

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ ЭКСПОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ С СУБЪЕКТАМИ МСБ РА

Арзик СУВАРЯН

доктор экономических наук, профессор
заведующий кафедры управления, бизнеса и туризма
Российско-Армянского (Славянского) университета

Нарина МКРТИЧЯН

аспирант кафедры управления, бизнеса и туризма
Российско-Армянского (Славянского) университета

Ключевые слова: малый и средний бизнес, экспорт, посреднические экспортные организации, оценка эффективности.

В современном мире вопросы развития экспортного потенциала малого и среднего бизнеса приобретают особую важность, так как из-за финансовой неостоятельности и структурной слабости субъекты МСБ пассивны в осуществлении экспортных операций. Именно поэтому возникает необходимость в разработке современных эффективных механизмов организации экспортных операций, одной из которых является предложенная нами концепции экспортного посредничества. Суть концепции экспортного посредничества заключается в том, что предложено создать организации, оказывающий содействия субъектам малого и среднего бизнеса РА при выходе на внешний рынок.

Эффективность взаимодействия субъектов МСБ с посредническими экспортными организациями проанализируем с точки зрения результата от каждой единицы затрат, необходимых для экспорта произведенной малым и средним бизнесом продукции.

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

(1) $\mathbf{Eff}_{ex} = \frac{V_{ex}}{C_{pr} + E_{xp}}$ ¹, где \mathbf{Eff}_{ex} – эффективность экспорта про-дукции, произведенной субъектами МСБ,
 V_{ex} – объем экспортируемой продукции, произведенной субъектами МСБ,
 C_{pr} – производственная себестоимость экспортируемой продовольственной продукции, произведенной субъектами МСБ,

¹ Формула разработана авторами

Exp– 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 продукции не изменяется.

Предполагается, что структура совокупных затрат при организации экспортной деятельности обобщенно имеет следующий вид:

$$(2) \text{ EXP} = \text{EXP}_{\text{ex}} + \text{EXP}_{\text{org}} + \text{EXP}_{\text{fin}} + \text{EXP}_{\text{func}} + \text{EXP}_{\text{struc}}$$

Экспортные затраты включают (**EXP_{ex}**) включает:

1. Складирование продукции на оснащенной холодильными камерами и иной необходимой современной техникой складе, для избежания порчи продукции,
2. Достойную, эффективную и соответствующую стандартам упаковку,
3. Установленные таможенным законодательством выплаты,
4. Надежную и своевременную транспортировку экспортируемой продукции.

Организационные затраты (**EXP_{org}**) при организации экспорта включают:

1. Затраты на поиск и сбор необходимой экспортеру информации,
2. Поиск партнера,
3. Заключение договоров сотрудничества,
4. Осуществление маркетинговой кампании для экспортируемой продукции
5. Оплату услуг брокера
6. Оформление документации
7. Поиск теневого посредника.

Затраты на финансирование (**EXP_{fin}**) включают в себя обязательные выплаты процентов по банковским кредитам (в том числе по лизинговым договорам, банковским гарантиям и т.д. в случае, если используются заемные финансовые средства), а также затраты на страхование. Отметим, что субъекты МСБ часто, в виду нехватки финансовых средств, вынужденно пользуются банковскими услугами, особенно кредитами. Однако, из-за малых оборотов и отсутствия залогового имущества, кредиты субъектам МСБ предоставляются по высоким процентным ставкам и на сравнительно короткие сроки.

К функциональным затратам (EXP_{func}) отнесем налоговые выплаты, размер которых находится в прямой зависимости от масштабов деятельности организации (субъектов МСБ, либо посредника), а также затраты на содержание персонала. Исходя из того, что посредник представляет собой многофункциональную организацию, работающую как на внешнем, так и на внутреннем рынке и имеющую более сложную по сравнению с предприятием малого и среднего бизнеса структуру, как отдельную категорию затрат, изменение которых может повлиять на эффективность экспортной деятельности, выделим затраты на функционирование структуры организации (EXP_{struc}).



