

Ջ. Ա. ԹԱԴԵՎՈՍՅԱՆ, Դ. Ռ. ԳԱԼՈՅԱՆ

ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ.

ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

ՈՒՍՈՒՄՆԱԿԱՆ ՁԵՌՆԱՐԿ

ԵՐԵՎԱՆ
Հեղինակային հրատարակություն
2015

ՀՏԴ 330(07)
ՉՄԴ 65.5g7
Թ 141

Հրատարակության և երաշխավորել ՀՊՏՀ գիտական խորհուրդը

Մասնագիտական խմբագիր՝

Ա. Խ. Մարկոսյան,
տնտեսագիտության դոկտոր,
պրոֆեսոր

Գրախոսներ՝

Ա. Խ. Մարկոսյան,
տնտեսագիտության դոկտոր,
պրոֆեսոր
Լ. Պ. Պետրոսյան,
տնտեսագիտության թեկնածու,
դոցենտ
Ա. Կ. Բաբայան
տնտեսագիտության թեկնածու

Թաղևոսյան Զ.Ա.

Թ 141 Միջազգային տնտեսագիտություն. տեսություն և քաղաքականություն
Ուսումնական ձեռնարկ/ Զ.Ա. Թաղևոսյան, Դ.Ռ. Գալոյան.- Երևան: Հեղ.
հրատ., 2015.- 448 էջ:

Ուսումնական ձեռնարկում քննարկվում են համաշխարհային տնտեսու-
թյանը և միջազգային տնտեսական հարաբերությունների ձևավորմանն ու
զարգացմանը բնորոշ տնտեսական կապերն ու փոխկապվածությունները,
ապրանքների ու ծառայությունների միջազգային առևտրին, համաշխարհա-
յին շուկային, արտադրության գործոնների միջազգային միգրացիային բնո-
րոշ օրինաչափություններն ու միտումները, երկրների միջև արժույթային հա-
րաբերությունների իրականացման առանձնահատկությունները, ինչպես
նաև տնտեսական ինտեգրման գործընթացների ձեռքբերումները՝ տարա-
ժաշրջանային զարգացման համատեքստում:

Ձեռնարկը նախատեսված է համալսարանների տնտեսագիտական ֆա-
կուլտետների ուսանողների, ասպիրանտների և հայցորդների համար:

ՀՏԴ 330(07)
ՉՄԴ 65.5g7

ISBN 978-9939-0-1363-3

© Թաղևոսյան Զ.Ա., 2015
© Գալոյան Դ.Ռ., 2015

ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆ

ՆԵՐԱԾՈՒԹՅՈՒՆ.....8

Բ Ա Ժ Ի Ն 1

ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՀԱՍՆԱԿԱՐԳ

Գ Լ ՈՒ Խ 1. «Միջազգային տնտեսագիտություն» դասընթացի առարկան և խնդիրները

- 1.1. Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների էությունը, ուսումնասիրության առարկան և մեթոդը 9
- 1.2. ՄՏՀ ձևավորման նախադրյալները և զարգացման գործոնները 12
- 1.3. Բաց տնտեսությունը՝ որպես ՄՏՀ զարգացման հիմք..... 16
- 1.4. ՄՏՀ օբյեկտները և սուբյեկտները..... 20
- 1.5. ՄՏՀ զարգացման շարժընթացը..... 22
- 1.6. Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների ձևերը և դրանց փոխադարձ կապը 26
- 1.7. Ազգային և միջազգային տնտեսական անվտանգությունը 28
- 1.8. Աշխարհատնտեսական կապերի զարգացման ժամանակակից միտումները 30

Հարցեր և առաջադրանքներ 33

Գ Լ ՈՒ Խ 2. Աշխատանքի միջազգային բաժանումը

- 2.1. Աշխատանքի միջազգային բաժանումը որպես աշխատանքի հասարակական բաժանման բարձրագույն ձև 34
- 2.2. Աշխատանքի միջազգային բաժանման գործոնները և ցուցանիշները 38
- 2.3. Արտադրության միջազգային մասնագիտացումը և դրա ցուցանիշները 40
- 2.4. Արտադրության միջազգային կոոպերացումը և դրա ձևերը 43
- 2.5. Համատեղ ձեռնարկատիրության զարգացման միտումները 48
- 2.6. Արտադրության միջազգային մասնագիտացման և ազգային տնտեսության համալիր զարգացման հիմնահարցերը 51
- 2.7. ԳՏԱ դերը ժամանակակից աշխատանքի միջազգային բաժանման զարգացման գործում 53
- 2.8. Աշխատանքի միջազգային բաժանման դասական և արդի տեսությունները 56

Հարցեր և առաջադրանքներ 59

Գ Լ ՈՒ Խ 3. Համաշխարհային տնտեսությունը որպես միջազգային տնտեսական հարաբերությունների զարգացման առաձնահատուկ փուլ

- 3.1. Համաշխարհային տնտեսության էությունը և տարբեր մեկնաբանությունները... 60
- 3.2. Համաշխարհային տնտեսության ձևավորման փուլերը և արդի միտումները 63
- 3.3. Աշխարհի երկրների դասակարգման ցուցանիշները 66
- 3.4. Համաշխարհային տնտեսության կառուցվածքը 71
- 3.5. Զարգացած երկրները համաշխարհային տնտեսության մեջ 72
- 3.6. Զարգացող երկրների դերը համաշխարհային տնտեսության մեջ 75
- 3.7. Անցումային տնտեսություն ունեցող երկրների դերը համաշխարհային տնտեսության մեջ 82
- 3.8. Գլոբալ հիմնախնդիրները և միջազգային համագործակցությունը 84
- 3.9. Հայաստանի Հանրապետությունը և համաշխարհային տնտեսությունը 86

Հարցեր և առաջադրանքներ 87

Բ Ա Ժ Ի Ն 2

ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՀԱՄԱՇԵԱՐՀԱՅԻՆ ՇՈՒԿԱՆ, ԴՐԱ ԴԻՆԱՄԻԿԱՆ ԵՎ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ, ԳՆԱԳՈՅԱՑՄԱՆ ԱՌԱՆՁՆԱՀԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Գ Լ ՈՒ Խ 4. Միջազգային առևտրի տեսությունները

- 4.1. Միջազգային առևտրի մերկանտիլիստական տեսությունը 88
- 4.2. Միջազգային առևտրի դասական տեսությունները 89
- 4.3. Արտադրության գործոնների հարաբերակցության տեսությունը 94
- 4.4. Արտադրության գործոնների հարաբերակցության տեսության փորձարկումը:
Լեոնտևի «պարադոքսը» 98
- 4.5. Միջազգային առևտրի արդի տեսությունները 101

Հարցեր և առաջադրանքներ 112

Գ Լ ՈՒ Խ 5. Միջազգային առևտրի էությունը, կառուցվածքը և զարգացման միտումները

- 5.1. Միջազգային առևտուրը միջազգային տնտեսական հարաբերությունների համակարգում 114
- 5.2. Միջազգային առևտրի զարգացման հիմնական նախադրյալները և գործոնները 118
- 5.3. Միջազգային առևտրի դինամիկան և դրա վրա ազդող գործոնները 120
- 5.4. Միջազգային առևտրի ապրանքային, ճյուղային և աշխարհագրական կառուցվածքը 122
- 5.5. Համաշխարհային շուկայի էությունը, ծագման պայմանները և բնորոշ գծերը 126
- 5.6. Համաշխարհային առևտրում երկրների մասնակցության վերլուծության գործիքները 130
- 5.7. Միջազգային առևտրի ժամանակակից հակասությունները 136

Հարցեր և առաջադրանքներ 138

Գ Լ ՈՒ Խ 6. Արտաքին առևտրի պետական քաղաքականությունը

- 6.1. Արտաքին առևտրային քաղաքականության էությունը 140
- 6.2. Հովանավորչությունը և դրա դրսևորման ձևերը 142
- 6.3. Հովանավորչության դեմ և կողմ փաստարկները 143
- 6.4. Ազատ առևտրի դոկտրինան, առավելությունները և թերությունները 148
- 6.5. Ազատ առևտրի և հովանավորչության քաղաքականությունների զուգակցումը. 152

Հարցեր և առաջադրանքներ 156

Գ Լ ՈՒ Խ 7. Արտաքին առևտրի պետական և միջազգային կարգավորումը

- 7.1. Մաքսատուրքը որպես արտաքին առևտրի սակագնային կարգավորման հիմնական գործիք: Սակագների գործառույթները 157
- 7.2. Մաքսատուրքերի դասակարգումը: Սակագնային բաժնեմասը (քվոտան) որպես արտաքին առևտրի կարգավորման միջոց 159
- 7.3. Մաքսատուրքերի հաշվարկման եղանակները 162
- 7.4. Արտաքին առևտրի ոչ սակագնային սահմանափակումները 165
- 7.5. Առևտրային քաղաքականության թաքնված մեթոդները 168
- 7.6. Արտաքին առևտրի կարգավորման ֆինանսական մեթոդները 170
- 7.7. Առևտրի և սակագների գլխավոր համաձայնագիրը (ՍԱԳՀ): Առևտրի համաշխարհային կազմակերպությունը (ԱՀԿ) 174

Հարցեր և առաջադրանքներ 181

Գ Լ ՈՒ Խ 8. Հայաստանի Հանրապետության արտաքին առևտուրը

- 8.1. Հայաստանի Հանրապետության արտաքին առևտրի ապրանքային կառուցվածքը, դինամիկան և աշխարհագրությունը 183
- 8.2. ՀՀ արտաքին առևտրի պետական կարգավորումը 187

Հարցեր և առաջադրանքներ 188

Գ Լ ՈՒ Խ 9. Ազատ տնտեսական գոտիները	
9.1. Ազատ տնտեսական գոտիների տնտեսագիտական բովանդակությունը և էվոլյուցիան.....	189
9.2. Ազատ տնտեսական գոտիների ձևավորման նպատակները և նախադրյալները.....	191
9.3. Ազատ տնտեսական գոտիների դասակարգումը	195
9.4. Ազատ տնտեսական գոտիներում կիրառվող արտոնությունների համակարգը	202
9.5. Ազատ տնտեսական գոտիների կայացման համաշխարհային փորձը	204
9.6. Ազատ տնտեսական գոտիների կայացման առանձնահատկությունները զարգացող երկրներում	210
9.7. Ազատ տնտեսական գոտիների կայացման հիմնախնդիրները ՀՀ-ում	213
Հարցեր և առաջադրանքներ	215

Գ Լ ՈՒ Խ 10. Գնագոյացման առանձնահատկությունները համաշխարհային շուկայում	
10.1. Միջազգային առևտրի գնագոյացման գործոնները.....	216
10.2. Գնագոյացման առանձնահատկությունները համաշխարհային ապրանքային տարբեր տիպի շուկաներում.....	218
10.3. Համաշխարհային գները և արտաքին առևտրային գների հիմնական տեսակները.....	220
10.4. Առաքման բազիսային պայմանները	222
10.5. «ԻՆԿՈՏԵՐՄՍ-2010»-ի տերմինները	224
Հարցեր և առաջադրանքներ	227

Բ Ա Ժ Ի Ն 3
ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՀԱՄԱՇԽԱՐՀԱՅԻՆ ՇՈՒԿԱՆ

Գ Լ ՈՒ Խ 11. Ծառայությունների միջազգային առևտուրը	
11.1. «Ծառայություններ» հասկացության տարբեր մեկնաբանությունները	228
11.2. Ծառայությունների դասակարգումը.....	232
11.3. Ծառայությունների համաշխարհային շուկայի դինամիկան և կառուցվածքը ..	236
11.4. Միջազգային տրանսպորտային ծառայությունները.....	240
11.5. Միջազգային ուղևորությունները (զբոսաշրջություն).....	242
11.6. Զբոսաշրջության զարգացման հիմնախնդիրները ՀՀ-ում.....	245
11.7. Միջազգային տեղեկատվական ծառայությունները	248
11.8. Գործնական ծառայությունների շուկայի առանձնահատկությունները.....	249
11.9. Ֆինանսական ծառայությունների համաշխարհային շուկան	253
11.10. Ծառայությունների առևտրի միջազգային կարգավորումը	254
Հարցեր և առաջադրանքներ	257

Գ Լ ՈՒ Խ 12. Միջազգային ինժինիրինգային ծառայությունները	
12.1. Ինժինիրինգային ծառայությունների էությունը	258
12.2. Ինժինիրինգային ծառայությունների առանձնահատկությունները.....	260
12.3. Ինժինիրինգային ծառայությունների կառուցվածքը	262
12.4. Ինժինիրինգային ծառայությունների միջազգային առևտրի կազմակերպումը ..	263
12.5. Ինժինիրինգային ծառայությունների վճարման կարգը.....	265
12.6. Մասնագիտացված ինժինիրինգային ֆիրմաները	267
Հարցեր և առաջադրանքներ	269

Գ Լ ՈՒ Խ 13. Ապահովագրական ծառայությունների համաշխարհային շուկան	
13.1. Ապահովագրության անհրաժեշտությունը, գործառույթները և դերը ՄՏՀ համակարգում	271

13.2. Միջազգային ապահովագրական ծառայությունների ձևերը	273
13.3. Ապահովագրական շուկան և դրա մասնակիցները	276
13.4. Վերաապահովագրումը որպես ապահովագրական գործարքների կայունության ամրապնդման մեթոդ	277
Հարցեր և առաջադրանքներ	279
Գ Լ ՈՒ Խ 14. Միջազգային վարձակալական ծառայությունները	
14.1. Միջազգային վարձակալական գործառնությունների էությունը	280
14.2. Միջազգային վարձակալության ձևերը	281
14.3. Ընթացիկ լիզինգը և դրա իրականացման մեխանիզմը	283
14.4. Ֆինանսական լիզինգը և դրա իրականացման մեխանիզմը	284
14.5. Լիզինգային գործարքների ձևերը	286
14.6. Լիզինգավճարը և դրա ձևերը	287
14.7. Սասնագիտացված լիզինգային ֆիրմաները	289
14.8. Միջազգային վարձակալական գործառնությունների ժամանակակից առանձնահատկությունները	290
Հարցեր և առաջադրանքներ	292

Բ Ա Ժ Ի Ն 4

ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՇԱՐՓԸ

Գ Լ ՈՒ Խ 15. Կապիտալի միջազգային միգրացիան	
15.1. Կապիտալի արտահանման էությունը և շարժառիթները	293
15.2. Կապիտալի միջազգային միգրացիայի ձևերը	298
15.3. Փոխատվական կապիտալի միգրացիան	305
15.4. Կապիտալի միգրացիայի տեսությունները	307
15.5. Կապիտալի միջազգային միգրացիայի հետևանքները	315
15.6. Կապիտալի միջազգային միգրացիայի միջազգային և միջպետական կարգավորումը	317
15.7. Կապիտալի միջազգային միգրացիայի աշխարհագրական ուղղությունները	323
15.8. Օտարերկրյա կապիտալի ներգրավման գործընթացները Հայաստանի Հանրապետությունում	332
15.9. Վերազգային կորպորացիաների էությունը և էվոլյուցիան	336
15.10. Վերազգային կորպորացիաների դերը արտադրության զարգացման և արտաքին տնտեսական կապերի ընդլայնման գործընթացում	343
15.11. Վերազգային կորպորացիաների տնտեսական քաղաքականության արդյունքները	346
Հարցեր և առաջադրանքներ	348
Գ Լ ՈՒ Խ 16. Աշխատուժի միջազգային միգրացիան	
16.1. Աշխատուժի միջազգային միգրացիայի տեսությունները	350
16.2. Աշխատուժի միջազգային միգրացիայի էությունը, պատճառները և ձևերը	355
16.3. Աշխատուժի միջազգային միգրացիայի սոցիալ-տնտեսական հետևանքները դոնոր և ռեցիպիենտ երկրներում	364
16.4. Աշխատուժի միգրացիայի դինամիկան և աշխարհագրական ուղղությունները	369
16.5. Աշխատուժի միջազգային միգրացիայի կարգավորման հիմնախնդիրները	373
16.6. ՀՀ աշխատուժի միգրացիայի դինամիկան և հիմնական ուղղությունները	378
16.7. Աշխատուժի միգրացիոն հոսքերի պետական կարգավորումը ՀՀ-ում	381
Հարցեր և առաջադրանքներ	382
Գ Լ ՈՒ Խ 17. Տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցումները	
17.1. Տեխնոլոգիաների միջազգային շարժի էությունը	383

17.2. Տեխնոլոգիական առաջադիմության մոդելը	387
17.3. Տեխնոլոգիաների պաշտպանության իրավական ձևերը	390
17.4. Տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցման ձևերը	392
17.5. Միջազգային լիցենզիոն գործառնությունները և լիցենզիոն վճարումները	393
17.6. Միջազգային տեխնիկական աջակցություն կամ տեխնիկական օգնություն	396
17.7. Տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցումների կարգավորումը	399
Հարցեր և առաջադրանքներ	401

Բ Ա Ժ Ի Ն 5
ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԱՐԺՈՒԹԱՅԻՆ ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Գ Լ ՈՒ Խ 18. Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների արժույթային սպասարկումը	
18.1. Միջազգային արժույթային հարաբերությունների էությունը: Ազգային և համաշխարհային արժույթային համակարգերը և դրանց տարրերը	402
18.2. Արժույթը և դրա տեսակները	404
18.3. Արժույթային գնանշում և արժույթային փոխարժեք	406
18.4. Արժույթի փոխարժեքի վրա ազդող գործոնները	408
18.5. Արժույթային շուկան և արժույթային գործառնությունները	408
Գ Լ ՈՒ Խ 19. Համաշխարհային արժույթային համակարգի էվոլյուցիան	
19.1. Ոսկյա ստանդարտի արժույթային համակարգը	411
19.2. Ջենովայի արժույթային համակարգը	412
19.3. Բրետոնվուդյան արժույթային համակարգը	413
19.4. Յամայան արժույթային համակարգը	414
19.5. Եվրոպական արժույթային համակարգը	415
Գ Լ ՈՒ Խ 20. Վճարային հաշվեկշիռը	
20.1. Վճարային հաշվեկշիռի էությունը, նպատակը կազմման սկզբունքները	418
20.2. Վճարային հաշվեկշիռի տեղեկատվական ապահովվածության աղբյուրները և դրանք ձևավորող մարմինները	419
20.3. Վճարային հաշվեկշիռի կառուցվածքը	420
20.4. Վճարային հաշվեկշիռի վրա ազդող գործոնները և կարգավորումը	422
20.5. Միջազգային հաշվարկների էությունը և ձևերը	425
Գ Լ ՈՒ Խ 21. Միջազգային արժույթավարկային ինստիտուտները	
21.1. Արժույթի միջազգային հիմնադրամը	426
21.2. Համաշխարհային բանկային խումբը	427
Հարցեր և առաջադրանքներ	429

Բ Ա Ժ Ի Ն 6
ԳՆՈՐԱՎ ԵՎ ՏԱՐԱԾԱՆԵՐՋԱՆԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԻՆՏԵՐՈՒՄ

Գ Լ ՈՒ Խ 22. Միջազգային տնտեսական ինտեգրում	
22.1. Տնտեսական ինտեգրման էությունը, փուլերը և նախադրյալները	431
22.2. Եվրամիության ձևավորման և զարգացման փուլերը	434
22.3. Եվրամիության ինստիտուցիոնալ համակարգը	436
22.4. Հյուսիսատլանտիկյան ազատ առևտրի ասոցիացիա	437
22.5. Ինտեգրացիոն գործընթացները զարգացող երկրներում	439
22.6. ԱՊՀ տնտեսական ինտեգրման բազմամակարդակ մոդելը	441
Հարցեր և առաջադրանքներ	445
Գրականություն	446

ՆԵՐԱԾՈՒԹՅՈՒՆ

Մարդկային պատմության երկու խոշորագույն ժառանգությունները՝ Մետաքսի ճանապարհը և Չինական պատը, կարծես թե, դարձել են տնտեսական հարաբերությունների միջազգայնացման և դրանց պետական կարգավորման խորհրդանիշները: Դրանցում կողավորվել են միջազգային հարաբերությունների հիմնական սկզբունքները. յուրաքանչյուր պետություն պետք է ունենա իր «ճանապարհը» և «պատը», անհրաժեշտ է միայն որոշել այդ երկուսի ներդաշնակ հարաբերակցությունը: Պետությունների մի մասին դա հաջողվում է, մյուսին՝ ոչ:

Լինելով ժամանակակից շուկայական հարաբերությունների զարգացման կարևորագույն միտումներից մեկը՝ միջազգայնացումը ձեռք է բերում նոր առանձնահատկություններ, գծեր, դրսևորվում է նոր ձևերով: Երկրների միջև տնտեսական հարաբերությունները սկիզբ առնելով պարզագույն ձևից՝ առևտրային հարաբերություններից, տնտեսական կապերի էվոլյուցիոն ազատականացման շնորհիվ էլ ավելի ընդլայնեցին երկրների համագործակցության ոլորտները: 21-րդ դարի սկզբին այդ համագործակցությունը հասավ իր բարձրագույն փուլին՝ գլոբալացմանը: Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների (ՄՏՀ) շրջանակներում զարգացող մի շարք գործընթացներ դուրս եկան համաշխարհային, գլոբալ մակարդակ, իսկ համաշխարհային տնտեսությունը հետզհետե ձեռք բերեց ավելի միասնական տնտեսական ամբողջականության գծեր:

Տնտեսության գլոբալացման այդ նոր պայմաններում ձևավորվել և զարգանում է ՄՏՀ նոր համակարգ: Այդ համակարգն ամփոփում է մի կողմից՝ 20-րդ դարում ձևավորված միտումները, իսկ մյուս կողմից՝ արտացոլում ժամանակակից համաշխարհային համագործակցության նորագույն դրսևորումները: Նոր հազարամյակում մարդիկ կապրեն տեղեկատվության միջազգային փոխանակության, ապրանքների, ծառայությունների, կապիտալի և աշխատուժի, մտավոր սեփականության արդյունքների շարժունակության կտրուկ աճի պայմաններում: Կարելի է ենթադրել, որ միջազգային տնտեսական հարաբերությունների համակարգը օբյեկտիվորեն կարող է դառնալ միջազգային ոլորտում զարգացած ներաշխարհի (ինտելեկտի) արդյունավետ իրացման համակարգ:

Միջազգային տնտեսական հարաբերություններով պայմանավորված՝ ժամանակակից փոխկապակցված աշխարհի համակարգային ուսումնասիրությունն իրականացվում է «Միջազգային տնտեսագիտության» կողմից: Սույն ուսումնական ձեռնարկը պատրաստվել է՝ հաշվի առնելով ինչպես երկրների տնտեսական հարաբերություններում տեղի ունեցող նոր տեսական երևույթների դրսևորման առանձնահատկությունները, այնպես էլ տնտեսագետ-միջազգայնագետի որակավորում ունեցող մասնագետներին ներկայացվող կրթական պահանջները:

Տնտեսագետ-միջազգայնագետի մասնագիտությունը նման է ծովագնացի մասնագիտությանը, ով համաշխարհային շուկայի և մրցակցության «օվկիանոսում» գծում է պետության և մասնավոր բիզնեսի գլոբալ սպասումների և մարտահրավերների ուղին:

ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ
ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՀԱՄԱԿԱՐԳԸ

Գ Լ ՈՒ Խ 1

«Միջազգային տնտեսագիտություն» դասընթացի
առարկան և խնդիրները

1.1. Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների էությունը,
ուսումնասիրության առարկան և մեթոդը

«Երկիր» համակարգը փոխադարձորեն կապված, փոխսերտաճած ազգային տնտեսությունների ամբողջություն է, սակայն դրանցից յուրաքանչյուրը զարգանում է իրեն բնորոշ առանձնահատկություններով, այդ զարգացման ընթացքում դրսևորում որոշակի օրինաչափություններ և միտումներ: Վերջինները մշտապես փոփոխվում են համաշխարհային տնտեսական զարգացման տվյալ ժամանակաշրջանում ձևավորված գերակայությունների և հրամայականների ազդեցությամբ: Այլ խոսքով, ազգային տնտեսությունների փոխազդեցությունը բարդ դիալեկտիկական միասնության և հակասությունների դրսևորում է, որը ի վերջո իր արտացոլումն է ստանում միջազգային տնտեսական բազմաբնույթ կապերի և հարաբերությունների մեջ: Այդ բազմաբնույթ կապերի ուսումնասիրությունն էլ հենց դարձել է տնտեսագիտական հետազոտության նոր բնագավառի՝ «Միջազգային տնտեսագիտության» կամ «Միջազգային տնտեսական հարաբերություններ» դասընթացի առարկան: Միջազգային տնտեսագիտությունը, լայն իմաստով, տեսություն է, որը կիրառվում է ժամանակակից փոխկապակցված աշխարհի տնտեսությունն ուսումնասիրելու համար: Այդ տեսությունը սկիզբ է առնում տնտեսագիտության ընդհանուր տեսությունից, որն ընդունված է անվանել «շուկայական տնտեսության տեսություն», միաժամանակ նպաստում է վերջինիս զարգացմանը և կապող օղակ հանդիսանում տնտեսագիտական բոլոր կիրառական գիտությունների, մակրո- և միկրոտնտեսագիտությունների միջև: Միջազգային տնտեսագիտությունը զարգանալով վերաճում է բաց տնտեսության համապիտանի տեսության:

Նեղ իմաստով, միջազգային տնտեսագիտությունը շուկայական տնտեսության տեսության մի մասն է, որն ուսումնասիրում է տարբեր պետությունների տնտեսական սուբյեկտների փոխկապակցվածության, փոխազդեցության օրինաչափությունները՝ կապված ապրանքների միջազգային փոխանակու-

թյան, արտադրության գործոնների միջազգային շարժի, պետությունների տնտեսական քաղաքականությունների ձևավորման, պետական համապատասխան ինստիտուտների կողմից տնտեսական հարաբերությունների կարգավորման և տնտեսական հարաբերությունների այլ ոլորտների գործունեության հետ: Այսպիսով, միջազգային տնտեսագիտությունը գիտական իմացության հատուկ ոլորտ է, որը, տնտեսագիտության տեսությամբ համանման, ուսումնասիրում է մարդկանց միջև ձևավորված արտադրական (արտադրություն-բաշխում-փոխանակություն-սպառում) հարաբերությունները: Սակայն միջազգային տնտեսագիտությունն ունի նաև որոշ առանձնահատկություններ, որոնք հանգում են հետևյալին.

- տնտեսական սուբյեկտների փոխհարաբերություններն անցնում են երկրների սահմանների միջով, հանդես գալիս ավելի «բարձր մակարդակի» վերազգային հարաբերությունների տեսքով,
- միջազգային տնտեսական հարաբերություններն ազգային սահմաններից դուրս ընդգրկում են լայնածավալ տարածքներ, ներառում լրացուցիչ ռեսուրսներ,
- ապրանքների միջազգային առևտրին զուգահեռ մեծանում են արտադրության գործոնների, ծառայությունների, մտավոր սեփականության արդյունքների միջազգային փոխանակության ծավալները,
- մշակվում և օգտագործվում են ՄՏՀ-ի վրա ներազդելու հատուկ գործիքներ և մեխանիզմներ,
- ստեղծվում են միջազգային հատուկ կառույցներ, որոնք մեծապես նպաստում են երկրների միջև տնտեսական կապերի գործնական իրականացմանը:

Ելնելով վերոհիշյալից՝ միջազգային տնտեսական հարաբերությունները կարելի է բնութագրել որպես նյութական բարիքների արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման գործընթացներում տարբեր երկրների տնտեսական սուբյեկտների միջև փոխազդեցության որոշակի եղանակ:

Ցանկացած հետազոտություն ունի հստակ նպատակադրում, որի իրականացման գործընթացի ուսումնասիրությունն էլ դառնում է տվյալ գիտական հետազոտության առարկան: Միջազգային տնտեսագիտության առարկան բազմաբնույթ է, որը կարելի է դասակարգել և ներկայացնել այսպես.

- համաշխարհային մակարդակով տնտեսական կյանքի կազմակերպման և զարգացման օրինաչափությունների ուսումնասիրություն,
- միջազգային շրջանառության մեջ մուտք գործող ապրանքների և արտադրության գործոնների նկատմամբ համախառն առաջարկի ու համախառն պահանջարկի ձևավորման օրինաչափությունների ուսումնասիրություն,
- բաց ազգային տնտեսության փոխհարաբերություններն այլ երկրների հետ դրամական և արտաքին տնտեսական ոլորտներում, դրանց ծրագրավորում ու վերլուծություն,

- միջազգային տնտեսագիտության զարգացմանը ծառայող միջազգային ֆինանսական շուկաների և ֆինանսական մեխանիզմների զարգացման միտումների ուսումնասիրություն,
- համաշխարհային տնտեսության կարգավորման ինստիտուցիոնալ կառուցվածքի, դրա ձևավորման սկզբունքների, զարգացման հեռանկարների և կատարելագործման ուղիների ուսումնասիրություն:

Այսպիսով, կարելի է պնդել, որ ՄՏՀ ուսումնասիրության առարկան մի կողմից՝ բուն միջազգային տնտեսական հարաբերություններն են, մյուս կողմից՝ դրանց իրացման մեխանիզմների վերլուծությունը: Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների գիտական տեսությունն **ուսումնասիրում է պետությունների, տարածաշրջանային խմբավորումների, վերազգային կորպորացիաների և համաշխարհային տնտեսության այլ սուբյեկտների միջև ձևավորված արտադրական, առևտրային, արժութաֆինանսական, աշխատանքային և այլ հարաբերությունները:** Միևնույն ժամանակ, միջազգային տնտեսական հարաբերությունները ներառում են առանձին երկրների, դրանց տարածաշրջանային խմբավորումների, ինչպես նաև առանձին ձեռնարկությունների (վերազգային կազմակերպությունների) միջև ձևավորված տնտեսական հարաբերությունների առանձնահատկությունները, որոնք կարող են յուրահատուկ լինել երկրների առանձին խմբերի, այս կամ այն տարածաշրջանի երկրների համար:

Երկրների միջև տնտեսական զարգացման առանձնահատկությունների բացահայտման տեսական հիմքը ժողովուրդների տնտեսական պատմությունն է: Միայն տնտեսական պատմության ճիշտ, գիտական իմացությունն է թույլ տալիս բացահայտել ՄՏՀ ձևավորման և զարգացման հիմնական օրինաչափությունները, համաշխարհային տնտեսության արդի միտումները: Այդ գործընթացում ՄՏՀ-ն բախվում է տնտեսական քաղաքականության վերլուծության բարդ խնդրի հետ: Խնդրի բարդությունը որոշակիորեն բացատրվում է հետազոտողի սուբյեկտիվ մոտեցմամբ՝ կախված վերջինիս գաղափարական կողմնորոշումից: Համաշխարհային տնտեսական կատեգորիաների ուսումնասիրության ժամանակ ընդունելին գաղափարախոսական ընդհանրացումներից խուսափելն է: Միայն նման մոտեցմամբ հնարավոր կլինի համաշխարհային տնտեսությունը ներկայացնել որպես ամբողջական կառուցվածք, որի առանձին մասերը փոխկապված են, միևնույն ժամանակ՝ հակադիր և հակասական:

Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների մեխանիզմն ընդգրկում է դրանց իրացման իրավական նորմերը և գործիքները (միջազգային տնտեսական պայմանագրեր, համաձայնագրեր, կոդեքսներ, խարտիաներ և այլն), միջազգային տնտեսական կազմակերպությունների համապատասխան գործունեությունը՝ ուղղված միջազգային նպատակների իրականացմանը:

Տնտեսագիտության տեսությանը համանման, միջազգային տնտեսագիտության ուսումնասիրության մեթոդը ներառում է պատմականի և տրամաբանականի, վերլուծության և համադրության, գիտական վերացարկման (աբստրակցիա), վիճակագրական, մոդելավորման մեթոդների ողջ գիմանոցը:

Միջազգային տնտեսագիտության, ինչպես և ցանկացած հասարակական գիտության մեջ չկան բացարձակ ճիշտ կամ սխալ հասկացություններ, մոտեցումներ, տեսություններ: Հետևաբար, ցանկացած հիմնախնդրի վերլուծություն ներառում է տարբեր մեկնաբանություններ, գնահատականներ, տեսակետներ այնչափով, որչափով դրանք հանդիչ են, ապացուցելի և փաստարկված: Միջազգային տնտեսագիտությունը ձգտում է շրջանցել դոգմատիզմը, խուսափում է, այսպես կոչված, մեկընդմիջտ տրված ճշմարտությունների ընդունումից, ինչպես նաև որևէ մեկ ուղղության տնտեսական մտքի, գաղափարի դիտարկումից:

«Միջազգային տնտեսագիտության» ուսումնասիրությունը կատարվում է դրան ներհատուկ տնտեսական կատեգորիաների միջոցով, որոնք են՝ արտաքին փոխանակությունն ու արտաքին շուկան, համաշխարհային տնտեսությունը, միջազգային առևտուրը, կապիտալի և աշխատուժի միջազգային շարժը, միջազգային արժույթավարկային հարաբերությունները, տարածաշրջանային տնտեսական ինտեգրումը, համաշխարհային գինը և այլն:

1.2. ՄՏՀ ձևավորման նախադրյալները և զարգացման գործոնները

Միջազգային տնտեսական հարաբերությունները համաշխարհային տնտեսության զոյության հիմքն են, դրանք բնութագրում են երկրների միջև հաղորդակցման, փոխազդեցության բնույթն ու եղանակները տնտեսական կյանքի բոլոր ոլորտներում: ՄՏՀ համակարգն արտացոլում է երկրների միջև տնտեսական կապերի որակը, մակարդակը, աստիճանը՝ պատմական զարգացման տարբեր շրջափուլերում: ՄՏՀ տեսությունն ու պրակտիկան անխուսափելիորեն հանգում են համաշխարհային տնտեսության գաղափարին: Համաշխարհային տնտեսությունն իր հերթին հսկայական ազդեցություն է թողնում վերջինիս վրա, ընդ որում՝ այդ զարգացումը միանշանակ չի դիտարկվում:

Հայտնի է, որ տնտեսական կյանքը, բացի վերելքից, ուղեկցվում է նաև ձգնաժամերով և անկումներով, որոնք անմիջականորեն արտացոլվում են միջազգային տնտեսական հարաբերություններում: Ամեն դեպքում, որքան համաշխարհային տնտեսությունը ավելի է զարգանում, այնքան զարգանում և խորանում են միջազգային տնտեսական հարաբերությունները՝ ստանալով ավելի գլոբալ բնույթ: Հենվելով առանձին պետությունների տնտեսության կամ համաշխարհային տնտեսության վրա և դրանցից կախված լինե-

լով՝ այդ հարաբերությունները ենթարկվում են սեփական օրենքներին, ներքին մեխանիզմին և իրացվելիս դառնում են ավելի ինքնուրույն:

Ժամանակակից համաշխարհային տնտեսության առանձնահատկություններից մեկը միջազգային տնտեսական հարաբերությունների ինտենսիվ զարգացումն է, որը դրսևորվում է երկրների, դրանց առանձին խմբերի, առանձին ֆիրմաների և կազմակերպությունների միջև տնտեսական հարաբերությունների խորացմամբ և զարգացմամբ: Նշված առանձնահատկությունը պայմանավորված է մի շարք պատճառներով.

- արտադրության միջազգայնացմամբ, որն իրականացվում է ազգային տնտեսությունների մեկուսացման հաղթահարման շնորհիվ, ազգային արտադրական գործընթացների միջև բազմակողմ կապերի և փոխազդեցությունների զարգացմամբ,
- գիտատեխնիկական առաջընթացով, որի արդյունքում խորանում է աշխատանքի միջազգային բաժանումը, ուժգնանում են տեխնոլոգիական կապերն արտադրողների միջև,
- տարածաշրջանային ինտեգրման զարգացմամբ, որը նպաստում է այդ գործընթացի մասնակիցների միջև փոխադարձ կապերի ընդլայնմանը, ինչպես նաև դրանց տնտեսությունների բացության մեծացմանը,
- գլոբալ հիմնախնդիրների սրմամբ, որն ուղղորդում է համաշխարհային համագործակցության կողմից դրանց հաղթահարմանն ուղղված ջանքերի կենտրոնացմանը:

USՀ ձևավորումը և զարգացումը օբյեկտիվ գործընթաց է, որի հիմքում ընկած են որոշակի նախադրյալներ: Դրանց թվում առաջնահերթ կարելի է հիշատակել բնատնտեսությունից անցումը ապրանքայինին և ապրանքադրամական հարաբերությունների ձևավորումը: Մի կողմից՝ դա կապված է տնտեսական հարաբերությունների սուբյեկտների՝ միջազգային տնտեսական հարաբերություններին մասնակցելու նպատակով լրացուցիչ շահույթ ստանալու ձգտման հետ, որը հնարավոր է միայն ապրանքադրամական հարաբերությունների պայմաններում, իսկ մյուս կողմից՝ ապրանքադրամական հարաբերությունների զարգացումը նպաստում է ազգային և համաշխարհային շուկաների ձևավորմանը:

Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների տարածքային ընդլայնմանը նպաստեցին 15-16-րդ դարերի խոշոր աշխարհագրական հայտնագործությունները, որոնց շնորհիվ առևտրային կապեր հաստատվեցին տարբեր աշխարհամասերի միջև, ընդլայնվեցին տնտեսական հարաբերությունների աշխարհագրական սահմանները:

USՀ զարգացման մեկ այլ կարևորագույն նախադրյալ էր արտադրողական ուժերի որակական, թռիչքաձև զարգացումը: Այն նպաստեց աշխատանքի միջազգային բաժանման խորացմանը՝ դրանով իսկ խթանելով արտադրության ծավալների ընդլայնմանը: Արտադրողական ուժերի հեղափո-

խական զարգացումը երկրների միջև ստեղծեց տնտեսական կապերի հաստատման նյութական, ապրանքային բազա, իսկ տրանսպորտային հաղորդակցությունների զարգացումն ավելի ընդլայնեց բազմաբնույթ ապրանքները միջազգային շրջանառության ոլորտ դուրս բերելու հնարավորությունները:

Համաշխարհային տնտեսության մեջ երկրների արտաքին տնտեսական կապերի հետագա խորացումը և զարգացումը պայմանավորված է.

- բնական գործոններով, որոնց մեջ մտնում են բնական, աշխարհագրական և ժողովրդագրական գործոնները,
- այսպես կոչված ձեռք բերովի՝ արտադրողական և տեխնոլոգիական գործոններով,
- յուրաքանչյուր կոնկրետ երկրում ձևավորված սոցիալական, էթնիկական, ազգային, քաղաքական և բարոյաիրավական պայմաններով:

ՄՏՀ հետագա զարգացման և խորացման վրա ազդող առավել էական գործոնները դասակարգվում և ներկայացվում են հետևյալ հինգ խմբերում.

1. Պատմականորեն առաջին խումբ գործոնների մեջ մտնում են երկրների *բնաաշխարհագրական տարբերությունները*, որոնք կարելի է անվանել նաև բնական գործոններ: Յուրաքանչյուր երկիր մյուսներից տարբերվում է օգտակար հանածոների, հողերի բերքատվության, բնակլիմայական տարբեր պայմաններով, ժողովրդագրական ինքնատիպությամբ: Ակնհայտ է, որ օրինակ, նավթի կամ գազի խոշոր արտահանող լինելու համար երկիրը պետք է տնօրինի տվյալ ապրանքատեսակների համապատասխան պաշարներ: Թեև վերջին տասնամյակների ընթացքում տարբեր երկրներում բարձր արտադրողական գյուղատնտեսության հիմքում գիտության և տեխնիկայի նվաճումներն են, այնուհանդերձ, գյուղատնտեսական արտադրանքի դինամիկ արտահանման հիմքում նախևառաջ բարենպաստ բնակլիմայական պայմաններն են: Չի կարելի հաշվի չառնել այն էական դերը, որ համաշխարհային տնտեսության մեջ կատարում են ժողովրդագրական գործոնները, հատկապես՝ աշխատունակ, տնտեսապես ակտիվ բնակչության թվի ավելացումը:

2. *Մեքենայական արտադրությունը և զանգվածային արտադրության կազմակերպումը*: Վերջինս նպաստում է աշխատանքի արտադրողականության կտրուկ աճին, որը նշանակալից չափերի հասնելու դեպքում հակասության մեջ է մտնում ներքին շուկայի նեղության հետ: Դրա արդյունքում արտադրված ապրանքների ավելցուկը մուտք է գործում համաշխարհային շուկա: Միաժամանակ զարգանում է աշխատանքի միջազգային մասնագիտացումը, որն իր հերթին է նպաստում աշխատանքի արդյունքների փոխադարձ փոխանակության զարգացմանը:

3. Գործոնների երրորդ խումբը կապված է *գիտատեխնիկական առաջադիմության (ԳՏԱ)* հետ: 20-րդ դարի երկրորդ կեսին արտադրության մեջ

տեղի ունեցավ հեղաշրջում՝ կապված ավտոմատացման, կիբեռնետիկայի, էլեկտրոնիկայի զարգացման հետ: Սակայն նոր տեխնոլոգիաների և ապրանքների նոր տեսակների մշակումը պահանջում է զգալի, անընդհատ աճող ծախսեր, որոնք անհնար է առանց երկրների գիտահետազոտական մշակումների և փորձի միավորման: Ուստի երկրները կամ միավորում են իրենց գիտահետազոտական և փորձակոնստրուկտորական ծախսերը՝ իրականացնելով համատեղ ծրագրեր, կամ մասնագիտանում են որոշակի գիտական ուղղություններում, այնուհետև փոխանակում ստացված արդյունքները:

4. Չորրորդ խմբի գործոնների շարքին դասվում են *կապիտալի միջազգային հոսքերը*, որոնք հանդես են գալիս ձեռնարկատիրական և փոխատվական կապիտալ ներդրումների տեսքով: Օտարերկրյա ներդրումներ իրականացնում են հիմնականում վերազգային կորպորացիաները, որոնց թիվն աշխարհում անցնում է 80 հազարից: Փոխատվական կապիտալը կամ միջազգային վարկավորումը ներկայումս համաշխարհային վերարտադրության անխափան իրականացման կարևորագույն գործիքն է:

5. Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների զարգացման գործոնների շարքում հիշատակման արժանի են *գլոբալ հիմնախնդիրները*: Խաղաղության պահպանումն ու սպառազինությունների կրճատումը, մեծաթիվ մարդկանց միգրացիայի կարգավորումը, մարդկանց իրավունքների պաշտպանությունը, պարենային հիմնախնդիրը Ասիայում, Աֆրիկայում և Լատինական Ամերիկայի երկրներում, բնապահպանական հիմնախնդիրները հնարավոր չէ լուծել մեկ առանձին երկրի շրջանակներում, քանի որ դրանք առնչվում են ողջ աշխարհի քաղաքակրթությանը: Հետևաբար դրանց հաղթահարումը բոլոր երկրների ջանքերի միավորումն է:

Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների զարգացման գործոնների շարքում կարելի է նշել նաև *ներքին շուկայի տարողունակությունը*: Այլ հավասար պայմաններում գոյություն ունի համընդհանուր ընդունված մեկ օրինաչափություն. որքան մեծ է երկիրը, նույնքան ավելի մեծ են դրա մեջ մտնող միկրոտնտեսությունների շրջանակներում աշխատանքի հասարակական բաժանման զարգացման հնարավորությունները: Այդ տնտեսությունները իրենց հերթին, ներքին շուկայում գտնում են անհրաժեշտ հումքի, նյութերի, կոմպլեկտավորող հանգույցների, աշխատուժին անհրաժեշտ սպառողական ապրանքների մեծ մասը: Արտասահմանից ձեռք են բերվում միայն այն արդյունաբերական և սպառողական ապրանքները, որոնք այդ երկրում չեն արտադրվում՝ ներմուծվող ապրանքները փոխհատուցելով սեփական արտադրանքի արտահանումից ստացվող հասույթի հաշվին:

1.3. Բաց տնտեսությունը՝ որպես ՄՏՀ զարգացման հիմք

Ժամանակակից համաշխարհային տնտեսության բնորոշ գիծը տնտեսության բացությունն է: Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների համակարգին երկրների մասնակցության տեսանկյունից կարելի է առանձնացնել տնտեսությունների երկու տիպ. ամբողջությամբ փակ՝ ավտարկիական և ամբողջությամբ բաց:

Ամբողջությամբ փակ տնտեսություն ասելով հասկանում ենք այնպիսի ազգային տնտեսություն, որի զարգացումը պայմանավորված է բացառապես ներքին միտումներով և կողմնորոշված է ինքնապահովման, սեփական ուժերի վրա հենվելու քաղաքականության իրականացմանը: Այլ խոսքով, այս դեպքում երկրի զարգացումը կարծես թե կտրվում է համաշխարհային տնտեսության զարգացման հիմնական միտումներից: Ավտարկիան ապահովում է ազգային տնտեսության անկախությունը համաշխարհային տնտեսական ճգնաժամերից, արժույթի փոխարժեքի տատանումներից:

Ամբողջությամբ բաց տնտեսություն ասելով հասկանում ենք այնպիսի տնտեսություն, որի ներքին շուկան ամբողջությամբ հասանելի է օտարերկրյա ապրանքների, ծառայությունների, կապիտալի, աշխատուժի մուտքի համար: Բաց տնտեսությունն ապահովում է աշխատանքի միջազգային բաժանման հիման վրա արտադրության մասնագիտացման և կոոպերացման խորացումը, ներքին շուկայում օտարերկրյա ֆիրմաների մասնակցությամբ մրցակցության աճը, ազատ ձեռնարկատիրության բոլոր ձևերի զարգացումը, համաշխարհային փորձի տարածումը, ռեսուրսների ռացիոնալ օգտագործումը, ազատ տնտեսական գոտիների ձևավորումը:

Սակայն գործնականում ամբողջությամբ բաց և ամբողջությամբ փակ տնտեսություններ գոյություն չունեն: Պարզապես որոշ երկրներ համեմատաբար բաց են մյուսներից: Օրինակ, նույնիսկ այնպիսի բավականին ավտարկիական պետություն, ինչպիսին Կորեայի Ժողովրդադեմոկրատական Հանրապետությունն է, որի ղեկավար Կիմ Իր Սենը «չուչխե»-ի տեսության հեղինակն է (սեփական ուժերի վրա հենվելու քաղաքականության), չի կարող զարգանալ՝ կտրվելով համաշխարհային տնտեսությունից:

Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո երկրների տնտեսական համագործակցության խորացման հիմքում դրվեց «բաց տնտեսության» բավականին պարզ բանաձևը: Աշխարհի առաջատար երկրները տնտեսական բարեփոխումներ իրականացնելուն զուգահեռ սկսեցին ակտիվորեն ազատվել անցյալի ավտարկիական (ինքնապահովման) ժառանգությունից՝ հասկանալով, որ տնտեսության բացության քաղաքականությունն այն միակ ուղին է, որը թույլ կտա խորացնել և զարգացնել աշխատանքի միջազգային բաժանումը, տնտեսական կապերը կառուցել՝ ելնելով երկրների համեմատական առավելություններից:

Տնտեսության բացության քաղաքականության նախաձեռնությունը պատկանում է Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներին (ԱՄՆ): Լինելով պատե-

րագնում հաղթանակած պետություն, ունենալով հզոր տնտեսական ներուժ՝ ԱՄՆ-ը պատերազմից հետո հանդես եկավ «առևտրի ազատության», «տնտեսության բացության» մասին կոչերով՝ ամենից առաջ նպատակ ունենալով միջազգային շուկաներում դրսևորած իր վարքագծի նորմերը պարտադրել այլ երկրների: Որպես հարուստ և առաջատար առևտրային տերություն, ԱՄՆ-ն առաջարկում էր նոր տնտեսակարգի իր մոտեցումները, որոնք թույլ, քայքայված երկրները դիտարկեցին որպես ամերիկյան կորպորացիաների կողմից իրականացվող էքսպանսիա (տնտեսական ազդեցության, տնտեսական գործողությունների ոլորտի ընդլայնում՝ ուրիշներին դուրս մղելու ճանապարհով): Այդ առումով տնտեսության բացությանը բավականին անկեղծ բնորոշում է տվել ֆրանսիացի տնտեսագետ Միշել Պեբրոն. «Բացությունը, առևտրի ազատությունը առաջատար տնտեսությունների համար առավել բարենպաստ խաղի կանոններ են»: Սակայն հետպատերազմյան տարիներին աշխարհում տեղի ունեցող սոցիալ-տնտեսական փոփոխությունները հանգեցրին տնտեսության բացության մասին թեզի ամերիկյան էքսպանսիոնիստական, միակողմանի, շահադիտական ուղղվածության թուլացմանը, և այն ձեռք բերեց օբյեկտիվ, գործնական իրավիճակից բխող, միջազգայնացման գործընթացներին համապատասխան ուղղվածություն:

