирм с предприятиями (субъектами МСБ в частности) в случае, когда фирма-посредник создана государством

При этом, государство не только будет контролировать качество экспортируемой продукции, но и выполнять все функции по созданию посреднической организации, начиная от финансирования, заканчивая внутренним управлением. Предполагается, что контроль за деятельностью подобных посреднических структур будет возложен на Министерство экономического развития и инвестиций РА.

Следующая разработанная нами структура посредничества предполагает создание экспортных организаций в форме ассоциаций в конкретных отраслях. Членами подобных ассоциаций становятся сами производители, которые, объединившись, увеличивают свои возможности выхода на международный рынок (рис. 2).

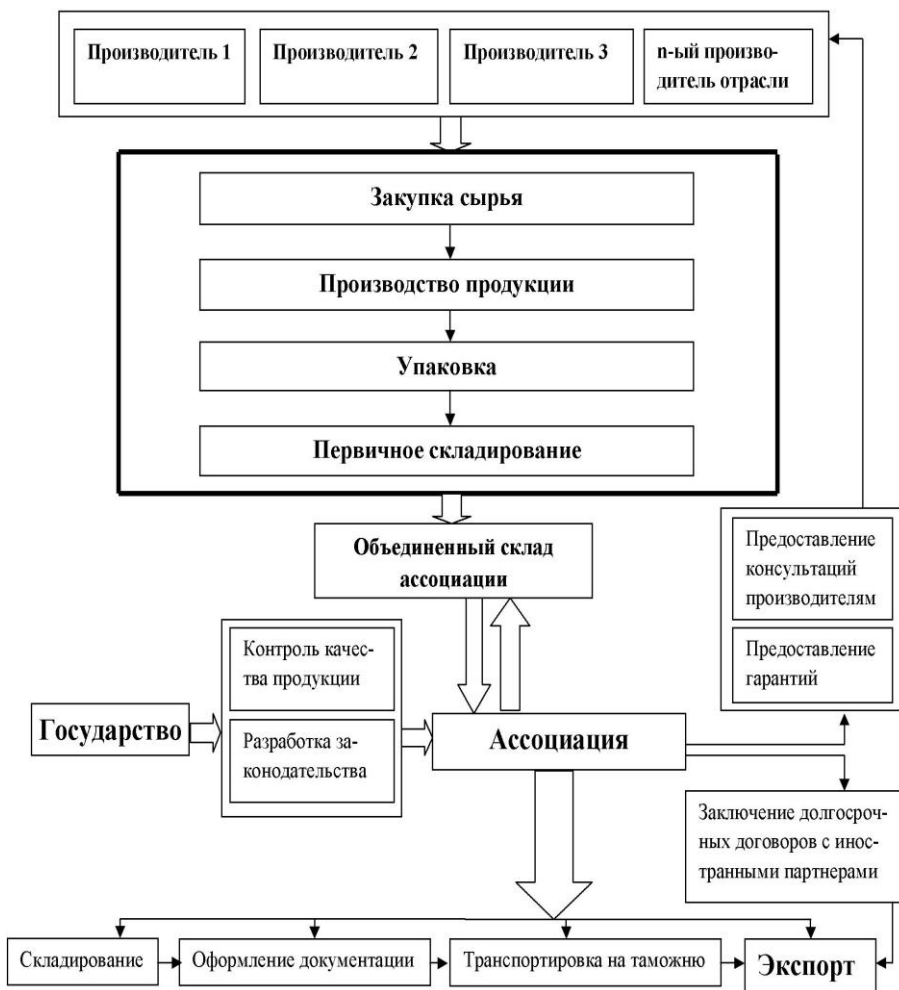


Рисунок 2. Схема взаимодействия посреднических экспортных фирм с предприятиями (субъектами МСБ в частности) в случае, когда фирма-посредник является ассоциацией

Деятельность экспортных посредников (ассоциаций) в этом случае предполагает косвенное вмешательство государства, заключающееся в контроле качества экспортируемой продукции и ее соответствия установленным стандартам. Ассоциация, в свою очередь, превратится в имеющего единый склад экспортного посредника, который должен будет оформлять экспортную документацию, периодически исследовать

внешний рынок и налаживать взаимосвязи с иностранными партнерами, а также, в случае необходимости, осуществлять маркетинговую кампанию. Отметим, что создание подобных ассоциаций особенно эффективно, когда существует проблема увеличения объемов экспорта какой-либо конкретной разновидности продукции, посредством использования нереализованных возможностей соответствующей отрасли.