Рисунок 1. Система факторов затрат при организации экспортной деятельности²

Для того, чтоб нагляднее представить, как влияет на эффективность экспорта изменение суммарных затрат при самостоятельном экспорте и экспорте, осуществляемом посредником, проведем покомпонентный сравнительный анализ затрат (табл. 1).

²Схема разработана авторами

Таблица 1. Расчет влияния каждого фактора затрат при организации экспортной деятельности на уровень эффективности экспорта

Фактор	Алгоритм расчета
Затраты на складирование	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex1}} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb1}} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPindirect1}}$
Затраты на упаковку	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex2}} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb2}} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPindirect2}}$
Таможенные выплаты	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex3}} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb3}} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPindirect3}}$
Затраты на транспортировку	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex4}} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb4}} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPindirect4}}$
Затраты на сбор информации	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex5}} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb5}} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPindirect5}}$
Затраты на заключение договоров	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex6}} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb6}} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPindirect6}}$
Затраты на поиск теневого посредника и взаимодействия с ним	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex7}} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb7}} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPindirect7}}$
Затраты на маркетинг	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex8}} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb8}} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPindirect8}}$
Затраты на оформление экспортной документации	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex9}} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb9}} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPindirect9}}$
Затраты на услуги брокера	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex10}} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb10}} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPindirect10}}$
Затраты на банковские услуги	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex11}} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb11}} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPindirect11}}$
Затраты на страховые услуги	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex12}} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb12}} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPindirect12}}$
Налоговые выплаты	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex13}} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb13}} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPindirect13}}$
Затраты на содержание персонала	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex14}} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb14}} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPindirect14}}$
Затраты на содержание структуры организации	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex15}} = \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPsmb15}} - \frac{\text{Vex}}{\text{Cpr} + \text{EXPindirect15}}$
Всего	$\Delta \text{Eff}_{\text{ex}} = \Delta \text{Eff}_{\text{ex1}} + \Delta \text{Eff}_{\text{ex2}} + \Delta \text{Eff}_{\text{ex3}} + \Delta \text{Eff}_{\text{ex4}} + \Delta \text{Eff}_{\text{ex5}} + \dots + \Delta \text{Eff}_{\text{ex15}}$

Таким образом, $\Delta \text{Eff}_{\text{ex}}$ показывает суммарное изменение эффективности экспорта товара от изменения каждого фактора 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 посредником будет эффективнее с точки зрения результата от каждой единицы затрат, чем самостоятельный экспорт субъектами МСБ.

Резюмируя проделанный выше анализ, отметим, что в настоящее время объем экспортируемой субъектами малого и среднего бизнес РА продукции в общем объеме экспорта незначителен, несмотря на количественное преобладание по сравнению с субъектами крупного бизнеса, что, наряду с другими присущими сфере МСБ проблемами, во многом объясняется отсутствием возможности выхода на внешний рынок. Создание посреднических организаций по экспорту в различных производственных отраслях РА приведет к увеличению объемов производства и активизации малого и среднего бизнеса в экспортных операциях страны.

Литература:

1. «Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность»: Уч. пос. /М. И. Плотницкий и др. – Минск: Современная школа, 2011. – 616 с.
2. Стровский Л.Е. «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» Учебник. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 498 с.
3. Тихомирова О. Г. «Глобализация и малый бизнес: новые возможности для малых и средних предприятий» // Менеджмент в России и зарубежом. - 2011. -#3
4. «Доклад о торговле и развитии»: Конференция ООН по торговле и развитию. – Нью-Йорк, 2010 год.
5. «Развивающиеся страны: позиции в мировом экспорте», Международный журнал «Проблемы теории и практики управления», Официальное издание Международного научного-исследовательского института проблем управления 2/2014, www.uptp.ru
6. «Интеграция хозяйствующих субъектов как механизм формирования и развития инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности», журнал Менеджмент в России и за рубежом «Все о теории и практике управления бизнесом, финансами и кадрами» 6/2013, www.mevriz.ru

Արзик СУВАРЯН, Нарина МКРТИЧЯН
Методика оценки эффективности взаимодействия посреднических экспортных организаций с субъектами МСБ РА

Ключевые слова: малый и средний бизнес, экспорт, посреднические экспортные организации, оценка эффективности.

