

Աշխարհագրություն

УДК 911.3001

ՓՈՔՐ ԲԻԶՆԵՍԻ ԴԵՐԸ ՍԵՐՎԻՍԻ ՉԱՐԳԱՑՄԱՆ ԳՈՐԾՈՒՄ

Ա. Ռ. ԱՎԱԳՅԱՆ *

ԵՊՀ սերվիսի ամբիոն, Հայաստան

Աշխատանքում վերլուծվել և գնահատվել է փոքր բիզնեսի կարևորությունը սերվիսի զարգացման և բարելավման գործում: Խնդիրը քննարկվել է հասարակական կյանքի զարգացման հետևանքով մարդկանց նոր պահանջմունքների առաջացման և դրանց բավարարման համար սերվիսի նոր տեսակների ստեղծման համատեքստում: Ըստ որում սերվիսի նոր տեսակների ստեղծման և կիրառման գործընթացներում մեծ կարողություններ ունեն փոքր ձեռնարկությունները: Խնդիրն այդ կարողությունների բացահայտումն է և գիտական հիմնավորումը:

<https://doi.org/10.46991/PYSU:C/2020.54.3.220>

Keywords: small business, enterprise, potential, demand, service, approach, method, analysis, assessment.

Խնդրի դրվածքը: Փոքր բիզնեսն իր գործունեությամբ (ձեռնարկատիրությամբ) նկուն է՝ ունի արագ փոխվելու, զարգանալու, շուկայական պահանջներին արձագանքելու մեծ կարողություն: Այդ կարողությունների բացահայտումն ու գիտական հիմնավորումը պայմանավորված է մարդկանց նոր պահանջմունքները բավարարելու անհրաժեշտությամբ:

Օգտագործված մոտեցումները և մեթոդները: Խնդրի լուծման համար օգտագործվել են աշխարհագրության կողմից մեծ կիրառություն ունեցող համալիրության և որոշակիության, տնտեսագիտության, «սակավության օրենքի», համընդհանուր գիտական նշանակություն ունեցող վերացարկման և վերլուծության մոտեցումները և մեթոդները:

Համալիրային մոտեցումը փոքր ձեռնարկատիրությունը դիտարկում է որպես առանձին բաղադրիչներից կազմված ամբողջություն, որը դինամիկ համակարգ է օժտված՝ ներքին մեծ էներգիայով: Խնդիրն այդ էներգիայի բացահայտման, գնահատման և օգտագործման արդյունավետ ձևերի մշակման մեջ է: Ամբողջությունը կարևորվում է այն առումով, որ ընդհանուր արդյունքը գերազանցում է առանձին արդյունքների գումարին:

Որոշակիության մոտեցումը ուսումնասիրվող օբյեկտը դարձնում է ավելի իրատեսական, առարկայական: Այն խնդրի լուծումը տեղավորում է ժամանակի և տարածության մեջ:

* E-mail: aavagyan@ysu.am

«Սակավության օրենքի» սկզբունքները հնարավորություն են տալիս առաջին պլան մղել շուկայի գործոնը: Ըստ Փ.Ա. Սամուելսնի և Ու.Գ. Նորհաուսի «Շուկան մեխանիզմ է, որով ծառայության գնորդները և մուրացողները (վաճառողները) փոխհամաձայնության են գալիս»: Շուկան հավասարակշռության միջոցով լուծում է երեք հիմնախնդիրներ.

1. թե ի՞նչ ապրանքներ (ծառայություններ) պետք է արտադրվեն;
2. թե ու՞մ համար են արտադրվում ապրանքները (ծառայություններ);
3. իսկ թե ինչպե՞ս են ապրանքները արտադրվում, որոշվում է տարբեր արտադրողների մրցակցությամբ [1]:

Ըստ «սակավության օրենքի» տրամաբանության

- ունեցած գումարները անսահման չեն
- անսահման են մարդկանց պահանջմունքները
- բազմաթիվ և բազմաձև է մարդկանց պահանջմունքները բավարարող ծառայությունների տեսակները:

Խնդիրը նրանց մեջ ճիշտ ընտրություն կատարելն, որը հնարավորություն է տալիս ունեցած գումարի ներդրումը դարձնել ավելի արդյունավետ և ավելի մեծ շահույթ ապահովել:

Վերացարկյան մեթոդը հնարավորություն է տվել մտովի վերանայ հետազոտվող օբյեկտի մի շարք հատկություններից և ընտրել առավել կարևորները:

Վերլուծության մեթոդի միջոցով օբյեկտը բաժանվել է առանձին մասերի: Այնուհետև արդյունավետ սկզբունքների ու մեթոդների կիրառման միջոցով ստեղծվել է օբյեկտի առավել կատարյալ կառուցվածք: Այնպիսի կառուցվածք, որտեղ փոքր բիզնեսի կազմակերպումն ու զարգացումն ավելի մեծ հնարավորություններ է ստանում:

Հետազոտության մեթոդիկան: Փոքր բիզնեսի զարգացման հնարավորություններն են.