Տնտեսության բացության քաղաքականությունը ներկայումս դիտվում է որպես համաշխարհային համագործակցության նախապայման:

Տնտեսության բացությունը բնութագրող ցուցանիշներից է արտահանման բաժնեմասը (քվոտան), որն արտահայտվում է համախառն ներքին արդյունքի (ՀՆԱ) նկատմամբ երկրի արտահանման ծավալի հարաբերության միջոցով (արտահայտված տոկոսներով)՝

$$EXq = \frac{EXv}{GDP} \times 100\% ,$$

որտեղ՝

EXq-ն՝ արտահանման բաժնեմասն է,

EXv-ն՝ երկրի արտահանման ծավալն է,

GDP-ն՝ երկրի համախառն ներքին արդյունքն է:

Մինչև 1980-ական թվականների վերջը այս ցուցանիշի 10% արժեքի դեպքում երկրի տնտեսությունը համարվում էր բաց: 1990-ականների կեսերից ցուցանիշի մակարդակը բարձրացել է: Ջարգացած երկրների համար արտահանման բաժնեմասի միջին ցուցանիշը կազմում է 27%, զարգացող երկրների համար՝ 12%, իսկ անցման շրջանի տնտեսություն ունեցող երկրներում՝ 5.5%: Ընդհանուր առմամբ, որքան արտահանման բաժնեմասի ցուցանիշը բարձր է, այնքան մեծ է տնտեսության բացության մակարդակը:

Հաջորդ ցուցանիշը ներմուծման բաժնեմասն է, որն արտացոլում է ներմուծման ծավալի հարաբերությունը ՀՆԱ-ի նկատմամբ՝ արտահայտված տոկոսներով՝

$$IM_v = \frac{IM_v}{GDP} \times 100\% ,$$

որտեղ՝

IM_q -ն՝ ներմուծման բաժնեմասն է,

IM_v -ն՝ ներմուծման ծավալն է,

GDP -ն՝ երկրի համախառն ներքին արդյունքն է:

Այս երկու ցուցանիշների համեմատությամբ, տնտեսության բացությունն արտահայտելու տեսանկյունից, ավելի ստույգ և սինթետիկ ցուցանիշ է արտաքին առևտրային շրջանառության բաժնեմասը, որը հաշվարկվում է երկրի ՀՆԱ-ի մեջ արտահանման և ներմուծման ծավալների գումարի հարաբերության հիման վրա:

$$ETT_q = \frac{ETT_v}{GDP} \times 100\% ,$$

որտեղ՝

ETT_q -ն՝ երկրի արտաքին առևտրային շրջանառության բաժնեմասն է

(արտահանման և ներմուծման ծավալների գումարն է),

ETT_v -ն՝ երկրի արտաքին առևտրային շրջանառության ծավալն է,

GDP -ն՝ երկրի համախառն ներքին արդյունքն է:

Պնդել, որ արտաքին առևտրային շրջանառության բաժնեմասի ցուցանիշը կատարյալ է և ամբողջությամբ արտացոլում է համաշխարհային տնտեսությանը երկրի ինտեգրման մակարդակը, ճիշտ չի լինի, քանի որ այն չի արտահայտում կապիտալի միգրացիայի միտումները, ինչպես նաև օտարերկրյա արժույթային փոխարկելիության պայմանները:

Որոշ տնտեսագետներ կարևորում են հետևյալ օրինաչափությունը. որքան տնտեսության կառուցվածքում մեծ է բազային ճյուղերի տեսակարար կշիռը (էներգետիկա, մետալուրգիա, լեռնահանքային արդյունաբերություն), այնքան աշխատանքի միջազգային բաժանմանը երկրի մասնակցությունը փոքր է, հետևաբար՝ փոքր է տնտեսության բացության աստիճանը: Ամերիկացի տնտեսագետներԷ.Ուորները և Ջ.Սաքսը կարծում էին, որ ազգային տնտեսության բացության աստիճանը որոշվում է երկրում «չափից բարձր» մաքսատուրքերի բացակայությամբ, ազգային արժույթի «խելամիտ» փոխարկելիության առկայությամբ, ինչպես նաև նրանով, որ երկիրը սոցիալիստական չէ:

Ամերիկացի հայտնի տնտեսագետ Ս.Կուզնեցն ապացուցել է, որ երկրի բացության աստիճանը հակադարձ կախվածություն ունի բնակչության թվաքանակից: Սակայն այս պնդումն արդարացի է միայն այն դեպքում, երբ հաշվի է առնվում երկրի բնակչության գնողունակությունը: Այսպես, Բիրման և Իսպանիան ունեն գրեթե հավասարաթիվ բնակչություն, սակայն վերջինիս արտաքին առևտրի ծավալը 50-60 անգամ գերազանցում է Բիրմայի արտաքին առևտրի ծավալը: Ուստի տնտեսության բացության որոշիչ գործոնը դառնում է երկրի տնտեսական զարգացման մակարդակը: Տնտեսական

զարգացման մակարդակների հավասարության դեպքում տնտեսության բացությունը մեծ է այնքան, որքան փոքր է երկրի տնտեսական ներուժը: Օրինակ, բնակչության մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ արտադրության գծով Բելգիան և Ճապոնիան գտնվում են նույն մակարդակի վրա, սակայն ՀՆԱ ընդհանուր ծավալը Ճապոնիայում 17 անգամ գերազանցում է Բելգիայի մակարդակը, ուստի Բելգիայի արտահանման բաժնեմասը 6-7 անգամ բարձր է Ճապոնիայի արտահանման բաժնեմասից:

Տնտեսության բացության մեկ այլ գործոն է բնական պաշարներով ապահովվածությունը: Մի կողմից՝ որքան երկիրն ապահովված է բնական պաշարներով, այնքան մեծ են նրա արտահանման հնարավորությունները: Որպես օրինակ կարող են ծառայել նավթ արտահանող երկրները (OPEC-ի անդամ), որոնց արտահանման բաժնեմասն անցնում է ՀՆԱ 50%-ից, ինչպես նաև Ռուսաստանը, որի արտահանման 70%-ը բաժին է ընկնում նավթին, էներգառեսուրսներին և այլ հումքային ապրանքներին: Մյուս կողմից էլ՝ բնական պաշարների առկայությունն ինչ-որ չափով սահմանափակում է դրանք տնօրինող երկրների արտաքին տնտեսական գործունեությունը: Որպես օրինակ կարող ենք բերել տարածքով և տնտեսական զարգացման մակարդակով գրեթե հավասար այնպիսի երկրներ, ինչպիսիք են Ճապոնիան և Նորվեգիան: Ճապոնիան օգտակար հանածոների էական պաշարներ չունի, ներմուծման հաշվին ծածկվում են երկրի բոքսիտների, նիկելի, ֆոսֆատների նկատմամբ պահանջարկի 100%-ը, նավթի և բնական գազի՝ 98%-ը, փայտանյութի՝ 50%-ը: Այդ առումով Նորվեգիան ավելի հարուստ է, ունի երկաթահումքի, նավթի, տիտանի, մի շարք զուևավոր մետաղների մեծ պաշարներ: Բնական է, որ ներմուծման հսկայական ծավալները մղում են Ճապոնիային՝ գտնելու արտահանման ճանապարհով դրանք ծածկելու ուղիներ: Այստեղից էլ հետևում է Նորվեգիայի նկատմամբ Ճապոնիայի տնտեսության ավելի մեծ բացությունը:

Բաց տնտեսության ձևավորմանը նպաստում է պետությունը, որը վարում է ապրանքների արտահանման խթանման քաղաքականություն, ստեղծում օտարերկրյա կապիտալի ներգրավմանը, համատեղ ձեռնարկությունների զարգացմանը նպաստող օրենսդրական դաշտ:

Ավելի բաց տնտեսական միջավայրի ձևավորման արագացման գործում կարևոր դեր են խաղացել վերազգային կորպորացիաները: Ձգտելով յուրացնել նոր շուկաներ, տարբեր երկրներում ստեղծելով իրենց բազմաթիվ դուստր ընկերությունները և մասնաձյուղերը՝ ՎԱԿ-երը շրջանցում են այդ երկրներում առկա հովանավորչական պատնեշները՝ միջազգայնացնելով տնտեսական փոխանակությունը:

Բաց տնտեսության ձևավորմանն առանձնահատուկ թափ հաղորդեց 20-րդ դարի կեսերից տրանսպորտային, տեղեկատվական կապի միջոցների բուռն զարգացումը, բնակչության տեղաշարժի ակտիվացումը: Աստիճանաբար, քայլ առ քայլ քայքայվեցին առևտրատնտեսական, արժույթ՝ ֆինանսական խոչընդոտները, որոնց պատճառով երկրները երկար տարիներ

միմյանցից անջատված էին: Միջազգային փոխանակության ազատականացումը հեշտացրեց ազգային տնտեսությունների հարմարեցումը (ադապտացիան) արտաքին պայմաններին և ազդեցություններին, նպաստեց աշխատանքի միջազգային բաժանմանը դրանց ավելի ակտիվ ներգրավմանը:

Սկսած 1960-ական թվականներից բացության գործընթացները թափանցեցին նաև մի շարք զարգացող երկրներ: 1980-ականների սկզբից տնտեսության բացության քաղաքականության նկատմամբ իր հակվածությունը սկսեց դրսևորել Չինաստանը: Հայաստանի Հանրապետությունն այդ քաղաքականությունը որդեգրեց անկախության հռչակումից հետո:

1.4. ՄՏՀ օբյեկտները և սուբյեկտները

Ինչպես արդեն նշել ենք, միջազգային տնտեսական հարբերություններն ուսումնասիրում են պետությունների, տարածաշրջանային խմբավորումների, վերազգային կորպորացիաների և համաաշխարհային տնտեսության այլ սուբյեկտների միջև ձևավորված արտադրական, առևտրային, արժուրաֆինանսական, աշխատանքային և այլ հարաբերությունները: Հենվելով այս սահմանման վրա՝ միջազգային տնտեսական հարաբերությունների սուբյեկտները կարող ենք դասակարգել հետևյալ խմբերում.

1. պետություններ, որոնց թվում զարգացած շուկայական տնտեսություն ունեցող, զարգացող շուկայական տնտեսություն ունեցող և շուկայական տնտեսություն ձևավորող կամ անցումային տնտեսություն ունեցող երկրների խմբերն են,
2. տարբեր մակարդակի միջազգային կազմակերպություններ և միջազգային ֆինանսական կենտրոններ,
3. ազգային տարբեր մակարդակի ձեռնարկություններ՝ մանր բիզնեսից մինչև խոշոր ընկերություններ,
4. վերազգային կորպորացիաներ և վերազգային բանկեր, որոնց կապիտալը ներդրված է տարբեր երկրներում, և որոնք գործունեություն են իրականացնում տարբեր երկրների տնտեսական տարածքներում,
5. ֆիզիկական անձինք, որոնց գործունեությունը էական ազդեցություն է ունենում համաաշխարհային տնտեսության այս կամ այն գործընթացի վրա:

Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների առաջին խումբ սուբյեկտներին մանրամասնորեն կանդրադառնանք «Համաաշխարհային տնտեսություն» գլխում, այստեղ փոքր-ինչ կվերլուծենք մնացած չորս սուբյեկտներին առնչվող որոշ հարցեր:

ՄՏՀ երկրորդ խումբ սուբյեկտների շարքին դասվում են ամենից առաջ ՄԱԿ-ը և դրա ինստիտուտները, Արժույթի միջազգային հիմնադրամը, Համաաշխարհային բանկի խումբը, Առևտրի համաաշխարհային կազմակերպությունը, տարածաշրջանային ինտեգրացիոն խմբավորումները (Եվրամիու-

թյունը, Հյուսիսամերիկյան ազատ առևտրի համաձայնագիրը՝ NAFTA-ն, Անկախ պետությունների համագործակցությունը՝ CIS), Ջարգացման և վերակառուցման եվրոպական բանկը և այլն:

Հատկապես կարևոր գործունեություն են ծավալում միջազգային ֆինանսական կենտրոնները: 20-րդ դարի վերջին 20 տարիների ընթացքում միջպետական ֆինանսական հոսքերը 4 անգամ ավելի արագ էին աճում, քան ապրանքների միջազգային առևտուրը: Ըստ Արժույթի միջազգային հիմնադրամի գնահատականի՝ 20-րդ հարյուրամյակի վերջերին 5-6 սպեկուլյատիվ ֆինանսական հիմնադրամներ ընդունակ էին հավաքագրել մինչև 900 միլիարդ դոլար, որը հնարավորություն էր տալիս քայքայել այս կամ այն երկրի արժույթա-ֆինանսական համակարգը:

Ազգային տարբեր մակարդակի ձեռնարկությունները՝ սկսած մանր բիզնեսից մինչև խոշոր ընկերությունները, որոնք աշխատում են արտաքին տնտեսական կապերի ոլորտում, միջազգային տնտեսական հարաբերություններին կարող են մասնակցության տարբեր ձևեր ունենալ: Այդ մասնակցությունը կարող է դրսևորվել ավանդական առևտրային կապերի ձևով և կարող է ընդգրկել ներդրումային, տեղեկատվական, գիտատեխնիկական, արտադրական համագործակցության բազմաբնույթ ձևերը:

Ժամանակակից համաշխարհային տնտեսության մեջ հսկայական դեր են խաղում վերազգային կորպորացիաները: 2009 թ. համաշխարհային ներդրումների մասին ՄԱԿ-ի առևտրի և զարգացման հանձնաժողովի (UNCTAD) հաշվետվության համաձայն 2008 թ. համաշխարհային տնտեսության մեջ գործում էին 82 հզր վերազգային կորպորացիաներ (2001 թ. դրանց թիվը կազմում էր 65 հազար), որոնք աշխարհի տարբեր երկրներում ունեին 810 հզր մասնաճյուղեր: Ապրանքների և ծառայությունների համաշխարհային արտահանման 30%-ից ավելին և արդյունաբերական արտադրանքի 50%-ը բաժին է ընկնում ՎԱԿ-երին, դրանցում աշխատանք են գտնում ավելի քան 77 միլիոն մարդ (1990 թ. ՎԱԿ-երի մասնաճյուղերում զբաղվածների թիվը հասնում էր 24 միլիոնի):

Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների սուբյեկտներ են նաև ֆիզիկական անձինք (առանձին անհատները), որոնց դերը հաճախ տեսանելի չէ: Սակայն մեզ հայտնի են անհատների արտաքին տնտեսական գործունեության բազմաթիվ օրինակներ, երբ նրանց իրականացրած գործառույթների մասշտաբները արդյունքում ունեցել են հսկայական նշանակություն: Օրինակ, զարգացող և անցումային տնտեսություն ունեցող երկրներում բավականին տարածում են ստացել, այսպես կոչված, «մակույկները» (челноки, shuttles), որոնց կողմից իրականացվող արտահանման-ներմուծման գործառնությունները բավականին ազդեցիկ բաժին ունեն երկրների արտաքին առևտրի ծավալներում: Այդ առումով հայտնի է այսպիսի վիճակագրական վերլուծության արդյունք: 1996 թ. Ռուսաստանի ներմուծման ընդհանուր ծավալի 30.2%-ը կազմել է չկազմակերպված ներմուծումը (ավե-

լի քան 20 մլրդ դոլար): Միջազգային բիզնեսում հսկայական է նաև այնպիսի անհատների դերը, ինչպիսին Ջորջ Սորոսն է, ով ակտիվորեն «խաղում» է համաշխարհային արժույթային շուկաներում: Գոյություն ունեն նաև «հակերների» բազմաթիվ օրինակներ, ովքեր հաջողությամբ գործառույթներ են իրականացնում միջազգային համակարգչային և բանկային բիզնեսի ոլորտում:

ՄՏՀ օբյեկտներ են.

1. Համաշխարհային շուկայում վաճառվող բազմաբնույթ ապրանքները և ծառայությունները, որոնց ծավալները, տեսականին, որակը, անվանացանկը, գիտատեխնիկական առաջադիմության ազդեցությամբ, մշտապես փոփոխվում, ընդլայնվում և կատարելագործվում են: 2013 թ. համաշխարհային արտահանման ծավալը կազմել է 18.3 տրիլիոն ԱՄՆ դոլար, որը 2009 թ.՝ ճգնաժամի առաջին տարվա համեմատությամբ աճել է 27.9%-ով: Այս շուկային բնորոշ է ապրանքային հոսքերի կայունությունը, մասշտաբայնությունը և մրցունակությունը:
2. Ժամանակակից պայմաններում, առավել ևս հեռանկարում, ՄՏՀ օբյեկտների շարքում հատուկ նշանակություն են ձեռք բերում տեխնոլոգիաները (արտոնագրերը, լիցենզիաները, նոու-հաուսները) և տեղեկատվությունը, որոնք հանդես են գալիս որպես համաշխարհային տնտեսության ինքնուրույն և հարաճուն ոլորտ:
3. ՄՏՀ առարկա են արտադրության, գիտատեխնիկական աշխատանքների իրականացման ոլորտներում մասնագիտացման և կոոպերացման անմիջական կապերը: Հատուկ նշանակություն է ստանում երկրների միջև արտադրության գործոնների տեղաշարժը, թեև դրանց ազատ տեղաշարժի ճանապարհին գոյություն ունեն բազմաթիվ խոչընդոտներ: Այստեղ նկատի է առնվում կապիտալի շարժը, որն ընդունում է որոշակի ձևեր, ֆինանսավարկային ռեսուրսների միջազգային օգտագործումը, աշխատուժի միջազգային միգրացիան, մտավոր սեփականության փոխանակությունը:
4. Որպես ՄՏՀ հատուկ օբյեկտ կարելի է առանձնացնել երկրների և միջազգային կազմակերպությունների բազմակողմ և բազմաբնույթ համագործակցությունը՝ բնապահպանության և գլոբալ այլ հիմնախնդիրների լուծման ուղղությամբ:

1.5. ՄՏՀ զարգացման շարժընթացը

Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների ձևավորումը կախված է արտադրողական ուժերի զարգացումից: Փոխանակություն գոյություն է ունեցել դեռևս նախնադարյան համայնքների և ցեղային միությունների միջև: Աստիճանաբար, ազգային պետությունների ձևավորմանը զուգընթաց, այն վեր է ածվել միջազգային առևտրի: Հետագայում ծագել է համաշխարհային

շուկան, իսկ դրա հետ միասին նաև միջազգային տնտեսական հարաբերությունների այլ ձևերը: Պատմաբանները վկայում են, որ Հին Արևելքում, մ. թ.ա 4-3-րդ դարերում միջազգային առևտուրը արդեն գոյություն ուներ: Ապրանքները տեղափոխվում էին քարավաններով, ծովով, գետային տրանսպորտով: Տարածված էր ապրանք-ապրանք փոխանակությունը: Առևտրի ապրանքնային կառուցվածքն ավելի հաճախ ընդգրկում էր վուշե և բրոյա կտորեղենը, դրանց հումքը, մետաղից և կավից պատրաստված ապրանքները, անասունը, ցորենը, թանկարժեք մետաղները և քարերը: Եգիպտոսում և նրա տիրապետության տակ գտնվող տարածքներում ոսկի էր արդյունահանվում, որն օգտագործվում էր ապրանքների դիմաց վճարելու համար:

Մեր թվարկությունից առաջ 7-րդ դարում Փոքր Ասիայում սկսվեց փողի դրամահատումը: Այդ բնույթի միջազգային տնտեսական հարաբերությունները պահպանվեցին մինչև մ.թ.ա. 4-րդից 1-ին դարերը, այսինքն՝ մինչև հռոմեացիների և Ալեքսանդր Մակեդոնացու կողմից լայնածավալ արշավանքները:

Հին Հունաստանում առևտուրն իրականացվում էր քաղաք-պետությունների միջև, և շատ կարճ ժամանակամիջոցում քաղաքները մասնագիտացան առանձին ապրանքների արտադրության մեջ: Դա հանգեցրեց աշխատանքի արտադրողականության բարձրացմանը և քաղաքների միջև մեծացրեց առևտրի ընդլայնման հնարավորությունները: Միջերկրական և Սև ծովերում առևտրի գլխավոր դերակատարները հունական առևտրականներն էին: Իսկ տարբեր պետությունների կողմից դրամահատման գործի աստիճանական զարգացումը նպաստեց փոխանակության սահմանների ընդլայնմանը, որն էլ դրեց բանկային գործի ձևավորման սկիզբը:

Հելլինեզմի ժամանակաշրջանում հունական մշակույթը, այդ թվում՝ առևտրաֆինանսական բաղկացուցիչը, լայնորեն տարածվեց Ասիայում և Աֆրիկայում:

Միջազգային տնտեսական կապերի մասին խոսելիս պատմական զարգացումն ու տրամաբանությունը պահանջում են նաև հիշատակել Հռոմեական կայսրությունը, որը եղել է առաջին համաշխարհային կայսրությունը և բնութագրվել տնտեսական հարաբերությունների ամբողջականությամբ: Սակայն Հռոմեական կայսրության տնտեսակարգը հատուկ չի ուսումնասիրվել, քանի որ այն դուրս է մնացել պետությունների պատմական շարքից, իսկ դրա տնտեսական հարաբերություններն անհետացել են դարերի խորքում: Այնուհանդերձ, Հռոմը, որպես համաշխարհային տնտեսական միապետություն, գործնականորեն ներառում էր և՛ դասական ստրկատիրության, և՛ կոմունիզմի, և՛ հասուն ֆեոդալիզմի տարրեր, մասնավոր սեփականության անձեռնմխելիության սկզբունքը, որը հաստատվեց Հռոմեական կայսրության ժամանակաշրջանում՝ վերջնական հաղթանակ տանելով կապիտալիզմի օրոք:

Հռոմեական կայսրության մեջ մտնում էին մեծաթիվ տարածքներ, ուստի դրանց միջև առևտուրը, ըստ էության, կրում էր միջազգային բնույթ: Ընդ

որում, Հռոմը տնտեսական հարաբերություններ էր հաստատել Հյուսիսային Եվրոպայի, Ասիայի և Աֆրիկայի հետ: Իր ծաղկման ժամանակաշրջանում Հռոմը ընդլայնեց վաճառվող ապրանքների քանակությունն ու տեսականին, որոնք ծովով և ցամաքով տեղափոխվում էին հսկայական տարածքներով: Այստեղ զարգացավ նաև բանկային գործը և դրամական տնտեսությունը: Առևտրում սկսեցին օգտագործվել պարզ և փոխանցվող մուրհակները:

Հետագա դարերում միջազգային հարաբերությունների զարգացումը կարծես կանգ առավ և անցումը նոր տիպի միջազգային տնտեսական կապերին որոշակիորեն ձևավորվեց 14-րդ դարի վերջին և 15-րդ դարի սկզբին՝ այսինքն միջնադարի վերջերին: Այդ ժամանակ էր, որ արտաքին շուկան և արտաքին առևտուրը ձեռք բերեցին կարևոր նշանակություն: Արտաքին առևտուրը դարձավ երկրների միջև տնտեսական կապերի ծավալման գլխավոր ուղիորդ: Առևտուրը հիմնականում իրականացվում էր Միջերկրական, Բալթիկ և Հյուսիսային ծովերի ավազաններում: Այդ շրջանների միջոցով առևտուր էր իրականացվում նաև Արևելյան Եվրոպայի, Մերձավոր Արևելքի երկրների միջև, որն ըստ էության իր աշխարհագրությամբ և անվանացանկով չէր տարբերվում անտիկ առևտրից:

Այդ ժամանակաշրջանում որոշակի դեր սկսեցին խաղալ նաև տոնավաճառները: Մեծ քաղաքների վաճառականները, իրենց անվտանգությունը պաշտպանելու և մենաշնորհային դիրքեր հաստատելու նկատառումով ձևավորում էին միություններ, այսպես կոչված գիլդիաներ:

Ամերիկա աշխարհամասի և դեպի Հնդկաստան ծովային ուղու հայտնագործությունից հետո աստիճանաբար մեծացավ օվկիանոսային առևտրի նշանակությունը: Եվրոպան սկսեց ներմուծել սուրճ, բամբակ, շաքար, համեմունքներ, կակաո, ոսկի և արծաթ՝ արտահանելով կերամիկական և մետաղյա իրեր, կտորեղեն, կենդանիներ և զենք: Ձևավորվեց նաև գաղութային համակարգը, մի շարք երկրներ ենթարկվեցին դաժան շահագործման, մեծացան ստրկավաճառության չափերը:

Պատմական այդ ժամանակահատվածը տնտեսագիտական մտքի պատմության մեջ հայտնի է մերկանտիլիզմ անվանումով, որի հետևորդները երկրի գլխավոր հարստությունը համարում էին փողը՝ ոսկու տեսքով:

17-րդ դարի կեսերից մինչև 20-րդ դարի կեսերը ողջ աշխարհում տարածում ստացան շուկայական-կապիտալիստական տնտեսական հարաբերությունները, ձևավորվեց համաշխարհային շուկան: Միջազգային ապրանքային շուկաներում հիմնականում մրցակցում էին եվրոպական առաջատար այնպիսի երկրներ, ինչպիսիք էին Մեծ Բրիտանիան, Իսպանիան, Հոլանդիան և Ֆրանսիան: 19-րդ դարի վերջին առաջատար արդյունաբերական և առևտրային գերտերության իրավունքի համար պայքարում էին Մեծ Բրիտանիան և Գերմանիան: Միաժամանակ, համաշխարհային շուկայում առաջատար դիրքեր էին զբաղեցնում Ամերիկայի Միացյալ Նահանգները և Ճապոնիան:

Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների զարգացման վրա էական ազդեցություն ունեցան ռազմաքաղաքական գործոնները: 19-րդ դարի սկզբներից համաշխարհային կապիտալիզմը սկսեց ցուցաբերել զարգացման շրջափուլային բնույթ, ժամանակ առ ժամանակ տեղի էին ունենում տնտեսական և ֆինանսական ճգնաժամեր:

Ժամանակակից միջազգային տնտեսական հարաբերությունների զարգացման համար խթան հանդիսացան արդյունաբերական հեղաշրջումից հետո ձևավորված առաջին մոնոպոլիաները: Մոնոպոլիաները արտաքին շուկաներ՝ գլխավորապես գաղութներ, արտահանում էին պատրաստի արտադրանք և ներկրում հումքային ապրանքներ: Աստիճանաբար տնտեսական կապեր էին ձևավորվում առաջատար երկրների միջև, որոնց միջնորդավորումը պահանջում էր համընդհանուր համարժեքի՝ փողի ստեղծում: Այդ գործառույթը, սկզբնապես, տարերայնորեն, այնուհետև երկրների փոխադարձ համաձայնությամբ, իր վրա վերցրեց ոսկին: Մոնոպոլիստական կապիտալիզմի զարգացումը հանգեցրեց նաև կապիտալի արտահանմանը, որն իր հերթին նպաստեց աշխատուժի արտահոսքին դեպի այն երկրներ, որտեղ ձևավորվում էին նոր աշխատատեղեր: Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների հիմնական սուբյեկտներն այդ ժամանակ բաժնետիրական ընկերություններն էին, որոնք գործում էին հիմնադրման երկրի սահմաններից դուրս:

19-րդ դարի կեսերին կապիտալիզմը ակտիվորեն զարգանում էր նաև Ռուսաստանում, մեծանում էր նրա քաղաքական և տնտեսական նշանակությունը: Սակայն 1917 թ. հեղափոխությունը տապալեց այդ գործընթացը, որը հանգեցրեց համաշխարհային տնտեսության մեջ Ռուսաստանի, իսկ այնուհետև նաև ԽՍՀՄ երկրների դերակատարության արմատական փոփոխությանը: Հետագա 70 և ավելի տարիների ընթացքում սոցիալիստական տնտեսակարգն ապացուցեց իր անկենսունակությունը:

1950-60-ական թվականներին գրեթե ամբողջությամբ փլուզվեց նաև մինչև 20-րդ դարի սկիզբը բավականաչափ ամրապնդված գաղութային համակարգը:

Տնտեսության բացության քաղաքականության արմատավորումն ավելի ընդլայնեց երկրների տնտեսական կապերը: Գիտատեխնիկական առաջընթացի ազդեցությամբ միջազգային փոխանակության ոլորտ մուտք գործեցին տեխնոլոգիատար ապրանքներ, ձևավորվեց և զարգացավ գիտելիքների, գիտական հայտնագործությունների համաշխարհային շուկան:

Ներկայումս միջազգային տնտեսական հարաբերություններն այնքան են խորացել և ընդարձակվել, որ թույլ են տալիս խոսել գլոբալ տնտեսական համակարգի մասին:

Անկախ գոյություն ունեցող բազմաբնույթ հակասություններից ու երկրների տնտեսական զարգացման մակարդակների տարբերություններից, 21-րդ դարում միջազգային տնտեսական հարաբերություններն անհա-

մեծատ ավելի դինամիկ են, քան 20-րդ դարի կեսերին: Այսօր դրանք ամբողջությամբ հենվում են շուկայական տնտեսության հատուկ սկզբունքների, աշխատանքի միջազգային բաժանման օբյեկտիվ օրինաչափությունների, արտադրության միջազգայնացման վրա:

Այսպիսով, միջազգային տնտեսական հարաբերությունների ձևավորման ու զարգացման գործընթացը կարելի է բաժանել երեք փուլերի.

1. Առաջին փուլը կապված է արտադրողական ուժերի և դրա հիման վրա փոխանակության զարգացման հետ, որի արդյունքում տեղի է ունեցել աշխատանքի երրորդ խոշոր հասարակական բաժանումը (առևտուրն անջատվել է արտադրությունից): Փոխանակության զարգացումը մղել է տարբեր երկրների միջև առևտրական հարաբերությունների հաստատմանը, առաջացել են առևտրի այնպիսի խոշոր կենտրոններ, որտեղ ապրանքների առք ու վաճառքը ստացել է միջազգային բնույթ:
2. ՄՏՀ զարգացման երկրորդ փուլը կապված է արդյունաբերական հեղաշրջման հետ: Աշխատանքի միջազգային բաժանման խորացումը, աշխատանքի ընդհանուր բաժանումից անցումը դրա մասնակի և եզակի ձևերին, նպաստել են արտադրության այնպիսի ճյուղերի, արտադրությունների զարգացմանը, որոնք հենց սկզբից ունեցել են առավելապես արտաքին շուկաների համար արտադրելու կողմնորոշում: Այդ ժամանակաշրջանում առևտրական կապիտալի միջազգային շարժն աստիճանաբար իր տեղը զիջել է արդյունաբերական կապիտալի շարժին: Կապիտալի հարաբերական ավելցուկի մի մասի արտահանումը կարևոր դեր է խաղացել համաշխարհային տնտեսության կազմավորման գործում:
3. ՄՏՀ զարգացման երրորդ փուլն ընդգրկում է 19-րդ դարի վերջից մինչև 20-րդ դարի կեսերը: Այդ ժամանակահատվածում միջազգային փոխանակային հարաբերությունները համալրվեցին արտադրության գործոնների՝ կապիտալի, աշխատուժի, տեխնոլոգիաների շարժով, ավելի խորացան երկրների արժութային հարաբերությունները: Ձևավորվեցին միջազգային տնտեսական հարաբերությունների կառավարման և կարգավորման միջազգային կազմակերպությունները:

1.6. Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների ձևերը և դրանց փոխադարձ կապը

Միջազգային տնտեսական հարաբերությունները ծագել են ու զարգանում են որոշակի պայմաններում և դրսևորվում են բազմազան ձևերով: ՄՏՀ ձևերի հարաբերակցությունը և յուրաքանչյուրի դերը համաշխարհային տնտեսական օրգանիզմի զարգացման ընդհանուր օրինաչափությունների ձևավորման գործում, միանշանակ գնահատել հնարավոր չէ: Անկախ նրա-

նից, թե զարգացման տարբեր փուլերում, աշխարհի տարբեր երկրներում և տարածաշրջաններում միջազգային տնտեսական հարաբերություններն ինչպես են դրսևորվել, դրանք հանդես են գալիս հետևյալ հիմնական ձևերով.

- ✓ ապրանքների միջազգային առևտուր,
- ✓ ծառայությունների միջազգային առևտուր,
- ✓ արտադրության միջազգային մասնագիտացում և կոոպերացում,
- ✓ միջազգային գիտատեխնիկական համագործակցություն և գիտատեխնիկական արդյունքների փոխանակություն,
- ✓ կապիտալի միջազգային շարժ,
- ✓ արժուրաֆինանսական և վարկային հարաբերություններ,
- ✓ աշխատուժի միջազգային տեղաշարժ,
- ✓ միջազգային տեղեկատվական փոխանակություն,
- ✓ միջազգային տնտեսական և ֆինանսավարկային կազմակերպությունների գործունեություն և համագործակցություն գլոբալ հիմնախնդիրների լուծման գործում:

Որոշ հեղինակներ ՄՏՀ ձևերի շարքում նշում են նաև միջազգային և տարածաշրջանային տնտեսական ինտեգրումը, որի հետ կարելի է չհամաձայնվել՝ հետևյալ փաստարկմամբ: Միջազգային (տարածաշրջանային) տնտեսական ինտեգրումը համադրական (սինթետիկ) գործընթաց է, որը գործնականում ներառում է ներկայումս գոյություն ունեցող միջազգային տնտեսական հարաբերությունների բոլոր ձևերը՝ սկսած ապրանքների և ծառայությունների միջազգային առևտրից մինչև տեղեկատվության միջազգային փոխանակումը:

ՄՏՀ սոցիալ-տնտեսական բովանդակությունը, կառուցվածքն ու ձևերը մշտապես գտնվում են աշխատանքի միջազգային բաժանման ազդեցության ներքո, դրանց մասշտաբներն ու ծավալը կախված են արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակից:

ՄՏՀ հիմնական ձևերի զարգացման հեռանկարները և դերը, դրանց միջև հարաբերակցությունը կախված են աշխատանքի հասարակական բաժանման խորացումից և անցումից դրա բարձրագույն ձևերին: Նման գործընթացները նպաստում են համաաշխարհային շուկայի տարողունակության ընդլայնմանը: ՄՏՀ առավել «հին» և ավանդական ձևը ապրանքների միջազգային առևտուրն է, որը ծնունդ է առել և իր զարգացումն ապրել հարյուրամյակներ առաջ, աշխարհի հնագույն քաղաքակրթություններում և պետություններում: Ներկայում, ըստ որոշ գնահատականների, միջազգային տնտեսական կապերի ամբողջ ծավալի մոտ 80%-ը բաժին է ընկնում ապրանքների և ծառայությունների միջազգային առևտրին: Ժամանակակից պայմաններում ՄՏՀ տարբեր ձևերը սերտ փոխկապված են և ակտիվորեն փոխազդում են միմյանց վրա: Այսպես.

1. 21-րդ դարի սկզբին արտաքին տնտեսական գործառնությունների մոտ 80%-ը իրականացվում էր վարկային հիմքի վրա: Այսինքն, այս

դեպքում ապրանքների միջազգային առևտուրը փոխազդեցության մեջ է գտնվում միջազգային արժույթավարկային և ֆինանսական հարաբերությունների հետ:

2. Ապրանքների միջազգային առևտուրը հաճախ սերտորեն կապված է հետիրացումային ծառայությունների, այսինքն՝ ծառայությունների միջազգային փոխանակության հետ:
3. Ապրանքների և ծառայությունների միջազգային առևտրի հիմքում հաճախ գիտատեխնիկական և ներդրումային ոլորտներում միջազգային համագործակցությունն է, ինչպես նաև արտադրության միջազգային մասնագիտացումը և կոոպերացումը:
4. Եվ վերջապես, միջազգային տնտեսական հարաբերությունների ողջ համալիրն ամբողջականացնում է ակտիվ և անընդհատ ընդլայնվող տեղեկատվության միջազգային փոխանակությունը:

Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների տարբեր ձևերի աճող փոխկապվածությունը հնարավորություն է տալիս դրանք դիտարկել որպես ձևավորվող և զարգացող միջազգային տնտեսական հարաբերությունների համակարգ:

1.7. Ազգային և միջազգային տնտեսական անվտանգությունը

Աշխատանքի միջազգային բաժանման, միջազգային տնտեսական հարաբերությունների զարգացումը և խորացումը գործնականում առաջ են մղում երկրների փոխկախվածության հիմնախնդիրը: Այսօր չափազանց դժվար և նույնիսկ անհնար է երկիրն անվանել տնտեսապես լրիվ անկախ: Իրականում դա կնշանակի քաղաքական և տնտեսական մեկուսացում: Քիչ թե շատ մոտավոր օրինակ կարող է հանդիսանալ Ալբանիան, սակայն դա ալբանացիներին որևէ դրական արդյունքի չհանգեցրեց և չէր էլ կարող: Հակառակը, էականորեն կրճատվեց սպառումը, բնակչության կենսամակարդակն ընկավ, սահմանափակվեցին երկրի տնտեսական զարգացման հնարավորությունները: Եվ նման կուրսից հրաժարումը ամենևին պատահական չէր: Այս օրինակը միայն հաստատում է օբյեկտիվ, որևէ մեկի կամքից, ցանկությունից անկախ միջազգային փոխանակության, միջազգային տնտեսական հարաբերությունների անհրաժեշտությունը: Խոշոր երկրների ձգտումն ավելի մեծ (բայց ոչ լրիվ) անկախության ինչ-որ չափով արդարացված է, քանի որ դրանք տնօրինում են բազմաբնույթ ռեսուրսների (ինչպես իր ժամանակին ԽՍՀՄ-ը, Չինաստանը, Հնդկաստանը), սակայն այս պարագայում ևս սպառումը կրճատվում էր, առաջին պլան էին մղվում քաղաքական փաստարկները: Այսպիսով, լիարժեք տնտեսական անկախությունը հեռավոր, ոչ հավաստի անցյալ է կամ առասպել:

Դրա հետ մեկտեղ, մի շարք, հատկապես զարգացող երկրներ հանդես են գալիս իրենց կախվածության դեմ, այն դեպքում, երբ արտահանում են

միայն մեկ կամ մի քանի հումքային ապրանքներ, ինչպես նաև, երբ որպես հիմնական գործընկեր (գնորդ և մատակարար) հանդես է գալիս մեկ երկիր: Կարելի է բերել Լատինական Ամերիկայի, Աֆրիկայի երկրների օրինակը, որոնք հաճախ միակուլտուրային (միամշակաբույսային) արտահանողներ են (ցիտրուսային մրգեր, սուրճ, շաքար և այլն): Այսպես, ըստ որոշ հետազոտությունների արդյունքների, Լատինական Ամերիկայի և Աֆրիկայի 13 երկրներում մեկ ապրանքը կամ ապրանքների մեկ խումբը (սուրճ, կակաո, շաքար, բամբակ, երկաթահումք) 1980-ական թվականների վերջերին կազմում էր դրանց ընդհանուր արտահանման 56-90%-ը: Այդ երկրների հիմնական առևտրային գործընկերները, որպես կանոն, զարգացած արդյունաբերական երկրներն էին, ուր և ներկրվում էին այդ ապրանքները: Ընդ որում, որոշ երկրների արտահանման 50-80%-ը բաժին էր ընկնում մեկ երկրի (ԱՄՆ, Մեծ Բրիտանիա, Ֆրանսիա կամ Սաուդյան Արաբիա): Նման իրավիճակից դուրս գալու միակ ելքը արտահանման և ներմուծման հնարավորինս դիվերսիֆիկացումն է: Հովանավորչության երկարաժամկետ ռազմավարությունը տվյալ դեպքում հազիվ թե արդյունավետ լինի:

Ժամանակակից պայմաններում տնտեսական կախվածության վտանգի նվազեցման և դրա հետևանքների հաղթահարման գործոնը գործընկեր-երկրների տնտեսությունների փոխկապվածության մեծացումն է, այն դեպքում, երբ այդ երկրները շահագրգռված չեն՝ ստանալու մենաշնորհային առավելություններ: Հակառակ դեպքում, կայուն տնտեսական կապերի խզումը յուրաքանչյուր երկրի էլ կհանգեցնի կորուստների: Ղա ամբողջովին բխում է աշխատանքի միջազգային բաժանման և փոխանակության առավելությունների և օգուտների տրամաբանությունից: Ամեն դեպքում, միջազգային տնտեսական հարաբերությունները պետք է լիարժեքորեն ծառայեն ազգային տնտեսությունների կայուն զարգացմանն ու դիվերսիֆիկացմանը, ապահովեն փոխադարձ խթանման պայմաններ: Այսպիսով, հանգում ենք ազգային և միջազգային տնտեսական անվտանգության սկզբունքների ժամանակակից մեկնաբանությանը: **Ազգային տնտեսական անվտանգություն ասելով հասկանում ենք ազգային մակարդակով տնտեսական, սոցիալական, բնապահպանական, քաղաքական, մշակութային-իրավական, հոգեբանական կայուն և հետևողական զարգացման համար անհրաժեշտ և բավարար պայմանների ձևավորում ու պահպանում:**

Ղա, անշուշտ, ենթադրում է արտաքին տնտեսական կապերի ձևավորում և ըստ ամենայնի օգտագործում, նշված խնդրի լուծման նպատակով միջազգային տնտեսական հարաբերությունների հաստատում: **Միջազգային տնտեսական անվտանգությունը համաշխարհային տնտեսական կապերի, այդ թվում՝ ՄՏՀ, ինչպես նաև ազգային տնտեսությունների և դրանց հիմնական խմբավորումների փոխազդեցության, համաշխարհային հանրության կայուն զարգացման պայմանների ապահովման մեջ է:** Մնում է մեկ անգամ ևս հաստատել, որ միջազգային և ազգային տնտեսական անվտանգության

նպատակների իրագործումը հնարավոր է միայն աշխատանքի միջազգային բաժանման հետագա զարգացման և խորացման, կայուն և լայնածավալ փոխանակային հարաբերությունների ձևավորման, ազգային տնտեսությունների փոխազդեցության մեծացման և այդ ճանապարհին հանդիսացող արհեստական արգելքների վերացման միջոցով:

1.8. Աշխարհատնտեսական կապերի զարգացման ժամանակակից միտումները

ժամանակակից համաշխարհային տնտեսությունը շուկայական տնտեսություն է: Ուստի կարևորվում է, միջազգային տնտեսական հարաբերությունների համակարգում շուկայական տնտեսության հիմնական դրույթների կենսագործումը: Շուկայական տնտեսության դասական սխեմայում առկա են այնպիսի օրինաչափություններ, ինչպիսիք են տնտեսական սուբյեկտների՝ գնորդների և վաճառողների բազմաթիվ լինելը, առաջարկի և պահանջարկի որոշակի ազդեցությունը շուկայական հարաբերությունների զարգացման վրա, մրցակցության զարգացումը: Շուկայական տնտեսության բոլոր այս ընդհանուր դրույթները կենսագործվում են նաև ժամանակակից միջազգային տնտեսական հարաբերությունների համակարգում, սակայն այս դեպքում ի հայտ են գալիս համաշխարհային տնտեսության որոշ առանձնահատկություններ: Այսպես, համաշխարհային տնտեսության մեջ կտրուկ աճել է շուկայական տնտեսության սուբյեկտների թիվը, սակայն միաժամանակ մեծացել է դրանց կողմից գործընկերոջ և տնտեսական հարաբերությունների ձևերի ընտրության ազատությունը: Հարաբերությունների նման ընդարձակությունը տարածվում է նաև առաջարկի և պահանջարկի գործողության վրա: Եվ վերջապես, մեծապես ընդլայնվել է մրցակցային պայքարի ոլորտը, իսկ մրցակցային պայքարը, ազգային տնտեսության շրջանակներում իրականացվող մրցակցային պայքարի համեմատությամբ, ձեռք է բերել ավելի հաճախադեպ և դաժան բնույթ:

Սակայն ժամանակակից միջազգային տնտեսական հարաբերություններում առկա իրողությունն այն է, որ դրանցում տնտեսական հարաբերությունների մոնոպոլացման մակարդակը բավականին բարձր է: Իհարկե, այստեղ կարելի է գտնել նաև «ազատ մրցակցության» օրինակներ, որոնց թիվն այնքան էլ մեծ չէ, քանի որ միջազգային տնտեսական հարաբերություններում «խաղի կանոնները» թելադրում են ավելի «ուժեղ» խաղացողները՝ աշխարհի առաջատար երկրներն ու առաջատար վերազգային կորպորացիաները և գլոբալ գործունեություն ծավալող բանկերը, առավել հեղինակավոր միջազգային կազմակերպությունները:

ժամանակակից պայմաններում միջազգային տնտեսական հարաբերությունների դերը մեծանում է հետևյալ գործոնների ազդեցությամբ.