В статье проанализированы проблемы, присущие субъектам малого и среднего бизнеса РА при организации экспортно-импортных операций. Рассмотрена концепция экспортного посредничества, ее влияние на повышение эффективности экспортной стратегии малого и среднего бизнеса РА. Разработана методика оценки эффективности взаимодействия посреднических экспортных организаций с малым и средним бизнесом РА при осуществлении экспорта произведенной им продукции, основанная на сравнительном анализе экспортных затрат при прямом и косвенном экспорте.

Արզիկ ՍՈՒՎԱՐՅԱՆ, Նարինա ՄԿՐՏԻՉՅԱՆ
Արտահանող միջնորդ կազմակերպությունների և ՀՀ ՓՄՁ սուբյեկտների փոխգործակցության արդյունավետության գնահատման մեթոդաբանությունը

Բանալի բառեր. փոքր եւ միջին բիզնես, արտահանում, արտահանող միջնորդ կազմակերպություն, արդյունավետության գնահատում:

Հոդվածում ուսումնասիրվում են ՀՀ ՓՄՁ արտադրանքի արտահանման հետ կապված խնդիրները: Ներկայացված է միջնորդ կազմակերպությունների հայեցակարգը և դրա ազդեցությունը ՀՀ փոքր և միջին բիզնեսի արտահանման ռազմավարության արդյունավետության բարձրացման վրա: Մշակված է միջնորդ արտահանող կազմակերպությունների և ՀՀ ՓՄՁ սուբյեկտների փոխգործակցության արդյունավետության հաշվարկման մեթոդաբանությունը՝ հիմնված արտահանման ծախսերի համեմատական վերլուծության վրա:

Arzik SUVARYAN, Narina MKRTICHYAN
The efficiency assessment technique of interaction the intermediary export organizations and subjects of small and medium business of Armenia

Key words: small and medium business, export, intermediary export organizations, efficiency assessment.

The problems of small and medium business in organization export-import transactions are analysed in the article. The concept of export mediation, its influence on increase the efficiency of export strategy of small and medium business of AM is also considered. The technique of an assessment the efficiency of interaction the intermediary export organizations with small and medium business of AM in exporting their production based on the comparative analysis of export expenses at direct and indirect export is developed.

**КОНЦЕПЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТОМ
ТОВАРОМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ
ФОРМИРОВАНИЯ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ ЭКСПОРТНЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ И СИСТЕМЫ ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С
СУБЪЕКТАМИ МСБ**

Нарина МКРТИЧЯН

аспирант кафедры управления, бизнеса и туризма
Российско-Армянского (Славянского) университета

Ключевые слова: малый и средний бизнес, экспорт, посреднические экспортные организации, государственно-частное сотрудничество

На современном этапе для любого производителя важна грамотно спроектированная технология продвижения товара к конечному потребителю, которая снижает издержки и расширяет возможности в оказании дополнительных услуг. В связи с этим все больше и больше возрастает роль и значение посреднических фирм в процессе организации внешнеэкономической деятельности предприятий. Огромное число сделок в международной торговле осуществляется с помощью посредников - торговых фирм, организаций и физических лиц, занимающих промежуточное положение между производителями товаров и их конечными потребителями. Роль и значение посреднических структур в организации эффективного товародвижения особенно важна для субъектов МСБ, которые наиболее уязвимы и беспомощны на внешнем рынке.³

Отметим, что кроме нескольких компаний-перевозчиков, в настоящее время в РА практически не существуют посреднические звенья, которые бы содействовали хозяйствующим субъектам при выходе на внешний рынок. Следовательно, создание посреднических структур по экспорту в различных отраслях экономики РА привело бы к развитию и расширению производства в целом, а также к активизации участия субъектов МСБ в экспорте страны.