- մարդկային կապիտալի արդյունավետ օգտագործումը;
- փոքր ձեռնարկատիրության զարգացումը;
- փոքր կապիտալով աշխատելու հնարավորությունը;
- շուկային արագ արձագանքելու կարողությունը, ճկունությունը:

Մարդկային կապիտալը: Մարդու բարեկեցությունն է կապված՝ նրա գիտելիքների չափից, իսկ գիտելիքն աշխատանքը հեշտացնելու, արդյունավետ դարձնելու միջոց է: Մարդկային կապիտալն աշխատանքային ռեսուրսների որակական բովանդակությունն է, որը արդյունք է կրթվածության, դաստիարակվածության:

Ըստ Ա.Ռ. Ալավերդյովի «Մարդկային կապիտալն աշխատողների մասնագիտական հմտություններն են, առողջական, անհատական որակը, ապահովում է տնտեսության ներդաշնակ զարգացումը» [2]:

Բուլատովայի և Ն.Ն. Լիվենցովայի «Մարդկային կապիտալը կախված նրա առողջության, կրթության գիտելիքների հարստացման, տեղեկատվության բարձրացման, մշակույթի և արվեստի վրա կատարվող ծախսերով» [3]:

Այդ ծախսերի քանակը կապված է հասարակական կարողությունների հետ: Հասարակություն, որտեղ հայրենասիրության «սամուրայի ոգին» է՝ գործարարներն իրենց բոլոր կարողությունները ներդնում են հանուն հայրենիքի բարգավաճման: Այն իրագործելու համար առաջին հերթին

անհրաժեշտ է պայմաններ ստեղծել ազգային եկամտի հավասար բաշխման համար: Ըստ Դեվիդ Հարվիի «Հասարակության խնդիրներից է պահպանել հավասարակշռության սկզբունքը, քանի որ ոչ մեկը չի կարող իր վիճակը լավացնել, չվատացնելով ուրիշների վիճակը» [4]:

Գ. Նժդեհի մտածելակերպով «եթե իմ հարստությունը դառնում է պատճառ ուրիշների ջրավորության՝ անեծք է դա» [5]:

Փոքր բիզնեսի կարևոր առանձնահատկություններից է անհատի ինքնադրսևորման, ինքնահաստատման համար պայմանների ստեղծումը, մեծ տարիքում իր համար, իր ուժերով ուրիշի կարենկցանքից ու խղճահարումնայնից զերծ պահելու ընտանիքի անդամներին, հարազատներին, բարեկամներին ընդհանուր աշխատանքային խմբի մեջ միավորելու միասնական ձևով աշխատելու, սատարելու համար պայմանների ստեղծումը, ֆինանսական սուղ միջոցներով սեփական ձեռնարկատիրությամբ զբաղվելու:

Անհատի մոտ, առաջին հերթին, սեփականն ունենալու անկախ մտածելակերպն է, որն ավելի բնորոշ է մտավոր մեծ կարողություն ունեցողներին: Բիզնեսը հազեցած է կենսափորձով, որը հնարավորություն է տալիս սերվիսի համակարգում ստեղծել ավելի նորը, կատարյալը: Ստեղծվածն ավելի հազեցնել մարդկային՝ հոգևոր-հոգեբանական, բարոյական արժեքներով, որը հասարակության շարժիչ ուժն է, հումանիզմ տանող ուղին, մեծի ու փոքրի ներդաշնակ ապրելու միջոցը, պետության և պետականության հիմնաքարը:

Անհրաժեշտ է հաշվի առնել նաև այն փաստը, որ անհատական ձեռներեցությունն ունի իր գործունեության ծավալման սահմանները: Ինչպես Դ.Հարվինն է նշում. «Մարդը չի կարող լրիվ պարփակվել իր երկրաչափական տարածքի մեջ» [4]: Իրական կյանքում մարդն ապրում է իր ընտանիքում, որոշակի սոցիալական միջավայրում և խնդիրը անհատի, ընտանիքի կամ սոցիալական խմբի ապրելակերպի մեջ ներդաշնակություն հաստատելու մեջ է, որը հնարավոր է ընտանիքի անդամներին կամ մոտիկ հարազատներին, բարեկամներին, ընկերներին բիզնեսի մեջ ընդգրկելու միջոցով:

Փոքր ձեռնարկատիրությունը ընտանիքը բարոյապես ամրացնելու, սոցիալապես ապահովելու, նրա անդամների միջև տեղի ու դերի հիերարխիկ համակարգ ստեղծելու միջոց է: Ընտանիքի ամրությամբ է պայմանավորված հասարակության կարողությունը: Ընտանիքն է ուղղորդում հասարակության առաջընթացը: Փոքր բիզնեսում ընտանեկան, բարեկամական, ընկերական համատեղ աշխատանքը ոչ միայն ֆինանսական շահ է, այլ նաև բարոյական, հոգևոր հոգեբանական արժեք: Այստեղ մասնավորի շահից դեպի ընդհանուրինը տանող գաղափարն է, որը հասարակության կայացման գլխավոր միջոցն է:

Փոքր ձեռնարկատիրությունը մոտիկ հարազատներին, բարեկամներին, ընկերներին ֆինանսական լծակներով ավելի մոտեցնելու, բարոյական, հոգեբանական արժեքներով հարստացնելու միջոց է:

Փոքր բիզնեսը ճկուն գործնական է ֆինանսական առումով: Այն հնարավորություն է տալիս նույնիսկ սուղ ֆինանսական միջոցներով գործունեություն ծավալել: Այստեղ փոքր գումարը մեծացնելու պայմաններն ավելի նպաստավոր են: Ներդրման ռիսկայնությունը փոքր է, նույնիսկ կորուստի դեպքում բարդ խնդիրներ չեն առաջանում:

Փոքր ձեռնարկատիրությունը Ֆրանշիզների միջոցով կարող է ավելի մեծ ծավալի գործունեություն ծավալել: Ֆրանշիզները համատեղ գործունեության մասին պայմանագրերի հիման վրա կատարվող գործառույթ է: Ըստ այդ պայմանագրերի.

- փոքր ձեռնարկատիրությունը (բիզնեսը) ձևակերպում է իր իրավաբանական, տնտեսական, վարչական անկախությունը;

- փոքր ձեռնարկատիրությունը խոշոր ընկերության կողմից ստանում է նրա ֆիրմային նշումները, տեխնոլոգիան, կարողություններն օգտագործելու հնարավորություն;

- փոքր ձեռնարկատիրությունն օգտվում է խոշոր ընկերության բիզնես վարելու փորձից, հեղինակությունից, առևտրական վարկանիշից:

Ֆրանշիզների գործունեության ընթացքում իր շահերն ունի նաև խոշոր ընկերությունը, ըստ որի.

- ընդարձակել իր ազդեցությունը շուկայի վրա նվազագույն ծախսերով;

- իր կապիտալը մեծացնել ի հաշիվ փոքր բիզնեսի;

- խուսափել աշխատանքային վեճերից քանի որ փոքր ձեռնարկության աշխատողները մեծ ընկերության հետ իրավաբանական կապ չունեն;

- արտադրությունն ընդարձակելով ավելի մեծ եկամուտներ կարող է ստանալ առանց մասնաճյուղեր բացել [6]:

Ֆրանշիզները գործունեության նպատակը փոքր, միջին, խոշոր ընկերությունների համագործակցության ընդհանուր հարթակ ստեղծելն է, որի շրջանակներում տնտեսական ամբողջ գործունեությունը ծավալվում է հաճվի առնելով բոլոր մասնակիցների շահերը:

Այդ խորհուրդներից բիզնեսի համար ավելի կիրառական և արդյունավետ են.

- բիզնեսի մասշտաբները պետք է համապատասխանեն կապիտալի ծավալներին;

- անհրաժեշտ է նվաճել դրական հեղինակություն;

- ժամանակի ճիշտ կազմակերպումը փող խնայելու լավագույն ձևն է;

- եկամտաբեր բիզնես ունենալու համար անհրաժեշտ է կիրառել արդյունավետ մեթոդներ;

- բիզնեսը պետք է մշտապես զարգանա;

- բիզնեսում բարձր արդյունքների համար անհրաժեշտ է ջանքեր կենտրոնացնել գործունեության մեկ տեսակի վրա [7]

Փոքր բիզնեսը մեծ կիրառություն ունի սերվիսի ոլորտում, հատկապես առևտրում, կենցաղ սպասարկման, տեխնոսպասարկման-տուրիզմի և այլ ոլորտներում: Ընդ որում հասարակության զարգացումը նյութատեխնիկական, սոցիալական կարողությունների մեծացումը հնարավորություն է տալիս ստեղծելու սերվիսի նոր տեսակներ: Հին և նոր տեսակներն ավելի մեծ հնարավորություն են ստանում զարգանալու ավելացնելով են մարդկանց պահանջմունքները: Սկզբնական շրջանում նոր պահանջմունքները սահմանափակ են և դրանց բավարարման համար լայնածավալ աշխատանքներ կատարելը ժամանակային և ֆինանսական առումով ձեռնառու չեն: Այստեղ արդեն գործի է անցնում փոքր բիզնեսը, որն ի վիճակի է արագ փոխելու իր գործունեության կառուցվածքը և հարմարվելու շուկայի սահմանափակ պահանջներին:

Փոքր բիզնեսն ունի աշխարհագրական առումով մեկ տեղաշարժեր կատարելու կարողություն: Այս գործում փոքր բիզնեսն անփոխարինելի է: Փոքր բիզնեսով զբաղվող զբոսաշրջային ընկերությունը կարող է իր գործունեությունը ծավալել նույնիսկ անմարդաբնակ շրջաններում՝ անապատներում, հասարակածային անտառներում, տայգայում, տունդրայում, անտարկտիկայում, Արկտիկայում, օվկիանոսների խոր ջրերում:

Փոքր բիզնեսը հիմնականում զբաղվում է գործունեության մեծ տեսակով, որը նրան տալիս է հմտանալու, սպասարկման ավելի կատարյալ արդյունավետ ձևեր կիրառելու:

Փոքր բիզնեսում ավելի սերտ է հաճախորդ–սպասարկող փոխհարաբերությունը, նրանք հանդիպում են «երես առ երես», որը հնարավորություն է տալիս իմանալու հաճախորդի կարծիքը և բարձրացնելու սպասարկման որակը:

Եզրակացություն:

1. Հասարակության նյութատեխնիկական հնարավորություններն աճման հետևանքով ավելի մեծ ֆինանսական միջոցներ են ուղղորդում դեպի սոցիալական ոլորտը մեծացնելով մարդկանց պահանջմունքները, որոնք առաջանում են նոր տեսակի պահանջմունքներ:

2. Նոր պահանջմունքներն իրենց ձևավորման նախնական փուլում սահմանափակ են և դրանց բավարարման համար սերվիսի հին գործող ձևերով բավարարելն արդյունավետ չէ:

3. Խնդիր է առաջանում գտնել և կիրառել սերվիսի նոր, ավելի կատարյալ ձևեր: Գիտական խորը վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ այդ ձևերի ստեղծման, գործնականում կիրառման մեծ կարողություններ ունեն փոքր ձեռնարկությունները (փոքր բիզնեսը):

4. Այդ կարողություններն են (ձևերն են) փոքր ձեռնարկությունների ճկունությունը, ֆինանսական միջոցների, մարդկային կապիտալի արագ տեղաշարժերի հնարավորությունը, աշխարհագրական առումով արագ ընդարձակվելու հնարավորությունը:

Մտագվել է 10.10.2020

Գրախոսվել է 18.11.2020

Հաստատվել է 10.12.2020

Գ Ր Ա Կ Ա Ն Ո Ւ Թ Յ Ո Ւ Ն

1. Մամուելյան Փ.Ա., Նորդհաու Ու.Դ. *Տնտեսագիտություն, մակրոտնտեսագիտություն*: Եր. (1995), 70–71:
2. Алавердов А.Р. *Управление человеческими ресурсами организации*. М. (2017).
3. *Мировая экономика и международные экономические отношения* (под. ред. А.С. Гулатова, Н.Н. Ливанцова). М. (2008), 70 с.
4. Харви Д. *Социальная справедливость и город*. М. (2018), сс. 18, 41.
5. Մանկայան Ս. *Չրույց Նժդեհի հետ*: Եր. (2011):
6. Бурменко Т., Даниленко Н.Н., Туренко Т.А. *Сфера услуг в современном обществе. Экономика, менеджмент, маркетинг*. М. (2004), 30 с.
7. Բելյան Հ. *Բիզնես, օգտակար խորհուրդներ*: Եր. (2007):

А. Р. АВАГЯН

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ СЕРВИСА

Резюме

Посредством новых подходов и методов в работе научно обоснованы роль и значение малого бизнеса в развитии сервиса. Проблема рассмотрена в контексте образования и применения новых видов сервиса, формировавшихся в результате удовлетворения новых потребностей человека. Посредством научного анализа выявлен внутренний огромный потенциал малого бизнеса и пути его применения.

A. R. AVAGYAN

THE ROLE OF SMALL BUSINESS IN DEVELOPMENT
OF SERVICE INDUSTRY

Summary

The paper scientifically proves the role and significance of small business in development of service industry, through application of geographical and economic innovative approaches and methods. The issue is discussed in the context of application of new types of service for satisfying the newly formed demands of people. Scientific analysis has revealed the great potential of small business and the ways of its application.