Третий вид посредничества, разработанный и предложенный нами, предполагает создание экспортной организации в виде коммерческой фирмы, с косвенным вмешательством государства (аналогично рассмотренной выше второй разновидности экспортной посреднической организации-ассоциации). В зависимости от перечня оказываемых субъектам МСБ услуг, разработаны следующие разновидности третьего вида посреднической организации:

1. Выполняющая исключительно функции экспорта, когда фирма-экспортер, превращаясь в своего рода фирму-грузоперевозчика, закупает готовую, упакованную продукцию у субъектов МСБ на внутреннем рынке, осуществляет функции налаживания взаимосвязей на внешнем рынке, оформляет таможенную документацию и экспортирует товар.

2. Выполняющая, кроме экспортных, ряд послепроизводственных функций, а именно: закупка готовой продукции у субъектов МСБ и осуществление ее складирования, упаковки, оформления, обеспечение для этой продукции определенного дизайна, прохождение процедур контроля качества, сбор необходимого для организации экспорта пакета документов, после чего осуществление экспорта готовой продукции, соответственно действующему в стране таможенному законодательству. Для субъектов малого и среднего бизнеса взаимодействие с подобными посредническими организациями было бы целесообразно, так как последние получают возможность не выполнять множество послепроизводственных функций.

3. Выполняющая не только ряд послепроизводственных функций и экспорт продукции, но также превращающаяся в часть производственного процесса. Деятельность таких посреднических экспортных организаций будет осуществляться следующим образом: посредники, являясь коммерческими фирмами, взаимодействуют с производителями различных отраслей, закупая полуфабрикаты у последних и осуществляя конечное производство продукции, все послепроизводственные функции – упаковку, складирование, хранение, оформление требуемой таможенным законодательством документации, после чего осуществляют экспорт готовой продукции. В этом случае посреднические фирмы являются частью производственного процесса и превращаются в производственно-сбытовую организацию, а их деятельность становится наиболее рискованной и требует больших финансовых вложений.

На наш взгляд, создание подобных структур было бы актуальным и в РА, где, в особенности в сельских поселениях, из-за отсутствия стабильного источника заработка и дефицита официальных рабочих мест, население занимается различным ремеслом, изготавливая армянские традиционные изделия из дерева, кожи, ниток, тканей, бус и т.д., которые могут служить комплектующими для крупного производства.

Все рассмотренные выше случаи третьего вида экспортного посредничества представлены схематически ниже (рис.3).



Рисунок 3. Схема взаимодействия посреднических фирм-экспортеров с предприятиями (субъектами МСБ в частности), в случае, когда посредник является коммерческой организацией

Для наглядности рассмотрим эффективность приведенных выше экспортных организаций при помощи разработанной автором стратегической карты (рис. 4), которая

дает возможность последовательно проанализировать стратегические цели и задачи организации, распределив их по соответствующим перспективам.