Итак, рассмотрим подробнее предлагаемую нами концепцию посреднических организаций по экспорту для взаимодействия с предприятиями малого и среднего бизнеса РА.

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

³ «Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность»: Уч. пос. /М.И.Плотницкий и др. – Минск: Современная школа, 2011. – 616 с., стр 43

3. Посреднические организации по экспорту, являющиеся коммерческими организациями и взаимодействующие с производителями различных отраслей.

Первый вид посреднической организации, предполагает, что фирма-экспортер будет создана государством (соответствующими ответственными органами государственной власти) для осуществления содействия малому и среднему бизнесу при выходе на внешний рынок. При этом, государство не только разрабатывает стандарты качества для производимой продукции, но выполняет все функции по созданию посреднической организации, начиная от финансирования, кончая внутренним управлением. Контроль за деятельностью подобных посреднических структур будет возложен на министерство экономики РА. Так как в данном случае мероприятия по стимулированию экспорта будут осуществляться на государственном уровне, предполагается также предоставление льготного финансирования и налогообложения для экспортоориентированного малого и среднего бизнеса. Эффективность подобных посреднических организаций заключается в том, что вся деятельность, начиная от нахождения иностранных партнеров и до вывоза продукции за границу, осуществляется на высшем государственном уровне, т.е. вопросы стимулирования экспорта, а следовательно и отечественного производства, не только обсуждаются, но и разрешаются самим государством. С другой стороны, подобная крупномасштабная деятельность требует колоссальных инвестиций и завоевания огромного доверия производителей, так как институт экспортного посредничества является недостаточно знакомым армянскому рынку и к нему необходимо еще привыкнуть. С этих точек зрения особую важность приобретает фактор непосредственного государственного вмешательства.

Следующий предлагаемый нами вид 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.

Внешний рынок, взаимодействуя, постоянно требует от партнеров усовершенствования товара, его дизайна, упаковки, качества, а также осуществления периодических поставок продукции в стабильно больших объемах. В создании ассоциаций в первую очередь будет заинтересован малый и средний бизнес, который часто не в состоянии самостоятельно выйти на международный рынок. Ассоциация предполагает объединение возможностей, создание единого склада, а также сравнительно большие шансы наладить связи на внешнем рынке и диалог с государственными органами внутри страны. Государство, в свою очередь, устанавливает стандарты качества и предоставляет льготы с целью стимулирования экспорта. Подобные ассоциации особенно эффективны, когда существует про-

блема увеличения объемов экспорта конкретной разновидности продукции, посредством использования нереализованных возможностей соответствующей отрасли.

Третий, разработанный нами вид посредничества, предполагает создание экспортной организации в виде коммерческой фирмы, с прямым или косвенным вмешательством государства в деятельность посредника.

Косвенное вмешательство государства предполагает установление стандартов качества и сертификации, а также разработку соответствующих законодательных актов. В случае прямого вмешательства, государство выполняет функции частичного финансирования, установления таможенных льгот, а также может содействовать экспортной организации в решении ряда проблем, например, получение кредита на льготной основе. В зависимости от отрасли взаимодействия с производителями, подобные посреднические организации по экспорту могут выполнять следующие функции: Исключительно функции экспорта, когда фирма-экспортер превращается в своего рода фирму-грузоперевозчика. Такое взаимодействие выгодно малому и среднему бизнесу лишь в некоторых отраслях (например, в сельском хозяйстве). Отметим, что подобные посреднические организации, в виду ограниченности выполняемых функций, предполагают упрощенный процесс своего формирования и сравнительно низкие финансовые вложения. Следующий способ взаимодействия производителей с экспортными посредниками предполагает, что последние будут закупать готовую продукцию, осуществлять ее складирование, упаковку, оформление, обеспечить для этой продукции определенный дизайн, проходить процедуры контроля качества, собирать необходимый для организации экспорта пакет документов, после чего осуществлять экспорт готовой продукции соответственно действующему в стране таможенному законодательству.