- մեծանում է համաշխարհային տնտեսության մեջ ներգրավվող այն երկրների և տարածքների թիվը, որոնք նախկինում չէին մասնակցում աշխատանքի միջազգային բաժանմանը,
- զգալիորեն մեծանում է տարբեր տարածաշրջաններում արտադրված ապրանքների և ծառայությունների տեսականին,
- փոփոխվում է մարդկանց ապրելակերպը, հատկապես՝ արդյունաբերական զարգացած երկրներում: Մարդիկ ընտելանում են տարբեր երկրներում արտադրված ապրանքների և ծառայությունների սպառմանը, զբոսաշրջությունը, այլ երկրներում կրթություն ստանալուն, բուժվելուն, աշխատելուն, օգտագործվում են տրանսպորտի, ֆինանսական հաշվարկների, հեռահաղորդակցության ավելի բարդ միջոցներ,
- համաշխարհային ֆինանսական ենթակառուցվածքների ձևավորումը աննախադեպ ազդեցություն է թողնում վերազգային կորպորացիաների կողմից կապիտալի համակարգային տեղաշարժի վրա,
- շուկայական տնտեսության տարածքներն ընդլայնվում են, իսկ ոչ շուկայականը՝ կրճատվում: Երկրների արտաքին բացությունը դառնում է ավելի ընդունելի,
- միջազգային տնտեսական հարաբերությունների ազատականացումը, ապրանքների, աշխատուժի, կապիտալի, տեխնոլոգիաների ազատ տեղաշարժը ավելի են մեծացնում ազգային տնտեսությունների բացությունը: Կրճատվում է հովանավորչության կիրառման ոլորտը:
- համաշխարհային ինտեգրումն արագացնում է միասնական տնտեսական տարածքի ձևավորումը, մեծացնում է ազգային տնտեսությունների մասնագիտացումը և կոոպերացումը:

Միևնույն ժամանակ, աշխարհի զարգացող և հետամնաց տարածաշրջաններում և երկրներում միջազգային տնտեսական հարաբերությունների դրական միտումները միանշանակ չեն դրսևորվում: Այսպես, մի շարք զարգացող երկրների տնտեսությունները կախված են չափազանց փոքրաթիվ գյուղատնտեսական և հումքային ապրանքների արտահանումից: Իսկ դա ուժեղացնում է տնտեսության անկայունությունը, թույլ չի տալիս ձևավորել տնտեսության լիարժեք կառուցվածք: Այդ երկրներում արտասահմանյան ապրանքների նկատմամբ պահանջարկը սահմանափակ է: Տնտեսությունների բացությանը զուգահեռ պահպանվում, իսկ հաճախ նաև ավելանում են պետությունների կողմից սահմանվող տարբեր արգելքներն ու սահմանափակումները: Աղքատ երկրների համար նման սահմանափակումները կարծես արդարացված են, երբեմն նաև անխուսափելի, քանի որ առանց ազգային արդյունաբերության պաշտպանության, ժամանակակից արդյունաբերության զարգացումը գրեթե անհնար է: Շուկայական հարաբերությունների զարգացման վրա բացասական ազդեցություն է թողնում ռազմաքաղաքական իրավիճակը: Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների բնակա-

նոն զարգացմանը կարող են խանգարել ռազմամթերքի մատակարարումները: Հաճախ նաև իրականացվում են, միջազգային կարգով պայմանավորված, մասնակի կամ լրիվ տնտեսական շրջափակումներ (Լիբիա, Իրաք, Իրան) կամ միակողմանի միջոցառումներ (ԱՄՆ-ը Կուբայի նկատմամբ, Չինաստանը՝ Թայվանի): Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների վրա բացասաբար են անդրադառնում տնտեսական և ֆինանսական ճգնաժամերը:

Միջազգային բազմաբնույթ կապերի խորացումն օբյեկտիվորեն պայմանավորում է նաև դրանց կարգավորման անհրաժեշտությունը, որը գործնականում դրսևորվում է առևտրային, վարկային, արժութային, մաքսային, վճարային, միջպետական և բազմակողմ համաձայնագրերի միջոցով, ինչպես նաև այլ միջպետական փաստաթղթերի հիման վրա միջազգային տնտեսական հարաբերությունների կարգավորումն ու կառավարումը: ՄՏՀ պետական կարգավորումն ամենից առաջ արտահայտվում է արտադրության գործոնների շարժունակության սահմանափակման պետական միջամտությամբ: Այս դեպքում պետությունը միգրացիոն քաղաքականության և կանոնների սահմանման ճանապարհով սահմանափակում է աշխատուժի արտահոսքը կամ ներհոսքը, արգելում է հողի վաճառքն օտարերկրացիներին, անհրաժեշտության դեպքում սահմանափակում է օտարերկրյա կապիտալ ներդրումները և արտասահմանյան ֆիրմաների գործունեությունը, արտաքին առևտրում կիրառում է հովանավորչություն, նպաստում է ապրանքների միջազգային ստանդարտացմանն ու սերտիֆիկացմանը, սահմանում է արժութային վերահսկողություն և այլն: Իսկ ՄՏՀ միջազգային կարգավորումն անհնար է պատկերացնել առանց որոշակի ինստիտուցիոնալ ենթակառուցվածքի, այն է՝ միջազգային տնտեսական կազմակերպությունների համակարգի (Արժույթի միջազգային հիմնադրամ, Համաշխարհային բանկի խումբ, Առևտրի համաշխարհային կազմակերպություն, Աշխատանքի միջազգային կազմակերպություն և այլն), որի մեջ մտնող յուրաքանչյուր տնտեսական կազմակերպություն կարգավորում է ՄՏՀ-ի այս կամ այն ոլորտը:

Յուրաքանչյուր առանձին երկրի արտաքին տնտեսական գործունեության կարգավորման արդյունքներն, ի վերջո, իրենց ազդեցությունն են թողնում ՄՏՀ ընդհանուր միտումների վրա:

Հարցեր և առաջադրանքներ

1. Նշեք «Միջազգային տնտեսագիտության» առնվազն երեք առանձնահատկություն:
2. Որո՞նք են ՄՏՀ զարգացման վրա ազդող առավել էական գործոնները:
3. Միջազգային տնտեսագիտության ուսումնասիրության առարկան՝
 - ✓ մի կողմից՝ բուն միջազգային տնտեսական հարաբերություններն են, մյուս կողմից՝ դրանց իրականացման մեխանիզմների վերլուծությունն է
 - ✓ մի կողմից՝ տնային տնտեսություններն են, մյուս կողմից՝ վերազգային կորպորացիաները
 - ✓ մի կողմից՝ միջազգային, մյուս կողմից՝ ազգային տնտեսական կազմակերպությունների գործունեությունն է
 - ✓ մի կողմից՝ տարածաշրջանային, մյուս կողմից՝ վերազգային տնտեսական հարաբերությունների ուսումնասիրությունն է
4. Տնտեսության բացության քաղաքականության նախաձեռնությունը պատկանում է՝
 - ✓ Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներին
 - ✓ Ռուսաստանին
 - ✓ Ֆրանսիային
 - ✓ Ճապոնիային
 - ✓ Գերմանիային
5. «Բացությունը, առևտրի ազատությունը առաջատար տնտեսությունների համար առավել բարենպաստ խաղի կանոններ են»: Այս պնդման հեղինակն է՝
 - ✓ Միշել Պեբրոն
 - ✓ Ադամ Սմիթը
 - ✓ Դավիթ Ռիկարդոն
 - ✓ Ալֆրեդ Մարշալը
 - ✓ Ալեքսեյ Կիրենկո
6. Ի՞նչ գործոնների ազդեցությամբ է ժամանակակից պայմաններում մեծանում միջազգային տնտեսական հարաբերությունների դերը:
7. Սահմանեք ազգային և միջազգային տնտեսական անվտանգություն հասկացությունները:

Գ Լ ՈՒ Խ 2

Աշխատանքի միջազգային բաժանումը

2.1. Աշխատանքի միջազգային բաժանումը որպես աշխատանքի հասարակական բաժանման բարձրագույն ձև

Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների էությունն ու բովանդակությունն արտահայտող բազիսային կատեգորիաներից մեկը աշխատանքի միջազգային բաժանումն է (ԱՄԲ): Աշխատանքի միջազգային բաժանումը ապրանքների և ծառայությունների, տեխնոլոգիաների և գիտելիքների միջազգային փոխանակության օբյեկտիվ նյութական հիմքն է, աշխարհի երկրների միջև արտադրական, գիտատեխնիկական, առևտրային և այլ համագործակցության զարգացման հիմքը՝ անկախ համաշխարհային տնտեսության մեջ այդ երկրների գրաված դիրքից և զարգացման օրինաչափություններից:

Աշխարհի բոլոր երկրներն այսպես թե այնպես ներգրավված են աշխատանքի միջազգային բաժանման գործընթացների մեջ: Հասարակության տնտեսական առաջընթացը պայմանավորված է հենց աշխատանքի բաժանմամբ: Ձեռնարկության մակարդակով դա աշխատողների մասնագիտացումն է որոշակի գործառույթների իրականացման մեջ, որի արդյունքում մեծանում է թողարկվող արտադրանքի ծավալը, կրճատվում է այն ժամանակը, որը ծախսվում է դրանց արտադրության վրա, բարձրանում է աշխատանքի արտադրողականության մակարդակը: Տնտեսական զարգացման որոշակի շրջափուլում դա դառնում է տնտեսական աճի, ապրանքներով և ծառայություններով ապահովվածության էական գործոնը, իսկ աշխատանքի հասարակական բաժանումը դառնում է փոխանակության օբյեկտիվ նախադրյալը և գործոնը: Որքան մեծանում է թողարկվող ապրանքների և ծառայությունների տեսականին և անվանացանկը, այնքան ավելի է մեծանում փոխանակության միջոցով պահանջմունքների բավարարման ծավալն ու ընտրանին: Բնական է, որ աշխատանքի նման բաժանումը՝ մասնագիտացումը, սկզբնապես զարգացել է առանձին ազգային տնտեսությունների շրջանակներում, և միայն զարգացման ինչ-որ փուլում աշխատանքի բաժանումը դուրս է եկել ազգային տնտեսության շրջանակներից, դարձել միջազգային, որն է, վերաճել է փոխանակության նոր որակի, ստեղծել ազգային տնտեսությունների զարգացման կայուն և ընդլայնվող հիմքեր, տարբեր երկրների ձեռնարկությունների, բիզնեսմենների միջև լայնածավալ կայուն կապեր: Հենց դրանում է տնտեսական կյանքի միջազգայնացման իմաստը:

Աշխատանքի միջազգային բաժանումն էապես ընդլայնում և ամրապնդում է գիտատեխնիկական առաջընթացի նյութական բազան, կրճատում է դրա հետ կապված ծախսերը և ի վերջո նպաստում գիտատեխնիկական

առաջընթացի արագացմանը: Միաժամանակ, մասնակցությունն աշխատանքի միջազգային բաժանմանը երկրներին ապահովում է լրացուցիչ տնտեսական արդյունավետությամբ, տնտեսական զարգացման ընդհանուր գործոնների մեջ նվազեցնում է ռեսուրսների սահմանափակվածության գործոնի նշանակությունը:

Տնտեսագիտության տեսությունից հայտնի է, որ աշխատանքի բաժանումը հասարակական աշխատանքի պատմականորեն ձևավորված համակարգ է: Աշխատանքի միջազգային բաժանումը աշխատանքի հասարակական բաժանման այնպիսի աստիճան է, որը կապված է աշխատանքի հանրայնացման և արտադրության միջազգայնացման պատմական գործընթացների հետ: Այն երկրների միջև հասարակական աշխատանքի տարածքային բաժանման մի աստիճան է, որը հենվում է առանձին երկրների արտադրության մասնագիտացման վրա:

Աշխատանքի միջազգային բաժանումն ունի քանակական և որակական բնութագրիչներ: Քանակական բնութագրիչներն արտացոլում են ԱՄԲ փաստացի վիճակը, աճի տեմպերը և կառուցվածքային տեղաշարժերը: Որակական փոփոխություններն ի հայտ են գալիս ԱՄԲ իրականացման սկզբունքներն նոր ձևերի միջոցով: Ներկայումս գիտական գաղափարները, տրանսպորտը և կապը, աշխատուժի տարածքային տեղաշարժերը, տեղեկատվական ծառայությունները ևս դարձել են միջազգային փոխանակության ոլորտներ: Այլ կերպ ասած, ժամանակակից պայմաններում միջազգային փոխանակությունը ներառում է արտադրական գործունեության և՛ նյութական, և՛ ոչ նյութական տարրերը:

Տնտեսագիտությունը մշակել է աշխատանքի միջազգային բաժանման դասակարգում՝ ըստ երեք տիպերի, որոնք տրամաբանորեն և ժամանակագրորեն արտացոլում են արտադրողական ուժերի զարգացման համապատասխանաբար՝ ընդհանուր, մասնակի և եզակի փուլերը:

1. Ընդհանուր տիպի աշխատանքի միջազգային բաժանումը, այսինքն՝ ըստ արտադրության ոլորտների աշխատանքի բաժանումը (արդյունահանող և վերամշակող արդյունաբերության, արդյունաբերության և գյուղատնտեսության միջև աշխատանքի բաժանում) ավելի բնորոշ էր տնտեսության էքստենսիվ զարգացման ժամանակաշրջանին և թելադրվում էր ամենից առաջ արտադրության բնական, բնա-աշխարհագրական պայմաններով: Դա աշխատանքի բաժանման ելակետային ձևն էր, որը հատկապես զարգացավ 19-րդ դարում:
2. Աշխատանքի մասնակի բաժանման դեպքում բնական գործոններին զուգահեռ ավելի ու ավելի մեծ նշանակություն են ստանում տեխնոլոգիական, որակական գործոնները, որոշակի ճյուղերում, ենթաճյուղերում զարգանում է միջազգային մասնագիտացումը, ծագում և ընդլայնվում են ապրանքների և ծառայությունների միջազգային փոխանակության որակապես նոր հիմքերը, դրանց անվանացակը դիվերսի-

Ֆիկացվում է, երկրների միջև առևտուրն արագացվում է: ԳՏԱ ազդեցությամբ միջճյուղային աշխատանքի բաժանումն իր տեղը զիջում է աշխատանքի ներճյուղային կամ դետալային բաժանմանը: Աշխատանքի նման բաժանման օրինակ կարող է ծառայել մասնագիտացումը քիմիական արդյունաբերության մեջ: Այսպես, քիմիական արդյունաբերության արտադրանքի փոխադարձ առևտրում Գերմանիան մասնագիտացել է ներկանյութերի և պլաստմասսաների արտադրության, Ֆրանսիան՝ օժանելիքի և կոսմետիկական ապրանքների, իսկ Բելգիան՝ պարարտանյութերի արտադրության մեջ: Աշխատանքի ներճյուղային մասնագիտացումը նպաստում է զանգվածային արտադրության ընդլայնմանը, ինչպես նաև արտադրանքի որակի և աշխատանքի արտադրողականության բարձրացմանը:

3. Աշխատանքի եզակի բաժանումը, որը տնտեսագիտական գրականության մեջ հայտնի է որպես տեխնոլոգիական մասնագիտացում, ենթադրում է առանձին ձեռնարկությունների մասնագիտացումն այս կամ այն գործառույթների, գործառնությունների իրականացման մեջ: Այստեղ առաջնայնություն են ստանում տեխնոլոգիական, որակական և կազմակերպական գործոնները: Այդ պայմաններում շուկայի տարողունակությունն էապես մեծանում է, համաշխարհային առևտուրն՝ արտադրության համեմատությամբ զարգանում է առաջանցիկ տեմպերով: Աշխատանքի եզակի բաժանումը, ի տարբերություն աշխատանքի բաժանման մյուս ձևերի, պահանջում է համաձայնեցված գործողությունների իրականացում, որոնք կառավարվում են մեկ միասնական կենտրոնից: Առավել առաջադիմական են դրա այն ձևերը, որոնց դեպքում պատրաստի արտադրանքը հավաքվում է տարբեր երկրներում պատրաստված մասերի և կիսաֆաբրիկատների հիման վրա կամ վերջնական պատրաստի արտադրանքը տարբեր երկրներում անցնում է հաջորդական մշակման փուլերով:

Ֆիրմաների միջև միջազգային մասնագիտացմանը կայունություն և հուսալիություն հաղորդելու նպատակով կիրառվում են տարբեր միջոցառումներ. գործարքի մասնակիցների միջև պայմանագրերի կնքում, համատեղ կապիտալ ներդրումներ, միասնական առաքման ցանցի ստեղծում, համատեղ ծրագրերի իրականացման միասնական կառավարում: Օրինակ, 150 տեղանոց ինքնաթիռի B 2500 տիպի շարժիչի ստեղծման ուղղությամբ համագործակցության համաձայնագիրը, համատեղ կապիտալ ներդրումների առումով, նախատեսում էր դրա մասնակիցներից յուրաքանչյուրի բաժինը, ըստ որի՝ անգլիական «Ռոլս-Ռոյս» և ամերիկյան «Պրատ & Ուիթնի» ֆիրմաներից յուրաքանչյուրին բաժին ընկավ այդ ներդրումների 30%-ը, «Զափենիս Աերո Ինջինին»՝ 23%-ը, գերմանական «Մոտորեն & Տուրբինս յունիոնին»՝ 11%-ը և իտալական «Ֆիատ Ավիզոնեին»՝ 6%-ը:

Աշխատանքի եզակի բաժանումը ստեղծում է երկարաժամկետ կոոպերացված կապերի հնարավորություն, բայց համագործակցության այս ձևը

պարունակում է արտադրության անընդհատության խափանման վտանգ, քանի որ քաղաքական իրավիճակի փոփոխությունները, գործադուլներն ու տնտեսական այլ անցանկալի երևույթները կարող են դառնալ մատակարարումների ընդհատման պատճառ: Ուստի, նման երևույթները շրջանցելու նպատակով միշտ ցանկալի է ունենալ մատակարարումների այլընտրանքային աղբյուրներ կամ որոշակի արտադրական պաշարներ:

Այսպիսով, աշխատանքի միջազգային բաժանումը տարբեր երկրների միջև աշխատանքի տարածքային բաժանման այնպիսի մակարդակ է, որը հանգեցնում է որոշակի ապրանքների արտադրության մեջ երկրների մասնագիտացմանը, որի համար տնօրինում են համեմատական առավելությունների, իսկ մնացած ապրանքները ձեռք են բերվում համաշխարհային շուկայում՝ փոխանակության ճանապարհով:

Եթե մինչև 1950-ական թվականների կեսերը համաշխարհային ապրանքային շրջանառության մեծ մասը բաժին էր ընկնում այն ապրանքներին, որոնք ներկայացնում էին աշխատանքի միջազգային ընդհանուր բաժանման ձևը, ապա հետագայում, սկսած 1960-ական թվականներից համաշխարհային ապրանքաշրջանառության ծավալների ավելացումը պայմանավորված էր համաշխարհային շուկայի կառուցվածքային փոփոխություններով և արտադրության մասնագիտացման խորացմամբ, որն էլ իր հերթին, մասնակի և եզակի մասնագիտացմամբ պայմանավորված, ապրանքների արտահանման արդյունքն էր:

Համաշխարհային շուկայում ի հայտ եկան նույն ապրանքի տարբեր այլընտրանքներ, որոնք միմյանցից տարբերվում էին մեկ կամ մի քանի առանձնահատկություններով: Սա, իհարկե, գիտատեխնիկական հեղափոխության և խոշոր ֆիրմաների մարքեթինգային գործունեության արդյունքների միավորման տրամաբանական հետևանքն էր:

Հետագայում, միջազգային ասպարեզում, աշխատանքի հասարակական բաժանումը կրեց որակական փոփոխություններ: 1970-80-ական թվականներին վերազգային կորպորացիաների մասնաճյուղերի և դուստր ընկերությունների շրջանակներում լայնամասշտաբ ներդրումային գործընթացները և արտադրական կոոպերացիայի մուտքը համաշխարհային «բեմահարթակ» բարձրացրեցին այն հարցը, թե արդյո՞ք աշխատանքի հասարակական բաժանման տեղաշարժերը չեն հանգեցնի այնպիսի որակական փոփոխությունների, որ անհրաժեշտ լինի «աշխատանքի միջազգային բաժանում» բառեզրը լրիվ վերաիմաստավորել: Փաստորեն, աշխատանքի բաժանման արտադրական բնույթը միջազգային առևտրի դինամիկայի վրա թողեց մեծ ազդեցություն: Ապրանքների հակադիր հոսքերը ընդգրկում են ոչ միայն պատրաստի արտադրանքը, այլ նաև դետալների և հանգույցների մեծ հոսք, որոնք օգտագործվում են վերջնական ապրանքի արտադրության մեջ: Սա իր հերթին հսկայական ազդեցություն թողեց փոխանակության բնույթի վրա. լայնամասշտաբ գիտատեխնիկական և արտադրաներդրումային կոոպե-

րացման արագընթաց զարգացումը հանգեցրեց ապրանքների և ծառայությունների փոխանակության սահմանների տեղաշարժին՝ մինչև միջֆիրմային կամ միջկորպորատիվ մակարդակ:

Ելնելով վերոհիշյալից՝ կարելի է եզրակացնել, որ աշխատանքի միջազգային բաժանումը արդի ժամանակաշրջանում ունի ավելի բարդ բովանդակություն: Մի կողմից՝ այն ավանդաբար ենթադրում է ազգային տնտեսությունների միջև աշխատանքի բաժանման գործընթաց, մյուս կողմից՝ արտադրական պարտավորությունները բաշխվում են կորպորացիաների ներսում, դուրս չեն գալիս դրանց սահմաններից, սակայն հատում են պետական սահմանները: Այսինքն, աշխատանքի բաժանումը առաջ է քաշում «տնտեսական սահման» հասկացությունը, որը չի համընկնում ազգային սահմանների հետ:

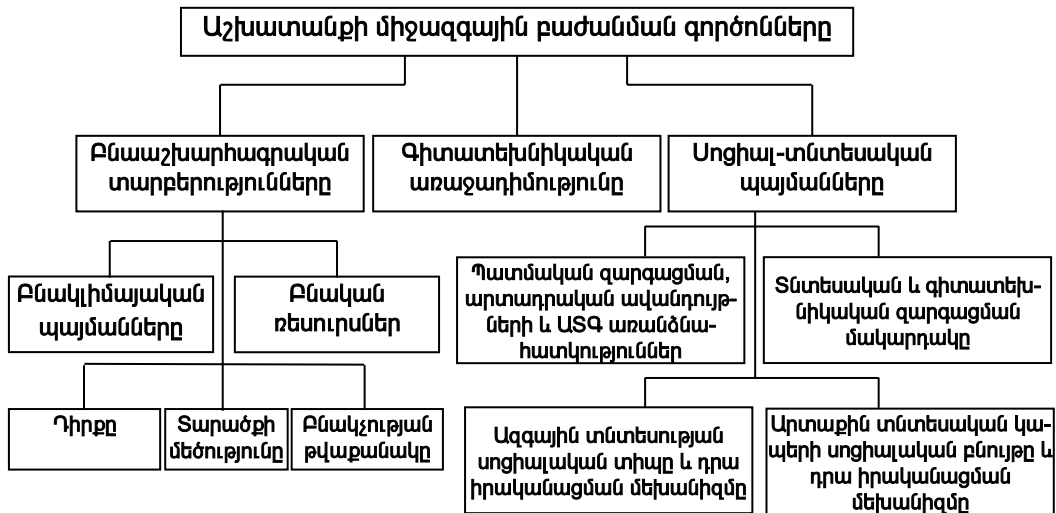
2.2. Աշխատանքի միջազգային բաժանման գործոնները և ցուցանիշները

Աշխատանքի միջազգային բաժանման առավելությունների իրացումը միջազգային փոխանակությանը մասնակից յուրաքանչյուր երկրի թույլ է տալիս.

- ա) ստանալ այն տարբերությունը, որը գոյություն ունի ապրանքների և ծառայությունների արտադրության միջազգային և ներքին գների միջև,
- բ) տնտեսել այն ներքին ծախսերը, որոնք ձևավորվում են ազգային արտադրության կազմակերպման հրաժարումից և այլ երկրներից դրանք ավելի էժան գներով ձեռք բերելու հիման վրա:

Աշխատանքի միջազգային բաժանման զարգացման գործընթացում գլխավորն այն է, որ այդ գործընթացի յուրաքանչյուր մասնակից փնտրում և գտնում է իր տնտեսական շահը, օգուտը: Համաշխարհային տնտեսությունը որպես համակարգ դիտարկելիս կարելի է պնդել, որ աշխատանքի միջազգային բաժանումը համաշխարհային տնտեսությունը ձևավորող, միավորող «ուժն» է: Գոյություն ունեն բնական և հասարակական բնույթի գործոններ, որոնք ազդում են աշխատանքի միջազգային բաժանման վրա ընդհանրապես և այս կամ այն երկրում աշխատանքի բաժանման վրա՝ մասնավորապես: Գործոնների այդ համակարգը դասակարգվում և ներկայացվում է այսպես (գծապատկեր 2.1): Բնական հարստության բաշխման տարբերությունները երկրների միջև աշխատանքի բաժանման ակնհայտ գործոններն են: Այդ գործոններն ավելի նպաստավոր պայմաններ են ստեղծում վերամշակող, արդյունահանող արդյունաբերության, գյուղատնտեսության զարգացման համար, ուստի ազդում են աշխատանքի միջազգային ընդհանուր բաժանման խորացման վրա: Գիտատեխնիկական առաջընթացը, երկրների

նպաստավոր աշխարհագրական դիրքը վերոհիշյալ գործոնների հետ միասին դառնում են աշխատանքի միջազգային բաժանման խթաններ:



Գծապատկեր 2.1. Աշխատանքի միջազգային բաժանման վրա ազդող գործոնները

Միևնույն ժամանակ, գիտատեխնիկական առաջընթացի զարգացմանը, համընթաց աշխատանքի միջազգային բաժանումն ազատվում է բնական ռեսուրսների կախվածությունից: 19-րդ դարում երկրների արտաքին առևտրի կառուցվածքում գերակշռում էին հանքահումքային ապրանքները: Նույնիսկ մինչև 20-րդ դարի սկիզբը համաաշխարհային արտահանման 62%-ը կազմում էր արդյունահանող արդյունաբերության ճյուղերի արտադրանքը, հետևաբար նշված ժամանակահատվածում աշխատանքի միջազգային բաժանման վրա ազդող կարևորագույն գործոնները բնակլիմայական նպաստավոր պայմաններն էին: 20-րդ դարի կեսերից գիտատեխնիկական առաջընթացի շնորհիվ տեղի է ունեցել վերոհիշյալ գործոնների դերի թուլացում, որի արդյունքում համաաշխարհային արտահանման կառուցվածքում սկսեց գերակշռել վերամշակող արդյունաբերության ճյուղերի արտադրանքը: Պատրաստի արտադրանքը կազմում էր դրա 60%-ը: Բացի դրանից, տեղի է ունենում նաև ծառայությունների ոլորտի միջազգայնացում: Ծառայությունների արտահանումը ներկայումս կազմում է արտաքին առևտրի համաաշխարհային ծավալի 20%-ը: Այստեղից հետևում է, որ գիտատեխնիկական առաջընթացն ուղղակի մղել է աշխատանքի միջազգային բաժանման որակական թռիչքին, ինչի արդյունքում համաաշխարհային շուկայում վերամշակող արդյունաբերության ճյուղերի արտադրանքի տեսակարար կշիռը ցուցաբերում է անընդհատ բարձրացման միտում:

Ներկայում երկրների միջև աշխատանքի միջազգային բաժանման շարժիչ ուժը գիտատեխնիկական առաջընթացն է, գիտության, նոր տեխնոլոգիաների և նորարարությունների զարգացումն ու ներդրումը:

Աշխատանքի միջազգային բաժանման գործընթացն առաջադրում է նաև դրա գնահատման, չափման հիմնախնդիրը: Միջազգային տնտեսագիտության ոլորտի մասնագետներն առաջարկում են աշխատանքի միջազգային բաժանման չափման մի շարք գործակիցներ: Դրանք թվում նշվում է երկրի ՀՆԱ ընդհանուր ծավալում արտահանման տեսակարար կշիռը, ամբողջ արդյունաբերության աճի տեմպերի համեմատությամբ մասնագիտացված ճյուղերի աճի տեմպերը: Տարածաշրջանային մակարդակով աշխատանքի միջազգային բաժանման զարգացման ցուցանիշների մեջ առանձնացվում է համագործակցող երկրների համախառն ներքին արդյունքի աճի համեմատությամբ փոխադարձ ապրանքաշրջանառության աճի գործակիցը, փոխադարձ ապրանքաշրջանառության բաժինն այդ երկրների համախառն ամբողջական արդյունքի մեջ, փոխադարձ ապրանքաշրջանառության աճի գործակիցը՝ այդ երկրների ընդհանուր ապրանքաշրջանառության աճի համեմատությամբ:

Որոշ տնտեսագետներ ԱՄԲ զարգացման հիմնական ցուցանիշները համարում են արտահանման, ներմուծման, հետևաբար և արտաքին առևտրաշրջանառության բաժնեմասերը (քվոտաները), ըստ առանձին ապրանքատեսակների միջազգային առևտրում երկրի տեսակարար կշիռը, բնակչության մեկ շնչի հաշվով արտաքին առևտրային շրջանառությունը և այլն: Ակնհայտ է, որ նշված ցուցանիշներից յուրաքանչյուրը կարելի է օգտագործել տարբեր ասպեկտներով արտաքին տնտեսական կապերում երկրի մասնակցության գնահատման համար: Կախված այդ ասպեկտների կարևորության աստիճանից՝ կոնկրետ վերլուծության ժամանակ կարևորվում է նաև այս կամ այն ցուցանիշի ընտրությունը:

2.3. Արտադրության միջազգային մասնագիտացումը և դրա ցուցանիշները

Համաշխարհային տնտեսության մեջ տեղի ունեցող հսկայական տնտեսական, քաղաքական և սոցիալական փոփոխություններն էապես ազդում են միջազգային տնտեսական հարաբերությունների և ԱՄԲ զարգացման վրա: Այդ փոփոխությունների արդյունքում ԱՄԲ զարգացման հիմնական ուղղությունները դարձել են արտադրության միջազգային մասնագիտացումը և կոոպերացումը: Արտադրության միջազգային մասնագիտացումը և կոոպերացումը ոչ միայն աշխատանքի միջազգային բաժանման ձևերն են, այլև արտահայտում են վերջինիս էությունը:

Արտադրության միջազգային մասնագիտացումը երկրների միջև աշխատանքի բաժանման այնպիսի ձև է, որի դեպքում համասեռ արտադրության համակենտրոնացման և աշխատանքի հանրայնացման մակարդակի աճը տեղի է ունենում ազգային արտադրության դիֆերենցման, տեխնոլոգիական գործընթացների առանձնացման ուղիով, որի արդյունքում թողարկված ար-

տադրանքի քանակը գերազանցում է ներքին պահանջարկը, որն էլ տանում է ազգային տնտեսությունների փոխլրացմանն ու փոխսերտաձմանը:

Արտադրության մասնագիտացումը սերտորեն կապված է գիտատեխնիկական առաջընթացի հետ: ԳՏԱ ազդեցությամբ արտադրության տեխնոլոգիական կառուցվածքի բարդացումը հանգեցրել է պատրաստի արտադրանքի մեջ օգտագործվող դետալների և հանգույցների քանակության արագ աճին: Այսպես, մարդատար ավտոմեքենաների մեջ հաշվարկվում են մինչև 20 հազար դետալներ և հանգույցներ, գլանահատ հաստոցներում դրանց թիվը հասնում է 100 հազարի, իսկ էլեկտրական գնացքներում՝ 250 հազարի:

Արտադրության միջազգային մասնագիտացումը զարգանում է երկու ուղղությամբ.

1. տարածքային, որն իր հերթին բաժանվում է՝ ըստ երկրների, ըստ երկրների խմբերի և ըստ տարածաշրջանների,
2. արտադրական, որը հանդես է գալիս ներձյուղային, միջձյուղային և ըստ առանձին ֆիրմաների մասնագիտացման ձևերով:

Արտադրության միջազգային մասնագիտացման հիմնական ձևերն են.

1. առարկայական մասնագիտացումը (պատրաստի ապրանքների արտադրություն),
2. դետալային մասնագիտացումը (արդյունքների առանձին մասերի արտադրություն),
3. տեխնոլոգիական կամ փուլային մասնագիտացումը (առանձին տեխնոլոգիական գործընթացների իրականացում՝ ներկում, հավաքում, զոդում, գունային երանգների ստացում և այլն):

Արտադրության միջազգային մասնագիտացումը ԱՄՔ դինամիկ ձևն է: 1950-60-ական թվականներին արտադրության մասնագիտացումը տեղի էր ունենում, այսպես կոչված, ելակետային, առաջնային ճյուղերում (մեքենաշինություն, օդանավաշինություն, պլաստմասսայի արտադրություն, առանցքակալների, ռադիոսարքավորումների արտադրություն և այլն): 1970-80-ական թվականներից սկսած առաջատար դիրք է գրավում ներձյուղային և նույնատիպ այնպիսի ապրանքների արտադրության մեջ մասնագիտացումը, որոնք միմյանցից տարբերվում են սպառողական բնութագրիչներով:

Արտադրության միջազգային մասնագիտացման գործընթացներում յուրաքանչյուր երկրի մասնակցության մասին պատկերացում կարելի է կազմել Տնտեսական համագործակցության և զարգացման կազմակերպության փորձագետների, ինչպես նաև ՄԱԿ-ի արդյունաբերական զարգացման կազմակերպության (UNIDO) կողմից մշակված ցուցանիշների հաշվարկման հիման վրա: Այդ ցուցանիշներն են.

1. մասնագիտացման գործակիցը կամ մասնագիտացումն ըստ մակարդակների (S_L), որը հաշվարկվում է կոնկրետ ճյուղի արտադրության ծավալի (Apv) և ներքին պահանջարկի (IN_D) հարաբերության հիման վրա՝

$$S_L = \frac{Apv}{IN_D} \times 100\% :$$

- Այս ցուցանիշը ցույց է տալիս, որ որքան տվյալ ճյուղի կողմից թողարկված արտադրանքի ծավալն ավելի գերազանցում է ներքին պահանջարկը, այնքան երկրի մասնագիտացման մակարդակը բարձր է,
2. Ներճյուղային միջազգային մասնագիտացման գործակիցը (I_{SC}) հաշվարկվում է հետևյալ բանաձևով՝

$$I_{SC} = \frac{Ex - Im}{Ex + Im} \times 100\% ,$$

որտեղ՝

- Ex -ը՝ արտահանման ծավալն է,
 Im -ը՝ ներմուծման ծավալը:

Ներճյուղային միջազգային մասնագիտացման գործակիցը տատանվում է [-100 մինչև +100] միջակայքում: -100-ի դեպքում երկիրը բացառապես կոնկրետ ապրանքի ներմուծող է, +100-ի դեպքում՝ բացառապես արտահանող: Սահմանային կետերի միջև ընկած ցուցանիշները բնութագրում են ներճյուղային միջազգային մասնագիտացման գործընթացներին երկրի ներգրավվածության մակարդակը:

Ճյուղի միջազգային մասնագիտացման մակարդակը բնութագրող մեկ այլ ցուցանիշ է արտահանման հարաբերական մասնագիտացման գործակիցը (C_{ERS}), որը երկրի համախառն արտահանման մեջ կոնկրետ ճյուղի արտահանման բաժնի և համաշխարհային արտահանման մեջ տվյալ ճյուղի արտադրանքի համաշխարհային արտահանման բաժնի հարաբերությունն է՝

$$C_{ERS} = \frac{Ex_d}{Ex_w} ,$$

որտեղ՝

- Ex_d -ն կոնկրետ ճյուղի արտահանման տեսակարար կշիռն է երկրի արտահանման ընդհանուր ծավալում,
 Ex_w -ն՝ կոնկրետ ճյուղի համաշխարհային արտահանման տեսակարար կշիռն է համաշխարհային արտահանման ընդհանուր ծավալում:

Նշված գործակցի օգնությամբ կարելի է մոտավորապես որոշել այն ճյուղերի (ապրանքների ու ծառայությունների) շրջանակը, որոնք տվյալ երկրի համար միջազգայնորեն մասնագիտացված են: Որքան ավելի $C_{ERS} > 1$, այնքան ավելի ակնհայտ է տվյալ ճյուղի միջազգային մասնագիտացման մակարդակը: Եվ հակառակը՝ $C_{ERS} < 1$ -ի դեպքում միջազգային մասնագիտացմանը տվյալ ճյուղի մասնակցության մակարդակը փոքր է:

20-րդ դարի 60-ական թվականներից սկսած, համաշխարհային տնտեսության մեջ տեղի ունեցող գործընթացները ձևավորեցին աշխատանքի միջազգային մասնագիտացման այնպիսի մակարդակ, որը նաև հիմք հան-

դիսացավ՝ աշխարհի երկրները դասակարգելու ըստ մասնագիտացման աստիճանի.

1. վերամշակող արդյունաբերության մեջ մասնագիտացած երկրներ,
2. արդյունահանող արդյունաբերության մեջ մասնագիտացած երկրներ,
3. գյուղատնտեսական արտադրության մեջ մասնագիտացած երկրներ:

Գոյություն ունի նաև երկրների չորրորդ խումբը, որի մեջ մտնում են նշված երեք խումբ ապրանքների արտադրության մեջ միաժամանակ մասնագիտացված երկրները: Դրանք արդյունաբերական զարգացած այնպիսի երկրներ են, ինչպիսիք են ԱՄՆ-ը, Կանադան, Մեծ Բրիտանիան, Ֆրանսիան, Գերմանիան և այլն: Վերամշակող արդյունաբերության մեջ մասնագիտացած երկրների շարքում նշվում են Իտալիան և Ճապոնիան: Այդ երկրները համաշխարհային շուկա են արտահանում բարձր տեխնոլոգիական ապրանքներ, հաստոցներ ու սարքավորումներ, գյուղատնտեսական մեքենաներ, ավտոմեքենաներ, կենցաղային սարքեր, քիմիական արդյունաբերության արտադրանք և այլն: Դրանց շրջանակներում ևս տեղի է ունենում մասնագիտացման խորացում: Այսպես, ԱՄՆ-ը, Ճապոնիան, Շվեդիան, Գերմանիան և Մեծ Բրիտանիան համաշխարհային շուկա են արտահանում ավտոմեքենաներ, Հոլանդիան, Ճապոնիան և Գերմանիան՝ կենցաղային էլեկտրատեխնիկա, Ֆրանսիան և Գերմանիան՝ օժանելիք, Գերմանիան և Իտալիան՝ կոշիկեր և այլն:

Երկրորդ խմբում Լատինական Ամերիկայի, Մերձավոր Արևելքի, Ասիայի մի շարք զարգացող երկրներն են, որոնք ունեն զգալի բնական ռեսուրսների և հատկապես վառելիքի պաշարներ: Այդ երկրները համաշխարհային շուկա արտահանում են նավթ, գազ, ածուխ, սև և գունավոր մետաղներ, ոսկի, արծաթ: Բացի զարգացող երկրներից, նշված երկրների շարքում նշվում են նաև ԱՄՆ-ը, Կանադան, Ֆրանսիան, Գերմանիան և այլն:

Լատինական Ամերիկայի, Ասիայի, Աֆրիկայի մի շարք երկրներում գյուղատնտեսական ապրանքների արտադրությունը ևս բավականաչափ զարգացած է: Նշված երկրների շրջանակներում Բրազիլիան մասնագիտացել է սուրճի, Արգենտինան՝ մսի, Կուբան՝ շաքարի, Հնդկաստանը և ՇրիԼանկան՝ թեյի, Ավստրալիան՝ մսի և բրդի, աֆրիկյան մի շարք երկրներ՝ բանանի և ցիտրուսների արտադրության մեջ: ԱՄՆ-ը, Արևմտյան Եվրոպայի բոլոր երկրները և Կանադան գյուղատնտեսական արտադրանքի համաշխարհային շուկայում ևս զբաղեցնում են առաջատար դիրքեր:

2.4.Արտադրության միջազգային կոոպերացումը և դրա ձևերը

Արտադրության միջազգային մասնագիտացումը ենթադրում է նաև արտադրության միջազգային կոոպերացման անհրաժեշտություն, որը տարբեր երկրների մասնագիտացված ձյուղերի, արտադրությունների և ձեռնարկությունների միջև երկարատև տնտեսական կապերի հաստատումն է, որը սա-

կայն չի հանգեցնում ձեռնարկությունների ինքնուրույնության կորստին: Միջազգային կոոպերացման հիմքը աշխատանքի արտադրողականության անընդհատ բարձրացումն է, որը խթանում է նոր արտադրությունների, ճյուղերի և ձեռնարկությունների ձևավորումը:

Ձեռնարկության ընդհանուր արտադրությունից առանձին տեխնոլոգիական գործընթացների, վերջնական արտադրանքի բաղկացուցիչ մասերի անջատումը և դրանց փոխանցումը, այսպես կոչված, «մասնակի» ձեռնարկություններին վկայում է արդյունաբերության մեջ աշխատանքի բաժանման էական առաջընթացի մասին: Դա նպաստում է արտադրության կոոպերացման արագացմանը, որում գիտատեխնիկական հեղափոխությունը ունեցավ վճռական դերակատարում: Այն աշխատանքի կոոպերացումը լրացրեց այնպիսի կարևորագույն տարրով, ինչպիսին գիտությունն է:

Արտադրության միջազգային կոոպերացումը տարբեր երկրների ֆիրմաների միջև ձևավորված արտադրական կապերն են, որոնք մասնակցում են որոշակի ապրանքների արտադրությանը՝ միաժամանակ պահպանելով տնտեսական ինքնուրույնությունը:

Արտադրության միջազգային կոոպերացումը, որպես հարաբերությունների որոշակի համակարգ, ունի մի շարք հատկանիշներ, որոնցով այն տարբերվում է արտաքին տնտեսական կապերի այլ ձևերից: Այդ հատկանիշներն են.

1. համատեղ գործունեության պայմանների նախնական փոխհամաձայնեցումը, որն արտահայտվում է համապատասխան պայմանագրերի ձևով,
2. գործունեության փոխադարձ համագարկումն է, որը համագործակցող կողմերին թույլ է տալիս օպերատիվ կերպով վերակազմավորել արտադրությունը՝ ելնելով առկա պայմաններից,
3. արտադրության միջազգային կոոպերացումը բնութագրվում է նրանով, որ ապրանքափոխանակությունը սերտորեն կախված է արտադրական ծրագրերի կատարումից:

Արտադրության միջազգային կոոպերացումը գործնականում հանդես է գալիս հետևյալ ձևերով.

- ա) տնտեսական,
- բ) արտադրական,
- գ) գիտատեխնիկական աշխատանքների կոոպերացում և արդյունաբերական համագործակցություն, որը ժամանակակից պայմաններում ամենատարածվածն է:

Իր զարգացման տարբեր ձևերում արտադրության միջազգային կոոպերացումն ընդգրկում է համագործակցության տարբեր ոլորտներ:

1. Արտադրատեխնոլոգիական համագործակցություն: Համագործակցության այս ձևը ներառում է՝

- ա) արտոնագրերի փոխանցումը և սեփականության իրավունքի օգտագործումը,
- բ) նախագծային-կոնստրուկտորական փաստաթղթերի մշակումը, տեխնոլոգիական գործընթացների, արտադրանքի կառուցվածքի, որակի և տեխնիկական մակարդակի, շինարարական-մոնտաժային աշխատանքների իրականացման, կոոպերացված ձեռնարկությունների արդիականացման համաձայնեցումը,
- գ) արտադրության կառավարման կատարելագործումը, ստանդարտացումը, ունիֆիկացումը, սերտիֆիկացումը, արտադրական ծրագրերի բաշխումը:

2. Առևտրատնտեսական գործընթացներ, որոնք կապված են կոոպերացված արտադրանքի իրացման հետ: Խոսքը կոոպերացված գործընկերների և գործընկեր-երկրներում երրորդ անձանց միջև փոխկապակցված արտադրանքի մասին է:

3. Տեխնիկայի հետիրացումային ծառայությունների իրականացում:

Ըստ կառուցվածքի արտադրության միջազգային կոոպերացումը լինում է ներֆիրմային և միջֆիրմային: Առաջին դեպքում համագործակցությունը տեղի է ունենում որևէ ֆիրմայի՝ տարբեր երկրներում գտնվող մասնաճյուղերի ու ստորաբաժանումների միջև: Սա հատուկ է հատկապես խոշոր վերագրային կորպորացիաներին: Երկրորդ դեպքում կոոպերացվում է տարբեր ֆիրմաների արտադրական գործունեությունը: Ներֆիրմային կոոպերացման համաձայնագիրը կարող է ներառել համագործակցությունը անձնակազմի ուսուցման և արտադրության կարգավորման, լիցենզիոն համաձայնագրերի և ֆրանչայզինգի, բուն արտադրության և արտադրանքի հետագա իրացման ենթապայմանագրերի, կառավարման և մարքեթինգի պայմանագրերի, երկրաբանահետախուզական և գիտական հետազոտությունների համագործակցության ոլորտներում:

Կախված կոոպերացված կապերին մասնակիցների թվից՝ արտադրության միջազգային կոոպերացումը կարող է իրականացվել երկկողմ և բազմակողմ հիմքի վրա:

Երկրների միջև կոոպերացված կապերի հաստատման նպատակով կիրառվում են երեք հիմնական մեթոդներ.

- ա) համատեղ ծրագրերի իրականացում,
- բ) պայմանագրային մասնագիտացում,
- գ) համատեղ ձեռնարկությունների ստեղծում:

Համատեղ ծրագրերն իրենց հերթին իրականացվում են երկու հիմնական ձևերով.

- 1. կապալային արտադրական կոոպերացում,
- 2. համատեղ արտադրության կազմակերպում:

Կապալային արտադրական կոոպերացումը ենթադրում է պատվիրատուի հանձնարարությամբ որոշակի աշխատանքների կատարում, որի նպատակը

տակը արդյունաբերական կամ տնտեսական խոշոր օբյեկտի շինարարությունն է: Արդյունաբերական օբյեկտների շինարարությանը կարող են մասնակցել տարբեր երկրների մի քանի ֆիրմաներ, այդ թվում՝ պատվիրատուերկրի ֆիրմաները: Նման բազմակողմ կոոպերացման առավելությունը գործընկերների ֆինանսական, արտադրական և այլ ռեսուրսների փոխլրացումն է, որը հնարավորություն է տալիս ավելի լիարժեք օգտագործել աշխատանքի միջազգային բաժանման առավելությունները:

Համատեղ արտադրության կազմակերպման ժամանակ, որպես կանոն, խոսքը կոոպերացված երկրների կողմից ձևավորված համատեղ ծրագրի շրջանակներում տեխնիկապես բարդ արտադրանքի մշակման և արտադրության մասին է: Ընդ որում, տեղի է ունենում դրանց ֆինանսական, գիտատեխնիկական, նյութական և աշխատանքային ռեսուրսների համատեղում, և յուրաքանչյուր մասնակցին ամրագրվում է վերջնական արտադրանքի առանձին մասերի արտադրության պարտավորությունը: Կոոպերացված երկրները սերտորեն համագործակցում են ապրանքի արտադրության բոլոր փուլերում՝ սկսած գիտատեխնիկական աշխատանքներից, մինչև ապրանքի առաքում և տեխնիկական ծառայությունների իրականացում: Նման համագործակցությունը սովորաբար տեղ է գտնում մոտավորապես նույնատիպ արտադրական ուղղվածություն ունեցող ֆիրմաների միջև: Այս մեթոդի կիրառման օրինակ կարող է ծառայել շվեդական «Վոլվո», գերմանական «Կլյոկներ-Հունբուդ-Դոյց», ֆրանսիական «Սավիեմ» և հոլանդական «ԴԱՖ» ֆիրմաների միջև կնքված միջին և թեթև բեռնատար ավտոմեքենաների համատեղ մշակման և արտադրության մասին համաձայնագիրը: Այս համաձայնագրի նպատակը այնպիսի բեռնատար մեքենաների ստեղծումն է, որոնք աճող մրցակցության պայմաններում համագործակցող ֆիրմաներին հնարավորություն կտան ազգային շուկայում պահպանելու կայուն դիրքեր:

Համատեղ ծրագրերի իրականացման կազմակերպական ձև են նաև **միջազգային կոնսորցիումները**, որոնք համագործակցում են տեխնիկապես բարդ և թանկարժեք ծրագրերի իրականացման նպատակով: Նման համագործակցության օրինակ է A-300, A-310 և A-320 տիպի անոթումների արտադրությունը, որի դեպքում կոոպերացումը միավորել է ամերիկյան, անգլիական, ֆրանսիական, գերմանական, իսպանական, հոլանդական և բելգիական հայտնի օդանավաշինական ընկերությունները: Գլխավոր կապալառուն և գլխադիր ֆիրման «Էյրբաս Ինդաստրին» է, որը կրում է կոնսորցիումի արտադրության և տեխնիկական քաղաքականության պատասխանատվությունը, կապ է հաստատում օդանավաշինական կազմակերպությունների և շահագրգիռ երկրների կառավարությունների հետ, լուծում է վաճառքի, հետիրացումային ծառայությունների հետ կապված խնդիրները, պատրաստում է օդանավների թռիչքն ու սպասարկումը կազմակերպող անձնակազմը:

Ռազմավարական միությունները (այլանսներ), որոնք սովորաբար անվանվում են «ներֆիրմային կոոպերացիոն համաձայնագրեր», համագործակցության այլ ոլորտների հետ մեկտեղ, ներառում են նաև ապրանքների և ծառայությունների համատեղ արտադրությունը: Գլոբալացման արդի ժամանակաշրջանում, երբ ողջ աշխարհը դարձել է արտադրանքի իրացման պայքարի մրցավայր, որտեղ մրցակցությունն առավել սուր բնույթ է ընդունում, գլոբալ շուկայում ապրանքների իրացման ընդլայնման նպատակով, այլ ֆիրմաների հետ արդյունավետ համագործակցությունը խթանում է դրանց մրցակցության բարձրացմանը:

Ռազմավարական միությունների հիման վրա համագործակցությունն առավել տարածված է բարդ ու գիտատար արտադրանքի արտադրության, մասնավորապես՝ ավտոմեքենաների, օդանավերի, համակարգիչների, հեռահաղորդակցության սարքավորումների և այլնի արտադրության գործում: Նման ընկերակցությունների (ասոցիացիաների) 12%-ը բաժին է ընկնում մեքենաշինությանը, 13%-ը՝ քիմիական արդյունաբերությանը, 6%-ը՝ համակարգիչների և դրանց դետալների արտադրությանը: Ռազմավարական համագործակցությունն առավել տարածում է գտել ԱՄՆ-ի, ԵՄ-ի և Ճապոնիայի ֆիրմաների միջև, թեև դրանց միացել են այլ երկրների, այդ թվում՝ Արևելյան Եվրոպայի երկրների ֆիրմաները: Այդ միությունները ներկայումս ակտիվորեն ստեղծվում են տեղեկատվական տեխնոլոգիական համալիրում: Դրանք, որպես կանոն, ջանքերը համատեղում են, որպեսզի համաշխարհային շուկայում օրըստօրե խորացող մրցակցության պայմաններում ամրապնդեն իրենց դիրքերը:

Պայմանագրային մասնագիտացումը պայմանագրի մասնակիցների միջև արտադրական ծրագրի սահմանազատումն է, բաժանումը: Պայմանագրում կողմերը ձգտում են նվազեցնել կամ վերացնել արտադրության կրկնությունները, բնականաբար, բացառելով շուկայում փոխադարձ մրցակցությունը: Դա ենթադրում է նաև գիտական աշխատանքների փոխանակում:

Համատեղ ձեռնարկությունները ներկայացնում են, այսպես կոչված, ինտեգրված կոոպերացում, որի դեպքում մի քանի սեփականատերերի կապիտալները միավորում են՝ որոշակի փոխհամաձայնեցված նպատակների իրականացման համար: Համատեղ ձեռնարկությունները ստեղծվում են իրավաբանական անձ հանդիսացող գործընկերների անմիջական փոխադրեցությամբ, հետևաբար դրանք ևս ունեն իրավաբանական անձի կարգավիճակ: Համատեղ ձեռնարկությունների համագործակցության սկզբունքային առանձնահատկություններն են.