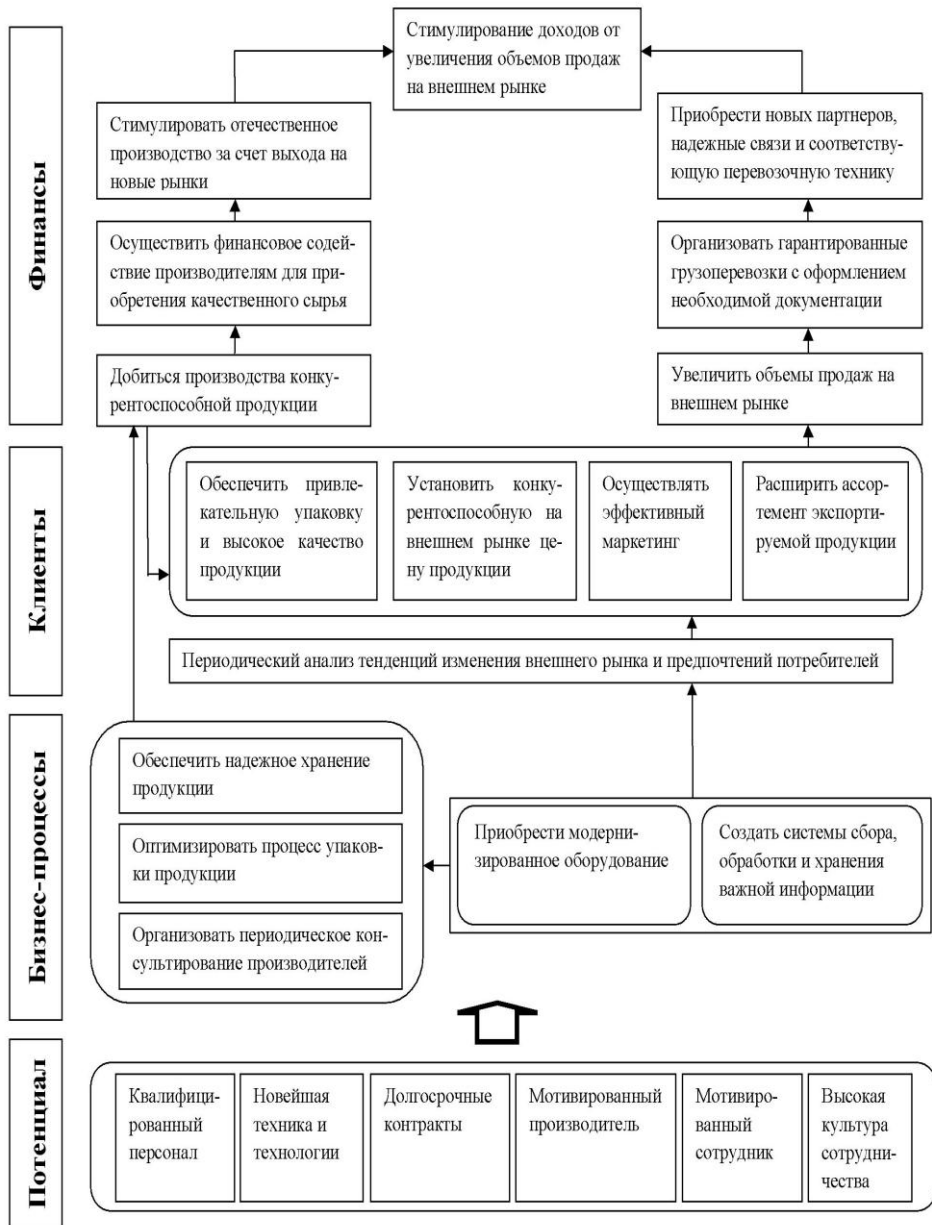


Рисунок 4. Стратегическая карта для посреднической компании-экспортера

С целью подготовки специалистов для работы в сфере экспортного посредничества в РА, эффективно было бы осуществлять государственно-частное партнерство (ГЧП) в сфере высшего образования (схема ГЧП, представленная на рис. 5, разработана автором), с применением таких современных, эффективных методов обучения, как тренинг, коучинг и т.д.

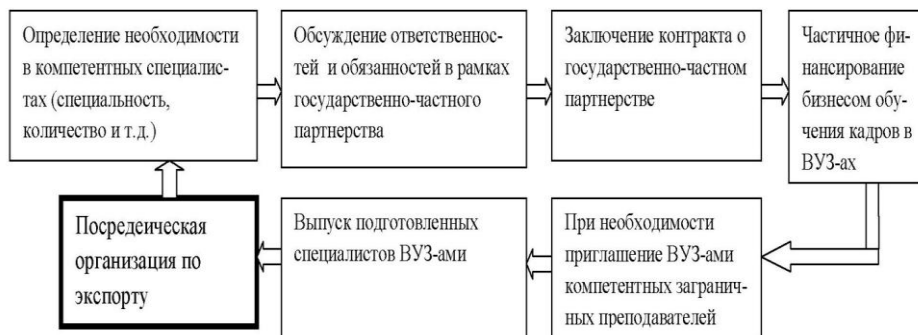


Рисунок 5. Схема государственно-частного партнерства в области подготовки специалистов для посреднических экспортных организаций

Эффективность представленной выше концепции экспортного посредничества рассмотрим с точки зрения результата от каждой единицы затрат, необходимых для экспорта продовольственной продукции, произведенной субъектами малого и среднего бизнеса (формула (1) разработана автором).

Анализ, осуществленный ниже, построен на допущении, что, как при самостоятельном, так и при посредническом экспорте, экспортируется одинаковый объем продовольственной продукции.

$$(1) \quad \mathbf{Eff}_{ex} = \frac{V_{ex}}{C_{pr} + Exr}, \text{ где}$$

Eff_{ex} – эффективность экспорта продовольственной продукции, произведенной субъектами МСБ,

V_{ex} – объем экспортируемой продовольственной продукции, произведенной субъектами МСБ,

C_{pr} – производственная себестоимость экспортируемой продовольственной продукции, произведенной субъектами МСБ,

Exr – совокупные затраты при экспорте продовольственной продукции, произведенной субъектами МСБ.