С точки зрения малого и среднего бизнеса создание посреднических организаций, которые, кроме осуществления экспорта, выполняли бы также и ряд важных послепроизводственных функций, было бы оптимальным решением, даже несмотря на то, что подобные структуры требуют сравнительно больше финансовых вложений, чем рассмотренная выше, так как в этом случае усложняется процесс управления, прибавляются дополнительные функциональные звенья, а деятельность таких масштабов требует капитальных затрат, высококвалифицированных кадров, а также наличие большого складского хозяйства, современных технологий и соответствующего оборудования. Отметим, что эффективность деятельности посреднических экспортных организаций во многом будет зависеть от квалифицированности персонала. Являясь сравнительно незнакомой сферой деятельности, при обеспечении профессиональной подготовки кадров может

возникнуть необходимость в приглашении компетентных в данной области заграничных специалистов. С целью подготовки профессиональных кадров для работы в сфере экспортного посредничества в РА, эффективно было бы осуществлять государственно-частное партнерство (ГЧП) в сфере высшего образования, в рамках которого будут организованы курсы приглашенными специалистами в высших учебных заведениях РА. Отметим, что подобное вложение средств в подготовку кадров через короткий промежуток времени даст свои плоды в сфере развития посреднического экспортного института, в результате активных материальных потоков за счет увеличения объемов экспорта. Для наглядности пошагово представим изложенный выше процесс схематически (рис. 1).

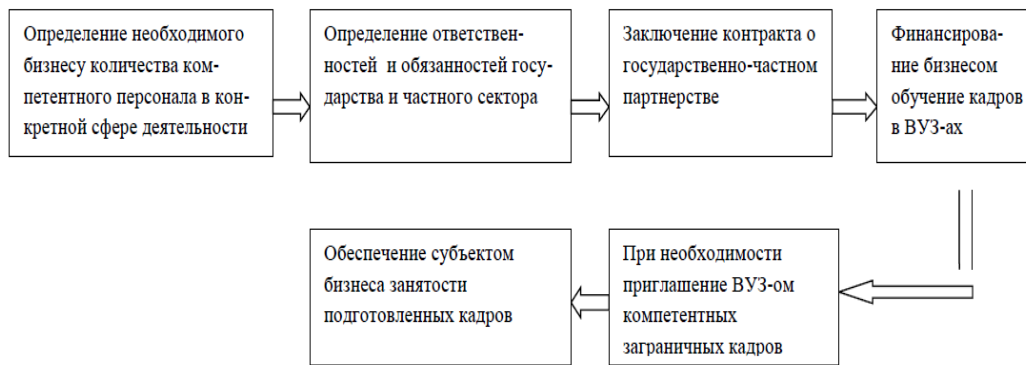


Рисунок 1. Схема государственно-частного сотрудничества в области подготовки специалистов для посреднических экспортных организаций⁴

В мировой практике также наблюдается опыт создания таких посреднических организаций, которые взаимодействуют с производителями, и осуществляют не только ряд послепроизводственных функций и экспорт продукции, но также являются частью производственного процесса. 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.

Производители подобных изделий также являются представителями малого и среднего бизнеса, несмотря на то, что многие из них официально не зарегистрированы и работают на дому. Большинство из изготовленных мелкими производителями изделий, например, из кожи, тканей или дерева, могут служить комплектующими для крупного производства. При подобном взаимодействии

⁴Схема разработана автором

деятельность посреднических организаций по экспорту осуществляется 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 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 более рискованной и требует больших финансовых вложений.