- գործընկերների սեփականության միավորումը և դրա հիման վրա հիմնական կապիտալի ձևավորումը,
- ապրանքների և ծառայությունների համատեղ արտադրության ու իրացման կառավարումը,
- արտադրական և կոմերցիոն ռիսկերի համատեղ կրումը,

- հիմնադրման երկրի նորմատիվային ակտերին համապատասխան գործընկերների միջև շահույթի բաշխումը:

Ըստ առանձին հատկանիշների՝ արտադրության միջազգային կոոպերացման դրսևորման ձևերը ներկայացված են ստորև:

<i>Ղասակարգման հատկանիշները</i>	<i>Կոոպերացման բնույթը</i>
Ըստ տեսակների	Տնտեսական կոոպերացում, արդյունաբերական համագործակցություն, արտադրական կոոպերացում, գիտատեխնիկական կոոպերացում, արդյունաբերական օբյեկտների նախագծման և շինարարության կոոպերացում, իրացման ոլորտում կոոպերացում, կոոպերատիվ գործունեություն տնտեսական գործունեության այլ ոլորտներում:
Ըստ փուլերի	Նախարտադրական, արտադրական և առևտրային:
Ըստ իրականացման մեթոդի	Համատեղ ծրագրերի իրականացում, պայմանագրային մասնագիտացում, համատեղ ձեռնարկությունների ստեղծում:
Ըստ կապերի կառուցվածքի	Ներֆիրմային, միջֆիրմային, ներձյուղային, միջձյուղային, հորիզոնական, ուղղահայաց և խառը:
Ըստ տարածական ընդգրկման	Երկու և ավելի երկրների միջև, միջտարածաշրջանային, տարածաշրջանային և համաշխարհային:
Ըստ սուբյեկտների թվի	Երկկողմ և բազմակողմ:
Ըստ օբյեկտների թվի	Միառարկայական և բազմառարկայական:

2.5. Համատեղ ձեռնարկատիրության զարգացման միտումները

Համատեղ ձեռնարկությունները միջազգային ձեռնարկատիրական հարաբերություններում հարաբերականորեն նոր կազմակերպացոցիալական ձև են: Տնտեսագիտական գրականության մեջ ընդունված է «համատեղ ձեռնարկություն» կոչել օտարերկրյա գործընկերոջ հետ տնտեսական և իրավական համագործակցության այն ձևը, որի դեպքում արտադրական, գիտատեխնիկական, արտաքին առևտրային գործառնություններ իրականացնելու համար ձևավորվում է նյութական և ֆինանսական ռեսուրսների ընդհանուր սեփականություն: Համատեղ ձեռնարկությունների բնորոշ առանձնահատկությունն այն է, որ արտադրված ապրանքները և ծառայությունները հանդիսանում են ազգային և օտարերկրյա գործընկերների ընդհանուր սեփականությունը: Մեկ այլ առանձնահատկություն է այն, որ ի տարբերություն միջազգային տնտեսական համագործակցության այլ ձևերի, համատեղ ձեռնարկությունները շատ արագ են արձագանքում ընդունման, հիմնադրման երկրի փոփոխվող քաղաքական իրավիճակին: Հիմնադրման երկրի կայուն քաղաքական իրավիճակը բարենպաստ ազդեցություն է թողնում դրանց գործունեության վրա, հակառակ դեպքում օտարերկրյա կապիտալ ներդրումները սառեցվում են: Արտադրված ապրանքները վաճառվում են ինչպես հիմնադրման երկրում, այնպես էլ օտարերկրյա շուկաներում:

Համատեղ ձեռնարկությունների կազմավորման բնորոշ համագործակցությունը գործնականում հանդես է գալիս հետևյալ ձևերով.

1. գիտատեխնիկական լուծումներ + դրանց արտադրողական իրացման համար անհրաժեշտ սարքավորումներ (արդյունաբերական տեխնոլոգիաներ),
2. ընդունող երկրի բնական ռեսուրսների օգտագործման իրավունք + դրանց արդյունավետ վերամշակման տեխնոլոգիաներ,
3. ընդունող երկրի գործընկերոջ արտադրական հրապարակներ, աշխատուժ, ենթակառուցվածքներ + արտադրանքի թողարկման սարքավորումներ և տեխնոլոգիաներ,
4. երկրորդային ռեսուրսներ + դրանց կոմերցիոն ուտիլացման սարքավորումներ,
5. մարկետինգային վերլուծություն, գովազդ, առևտրային ցանց, ապրանքանիշ + արտադրության կազմակերպման տեխնոլոգիա, ֆինանսավորում և ռեսուրսներ:

Գործընկերների կողմից կատարվող ծախսերի արդյունավետությունը կախված է նրանց գործնական մասնակցությունից և համատեղ ձեռնարկությունների կառավարման հմտությունից: Ուղղվելով դեպի այլ երկրներ, օտարերկրյա կապիտալն իր առևտրային հաշվարկներում ներառում է ոչ միայն աշխատուժի արժեքը, այլև ներգրավված հողերի, օգտակար հանածոների որակը, կադրերի պրոֆեսիոնալ պատրաստվածությունը, ներքին շուկայի տեխնիկական և տեխնոլոգիական պարամետրերը, տարողունակությունը, համատեղ արտադրված արտադրանքի արտահանման հնարավորությունը երրորդ երկրներ և բոլոր այն գործոնները, որոնք կարող են ազդել շահույթի վրա: **Այսպիսով, համատեղ ձեռնարկությունները սեփականության առանձնահատուկ ձև են, որոնք ծագում են միջազգային տնտեսական համագործակցության զարգացման ընթացքում:**

Համատեղ ձեռնարկությունները լայն տարածում են ստացել աշխարհի բազմաթիվ երկրներում, այդ թվում՝ նաև զարգացած երկրներում: Դրան նպաստում են այդ երկրների համապատասխան օրենսդրական հիմքերը, որոնք ազգային տնտեսությունը գրավիչ են դարձնում օտարերկրյա կապիտալի համար: Սակայն յուրաքանչյուր երկիր, որը շահագրգռված է ներգրավելու օտարերկրյա կապիտալ, ձևավորում է դրանց խթանման սեփական համակարգը: Այսպես, Նորվեգիայում գործող համատեղ ձեռնարկությունների ստեղծման օրենսդրությունը նախատեսում է դրանցում տեղական ռեսուրսների և աշխատուժի օգտագործման գերակայություն, Իսպանիայում համատեղ ձեռնարկությունների ստեղծումը թույլատրվում է այն պայմանով, որ օտարերկրյա կապիտալի մասնակցությունը չպետք է գերազանցի հիմնադրական կապիտալի 50%-ը: Անգլիայում, Գերմանիայում, Բելգիայում և Շվեյցարիայում օտարերկրյա կապիտալ ներդրումների օրենսդրական խթանման հիմքեր գոյություն չունեն: Այդ երկրներն առաջնորդվում են այն

սկզբունքով, որ օտարերկրյա ներդրողները պետք է գործեն ազգային ներդրողներին հավասար հիմքերով: Թուրքիայում համատեղ ձեռնարկությունների կազմակերպման օրենսդրական հիմքերը խթանում են մասնավոր սեփականությունը: Միջազգային պրակտիկայում տարածված են համատեղ ձեռնարկությունների հետևյալ տեսակները.

- ա) բաժնետիրական ընկերություն, որն իրավունք ունի հայտարարագրելու անվանական կապիտալը (թողարկված բաժնետոմսերի ընդհանուր գումարը), բաշխված կապիտալը (այն բաժնետոմսերի գումարը, որոնք ծածկվելու են բաժանորդագրությամբ) և վճարված կապիտալը (բաժնետիրական ընկերության կանոնադրական կապիտալում բաժնետերերի իրական ներդրումների գումարը),
- բ) լրիվ պատասխանատվությամբ ընկերություններ, որոնց մասնակիցները ընկերության պարտավորությունների համար պատասխանատվություն են կրում իրենց պատկանող գույքով,
- գ) սահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերություններ, որոնց մասնակիցները պատասխանատու են իրենց ներդրումների չափով:

Ձևավորված հիմնադրական կապիտալը համատեղ ձեռնարկությունների ֆինանսական գործունեության հիմքն է: Այն կարող է պարբերաբար լրացվել համատեղ ձեռնարկության սեփական արտադրական կամ առևտրային գործունեությունից ստացվող շահույթի հաշվին: Համատեղ ձեռնարկությունների գործունեության կարևոր հանգամանքներից մեկը կողմերի համաձայնությամբ մշակված եկամուտների բաշխման կարգն է: Պետական հարկերի, ձեռնարկության արտադրական և սոցիալական զարգացման ֆոնդերին վճարումներ կատարելուց հետո, մնացած շահույթը, պայմանագրում նշված պայմաններին համաձայն, բաշխվում է գործընկերների միջև, փայտտիրական ընկերություններում՝ ըստ յուրաքանչյուրի գույքային մասնակցության, բաժնետիրական ընկերություններում՝ ըստ բաժնետոմսերի, իսկ պայմանագրային համաձայնագրերում՝ ըստ պայմանավորվածության:

Նոր ձեռնարկությունների ձևավորումը, գոյություն ունեցողների նշանակալից ընդլայնումը հաճախ պահանջում են խոշոր ֆինանսական ռեսուրսներ, որոնք համատեղ ձեռնարկություն ձևավորողները կարող են չունենալ: Այդ դեպքում օգնության են գալիս օտարերկրյա բանկերը: Դրանք կարող են ֆինանսավորել արդյունաբերական օբյեկտների նախագծման աշխատանքներից սկսած մինչև դրանց գործարկումը: Նախագծային ֆինանսավորումը շատ վաղուց կիրառվում է զարգացած երկրների կողմից զարգացող երկրներում ձեռնարկությունների ստեղծման գործում: Դրա էությունն այն է, որ օտարերկրյա ֆինանսական կազմակերպությունը, առանց տեղական իշխանությունների կամ բանկերի երաշխիքների, փոխառություններ է տրամադրում միայն կենսունակ ծրագրերին: Որպեսզի նման դեպքերում ընկերությունը կորուստներ չունենա, վարկատուների ֆինանսական խորհրդատուները մանրակրկիտ ուսումնասիրում են վարկառուի տնտեսական հնարավորությունները և վերահսկողությունն իրականացնում են ընդհուպ մինչև

շինարարության ավարտը: Դա երաշխավորում է նաև օբյեկտի ֆինանսական ապահովվումը և նպաստում է շինարարության արագացմանը:

Վերջին ժամանակներս զարգացող մի շարք երկրներում և հատկապես Չինաստանում տարածում է ստացել տարբեր երկրների ձեռնարկատերերի համատեղ գործունեության այնպիսի ձև, ինչպիսին է թուլինգային տիպի ձեռնարկությունների ստեղծումը: Թուլինգը ձեռնարկությունների աշխատանքի կազմակերպումն է պատվիրատուական հիմքի վրա: Դրա էությունն այն է, որ օտարերկրյա ֆիրման թուլինգային պայմանագիր է կնքում մեկ այլ երկրի գործարանի հետ, որի համաձայն՝ օտարերկրյա ֆիրման ֆինանսավորում է հունքի ներմուծումն ու վերամշակումը, ինչպես նաև վճարում է աշխատողներին: Այդ հունքից ստացված պատրաստի արտադրանքի սեփականատերը օտարերկրյա վարկատուն է, իսկ գործարանը ոչ միայն փոխհատուցում է հունքի վերամշակման ծախսերը, ստանում է շահույթ, այլև հնարավորություն է ձեռք բերում իր արտադրանքով մուտք գործելու օտարերկրյա գործընկերոջ շուկա:

Կազմակերպական տեսանկյունից համատեղ ձեռնարկությունները կարող են հանդես գալ միագործարանային և բազմագործարանային ձևերով: Միագործարանային ձևով միջազգային տնտեսական հարաբերություններին կարող են մասնակցել ինչպես փոքր, այնպես էլ միջին և խոշոր ձեռնարկությունները, իսկ բազմագործարանային ձևով՝ միայն տրեստները, կոնցեռնները, կոմբինատները և այլ արտադրական միավորումներ:

2.6. Արտադրության միջազգային մասնագիտացման և ազգային տնտեսության համալիր զարգացման հիմնահարցերը

Ինչպես հայտնի է, աշխատանքի ներքին բաժանման առաջնային նպատակը տվյալ երկրի համախառն հասարակական աշխատանքի որոշակի կառուցվածքի ձևավորումն է: Այդ կառուցվածքը ենթադրում է տնտեսության առանձին ճյուղերի միջև կապիտալ ներդրումների այնպիսի տեղաբաշխում, որպեսզի հնարավոր լինի բավարարել ազգային տնտեսության պահանջմունքները՝ երկրում առկա սահմանափակ կապիտալային, բնական և աշխատանքային ռեսուրսների նկատմամբ: Ներդրումների նպատակաուղղված տեղաբաշխման արդյունքում ձևավորվում է ազգային տնտեսությունն՝ իր բնորոշ արտադրական կառուցվածքով: Որևէ ճյուղում արտադրական գործունեության ծավալի յուրաքանչյուր լուրջ փոփոխություն կարող է հանգեցնել հասարակական աշխատանքի տեղաբաշխման մինչ այդ ձևավորված չափաքանակի փոփոխմանը, ինչպես նաև փոխել կապիտալ ներդրումների ուղղվածությունը, առանձին ճյուղերի զարգացման տեմպերը, և վերջապես՝ արտադրական կամ անհատական սպառման մակարդակները:

Աշխատանքի միջազգային բաժանման ֆունկցիոնալ նշանակությունը հանգում է նրան, որ տարբեր երկրների միջև կայուն տնտեսական կապերի

հաստատման շնորհիվ ազգային տնտեսություններում ձևավորվում են առավել բարենպաստ տնտեսական պայմաններ: Բարենպաստ պայմաններ ասելով հասկացվում է այն, որ աշխատանքի միջազգային բաժանմանը մասնակցությունը երկրին հնարավորություն է տալիս ներուժը կենտրոնացնել այն ապրանքների արտադրության վրա, որոնց արտադրության համար առկա են լավագույն հնարավորություններ, տվյալ արտադրանքի արտադրությունն ընդլայնել այնպիսի մասշտաբներով, որոնք ունակ կլինեն բավարարելու ոչ միայն տեղական բնակչության, այլ նաև գործընկեր երկրների բնակչության պահանջմունքները: Մյուս կողմից՝ այդ մասնակցությունը երկրին հնարավորություն է տալիս հրաժարվել ոչ արդյունավետ ապրանքների արտադրությունիցև դրանց սպառումն ապահովել ներմուծման հաշվին:

Այնպիսի տպավորություն է ստեղծվում, որ երկրի ներսում աշխատանքի բաժանման և աշխատանքի միջազգային բաժանման տնտեսական արդյունքները նույնն են: Իրոք, աշխատանքի հասարակական բաժանման այդ երկու ձևերն էլ իրենց ազդեցությունն են ունենում յուրաքանչյուր երկրի ազգային տնտեսության վրա, սակայն դրանով էլ նմանությունն ավարտվում է: Գործնականում այդ ազդեցության ուղղությունները միանգամայն տարբեր են: Երկրի ներսում աշխատանքի բաժանման զարգացման դեպքում ազգային տնտեսության կառուցվածքն ուղղակի է վերափոխվում, իսկ աշխատանքի միջազգային բաժանման դեպքում վերջինիս փոփոխությունները կատարվում են ոչ թե ուղղակի, այլ միջնորդավորված, այսինքն՝ ազգային տնտեսությունն աշխատանքի միջազգային բաժանման մասնակից մյուս երկրների պահանջմունքներին համապատասխանեցնելու միջոցով:

Աշխատանքի միջազգային բաժանման ազդեցությունն ազգային արտադրության կառուցվածքի վրա ի վերջո, հանգում է մասնակից երկրների արտահանմանն ուղղված արտադրության ընդլայնմանը:

Հնարավոր է այնպիսի տարբերակ, որ երկիրն արտահանումն իրականացնի տվյալ ապրանքի ներքին սպառման կրճատման հաշվին: Այս դեպքում երկիրը ևս մասնակցում է աշխատանքի միջազգային բաժանմանը, սակայն պարտադիր չէ, որ այդ մասնակցությունը հանգեցնի երկրի ազգային տնտեսության կառուցվածքի փոփոխությանը: Եթե երկիրը տվյալ տիպի արտահանումից ստացված գումարներով գնում է այլ տիպի ապրանքներ՝ ներքին պահանջմունքների բավարարման համար, ապա այդ դեպքում տվյալ երկրի տնտեսության կառուցվածքը աշխատանքի միջազգային բաժանմանը մասնակցության ազդեցության ներքո, անշուշտ, չի փոփոխվի: Այստեղ խոսքը մեկ ապրանքի սպառումը մյուսով փոխարինելու մասին է, այսինքն՝ աշխատանքի միջազգային բաժանմանը մասնակցության շնորհիվ կատարվում է պահանջմունքների դիվերսիֆիկացում: Անհատական սպառման պարզ դիվերսիֆիկացումը փոփոխում է ոչ թե ազգային տնտեսության կառուցվածքը, այլ միայն ազգային անհատական սպառման կառուցվածքը:

Եթե երկիրն արտահանումն իրականացնում է որևիցե ապրանքի անհատական սպառման կրճատման հաշվին, իսկ ստացված գումարներով մեքենաներ և սարքավորումներ է ներմուծում տնտեսության մյուս ճյուղերի զարգացման նպատակով, այդպիսի արտահանումն անպատճառ հանգեցնում է համախառն հասարակական արտադրության կառուցվածքի վերափոխմանը:

Հազվադեպ է աշխատանքի միջազգային բաժանման զարգացումը՝ անհատական սպառման կրճատման հաշվին: Ընդհակառակը, երկրներն ընդգրկվում են միջազգային տնտեսական գործընթացներում այն նպատակով, որպեսզի առկա ռեսուրսների պայմաններում հնարավորություն ունենան բավարարելու իրենց բնակչության և տնտեսության աճող պահանջմունքները:

2.7. ՉՏԱ դերը ժամանակակից աշխատանքի միջազգային բաժանման զարգացման գործում

Աշխատանքի միջազգային բաժանման հիմնական գործոնը, որը սկսած 20-րդ դարի կեսերից արմատական ազդեցություն է թողնում աշխատանքի միջազգային բաժանման բոլոր ձևերի և ուղղությունների վրա, գիտատեխնիկական առաջընթացն է: ՉՏԱ-ն առաջին հերթին հանգեցրեց արդյունաբերական զարգացած երկրներում զարգացող երկրներից ներմուծվող հումքի և պարենի ներմուծման նշանակության հարաբերական նվազեցմանը: Այն նպաստեց բնական հումքի ավելի խնայողական ծախսին, հենց զարգացած երկրներում արհեստական հումքի արտադրության ընդլայնմանը, ինչպես նաև վերջիններում բնական հումքի վրա կազմակերպվող որոշ արտադրությունների ընդլայնմանը: Գյուղատնտեսության մեջ ՉՏԱ-ն հանգեցրեց զարգացող երկրների, հատկապես Արևմտյան Եվրոպայի երկրներում, ինքնապահովմանը պարենային և գյուղատնտեսական հումքով: Այդ ամենը բավականին խարխուլեց այն հիմքը, որի վրա կառուցվում էր 20-րդ դարի աշխատանքի միջազգային բաժանումը: Աշխատանքի բաժանումն այլևս չէր կարող զարգանալ Ասիայի, Աֆրիկայի և Լատինական Ամերիկայի երկրների՝ միայն հումքի և պարենի արտադրության մեջ մասնագիտանալու ուղղությամբ:

Դրա հետ մեկտեղ ՉՏԱ ազդեցությունն առաջ բերեց զարգացած երկրների միջև աշխատանքի միջազգային բաժանման գործընթացների ինտենսիվացում: Ժամանակի ընթացքում զանգվածային ավտոմատացված արտադրության զարգացման միտումները հակասության մեջ մտան ապրանքների տեսականու բազմազանեցման և բարդացման հետագա միտումների հետ, որի հետևանքով էլ արդյունաբերական զարգացած երկրների մասնագիտացումն առանձին ապրանքների արտադրության մեջ և մնացած ապրանքների ձեռք բերումը այլ երկրներից, դարձավ անխուսափելի: Երկ-

րորդ համաշխարհային պատերազմից հետո սկիզբ առած մրցակցային պայքարը ևս նպաստեց որոշակի ապրանքատեսակների արտադրության մեջ առանձին արդյունաբերական երկրների արագընթաց մասնագիտացմանը:

Ներկայում ձևավորվել է գլոբալ արտադրության նոր կառուցվածք: Աստիճանաբար նյութական արտադրության ավանդական ճյուղերի նշանակությունը նվազում է և աճում է նոր գիտատար արտադրությունների, տեղեկատվական ոլորտի, «գիտելիքների արդյունաբերության», ծառայությունների ոլորտի դերը: Տեղի է ունենում արտադրության գիտականացում, գիտության վերաճում անմիջական արտադրողական ուժի, ինտելեկտը դառնում է գլխավոր արտադրողական ռեսուրս: Դա կարելի է ապացուցել արտադրության կառուցվածքում տեղի ունեցող փոփոխություններով: Այսպես, եթե մի շարք արդյունաբերական ավանդական ապրանքների վրա կատարվող ծախսերի կառուցվածքում հիմնական բաժինն ընկնում է հումքի և աշխատուժի վրա կատարվող ծախսերին, ապա միկրոսխեմաների արտադրության մեջ դրանք համապատասխանաբար կազմում են 1 և 12%, իսկ գիտահետազոտական և փորձակոնստրուկտորական ծախսերը հասնում են մինչև 70%-ի:

Այդ պայմաններում բարձրտեխնոլոգիական ճյուղերի և արտադրությունների մրցունակությունը չի դիտարկվում որպես միավոր ժամանակում առավելագույն արտադրանք թողարկելու ունակություն: Այժմ այն ոչ թե արդեն յուրացված ապրանքների մեծ քանակություն արտադրելու կարողություն է, այլ մրցակիցներից ավելի արագ, շուկայի փոփոխվող պահանջներն անընդհատ բավարարող, սկզբունքորեն նոր ապրանքներ արտադրելու ունակություն:

Մրցունակության ցուցանիշներեն դառնում «միավոր ժամանակում նոր ապրանքների քանակությունը», «շուկա մուտք գործող նոր ապրանքների վրա ծախսվող ժամանակը» և այլն: Որպես մրցունակության անուղղակի գնահատման չափանիշ այս դեպքում կարող է ծառայել ֆիրմայի, ամբողջությամբ երկրի շուկայական դիրքը, օրինակ՝ ապրանքի վաճառքի տեսակարար կշռի դինամիկան:

ԳՏԱ պայմաններում տեղի է ունենում միջազգային արդյունաբերական կապիտալի սերտաճում միջազգային բանկային խմբերի հետ՝ վերազգային կամ բազմազգային կորպորացիաների տեսքով: Դա ավանդական այնպիսի երևույթներին, ինչպիսին կապիտալի արտահանումն է, հաղորդում է նոր գծեր:

Բացի շահույթի ստացման նախկին շարժառիթներից, ի հայտ են եկել նորերը, որոնք կապված են մեկ երկրում նվաճած գիտատեխնիկական առավելություններն այլ երկրներ և տարածաշրջաններ փոխանցելու հնարավորության հետ՝ դրանցում ամրապնդվելու և, միաժամանակ, սեփական երկրում մրցակցային դիրքերն ուժեղացնելու նպատակով:

Անցումն արտադրության զարգացման առավելապես հարաճուն ուղուն կանխորոշեց արտադրողական ուժերի որակական տեղաշարժերը, իսկ արտադրության մի շարք ճյուղերում և ոչարտադրողական ոլորտներում՝ տեխնոլոգիական հեղաշրջումը: ՉՏԱ ավելի ու ավելի անմիջական և օրգանական համաձուլումը արտադրության հետ թույլ է տալիս եզրակացնել դրանոր որակական աստիճանական վերակերպման մասին, որը կարելի է բնութագրել որպես գլոբալ տեղեկատվական-տեխնոլոգիական հեղաշրջում:

Այդ հեղաշրջումն ի հայտ է գալիս հետևյալ ձևերով.

- էլեկտրոնային-հաշվողական տեխնիկայի արագընթաց զարգացում, միկրոպրոցեսորների լայնորեն կիրառում,
- անցում ռեսուրսա- և էներգախնայողական տեխնոլոգիաներին, էներգիայի ոչ ավանդական աղբյուրների դերի բարձրացմանը,
- անցում նոր կոնստրուկցիոն նյութերին և ավանդական նյութերի որակական բնութագրիչների կտրուկ բարելավմանը,
- ավանդական և ոչ ավանդական կենսաբանության նորագույն նվաճումների արդյունաբերական կիրառում:

Այդ գործընթացներում որոշիչ դեր է խաղում գլոբալ տեղեկատվական համակարգի ձևավորումը: Այդ դեպքում կապի տարբեր տեխնոլոգիաների և համակարգչային տեխնոլոգիաների միջև առկա սահմանները վերանում են, դրանք ավելի են սերտաճում միասնական և ամբողջական տեղեկատվական համակարգի մեջ:

Աշխատանքի միջազգային բաժանման ծանրության կենտրոնը տեղափոխվում է դեպի գիտատեխնիկական նվաճումների, արտադրական փորձի և այլ նոու-հաունների կողմը:

Բնական է, որ նման իրավիճակում պահպանվում է նաև այն տեղը, որը զբաղեցնում են աշխատանքի միջազգային բաժանման հին ձևերը (հանքային ռեսուրսների մատակարարում, գյուղատնտեսական մթերքների փոխանակություն): Միաժամանակ դրանց հարաբերական նշանակությունը նվազում է: Նոր տեխնոլոգիաները ծնունդ են տալիս նոր որակի տնտեսական կապերին: Դրանք ուղղված են ռեսուրսների խնայողությանը, արտադրության և սպառման անհատականացմանը և մասնագիտացմանը: Աշխատանքի միջազգային բաժանման նոր ձևերի ամբողջական արդյունքը բոլոր ռեսուրսների խնայողությունն է:

Այսպիսով, ՉՏԱ բնութագրիչ գիծը դրա գլոբալ բնույթն է, որը բացառում է տեխնոլոգիական առաջընթացի տեղային, լոկալ ազդեցությունը առանձին երկրի կամ երկրների խմբի վրա: ՉՏԱ զարգացման հիմքում հիմնարար գիտությունների նվաճումներն են, որոնց տարածումը հնարավոր չէ վերահսկել: Երկրների միջև գոյություն ունեցող գիտատեխնիկական խզումը ժամանակի ընթացքում աստիճանաբար հաղթահարվում է: Ազգային գիտատեխնիկական ներուժի զարգացման սկզբնական փուլում բացառիկ կարևոր դեր են խաղում տեխնոլոգիաների «նմանակող» փոխառությունները: Դրա

էութիւնը այն է, որ բարձր տեխնոլոգիաները, որպէս կանոն, շրջանառվում են առավելապէս արդյունաբերական զարգացած երկրների միջև: Միջին և ցածր տեխնոլոգիաները, որոնք զարգացած երկրների համար էական արժեք չեն ներկայացնում, վաճառվում են տարբեր զարգացող երկրներում, որոնց համար դրանք համարվում են նոր: Նման քաղաքականություն իրականացնում են վերազգային կորպորացիաները: Տեխնոլոգիաների նման փոխանցումների սկզբունքային առանձնահատկությունը զարգացող երկրներին ԳՏԱ գործընթացների մեջ ներգրավելն է: ԳՏԱ ազդեցությամբ զարգացած և զարգացող երկրների միջև ստեղծվում են ինչպէս տնտեսական, այնպէս էլ գիտատեխնիկական փոխհարաբերություններում առկա հակասությունների հաղթահարման պայմաններ:

2.8. Աշխատանքի միջազգային բաժանման դասական և արդի տեսությունները

Աշխատանքի բաժանման հիմնախնդիրը եղել է դեռևս անտիկ աշխարհի մտածողների, օրինակ Քսենոփոնի ուշադրության կենտրոնում, ով աշխատանքի բաժանման նշանակությունը տեսնում էր աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման մեջ, իսկ Պլատոնը աշխատանքի բաժանումը համարում էր հասարակության շերտավորման պատճառ:

Աշխատանքի միջազգային բաժանման վերաբերյալ տեսությունները կարելի է դասակարգել երկու խմբի մեջ`

1. տեսություններ, որոնք երկրների միջազգային մասնագիտացումը բացատրում են արտահանվող ապրանքների արտադրության համեմատաբար ցածր ծախսերով,
2. տեսություններ, որոնք երկրների միջազգային մասնագիտացման հիմքում տեսնում են որոշակի ապրանքների արտադրության գծով առանձին ֆիրմաների մենաշնորհային առավելությունները:

Աշխատանքի միջազգային բաժանման գիտական տեսության հիմնադիրները դասական քաղաքատնտեսության ներկայացուցիչներն են` Ա. Սմիթը, Դ. Ռիկարդոն, Մ. Թորենսը, Զ. Ս. Միլը: Աշխատանքի միջազգային բաժանման գիտական տեսության մեջ դասականների գլխավոր նվաճումը արտադրության համեմատական ծախսերի տեսությունն է, որի հիմքում արտադրության պայմաններում երկրների միջև գոյություն ունեցող տարբերություններն են: Դրան համապատասխան, ենթադրվում էր, որ ցանկացած երկրում, ցանկացած պայմաններում սկզբունքորեն հնարավոր է կազմակերպել ցանկացած ապրանքի արտադրություն: Ինչպէս Սմիթն է պնդում, «խաղող կարելի է աճեցնել նաև Շոտլանդիայում, սակայն ծախսերը կլինեն հսկայական, իսկ արդյունքը` հազիվ թէ որակյալ»: Այս կամ այն ապրանքների արտադրության ծախսերի համեմատումը թույլ է տալիս եզրակացնել,

որ բոլոր տիպի ապրանքների արտադրության փոխարեն, որոնց նկատմամբ կա պահանջմունք, պետք է և շահավետ է կենտրոնանալ այն ապրանքների արտադրության վրա, որի դեպքում ծախսերը նվազագույն են: Այդ ապրանքների արտադրության մասնագիտացումը թույլ է տալիս մնացած ապրանքները ձեռք բերել արտաքին շուկաներում՝ փոխանակության միջոցով: Համեմատական ծախսերի տեսությունն ապացուցում է մասնագիտացման առավելությունները ոչ միայն այն դեպքում, երբ երկիրն ունի այս կամ այն ապրանքների արտադրության բացարձակ առավելություն, այլ նույնիսկ այն պայմաններում, երբ այդպիսի առավելությունը բացակայում է:

Աշխատանքի միջազգային բաժանման արդիականացման տեսությունները ևս ներկայացված են երկու խմբերում.

1. «փոխկապվածության» հայեցակարգի տարբերակներ,
2. աշխատանքի միջազգային բաժանման գոյություն ունեցող մոդելների վերակառուցման հստակ առաջարկներ:

Փոխկապվածության հայեցակարգի գաղափարը 1970-ական թվականների կեսերին ստացավ առավել մեծ տարածում: Այն դրվեց «աշխատանքի միջազգային նոր բաժանման» տեսության, ինչպես նաև մի շարք զարգացած երկրների և միջազգային կազմակերպությունների պաշտոնական դոկտրինաների հիմքում: «Փոխկապվածության» հայեցակարգի հիմնադիրներից մեկը հոլանդացի տնտեսագետ Կ. Նուվենհուզեն է, ով իր գաղափարների հիմնավորման համար դիմում է աշխարհի երկրների տնտեսական համագործակցության համար ընդհանուր բնապահպանական գործոններին: Դրանք են.

1. շրջակա միջավայրի անկայունությունը,
2. երկրի բնական ռեսուրսների սահմանափակությունն ու սպառելիությունը:

Քանի որ, ինչպես նկատում է Կ. Նուվենհուզեն, զարգացած երկրները զարգացողներից կախված են հումքի, իսկ զարգացողները զարգացած երկրներից՝ նոր տեխնիկայի, տեխնոլոգիաների առումով, ուստի այդ երկրները գտնվում են փոխադարձ կախվածության, «փոխադարձ ճնշման» մեջ: Հենց նման իրավիճակից ելնելով էլ, ըստ նրա, անհրաժեշտ է կառուցել աշխատանքի միջազգային բաժանումը: Այս տեսությունը սուր քննադատության ենթարկվեց Ռուսաստանում և այլ երկրներում:

Մեկ այլ տնտեսագետ, Հարվարդի համալսարանի պրոֆեսոր Ռ. Կուպերը նույնպես դիմում է փոխկապվածության գաղափարին՝ դիտարկելով այն տարբեր ասպեկտներով: Ըստ Կուպերի գոյություն ունեն փոխկապվածության չորս ձևեր՝

1. կառուցվածքային, երբ երկրներն այնքան փոխկապված են և բաց, որ մի երկրի տնտեսությունում տեղի ունեցող փոփոխություններն անմիջապես ազդում են մյուսների վրա,
2. տնտեսական քաղաքականության ոլորտում նպատակների փոխկապվածություն,

3. տնտեսական զարգացման արտաքին գործոնների փոխկապվածություն,

4. քաղաքական փոխկապվածություն:

Որոշ վերապահումներով այս տեսությունը բավականին դրական և հստակ է ներկայացնում երկրների փոխկապվածության աճող միտումները:

Փոխկապվածության տեսությունները, սակայն, կրում են բավականին ընդհանրական բնույթ, սակայն դրանք դրվեցին գոյություն ունեցող աշխատանքի միջազգային բաժանման «արդիականացման» հիմքում:

ԱՄՔ արդիականացման հիմնական գաղափարն այն է, որ զարգացող երկրներին խորհուրդ է տրվում հրաժարվել հովանավորչական քաղաքականությունից և բաց անել դռները օտարերկրյա կապիտալի առջև: Մի շարք զարգացող երկրներ այդպես էլ վարվեցին՝ հայտարարելով «բաց դռների», «տնտեսության բացության» քաղաքականության մասին, ձևավորելով բազմաթիվ համատեղ ձեռնարկություններ, կազմակերպելով ազատ ձեռնարկատիրության գոտիներ և այլն: Այդ առումով հատկապես աչքի ընկան Արևելյան Ասիայի և Լատինական Ամերիկայի նոր արդյունաբերական երկրները: Դրան զուգահեռ, այդ երկրներն ամբողջությամբ չհրաժարվեցին նաև հովանավորչությունից, որը կիրառում էին անհրաժեշտության դեպքում:

«Հարավի» երկրներում հովանավորչության թուլացմանն ուղղված արևմուտքի տնտեսագետների և քաղաքական գործիչների կոչին ի պատասխան, այդ երկրները սկսեցին զարգացած երկրներից պահանջել իրենց նկատմամբ կիրառել նույն մոտեցումները, հաճախ նաև պահանջում էին տարաբնույթ արտոնություններ:

Այսպիսով, արդյունաբերական զարգացած երկրների տնտեսագետների տեսանկյունից ո՞րն է աշխատանքի միջազգային բաժանման «նոր» և «արդիականացված» գաղափարների գործնական իմաստը:

Հիմնական իմաստը զարգացող երկրների նոր ճյուղային ուղղվածության հաստատումն է: Դրանց առաջարկվում է կողմնորոշվել դեպի աշխատատար, նյութատար, ստանդարտ ապրանքների արտադրություն և արտահանում, որոնք առաջին հերթին պետք է բավարարեն զարգացած երկրների պահանջները: Արդյունաբերական զարգացած երկրները պետք է իրենց հերթին հետաքրքրությունները կենտրոնացնեն տնտեսության այն ճյուղերում, որտեղ բարձր է որակյալ աշխատուժի բաժինը և հատկապես ինտենսիվ է գիտատեխնիկական առաջընթացը:

Այդ տեսությունը հետևողականորեն իրացվում է զարգացած և զարգացող երկրների գործնական հարաբերություններում: Այսպես, զարգացող երկրներում ներդրվող օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների ընդհանուր ծավալում վերամշակող արդյունաբերության մեջ կատարվող ներդրումներն աճում են, տեղի է ունենում նաև «կեղտոտ» արտադրությունների տեղաշարժ դեպի զարգացող երկրներ:

Ճյուղային մասնագիտացումը տեղի է ունենում եռաստիճան սխեմայով.

1. զարգացած երկրները մասնագիտանում են բարձրտեխնոլոգիական, գիտատար ու կապիտալատար ապրանքների արտադրության մեջ,
2. նոր ինդուստրիալ երկրները հիմնականում արտադրում են այնպիսի ապրանքներ, որոնց համար պահանջվում է համեմատաբար որակյալ աշխատուժ և ժամանակակից տեխնոլոգիաներ,
3. զարգացող երկրներից պակաս զարգացածները շեշտը դնում են աշխատատար ապրանքների, համաշխարհային շուկա հումք արտահանելու վրա:

Աշխատանքի միջազգային բաժանման ժամանակակից հայեցակարգերի, դրանց արդիականացման առաջարկվող մոտեցումների վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ իրականում արտադրողական ուժերի զարգացման ներկա մակարդակում զարգացած և զարգացող երկրների միջև ձևավորվել է միջազգային մասնագիտացման և կոոպերացման նոր տիպ:

Հարցեր և առաջադրանքներ

1. **Տնտեսագիտությունը մշակել է աշխատանքի միջազգային բաժանման դասակարգում՝ ըստ երեք տիպերի: Դրանք են՝**
 - ✓ աշխատանքի ընդհանուր, մասնակի և եզակի բաժանումը
 - ✓ աշխատանքի արտադրական, մասնակի և եզակի բաժանումը
 - ✓ աշխատանքի ընդհանուր, տարածքային և եզակի բաժանումը
 - ✓ աշխատանքի ընդհանուր, մասնակի և միջանկյալ բաժանումը
2. **Աշխատանքի եզակի բաժանման դեպքում տեղի է ունենում**
 - ✓ ըստ արտադրության ոլորտների աշխատանքի բաժանում
 - ✓ միջճյուղային աշխատանքի բաժանում
 - ✓ աշխատանքի ներճյուղային կամ դետալային բաժանում
 - ✓ տեխնոլոգիական մասնագիտացու
3. **Մինչև 20-րդ դարի սկիզբը արդյունահանող արդյունաբերության ճյուղերի արտադրանքը կազմում էր համաշխարհային արտահանման**
 - ✓ 62%-ը
 - ✓ 52%-ը
 - ✓ 72%-ը
 - ✓ 42%-ը
4. **Արտադրության միջազգային մասնագիտացման հիմնական ձևերն են՝**
 - ✓ առարկայական մասնագիտացումը
 - ✓ դետալային մասնագիտացումը
 - ✓ տեխնոլոգիական կամ փուլային մասնագիտացումը
 - ✓ բոլոր պատասխանները ճիշտ են
 - ✓ բոլոր պատասխանները սխալ են
5. **Ըստ կառուցվածքի արտադրության միջազգային կոոպերացումը լինում է**
 - ✓ ներֆիրմային

- ✓ արտատնտեսական
- ✓ արտադրողական
- ✓ միջգերատեսչական

6. Սկսած 20-րդ դարի կեսերից աշխատանքի միջազգային բաժանման հիմնական գործոնը՝

- ✓ գիտատեխնիկական առաջընթացն է
- ✓ տարածաշրջանային տնտեսական ինտեգրացիան է
- ✓ երկրների համագործակցության խորացումն է
- ✓ աշխատուժի միջազգային միգրացիան է

Գ Լ ՈՒ Խ 3

Համաշխարհային տնտեսությունը որպես միջազգային տնտեսական հարաբերությունների զարգացման առաձնահատուկ փուլ

3.1. Համաշխարհային տնտեսության էությունը և տարբեր մեկնաբանությունները

21-րդ դարի սկիզբը բնութագրվում է ոչ միայն առանձին երկրների, ամբողջությամբ համաշխարհային տնտեսության տնտեսական գործունեության մասշտաբների հետագա ընդլայնմամբ, այլև տարբեր երկրների տնտեսական կապերի և աշխատանքի միջազգային բաժանման խորացմամբ: Ժամանակակից համաշխարհային տնտեսության ձևավորումն օբյեկտիվորեն պայմանավորված է արտադրության և աշխատանքի միջազգային բաժանման զարգացման օրինաչափություններով, վերարտադրության ամբողջական գործընթացին ավելի մեծ թվով երկրների ներգրավմամբ, արտաքին առևտրի՝ որպես տնտեսական աճի կարևորագույն գործոնի դերի բարձրացմամբ: Գործնականում գոյություն չունի որևէ երկիր, որ ներգրավված չլինի միջազգային տնտեսական հարաբերությունների համակարգում:

Համաշխարհային տնտեսությունը բարդ համակարգ է: Այն ներառում է տարբեր պետությունների նյութական և հոգևոր բարիքների արտադրությունը, բաշխումը, փոխանակությունն ու սպառումը: Համաշխարհային վերարտադրության այս փուլերից յուրաքանչյուրը, ինչպես գլոբալ մակարդակով, այնպես էլ առանձին պետության առումով՝ կախված այդ երկրի տեղից և դերից, ազդում է ամբողջ համաշխարհային տնտեսության զարգացման ընդհանուր օրինաչափությունների վրա:

Ժամանակակից տնտեսագիտական գրականության մեջ «համաշխարհային տնտեսություն» հասկացության բնութագրման միասնական մոտեցում գոյություն չունի: Առավել հաճախ հանդիպում է համաշխարհային տնտեսության այն մեկնաբանությունը, որտեղ վերջինս բնութագրվում է որպես ազգային տնտեսությունների ամբողջություն, որոնք միմյանց հետ կապված են աշխատանքի միջազգային բաժանմամբ, տարաբնույթ տնտեսական կապերի համակարգով: Ըստ Լոմակինի՝ համաշխարհային տնտեսությունն ազգային տնտեսությունների ամբողջություն է, որոնք փոխկապակցված են աշխատանքի միջազգային բաժանմամբ, տնտեսական ու քաղաքական հարաբերությունների համակարգով¹: Ա.Ս. Բուլատովը համաշխարհային տնտեսությունը բնութագրում է նեղ և լայն առումներով: Լայն առումով համաշխարհային տնտեսությունը դիտարկվում է աշխարհի բոլոր ազգային տնտեսու-

¹ Ломакин В. К., Мировая экономика, М., ЮНМТИ, 2002, стр. 10.

թյունների միագումար, իսկ նեղ առումով՝ ազգային տնտեսությունների միայն այն մասի ամբողջություն, որոնք փոխազդեցությունների մեջ են արտաքին աշխարհի հետ²:

Այլ սահմանումների համաձայն՝ համաշխարհային տնտեսությունն ազգային տնտեսությունների ամբողջությունն է, որոնք փոխազդում են շուկայական տնտեսության տարբեր՝ մակրո- և միկրոմակարդակներում և հենվելով մրցակցության կանոնների ու չափանիշների վրա՝ ապահովում են հիմնարար երկրների ազգային շահերը ու գերակայությունները³:

Տնտեսագետների մեկ այլ խումբ համաշխարհային տնտեսությունը ներկայացնում է և՛ որպես միջազգային տնտեսական հարաբերությունների համակարգ, և՛ որպես ազգային տնտեսությունների ամբողջություն: Օրինակ Ե. Ավդոկուշինը պնդում է. «Ժամանակակից համաշխարհային տնտեսությունը գլոբալ տնտեսական օրգանիզմ է, ազգային տնտեսությունների ամբողջություն, որոնց միջև փոխկապվածությունն ու փոխազդեցությունները միջնորդավորված են միջազգային տնտեսական հարաբերություններով և ենթարկվում են շուկայական տնտեսության օբյեկտիվ օրենքներին»⁴: Կուզյակինը և Սենիչևը համաշխարհային տնտեսությունը բնութագրում են որպես միջազգային տնտեսական հարաբերությունների համակարգ և ազգային տնտեսությունների այնպիսի ճյուղերի ու ոլորտների բազմություն, որոնք ընդգրկված են աշխատանքի միջազգային բաժանման մեջ, մասնակցում են միջազգային փոխանակությանը և կախված են դրանից⁵:

Ժամանակակից համաշխարհային տնտեսությունը հաճախ նույնացվում է միջազգային տնտեսության հետ և այն դիտվում է որպես աշխարհի բոլոր երկրների միասնություն, որտեղ կարևորը հասուն շուկայական տնտեսության առկայությունն է և ուղղվածությունը դեպի գիտատեխնիկական առաջընթացը⁶:

Մի շարք արևմտյան հետազոտողներ կարծում են, որ համաշխարհային տնտեսությունը ներառում է առևտուրը, ֆինանսական հարաբերությունները, կապիտալի և աշխատուժի վերաբաշխումը: Սակայն նման տեսակետը համաշխարհային տնտեսական համակարգից դուրս է թողնում արտադրության գործընթացը, ինչը մեծ չափերով պայմանավորում է միջազգային տնտեսական փոխկապվածությունները:

Այնուհանդերձ, գործնականում, բոլոր հետազոտողներն ընդունում են, որ.

- ա) համաշխարհային տնտեսությունը համակարգ է, որը բնութագրվում է բաղկացուցիչ տարրերի բազմաքանակությամբ, աստիճանակարգությամբ և կառուցվածքայնությամբ,

² Мировая экономика, Учебник, под ред. А.С. Булатова, М., Юристь, 2003, стр. 30.

³ Халевиная Е.Д., Крозе И., «Мировая экономика», Учебник, М., Юристь, 1999, стр.16.

⁴ Авдокушин Е.Ф., Международныеэкономическиеотношения, Учебник, М., Юристь, 1999, стр. 22.

⁵ Кузякин А.П., Семичев М.А., Мировая экономика, Учебное пособие, М., ТК, Велби, Проспект, 2003, стр. 68.

⁶ Кудров В.М., Мировая экономика, Учебник, М., Изд-во БЕК, 1999.