В виду усиленной конкуренции на современном внешнем рынке, для осуществления экспорта необходимо производить высококачественную и конкурентоспособную продукцию, соответствующую установленным стандартам, исходя из чего допускаем, что, не зависимо от способа экспорта (прямой либо косвенный), производственная себестоимость экспортируемой продовольственной продукции не изменяется. Учитывая вышеизложенное, рассмотрим и сравним эффективность экспортной деятельности в зависимости от изменения совокупных затрат при организации прямого и косвенного экспорта.

Основываясь на проделанном исследовании, предположим, что структура совокупных затрат при организации экспортной деятельности имеет следующий вид:

(2) $EXP = EXP_{ex} + EXP_{org} + EXP_{fin} + EXP_{func} + EXP_{struc}$, где

EXP_{ex} – экспортные затраты

EXP_{org} – организационные затраты

EXP_{fin} – затраты на финансирование

EXP_{func} – функциональные затраты

EXP_{struc} – затраты на функционирование структуры организации

Для наглядности, структуру совокупных затрат при осуществлении экспортной деятельности представим следующим образом:

$$\begin{aligned}
 EXP = \left\{ \begin{array}{l}
 EXP(\text{экспортные затраты}) = EXP_{ex} = \left\{ \begin{array}{l}
 \text{складирование} \\
 \text{упаковка} \\
 \text{таможенные выплаты} \\
 \text{транспортные расходы}
 \end{array} \right. \\
 + \\
 EXP(\text{организационные затраты}) = EXP_{org} = \left\{ \begin{array}{l}
 \text{сбор информации} \\
 \text{заключение договоров} \\
 \text{теневого посредник} \\
 \text{маркетинг} \\
 \text{оформление документации} \\
 \text{услуги брокера}
 \end{array} \right. \\
 + \\
 EXP(\text{финансовые затраты}) = EXP_{fin} = \left\{ \begin{array}{l}
 \text{банковские услуги} \\
 \text{страхование}
 \end{array} \right. \\
 + \\
 EXP(\text{функциональные затраты}) = EXP_{func} = \left\{ \begin{array}{l}
 \text{налоги} \\
 \text{содержание персонала}
 \end{array} \right. \\
 + \\
 EXP(\text{затраты на функционирование структуры организации}) = EXP_{struc}
 \end{array} \right.
 \end{aligned}$$

Для того, чтоб понять, как влияет на эффективность экспорта изменение совокупных затрат при самостоятельном экспорте и экспорте, осуществляемом экспортным посредником (в табл. 3 в качестве экспортного посредника рассматривается ассоциация), проведем сравнительный анализ представленных выше затрат.

Расчет влияния каждого компонента совокупных затрат при организации экспортной деятельности на уровень эффективности экспорта

Затраты	Алгоритм расчета
Затраты на складирование	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex}1} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPassoc}1} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb}1}$
Затраты на упаковку	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex}2} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPassoc}2} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb}2}$
Таможенные выплаты	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex}3} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPassoc}3} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb}3}$
Затраты на транспортировку	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex}4} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPassoc}4} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb}4}$
Затраты на сбор информации	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex}5} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPassoc}5} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb}5}$
Затраты на заключение договоров	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex}6} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPassoc}6} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb}6}$
Затраты на поиск теневого посредника и взаимодействие с ним	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex}7} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPassoc}7} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb}7}$
Затраты на маркетинг	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex}8} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPassoc}8} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb}8}$
Затраты на оформление экспортной документации	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex}9} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPassoc}9} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb}9}$
Затраты на услуги брокера	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex}10} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPassoc}10} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb}10}$
Затраты на банковские услуги	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex}11} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPassoc}11} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb}11}$
Затраты на страховые услуги	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex}12} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPassoc}12} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb}12}$
Затраты на содержание персонала	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex}13} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPassoc}13} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb}13}$
Налоговые выплаты	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex}14} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPassoc}14} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb}14}$
Затраты на функционирование структуры организации	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex}15} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPassoc}15} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb}15}$
Всего	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex}} = \Delta \text{Eff}_{\text{ex}1} + \Delta \text{Eff}_{\text{ex}2} + \Delta \text{Eff}_{\text{ex}3} + \Delta \text{Eff}_{\text{ex}4} + \Delta \text{Eff}_{\text{ex}5} + \dots + \Delta \text{Eff}_{\text{ex}15}$

Таким образом, $\Delta \text{Eff}_{\text{ex}}$ показывает изменение эффективности экспорта товара от изменения каждого компонента совокупных затрат.

$$(3) \Delta \text{Eff}_{\text{ex}} = \sum_{i=1}^{15} \Delta \text{Eff}_{\text{ex}i}$$

В результате расчетов, представленных выше, при значении $\Delta \text{Eff}_{\text{ex}} > 0$, организация экспорта ассоциацией будет эффективнее с точки зрения результата от каждой единицы затрат, чем самостоятельный экспорт субъектами МСБ.