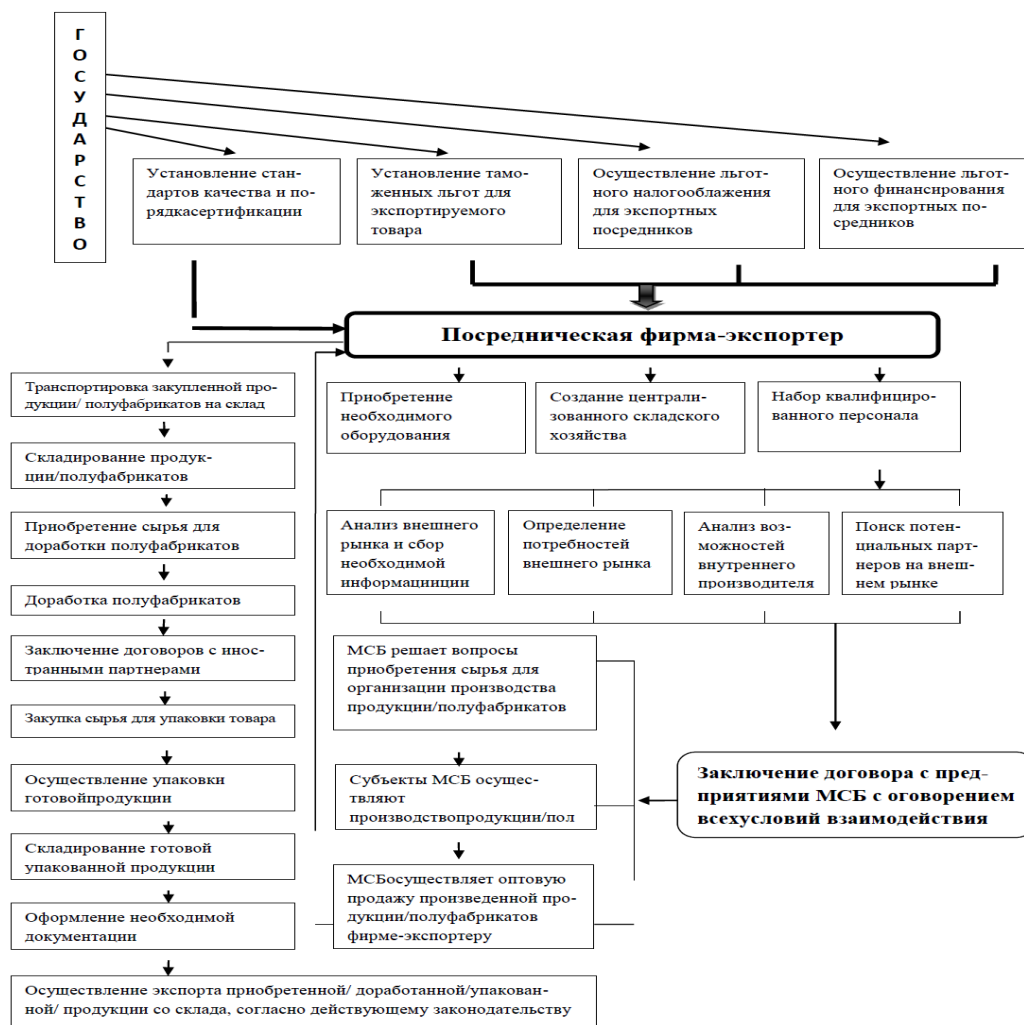


Рисунок 2. Схема взаимодействия посреднических фирм-экспортеров с предприятиями, когда посредник является коммерческой организацией⁵

⁵Схема разработана автором

Поэтому осуществление такой крупномасштабной деятельности при нынешних экономических возможностях РА, конечно же, представить сложно, однако, эффективность и результативность от возможного создания подобных посредников во многих производственных отраслях РА очевидна. Схема деятельности рассмотренного выше третьего вида экспортного посредничества представлена на рисунке 2. В зависимости от того, в какой производственной сфере осуществляется взаимодействие посреднических структур с предпринимателями, каждая из представленных выше вариантов может быть наиболее эффективной.