բ) համաշխարհային տնտեսության կարևորագույն և հիմնարար տարրը ազգային տնտեսությունն է,

գ) համաշխարհային տնտեսության տարրերը փոխկապակցված են և փոխապայմանավորված:

Այդ առումով, ավելի ընդհանրական և ընդունելի կարելի է համարել ռուս տնտեսագետ Ռ. Խասբուլատովի ներկայացրած սահմանումը, ըստ որի «Համաշխարհային տնտեսությունը մշտական շարժնթացի մեջ գտնվող ազգային տնտեսությունների ամբողջությունն է, որոնք տնօրինում են անընդհատ զարգացող տնտեսական կապերի և համապատասխանաբար բարդ փոխազդեցությունների, ենթարկվում են շուկայական տնտեսության օբյեկտիվ օրենքներին, որոնց արդյունքում ձևավորվում է ծայրահեղ հակասական, բայց միևնույն ժամանակ ավելի կամ պակաս ամբողջական համաշխարհային տնտեսական համակարգ»: Այսպիսով, համաշխարհային տնտեսության ձևավորման օբյեկտիվ նախադրյալը շուկայական միասնական տարածքի ձևավորումն է, որն էլ ստեղծեց ազգային տնտեսությունների փոխկապվածության խորացման իրական հնարավորություն:

Ներկայումս գործածության մեջ է դրվել մեկ այլ ձևակերպում՝ «Ժամանակակից համաշխարհային տնտեսություն»: Այն օգտագործվում է այնպիսի նոր երևույթի բնութագրման նպատակով, որը ծագել է «հին համաշխարհային տնտեսության ընդերքից»: Ժամանակակից համաշխարհային տնտեսությանը բնորոշ են երկրների առանձին խմբերին և տարածաշրջաններին հատուկ անհամաչափ զարգացման օրինաչափությունները, սրվող մրցակցային պայքարը, զարգացած տարածաշրջաններում կապիտալի և գիտատեխնիկական ներուժի համակենտրոնացումը:

Համաշխարհային տնտեսությունը ազգային տնտեսությունների ամբողջություն լինելով հանդերձ, դրանց պարզագույն միագումարը չէ, այլ դրսևորվում է որպես բարդ համակարգ՝ իր որոշակի կառուցվածքով և զարգացման տրամաբանությամբ: Այն հսկայական տնտեսական դաշտ է, որտեղ աշխատանքի միջազգային բաժանման խորացման պայմաններում երկրների միջև իրականացվում է սերտ, փոխապայմանավորված տնտեսական գործունեություն: 2013 թ. վերջերին աշխարհի 250-ից ավելի երկրներում, որտեղ բնակվում է ավելի քան 6, 6 մլրդ մարդ, արտադրվել է 74.4 տրլն դոլար համախառն ներքին արդյունք: Եթե 19-րդ դարի կեսերին համաշխարհային ապրանքաշրջանառության ծավալը կազմում էր մոտավորապես 15 մլրդ դոլար, ապա 2013 թ. այն կազմել է 18.4 տրլն դոլար: Համաշխարհային ֆինանսական ճգնաժամի ազդեցությամբ 2009 թ. համաշխարհային արտահանումը կրճատվել էր 12%-ով, իսկ 2010 թ. գրանցվեց համաշխարհային արտահանման 14.5% աճ⁷: 2011 և 2012 թվականներին համաշխարհային առևտրի աճի տեմպերը համապատասխանաբար կազմել են 5.5 և 2.5%: Վերջին միտումը պահպանվել է նաև 2013 թ.:

⁷ WTO, World Trade Report 2011, p. 22:

3.2. Համաշխարհային տնտեսության ձևավորման փուլերը և արդի միտումները

Ժամանակակից համաշխարհային տնտեսության էությունը, հիմնական գծերը և միտումները բացահայտելու առումով կարևոր նշանակություն ունի դրա ձևավորման և զարգացման փուլերի ճանաչումը: Համաշխարհային տնտեսության ձևավորման ու զարգացման, դրանում ազգային տնտեսությունների աստիճանական ներգրավման գործընթացի վերլուծության առումով ևս միջազգային տնտեսագիտության մասնագետների միջև միասնական կարծիք չի ձևավորվել: Որոշ հետազոտողներ, համաշխարհային տնտեսության ձևավորման գործընթացը բաժանում են մինչև 9 փուլերի՝ նույնիսկ առաջին փուլը համարելով Հռոմեական կայսրության ծաղկման ժամանակաշրջանը: Մյուսները համաշխարհային տնտեսության փուլային զարգացումը դիտարկում են սկսած 19-րդ դարի վերջերից: Կարծում ենք, որ համաշխարհային տնտեսության ձևավորման և զարգացման շարժընթացի վերլուծության համար պետք է կարևորվեն ազգային տնտեսությունների հարաճուն փոխհարաբերությունները, դրանց փոխազդեցությունը, որոնք էլ իրենց հերթին առաջին պլան են մղում դրանցում շուկայական տնտեսության օբյեկտիվ հիմքերի առկայության հարցը: Այդ տեսանկյունից առավել ընդունելի է ռուս տնտեսագետ Ի. Սպիրիդոնովի մոտեցումը, ով համաշխարհային տնտեսության ձևավորումն ու զարգացումը դիտարկում է երեք փուլերի կտրվածքով:

Առաջին փուլն ընդգրկում է 19-րդ դարի վերջերից մինչև 20-րդ դարի 20-30-ական թվականները, որի ընթացքում դեռևս նոր ձևավորված համաշխարհային տնտեսական կապերում, կապված Առաջին համաշխարհային պատերազմի հետևանքների վերացման հետ, դրսևորվեցին խորը ճգնաժամային երևույթներ: Առաջին համաշխարհային պատերազմից հետո երկրների ջանքերը, քիչ թե շատ ամբողջական համաշխարհային տնտեսական համակարգ ձևավորելու ուղղությամբ, արդյունք չտվեցին՝ կապված նաև 1917 թ. Ռուսաստանում իրականացված Հոկտեմբերյան հեղափոխության և քաղաքական իրավիճակի փոփոխության հետ: Արևմուտքի երկրների կողմից տնտեսական շրջափակման հետևանքով Ռուսաստանը դուրս մղվեց համաշխարհային տնտեսական կապերից: «Մեծ դեպրեսիայի» տարիները համաշխարհային տնտեսության սոցիալ-տնտեսական իրավիճակը դարձրին էլ ավելի անկայուն: Այդ ժամանակահատվածում ձևավորվեց նաև տնտեսության սոցիալիստական համակարգը: Այսպիսով, համաշխարհային տնտեսությունը բաժանվեց երկու հակադիր՝ կապիտալիստական և սոցիալիստական համաշխարհային համակարգերի, հետևաբար և երկու հակադիր շուկաների, որոնցից յուրաքանչյուրը զարգանում էր իրեն ներհատուկ օրենքներով և օրինաչափություններով:

Ջարգացող երկրները չէին մտնում ո՛չ կապիտալիստական, ո՛չ սոցիալիստական տնտեսական համակարգերի մեջ, դրանք համարվում էին երրորդ աշխարհի, ժայրամասային (պերիֆերային) երկրներ:

Այս փուլում համաշխարհային տնտեսության ճյուղային կառուցվածքում գերակշռում էր գյուղատնտեսական արտադրության, իսկ արդյունաբերության մեջ՝ թեթև և սննդի արդյունաբերության արտադրանքը:

Համաշխարհային տնտեսության զարգացման **երկրորդ փուլը** ներառում է 20-րդ դարի 40-ականների վերջերից մինչև 80-ական թվականները: Այս ժամանակահատվածը բնութագրվում է երկրների կողմից ձեռնարկատիրական կապիտալի արտահանման ակտիվացմամբ, որի ընթացքում ազգային տնտեսությունների սահմաններից դուրս արտադրության կազմակերպման աճը համաշխարհային տնտեսության կազմակերպատնտեսական պարամետրերի վրա ունեցավ էական ազդեցություն: Արտադրողական կապերում հիմնական գործոնը դարձան վերազգային կորպորացիաները: Սրանք ստեղծեցին միջազգային արտադրական այնպիսի համալիրներ, որոնք ներառում էին ապրանքների արտադրությունը, դրանց իրացումը, հաշվարկները և վարկավորումը:

Համաշխարհային տնտեսության մեջ այդ ժամանակահատվածում տեղի ունեցան շատ կարևոր տնտեսական գործընթացներ, որոնցից կարելի է առանձնացնել հետևյալները: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո ԱՄՆ տնտեսական հզորությունը կտրուկ ուժգնացավ: ԱՄՆ-ն ակտիվացրեց իր օգնությունները՝ նպաստելով Արևմտյան Եվրոպայի տնտեսական վերածննդին: Մարշալի պլանի ավարտից հետո և գաղութային տերությունների անկմանը զուգահեռ, օգնության ծրագրերը սկսեցին ուղղվել զարգացող երկրներ՝ վերջիններիս Արևմուտքի երկրների հետ փոխհարաբերությունների մեջ ներգրավելու նպատակով: 1960-ական թվականներին, գաղութային համակարգի փլուզումից հետո զարգացող երկրները ներքաշվեցին միջազգային տնտեսական կապերի մեջ և մինչև այժմ համաշխարհային տնտեսությունում ունեն իրենց ուրույն տեղը:

1950-60-ական թվականներին Ամերիկայի Միացյալ Նահանգների և մյուս կապիտալիստական առաջատար երկրների տնտեսական կապերը սերտացան, սակայն յուրաքանչյուր առանձին վերցրած երկրի տնտեսական զարգացման մակարդակը բավականաչափ չմոտեցավ ԱՄՆ տնտեսական մակարդակին: Դրա հետ մեկտեղ, ԱՄՆ համընդհանուր տնտեսական առաջնայնությունը նրան վերածեց բազմաբևեռ համակարգի:

1970-80 ական թվականներին համաշխարհային տնտեսության ճգնաժամային շրջանը չուղեկցվեց տնտեսական ավտարկիայի միտումներով, ինչպես տեղի ունեցավ 1920-30-ականներին: Ընդհակառակը, արտաքին տնտեսական կապերը շարունակեցին պահպանել ընդլայնման և խորացման միտումները: Այսպես, արդյունաբերական զարգացած երկրների արտահանման քվոտան 1960-80-ական թվականների ընթացքում ոչ միայն չնվազեց, այլ նույնիսկ մեծացավ՝ 11%-ից հասնելով 21%-ի, իսկ զարգացող երկրներում 18%-ից բարձրացավ մինչև 26%-ի մակարդակը:

Համաշխարհային տնտեսության զարգացման նոր՝ **երրորդ փուլի սկիզբը** կարելի է համարել 20-րդ դարի վերջին տասնամյակը: Սոցիալիստական համակարգի փլուզումից հետո ԽՍՀՄ, Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի երկրներում իրականացվող բարեփոխումներից հետո համաշխարհային տնտեսությունը ձեռք բերեց միասնական, ամբողջական համակարգին բնորոշ գծեր: Մեծացան աշխարհագրական տարածքների յուրացման, միջազգային, մի շարք դեպքերում նաև համերկրային արտադրողական ուժերի ձևավորման հնարավորությունները, ուժեղացան երկրների փոխազդեցությունն ու փոխկախվածությունը: Ներկայումս Արևելյան Եվրոպայի երկրներում տեղի են ունենում արևմուտքի երկրներին համարժեք տնտեսական և քաղաքական գործընթացներ: ԽՍՀՄ փլուզումից հետո սոցիալիստական նախկին համակարգի երկրներում իրականացվում են տնտեսական բարեփոխումներ, որոնց նպատակը տնտեսավարման շուկայական պայմանների ձևավորումն է և համաշխարհային տնտեսությանն ավելի խորը ինտեգրվելը: Համաշխարհային տնտեսության զարգացման նոր փուլը կարող է իր հաղթարշավն ավարտել երկրների միջև տնտեսական կապերի էլ ավելի ակտիվացմամբ, դրանց տնտեսական և քաղաքական կառուցվածքների միասնության ուժեղացմամբ: Այսօր համաշխարհային տնտեսական համալիրը բնութագրվում է երկրների միջև փոխհարաբերությունների ու փոխազդեցությունների էվոլյուցիայի որակական նոր մակարդակով, որն էապես տարբերվում է մարդկային քաղաքակրթության նախորդ ժամանակաշրջաններից: Այն անմիջականորեն կապված է և՛ զարգացած երկրների աննախադեպ առաջընթացի, և՛ այնպիսի գլոբալ գործոնների ազդեցությունների հետ, ինչպիսիք են մշտապես ծավալվող գիտատեխնիկական առաջընթացը, դրա նվաճումների ներդրման ոլորտների ընդլայնումը, տնտեսական կյանքի ավելի ու ավելի խորացող միջազգայնացումը, աշխարհի ամենատարբեր տարածաշրջաններում ձգնաժամային իրավիճակների բռնկումները:

Այնուամենայնիվ, ժամանակակից համաշխարհային տնտեսությունը չենք կարող որակել որպես «համասեռ տնտեսական օրգանիզմ»: Դրա մեջ մտնում են սոցիալական, քաղաքական կառուցվածքով, արտադրողական ուժերի և արտադրական հարաբերությունների զարգացման մակարդակով, ՄՏՀ բնույթով, մասշտաբներով և իրականացման մեթոդներով տարբեր երկրներ:

21-րդ դարում համաշխարհային տնտեսության մեջ ի հայտ եկան մի շարք նոր միտումներ, որոնցից կարելի է առանձնացնել հետևյալները.

1. տնտեսական աճի համեմատաբար կայուն տեմպերը: Այսպես, եթե 1990-ական թվականների սկզբին աշխարհի երկրների միջին տարեկան տնտեսական աճը կազմում էր 1%, ապա 1990-ականների վերջերից սկսած այն ցուցաբերում է տարեկան միջինը 3% աճ,

2. նոր «տեղեկատվական տնտեսության» ձևավորումը, որը բնութագրվում է արդյունավետ, բարձրտեխնոլոգիական և ռեսուրսախնայողական արտադրությամբ,
3. ֆինանսական շուկաների գլոբալացումը և ազգային տնտեսությունների փոխազդեցության խորացումը,
4. ազգային և միջազգային փոխանակության մեջ ծառայությունների առևտրի տեսակարար կշռի կտրուկ աճը,
5. էական տեղաշարժերը համաշխարհային տնտեսության աշխարհագրական կառուցվածքում, մասնավորապես ակտիվանում է ասիական տարածաշրջանը՝ ի դեմս ասիական նոր արդյունաբերական երկրների,
6. տարածաշրջանային ինտեգրացիոն գործընթացների ընդլայնումը,
7. քաղաքակրթության գլոբալ հիմնախնդիրները, որոնց լուծումը աշխարհի բոլոր երկրներից պահանջում է ուժերի համախմբում:

Անշուշտ, համաշխարհային տնտեսության զարգացման այս միտումներն ուղեկցվում են աշխարհաքաղաքական ու աշխարհատնտեսական այնպիսի երևույթներով, ինչպիսիք են արժույթային, հումքային, բնապահպանական, էներգետիկ և այլ ճգնաժամերը, որոնք ունենում են և կշարունակեն ունենալ բացասական ազդեցություն համաշխարհային տնտեսական զարգացումների վրա:

3.3. Աշխարհի երկրների դասակարգման ցուցանիշները

Համաշխարհային տնտեսության մեջ տարբեր երկրների դերի գնահատման, դրանց զարգացման մակարդակների համադրման, զուտ վիճակագրական նկատառումներով երկրների դասակարգման նպատակով օգտագործվում է ցուցանիշների համախումբ, քանի որ մեկ առանձին ցուցանիշի միջոցով ամբողջական պատկերացում երկրի սոցիալ-տնտեսական զարգացման մասին հնարավոր չէ կազմել: Այդ ցուցանիշներն են.

1. բնակչության մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ/ՀԱԱ կամ ազգային եկամուտը,
2. ազգային տնտեսության ճյուղային կառուցվածքը,
3. բնակչության մեկ շնչի հաշվով հիմնական արտադրատեսակների արտադրությունը (առանձին ճյուղի զարգացման մակարդակը),
4. բնակչության կենսամակարդակը և կյանքի որակը,
5. տնտեսական ակտիվության ցուցանիշները:

Անհրաժեշտ է ընդգծել, որ երկրի տնտեսական զարգացման մակարդակը պատմական հասկացություն է, և ազգային տնտեսության, ամբողջությամբ համաշխարհային համագործակցության զարգացման յուրաքանչյուր շրջափուլ որոշակի ազդեցություն է թողնում նշված ցուցանիշների փոփոխության վրա:

Երկրների տնտեսական զարգացման մակարդակի վերլուծության առաջատարները **բնակչության մեկ շնչին ընկնող համախառն ներքին արդյունքի կամ համախառն ազգային արդյունքի ցուցանիշներն են**: Հենց դրանք են ընկած երկրները զարգացած և զարգացող խմբերում դասակարգման հիմքում: Այսպես, ՄԱԿ-ը, Արժույթի միջազգային հիմնադրամը (ԱՄՀ), Ջարգացման և վերակառուցման միջազգային բանկը (ՋՎՄԲ) յուրաքանչյուր տարի հաշվարկում են ըստ երկրների բնակչության մեկ շնչին ընկնող եկամուտները: ՋՎՄԲ-ն բնակչության եկամուտներին համապատասխան տարբերում է երկրների երեք խումբ: 1995 թ. այդ կազմակերպության կողմից որոշվեցին բնակչության մեկ շնչին ընկնող տարեկան եկամուտների սահմանային արժեքները, ըստ որի եկամուտների ցածր մակարդակը համարվում էր ոչ ավելի քան 765 ԱՄՆ դոլարը (49 երկրներ), եկամուտների միջին մակարդակը՝ 766-9385 դոլարը (58 երկրներ), բարձր մակարդակը՝ 9386 դոլարը և ավել (26 երկրներ): Որպես բնակչության մեկ շնչին ընկնող եկամուտների լրացուցիչ սահման՝ ոչ նշանակալից բարձր և ոչ նշանակալից միջինից ցածր արժեք ընդունվում էր 3065 դոլարը: 2010 թ. Համաշխարհային բանկի կողմից տրված գնահատականների համաձայն՝ բնակչության մեկ շնչին ընկնող տարեկան եկամուտների սահմանային արժեքները հետևյալներն էին. եկամուտների ցածր մակարդակը համարվում էր ոչ ավելի քան 935 ԱՄՆ դոլարը (49 երկրներ), եկամուտների միջինից ցածր մակարդակը՝ 936-3705 դոլարը (54 երկրներ), միջինից բարձր եկամուտները՝ 3706-11455 դոլարը (41 երկրներ), բարձր մակարդակը՝ 11456 դոլար և ավել (65 երկրներ, որոնցից 27-ը ՏՀԶԿ անդամ երկրներ էին, 38-ը՝ ոչ անդամ): Սակայն, որոշ զարգացող երկրներ, ինչպիսին օրինակ, Սաուդյան Արաբիան է, բնակչության մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ ցուցանիշով առաջ են անցնում մի շարք զարգացած երկրներից, սակայն այլ ցուցանիշներով (տնտեսության ճյուղային կառուցվածք, բնակչության մեկ շնչի հաշվով հիմնական արտադրատեսակների արտադրություն) բավականին հետ են մնում զարգացած երկրներից, հետևաբար չեն դասվում զարգացած երկրների շարքին:

Ուստի երկրների տնտեսական զարգացման իրական մակարդակը բնութագրելու համար «օգնության են հասնում» վերը նշված մյուս ցուցանիշները: Այսպես, տնտեսության ճյուղային կառուցվածքի ցուցանիշը, որի հիմքում ընկած է ըստ առանձին ճյուղերի ՀՆԱ-ի հաշվարկը: Ամենից առաջ հաշվի է առնվում նյութական և ոչ նյութական արտադրության ճյուղերի հարաբերակցությունը: Այս հարաբերակցության միջոցով բացահայտվում է ամբողջ տնտեսության մեջ վերամշակող արդյունաբերության տեսակարար կշիռը:

Կարևոր նշանակություն ունի նաև **առանձին ճյուղերի կառուցվածքի** վերլուծությունը: Այսպես, վերամշակող արդյունաբերության ճյուղային կառուցվածքի վերլուծությունը ցույց է տալիս, թե դրանում ինչ տեսակարար կշիռ ունեն քիմիական արդյունաբերությունը և մեքենաշինությունը, այսինքն՝

ԳՏԱ ապահովող ճյուղերը: Չափազանց մեծ է առաջատար ճյուղերի դիվերսիֆիկացման նշանակությունը: Օրինակ, մեքենաշինական ճյուղերի և արտադրությունների քանակը արդյունաբերական զարգացած երկրներում հասնում է 150-200-ի, այն դեպքում, երբ համեմատաբար ցածր տնտեսական զարգացման մակարդակ ունեցող երկրներում դրանց թիվը կազմում է 10-15: Վերլուծվում է նաև խոշոր տնտեսական՝ վառելիքա-էներգետիկ, ագրո-արդյունաբերական, ռազմարդյունաբերական, շինարարական համալիրների տեսակարար կշիռը:

Բնակչության մեկ շնչին ընկնող հիմնական արտադրատեսակների արտադրությունը: Երկրի տնտեսական զարգացման մակարդակը բնութագրում են նաև որոշ հիմնական արտադրատեսակների արտադրության ցուցանիշները, որոնք ազգային տնտեսության համար ունեն էական, բազային նշանակություն, քանի որ թույլ են տալիս գնահատել այդ ապրանքների նկատմամբ երկրի պահանջմունքների բավարարման հնարավորությունները: Առաջին հերթին այդ ցուցանիշների շարքին դասվում է բնակչության մեկ շնչի հաշվով էլեկտրաէներգիայի արտադրությունը: Էլեկտրաէներգիան ընկած է բոլոր տիպի արտադրությունների զարգացման հիմքում, հետևաբար այս ցուցանիշի մեջ ամփոփված է և՛ տեխնիկական առաջընթացի հնարավորությունը, և՛ արտադրության ձեռք բերված մակարդակը, և՛ արտադրության որակը, և՛ ծառայությունների մատուցման մակարդակը: Այդ ցուցանիշի գծով զարգացած և պակաս զարգացած երկրների միջև հարաբերակցությունը կազմում է 500: 1: Բնակչության մեկ շնչի հաշվով արտադրվող առավել կարևոր արդյունաբերական ապրանքների շարքում վիճակագրությունն առանձնացնում է պողպատի և պողպատյա թիթեղների, մետաղահատիչ հաստոցների, ավտոմեքենաների, հանքային պարարտանյութերի, քիմիական մանրաթելերի, թղթի և այլ ապրանքների արտադրությունը:

Պակաս կարևոր նշանակություն չունի նաև բնակչության մեկ շնչին ընկնող պարենային ապրանքների՝ ցորենի, կաթի, մսի, շաքարի, կարտոֆիլի և այլնի արտադրությունը: Ըստ առանձին երկրների՝ այդ ցուցանիշների համադրման միջոցով հնարավոր է պատկերացում կազմել սեփական արտադրության հաշվին բնակչության պահանջմունքների բավարարման մակարդակի, սննդի բաղադրության որակի մասին:

Կենսամակարդակի մասին վկայում են նաև բնակչության մեկ շնչի հաշվով ոչ պարենային ապրանքների՝ կտորեղենի, հագուստի, կոշիկի, տրիկոտաժի և այլնի արտադրության ցուցանիշները:

Բնակչության կենսամակարդակը և կյանքի որակը: Երկրի բնակչության կենսամակարդակը բնութագրվում է ՀՆԱ օգտագործման կառուցվածքով: Հատկապես կարևոր է վերջնական մասնավոր սպառման վերլուծությունը (անձնական սպառողական ծախսերը): Որքան մեծ է երկարաժամկետ օգտագործման ապրանքների և ծառայությունների սպառման բաժինը, այնքան բնակչության կենսամակարդակն ավելի բարձր է, հետևաբար բարձր է նաև երկրի տնտեսական զարգացման ընդհանուր մակարդակը:

Բնակչության կենսամակարդակի վերլուծությունը սովորաբար իրականացվում է երկու փոխկապված ցուցանիշների՝ «սպառողական զանբյուրի» և «նվազագույն կենսամիջոցների» միջոցով:

Բնակչության կենսամակարդակը գնահատելու համար օգտագործվում են հետևյալ ցուցանիշները.

- աշխատանքային ռեսուրսների վիճակը, որի մեջ մտնում են բնակչության կյանքի միջին տևողությունը, բնակչության մեկ շնչին ընկնող հիմնական սննդամթերքի սպառումը կալորիաներով, բնակչության կրթական մակարդակը, 10.000 բնակչի հաշվով սովորողների և ուսանողների թիվը, ՀՆԱ-ի մեջ կրթությանն ընկնող ծախսերը,
- ծառայությունների ոլորտի զարգացումը, որտեղ կարևորվում է 10.000 բնակչի հաշվով բժիշկների թիվը, հազար մարդու հաշվով հիվանդանոցային մահճակալների թիվը, բնակչության ապահովվածությունը բնակարաններով, կենցաղային սարքերով և այլն:

Տնտեսական ակտիվության ցուցանիշները: Ցուցանիշների այս խումբն ավելի ստույգ է բնութագրում երկրի տնտեսական զարգացման մակարդակը, քանի որ դրանք ուղղակի կամ անուղղակի ցույց են տալիս երկրի հիմնական և շրջանառու կապիտալի, աշխատանքային ռեսուրսների որակը, վիճակը և օգտագործման մակարդակը: Այդ ցուցանիշներն են.

1. աշխատանքի արտադրողականությունը, որը հաշվարկվում է արդյունաբերության, գյուղատնտեսության մասշտաբով, ըստ առանձին ճյուղերի և արտադրության առանձին տեսակների,
2. ՀՆԱ կամ որևէ արտադրանքի մեկ միավորի կապիտալատարությունը,
3. հիմնական ֆոնդերի միավորի ֆոնդահատույցը,
4. ՀՆԱ միավորի կամ որևէ արտադրանքի մեկ միավորի նյութատարությունը, ֆոնդահատույցը և այլն:

Այս խմբի ցուցանիշների վերլուծության ժամանակ շատ կարևոր է դրանց ոչ թե առանձին-առանձին, այլ միմյանց հետ փոխկապված վերլուծությունը: Այսպես, աշխատանքի բարձր արտադրողականության կարելի է հասնել կամ աշխատանքի չափազանց բարձր ինտենսիվացման, կամ հսկայական կապիտալային և նյութական ծախսերի միջոցով: Ուստի, տնտեսության զործարկման նշված հիմնական ցուցանիշներից յուրաքանչյուրը, որպես կանոն, դետալացվում է և վերլուծվում հիմնական ցուցանիշի վրա տարբեր ցուցանիշների ազդեցության տեսանկյունից: Օրինակ, աշխատանքի արտադրողականությունը բարձրանում է հետևյալ գործոնների մեջ տեղի ունեցող փոփոխությունների ազդեցությամբ.

- տեխնիկայի և տեխնոլոգիաների,
- աշխատուժի որակի,
- օգտագործվող շրջանառու միջոցների,
- պահանջարկի,

➤ երկրում կապիտալային ռեսուրսների վերաբաշխման և այլն:

Համաշխարհային առևտրում երկրի ակտիվությունը: Առավել մեծ տարածում ունեն համաշխարհային առևտրում երկրի ակտիվությունը բնութագրող ցուցանիշները: Դրանք են՝

➤ արտահանման քվոտան, այսինքն՝ արտահանվող ապրանքների և ծառայությունների ծավալի հարաբերությունը ՀՆԱ-ին, իսկ ճյուղի մակարդակով՝ ճյուղի արտադրանքի արտահանման ծավալի հարաբերությունը արտադրության ընդհանուր ծավալին,

➤ արտահանման կառուցվածքը, որը ցույց է տալիս, թե արտահանման ընդհանուր ծավալում առանձին ապրանքատեսակներն ինչ հարաբերակցություն ունեն: Արտահանման կառուցվածքը թույլ է տալիս գնահատել արտահանման հումքային կամ տեխնոլոգիական ուղղվածությունը, երկրի դերը միջազգային ճյուղային մասնագիտացման մեջ: Այսպես, երկրի արտահանման մեջ վերամշակող ճյուղերի բարձր տեսակարար կշիռը վկայում է արտահանման ուղղվածություն ունեցող ճյուղերի գիտատեխնիկական և արտադրողական բարձր մակարդակի մասին:

➤ ներմուծման կառուցվածքը, հատկապես երկիր ներմուծվող հումքի և վերջնական պատրաստի արտադրանքի հարաբերակցությունը: Այս ցուցանիշն ավելի ցայտուն է արտահայտում երկրի տնտեսության կախվածությունը արտաքին շուկաներից և ազգային տնտեսության ճյուղերի զարգացման մակարդակը:

➤ երկրի բաժինը համաշխարհային ՀՆԱ, ՀԱԱ և համաշխարհային առևտրի մեջ: Այսպես, եթե օրինակ երկիրն արտադրում է ավտոմեքենաների, համակարգիչների կամ հեռուստացույցների համաշխարհային ծավալի 10%-ը, իսկ միջազգային առևտրաշրջանառություն մուտք է գործում դրա միայն 1 կամ 2%-ը, ապա կարող է նշանակել, որ այդ ապրանքներն իրենց որակական հատկանիշներով չեն համապատասխանում միջազգային չափանիշներին:

Կապիտալի արտահանման ցուցանիշները: Երկրի տնտեսական զարգացման մակարդակը արտացոլվում է նաև կապիտալի արտահանման ծավալների միջոցով: Կարևոր նշանակություն ունի.

➤ երկրի ազգային հարստության համեմատությամբ օտարերկրյա ակտիվների տեսակարար կշռի վերլուծությունը: Հայտնի է, որ տնտեսական զարգացման բարձր մակարդակ ունեցող երկիրը այլ երկրներում ներդրումներ կատարելու ավելի մեծ հնարավորություններ ունի,

➤ տվյալ երկրի կողմից օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների և այդ երկրի տարածքում կատարվող օտարերկրյա ներդրումների հարաբերակցության վերլուծությունը: Այդ հարաբերակցությունն արտացոլում է միջազգային ներդրումային գործունեության զարգացումը և սերտորեն առնչվում է ազգային տնտեսության արդյունավետության և զարգացման մակարդակի հետ:

3.4. Համաշխարհային տնտեսության կառուցվածքը

Աշխատանքի միջազգային բաժանման զարգացմանը զուգահեռ ձևավորվել է համաշխարհային տնտեսության որոշակի կառուցվածք, որում էական նշանակություն ունի երկրների տնտեսական զարգացման մակարդակը: Մինչ ԽՍՀՄ և սոցիալիստական համակարգի փլուզումը աշխարհի երկրները դասակարգվում էին 3 խմբերում.

1. արդյունաբերական զարգացած երկրներ,
2. զարգացող երկրներ,
3. սոցիալիստական համակարգի երկրներ:

Սոցիալիստական համակարգի փլուզումից հետո, ՄԱԿ-ի դասակարգման համաձայն, 1990-ական թվականների առաջին կեսերին, զուտ վիճակագրական նկատառումներով, պայմանականորեն առանձնացվեցին երկրների հետևյալ չորս խմբերը.

1. զարգացած երկրներ,
2. զարգացող երկրներ,
3. Արևելյան Եվրոպայի երկրներ, այդ թվում՝ Ալբանիան, Բուլղարիան, Ռումինիան, Սլովակիան, Չեխիան, Հունգարիան, Լեհաստանը, նախկին ԳԴՀ-ն, ինչպես նաև նախկին ԽՍՀՄ երկրները,
4. Ասիայի սոցիալիստական երկրներ՝ Չինաստանը, Մոնղոլիան, Վիետնամը և Կորեայի ժողովրդադեմոկրատական Հանրապետությունը:

Նախկին սոցիալիստական երկրների տնտեսություններում տեղի ունեցած բարեփոխումների (այդ թվում և ասիական) արդյունքում վերոհիշյալ դասակարգումն ամբողջությամբ այլևս արդիական չէր: Ուստի ՄԱԿ-ը Չինաստանը, Մոնղոլիան, Վիետնամը, Կորեայի ժողովրդադեմոկրատական Հանրապետությունը, Հայաստանը, Ադրբեջանը, Վրաստանը, Ղազախստանը, Ղրղզստանը, Տաջիկստանը, Թուրքմենիան և Ուզբեկստանը սկսեց դիտարկել որպես զարգացող երկրներ: Նման մոտեցումից հետո ՄԱԿ-ի դասակարգումը ստացավ հետևյալ տեսքը.

1. արդյունաբերական զարգացած երկրներ,
2. զարգացող երկրներ,
3. Արևելյան Եվրոպայի երկրներ, որտեղ ներառվեցին Ալբանիան, Բելառուսը, Բուլղարիան, Հունգարիան, Լատվիան, Լիտվան, Սլովակիան, Լեհաստանը, Ռումինիան, Ռուսաստանը, Սլովակիան, Ուկրաինան, Չեխիան, Էստոնիան:

Միաժամանակ, տնտեսագիտական գրականության մեջ, 1990-ական թվականների կեսերից սկսած լայն տարածում ստացան «նոր ծնվող շուկաներ», «անցման շրջանի տնտեսություններ» հասկացությունները, որոնք տարածվում էին և՛ Հարավարևելյան Ասիայի, Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի, Անկախ պետությունների համագործակցության երկրների, և՛ Չինաստանի, Թուրքիայի, Լատինական Ամերիկայի երկրների վրա:

2004 թ. մայիսի մեկին, Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի 10 երկրներ՝ Հունգարիան, Լատվիան, Լիտվան, Լեհաստանը, Ռումինիան, Սլովակիան, Չեխիան, Էստոնիան, Կիպրոսը և Մալթան անդամագրվեցին Եվրամիությանը, ճանաչվեցին որպես զարգացած երկրներ, որն էլ «ստիպեց» ՄԱԿ-ին կրկին վերանայել երկրների դասակարգումը: Ներկայումս աշխարհի երկրները դասակարգվում են զարգացած, զարգացող, անցումային տնտեսություններ ունեցող և Անկախ պետություններ համագործակցության երկրներ խմբերում: Ջարգացած և զարգացող երկրների համախումբն իր հերթին բաժանվում է առանձին ենթախմբերի, որում կարևորվում է ինչպես տարածաշրջանային գործոնը, այնպես էլ երկրների տնտեսական զարգացման մակարդակը: Այսպես՝ զարգացած երկրները դասակարգվում են. Եվրամիության երկրներ, այլ զարգացած Եվրոպա (այստեղ նկատի է առնվում Ջիբրալթարը, Իսլանդիան, Նորվեգիան և Շվեյցարիան), Հյուսիսային Ամերիկա, այլ զարգացած երկրներ: Ջարգացող երկրների դասակարգման հիմքում տարածաշրջանային գործոնն է, ըստ որի երկրները դասակարգվում են այսպես. Աֆրիկա՝ Հյուսիսային, Կենտրոնական, Հարավային, Արևելյան, Արևմտյան և այլ Աֆրիկա կտրվածքով: Դասակարգման մնանատիպ մոտեցում է ցուցաբերվում Լատինական Ամերիկայի և Ասիայի երկրների նկատմամբ:

Անցումային տնտեսությունների խմբում ներառված են Հարավարևելյան Եվրոպայի այնպիսի երկրներ, ինչպիսիք են Ալբանիան, Բոսնիա-Հերցեգովինան, Խորվաթիան, Սերբիան և Մոնտենեգրոն, Մակեդոնիան, իսկ ԱՊՀ երկրների մեջ մտնում են՝ Ադրբեջանը, Հայաստանը, Ղազախստանը, Ղրղզստանը, Տաջիկստանը, Թուրքմենիան, Ռուսաստանը, Մոլդովան, Ուկրաինան և Ուզբեկստանը: Չնայած Վրաստանը դուրս է եկել ԱՊՀ կազմից, սակայն գրանցվում է այդ խմբում:

3.5. Ջարգացած երկրները համաշխարհային տնտեսության մեջ

Արդյունաբերական զարգացած երկրների խմբի մեջ մտնում են տնտեսության մեջ առաջատար դիրքեր զբաղեցնող, հզոր մասնավոր-մենաշնորհային հատված և պետության զարգացած տնտեսական և սոցիալական գործառնություններ ունեցող երկրները: Անկախ այս խմբի երկրների բազմազանությունից, դրանց միավորում է արտադրողական ուժերի զարգացման բարձր մակարդակը և շուկայական տնտեսության զարգացման ինտենսիվ տիպը: Այդ երկրներում կենտրոնացված է համաշխարհային տնտեսության տնտեսական և գիտատեխնիկական ներուժի գերակշռող մասը, այստեղ են գտնվում աշխարհի խոշորագույն ֆինանսական կենտրոնները, հեռահաղորդակցության հիմնական հանգույցները: Ջարգացած երկրներում բնակվում է աշխարհի բնակչության 23%-ը: Այդ երկրներում արտադրվում է համաշխար-

հային ՀՆԱ-ի 59.2%-ը և համաշխարհային արդյունաբերական արտադրանքի 70%-ը: Բնակչության մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ գծով, ըստ Համաշխարհային բանկի տվյալների, 2013 թ. ամենաբարձր արժեքը գրանցվել է Լյուքսեմբուրգում՝ 110 հազար դոլար, իսկ ամենացածրը Ռումինիայում՝ 17.4 հազար դոլար:

Արդյունաբերական զարգացած երկրների գլխավոր առանձնահատկությունը եկամուտների համեմատաբար հավասարաչափ բաշխումն է, ինչպես նաև տարածքների համեմատաբար հավասարաչափ տնտեսական յուրացումը: Դրանց բնորոշ է նաև՝

- բազմաճյուղ և զարգացած արդյունաբերությունը,
- տնտեսության ճյուղային կառուցվածքում գերակշռում են գիտատար և ժամանակակից ճյուղերը,
- բարձր զարգացած ենթակառուցվածքները,
- հետինդուստրիալ հասարակարգին բնորոշ առանձնահատկությունները, ըստ որոնց զարգացած երկրներում տեղի է ունենում արդյունաբերության «ստորին հարկերի» (արդյունահանող արդյունաբերություն) դերի անկում և միաժամանակ «վերին հարկերի» արտադրությունների ընդլայնում, որոնք հիմնված են բարձր տեխնոլոգիաների վրա,
- տնտեսական կյանքին պետության ակտիվ միջամտությունը, սակայն տարբեր երկրներում պետական սեփականության տեսակարար կշիռը և տնտեսական գործընթացների կարգավորման աստիճանը, ձևերն ու մեթոդները տարբեր են,
- այս երկրներն ամբողջությամբ ինտեգրված են համաշխարհային տնտեսությանը, ակտիվորեն մասնակցում են աշխատանքի միջազգային ներճյուղային բաժանմանը,
- արտաքին տնտեսական կապերն առավել ազատականացված են, արտահանման կառուցվածքում գերակշռում են պատրաստի արտադրանքը, իսկ ներմուծման կառուցվածքում՝ հումքն ու նյութերը,
- աշխատուժի միջազգային շուկայում գլխավորապես աշխատուժ ներմուծողներ են,
- կապիտալի շուկայում, կապված համաշխարհային տնտեսության զարգացման արդի առանձնահատկությունների հետ, և՛ կապիտալ արտահանողներ են, և՛ կապիտալ ներմուծողներ,
- տնտեսության ճյուղային կառուցվածքում գյուղատնտեսությունն առանձնանում է ինտենսիվ զարգացմամբ, որի շնորհիվ զարգացած երկրները բավարարում են ոչ միայն ներքին շուկայի պահանջները, այլև արտահանում են,
- դրանց բնորոշ է տնտեսության սոցիալական կողմնորոշումը, մասնավորապես՝ ուշադրությունը բնակչության անապահով խավի նկատմամբ (թոշակառուներ, ուսանողներ, հաշմանդամներ և այլն):

- ակնհայտ բարձր են գիտության և գիտահետազոտական մշակումների մեջ կատարվող կապիտալ ներդրումները (<ԱԱ 2-3%-ը) և արտադրության մեջ դրանց արդյունքների արագ ներդրումը, որոնք վկայում են աշխատուժի բարձր ինտելեկտուալ մակարդակի մասին,
- զարգացած երկրների տնտեսությանը հատուկ սոցիալականացումը նշանակում է բժշկության, կրթության, մշակույթի վրա ծախսերի բարձր մակարդակ: Ձգալի են նաև շրջակա միջավայրի պահպանության ծախսերը (<ԱԱ 3-4%-ը), որը շրջակա միջավայրի նկատմամբ հոգատարության վկայությունն է:

Այս համաշխարհային քաղաքականության և տնտեսության մեջ ունեցած դերի՝ զարգացած երկրները բաժանվում են 4 ենթախմբի:

Առաջին ենթախումբը ձևավորում են «Մեծ յոթնյակի՝ G-7» երկրները՝ ԱՄՆ-ը, Ճապոնիան, Գերմանիան, Ֆրանսիան, Մեծ Բրիտանիան, Իտալիան և Կանադան: Նրանց առաջնայնությունը որոշվում է ոչ թե տարածքների չափերով և բնակչության թվաքանակով, այլ համաշխարհային տնտեսության և քաղաքականության մեջ ունեցած կարևոր դերով, աշխատանքի արտադրողականության բարձր մակարդակով, գիտության, տեխնիկայի զարգացման գործում ունեցած անվիճելի հաջողություններով: «Մեծ յոթնյակին» բաժին է ընկնում համաշխարհային ՀՆԱ-ի և արդյունաբերական արտադրանքի շուրջ 47%-ը, գյուղատնտեսական արտադրանքի ավելի քան 25%-ը: Այս խմբի երկրները միավորվել են զլոբալ տնտեսական և արժույթային հիմնախնդիրները քննարկելու և լուծման ուղիները բացահայտելու համար: «Մեծ յոթնյակի» երկրների շրջանակներում պաշտոնական հանդիպումներն անցկացվում են տարբեր մակարդակներով: Հիմնականը պետությունների ղեկավարների մակարդակով ամենամյա հանդիպումներն են, որտեղ հատուկ ուշադրություն է դարձվում երկրների էներգետիկ քաղաքականությանը, արտաքին պարտքին, շրջակա միջավայրի պաշտպանությանը և այլն:

1996 թվականից «Մեծ յոթնյակի» աշխատանքներին մասնակցում է նաև Ռուսաստանը՝ ունենալով խորհրդակցական ձայնի իրավունք: Ռուսաստանի մասնակցության նպատակն առավել քաղաքական, քան տնտեսական նկատառումներ ուներ: Սակայն 2002 թ. ԱՄՆ Կոնգրեսի կողմից Ռուսաստանին շնորհվեց շուկայական տնտեսություն ունեցող երկրի կարգավիճակ, որն էլ հնարավորություն ընձեռեց Ռուսաստանին՝ դառնալու յոթնյակի լիիրավ անդամ, որից հետո զարգացած երկրների վերոհիշյալ միավորումը վերանվանվեց «Մեծ ութնյակ՝ G-8»:

Երկրորդ ենթախումբը ձևավորում են տարածքով ոչ մեծ 14 երկրներ, որոնց բնորոշ է սոցիալ-տնտեսական զարգացածության բարձր մակարդակ՝ Ավստրիա, Բելգիա, Դանիա, Նիդեռլանդներ, Շվեդիա, Իռլանդիա, Իսլանդիա, Լյուքսեմբուրգ, Հունաստան, Իսպանիա, Պորտուգալիա, Ֆինլանդիա, Նորվեգիա, Շվեյցարիա:

Երրորդ ենթախմբի մեջ մտնում են «վերաբնակեցված կապիտալիզմի» երկրները՝ Ավստրալիան, Նոր Զելանդիան, Իսրայելը, Գրենլանդիան:

Չորրորդ ենթախմբի երկրները դեռևս գտնվում են ձևավորման փուլում: 1997 թվականից հետո զարգացած երկրների շարքին դասվեցին ասիական տարածաշրջանի այնպիսի երկրներ, ինչպիսիք են Կորեայի Հանրապետությունը, Սինգապուրը, Թայվանը և Հոնկոնգը:

Եվրամիության մեջ մտնելուց հետո Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի երկրները՝ Բուլղարիան, Կիպրոսը, Չեխիան, Սլովակիան, Սլովենիան, Լեհաստանը, Հունգարիան, Ռումինիան, Լատվիան, Լիտվան, Էստոնիան և Մալթան, զուտ վիճակագրական նկատառումներով, ևս դիտարկվում են որպես զարգացած երկրներ, թեև մակրոտնտեսական որոշ ցուցանիշների գծով դեռևս հետ են մնում առաջատար զարգացած երկրներից:

Ջարգացած երկրների ավելի ընդարձակ և լիարժեք դասակարգման մեջ ներառվում են նաև Անդորան, Բերմուդյան կղզիները, Ֆարերյան կղզիները, Վատիկանը, Լիխտենշտեյնը, Մոնակոն և Սան Մարինոն:

Այսպիսով, զարգացած երկրները համաշխարհային տնտեսության շարժիչ ուժն են, աշխարհատնտեսական և քաղաքական զարգացումների գերակա ուղղությունների առաջատարները: Բավական է միայն հետևել Եմիության (Տրիադա) երկրների՝ ԱՄՆ-ի, Եվրամիության և Ճապոնիայի միջև փոխհամագործակցությանն ու փոխազդեցություններին, որպեսզի անվերապահորեն ընդունենք հետարդյունաբերական երկրների գերակայությունը համաշխարհային տնտեսության բոլոր ոլորտներում և զարգացման բոլոր ուղղություններում:

3.6. Ջարգացող երկրների դերը համաշխարհային տնտեսության մեջ

Ջարգացող երկրները, թե՛ իրենց զբաղեցրած տարածքով, թե՛ բացարձակ թվով մի քանի անգամ գերազանցում են զարգացած երկրներին: 150-ից ավելի զարգացող երկրներ զբաղեցնում են երկրագնդի ցամաքային տարածքների կեսից ավելին, որտեղ բնակվում է մոտ 4 մլրդ մարդ: Համաշխարհային տնտեսական համալիրում զարգացող երկրների դերակատարության մասին կարելի է պատկերացում կազմել համաշխարհային համախառն արդյունքի (ՀՀԱ) մեջ այդ երկրների ունեցած տեսակարար կշռի ցուցանիշով, որը կազմում է 36.9%: 20-րդ դարի երկրորդ կեսին այդ երկրների բաժինը համաշխարհային արտադրության մեջ զգալիորեն ավելացավ: Ջարգացող երկրների ընդհանուր համախառն ներքին արդյունքն ավելացավ 6 անգամ, իսկ բնակչության մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ-ն՝ 3 անգամ: Ընդհանուր առմամբ գաղութային համակարգի փլուզումից հետո զարգացող երկրների տնտեսական աճի տեմպերը առաջին անգամ դրանց գոյության երկարատև պատմական ժամանակաշրջանում առաջ անցան զարգացած երկրների տնտեսական աճի տեմպերից:

Տնտեսական զարգացման ընթացքում ամրապնդվեց զարգացող երկրների վերահսկողությունը նաև սեփական բնական ռեսուրսների նկատմամբ, որոնք նախկինում պատկանում էին Արևմուտքի զարգացած երկրներին: Դրանում մեծ դեր կատարեցին վերարտադրողական գործընթացները կարգավորող պետական ինստիտուտները, ֆինանսական և տնտեսական կառույցները: Որոշ երկրներում ամրապնդվեցին, իսկ մյուսներում ստեղծվեցին վերարտադրողական կառուցվածքի այնպիսի օղակներ, ինչպիսիք են ծանր արդյունաբերությունը, բանկային համակարգը, արտադրական ենթակառուցվածքը, կադրերի պատրաստման և կրթական համակարգերը:

Ջարգացող երկրների տնտեսական աճը պայմանավորված է ներքին և արտաքին մի շարք գործոններով.

- համաշխարհային տնտեսության ծայրամասերում (պերիֆերիայի) ընթացող ինքնավար գործընթացներով, տնտեսության կապիտալիստական ձևերի զարգացմամբ,
- արդյունաբերական հիմքի վրա արտադրողական ուժերի զարգացմամբ, որն ուղեկցվում էր գիտատեխնիկական առաջընթացի տարրերի յուրացմամբ,
- ներքին շուկայի կառուցվածքի զարգացմամբ և դիվերսիֆիկացմամբ,
- համաշխարհային տնտեսության բարենպաստ կոնյունկտուրայով, զարգացող երկրներում էներգետիկական ռեսուրսների, վերամշակող արդյունաբերության նյութատար և աշխատատար արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկի ընդլայնմամբ, ինչպես նաև վերազգային կազմակերպությունների և վերազգային բանկերի կողմից դեպի զարգացող երկրներ օտարերկրյա ներդրումների և փոխառությունների հոսքերի ակտիվացմամբ:

Ասիայի, Աֆրիկայի, Լատինական Ամերիկայի երկրների և Օկեանիայի մեծ մասը զարգացող երկրներ են: Թեև որոշ զարգացող երկրներ անկախություն ձեռք էին բերել մինչև Երկրորդ համաշխարհային պատերազմը (Իրան, Թաիլանդ, Եթովպիա, Եգիպտոս, Լատինական Ամերիկայի երկրներ), սակայն դրանց հիմնական մասը քաղաքական անկախություն ձեռք բերեց հետպատերազմական ժամանակաշրջանում՝ գաղութատիրության փլուզումից հետո:

Ջարգացող երկրները միմյանցից տարբերվում են պատմական զարգացման ինքնատիպությամբ, սոցիալ-տնտեսական և քաղաքական առանձնահատկություններով: Չնայած իրենց բազմազանությանը, այս երկրներն ունեն որոշ ընդհանրություններ, մասնավորապես՝

- տնտեսության բազմակացութաձևությունը՝ սեփականության տարբեր ձևերի առկայությունը, այդ թվում՝ ցեղային-համայնքային, նահապետական և մասնավոր կապիտալիստական տարրերով,
- համաշխարհային տնտեսական համակարգից, այդ թվում՝ օտարերկրյա կապիտալի հոսքից կախյալ վիճակը,

- ներքին սոցիալ-տնտեսական կառուցվածքների անցումնային բնույթը, թեև տասնամյակներով դրանք կողմնորոշված էին դեպի զարգացած շուկայական հարաբերությունների ձևավորման կողմը,
- արտադրողական ուժերի զարգացման ցածր մակարդակը, արդյունաբերության, գյուղատնտեսության, արտադրական և սոցիալական ենթակառուցվածքների հետամնացությունը,
- զարգացող երկրների ֆինանսական կախվածությունը արդյունաբերական զարգացած երկրներից՝ պարտքային ճգնաժամի պատճառով,
- զարգացած երկրներից խիստ արտահայտված գիտատեխնիկական հետամնացությունը, ՌՀՓԿԱ վրա կատարվող ծախսերի ցածր մակարդակը, որն այդ երկրներին տեխնոլոգիական կախվածության մեջ է գցում առաջատար երկրներից,
- մի շարք զարգացող երկրների ագրարային կողմնորոշվածությունը և արդյունահանող ճյուղերի գերակայության պահպանումը, որը հումքի և գյուղատնտեսական արտադրանքի գների կայուն անկման պայմաններում դառնում է տնտեսական աճի ոչ բարենպաստ գործոն,
- զարգացող երկրների սոցիալ-տնտեսական և քաղաքական դիրքերի ամրապնդումը և աշխարհի այլ երկրների հետ կապերի բազմազանեցումը,
- կապիտալի շուկայում դրանք գլխավորապես կապիտալ ներմուծողներ են, իսկ աշխատուժի շուկայում՝ աշխատուժ արտահանողներ:

Պայմանականորեն կարելի է առանձնացնել զարգացող երկրների 4 մակարդակ: Վերին մակարդակում դիտարկվում են նոր ինդուստրիալ երկրները: Այն հիմնական գծերը, որով նոր ինդուստրիալ երկրները տարբերվում են ինչպես մնացած զարգացող երկրներից, այնպես էլ զարգացած երկրներից, որոնց շարքերն արդեն կիսով չափ մուտք են գործել, թույլ են տալիս խոսել, առանձնահատուկ, զարգացման նորինդուստրիալ մոդելի մասին: Կախված տնտեսական զարգացման այս կամ ժամանակաշրջանում համաշխարհային տնտեսության մեջ «նոր ինդուստրիալ երկրների» ունեցած դերից, դրանք երբեմն ներկայացվում են նաև ըստ հասունացման աստիճանի: Առաջին ալիքի կամ սերնդի նոր ինդուստրիալ երկրները Ասիայի նոր ինդուստրիալ երկրներն են՝ Սինգապուրը, Հարավային Կորեան, Թայվանը, Հոնկոնգը, ինչպես նաև Լատինական Ամերիկայի երկրներից Արգենտինան, Բրազիլիան և Մեքսիկան:

Երկրորդ ալիքի նոր ինդուստրիալ երկրներ են համարվում Մալայզիան, Թաիլանդը, Հնդկաստանը, Չիլին, Երրորդի՝ Թունիսը, Թուրքիան և չորրորդի՝ Ֆիլիպինները, Չինաստանը և Վիետնամը: Չինաստանը, Մեքսիկան և Բրազիլիան, որոնք ունեն հզոր բնական-տնտեսական ներուժ, մի շարք դեպքերում համարվում են զարգացող աշխարհի առանցքային երկրներ: Այս երեքն արտադրում են այնքան արդյունաբերական արտադրանք, որքան մնացած զարգացող երկրները միասին վերցրած:

Ըստ Համաշխարհային բանկի գնահատականների՝ 2014 թ. Ճապոնիայի ՀՆԱ-ն (ընթացիկ գներով) կազմել է 4.777 մլրդ դոլար, իսկ Չինաստանինը՝ 10.355 մլրդ դոլար: Եթե Ճապոնիան 2014 թ. նախորդ տարվա համեմատությամբ արձանագրել է 3.1% տնտեսական անկում, ապա Չինաստանն այդ նույն թվականին արձանագրել է տնտեսական աճի հերթական ռեկորդը՝ 12.1%: Սակայն ՀՆԱ՝ մեկ շնչին ընկնող հաշվարկով Ճապոնիան մոտ 3 անգամ առաջ է անցել Չինաստանից՝ վերջինիս բնակչության մեծաթիվ լինելու պատճառով: 2014 թ. Չինաստանում մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ-ն կազմել է 11.907 դոլար, իսկ Ճապոնիայում՝ 36.449 դոլար:

ՄԱԿ-ի մեթոդաբանության համաձայն՝ այն չափանիշները, ըստ որոնց այս կամ այն պետությունը դասվում է նոր ինդուստրիալ երկրների շարքին հանգում են հետևյալին.