Аналогично, по рассмотренному выше методу, можно оценить эффективность осуществления экспортной деятельности при взаимодействии субъектов малого и среднего бизнеса с государственными и коммерческими посредническими организациями по экспорту, структура которых представлена выше.

Для сравнения минимально возможных совокупных затрат при прямом и косвенном экспорте, были также составлены и решены оптимизационные задачи со следующей целевой функцией:

$$F = \sum_{i=1}^3 \sum_{j=1}^3 C_{ij} X_{ij} \rightarrow \min, \text{ где}$$

C_{ij} ($i=1,2,3$; $j=1,2,3$) – затраты на экспорт одного килограмма продукции от i -ого экспортера армянского рынка j -ому покупателю внешнего рынка.

X_{ij} ($i=1,2,3$; $j=1,2,3$) – объем продукции, поставляемый от i -ого экспортера армянского рынка j -ому покупателю внешнего рынка.

Автором рассматриваются два случая:

1. экспорт из РА осуществляется тремя экспортерами, которые являются экспортными посредниками;

2. экспорт из РА осуществляется тремя экспортерами, которые являются субъектами МСБ.

В результате решения вышерассмотренных задач с соответствующими ограничениями, с применением программного пакета Microsoft Excel, были выявлены оптимальные варианты осуществления доставки продукции покупателям внешнего рынка, при которых совокупные экспортные затраты минимальны.

В заключительной части диссертационной работы были сделаны следующие выводы и рекомендации, направленные на повышение эффективности стратегии управления экспортом продовольственных товаров, произведенных субъектами МСБ РА:

1. Результаты основных показателей внешнеэкономической деятельности РА свидетельствуют о том, что в общем объеме экспорта товаров доля малого и среднего бизнеса незначительна, несмотря на количественное преобладание субъектов МСБ.

2. Рассмотрение принятой решением Правительством РА в декабре 2011 года стратегии производственной политики, направленной на экспорт, а также анализ деятельности Агентства по страхованию экспорта, которое было сформировано в октябре 2013 года, как эффективный инструмент, стимулирующий экспортные операции предприятий РА, в особенности, малых и средних, позволяют выяснить, что ряд важных проблем, препятствующих в настоящее время деятельности субъектов малого и среднего бизнеса в РА при выходе на внешний рынок, остаются нерешенными.

3. Осуществленный анализ позволяет утверждать, что, пассивное участие малых и средних предприятий в экспортных операциях страны обусловлено, в основном, их неспособностью осуществлять самостоятельный выход на внешний рынок и отсутствием посреднических экспортных звеньев.

4. В результате проведенного исследования разработана концепция стратегического управления экспортом товаров малого и среднего бизнеса на основе формирования посреднических экспортных организаций. Предложено три варианта создания посреднических экспортных организаций в РА:

а) Посреднические экспортные организации, созданные и управляемые непосредственно государством (соответствующими государственными органами).

б) Коммерческие посреднические организации по экспорту. В зависимости от перечня предоставляемых экспортными посредниками услуг, предложено три разновидности коммерческих экспортных посредников: осуществляющие исключительно функции транспортировки; наряду с транспортировкой, осуществляющие также ряд послепроизводственных функций, таких, как упаковка, складирование и т.д.; экспортные посредники, закупающие полуфабрикаты, дорабатывающие их, осуществляя все послепроизводственные функции и экспорт.

в) Создание посреднической экспортной организации путем объединения субъектов малого и среднего бизнеса определенной отрасли в ассоциацию. В данном

случае аналогично коммерческой посреднической экспортной организации, предполагается косвенное вмешательство государства.

5. Исходя из особенностей и выполняемых функций каждого предложенного вида посреднической экспортной организации, разработаны схемы их взаимодействия с субъектами малого и среднего бизнеса РА.

6. Учитывая специфику схем взаимодействия посреднических экспортных организаций с субъектами МСБ и необходимое последним содействие при выходе на внешний рынок, разработан спектр услуг, которые предположительно посредники будут предоставлять.

7. С учетом функций, которые будут выполнять экспортные посредники, разработан общий перечень мероприятий и расходов, которые необходимо осуществить для их создания в РА.

8. Результаты предложенной концепции стратегического управления экспортом товаров МСБ отображены в разработанной стратегической карте, где последовательно проанализированы стратегические цели экспортного посредника, распределенные по соответствующим перспективам, из которых становится очевидным, что главной целью посреднической экспортной организации является стимулирование денежных доходов от увеличения объемов продаж путем выхода на новые рынки.