В настоящее время в РА действуют несколько компаний-экспортеров, которые, как показывает анализ состояния малого и среднего бизнеса и ежегодные объемы экспорта, кардинально ситуацию в стране изменить не могут. Рассмотренные выше организации по экспорту должны создаваться в различных отраслях экономики РА. Важно понимать, что содействие какой-либо одной отрасли экономики не достаточно. Развивать и расширять нужно все отрасли параллельно, и только тогда мы сможем достичь экономического благосостояния населения, а также повысить конкурентоспособность малого и среднего бизнеса и национальной экономики в целом.

Литературы

1. Курбанов Т. Х. «Бюджетное финансирование в государственных программах поддержки малого предпринимательства» // Соц. политика и социология. – 2010. - №6
2. «Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность»: Уч. пос. /М. И. Плотницкий и др. – Минск: Современная школа, 2011. – 616 с.
3. «Модернизация профессионального образования в условиях государственно-частного партнерства», Международный журнал «Проблемы теории и практики управления», 10/2014, www.uptp.ru

Նարինա ՄԿՐՏԻՉՅԱՆ

Փոքր և միջին բիզնեսի ապրանքների արտահանման ռազմավարական կառավարման հայեցակարգը միջևորդ արտահանող կազմակերպությունների ձևավորման և ՓՄՁ սուբյեկտների հետ դրանց փոխգործակցության հիման վրա

Բանալի բառեր. փոքր և միջին բիզնես, արտահանում, արտահանող միջևորդ կազմակերպություններ, պետական-մասնավոր համագործակցություն:

Յողվածում դիտարկվում է միջևորդ կազմակերպությունների ձևավորման հայեցակարգը և դրանց փոխգործակցությունը փոքր և միջին բիզնեսի սուբյեկտների հետ՝ ապրանքի արտահանումը իրականացնելիս: Ներկայացվել է երեք տեսակի միջևորդ արտահանող կազմակերպություն՝ տարբեր կազմակերպական ձևերով, ուսումնասիրվել է դրանց ձևավորման ու գործունեության սկզբունքները, ինչպես նաև առաջարկվել է մասնագետների պատրաստման և զարգացման համար պետական-մասնավոր համագործակցության սխեմա՝ միջևորդ կազմակերպությունների արդյունավետ գործունեությունը ապահովելու նպատակով:

Нарина МКРТИЧЯН

Концепция стратегического управления экспортом товаром малого и среднего бизнеса на основе формирования посреднических экспортных организаций и системы их взаимодействия с субъектами МСБ

Ключевые слова: малый и средний бизнес, экспорт, посреднические экспортные организации, государственно-частное сотрудничество

В статье рассматривается разработка концепции формирования посреднических экспортных организаций и системы их взаимодействия с субъектами малого и среднего бизнеса при осуществлении экспорта произведенной ими продукции. Представлено три типа посреднических организаций по экспорту, имеющих различные организационные формы, проанализированы принципы их формирования и функционирования, а также предложена схема государственно-частного сотрудничества в подготовке и развитии профессиональных специалистов для осуществления эффективной деятельности экспортных посредников.

Narina MKRTICHYAN

The concept of strategic management of export small and medium business production based on forming the intermediary export organizations and system of their interaction with subjects of SMB

Key words: small and medium business, export, intermediary export organizations, state-private cooperation

In the article the development of the concept of forming the intermediary export organizations and system of their interaction with subjects of small and medium business in case of implementation export of products made by them is considered. Three types of intermediary export organizations with various organizational forms is presented, the principles of their forming and functioning is analysed and the scheme of state-private cooperation in preparation and development professional specialists for effective activity of export intermediaries is also offered.