- բնակչության մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ մեծություն,
- ՀՆԱ աճի միջին տարեկան տեմպեր,
- ՀՆԱ ծավալում վերամշակող արդյունաբերության տեսակարար կշիռ (այն պետք է լինի 20%-ից ավելի),
- արդյունաբերական ապրանքների արտահանման ծավալ և դրա բաժինն ընդհանուր արտահանման մեջ,
- արտասահմանում կատարվող ուղղակի ներդրումների ծավալ:

Նոր ինդուստրիալ երկրները նշված որոշ ցուցանիշների գծով առաջ են անցնում նույնիսկ զարգացած երկրներից: Այսպես, 1952-1993 թթ. ընկած ժամանակահատվածում Թայվանում ՀՆԱ ծավալն ավելացել է ավելի քան 170 անգամ, իսկ արտաքին առևտրային շրջանառությունը՝ 534, 6 անգամ: Տնտեսական աճի միջին տարեկան տեմպերը կազմել են 8, 3%: Սոցիալական զարգացման ցուցանիշների մակարդակով Թայվանը գտնվում է առաջատար երկրների շարքում: Եթե բնակչության մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ-ն 1990-ականների կեսերին կազմում էր 12 հազար դոլար, ապա ներկայումս անցնում է 35 հազար դոլարից: Թայվանին զուգահեռ 1980-1990-ական թվականներին տնտեսական աճի միջին տարեկան բարձր տեմպեր են գրանցվել նաև Սինգապուրում՝ 6.3%, Հոնկոնգում՝ 7.2%, Հարավային Կորեայում՝ 9.9%: Բնակչության մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ մակարդակով (որի մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ-ն 2014 թ. կազմել է 78.763 դոլար) առաջ է անցել իր նախկին մետրո-

Հատկապես ցուցադրական է Սինգապուրի տնտեսական զարգացումը, որը 1995 թ. Տնտեսական համագործակցության և զարգացման կազմակերպության կողմից առաջինը ստացավ արդյունաբերական զարգացած երկրի կարգավիճակ, որն ուժի մեջ մտավ 1996 թ. հունվարի 1-ից: Սինգապուրը բնակչության մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ մակարդակով (որի մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ-ն 2014 թ. կազմել է 78.763 դոլար) առաջ է անցել իր նախկին մետրո-

պոլիայից՝ Մեծ Բրիտանիայից (38.452 դոլար): Նոր ինդուստրիալ երկրների մեկ այլ նվաճում է գործազրկության ցածր մակարդակը:

Նոր ինդուստրիալ երկրների զարգացման փուլերը և գործոնները:

ՆԻԵ-ի զարգացումը կարելի է բաժանել երեք հիմնական փուլերի.

1. 1950-60-ական թվականներ՝ ներմուծմանը փոխարինող ճյուղերի զարգացում,
2. 1960-ական թվականներից մինչև 1980-ական թվականներ՝ արտահանման ներուժի ստեղծում,
3. 1980-90-ական թվականներ՝ գիտատար ճյուղերի զարգացում:

Առաջին փուլում կարևորվեց թեթև արդյունաբերության զարգացումը, որը պայմանավորված էր ներքին շուկայում այնպիսի ապրանքների նկատմամբ պահանջարկի առկայությամբ, ինչպիսիք են հագուստը, կոշիկը, կենցաղային իրերը և այլն:

Երկրորդ փուլում դեպի արտաքին շուկաներ կողմնորոշված ճյուղերի ստեղծումն ու զարգացումը պայմանավորված էր զարգացած կապիտալիստական երկրներից դեպի ՆԻԵ աշխատատար և նյութատար արտադրությունների տեղափոխմամբ:

Երրորդ փուլում առավել ձկունությամբ զարգանում են արտադրության գիտատար ճյուղերը՝ քիմիական, մետաղամշակման, էլեկտրատեխնիկական և այլն: Այս փուլին բնորոշ առանձնահատկություններից էր մասնավոր և պետական ֆինանսական միջոցների նպատակաուղղումը գիտահետազոտական և փորձակոնստրուկտորական աշխատանքների իրականացմանը:

ՆԻԵ-ի տնտեսական զարգացումը բոլոր փուլերում ուղեկցվում է օտարերկրյա կապիտալի և ՎԱԿ-երի ակտիվ մասնակցությամբ: Ի տարբերություն մի շարք զարգացող երկրների, ՆԻԵ-ին հաջողվեց արտասահմանյան ներդրումներն օգտագործել առավել արդյունավետ, կիրառել առաջադիմական տեխնոլոգիաներ, կառավարման ու կազմակերպման ժամանակակից մեթոդներ:

ՆԻԵ-ում աստիճանաբար փոխվում էր ՀՆԱ կառուցվածքը. կրճատվում էր գյուղատնտեսության բաժինը, որի փոխարեն արդյունաբերությունն ամրապնդում էր իր դիրքերը: Սկզբնական շրջանում, ՎԱԿ-երը ՆԻԵ-ում կատարում էին տեխնոլոգիական ներդրումներ: Այս փուլում արտադրության կազմակերպման համար որոշիչ էր երկու գործոն.

1. որակյալ և էժան աշխատուժը,
2. ֆինանսական միջոցները:

Առաջինը տնօրինում էին ՆԻԵ-ը, երկրորդը՝ ՎԱԿ-երը: Արտադրությունը տեղափոխելով ՆԻԵ՝ ՎԱԿ-երը տնտեսում էին հսկայական գումարներ: Սակայն 1990-ական թվականներին նվազագույն աշխատավարձի համաթիվը վերամշակող արդյունաբերության մեջ ՆԻԵ-ում սկսեց աճել ավելի արագ տեմպերով, քան զարգացած երկրներում և աշխատատար ճյուղերն այդ երկրներ տեղափոխելը ՎԱԿ-երի համար դարձավ ոչ այնքան շահավետ:

Միևնույն ժամանակ, զարգացած երկրներում նկատվում էր նոր տեխնիկայի և տեխնոլոգիայի հետ կապված հետազոտական աշխատանքների զգալի թանկացում: Այս առումով հիմնական ծախսերը կատարվում էին գիտահետազոտական և փորձակոնստրուկտորական աշխատանքների վրա: Կարևոր էր նաև սպառման շուկաների մոտիկությունը և կապիտալի առկայությունը: Եթե նախկինում վերոնշյալ գործոններն ունեին միայն զարգացած երկրները, ապա այժմ՝ նաև ՆԻԵ-ը: Քանի որ ՆԻԵ-ում գիտահետազոտական և փորձակոնստրուկտորական աշխատանքների իրականացման նպատակով ֆինանսական հատկացումները զգալի մեծացել էին, ապա դա հանգեցրեց ՆԻԵ-ում գիտական աշխատողների որակավորման բարձրացման լուրջ խթանների ձևավորմանը: Ավելին, գործնականում գրեթե բոլոր ՆԻԵ-ում նկատվում է խնայողությունների աճ, որն օգտագործվում է ներդրումներն ակտիվացնելու նպատակով: Երկու տասնամյակների ընթացքում ՆԻԵ-ի շուկաների տարողունակությունը մեծացել է մի քանի անգամ, մեծացել է նաև բնակչության գնողունակությունը: Այս ամենը 20-րդ դարի վերջում նպաստեց ՎԱԿ-երի համար տնտեսապես շահավետ արտադրությունների տեղափոխմանը ՆԻԵ՝ գիտահետազոտական և փորձակոնստրուկտորական աշխատանքների փուլում: Դա հնարավորություն է տալիս տնտեսել մեծ գումարներ՝ օգտագործելով ՆԻԵ-ի էժան գիտական ներուժը:

Բնութագրելով ասիական ՆԻԵ-ի տնտեսական զարգացման առանձնահատկությունները՝ առաջին հերթին պետք է նշել այդ երկրների բնակչության ազգային մտածելակերպը և մշակութային յուրահատկությունները: Հատկապես՝

- ղեկավարին անվերապահորեն ենթարկվելը և հարգանքը նրա նկատմամբ,
- կրթական չափանիշների բարձր մակարդակը (միջազգային կազմակերպությունների գնահատմամբ՝ երիտասարդության մտավոր զարգացման մակարդակը բարձր է Սինգապուրում, Ճապոնիայում, Հարավային Կորեայում, Հոնկոնգում,
- աշխատասիրությունը, ջանասիրությունը, ճշմարտախոսությունը, խնայողությունների նկատմամբ բարձր հակումը և այլն,
- դարերի ընթացքում ասիական երկրների միջև ձևավորված ամուր տնտեսական կապերը:

Ասիական ՆԻԵ-ի զարգացման համար մեծ նշանակություն է ունեցել նաև Ճապոնիայի փորձը, որին հաջողվեց կարճ ժամանակահատվածում հասնել զարգացման բարձր մակարդակի: Ճապոնիայի «տնտեսական հրաշքը» դարձավ օրինակ, որով էլ առաջնորդվեցին համարյա բոլոր ասիական ՆԻԵ-ը:

Ասիական ՆԻԵ-ի զարգացման գործում մեծ դեր են խաղացել այդ երկրների կառավարությունները: Սկզբնական շրջանում ՆԻԵ-ի ղեկավարությունների տնտեսական ռազմավարությունը նմանվում էր դասական մերկանտիլիզմին. խթանվում էր արտահանումը և բավականին խիստ սահ-

մանափակումներ էին կիրառվում ներմուծման վրա: Հովանավորչական քաղաքականությունը հայրենական արտադրողներին պաշտպանում էր արտասահմանյան մրցակիցներից: Ներքին շուկայում գործում էր ներմուծման փոխարինման քաղաքականությունը, որի արդյունքում տեղական սպառողները կարող էին գնել միայն հայրենական արտադրանքը: Նման սահմանափակումները նպաստում էին արդյունաբերականացման գործընթացների արագացմանը, հայրենական արտադրողների շահերի պաշտպանությանը և արտահանմանն ուղղված արտադրությունների զարգացման խթանմանը:

Ջարգացող երկրների երկրորդ մակարդակում են գտնվում նավթային ռեսուրսներով հարուստ երկրները, որոնք դեռևս 1960 թվականին միավորվեցին Նավթ արտահանող երկրների կազմակերպության (OPEC) մեջ: OPEC-ի անդամ են թվով տասներկու երկրներ: Դրանք են՝ Ալժիրը, Անգոլան, Նիգերիան, Ինդոնեզիան, Իրանը, Իրաքը, Քուվեյթը, Սաուդյան Արաբիան, Միացյալ Արաբական Էմիրությունները, Վենեսուելան, Լիբիան և Կատարը: Այս երկրների տնօրինության տակ է գտնվում ամբողջ աշխարհի նավթային պաշարների 78%-ը և բաժին է ընկնում համաշխարհային շուկա արտահանվող նավթի 40%-ը: 2014 թ. բնակչության մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ-ն այս երկրներում ամենաբարձրը Քուվեյթում է՝ 88.259 դոլար, ամենացածրը՝ Նիգերիայում, որը կազմում է 2.994 դոլար:

Երրորդ մակարդակի երկրներին բնորոշ է զարգացման միջին մակարդակը: Այս խմբի երկրներն ավելի մեծաթիվ են, ներառում են հիմնականում Ասիայի և Լատինական Ամերիկայի այն երկրները, որոնց տնտեսությունում պահպանվում են ֆեոդալական տնտեսակարգի մնացուկները, տնտեսության բազմակացութաձևությունը բավականին ընդգծված է, ունեն հսկայական տարածք, մեծաթիվ բնակչություն, բնաաշխարհագրական ներուժ, օտարերկրյա կապիտալի ներգրավման հաշվին միջազգային տնտեսական կապերում ծանրակշիռ տեղ են զբաղեցնում, սակայն արտադրության ցածր տեմպերը և բնակչության մեկ շնչին ընկնող եկամուտների ցածր մակարդակը (Կոլումբիա՝ 9.8, Գվատեմալա՝ 7.2, Պարագվայ՝ 8.1, Պակիստան՝ 4.6 հազար դոլար) բավականին արգելակում է այդ երկրների սոցիալ-տնտեսական զարգացումը:

Ջարգացող երկրների ստորին՝ չորրորդ մակարդակում նշվում են պակաս զարգացած, աշխարհի շուրջ 49 աղքատ (հետամնաց) երկրները, որոնք գոյատևում են հիմնականում դրսից ստացվող օգնությունների հաշվին և նույնիսկ չեն կարողանում իրենց երկրի բնակչության պահանջմունքները բավարարել առաջին անհրաժեշտության պարենամթերքով: Դրանց մի մասը չունի ելք դեպի ծով և արտաքին աշխարհի հետ կապված է շատ թույլ: Այդ երկրներում բնակչության մեկ շնչին ընկնող եկամուտները չափազանց ցածր են: Օրինակ, Աֆղանստանում այդ ցուցանիշը 2013 թ. կազմել է 703 դոլար, Բուրկինա Ֆասոյում՝ 702, Ուգանդայում՝ 623, Մոզամբիկում՝ 579, Նիգերում՝ 429: Բնակչության մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ ամենացածր մակարդակն ունեցող երկիրը Մալավին է, որտեղ այն կազմել է 226 դոլար:

3.7. Անցումային տնտեսություն ունեցող երկրների դերը համաշխարհային տնտեսության մեջ

Անցումային տնտեսություն ունեցող երկրների թիվն ի սկզբանե հասնում էր 28-ի, որոնց թվում էին Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի, Անդրկովկասի և Միջին Ասիայի երկրները, և որոնք 1980-ական թվականների վերջերին և 1990-ականների սկզբներին վարչահրամայական համակարգից անցում կատարեցին շուկայական տնտեսության հիմքերի ձևավորմանը: Անցումային տնտեսություն ունեցող երկրները ձևավորվեցին սոցիալիզմի համաշխարհային համակարգի փլուզման և Տնտեսական փոխօգնության խորհրդի վերացման հետևանքով:

Սոցիալ-տնտեսական զարգացման մակարդակով Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի երկրները համարվում էին զարգացման միջին մակարդակի վրա գտնվող երկրներ, քանի որ մնացած զարգացող երկրներից տարբերվում էին արդյունաբերության, գիտության և կրթության զարգացման մակարդակով: Այդ երկրներում իրականացվող տնտեսական բարեփոխումների, ռեֆորմների սկզբունքներն ամբողջությամբ հանգեցրին հետևյալին.

1. մակրոտնտեսական կայունացում, որը նշանակում է պետական բյուջեյի դեֆիցիտի նվազեցում, փողի էմիսիայի դադարեցում և տնտեսական սուբյեկտներին արտոնյալ վարկերի տրամադրում,
2. գների ազատականացում, ըստ որի գները ձևավորվում են առաջարկի և պահանջարկի հիման վրա,
3. սեփականատերերի իրավունքների պաշտպանվածություն, օրենքով երաշխավորված մասնավոր սեփականության ձևավորում, այդ թվում՝ գյուղատնտեսության ոլորտում,
4. պետական սեփականության մասնավորեցում՝ ներառյալ նոր ձեռնարկություններ ստեղծող մասնավոր անձանց իրավունքների օրինականացում, պետական սեփականության մեծ մասի վաճառք և տարբեր ոլորտներում արտադրության ապամենաշնորհեցում,
5. բաց տիպի տնտեսության ձևավորում, որը ներառում է արտասահմանյան գործընկերների հետ առևտրային հարաբերությունների ազատականացումը, օտարերկրյա ներդրումների բավարար պաշտպանվածությունը, փոխարկելի ազգային արժույթով շահույթի փոխանցման հնարավորության ընձեռումը,
6. տնտեսությանը պետական ուղղակի միջամտության սահմանափակում:

Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի երկրներում վարչահրամայական համակարգի վերափոխման գործընթացները սկսվեցին 1989 թվականին: Բարեփոխումների առաջին շրջանը, որն ընդգրկում էր 1989-1993 թթ., անցավ ծայրահեղ ծանր և ուղեկցվեց տնտեսական ակտիվության կտրուկ անկումով և խորը տնտեսական ճգնաժամով: 1994 թվականից սկսվեց ակտիվ

բարեփոխումների շրջանը, սակայն այդ երկրներում գրանցվեցին տնտեսական աճի տարբեր տեմպեր: Հունգարիան, Լեհաստանը, Սլովակիան, Չեխիան արագ հաղթահարեցին տնտեսական անկումը և բավականին մոտեցան 1989 թ. ՀՆԱ մակարդակին: Սակայն, սոցիալ-տնտեսական և տեխնոլոգիական առումով անցումային տնտեսություն ունեցող և արդյունաբերական զարգացած երկրների միջև խզումը ոչ միայն կրճատվեց, այլ նույնիսկ աճեց: Եթե բնակչության մեկ շնչին ընկնող եկամուտների մակարդակը եվրոպական նախկին սոցիալիստական երկրներում դեռևս չի հասել մինչբարեփոխումների ժամանակաշրջանի մակարդակին, ապա Եվրամիության երկրներում այդ ցուցանիշը վերջին տասնամյակի ընթացքում աճել է 20%-ով: Բարեփոխումների առաջին 5-7 տարիների ընթացքում նախկին սոցիալիստական երկրների բնակչության միայն 20%-ն էր բարելավել իր կենսամակարդակը, իսկ 35%-ը չքավոր էր: Այդ տարիներին մեծացավ նաև գործազրկության մակարդակը, որը միջինը կազմում էր տնտեսապես ակտիվ բնակչության 16%-ը, այն դեպքում երբ 1989 թ. այդ ցուցանիշը կազմում էր 2%:

Արևմտյան ներդրողների համար առավել գրավիչ ներդրումային մթնոլորտ ունեցող երկրները Արևելյան Եվրոպայի երկրներն են, որոնք նպատակաուղղված ներդրումային հոսքերի շնորհիվ կարողացան հաղթահարել անցումային ժամանակաշրջանին բնորոշ ֆինանսական ռեսուրսների անբավարարության հիմնախնդիրը և կարճ ժամանակամիջոցում հասնել տնտեսական աննախադեպ արդյունքների՝ դրանով իսկ դառնալով զարգացած երկրների «ընտանիքի» անդամ:

Անցումային տնտեսություն ունեցող բոլոր երկրները, համեմատաբար ոչ մեծ արժույթային պահուստների պայմաններում, ունեն արտաքին մեծ պարտք, գնաճի բարձր մակարդակ: Այդ երկրներին բնորոշ է նաև կրթության, առողջապահության և մշակույթի վրա պետական ծախսերի կրճատումը: Ծնելիության մակարդակի կրճատման հետևանքով Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի երկրների մեծ մասում վերջին տասնամյակների ընթացքում նվազել են նաև աշխատունակ բնակչության աճի տեմպերը: Դրանց կողմից արտադրված ՀՆԱ-ի ընդհանուր ծավալը 2013 թ. կազմել է 2.9 տրլն դոլար, կամ համաշխարհային ՀՆԱ-ի 2.9%-ը :

Անկախ պետությունների համագործակցության (ԱՊՀ) անդամ երկրներում իրականացվող բարեփոխումներն ունեն մի շարք սկզբունքային առանձնահատկություններ.

1. Հետխորհրդային պետություններում բարեփոխումների քաղաքականության բնույթն ու ուղղվածությունը հենվում էին 1980-ական թվականներին սկիզբ առած սոցիալիստական վերակառուցման գաղափարների վրա: Սակայն վերակառուցմանն ուղղված գործողությունները բավականին դժվարացան՝ նոր ազգային պետականության ձևավորման պատճառով:

2. Տնտեսական բարեփոխումների նպատակներն ու խնդիրներն առնչվում էին յուրաքանչյուր պետության հասարակական-քաղաքական և սոցիալ-տնտեսական կազմակերպման խորքային հիմքերին:

Հիմնախնդիրների նման բարդ համալիրի չէր բախվել շուկայական տնտեսության ձևավորման ուղի թևակոխած աշխարհի և ոչ մի երկիր: ԱՊՀ յուրաքանչյուր երկիր այդ հիմնախնդիրները լուծում էր յուրովի, ինչը պայմանավորված էր աշխարհաքաղաքական և տնտեսական ազգային-պետական շահերի տարուղղվածությամբ: ԱՊՀ երկրների մեծ մասում իրականացվող բարեփոխումներն ունեն հետևյալ ընդհանուր գծերը.

- ձևավորվեցին շուկայական տնտեսության հիմքերը,
- մասնավոր ձեռնարկատիրությունը դարձավ առավել ծանրակշիռ տնտեսական ուժ,
- տնտեսության ճյուղային կառուցվածքի զարգացումն ամբողջությամբ բնութագրվում է բացասական գծերով, մասնավորապես՝ արդյունաբերության հումքային ճյուղերի բաժնի ավելացմամբ,
- որպես բարեփոխումների բացասական հետևանք գնաճը շարունակում է պահպանվել,
- ի հայտ են եկել բազմաբնույթ սոցիալական հիմնախնդիրներ:

3.8. Գլոբալ հիմնախնդիրները և միջազգային համագործակցությունը

Գլոբալ հիմնախնդիրներն ունեն համընդհանուր, ունիվերսալ բնույթ: Առաջին անգամ գլոբալ հիմնախնդիրների գոյության մասին հնչեցվեց 1980-ական թվականների կեսերին մի շարք միջազգային կազմակերպությունների՝ ՄԱԿ-ի, ԵԱՀԿ-ի, Հռոմեական ակումբի կողմից, այդ մասին խոսվում է նաև «Մեծ յոթնյակի» ամենամյա խորհրդակցությունների ժամանակ: Հիմնախնդիրների ունիվերսալությունն ու գլոբալ բնույթը կապված է այն իրողության հետ, որ դրանք առնչվում են երկրագնդի բոլոր երկրներին, անկախ դրանց հասարակական-քաղաքական կարգից և չեն կարող լուծվել մեկ երկրի կամ երկրների խմբի կողմից: Գլոբալ հիմնախնդիրներն ավելի ու ավելի բացասական ազդեցություն են թողնում երկրների սոցիալ-տնտեսական զարգացման վրա, դրանք կարող են լուծվել միմիայն բոլոր երկրների համատեղ ջանքերով:

Արդի դարաշրջանի գլոբալ հիմնախնդիր են.

- խաղաղության պահպանումն ու սպառազինությունների կրճատումը՝ հանուն տնտեսական և հասարակական բազմակողմանի առաջընթացի,
- մեծաթիվ մարդկանց միգրացիան՝ կապված լոկալ ռազմական կոնֆլիկտների, տարբեր երկրների տնտեսական անհամաչափ զարգացման հետ,

- մարդկանց իրավունքների հետագա զարգացումը՝ անձնական և տնտեսական անկախության ուժեղացման ուղիով,
- պարենային հիմնախնդիրն Ասիայում, Աֆրիկայում և Լատինական Ամերիկայի երկրներում և դրա լուծման միջոցառումները,
- շրջակա միջավայրի աղտոտվածության հաղթահարումը, որը վտանգ է սպառնում երկրագնդին, բնապահպանական հիմնախնդրի լուծումը, որը ընդգրկում է բոլոր աշխարհագրական շրջանները:
- ՄԱԿ-ի ինչպես նաև այլ միջազգային կազմակերպությունների սոցիալ- տնտեսական գործունեության ամրապնդումը:

Նշված բոլոր հիմնախնդիրները փոխկապված են և պահանջում են լուծման համալիր մոտեցումներ:

Համաշխարհային տնտեսության փորձագետների կարծիքով՝ գլոբալ հիմնախնդիրների լուծումը կպահանջի ավելի շատ ծախսեր, քան ռազմական ծախսերն են: Այնուամենայնիվ, դրանք լուծելու համար առաջարկվում է որոշակի նախադրյալների ձևավորում, որոնց շարքին դասվում են.

1. Համաշխարհային տնտեսության զարգացման և ամրապնդման համար անհրաժեշտ է գնալ ռազմական ծախսերի կրճատման ճանապարհով: Վերջինիս վրա կատարվող տարեկան ծախսերը գերազանցում են 1 տրիլիոն դոլարը: Ընդ որում, ԳՀՓԿԱ 25%-ը դեռևս ունի ռազմական ուղղվածություն:
2. Աշխարհի բոլոր երկրների համար տնտեսական հնարավորությունների հավասարության և տնտեսական կայունության ապահովումը հնարավոր է ՄՏՀ արդյունավետության բարձրացման, գնաձի և գործազրկության մակարդակի նվազման, ապրանքաշրջանառության ծավալների աճի, արդարացի համաշխարհային գների ձևավորման, արտաքին պարտքի նվազման և զարգացող երկրներին համակողմանի օգնություն ցույց տալու ճանապարհով:
3. Քանի որ մարդկությունն այսօր բախվել է շրջակա միջավայրի աղտոտման, բնապահպանական հիմնախնդրի հետ, ապա անհրաժեշտ է բոլոր ջանքերն ուղղել այդ հիմնախնդրի լուծմանը: Մինչ այժմ այդ ուղղությամբ ծախսվել են հսկայական միջոցներ, սակայն առավել խոշոր միջոցառումներ գուցե կիրականացվեն 21-րդ դարում: Բնապահպանական հիմնախնդրի լուծման հարցում մեծ է ԱՄՆ-ի, Ճապոնիայի, Եվրամիության, Ռուսաստանի, Չինաստանի, ինչպես նաև վերազգային կորպորացիաների դերը: Վերջիններիս գործունեությունն է, որ առավել չափով ազդում է գլոբալացման գործընթացների խորացման ու զարգացման վրա:
4. ՄՏՀ ոլորտում կարևոր նշանակություն ունի ազգային տնտեսությունների մերձեցման, միջազգային իրավունքի նորմերին համապատասխան տնտեսական օրենսդրության միօրինակացման (ունի ֆիկացման) խնդիրների լուծումը:

Նշված բոլոր հիմնախնդիրների լուծումը կախված է միջազգային կազմակերպությունների ջանքերից, քանի որ պահանջվում են հսկայական ֆինանսական միջոցներ:

3.9. Հայաստանի Հանրապետությունը և համաշխարհային տնտեսությունը

Հայաստանի Հանրապետության համար համաշխարհային տնտեսությանն ինտեգրվելու լիարժեք հնարավորություն ստեղծվեց ԽՍՀՄ-ի փլուզումից հետո: Անդամակցությունը միջազգային բազմաթիվ կառույցներին՝ ՄԱԿ-ին, Համաշխարհային բանկին, Արժույթի միջազգային հիմնադրամին, Առևտրի համաշխարհային կազմակերպությանը և այլն, ինչպես նաև միջազգային բազմաբնույթ համաձայնագրերի ստորագրումը և անդամակցումը տարածաշրջանային ինտեգրացիոն այնպիսի կազմակերպություններին, ինչպիսիք են Եվրասիական տնտեսական միությունը (ԵԱՏՄ), ԱՊՀ-ն և Սև-ծովյան տնտեսական համագործակցությունը, վկայում են այն մասին, որ Հայաստանի Հանրապետությունը որդեգրել է համաշխարհային հանրության կողմից ընդունված խաղի կանոններով առաջնորդվելու գործելաոճ: Համաշխարհային տնտեսությանն ինտեգրվելու գործընթացն ուղեկցվում է տնտեսության հետագա շուկայական բարեփոխումներով:

Սակայն, անառարկելի փաստ է նաև այն, որ ազատական տնտեսական քաղաքականության հիմքերի ստեղծումը՝ շուկային թերապիայի մոդելի կիրառմամբ շուկայական տնտեսության ձևավորումը, օրենսդրական բարեփոխումները, ապապետականացման գործընթացները, որոշակի հաջողությունների, տնտեսության զարգացման դրական միտումների հետ մեկտեղ, երկրում ստեղծեցին սոցիալական, տնտեսական բարդ իրավիճակներ, որոնք ունեն արմատական վերանայման, վերափոխման կարիք:

Ցանկացած երկրի համար տնտեսական աճի և արտահանման շուկաների ընդլայնման տեսանկյունից չափազանց կարևոր նշանակություն ունի տարածաշրջանի երկրների հետ տնտեսական սերտ համագործակցության զարգացումը, որն ինչ խոսք, առաջին հերթին նպաստում է այդ երկրների տնտեսությունների ինտեգրման խորացմանը և դրա միջոցով համաշխարհային տնտեսությանն ավելի արդյունավետ, փոխշահավետ սերտաճմանը:

Բավականաչափ խոստումնալից են Հայաստան-Եվրամիություն տնտեսական փոխհարաբերությունները: ՀՀ-ը ակտիվ համագործակցում է նաև Իրանի և Չինաստանի հետ:

Միանգամայն պարզ է, որ Հայաստանի Հանրապետությունը չի կարող անմասն մնալ համաշխարհային տնտեսական զարգացումներից: Դա արդի գլոբալ աշխարհի հիմնական կանոնն է:

1. Համաշխարհային տնտեսության ձևավորման օբյեկտիվ նախադրյալը, որն էլ ստեղծեց ազգային տնտեսությունների փոխկապվածության խորացման իրական հնարավորություն՝
 - ✓ շուկայական միասնական տարածքի ձևավորումն է
 - ✓ ազգային տնտեսության դիվերսիֆիկացումն է
 - ✓ տնտեսական անվտանգության պաշտպանությունն է
 - ✓ աշխատանքի տարածքային բաժանումն է
 - ✓ տնտեսական կապերի փոխազդեցությունն է
2. Համաշխարհային տնտեսության ձևավորումն ու զարգացումը երեք փուլերի կտրվածքով դիտարկում է՝
 - ✓ Ի.Ա.Սպիրիդոնովը
 - ✓ Ա.Ս.Բուլատովը
 - ✓ Ա.Պ. Կուզյակինը
 - ✓ Մ.Ա. Սեմիչևը
 - ✓ Ե.Ֆ.Ավդոկուշինը
3. Համաշխարհային տնտեսության զարգացման 3-րդ փուլի սկիզբը համարվում է՝
 - ✓ 20-րդ դարի վերջին տասնամյակը
 - ✓ 20-րդ դարի կեսերը
 - ✓ 21-րդ դարի սկիզբը
 - ✓ 20-րդ դարի 1980-ական թվականները
4. Նշվածներից ո՞րն է աշխարհի երկրների դասակարգման ցուցանիշ՝
 - ✓ գիտատեխնիկական հեղափոխությունը
 - ✓ բնակչության թվաքանակը
 - ✓ բնակլիմայական պայմանները
 - ✓ արտադրության ճյուղային կառուցվածքը
5. Անցումային տնտեսությունների խմբում ներառված են նաև՝
 - ✓ Հայաստանը, Ղազախստանը, Ղրղզստանը, Տաջիկստանը
 - ✓ Հայաստանը, Ղազախստանը, Էստոնիան, Ուկրաինան
 - ✓ Լատվիան, Ղրղզստանը, Տաջիկստանը, Թուրքմենիան
 - ✓ Լիտվան, Ռուսաստանը, Մոլդովան, Ուկրաինան
6. «Մեծ յոթնյակի» աշխատանքներին 1996 թվականներից մասնակցում է նաև՝
 - ✓ Ռուսաստանը
 - ✓ Կորեան
 - ✓ Սինգապուրը
 - ✓ Հունգարիան
 - ✓ Չեխիան

ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՀԱՄԱՇԽԱՐՀԱՅԻՆ ՇՈՒԿԱՆ, ԴՐԱ
ԴԻՆԱՄԻԿԱՆ ԵՎ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ, ԳՆԱԳՈՅԱՑՄԱՆ
ԱՌԱՆՁՆԱՀԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Գ Լ ՈՒ Խ 4

Միջազգային առևտրի տեսությունները

4.1. Միջազգային առևտրի մերկանտիլիստական տեսությունը

Միջազգային առևտրի հիմնախնդիրները հետաքրքրել են գիտնականներին և քաղաքագետներին դեռևս այն ժամանակ, երբ մշակված չէին տնտեսագիտության տեսության այլ ուղղությունները:

Մերկանտիլիստական տեսությունը: Միջազգային առևտրի տեսական իմաստավորման առաջին փորձը եղել է մերկանտիլիստական դոկտրինան: Վաղ մերկանտիլիզմը ծագել է 15-րդ դարի վերջերին և մինչև 18-րդ դարն այն տիրապետող գաղափարախոսություն էր: Մերկանտիլիստները (Թոմաս Մուն, Չարլզ Դավենանատ, Ժան Բատիստ Կոլբեր, Վիլյամ Պետտի) աշխարհի նկատմամբ ունեին կարծրացած հայացքներ, ըստ որի երկրները տնօրինում են սահմանափակ հարստության: Նրանք պնդում էին, որ մեկ երկրի հարստությունը հնարավոր է մեծացնել մեկ այլ երկրի թալանի հաշվին: Միաժամանակ կարծում էին, որ երկրների տնտեսական համակարգը բաղկացած է երեք սեկտորներից՝ արտադրություն, գյուղատնտեսություն և գաղութներ: Տեսության կողմնակիցները պնդում էին, որ երկրի գլխավոր հարստությունը, ազգի առաջընթացի հիմքը մետաղական փողերն են՝ ոսկին և արծաթը: Ուստի իր դիրքերն ամրապնդելու համար պետությունը պարտավոր է.

1. Պահպանել դրական վճարային հաշվեկշիռ, այսինքն՝ երկիրը պետք է ավելի շատ ապրանքներ արտահանի, քան ներմուծի, որը թույլ կտա մեծացնել ոսկու ներհոսքը, ընդլայնել արտադրության մասշտաբները և զբաղվածությունը: Ընդ որում, պետք է արտահանել միայն պատրաստի արտադրանք, քանի որ դրա վաճառքից երկիրն ավելի շատ ոսկի է ստանում: Արգելվում էր պերճանքի առարկաների վաճառքը:
2. Կարգավորել արտաքին առևտուրը և նվաճել արտաքին շուկաները՝ արտահանման ծավալները ավելացնելու ճանապարհով և կրճատել ներմուծումը՝ սակագների, բաժնեմասերի և հովանավորչական այլ գործիքների միջոցով: Արտահանումը խթանելու նպատակով պետք է

պետությունը պարզևատրի այն ապրանքարտադրողներին, որոնց արտադրանքն արտաքին շուկաներում ունի մեծ պահանջարկ:

3. Կրճատել կամ խիստ սահմանափակել հումքի արտահանումը և թույլատրել հումքի անարգել ներմուծումը, հատկապես այն հումքի, որը չի արդյունահանվում տվյալ երկրում: Դա հնարավորություն կտա խնայել ոսկու ծախսը և պատրաստի արտադրանքի արտահանման գները պահել ցածր մակարդակի վրա:
4. Արգելել գաղութների առևտուրը այլ երկրների հետ, բացի մետրոպոլիտաններից: Այդ ճանապարհով գաղութները դառնում են մետրոպոլիտաններին բացառապես հումք մատակարարողներ: Առավելագույն օգուտներ ստանալու համար առաջարկվում էր ուժեղացնել արտաքին առևտրին պետական միջամտությունը և վերահսկողությունը:

Մերկանտիլիզմի մեջ դրականն այն է, որ.

- առաջին անգամ տնտեսագիտական միտքը շեշտեց արտաքին առևտրի դերը երկրի տնտեսության զարգացման գործում,
- առաջին անգամ խոսվեց երկրի վճարային հաշվեկշռի մասին,
- եվ վերջապես՝ մերկանտիլիզմը խթանեց դասական տնտեսագիտության զարգացումը:

Միևնույն ժամանակ, մերկանտիլիստական տեսությունն ուներ սահմանափակ բնույթ: Մերկանտիլիզմի սահմանափակվածությունը նրանում էր, որ մեկ ազգի հարստացումը դիտարկվում էր որպես մյուսի աղքատացման, գոյություն ունեցող հարստության վերաբաշխման միջոցով իրականացվող գործընթաց՝ հովանավորչական արգելքների միջոցով՝ անտեսելով ազգային տնտեսության հետագա զարգացման հնարավորությունը:

4.2. Միջազգային առևտրի դասական տեսությունները

Մերկանտիլիզմին առաջին գիտական հարվածը հասցրեց տնտեսագիտության դասական տեսությունը: Քննադատելով ազգերի հարստության մերկանտիլիստական մոտեցումները՝ առաջատար պետությունների կողմից խոշոր մեքենայական արտադրությանն անցման ժամանակաշրջանում անգլիացի տնտեսագետ Ա. Սմիթը կրկին առաջ քաշեց ռացիոնալ միջազգային առևտրի հարցը: Նա փորձեց ապացուցել, որ ազգի բարեկեցությունը կախված է ոչ այնքան կուտակված ոսկու քանակությունից, որքան ապրանքներ և ծառայություններ արտադրելու ունակությունից: Հետևաբար յուրաքանչյուր ազգի առջև ծառայած է ոչ թե ոսկու սպառման, այլ աշխատանքի բաժանման խորացման հիման վրա արտադրության զարգացման խնդիրը:

«Ազգերի հարստության բնույթի և պատճառների հետազոտության մասին» իր նշանավոր աշխատության մեջ, որը նվիրված է մերկանտիլիզմի քննադատությանը, Ա. Սմիթը պնդում է, որ պետության համար շահավետ կարող է լինել ոչ միայն ապրանքների վաճառքը, արտահանումը, այլև

դրանց ներմուծումը: Այնուհետև նա փորձեց ցույց տալ, թե որ ապրանքներն է շահավետ արտահանել և որը՝ ներմուծել: Այդ խնդրի լուծման լավագույն ուղին գոյություն ունեցող օրենքների շրջանակներում գործունեության ոլորտի ընտրությունն է և բացարձակ տնտեսական ազատությունը: Այս դեպքում միայն հնարավոր կլինի ապրանքներն արտադրել նվազագույն ծախսումներով՝ ելնելով երկրում առկա բացարձակ առավելություններից: Նույն տրամաբանության շարունակությունն այն է, որ երկիրը կձգտի բացարձակ առավելություններով արտադրված ապրանքը փոխանակել մեկ այլ երկրում բացարձակ առավելությունների պայմաններում արտադրված ապրանքների հետ: Տնտեսագիտական գրականության մեջ Սմիթի մոտեցումը ստացել է **«Բացարձակ առավելությունների տեսություն»** անվանումը:

Ա.Սմիթի գաղափարները կարելի է ներկայացնել պարզ մոդելի միջոցով: Եվ քանի որ յուրաքանչյուր մոդել վերացական է, անհրաժեշտ է ընդունել որոշ պայմաններ, որոնք հնարավորություն կտան մոդելի շրջանակներում կատարել համապատասխան վերլուծություններ:

- Պայման 1. Աշխարհում գոյություն ունի միայն երկու երկիր:
- Պայման 2. Այդ երկրներում արտադրվում է միայն երկու ապրանք:
- Պայման 3. Երկրների միջև առևտուրն իրականացվում է առանց սահմանափակումների:
- Պայման 4. Միջազգային առևտուրը հավասարակշռված է, ներմուծումը վճարվում է արտահանման միջոցով:
- Պայման 5. Արտադրության գործոնները երկրների միջև չեն տեղաշարժվում:
- Պայման 6. Միայն աշխատանքն է ազդում արտադրողականության և ապրանքի գնի վրա:
- Պայման 7. Աշխատանքի և ապրանքների արտադրության հարաբերակցությունը կայուն է (մասշտաբի էֆեկտը):
- Պայման 8. Արտադրության գործոնները ազատ տեղաշարժվում են ճյուղերի միջև:
- Պայման 9. Երկու երկրներում և երկու ճյուղերում կատարյալ մրցակցություն է:

Այժմ դիտարկենք բացարձակ առավելությունների մոդելը: Առյուսակ 4.1-ում բերված են ժամանակի այն տվյալները, որոնք անհրաժեշտ են կոնկրետ երկրում, կոնկրետ ապրանք արտադրելու համար: Օրինակ, S ապրանքի մեկ միավորի արտադրության համար A երկրում պահանջվում է 3 ժամ, իսկ B երկրում՝ 12 ժամ: Այսինքն, A երկրում S ապրանքի մեկ միավորի վրա ծախսվում է ավելի քիչ ժամանակ, քան B երկրում: Դա նշանակում է A երկրի բացարձակ առավելություն S ապրանքի արտադրության մեջ: B երկիրն իր հերթին ունի T ապրանքի արտադրության բացարձակ առավելություն: Եթե A երկիրը կրճատի T ապրանքի արտադրությունը և ավելացնի S ապրանքի արտադրությունը, իր հերթին B երկիրը կրճատի S ապրանքի

արտադրությունը և ավելացնի T ապրանքի արտադրությունը, ապա տեղի կունենա աշխատանքի միջազգային բաժանում և այնպիսի միջազգային առևտուր, որը կհենվի բացարձակ առավելությունների սկզբունքի վրա:

Աղյուսակ 4.1

	Երկիր A	Երկիր B
Ապրանք S	3 ժամ	12 ժամ
Ապրանք T	6 ժամ	4 ժամ

Եթե A երկրում T ապրանքի արտադրությունը կրճատվի 1 հատով, ապա դա թույլ կտա խնայել 6 ժամ, որը կօգտագործվի 2 հատ լրացուցիչ S ապրանք արտադրելու համար: Նման իրավիճակ կարող է ստեղծվել B երկրում: Այս դեպքում S ապրանքի արտադրությունը մեկ հատով կրճատելու դեպքում կխնայվի 12 ժամ, որը թույլ կտա լրացուցիչ արտադրել 3 միավոր T ապրանք: Ամբողջությամբ S ապրանքի համաաշխարհային արտադրությունը կավելանա 1 հատով, իսկ T ապրանքի արտադրությունը՝ 2 հատով (աղյուսակ 4.2): Ընդ որում, դա տեղի կունենա առանց լրացուցիչ ռեսուրսների ներգրավման և միայն ի հաշիվ աշխատանքի միջազգային բաժանման: 18-րդ դարի վերջին միջազգային առևտրում գերակշռում էր հումքային ապրանքների առևտուրը, ինչը հիմք հանդիսացավ Ա.Սմիթի տեսությունը զարգացնելու համար: Այսինքն, միջազգային առևտրին երկրների մասնակցությունը պայմանավորված էր բացառապես երկրների բնական տարբերություններով, ըստ որի ավելի շահավետ էր ցիտրուսային մշակաբույսերն աճեցնել մերձարևադարձային կլիմա ունեցող երկրներում, այլ ոչ թե Անգլիայում:

Աղյուսակ 4.2

	Երկիր A	Երկիր B	Ամբողջ աշխարհ
Ապրանք S	+2 հատ	-1 հատ	+1 հատ
Ապրանք T	-1 հատ	+3 հատ	+2 հատ

Դրա հետ կապված՝ Սմիթը նշում է, որ բացի բնակլիմայական առավելություններից երկրներն ունեն նաև ձեռքբերովի առավելություններ: «Այդ դեպքում ոչ մի նշանակություն չունի թե այն առավելությունները, որ ունի մեկ երկիրը մյուսի համեմատությամբ, բնական է, թե ձեռքբերովի: Քանի որ մեկ երկիրը տնօրինում է նման առավելությունների, իսկ մյուսը զրկված է դրանցից, վերջինիս համար միշտ ավելի շահավետ կլինի գնել առաջին երկրից, այլ ոչ թե արտադրել դրանք», - գրում է Ա. Սմիթը⁸:

Բացարձակ առավելությունների տեսության ուժեղ կողմն այն է, որ այն հենվում է արժեքի աշխատանքային տեսության վրա, ապրանքների ար-

⁸Смит А., Исследование о природе и причинах богатства народов, М., Соцэгиз, 1935, стр. 34.