9. Исходя из того обстоятельства, что сфера экспортного посредничества не достаточно развита в РА, а также основываясь на убеждении о том, что для осуществления эффективной деятельности крайне важен высокий профессионализм сотрудников, разработана схема подготовки квалифицированных специалистов для работы в посреднических экспортных организациях, основанная на государственно-частном сотрудничестве, в рамках которого предложен механизм осуществления переподготовки уже существующих специалистов армянского рынка труда, с применением коучинга и различных специальных тренингов с участием иностранных специалистов.

10. Применяя сравнительный анализ затрат при прямом и косвенном экспорте, разработана методика оценки эффективности взаимодействия посреднических экспортных организаций с малым и средним бизнесом в РА. Изменение эффективности экспорта ставится в зависимость от изменения затрат на экспорт. Выделены различные компоненты совокупных затрат на экспорт, проведен анализ их возможных изменений и выявлено то значение суммарного показателя изменений затрат, при котором косвенный экспорт будет более эффективен. Также составлены и решены оптимизационные задачи с применением показателей условных затрат на килограмм экспортируемой продукции при прямом и косвенном экспорте, в результате решения которых выявлено, что при косвенном экспорте совокупные экспортные затраты меньше, чем при прямом.

11. В результате проделанного при поддержке действующего на армянском рынке экспортного посредника свежих фруктов и овощей компании «Спайка» анализа выявлено, что взаимодействие посреднических экспортных организаций с мелкими производителями не только открывает для последних новые возможности выхода на внешний рынок, существенно сокращая расходы на экспорт, но и предоставляет возможность избежать множества рисков, которые могут возникнуть при осуществлении экспортной деятельности.

12. В ходе осуществления диссертационного исследования было выявлено, что, несмотря на важность сферы малого и среднего бизнеса для развития экономики, в настоящее время отсутствуют официальные статистические данные, позволяющие полноценно оценить состояние этой сферы, а также долю субъектов МСБ в экспортных операциях страны. Для разрешения этой проблемы необходимо разработать и внедрить

новые методики сбора и учета комплексных статистических данных касательно сферы МСБ РА и создать соответствующую периодически обновляемую базу.

Основные положения диссертационного исследования отражены в следующих опубликованных работах автора:

1. Мкртчян Н.Г. «Сущность и экономическая роль малых и средних предприятий в современном мире и особенности организации их экспортной деятельности» // Седьмая Годичная научная конференция (3-7 декабря 2012 г.): Сборник научных статей: Социально-гуманитарные науки. Часть II. – Ер.: Изд-во РАУ, 2013. – 421 с., стр. 338-347;

2. Мкртчян Н.Г. «Малый и средний бизнес в Италии: эффективность применения итальянского опыта по развитию малого и среднего предпринимательства в РА» // «Современные проблемы инновационной экономики в развивающихся странах» Международная научно-практическая конференция (17-18 октября 2013 г.): Сборник научных статей. Том I – Ер.: Изд-во РАУ, 2014. – 328 с., стр. 101-109;

3. Мкртчян Н.Г. «Эффективность стратегии финансирования сферы МСБ в РА» // Восьмая Годичная научная конференция (2-6 декабря 2013 г.): Сборник научных статей: Социально-гуманитарные науки. Часть II. – Ер.: Изд-во РАУ, 2014. – 344 с., стр. 46-53;

4. Мкртчян Н.Г. «Повышение эффективности стратегии экспорта товаров и услуг малых и средних предприятий как основной фактор экономического роста» // Экономика знаний: проблемы управления формированием и развитием: материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. / отв. ред. В.В. Ермоленко, М.Р. Закарян. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2014. – 405 с., стр. 131-138;

5. Мкртчян Н.Г. «Малый и средний бизнес: мировой опыт и перспективы развития в РА» // Финансы и экономика. 2015, №7-8 (179-180), стр. 86-88;

6. Мкртчян Н.Г. «Стимулирование экспорта произведенной малым и средним бизнесом продукции, как способ развития важных производственных отраслей РА» // Финансы и экономика. 2015, №9-10 (181-182), стр. 66-68;

7. Мкртчян Н.Г. «Разработка эффективной стратегии экспорта продукции МСП как фактор увеличения объемов внешнеторговой деятельности» Сборник научных статей «Альтернатива», октябрь-декабрь 2015, №4, 500 с., стр. 153-162;

8. Суварян А.М., Мкртчян Н.Г. «Методика оценки эффективности взаимодействия посреднических экспортных организаций с субъектами МСБ РА» // Сборник научных статей «Альтернатива», июль-сентябрь 2016, №3, 263 с., стр. 25-30;

9. Мкртчян Н.Г. «Концепция стратегического управления экспортом товаром малого и среднего бизнеса на основе формирования посреднических экспортных организаций и системы их взаимодействия с субъектами МСБ» // Сборник научных статей «Альтернатива», июль-сентябрь 2016, №3, 263 с., стр. 31-37.