տադրության վրա կատարված ծախսումները հաշվարկվում են՝ ելնելով ժամանակի գործոնից և ցույց է տալիս աշխատանքի բաժանման առավելությունները ոչ միայն ազգային, այլև միջազգային մակարդակով: Տեսության սահմանափակվածությունը միջազգային առևտուրը բացատրելիս ևս ակնհայտ է, քանի որ այն հարցի պատասխանը, թե ինչու են երկրները միմյանց հետ առևտուր անում, եթե չունեն այս կամ այն ապրանքի արտադրության բացարձակ առավելություններ, չտրվեց:

Այդ հարցին պատասխանեց Դ. Ռիկարդոն, ընդգծելով միջազգային տնտեսական հարաբերությունների առանձնահատկությունը և ձևավորեց մոդել, որով ցույց տվեց, որ Սմիթի սկզբունքի խախտումը չի արգելակում փոխշահավետ առևտրի զարգացումը: Դ. Ռիկարդոն հայտնագործեց երկրների համեմատական առավելությունների օրենքը, ըստ որի **երկիրը պետք է մասնագիտանա այն ապրանքների արտահանման մեջ, որի արտադրության համար տնօրինում է առավելագույն բացարձակ առավելությունների (եթե ունի երկու ապրանքների արտադրության բացարձակ առավելություններ) կամ ամենափոքր բացարձակ առավելությունների (եթե չունի որևէ մեկ ապրանքի արտադրության բացարձակ առավելություններ):** Օրենքի ճշմարտացիությունը Դ. Ռիկարդոն փորձեց ապացուցել քրիստոմատիական նշանակություն ունեցող օրինակով: Նա դիտարկեց երկու երկիր՝ Անգլիա և Պորտուգալիա, որոնք արտադրում են երկու ապրանք՝ կտավ և գինի: Այդ օրինակի ելակետային պայմանները բերված են աղյուսակ 4.3-ում:

Աղյուսակ 4.3

Երկիրը \ Ապրանքը	Պորտուգալիա	Անգլիա
Գինի /X շիշ/	80 աշխ/տարի	120 աշխ/տարի
Կտավ /Y մետր/	90 աշխ/տարի	100 աշխ/տարի

X շիշ գինի արտադրելու համար Պորտուգալիայից կպահանջվի տարեկան 80 աշխատողի, իսկ Անգլիայից՝ 120 աշխատողի աշխատանք: Տարեկան Y մետր կտավ արտադրելու համապատասխան ցուցանիշներն են 90 և 100: Աղյուսակից հետևում է, որ Պորտուգալիան ունի գինի և կտավ արտադրելու բացարձակ առավելություններ: Սակայն պորտուգալիան շահագրգռված է՝ մասնագիտանալու գինու արտադրության մեջ, իսկ Անգլիան՝ կտավի, քանի որ գինու արտադրության Պորտուգալիական ծախսերը կազմում են գինու արտադրության անգլիական ծախսերի 67%-ը ($80/120 \times 100$), իսկ կտավի արտադրության՝ 90%-ը ($90/100 \times 100$): Եթե համեմատենք երկու երկրների գինու արտադրության ծախսերը կտավի արտադրության ծախսերի հետ, ապա կտեսնենք, որ Պորտուգալիան ունի գինու արտադրության համեմատական առավելություն՝ $80/120 < 90/100$: Հետևաբար՝ Պորտուգա-

լիայի համար ավելի շահավետ է արտահանել գինի, իսկ Անգլիայի համար՝ կտավ:

Համեմատական ծախսերը թույլ են տալիս որոշել շահավետ փոխանակության սահմանները: Պորտուգալիայում մեկ միավոր գինին փոխանակվում է 0,88 միավոր կտավի հետ (80/90), իսկ Անգլիայում՝ մեկ միավոր կտավը փոխանակվում է 1.2 միավոր գինու հետ (120/100): Ուստի Պորտուգալիան միջազգային առևտրի մեջ շահագրգռված կլինի այնքան ժամանակ, քանի դեռ կկարողանա մեկ միավոր գինու դիմաց ստանալ 0, 88 միավորից ավելի կտավ, իսկ Անգլիան՝ մեկ միավոր գինու դիմաց տալ 1, 2 միավորից պակաս կտավ: Այսպիսով, փոխշահավետ փոխանակության սահմանները տեղաբաշխված են 0, 88 և 1, 2 միավորների տիրույթում: Տվյալ սահմաններում իրականացվող ցանկացած փոխանակություն համարվում է շահավետ:

Դ. Ռիկարդոյի այս բավականաչափ պարզեցված սխեմայի հիման վրա կարելի է հաջորդական փուլերով մոտենալ իրականությանը՝ ուշադրություն դարձնելով հետևյալ հանգամանքների վրա՝

- համեմատական ծախսերի փողային արտահայտության (աշխատա-ժամանակի փոխարեն),
- սխեմայի մեջ ընդգրկել ավելի մեծ թվով երկրներ և ապրանքներ,
- հաշվի առնել տրանսպորտային ծախսերը,
- արտադրության գործընթացում կատարվող փոփոխություններով պայմանավորված արտադրության ծախսերի փոփոխությունները,
- յուրաքանչյուր երկրի ներսում արտադրության գործոնների՝ կապիտալի և աշխատուժի համեմատական կայունությունը:

Համեմատական առավելությունների տեսության կարևորագույն նվաճումն այն է, որ տեսությունը բացահայտեց արտաքին առևտրի շահավետությունը մասնակից բոլոր պետությունների համար՝ դեն նետելով այն թեզը, որ մեկ երկիրը կարող է շահ ստանալ՝ վնաս պատճառելով մյուսներին: Ընդ որում, որքան ավելի լայն են առևտրի զարգացման հնարավորությունները, այնքան փոքր են ապրանքների շարժի ճանապարհին վեր խոյացած արգելքները, և այնքան մեծ է բոլոր երկրների կողմից շահ ստանալու հավանականությունը: Այնուհանդերձ Դ. Ռիկարդոն չպատասխանեց այն հարցին, թե ինչո՞ւ երկրներն ունեն այս կամ ապրանքի արտադրության համեմատական առավելություններ:

Ժամանակակից պայմաններում համեմատական առավելությունների տեսության նշանակությունն այն է, որ հնարավորություն է տալիս երկրների արտաքին տնտեսական քաղաքականությունը կառուցել գիտական հիմքերի վրա: Մի շարք երկրներ, իրենց թույլ զարգացած ճյուղերն օտարերկրյա մրցակցությունից պաշտպանելու նպատակով սահմանում են բազմապիսի պատնեշներ՝ ներմուծվող էժան ապրանքներից ներքին շուկան մաքրելու համար: Դա ամենից առաջ ճյուղային լոբբիի ազդեցության հետևանք է, ապա միայն բացարձակ կամ համեմատական առավելությունների գիտակ-

ցում: Երկրների համեմատական առավելությունները կախված են ոչ միայն երկու երկրներում աշխատանքի արտադրողականության հարաբերակցությունից, այլև միևնույն ապրանքի արտադրության վրա ծախսված աշխատանքի քանակից, որը միջին հաշվով դրսևորվում է աշխատավարձի հարաբերակցության մեջ: Եթե երկիրը, չունենալով բացարձակ առավելություններ, ապրանքների արտադրության համար աշխատողներին վճարում է ավելի քիչ աշխատավարձ, քան ստանում են նույն աշխատանքի համար գործընկեր-երկրի բանվորները, ապա առաջին երկրում ձևավորվում է համեմատական առավելություն, և առևտուրը դառնում է ավելի արդյունավետ:

Այն հարցին, թե համաաշխարհային շուկայում ապրանքներն ինչ գնով են փոխանակվում, պատասխանեց Դ. Ռիկարդոյի հետևորդ Ջոն Ստյուարտ Միլը: Իր «Քաղաքատնտեսության հիմունքներ» (1848 թ.) աշխատության մեջ Միլը ցույց տվեց, որ երկու երկրների միջև երկու ապրանքների փոխանակության հարաբերակցությունը որոշվում է այդ երկրների հնարավոր պահանջարկով: Փոխանակության գինը, առաջարկի և պահանջարկի օրենքին համապատասխան, սահմանվում է այն մակարդակով, որով յուրաքանչյուր երկրի արտահանումը թույլ է տալիս վճարելու իր ներմուծման գինը: Միջազգային արժեքի այս օրենքը Միլի ներդրումն է տնտեսագիտության տեսության մեջ: Միջազգային արժեքի տեսությունը ցույց է տալիս, որ գոյություն ունի մեկ գին, որը օպտիմալացնում է երկրների միջև ապրանքների փոխանակությունը: Այդ շուկայական գինը կախված է առաջարկից և պահանջարկից:

4.3. Արտադրության գործոնների հարաբերակցության տեսությունը

19-րդ դարի վերջերին և 20-րդ դարի սկզբներին միջազգային առևտրում տեղի ունեցան կառուցվածքային փոփոխություններ: Բնական ռեսուրսներով ապահովվածության տարբերությունների՝ որպես աշխատանքի միջազգային բաժանման գործոնի դերն էապես նվազեց: Նույնը կարելի է ասել աշխատանքի արտադրողականության մեջ առկա տարբերությունների մասին, քանի որ զարգացման գրեթե նույն մակարդակի վրա գտնվող երկրներում (ԱՄՆ և եվրոպական երկրներ) առևտուրն ընթանում էր բավականին ակտիվ: Այդ ժամանակ շվեդ նորդասական տնտեսագետներ էլի Հեքշերը և Բերտիլ Օհլինը փորձեցին պատասխանել Դ. Ռիկարդոյի անավարտ թողած հարցին, ավելի որոշակի, բացատրել միջազգային առևտրի պատճառները՝ հիմք ընդունելով վերամշակող արդյունաբերության արտադրանքը: Նրանք դասական տեսությանը առաջադրեցին հետևյալ քննադատական փաստարկները.

1. Բավարար չէ միջազգային առևտուրը համեմատական ծախսերի օրենքով բացատրել: Անհրաժեշտ է հասկանալ, թե ինչու՞ գոյություն

ունեն համեմատական ծախսեր, այլ ոչ թե սահմանափակվել դրանց՝ որպես մշտապես տրված մեծության դիտարկմամբ:

2. Դասական տեսությունը վատ է համաձայնեցվում ապրանքների և արտադրության գործոնների տեսության հետ:

Է. Հեքշերի գլխավոր ներդրումը, որը հետագայում լրացվեց Բ. Օհլինի կողմից, այն է, որ միջազգային առևտուրը հիմնավորվում է տարբեր երկրների տնօրինության տակ գտնվող արտադրության գործոնների առատությամբ կամ հարաբերական սահմանափակվածությամբ: Ըստ նրանց՝ երկրների համեմատական առավելությունների հիմքում այդ երկրների ապահովվածությունն է արտադրության տարբեր գործոններով: Երկրներն իրոք շահագրգռված են մասնագիտանալու այն ապրանքների արտադրության մեջ, որի համար ունեն ավելի բարենպաստ նախադրյալներ: Իսկ որտեղի՞ց են ի հայտ գալիս այդ նախադրյալները: Կարելի է պատասխանել, որ երկրի համար գերադասելի է այն ապրանքների արտադրությունը, որի համար առկա են ավելի «առատ» արտադրության գործոններ: Միջազգային առևտուրն այս դեպքում, ըստ Բ. Օհլինի, կդառնա «ավելցուկ գործոնների ուղղակի փոխանակություն պակաս գործոնների հետ»: Երբ Պորտուգալիան արտահանում է գինի, իսկ Անգլիան՝ կտավ, ապա տեղի է ունենում պորտուգալական հողերի փոխանակություն անգլիական կապիտալի հետ:

Հեքշեր-Օհլինի թեորեմը կարելի է ձևակերպել այսպես. **յուրաքանչյուր երկիր արտահանում է այն գործոնահինտենսիվ ապրանքները, որոնց արտադրության համար տնօրինում է հարաբերականորեն ավելցուկային արտադրության գործոնների և ներմուծում այն ապրանքները, որոնց արտադրության համար ունի արտադրության գործոնների պակաս:** Այս սկզբունքով իրականացվող միջազգային փոխանակությունը հանգեցնում է արտադրության գործոնների գների հավասարեցմանը: Արտադրության գործոնների գին ասելով նրանք հասկանում էին՝ աշխատանքի համար աշխատավարձը, կապիտալի համար՝ տոկոսը, իսկ հողի համար թենտան: Արտադրության գործոնների հարաբերակցության տեսությունը, բացարձակ և համեմատական տեսություններին համանման, ելնում է այն տրամաբանությունից, որ գոյություն ունեն երկու երկրներ (Երկիր 1, Երկիր 2) և երկու ապրանքներ (Ապրանք 1, Ապրանք 2), որոնցից մեկը աշխատատար է, իսկ մյուսը՝ կապիտալատար: Այսինքն, այստեղ առկա է երկու գործոն՝ կապիտալ (K) և աշխատանք (L): Ավելին, երկրներից յուրաքանչյուրը տնօրինում է արտադրության գործոնների տարբեր քանակության: Արժեքի աշխատանքային տեսությունը չի հերքվում, այլ լրացվում է այն տրամաբանությամբ, որ աշխատանքին զուգահեռ արժեքի ստեղծման գործընթացին մասնակցում են նաև արտադրության այլ գործոններ:

Միաժամանակ, երկու երկրներում էլ տեխնոլոգիաները միանման են, որևէ երկիր չի մասնագիտանում այս կամ այն ապրանքի արտադրության մեջ: Այսպիսով, արտադրության գործոնների հարաբերակցության տեսության մեջ ամենակարևոր ենթադրությունը առանձին ապրանքների տարբեր

գործոնահինտենսիվությունն է (մեկ ապրանքը աշխատատար է, մյուսը՝ կապիտալատար) և առանձին երկրների տարբեր գործոնահագեցվածությունը (մեկ երկրում կապիտալը համեմատաբար շատ է, մյուսում՝ համեմատաբար քիչ):

Գործոնահինտենսիվությունը ցուցանիշ է, որով որոշվում են որոշակի ապրանքների արտադրության վրա արտադրության գործոնների համեմատական ծախսերը: Ապրանք 2-ը համեմատաբար ավելի կապիտալատար է, քան Ապրանք 1-ը, եթե աշխատանքի և կապիտալի հարաբերակցությունը Ապրանք 2-ի վրա ավելի մեծ է Ապրանք 1-ի վրա ծախսված աշխատանքի և կապիտալի հարաբերակցությունից.

$$\frac{K_2}{L_2} > \frac{K_1}{L_1} :$$

Գործոնահագեցվածությունը ցուցանիշ է, որով որոշվում է երկրի՝ արտադրության գործոններով համեմատական ապահովվածությունը: Գործոնահագեցվածությունը կարող է որոշվել երկու եղանակով՝

- արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի համեմատական գների միջոցով,
- արտադրության գործոնների բացարձակ չափերի միջոցով:

Երկիր 2-ը համարվում է կապիտալով համեմատաբար ավելի ապահովված, քան Երկիր 1-ը, եթե կապիտալի գնի և աշխատանքի գնի հարաբերակցությունը Երկիր 2-ում (P_K''/P_L'') ավելի փոքր է Երկիր 1-ի նույն հարաբերակցությունից (P_K'/P_L'): Այսինքն, կապիտալը Երկիր 2-ում հարաբերականորեն էժան է, քան Երկիր 1-ում.

$$\frac{P_K'}{P_L'} > \frac{P_K''}{P_L''} :$$

Կապիտալի գինը տոկոսադրույքն է, իսկ աշխատանքի գինը՝ աշխատավարձը:

Գործոնահագեցվածությունը արտադրության գործոնների բացարձակ չափերի միջոցով որոշելու դեպքում Երկիր 2-ը կհամարվի կապիտալով ավելի հարուստ, քան Երկիր 1-ը, եթե կապիտալի ընդհանուր ծավալի հարաբերությունը աշխատուժի ընդհանուր ծավալին Երկիր 2-ում ավելի մեծ լինի Երկիր 1-ից.

$$\frac{T_K''}{T_L''} > \frac{T_K'}{T_L'} :$$

Այսպիսով, ներկայացված մոտեցման համաձայն, քանի որ Երկիր 2-ը կապիտալահագեցված է, իսկ Ապրանք 2-ը՝ կապիտալատար, ուստի Երկիր 2-ը կարող է արտադրել համեմատաբար շատ Ապրանք 2, քան Երկիր 1-ը: Մյուս կողմից էլ, քանի որ Երկիր 1-ը ավելի աշխատահագեցված է, իսկ Ապրանք 1-ը՝ ավելի աշխատատար, ապա Երկիր 1-ը կարող է արտադրել համեմատաբար ավելի շատ Ապրանք 1, քան Երկիր 2-ը:

Արտադրության գործոնների հարաբերակցության տեսությունը մեկ քայլ առաջ էր համեմատական առավելությունների տեսությունից: Այն ոչ միայն ընդունում է, որ երկրների միջև առևտուրը հենվում է համեմատական առավելությունների վրա, այլև բացահայտում է համեմատական առավելությունների պատճառը, որն ամփոփված է երկրների արտադրության այս կամ այն գործոններով հագեցվածության մեջ:

Ջարգացնելով Հեքշեր-Օհլինի տեսությունը՝ ամերիկացի տնտեսագետ Պոլ Սամուելսոնը ձևակերպեց հետևյալ թեորեմը. **միջազգային առևտուրն ուղղորդում է հոմոգեն (միատեսակ, համասեռ) գործոնների բացարձակ և հարաբերական գների հավասարեցմանը:** Սամուելսոնը ցույց տվեց, որ որոշ պայմաններում՝ արտադրության գործոնների միատեսակություն, արտադրության տեխնոլոգիաների նմանատիպություն, կատարյալ մրցակցային պայմաններ, արտադրության գործոնների անսահմանափակ շարժունակության, միջազգային առևտուրը կարող է միմյանց հետ առևտուր անող երկրներում արտադրության գործոնների գները հավասարեցնել: Սակայն իրականում նման իրավիճակ ձևավորվել չի կարող: Դա ամենից առաջ մաթեմատիկական գործողություն է, որը չի կարող բացահայտել երկրներում ձևավորված իրավիճակը, քանի որ արտադրության գործոնների գների տարբերության պատճառները շատ տարբեր են.

1. Ապրանքների տեղափոխման հետ կապված ծախսերը (տրանսպորտային, ապահովագրական, առևտրային վերադիր ծախսեր) դժվարացնում են երկրների՝ այս կամ այդ պայմանների արտադրության մեջ մասնագիտանալու գործընթացը և հանգեցնում են ազգային արտադրության զարգացմանը: Այս դեպքում արտադրությունն ավելի թանկ է նստում երկրի վրա, քան արտասահմանում է: Հենց նման ներքին արտադրության պատճառով չի կարող երկրների միջև լրիվ հավասարություն լինել:
2. Երկրների մասնագիտացմանը խանգարում են սոցիալ-քաղաքական գործոնները, որոնք ևս հանգեցնում են արտադրության գործոնների գների անհավասարությանը:

Մի շարք դեպքերում արտադրության գործոնների գների անհավասարությունն է ընկած այլ երկրներ դրանց տեղաշարժի հիմքում: Այդ առումով աշխատուժի շարժունակությունը սահմանափակվում է երկրների միգրացիոն քաղաքականության շրջանակներում, սակայն կապիտալի տեղաշարժն ավելի հեշտ է տեղի ունենում: Սա տեղիք է տալիս արտադրության գործոնների առաջարկի նիվելիրացման (արտադրության գործոնների միջև տարբերությունների հարթեցման) միտումներին: Բնական գործոններով ապահովված երկրները ձգտում են ստանալ կապիտալ և աշխատուժ, կապիտալ և աշխատուժ ունեցող երկրները կորցնում են այն գործոնների մի մասը, որն ավելցուկ է: Մեկ երկրից դեպի մյուսն արտադրության գործոնների տեղաշարժը կհանգեցնի դրանց միջև արտադրության ծախսերի հավա-

սարեցման, իսկ արտադրության գործոնների գների տարբերությունը՝ այդ գործոններով տարբեր երկրների ապահովվածության փոփոխություններին: Սակայն արտադրության գործոնների շարժունակությունն անսահմանափակ չէ, որն էլ պահպանում է երկրների միջև առևտրի իրականացման հիմքերը:

4.4. Արտադրության գործոնների հարաբերակցության տեսության փորձարկումը: Լեոնտևի «պարադոքսը»

Միջազգային մասնագիտացման հիմնախնդրի վերլուծությունը նոր թափ ստացավ ծագումով ռուս, ամերիկացի տնտեսագետ Վասիլի Լեոնտևի կողմից՝ Ամերիկայի Միացյալ Նահանգների առևտրի կառուցվածքի հետազոտությունից հետո: Վ. Լեոնտևը նաև փորձեց ապացուցել Հեքեր-Օհլինի տեսության ճշմարտացիությունը: ԱՄՆ-ի արտահանման և ներմուծման վրա կատարված կապիտալի և աշխատուժի ծախսերի հաշվարկի միջոցով, մի քանի փորձնական թեստերից հետո նա եզրակացրեց, որ Հեքեր-Օհլինի տեսության պայմանները գործնականում չեն հաստատվում: Ենթադրվում էր, որ ԱՄՆ-ն արտահանում է կապիտալատար և ներմուծում աշխատատար ապրանքներ, քանի որ Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո համարվում էր ամենահարուստ կապիտալիստական երկիրը: Արդյունքները չհամապատասխանեցին սպասումներին, ուստի այն ստացավ «Լեոնտևի պարադոքս» անվանումը: Պարզվեց, որ կապիտալի հարաբերական ավելցուկը չի արտացոլվում ամերիկյան արտաքին առևտրում: Լեոնտևը համեմատեց ԱՄՆ-ում արտադրվող 1 մլն. արժողությամբ արտահանվող ապրանքների կապիտալ/աշխատուժ ծախսերը ԱՄՆ-ում արտադրվող, սակայն ներմուծմանը փոխարինող ապրանքների կապիտալ/աշխատուժ ծախսերի հետ: 1947 թ. համար նա ստացավ հետևյալ պատկերը՝

	<i>Արտահանում</i>	<i>Ներմուծման փոխարինում</i>
Կապիտալ (1947 թ. գներով, դոլարով)	2550780	3091339
Աշխատուժի ծախսեր (մարդ-տարի)	182313	170004

Փաստորեն, Լեոնտևը համեմատեց ամերիկյան մեկ միավոր ներմուծման վրա ծախսվող կապիտալի և աշխատուժի հարաբերակցությունը $\left(\frac{K}{L}\right)_{im}$, ամերիկյան մեկ միավոր արտահանման վրա ծախսվող կապիտալի և աշխատուժի հարաբերակցության հետ $\left(\frac{K}{L}\right)_{ex}$: Այդ հարաբերակցությանը

համապատասխան, որը ստացավ «Լեոնտևի վիճակագրություն» անվանումը, երկիրը կարող է համարվել կապիտալահագեցված, եթե՝

$$\frac{\left(\frac{K}{L}\right)_{im}}{\left(\frac{K}{L}\right)_{ex}} < 1:$$

Երկիրը կարող է համարվել աշխատահագեցված, եթե՝

$$\frac{\left(\frac{K}{L}\right)_{im}}{\left(\frac{K}{L}\right)_{ex}} > 1:$$

Լեոնտևն ակնկալում էր, որ Հեքշեր-Օհլին թեորեմին համապատասխան կատարված հաշվարկները ցույց կտան, որ ամերիկյան ապրանքները մեկ զբաղվածի հաշվով կպահանջեն ավելի շատ կապիտալ, քան այն ամերիկյան ապրանքները, որոնք ուղղակի փոխարինում են ներմուծմանը: Արդյունքները, ինչպես տեսնում ենք, ի հակադրություն լայն տարածում ստացած կարծիքի, դուրս եկան միանգամայն հակառակը. ԱՄՆ-ն ավելի հարուստ էր աշխատանքային ռեսուրսներով, քան կապիտալով, ուստի արտահանում էր ավելի աշխատատար և պակաս կապիտալատար արտադրանք, քան ներմուծում էր:

Ենթադրելով, որ Երկրորդ համաշխարհային պատերազմը բավականաչափ խեղաթյուրել էր վիճակագրական տվյալները, Լեոնտևն իր հաշվարկները կրկնեց 1951 թ.: Ամերիկյան ներմուծումը դարձյալ դուրս եկավ ավելի կապիտալատար, քան արտահանումը, իհարկե, արդեն բավականին փոքր տարբերությամբ: Եթե 1947 թ. ներմուծման կապիտալատարությունը գերազանցում էր արտահանման կապիտալատարությանը 30%–ով, ապա 1951 թ. այն կազմեց 6%: Լեոնտևի հետևորդները նմանատիպ հաշվարկներ կատարեցին 1962 թ. համար, և արդյունքում այդ գերազանցումը կազմեց 27%: Հեքշեր-Օհլինի տեսության ճշմարտացիությունը թեստավորելու նպատակով հաշվարկներ կատարվեցին նաև Ճապոնիայի և Հնդկաստանի օրինակով: Պարզվեց, որ Ճապոնիան, որը հայտնի է որպես աշխատաավելցուկային երկիր, արտահանում է ավելի շատ կապիտալատար ապրանքներ, իսկ Հնդկաստանը, ունենալով հսկայական աշխատուժի պաշարներ, ԱՄՆ է արտահանում գերազանցապես կապիտալատար ապրանքներ:

«Լեոնտևի պարադոքսը»: Հեքշեր-Օհլինի արտադրության գործոնների հարաբերակցության տեսությունը գործնականում չի հաստատվում. աշխատահագեցված երկրները արտահանում են կապիտալահագեցված արտադրանք, այն դեպքում, երբ կապիտալահագեցված երկրներն արտահանում են աշխատահագեցված ապրանքներ:

Ըստ Լեոնտևի՝ դրա հիմքում այն է, որ ԱՄՆ-ում աշխատանքի արտադրողականությունը բարձր է: Նա պնդում էր, որ տվյալ քանակությամբ կապիտալի ցանկացած համադրության պայմաններում ամերիկյան աշխատանքի մեկ մարդ-տարին համարժեք է եվրոպական աշխատանքի երեք մարդ-տարվան: Այսինքն, ամերիկյան աշխատուժի բարձր արտադրողականությունը պայմանավորված է նրա ավելի բարձր որակավորմամբ, որն էլ դրվեց որակյալ աշխատուժի մոդելի հիմքում: Այսպիսով, Հեքեր-Օհլինի թեորեմը գործնականում չհաստատվեց, իսկ «Լեոնտևի պարադոքսը» կարիք ունի որոշակի պարզաբանումների.

1. Լեոնտևի կողմից կիրառված մեթոդը բավականաչափ վիճելի է, քանի որ նա համեմատում է ամերիկյան մեկ միավոր ներմուծման վրա ծախսվող կապիտալի և աշխատուժի հարաբերակցությունը՝ ամերիկյան մեկ միավոր արտահանման վրա ծախսվող կապիտալի և աշխատուժի հարաբերակցության հետ, այլ ոչ թե ԱՄՆ ներմուծվող՝ արտասահմանում արտադրվող ապրանքների կապիտալ/աշխատուժ հարաբերակցության հետ:
2. Միացյալ Նահանգները միշտ հակված է սեփական արտադրությունը հովանավորելու կողմը, այն առումով, որ վարում է կապիտալը և բնական ռեսուրսները խնայելու քաղաքականություն՝ ավելի շատ ներմուծելով նյութատար և կապիտալատար ապրանքներ:
3. Լեոնտևի էմպիրիկ հետազոտությունները վերաբերում են ոչ թե երկ-գործոն մոդելին, ինչպիսին Հեքեր-Օհլինի մոդելն է, այլ բազմագործոն մոդելին՝ հող, կապիտալ, բնական ռեսուրսներ, արտադրության կազմակերպում: Այս ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ երկգործոն մոդելն, անշուշտ, հետաքրքրություն ներկայացնում է, սակայն այն բավարար չէ միջազգային առևտուրը բացատրելու համար:
4. Ըստ այդ տեսության՝ արտադրության գործընթացին մասնակցում են ոչ թե երեք, այլ չորս գործոններ. որակյալ աշխատուժ, անորակ աշխատուժ, կապիտալ և հող: Արհեստավարժ անձնակազմի և բարձր որակավորում ունեցող աշխատուժի հարաբերական ավելցուկը մեծացնում է այն ապրանքների արտահանումը, որոնց արտադրության համար պահանջվում է որակյալ աշխատուժ: Ոչ որակյալ աշխատուժի ավելցուկը նպաստում է այն ապրանքների արտահանմանը, որոնց արտադրության համար բարձր որակավորում ունեցող աշխատուժ չի օգտագործվում: Ուստի անհրաժեշտ է աշխատուժը դասակարգել ըստ որակյալ և չորակավորված խմբերի և հաշվի առնել արտահանման ենթակա ապրանքների մեջ յուրաքանչյուր խմբի տեսակարար ծախսումները: Ամերիկացի գիտնական Դոնալդ Քիսինգը 1966 թ. իր հետազոտություններում ԱՄՆ-ում առկա աշխատուժը բաժանել է ութ կատեգորիաների՝ սկսած «գիտնականներից և ինժեներներից» մինչև «ոչ որակյալ աշխատուժ» և ապացուցել, որ ԱՄՆ-ում

առկա է որակյալ աշխատուժի ավելցուկ և ոչ որակյալ աշխատուժի հարաբերական պակասուրդ:

5. ԱՄՆ-ը ներմուծում է մեծաքանակ հումք, որի արդյունահանման ժամանակ պահանջվում են մեծ կապիտալ ծախսումներ, ուստի, եթե արտահանվող ապրանքների արտադրության համար պահանջվում է մեծ քանակությամբ կապիտալատար հումք, ապա ամերիկյան արտահանումը դառնում է կապիտալատար:
6. Լեոնտևի փորձարկումը հաշվի չէր առնում նաև ամերիկյան ներմուծման մաքսատուրքի գոյության փաստը, որը սահմանվել էր ամերիկյան արդյունաբերության առաջատար ճյուղերը օտարերկրյա մրցակցությունից պաշտպանելու, միաժամանակ նաև աշխատատար ապրանքների մուտքը կանխելու նպատակով: Այդ մաքսատուրքերի անտեսման հիման վրա, ամերիկացի տնտեսագետ Ռոբերտ Բոլդվինի 1971 թ. կատարած հաշվարկների արդյունքում, Լեոնտևի «պարադոքսի» արդյունքները 5%-ով կրճատվեցին, սակայն ամբողջությամբ այն չվերացրին:
7. Ամերիկացիները հակված են նաև ներմուծելու բարձր տեխնոլոգիական ապրանքներ, անկախ նրանից, որ ունեն նման ապրանքներ արտահանելու հսկայական հնարավորություններ:
8. Եվ վերջապես, դեր է խաղում արտադրության գործոնների շրջելիությունը: Նույն ապրանքը կարող է աշխատուժի ավելցուկ ունեցող երկրում լինել աշխատատար, իսկ կապիտալի ավելցուկ ունեցող երկրում՝ կապիտալատար:

«Լեոնտևի պարադոքսը» բացատրելու փորձերը հանգեցրին «կապիտալ» կատեգորիայի բացատրության նոր տեսությունների ձևավորմանը:

4.5. Միջազգային առևտրի արդի տեսությունները

Անցյալ դարի 1960-ական թվականներին արտադրության գործոնների համալրումը նոր տարրով՝ տեխնոլոգիաներով, գիտատար, բարձր տեխնոլոգիական ճյուղերի զարգացումը և դրանց արտադրանքի միջազգային փոխանակության սրընթաց աճը հանգեցրին նոր տեխնոլոգիական տեսությունների ձևավորմանը: Անհրաժեշտություն առաջացավ միջազգային առևտուրը մեկնաբանել նոր դիրքերից: Նոր տեխնոլոգիական տեսություններից առավել ուշադրության են արժանի Մ. Պոզների «Տեխնոլոգիական խզման», Ռ. Վերնոնի, Չ. Քինդելբերգերի, Լ. Ուելսի «Ապրանքի կենսացիկլի», Մ. Պորտերի «Երկրների մրցակցային առավելությունների» տեսությունները⁹:

⁹ Posner M., "International Trade and Technical Change", Oxford Economic Papers, 1961, R. Vernon, "International Investment and International Trade in the Product Cycle", Quarterly Journal of Economics, May 1966. Սորթեր Մ., "Международная конкуренция", М., Международные отношения, 1993.

Մ. Պոզների «Տեխնոլոգիական խզման» տեսությունը: Այս տեսությունը կառուցված է այն գաղափարի վրա, որ արտադրության գործոններով միանման հագեցվածության դեպքում երկրների միջև առևտրի զարգացումը պայմանավորված է այն տեխնիկական փոփոխություններով, որոնք ծագում են առևտուր անող երկրներից մեկի որևէ ճյուղում: Քանի որ տեխնիկական նորարարությունները սկզբնապես երևան են գալիս մեկ երկրում, ուստի երկիրը ձեռք է բերում առաջատարություն. նոր տեխնոլոգիան հնարավորություն է տալիս ապրանքներն արտադրել փոքր ծախսումներով: Եթե նորարարությունը անփոփոխ է նոր ապրանքի արտադրության մեջ, ապա նորարար երկրի արտադրողը որոշակի ժամանակահատվածում տնօրինում է այսպես կոչված կվազի մենաշնորհի, այսինքն, արտահանելով նոր ապրանք, ստանում է լրացուցիչ շահույթ: Հետևաբար, շահավետ է դառնում արտադրել ոչ թե այն, ինչը համեմատաբար էժան է, այլ այն, ինչը մինչ այդ ոչ մեկը չէր կարողանում արտադրել, սակայն այդ ապրանքի կարիքն ունեն բոլորը կամ շատերը: Հենց որ այդ տեխնոլոգիաները յուրացվում են այլ երկրների կողմից, պետք է նորից արտադրել նոր ապրանքներ, այնպիսիք, որոնք հասանելի չեն այլոց:

Տեխնիկական նորամուծությունների արդյունքում տեխնոլոգիական խզում է առաջանում այդ նորամուծություններն օգտագործող և չօգտագործող երկրների միջև: Այդ խզումն աստիճանաբար կհաղթահարվի, քանի որ մյուս երկրներն սկսում են նորարար-երկրի նորամուծությունը կրկնօրինակել: Սակայն, քանի դեռ այդ խզումը չի հաղթահարվել, նոր տեխնոլոգիաների հիման վրա արտադրվող նոր ապրանքների առևտուրը կշարունակվի: Այսպիսով, ըստ տեխնոլոգիական խզման տեսության՝ միջազգային առևտուրը զարգանում է, երբ որևէ երկիր արտադրում է նոր տեխնոլոգիայով «հագեցված» այնպիսի արտադրանք, որը ոչ մի այլ երկիր դեռևս չի արտադրել:

«Ապրանքի կենսացիկլի» մոդելը: Այս մոդելը մշակվել է 1966 թ. Ռ. Վերնոնի կողմից¹⁰: Այդ տեսության համաձայն՝ երկրների միջև արտաքին առևտրային կապերը մեկնաբանում են՝ ելնելով պատրաստի արտադրանքի փոխանակությունից: Այս մոդելը նորտեխնոլոգիական ուղղության առավել մեծ տարածում ստացած տեսությունն է: Այն հետաքրքրեց գրեթե բոլոր տնտեսագետներին, քանի որ ավելի ստույգ է արտացոլում աշխատանքի միջազգային բաժանման ժամանակակից իրավիճակը:

Ապրանքի կենսացիկլի տեսության համաձայն՝ յուրաքանչյուր նոր ապրանք անցնում է կյանքի չորս փուլերով.

- մուտք դեպի շուկա,
- տարածում ներքին շուկայում,
- շուկայի հագեցում,

¹⁰ Vernon R., International Investment and International Trade in the Product Cycle// Quarterly Journal of Economics, 1966, May.

➤ **ծերացում կամ մահացում:**

Տեխնոլոգիաների զարգացման մակարդակը և պահանջարկը յուրաքանչյուր փուլում տարբեր է: **Առաջին փուլում** ապրանքը նոր է մուտք գործում ներքին շուկա, դրա նկատմամբ պահանջարկը փոքր է: Այն թանկ է, քանի որ նոր տեխնոլոգիան կարող է յուրացնել բարձր որակավորում ունեցող աշխատուժը, ուստի և սպառվում է միայն բարձր եկամուտներ ունեցող խավի կողմից, որի համար ապրանքի ձեռք բերման որոշումն ընդունելիս գինը մեծ նշանակություն չունի: Որքան տվյալ հասարակության մեջ մեծ է բարձր եկամուտներ ունեցող անձանց թիվը, այնքան տվյալ շուկայում նորամուծություն պարունակող տեխնոլոգիաների հիման վրա արտադրվող նոր ապրանքների հայտնվելու հավանականությունը մեծ է: Առաջին փուլում արտահանման ծավալներն աննշան են:

Ապրանքի կյանքի երկրորդ փուլում այն ներքին շուկայում լայն տարածում է ստանում, ապրանքը համընդհանուր ճանաչում է գտնում: Սկսվում է նոր ապրանքի` մեծ խմբաքանակներով սերիական արտադրությունը: Դրա հաշվին գներն իջնում են: Այս փուլում ծագում է նաև նոր ապրանքի պահանջարկն արտասահմանում: Սկզբնապես այն ամբողջությամբ բավարարվում է արտահանման հաշվին, իսկ այնուհետև, տեխնոլոգիաների փոխանցման շնորհիվ, սկսվում է ապրանքների արտադրությունն այլ երկրներում:

Երրորդ փուլում ներքին շուկան հագեցնում է, արտադրության տեխնոլոգիաներն ամբողջությամբ ստանդարտացվում են, որը թույլ է տալիս օգտագործել պակաս որակավորում ունեցող աշխատուժ, արտադրության ծախքերը կրճատվում են, գինն իջնում է, սակայն ներքին շուկայի հագեցումն այլևս չի մեծացնում սպառման ծավալը: Արտասահմանում փորձ է արվում` հասնելու այդ ապրանքի արտադրության ծավալների ընդլայնմանը:

Վերջին` չորրորդ փուլում ապրանքը ծերանում է, դրա արտադրությունը սկսում է կրճատվել: Գների անկումն այլևս չի հանգեցնում պահանջարկի մեծացմանը:

Այսպիսին է նոր ապրանքի կենսացիկլի ընդհանուր սխեման: Համաձայն այդ մոդելի` երկրները մասնագիտանում են միևնույն, հասունության տարբեր փուլերում գտնվող ապրանքի արտադրության և արտահանման մեջ: Որպես օրինակ կարելի է բերել Ասիա-խաղաղօվկիանոսյան տարածաշրջանի երկրների զարգացումը, որտեղ տեղի է ունենում արդյունաբերական զարգացած երկրների, նոր ինդուստրիալ երկրների, Ասիա-խաղաղօվկիանոսյան տարածաշրջանի երկրների տնտեսական զարգացման որոշակի փուլերի հետևողական անցման գործընթաց: Օրինակ, Ասիա-խաղաղօվկիանոսյան տարածաշրջանի երկրները տեխնոլոգիաների ոլորտում այսօր անում են այն, ինչ երեկ անում էին նոր ինդուստրիալ երկրները և կանգնում են «մասնագիտացման որակի» նույն ուղու վրա: Այդ երևույթը ստացել է «թռչող սագերի հայեցակարգ» անվանումը:

Մայքլ Պորտերի մրցակցային առավելությունների տեսությունը: Արտաքին առևտրի տեսությունների ընդհանուր հիմնախնդիրներից մեկը ազգային տնտեսությունների և ֆիրմաների շահերի համատեղումն է: Դա կապված է այն հարցի հետ, թե ինչպես են կոնկրետ երկրների առանձին ֆիրմաներ, որոշ ապրանքների միջազգային առևտրում, կոնկրետ ճյուղերում ստանում մրցակցային առավելություններ: Այդ հարցի պատասխանը փորձեց տալ ամերիկացի տնտեսագետ Մայքլ Պորտերը: 1991 թ. նա հրատարակեց «Ազգերի մրցակցային առավելությունները» աշխատությունը, որտեղ մանրակրկիտ կերպով մշակվել են միջազգային առևտրի հիմնախնդիրների արդի մոտեցումները: Այդ մոտեցումներից մեկն արտացոլվում է հետևյալի դրույթում. «**Միջազգային շուկայում մրցակցում են ֆիրմաները, այլ ոչ թե երկրները: Անհրաժեշտ է հասկանալ, թե ինչպես է ֆիրման ստեղծում և պահպանում իր մրցակցային առավելությունները, որպեսզի պարզաբանվի երկրի դերն այդ գործընթացում**»¹¹: Արտաքին շուկաներում երկրների հաջողությունը կախված է ճիշտ ընտրված մրցակցային ռազմավարությունից:

Երկրի մրցունակության հիմնական միավորը, ըստ Մ. Պորտերի, ճյուղն է, այսինքն՝ մրցակիցների խումբը, որոնք արտադրում են ապրանքներ կամ իրացնում ծառայություններ՝ անմիջականորեն մրցակցելով միմյանց հետ: Ճյուղում արտադրվում են մրցակցային առավելությունների միանման «աղբյուրներ» ունեցող ապրանքներ, թեև ճյուղերի միջև սահմանները միշտ բավարար չափով շարժունակ են:

Ճյուղում ֆիրմայի մրցակցային ռազմավարության վրա ազդում է երկու հանգանմանք.

1. **Ճյուղի կառուցվածքը**, այսինքն՝ ֆիրմայի գործունեության միջավայրը կամ մրցակցության առանձնահատկությունները: Ճյուղում մրցակցության վրա ազդում հինգ գործոն.
 - նոր մրցակիցների երևան գալը,
 - ապրանքների կամ ծառայությունների նոր փոխարինիչների երևան գալը,
 - մատակարարների սակարկելու ունակությունը,
 - գնորդների սակարկելու ունակությունը,
 - արդեն գոյություն ունեցող մրցակիցների համագործակցությունը:

Նշված հինգ գործոնները որոշում են ճյուղի շահութաբերությունը, քանի որ ազդում են ֆիրմաների կողմից սահմանվող գների, կատարվող ծախսերի և կապիտալ ներդրումների վրա: Նոր մրցակիցների ի հայտ գալու դեպքում ընդհանուր շահութաբերությունը ճյուղում ընկնում է, քանի որ դրանք մեծացնում են ճյուղի արտադրական կարողությունները և ձգտում են ստանալ շուկայի իրենց բաժինը: Նոր ապրանքների կամ դրանց փոխարինիչների հայտնվելը շուկայում հանգեցնում է գների ընդհանուր մակարդակի անկմանը:

¹¹Porter M. E., The Competitive Advantage of Nation, N.Y., 1990.

Սակարկելիս յուրաքանչյուրը՝ և՛ մատակարարը, և՛ գնորդը ձգտում է իր շահի բավարարմանը, որը ևս կարող է հանգեցնել ֆիրմայի շահույթի նվազմանը: Այսպիսով, այլ ֆիրմաների հետ մրցակցելու մրցունակության «վճարը» կամ լրացուցիչ ծախսերն են, կամ գների անկումը, իսկ դրանց արդյունքը շահույթի կրճատումն է:

Յուրաքանչյուր ճյուղ ունի իր կառուցվածքը: Այսպես, դեղագործական արդյունաբերության մեջ մրցակիցներ հազվադեպ են հայտնվում, իսկ ներքին մրցունակությունը հիմնված է ոչ թե գնային, այլ ուրիշ գործոնների վրա, օրինակ՝ գիտահետազոտական և փորձակոնստրուկտորական աշխատանքների: Գնորդներին բարձր գները չեն վախեցնում, իսկ մատակարարները դրանց վրա որևէ էական ազդեցություն չունեն: Դեղերի արդյունավետ փոխարինիչների մշակումը բավականին դժվար է, դրանց համար անհրաժեշտ է տևական ժամանակ:

2. Ճյուղում ֆիրմայի զբաղեցրած դիրքը: Ֆիրմայի դիրքերը ճյուղում ամենից առաջ կախված են մրցակցային առավելություններից: Ֆիրման իր մրցակիցներից առաջ է անցնում, եթե ունի կայուն միցակցային առավելություններ: Դրանք են.

➤ ավելի ցածր ծախսերը, որոնք վկայում են ֆիրմայի կողմից մրցակիցներից, համեմատաբար փոքր ծախսումներով նոր ապրանք մշակելու, արտադրելու և վաճառելու ունակության մասին:

➤ ապրանքների դիֆերենցումը, այսինքն՝ ֆիրմայի ունակությունը՝ բավարարելու գնորդի պահանջումները՝ առաջարկելով կամ ավելի բարձր որակի, կամ հատուկ սպառողական հատկանիշներ, կամ հետիրացումային սպասարկման ավելի լայն հնարավորություններ ունեցող ապրանքներ:

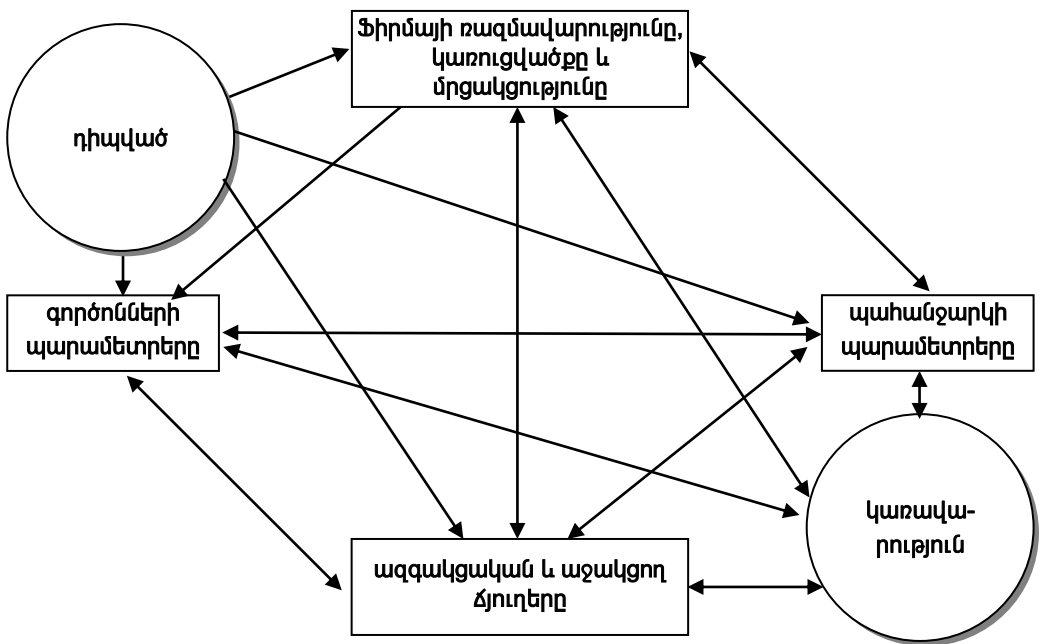
➤ ֆիրմայի դիրքի վրա ազդող մեկ այլ գործոն է ֆիրմայի մրցակցության ոլորտը կամ նպատակների ընդգրկումությունը, որն ընկած է իր ճյուղի շրջանակներում ֆիրմայի կողմնորոշման հիմքում: Ֆիրման պետք է իր համար որոշի, թե ապրանքների քանի տեսակ արտադրի, մատակարարման ինչ խողովակներից օգտվի, սպառողների ինչ շրջանակների սպասարկի, աշխարհի որ տարածքներում վաճառի իր ապրանքը և ազգակցական որ ճյուղերի հետ մրցակցի:

Ֆիրմաները կարող են ունենալ մրցակցային առավելություններ, եթե գտնեն իրենց ճյուղի շրջանակներում մրցակցելու եղանակներ և դրանց միջոցով դուրս գան շուկա, այսինքն՝ իրականացնեն նորամուծություններ (ինովացիա): **Նորամուծությունը**, լայն իմաստով, գործընթացների իրականացման ձևերի և մեթոդների, տեխնոլոգիաների կատարելագործումն է: Նորամուծությունների իրականացման առավել տիպիկ պատճառները, որոնք թույլ են տալիս հասնել մրցակցային առավելությունների, հետևյալն են.