ՆԱԴԻՆԱ ԳՐԻԳՈՐԻ ՄԿՐՏԻՉՅԱՆ

ՓՈՔՐ ԵՎ ՄԻՋԻՆ ՁԵՌՆԱՐԿՎԱՏԻՐՈՒԹՅԱՆ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԱՐՏԱՀԱՆՄԱՆ ԿԱՌԱՎԱՐՄԱՆ ՌԱԶՄԱՎԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴԻՄ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅԱՆ ԲԱՐՁՐԱՑՄԱՆ ՈՒՂԻՆԵՐԸ (ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՀԱՆՐԱՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ՊԱՐԵՆԱՅԻՆ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԱՐՏԱՀԱՆՄԱՆ ՆՅՈՒԹԵՐՈՎ)

Ը.00.02 – «Տնտեսության, նրա ոլորտների տնտեսագիտություն և կառավարում» մասնագիտությամբ տնտեսագիտության թեկնածուի գիտական աստիճանի հայցման ատենախոսության սեղմագիր:

ԱՄՓՈՓԱԳԻՐ

Ատենախոսության մեջ քննարկվում են Հայաստանի Հանրապետության փոքր և միջին ձեռնարկատիրության պարենային ապրանքների արտահանման կառավարման ռազմավարության արդյունավետության բարձրացման հիմնահարցերը:

ՀՀ ՓՄՁ սուբյեկտները էական մասնակցություն չունեն երկրի արտահանման գործընթացներին, ինչը՝ հատկապես միկրո և փոքր ձեռնարկությունների պարագայում, հիմնականում պայմանավորված է արտաքին շուկա էլք գործելու դժվարություններով, ինչպես նաև նրանց արտադրած արտադրանքի ցածր մրցունակությամբ: Վերոնշյալ խնդիրները լուծելու և ՀՀ ՓՄՁ սուբյեկտների մասնակցությունը արտահանման գործընթացներում ակտիվացնելու համար անհրաժեշտություն է ծագում ստեղծել ժամանակակից միջնորդ արտահանող կազմակերպություններ:

Ատենախոսության հիմնական նպատակն է գտնել գիտականորեն հիմնավորված մոտեցում և մշակել առաջարկություններ ՀՀ միկրո, փոքր և միջին ձեռնարկությունների ապրանքների արտահանման կառավարման ռազմավարության արդյունավետությունը բարձրացնելու և արտաքին առևտրային գործառնություններում նրանց մասնակցությունն ակտիվացնելու համար: Այդ նպատակն իրականացնելու համար ատենախոսության մեջ առաջադրվել և լուծում են ստացել հետևյալ խնդիրները՝

- ժամանակակից աշխարհում փոքր և միջին ձեռնարկատիրության էության և տնտեսական դերի ուսումնասիրություն;
- փոքր և միջին ձեռնարկությունների արտադրանքի արտահանման կառավարման ռազմավարության ձևավորման առանձնահատկությունների դիտարկում;

- զարգացած և զարգացող երկրներում փոքր և միջին ձեռնարկատիրության վիճակի վերլուծություն;

- ՀՀ փոքր և միջին ձեռնարկատիրության ոլորտի վիճակի գնահատում՝ տվյալ ոլորտը բնութագրող հստակ քանակական ցուցանիշների դիտարկմամբ;

- ՀՀ փոքր և միջին ձեռնարկատիրության զարգացման պետական քաղաքականության դիտարկում;

- ՀՀ փոքր և միջին ձեռնարկատիրության արտահանման գործունեության ռազմավարության և դրա ֆինանսական աջակցության հետ կապված հարցերի վերլուծություն;

- ՀՀ փոքր և միջին ձեռնարկատիրության սուբյեկտների կողմից արտադրված պարենային արտադրանքի արտահանման զարգացման առանձնահատկությունների դիտարկում;

- արտահանման միջնորդ կառույցների կազմավորման հայեցակարգի մշակում՝ ՀՀ փոքր և միջին ձեռնարկությունների ապրանքի արտահանման կառավարման ռազմավարության արդյունավետությունը բարձրացնելու նպատակով;

- ՀՀ ՓՄՁ սուբյեկտների՝ արտաքին շուկա մուտք գործելու համար ատենախոսության մեջ առաջարկված նոր ռազմավարության մեխանիզմների արդյունավետության գնահատման մեթոդաբանության մշակում:

Ուսումնասիրության օբյեկտ է հանդիսանում ՀՀ փոքր և միջին ձեռնարկատիրությունը: Ուսումնասիրության առարկան հանդիսանում են ՀՀ փոքր ել միջին ձեռնարկատիրության ապրանքների արտահանման կառավարման արդյունավետ ռազմավարության ձևավորման գործընթացները:

Հետազոտության գիտական նորույթ պարունակող առավել կարևոր արդյունքները հետևյալն են՝

- միջնորդ արտահանող կազմակերպությունների (պետական, առևտրային կազմակերպություններ, ինչպես նաև ասոցիացիաներ) կազմավորման և ՓՄՁ սուբյեկտների հետ դրանց համագործակցության համակարգի հիման վրա մշակվել է փոքր և միջին ձեռնարկատիրության ապրանքների արտահանման ռազմավարական կառավարման հայեցակարգ;

- մշակվել է միջնորդ արտահանող կազմակերպությունների ռազմավարական քարտ և դրանց գործունեության իրականացման նպատակով առաջարկվել է պետական-մասնավոր համագործակցության հիման վրա որակավորված մասնագետների պատրաստման և զարգացման սխեմա;

- մշակվել է ՀՀ ՓՄՁ սուբյեկտների հետ միջնորդ արտահանող կազմակերպությունների համագործակցության արդյունավետության գնահատման մեթոդաբանություն, և հիմնավորվել է, որ միջնորդների միջոցով անուղղակի արտահանման ծախսերը ավելի փոքր են, քան ՓՄՁ սուբյեկտների կողմից ուղղակի արտահանման դեպքում:

**EXPORT MANAGEMENT STRATEGY OF SMALL AND MEDIUM
BUSINESSES PRODUCTS AND WAYS OF IMPROVEMENT ITS EFFICIENCY (ON
THE MATERIALS OF THE REPUBLIC OF ARMENIA FOOD PRODUCTS EXPORT)**

The abstract of the thesis for receiving the degree of Doctor of Economics in the speciality 08.00.02 – «Economics, Management of the Economy and its Spheres».

The defense of the thesis will take place on 2nd of May, 2017, at 14⁰⁰ o'clock at 008 Council of Economics of SCC RA at Russian-Armenian University: 123 H. Emin str., Yerevan, 0051.

ABSTRACT

In the thesis questions of improvement the efficiency of food products export management strategy of the RA small and medium businesses are discussed.

The RA small and medium businesses don't take significant part in export of the country, which is mostly caused by the difficulties, especially for micro and small businesses, to access foreign markets and low competitiveness of their products. For solving the above-stated issues and increasing the involvement of small and medium businesses in the export operations it is necessary to set up modern intermediary structures for export.

The main aim of the thesis is to find a science-based approach and develop recommendations to improve the efficiency of export management strategy of the products of RA micro, small and medium enterprises and to increase their involvement in foreign trade operations. To achieve this goal, the thesis puts forward and solves the below objectives:

- to study the essence and economic role of small and medium business in the modern world;
- to consider the peculiarities of developing export management strategy for products of small and medium businesses;
- to analyze the condition of small and medium business in developed and developing countries;
- to assess the RA small and medium business sector by considering specific quantitative indicators describing it;
- to consider the public policy for development small and medium business in RA;

- to analyze the strategy of export activity of small and medium enterprises in RA and issues of their financial support;
- to consider the peculiarities of developing export of the food products made by subjects of RA small and medium business;
- to develop the concept of forming intermediary structures for export to increase the efficiency of the export management strategy of the products of RA small and medium-sized business;
- to develop a methodology to assess the efficiency of mechanisms of the new strategy, as suggested in the thesis, for the RA small and medium business to access the foreign market.

The object of this research covers the RA small and medium business. The subject matter of this research covers the processes of developing an effective export strategy for the RA small and medium business.

The results of research that contain scientific novelty are followings:

- the concept of strategic management of export small and medium business products is developed, based on forming intermediary export organizations (public, commercial and associations) and the system of their interaction with subjects of small and medium business;
- the strategic map of the intermediary export organizations is developed and, for implementation their activity, the scheme of preparation and development the professional experts is offered, based on the public-private cooperation;
- the methodology to assess the efficiency of interaction the intermediary export organizations with subjects of RA small and medium business is developed and proved that at implementation indirect export by intermediary export organizations cumulative export expenses are less, than at direct export by subjects of small and medium business.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'M. N. S. H.', is located in the bottom right corner of the page.