➤ նոր տեխնոլոգիաները (ռենտգենյան ապարատների արտադրությունը Գերմանիայում),

- գնորդների նոր կամ փոփոխվող պահանջմունքները (արագ սննդի ամերիկյան տեխնոլոգիաները),
- ճյուղի նոր սեգմենտի ի հայտ գալը (փոքր չափերի բազմանպատակային ավտոբեռնիչների արտադրությունը Ճապոնիայում),
- արտադրության արժեքի կամ բաղադրիչների փոփոխությունը (տարբեր երկրներում աշխատուժի արժեքի փոփոխությունները),
- կառավարության մակարդակով կարգավորումը (տարբեր ստանդարտները, շրջակա միջավայրի պաշտպանությունը, առևտրային սահմանափակումները և այլն):

Մրցակցություն ասելով հասկացվում է ոչ թե հավասարակշռություն, այլ մշտական փոփոխություն: Յուրաքանչյուր ճյուղ մշտապես կատարելագործվում է և թարմացվում: Ընդ որում, այդ գործընթացը խթանելու գործում կարևոր դեր է խաղում հիմնադիր երկիրը: **Հիմնադիր է կոչվում այն երկիրը**, որտեղ մշակվում են ռազմավարությունը, հիմնական արտադրանքը և տեխնոլոգիան, և որտեղ առկա է անհրաժեշտ հմտությունների տիրապետող աշխատուժ: Պորտերն առանձնացնում է երկրի չորս հատկանիշներ, որոնք ձևավորում են տեղական ֆիրմաների մրցակցային միջավայրը և ազդում դրանց միջազգային հաջողությունների վրա (գծապատկեր 4.1):



Գծապատկեր 4.1. Երկրի մրցակցային առավելությունների դետերմինանտները

Լրացնելով նորդասական դպրոցի տեսությունը, Պորտերը արժևորում է **առաջին պարամետրի՝ գործոնային պայմանների նշանակությունը**, որոնց թվաքանակը մեծանում է նորերի ավելացման ճանապարհով: Ի տարբերություն նորդասական տեսության հիմնադիրների, նա գտնում է, որ արտադրության գործոնները երկրի կողմից ոչ միայն ժառանգվում են, այլև ստեղծվում են արտադրության ընդլայնման գործընթացների ժամանակ, ուստի միցակցային առավելություններ ձեռք բերելու և զարգացնելու համար կարևոր են ոչ այնքան տվյալ պահին գործոնների պաշարները, որքան դրանք ստեղծելու արագությունը: Բացի դրանից, գործոնների ավելցուկը կարող է ոչնչացնել մրցակցային առավելությունները, իսկ դրանց անբավարարությունը խթանել դրանց նորացմանը, որն էլ կդառնա երկարաժամկետ մրցակցային առավելություն: Ավանդաբար, տնտեսագիտական գրականության մեջ առանձնացնում են արտադրության երեք գործոններ՝ աշխատանք, կապիտալ և հող: Սակայն ներկայումս, ըստ Պորտերի, դրանց ազդեցությունը երկրների մրցակցային առավելությունների վրա արտացոլվում են հետևյալ դասակարգման հիման վրա:

1. Մարդկային ռեսուրսները, որոնք բնութագրվում են աշխատուժի քանակությամբ, որակով և արժեքով, ինչպես նաև աշխատաժամանակի բնականոն տևողությամբ և աշխատանքային էթիկայով: Այդ ռեսուրսները դասակարգվում են ըստ բազմաթիվ կատեգորիաների, քանի որ յուրաքանչյուր ճյուղ պահանջում է համապատասխան աշխատողների:
2. Ֆիզիկական ռեսուրսները, որոնք բնութագրվում են հողատարածքների, ջրային ռեսուրսների, օգտակար հանածոների, անտառների, էլեկտրաէներգիայի աղբյուրների քանակով, հասանելիությամբ, որակով և արժեքով: Դրանց կարելի է վերագրել նաև բնակլիմայական պայմանները, աշխարհագրական դիրքը և նույնիսկ ժամանակային գոտին:
3. Գիտելիքների պաշարը, այսինքն՝ ապրանքների և ծառայությունների վրա ազդող գիտական, տեխնիկական և առևտրային տեղեկատվությունը: Այդ պաշարը կենտրոնացված է համալսարաններում, հետազոտական կազմակերպություններում, տվյալների բանկում, գրականության մեջ և այլն:
4. Դրամական ռեսուրսները, որոնք բնութագրվում են այն կապիտալի քանակով և արժեքով, որը կարող է ուղղվել արդյունաբերության ֆինանսավորմանը:
5. Ենթակառուցվածքները, որի մեջ մտնում են տրանսպորտային համակարգը, կապը, փոստային ծառայությունները, բանկերի միջև փոխանցումները, առողջապահության համակարգը:

Արտադրության գործոնները դասակարգվում են **հիմնական և զարգացող, ընդհանուր և առանձնահատուկ** խմբերում: Հիմնական գործոնների մեջ

մտնում են բնական ռեսուրսները, բնակլիմայական պայմանները, աշխարհագրական դիրքը, ոչ որակյալ աշխատուժը և այլն: Երկիրը դրանք ստանում է ժառանգաբար կամ աննշան կապիտալի ծախսումներով: Դրանք երկրի մրցակցային առավելություններում առանձնակի դերակատարում չունեն կամ այդ դերակատարումն անկայուն է: Այդ գործոնները կարևոր նշանակություն ունեն արդյունահանող արդյունաբերության և գյուղատնտեսության համար:

Ջարգացող գործոնների շարքին դասվում են ժամանակակից ենթակառուցվածքները և որակյալ աշխատուժը: Հենց այս գործոններն ունեն ամենամեծ նշանակությունը, քանի որ հնարավորություն են տալիս հասնելու բարձր մակարդակի մրցակցային առավելությունների:

Ըստ մասնագիտացման մակարդակի՝ գործոնները լինում են ընդհանուր, որոնք կարող են օգտագործվել մի շարք ճյուղերում և առանձնահատուկ: Առանձնահատուկ կամ մասնագիտացված գործոնները ստեղծում են մրցակցային առավելությունների ավելի ազդեցիկ և երկարաժամկետ հիմքեր: Կերը նշված դասակարգումների գործնական նշանակությունը կարելի է հաստատել հետևյալ օրինակների հիման վրա: Այսպես, այնպիսի գործոնի անբավարարությունը, ինչպիսին հողն է, դարձավ Ճապոնիայում համահավաք տեխնոլոգիական գործընթացների մշակման պատճառ, որոնք հետագայում մեծ պահանջարկ ունեցան համաշխարհային շուկայում: Տարածքների անբավարարությունը ստիպեց ճապոնացիներին ստեղծելու ճիշտ ժամկետում ապրանքների խստագույնս երաշխավորված մատակարարումների մեթոդաբանություն: Այլ երկրներում ևս առկա են նույնատիպ իրավիճակներ: Օրինակ, շվեյցարական ֆիրմաները, Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո «բախվելով» աշխատուժի անբավարարության հետ, արտադրության զարգացման ժամանակ աշխատանքի արտադրողականության բարձրացմանը սովեցին մեծ նշանակություն:

Ազգային մրցակցային առավելությունների երկրորդ դետերմինանտը ներքին շուկայում ապրանքների և ծառայությունների նկատմամբ պահանջարկն է: Ազդելով մասշտաբի էֆեկտի վրա՝ ներքին շուկայի պահանջարկը որոշում է նորարարությունների բնույթն ու արագությունը: Պորտերը պնդում է, որ ներքին շուկայի պահանջարկը այն հիմնական գործոնն է, որն ազդում է ֆիրմայի գործունեության վրա: Օրինակ, ճապոնացիները, ովքեր բնակվում են ոչ մեծ բնակարաններում, կողմնորոշվեցին դեպի էժան, էներգախնայողական օդափոխիչների սպառման կողմը, որոնք սկսեցին արտադրվել ճապոնական արդյունաբերության կողմից: Հետագայում այդ օդափոխիչները սկսեցին լայնորեն օգտագործվել ամբողջ աշխարհում, որն ապահովվեց ճապոնական ընկերությունների արտահանման ընդլայնման շնորհիվ: Սննդի պատրաստման ամերիկյան արագ համակարգերը ևս լայն տարածում ստացան ողջ աշխարհում՝ ապահովելով համապատասխան տիպի ամերիկյան տեխնոլոգիաների արտահանումը:

Երրորդ պարամետրը՝ ազգակցական և աջակցող ճյուղերը բնութագրում են արդյունավետ արտադրական միջավայրի առկայությունը, որն անմիջականորեն ազդում է ֆիրմայի գործունեության վրա: Ազգակցական են կոչվում այն ճյուղերը, որոնց շրջանակներում ֆիրմաները կարող են փոխազդել միմյանց վրա՝ արժեքների շղթայի ձևավորման գործընթացում, ինչպես նաև այն ճյուղերը, որոնք գործ ունեն փոխլրացնող արդյունքների հետ (օրինակ, համակարգիչների և համակարգչային ծրագրերի արտադրությունը): Ոսկյա իրեր արտադրող իտալական ֆիրմաները ծաղկում են, քանի որ Իտալիան համաշխարհային շուկայում թանկարժեք քարեր և մետաղներ մշակող մեքենաների արտադրության առաջատարն է: Կաշվե իրեր արտադրողների սերտ կապերը և կաշվի մշակման բարձր մակարդակը Իտալիայում մրցակցային են առավելություններ է տալիս կոշիկ արտադրողներին, որոնք դարձյալ համաշխարհային շուկայի առաջատարներ են:

Եվ վերջապես, չորրորդ պարամետրը՝ ֆիրմայի ռազմավարությունը, կառուցվածքը և մրցակցությունն է: Ըստ նշված պարամետրի՝ ֆիրմաները ստեղծվում, կազմակերպվում և կառավարվում են՝ կախված ներքին շուկայի մրցակցության բնույթից, մշակելով տարբեր ռազմավարություն և նպատակներ: Ազգային առանձնահատկություններն այս դեպքում ազդում են ֆիրմայի կառավարման և դրանց միջև մրցակցության վրա: Հնարավոր չէ առանձնացնել կառավարման որևէ միասնական և համապիտանի համակարգ, որը նմանատիպ կիրառություն կարող է ունենալ բոլոր երկրներում: Այսպես, իտալական շատ ֆիրմաներ համաշխարհային շուկայում հաջողությամբ մրցակցում են՝ լինելով փոքր կամ միջին ընտանեկան ձեռնարկություններ: Իսկ Գերմանիայում ավելի հաճախ հանդիպում են կառավարման աստիճանակարգված համակարգ ունեցող ֆիրմաներ: Համաշխարհային շուկայում կահույքի, լուսատեխնիկական սարքերի, փաթեթավորման մեքենաների առաջատար իտալական ֆիրմաներին յուրահատուկ է դինամիզմը, կառավարման խիստ մեթոդների բացակայությունը, արագ փոփոխությունների ունակությունը: Օպտիկայի, ճշգրիտ մեքենաշինության մեջ մասնագիտացած գերմանական ֆիրմաները գործում են կենտրոնացված կառավարման խստագույն համակարգի պայմաններում: Պորտերը կարևոր նշանակություն է տալիս ներքին շուկայում մրցակիցների առկայությանը, կտրականապես բացառում է պետական աջակցությամբ պաշտպանված որևէ մեկ ազգային ֆիրմայում արտադրության կենտրոնացման օգտակարությունը: Նման պետական ֆիրմաների մեծ մասն առանձնանում է ցածր արդյունավետությամբ, բնական ռեսուրսների անխնա օգտագործմամբ, ցածր արտադրողականությամբ: Ներքին շուկայում առկա սուր մրցակցությունը խթանում է ֆիրմայի կողմից նոր շուկաների որոնումը, թույլ չի տալիս ազգային ֆիրմաներին, իրենց ձախողումների մեջ մեղադրելով օտարերկրյա ֆիրմաներին, փնտրել պետական աջակցություն:

Դիպվածը իրադարձություն է, որը քիչ ընդհանրություն ունի երկրի զարգացման պայմանների հետ, և որոնց վրա հաճախ չեն կարող ազդել ո՛չ ֆիրմաները, ո՛չ էլ ազգային կառավարությունը: Պորտերը դիպված է համարում.

- հայտնագործությունը,
- խոշոր տեխնոլոգիական նվաճումները (բիոտեխնոլոգիան, միկրոէլեկտրոնիկան և այլն),
- ռեսուրսների կտրուկ փոփոխությունները (նավթային ճգնաժամ),
- համաշխարհային ֆինանսական շուկաներում նշանակալից փոփոխությունները կամ փոխանակային կուրսերի փոփոխությունները,
- համաշխարհային կամ տեղական պահանջարկի կտրուկ փոփոխությունը,
- արտասահմանյան կառավարությունների քաղաքական որոշումները,
- պատերազմները:

Պատահական իրադարձությունները կարևոր են, քանի որ դրանք ազդում են մրցակցող ֆիրմաների դիրքերի վրա: Այդ իրադարձությունների պատճառով նախկին մրցակիցների առավելությունները կարող են վերանալ և ստեղծվել հնարավորություններ նոր ֆիրմաների համար: Այսպես, Սինգապուրում հագուստի արտադրությունը սկսեց զարգանալ, երբ Արևմուտքի երկրները բաժնեմասեր սահմանեցին Հոնկոնգից և Ճապոնիայից այդ ապրանքների ներմուծման վրա: **Կառավարության դերը** ազգային առավելությունների ձևավորման գործում ստորև նշված բոլոր չորս դետերմինանտների վրա ազդելու մեջ է: Այսպես.

- գործոնների պարամետրերի վրա կառավարությունն ազդում է լրավճարների, կապիտալի շուկայի նկատմամբ իրականացվող քաղաքականության միջոցով,
- պահանջարկի պարամետրերի վրա՝ տարբեր ստանդարտների սահմանման և պետական գնումների իրականացման միջոցով,
- ազգակցական ճյուղերի և մատակարար, աջակցող ճյուղերի զարգացման պայմանների վրա՝ գովազդի միջոցների վրա հսկողություն սահմանելու կամ ենթակառուցվածքների զարգացման կարգավորման ուղիով,
- ֆիրմայի ռազմավարության, դրանց կառուցվածքի և մրցակցության վրա՝ հարկային քաղաքականության, հակամենաշնորհային օրենսդրության, ներդրումների և արժեթղթերի շուկայի գործունեության կարգավորման միջոցով:

Տարբեր երկրների համար մրցակցային առավելությունների չորս դետերմինանտներն ունեն տարբեր համադրություն, ըստ որի էլ Մ.Պորտերը առանձնացնում է երկրի կենսացիկլի չորս փուլ.

1. Արտադրության գործոնների փուլում երկրները միմյանց հետ մրցակցում են ամենից առաջ ի հաշիվ այն մրցակցային առավելությունների,

որոնք կապված են արտադրության գործոնների, ավելի էժան աշխատուժի, ավելի բերքատու հողերի հետ:

2. Ներդրումների փուլում տնտեսության մրցակցությունը հենվում է պետության և ազգային ֆիրմաների ներդրումային ակտիվության վրա: Այս փուլին հասնելու համար վճռական նշանակություն ունի ազգային արտադրողների ունակությունը՝ յուրացնելու և կատարելագործելու օտարերկրյա տեխնոլոգիաները: Ներդրումների ծավալի աճը հանգեցնում է նոր, առաջադիմական գործոնների ստեղծմանը և ժամանակակից ենթակառուցվածքների զարգացմանը:
3. Նորամուծությունների փուլը բնութագրվում է մշտական փոխազդեցության մեջ գտնվող ճյուղերի լայն շրջանակներով, մրցակցային առավելությունների բոլոր չորս գործոնների առկայությամբ: Էապես ընդլայնվում է միմյանց հետ մրցակցող ճյուղերի քանակը՝ կապված անձնական եկամուտների, կրթական մակարդակի բարձրացման, բարեկեցության և հարմարավետ կյանքի ձգտման հետ, ինչպես նաև շնորհիվ ներքին մրցակցության խթանող դերի՝ սպառողական պահանջարկը դառնում է ավելի ու ավելի բազմազան:
4. Հարստության փուլ: Արտադրության անկում: Տնտեսության շարժիչ ուժն արդեն ձեռք բերված ճոխությունն է: Երկիրը և դրա ֆիրմաները սկսում են միջազգային մրցակցության մեջ իրենց դիրքերը զիջել, ավելի մեծ ուշադրություն է դարձվում սեփական դիրքերի պահպանման, ոչ թե ամրապնդման վրա: Ընկերությունները նախապատվությունը տալիս են ոչ թե ակտիվ ներդրումներին, այլ պահպանողական ռազմավարությանը, որը հենվում է իշխանական մարմինների աջակցության վրա:

Նման դասակարգմանը համահունչ՝ Պորտերը ձևակերպել է երկրների տնտեսական քաղաքականության համապատասխան առաջարկները՝ առանձնացնելով պետության տնտեսական քաղաքականության տիպային (յուրաքանչյուր փուլին բնորոշ) գերակայությունները.

1. Գործոնային փուլում գտնվող տնտեսությունների համար.
 - ընդհանուր քաղաքական և մակրոտնտեսական կայունության ձևավորում և պահպանում, օրենքի գերակայության ամրապնդում,
 - ֆիզիկական ենթակառուցվածքների և ընդհանուր կրթության բարձր մակարդակի նվաճում,
 - շուկաների բացություն,
 - համաշխարհային կարգի տեխնոլոգիաների և ՕՌԽ-ի ներգրավման պայմանների ձևավորում:
2. Ներդրումների փուլում գտնվող տնտեսությունների համար.
 - ներդրումներ ֆիզիկական ենթակառուցվածքների և գիտատեխնիկական հզորությունների կատարելագործման մեջ,
 - կլաստերների զարգացման ունակություն,

➤ օտարերկրյա տեխնոլոգիաները գերազանցելու հնարավորությունների ձևավորում արժեքների ողջ շղթայում, այսինքն արդյունահանող ճյուղերից մինչև վերամշակող ճյուղեր, հզորությունների ընդլայնում:

3. Նորամուծությունների փուլում գտնվող երկրների համար

➤ կլաստերների զարգացման հետագա ուժգնացում,

➤ համաշխարհային կարգի հետազոտական ռեսուրսների ստեղծում (կազմակերպում, ենթակառուցվածք, աշխատուժ),

➤ ազգային ֆիրմաների համար բացառիկ ռազմավարության զարգացման պայմանների ստեղծում և աշխարհի լավագույն նորամուծությունների տողայնացում:

Պորտերի տեսությունը պաշտոնապես ընդունվել է, ինչի մասին վկայում է այն փաստը, որ գիտնականը մասնակցել է մի շարք երկրների՝ Ավստրալիայի, Նոր Զելանդիայի, ԱՄՆ-ի, ինչպես նաև ՀՀ-ի ազգային ապրանքների մրցունակության բարձրացման գործնական առաջարկների, պետական քաղաքականության մշակման աշխատանքներին:

Հարցեր և առաջադրանքներ

1. Միջազգային առևտրի տեսական իմաստավորման առաջին փորձը կատարել են՝

- ✓ մերկանտիլիստները
- ✓ նոր դասական տնտեսագետները
- ✓ դասական տնտեսագետները
- ✓ անտիկ աշխարհի մտածողները

2. Տնտեսագիտական գրականության մեջ միջազգային առևտրի անհրաժեշտության մասին Սմիթի մոտեցումը ստացել է հետևյալ անվանումը՝

- ✓ բացարձակ առավելությունների տեսություն
- ✓ հարաբերական առավելությունների տեսություն
- ✓ համեմատական առավելությունների տեսություն
- ✓ այլընտրանքային առավելությունների տեսություն

3. Բացարձակ առավելությունների տեսության ուժեղ կողմն այն է, որ՝

- ✓ հենվում է արժեքի աշխատանքային տեսության վրա
- ✓ ապրանքների արտադրության վրա կատարված ծախսումները հաշվարկվում են՝ ելնելով ժամանակի գործոնից
- ✓ ցույց է տալիս աշխատանքի բաժանման առավելությունները ոչ միայն ազգային, այլև միջազգային մակարդակով
- ✓ բոլոր պնդումները ճիշտ են
- ✓ պնդումներից ոչ մեկը ճիշտ չէ

4. **Գործոնահագեցվածությունը ցուցանիշ է, որով որոշվում է երկրի՝ արտադրության գործոններով համեմատական ապահովվածությունը: Գործոնահագեցվածությունը կարող է որոշվել հետևյալ եղանակով՝**
- ✓ արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի համեմատական գների միջոցով
 - ✓ արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի բացարձակ գների միջոցով
 - ✓ արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի գների միջոցով
 - ✓ արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի կշռի միջոցով
5. **Երկիր 2-ը համարվում է համեմատաբար ավելի ապահովված կապիտալով, քան Երկիր 1-ը, եթե՝**
- ✓ $\frac{P'_k}{P'_l} > \frac{P''_k}{P''_l}$
 - ✓ $\frac{P'_k}{P'_l} < \frac{P''_k}{P''_l}$
6. **Տեխնոլոգիական խզման տեսության հեղինակն է՝**
- ✓ Մ. Պոզները
 - ✓ Ռ. Վերնոնը
 - ✓ Չ. Կինդելբերգերը
 - ✓ Մ. Պորտերը
7. **Ըստ Պորտերի՝ ինչ գործոններ են ազդում երկրների մրցակցային առավելությունների վրա:**

Գ Լ ՈՒ Խ 5

Միջազգային առևտրի էությունը, կառուցվածքը և զարգացման միտումները

5.1. Միջազգային առևտուրը միջազգային տնտեսական հարաբերությունների համակարգում

Լինելով միջազգային տնտեսական հարաբերությունների առավել հին և ավանդական ձևը՝ միջազգային առևտուրը ներկայումս էլ այս համակարգում շարունակում է պահպանել առաջատարի իր դերակատարումը: Ըստ որոշ գնահատականների՝ ապրանքների և ծառայությունների միջազգային առևտրին բաժին է ընկնում միջազգային տնտեսական հարաբերությունների 80%-ը: Իրոք, հենց միջազգային առևտրի միջոցով են, առանց բացառության, աշխարհի բոլոր երկրների բնակիչները, այսպես թե այնպես, կապ հաստատում միմյանց հետ: Միջազգային առևտրի ոլորտում իրացվում են դրա մասնակիցների՝ առանձին պետությունների, երկրների տարբեր խմբերի և միությունների, տարբեր մակարդակի կորպորատիվ բիզնեսի շահերը:

Աշխարհի ոչ մի երկիր չի կարող գոյատևել առանց այլ երկրների հետ տնտեսական կապերի, իսկ շատ երկրների համար էլ առևտուրն արտաքին տնտեսական գործունեության հիմնական ձևն է: Ամերիկացի տնտեսագետ Ջ. Սաքսը իր «Շուկայական տնտեսությունը և Ռուսաստանը» աշխատության մեջ գրում է. «Աշխարհի ցանկացած երկրի տնտեսական հաջողությունը հենվում է արտաքին առևտրի վրա: Դեռևս ոչ մի երկիր չի հաջողվել ստեղծել առողջ տնտեսություն՝ մեկուսանալով համաշխարհային տնտեսական համակարգից»¹²:

Երկրների միջև առևտրային կապերի անհրաժեշտությունը պայմանավորված է բնական և աշխատանքային ռեսուրսների սահմանափակվածությամբ, դրանց անհավասարաչափ բաշխմամբ, նեղ սպառողական շուկայով, ինչպես նաև նրանով, որ տարբեր ապրանքների արտադրությունը պահանջում է տարբեր ռեսուրսների, տեխնոլոգիաների և ներդրումային ապրանքների առկայություն: Եթե նույնիսկ երկրներն ունեն ռեսուրսաապահովվածության բարձր մակարդակ, սպառողական լայն շուկա (ինչպիսիք են, օրինակ, ԱՄՆ-ը և Ռուսաստանը), միևնույն է, չեն կարող անհրաժեշտ արդյունավետությամբ արտադրել բոլոր այն ապրանքները, որոնց կարիքը հասարակությունը զգում է: Այս պարագայում ինչո՞ւ են երկրները միմյանց հետ առևտուր անում հարցին կա առավել ընդհանուր երկու պատասխան.

1. տնտեսական ռեսուրսները՝ բնական, մարդկային, ինչպես նաև ներդրումային, երկրների միջև բաշխված են անհավասարաչափ,

¹²Джефферри Сакс, Рыночная экономика и Россия, М., Экономика 1994, стр. 244.

2. տարբեր ապրանքների արդյունավետ արտադրությունը պահանջում է տարբեր տեխնոլոգիաների և ռեսուրսների առկայություն:

Այս երկու հանգամանքների բնույթն ու փոխազդեցությունը ցույց տանք հետևյալ օրինակով: Ճապոնիան ունի մեծաթիվ և որակյալ աշխատուժ: Այստեղ աշխատուժը էժան է, քանի որ դրա առաջարկը գերազանցում է պահանջարկը: Ուստի, Ճապոնիան կարողանում է ցածր ծախսումներով արտադրել այնպիսի ապրանքներ, որոնց արտադրությունն ունի որակյալ աշխատուժի կարիք, օրինակ՝ լուսանկարչական ապարատները, էլեկտրատեխնիկական բազմաբնույթ ապրանքները, համակարգչային տեխնիկան և այլն: Ավստրալիան ունի անծայրածիր հողատարածք, սակայն սուղ աշխատանքային ռեսուրսներ, ուստի ստիպված է արտադրել «հողատարողունակ» այնպիսի ապրանքներ, ինչպիսիք են ցորենը, բուրդը, միսը և այլն: Բրազիլիան ունի բերքատու հողեր, մերձարևադարձային կլիմա, որտեղ գերակշռում են անձրևային եղանակները, ուստի կարող է մեծ քանակությամբ սուրճ աճեցնել: Արդյունաբերական զարգացած երկրները գտնվում են ռազմավարական լավագույն պայմաններում կապիտալատար ապրանքներ՝ ավտոմեքենա, գյուղատնտեսական մեքենաներ և սարքավորումներ, քիմիկատներ, ճշգրիտ սարքավորումներ արտադրելու համար: Կարևոր է նշել, սակայն, որ տարբեր ապրանքների արտադրության արդյունավետությունը կայուն չէ, այն ժամանակ առ ժամանակ փոփոխվում է: Ռեսուրսների և տեխնոլոգիաների բաշխման մեջ տեղի ունեցող փոփոխությունները կարող են հանգեցնել տարբեր երկրներում ապրանքների արտադրության համեմատական առավելությունների տեղաշարժին: Այսպիսով, միջազգային առևտուրն այն ուղին է, որի միջոցով երկրների միջև զարգանում և խորանում է մասնագիտացումը, մեծանում է ներքին ռեսուրսների արտադրողականությունը, հետևաբար և ավելանում է արտադրության ընդհանուր ծավալը:

Միջազգային առևտուրը, գիտատեխնիկական առաջադիմության ազդեցությամբ տնտեսական կյանքի միջազգայնացման և աշխատանքի միջազգային բաժանման ինտենսիվացման պայմաններում երկրների միջև ապրանքների և ծառայությունների շարժով պայմանավորված հարաբերություններն է: Միջազգային առևտուրը տարբեր երկրների ապրանքարտադրողների միջև կապի ձև է: Այն ներառում է աշխարհի բոլոր երկրների միջև ձևավորված ապրանքադրամական հարաբերությունները, արտաքին առևտրի ամբողջությունը, համախառն ապրանքաշրջանառությունը: Գործնականում «միջազգային առևտուր» հասկացությունը տարբերվում է «արտաքին առևտուր» հասկացությունից: **Արտաքին առևտուրը** մեկ երկրի վճարովի արտահանումն ու վճարովի ներմուծումն է մնացած առևտրային գործընկերների (երկրների) հետ: Այսինքն, միջազգային առևտուրը երկրների միջև ձևավորում է ապրանքային հոսքերի երկու ուղղություն՝ արտահանում և ներմուծում: Ընդ որում, «արտահանում» և «ներմուծում» հասկացություններին

ուղեկցում են «վերաարտահանում» և «վերաներմուծում» հասկացությունները:

Արտահանումն ապրանքների դուրս բերումն է երկրի պետական սահմաններից՝ արտաքին շուկաներում վաճառելու նպատակով: **Ներմուծումը** ապրանքների ներկրումն է՝ ներքին շուկայում վաճառելու նպատակով: **Վերաարտահանումը** (ռեէքսպորտ) նախկինում ներկրված, սակայն տվյալ երկրում վերամշակման չենթարկված ապրանքների արտահանումն է: **Վերաներմուծումը** (ռեիմպորտ) նախկինում արտահանված, սակայն արտահանման երկրում վերամշակման չենթարկված ապրանքների ներմուծումն է: Արտահանման և ներմուծման փաստը ֆիքսվում է երկրի մաքսային սահմանը հատելու պահին և արտացոլվում պետության մաքսային և արտաքին առևտրային վիճակագրության մեջ:

Միջազգային առևտրի մասշտաբների գնահատման ժամանակ տարբերում են «անվանական և իրական միջազգային առևտրի ծավալ» հասկացությունները: **Անվանական ծավալը** միջազգային առևտրի արժեքն է՝ արտահայտված ԱՄՆ դոլարով, ընթացիկ գներով: Ուստի միջազգային առևտրի անվանական ծավալը կախված է դոլարի նկատմամբ ազգային արժույթի փոխանակային փոխարժեքից և դինամիկայից: **Միջազգային առևտրի իրական ծավալը** անվանական ծավալն է, որը հաշվարկվում է հաստատուն գներով՝ ընտրված դեֆլյատորի հիման վրա: Համաշխարհային առևտրի ծավալ ասելով հասկանում ենք միայն երկրների արտահանման ծավալների գումարը՝ արտահայտված ԱՄՆ դոլարով և FOB գներով:

Բացի արտահանման և ներմուծման ցուցանիշներից, արտաքին առևտրային վիճակագրության մեջ օգտագործվում է նաև արտաքին առևտրային սալդոյի ցուցանիշը, որը արտահանման և ներմուծման արժեքների տարբերությունն է: Սալդոն կարող է լինել դրական (ակտիվ) կամ բացասական (պասսիվ)՝ կախված այն բանից, թե արդյո՞ք արտահանումը գերազանցում է ներմուծումը, կամ հակառակը: Աշխարհի բոլոր երկրները շահագրգռված են, որպեսզի արտաքին առևտրային սալդոն լինի դրական, և մասշտաբները մեծանան, քանի որ դա վկայում է երկրի ակտիվ արտաքին առևտրային քաղաքականության մասին, մեծանում են երկրի արժույթային մուտքերը, որն էլ ստեղծում է տնտեսական աճի իրական նախադրյալներ:

Միջազգային առևտուրն այն ոլորտն է, որը.

- հանգեցնում է մասնագիտացման խորացմանը, ռեսուրսների սահմանափակվածությունից երկրների կախվածության թուլացմանը, համաշխարհային արտադրական ռեսուրսների արդյունավետ բաշխմանն ու օգտագործմանը, սպառման շուկաների ընդլայնմանը,
- հնարավորություն է տալիս ստեղծելու արժույթների փոխարկելիությունն ապահովող միջազգային ֆինանսական համակարգ, քանի որ առևտուր գոյություն ունի միայն այդ պայմանի դեպքում,
- երկարաժամկետում նպաստում է երկրի բնակչության կենսամակարդակի և կյանքի որակի բարձրացմանը:

Միջազգային առևտուրը ազգային տնտեսությունը կապում է միասնական համաշխարհային համակարգի հետ: Սակայն վերջինը սկզբունքորեն տարբերվում է ներքին ազգային շուկաներից, քանի որ.

- համաշխարհային շուկա մուտք են գործում միայն մրցունակ ապրանքներ,
- դրանցում գործում են համաշխարհային գներ,
- համաշխարհային շուկան ավելի մեծ չափերով է ենթակա մենաշնորհեցման, քանի որ այստեղ գլխավոր դերը պատկանում է վերազգային կորպորացիաներին,
- վճռական ազդեցություն կարող են ունենալ ոչ միայն տնտեսական, այլև քաղաքական գործոնները (ներքաղաքական իրավիճակի փոփոխություն, էմբարգո և այլն),
- փոխադարձ հաշվարկները կատարվում են ազատ փոխարկելի արժույթով և միջազգային հաշվարկային միավորներով:

Միջազգային առևտրի սուբյեկտներն են.

1. Աշխարհի բոլոր երկրները և արտաքին առևտրային կապերին դրանց մասնակցության ծավալն ու որակը մեծապես կախված են այդ երկրների տնտեսական զարգացման մակարդակից:
2. Վերջին տասնամյակների ընթացքում արտադրական գործընթացների միջազգայնացմամբ վերազգային կորպորացիաները վերաճել են միջազգային առևտրի կարևորագույն սուբյեկտի, որոնց բաժին է ընկնում համաշխարհային արտահանման 65-ից 75%-ը:
3. Տարածաշրջանային տնտեսական ինտեգրման զարգացման շնորհիվ ներկայումս միջազգային առևտրի սուբյեկտներ են դարձել նաև ինտեգրացիոն խմբավորումները՝ Եվրամիությունը, Հյուսիսամերիկյան ազատ առևտրի ասոցիացիան և այլն:

Միջազգային առևտրի օբյեկտներ են մարդկային աշխատանքի արդյունքները՝ ապրանքները և ծառայությունները: **Ապրանքը, լայն իմաստով, առարկա է, որը բավարարում է որևէ հասարակական պահանջմունք և արտադրվում է փոխանակության նպատակով:** Այս սահմանման շրջանակներում ապրանք կարող են համարվել նաև ծառայությունները: Իսկ ավելի նեղ իմաստով ապրանքը մարդու աշխատանքի արդյունք է, որը բավարարում է հասարակական պահանջմունք, արտադրվում է փոխանակության նպատակով, տեսանելի է և շոշափելի: Ծառայություն է կոչվում մարդու աշխատանքի այն արդյունքը, որը նույնպես ուղղվում է հասարակական պահանջմունքների բավարարմանը, արտադրվում է փոխանակության համար, սակայն տեսանելի և շոշափելի չէ: Այստեղից չի հետևում, որ բոլոր ապրանքները և ծառայությունները կարող են դառնալ միջազգային առևտրի օբյեկտ: Ուստի անհրաժեշտ է միջազգայնորեն «վաճառվող և չվաճառվող ապրանքներ» հասկացությունները միմյանցից սահմանազատել: Վաճառվող են կոչվում այն ապրանքները, որոնք կարող են տեղաշարժվել տարբեր երկրների միջև:

Դրանց գինը որոշվում է ինչպես ներքին, այնպես էլ համաշխարհային շուկայում առաջարկի և պահանջարկի փոխազդեցությամբ:

Չվաճառվող ապրանքները սպառվում են այն երկրում, որտեղ արտադրվում են, այսինքն՝ չեն տեղաշարժվում երկրների միջև: Վաճառվող և չվաճառվող ապրանքների միջև սահմանը սոսկ պայմանական է, այն կախված է դրանց տեղափոխման տրանսպորտային ծախքերից, գոյություն ունեցող առևտրային արգելքներից: Գործնականում միջազգային առևտրի ազատականացման ուղղությամբ իրականացվող միջոցառումները, ԳՏԱ ազդեցությամբ տրանսպորտային ծախքերի կրճատման ժամանակակից միտումները նպաստում են համաշխարհային շուկա մուտք գործող և վաճառվող ապրանքների տեսականու և ծավալների անընդհատ ընդլայնմանը, աճին:

5.2. Միջազգային առևտրի զարգացման հիմնական նախադրյալները և գործոնները

Միջազգային առևտուրը ծագել է դեռևս ստրկատիրության ժամանակաշրջանում՝ առաջին ազգային պետությունների ձևավորման ժամանակ (մ.թ.ա. 4-3-րդ դարերում, Եգիպտոսում, Մեսոպոտամիայում): Սակայն այդ ժամանակաշրջանում միջազգային փոխանակության ոլորտ մուտք էր գործում տարբեր երկրներում արտադրվող ապրանքների միայն շատ փոքր մասը, քանի որ տնտեսության տիրապետող ձևը բնատնտեսությունն էր:

Միջազգային առևտրի զարգացմանը հզոր թափ հաղորդեց շուկայական հարաբերությունների ձևավորումը, որի արդյունքում երկրների միջև առևտրային կապերի զարգացման այնպիսի նախադրյալներ ստեղծվեցին, ինչպիսիք են՝

1. արտադրողական ուժերի զարգացումը, արտադրության մասշտաբների ընդլայնումը և ապրանքների տեղաշարժի պայմանների բարելավվումը: Դեռևս կապիտալի նախասկզբնական կուտակման դարաշրջանում ապրանքաշրջանառությունը դուրս եկավ մեկ առանձին երկրի շրջանակներից՝ աստիճանաբար ներառելով տարբեր երկրներ և տարածաշրջաններ:
2. Արտաքին առևտրի զարգացմանը նպաստեցին տարբեր երկրների և տարբեր ճյուղերի զարգացման անհամաչափությունը: Առավել դինամիկ զարգացող երկրների արտադրանքը, որը հնարավոր չէր իրացնել ներքին շուկայում՝ արտահանվում էր:
3. Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո արտաքին առևտրի զարգացումը պայմանավորված էր համաշխարհային անկազմակերպ ապրանքաշրջանառության հետևանքների վերացմամբ, մի շարք կախյալ երկրների քաղաքական ապագաղութացմամբ, համաշխարհային շուկայում գիտատեխնիկական հեղափոխությամբ պայմանա-

վորված տեղաշարժերով, հումքային, էներգետիկ, արժուրա-ֆինանսական և տնտեսական ճգնաժամներով:

4. Առանձին երկրների՝ իրենց միջազգային կապերի ընդլայնման մեջ շահագրգռվածությունը բացատրվում է արտաքին շուկաներում ապրանքների վաճառքի, որոշակի ապրանքներ արտաքին շուկաներից ձեռք բերելու անհրաժեշտությամբ և վերջապես՝ զարգացող երկրների էժան աշխատուժի և հումքի օգտագործման ճանապարհով ավելի մեծ օգուտներ ստանալու ձգտումով:
5. Տնտեսության զարգացման ժամանակակից պայմաններում առաջացել է արտադրության չափերի անսահման ընդլայնման միտում, մինչդեռ ներքին շուկայի տարողունակությունը սահմանափակված է բնակչության զնոդունակ պահանջարկով: Ուստի յուրաքանչյուր երկրի արտադրող պայքար է մղում արտաքին շուկաների համար:

Միջազգային առևտրի զարգացման, երկրների առևտրատնտեսական կապերի խորացման հիմնական գործոնը գիտատեխնիկական առաջընթացն է: Քանի որ միջազգային առևտրի զարգացման հիմքում աշխատանքի միջազգային բաժանումն է, որն անընդհատ խորանում է գիտատեխնիկական առաջընթացի ազդեցությամբ, ուստի միջազգային առևտրի զարգացման հնարավորությունները գործնականում անսահմանափակ են: 21-րդ դարի սկզբին գիտատեխնիկական առաջընթացի ազդեցությունն ավելի նշանակալից է, իսկ դրա հետ կապված միջազգային առևտրում տեղի ունեցող փոփոխությունները՝ ավելի դինամիկ:

Միջազգային առևտրի դինամիկ զարգացմանը նպաստող հաջորդ գործոնը կապիտալի արտահանումն է, որն արդեն ավելի քան 100 տարի թելադրում է ամբողջությամբ միջազգային տնտեսական հարաբերությունների զարգացման կարևորագույն միտումները: Միջազգային առևտրի զարգացման գործում աստիճանաբար ավելի ու ավելի է մեծանում պետությունների, ազգային տնտեսությունների դերը:

Սկսած 20 դարի 80-ական թվականներից միջազգային առևտրի զարգացումը սերտորեն առնչվում է տնտեսության գլոբալացման հետ, երբ ըստ էության տեղի է ունենում առանձին ազգային շուկաների սերտաճում: Առավել ինտենսիվ դա տեղի է ունենում ինտեգրացիոն խմբավորումների, մաքսային, առևտրային և տնտեսական միությունների շրջանակներում, որտեղ նվազում են կամ ընդհանրապես վերացվում երկրների միջև առկա վարչական և տնտեսական խոչընդոտները:

Ժամանակակից միջազգային առևտրում հետզհետե մեծանում է էլեկտրոնային առևտրի նշանակությունը: Էլեկտրոնային առևտրի հիմքում ժամանակակից համակարգչային համակարգերի օգտագործման հնարավորություններն են՝ ապրանքների և ծառայությունների իրացման և ֆինանսական ռեսուրսների փոխանցման գործարքները սպասարկելու համար:

Միջազգային առևտրի զարգացման վրա էական ազդեցություն է թողնում վերազգային կորպորացիաների գործունեությունը, որոնք ձևավորում են իրենց սեփական ներքին (ինտերնալ) շուկաները, դրանց շրջանակներում որոշում են շուկայի կոնյունկտուրան, ապրանքային հոսքերի մասշտաբները և ուղղությունները, ապրանքների գները և այդ շուկաների զարգացման ռազմավարությունը:

5.3. Միջազգային առևտրի դինամիկան և դրա վրա ազդող գործոնները

Միջազգային առևտրի աճի տեմպերն ավանդաբար գերազանցել են համաշխարհային ներքին արդյունքի աճի տեմպերին: Ավելին, ինչպես ցույց է տալիս արտաքին առևտրային վիճակագրությունը, մինչև 2009 թ. համաշխարհային ֆինանսական ճգնաժամը համաշխարհային ապրանքաշրջանառությունը ցուցաբերում էր աճի կայուն միտումներ: Եթե 2000-2008 թթ. համաշխարհային ներքին արդյունքի աճի միջին տարեկան տեմպերը կազմել են 2.5%, ապա միջազգային առևտրի աճի տեմպերն այդ նույն ժամանակամիջոցում կազմել են միջինը 5.8%¹³:

Համաշխարհային առևտրի զարգացման բարձր տեմպեր գրանցվել են Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո, իսկ ավելի ստույգ՝ 1950-ական թվականներից սկսած: 1950-1994 թթ. ընթացքում համաշխարհային առևտրային շրջանառությունը աճել է 14 անգամ: Ըստ արևմտյան միջազգային տնտեսագիտության փորձագետների գնահատականի 1950-1970-ական թվականները կարելի է բնութագրել որպես միջազգային առևտրի զարգացման «ոսկե դար»: Հենց այդ ժամանակաշրջանում համաշխարհային արտահանումը տարեկան աճում էր 7%-ով: Սակայն 1970-ական թվականներին համաշխարհային արտահանման աճի տեմպերն սկսեցին աստիճանաբար նվազել, և միջին տարեկան աճը կազմեց 5%, իսկ 1980-ականների առաջին կեսին ավելի կրճատվեց՝ հետագայում ցուցադրելով աշխուժացման միտում: 1988 թ. համաշխարհային արտահանման աճի տեմպերը գերազանցեցին նախորդ տասնամյակի մակարդակը և կազմեցին 8.5%: 1992-2000 թթ. միջազգային առևտրի դինամիկայի տվյալների վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ ուսումնասիրվող ժամանակաշրջանում, առանձին տարիներին ապրանքների առևտուրը դրսևորել է աննախադեպ աճի տեմպեր, հատկապես՝ 1997 և 2000 թթ., որոնք համապատասխանաբար կազմել են 9.5 և 10.9%: Ուսումնասիրվող ժամանակաշրջանում միջազգային առևտրի աճի միջին տարեկան տեմպերը կազմել են 6.8%, որը նախորդ տասնամյակների համեմատությամբ ամենաբարձր ցուցանիշն է:

¹³WTO, The Trade Situation in 2008-09, page 5.

Այդ ժամանակաշրջանում միջազգային առևտրի կայուն աճի վրա ազդող հիմնական գործոններն էին.

- ✓ աշխատանքի միջազգային բաժանման զարգացումը և արտադրության միջազգայնացումը,
- ✓ գիտատեխնիկական առաջընթացը, որը նպաստեց հիմնական կապիտալի նորացմանը, տնտեսության նոր ճյուղերի ձևավորմանը, հին ճյուղերի արագացված վերակառուցմանը,
- ✓ համաշխարհային շուկայում վերազգային կորպորացիաների գործունեության ակտիվացումը,
- ✓ սակագների և առևտրի գլխավոր համաձայնագրի միջոցառումների հիման վրա միջազգային առևտրի կարգավորումը,
- ✓ արտաքին առևտրի ազատականացումը, մի շարք երկրների անցումը ներմուծման քանակական սահմանափակումների վերացման ռեժիմին և մաքսատուրքերի նշանակալից կրճատումը, ազատ առևտրային գոտիների ստեղծումը,
- ✓ առևտրատնտեսական ինտեգրման գործընթացների զարգացումը, ապրանքների տեղաշարժի տարածաշրջանային արգելքների վերացումը,
- ✓ նախկին գաղութային երկրների քաղաքական անկախացումը, դրանցից նոր ինդուստրիալ երկրների անջատումը և դեպի արտաքին շուկաներ կողմնորոշված տնտեսությունների մոդելի ձևավորումը:

2001-2013 թթ. համաշխարհային ՀՆԱ և միջազգային առևտրի աճի տեմպերը դրսևորել են հետևյալ դինամիկան (աղյուսակ 5.1):

Աղյուսակ 5.1

Համաշխարհային ՀՆԱ և միջազգային առևտրի աճի տեմպերը 2001-2013 թթ. (%)¹⁴

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ապրանքների առևտրի աճի տեմպերը	-0.5	3.5	5.9	9.8	6.6	8.4	6.2	2.3	-12.0	14.0	5.0	1.7	2.3
Համաշխարհ. ՀՆԱ աճի տեմպերը	1.4	1.8	2.6	3.9	3.3	3.8	3.5	1.8	-2.4	3.6	2.4	2.2	2.3

Աղյուսակում բերված տվյալները փաստում են, որ միջազգային առևտրի աճի տեմպերը ուսումնասիրվող բոլոր տարիներին գրեթե միշտ առաջ են անցել համաշխարհային ՀՆԱ-ի աճի տեմպերից: Բացառություն են կազմում 2001, 2009 և 2012 թվականները, որոնց երեքի դեպքում էլ հիմնական պատճառը համաշխարհային տնտեսության ճգնաժամային իրավիճակն է: Ասիական տարածաշրջանում 1997 թ. սկիզբ առած ֆինանսական ճգնա-

¹⁴UNCTAD, Trade and Development Report, 2013, p. 37.

Ժամը հանգեցրեց 2001 թ.՝ նախորդ տարվա համեմատությամբ համաշխարհային ապրանքաշրջանառության ծավալների 4%-ով կրճատմանը: Ճգնաժամն աստիճանաբար տարածվեց աշխարհի բոլոր երկրներում և չէր կարող չազդել միջազգային առևտրի ծավալների և մասշտաբների վրա: 2001 թ. հաջորդող երեք տարիներին միջազգային առևտրաշրջանառությունը դինամիկ աճել է: Թեև 2005 թ. նախորդ տարվա համեմատությամբ այդ ցուցանիշը 3.3%-ով նվազել է, այնուհանդերձ, մինչև 2008 թ. համաշխարհային առևտրում դրական միտումները պահպանվել են:

Համաշխարհային ապրանքային արտահանման ֆիզիկական ծավալը, այսինքն՝ հաշվարկված անփոփոխ գներով, 2009 թ. նախորդ տարվա համեմատությամբ նվազել է 12%-ով: Համաշխարհային արտահանման նման անկումը ֆինանսատնտեսական ճգնաժամի հետևանք է, որը ոչ միայն նվազեցրեց ներմուծվող ապրանքների նկատմամբ պահանջարկը, այլև հանգեցրեց մի շարք հումքային ապրանքների գների անկմանը, ինչպես նաև սահմանափակեց վարկային ռեսուրսների հաշվին արտաքին առևտրի ֆինանսավորումը: Սկսած 2010 թվականից համաշխարհային ապրանքաշրջանառության ծավալները վերականգնեցին նախորդ տարիների դրական միտումները: 2009 թ. դրական իրադարձություններից մեկն այն է, որ ԱՀԿ անդամ պետությունները ճգնաժամային ժամանակաշրջանում ձեռնպահ մնացին առևտուրը սահմանափակող միջոցառումների իրականացումից: Այնուհանդերձ, տարբեր երկրներում առկա գործազրկության բարձր մակարդակը շարունակում է պահպանվել որպես գլոբալ տնտեսությունը որոշակիորեն թուլացնող գործոն, ինչի արդյունքում թե՛ համաշխարհային առևտրի, և թե՛ ՀՆԱ աճի տեմպերը 2012-2013 թթ. դանդաղել են:

5.4. Միջազգային առևտրի ապրանքային, ճյուղային և աշխարհագրական կառուցվածքը

Միջազգային առևտրում տեղի ունեցող փոփոխությունների վերլուծությունը ենթադրում է երկու ասպեկտների դիտարկում. առաջին՝ ամբողջությամբ դրա աճի տեմպերի, երկրորդ՝ ապրանքային և աշխարհագրական կառուցվածքի տեղաշարժերի ուսումնասիրություն: Ինչ վերաբերում է առաջինին, ապա անհրաժեշտ է փաստել, որ համաշխարհային ապրանքաշրջանառության կայուն առաջանցիկ տեմպերը միջազգային առևտրի նոր որակական հատկանիշների արտացոլումն են՝ կապված համաշխարհային շուկայի տարողունակության և նորաստեղծական տեխնոլոգիաների նկատմամբ աճող պահանջարկի մեծացման հետ: Այդ շուկային բնորոշ են նաև պատրաստի արդյունաբերական ապրանքների առևտրի ընդլայնման բավականին բարձր տեմպերը, իսկ դրանց շրջանակներում մեքենաների և սարքավորումների, հատկապես՝ կապի միջոցների, էլեկտրական և էլեկտրոնային տեխնիկայի, համակարգիչների առևտուրը: Արտադրական կոպե-

րացման շրջանակներում շատ ավելի արագ է ընդլայնվում կոմպլեկտային սարքավորումների, հանգույցների և ազդեցատների փոխանակությունը: Այս ամենը չէր կարող արմատական տեղաշարժեր չառաջացնել միջազգային առևտրի աշխարհագրական կառուցվածքում:

Անցած հարյուրամյակի ընթացքում՝ 1900-2013 թթ., համաշխարհային արտահանումն աճել է ավելի քան 70 անգամ, այդ թվում՝ Ասիայում՝ 69, իսկ Եվրոպայում՝ 51 անգամ (աղյուսակ 5.2.):

Աղյուսակ 5.2

Համաշխարհային ապրանքային արտահանման աշխարհագրական կառուցվածքը (մլրդ դոլար)¹⁵

Երկրները	1900	1938	1950	1990	2000	2008	2013
Ամբողջ աշխարհը	255.0	570.0	775.0	5985.0	9040.0	15775.0	17974.4
ԱՄՆ	33.3	63.0	328.5	777.5	1070.0	1301.0	1578.0
Ճապոնիա	4.2	33.4	10.4	430.0	550.0	782.0	715.1
Եվրոպա	137.5	275.0	245.0	2420.0	3035.0	5913.0	7037.3
Գերմանիա	21.5	64.1	36.5	600.0	710.0	1465.0	1458.6
Մեծ Բրիտանիա	38.5	76.0	66.0	320.0	400.0	458.0	548.0
Ասիա	28.5	60.5	60.0	1055.0	2485.0	4355.0	1972.4
Չինաստան	8.0	14.0	14.0	270.0	700.0	1428.0	2209.0
Լատինական Ամերիկա	8.5	31.5	50.0	405.0	735.0	800.0	1014.0
Արևելյան Եվրոպա	14.5	18.5	16.0	125.0	85.0	543.0	776.7
Ռուսաստան	13.0	37.0	90.5	155.0	90.0	472.0	527.3
ԱՊՀ	-	-	-	-	-	703	761.0

Աղյուսակից հետևում է, որ մինչև Երկրորդ համաշխարհային պատերազմը Գերմանիայի արտահանումը փոքր-ինչ գերազանցում էր ԱՄՆ-ի արտահանումը, իսկ Մեծ Բրիտանիան այդ առումով համաշխարհային առաջատարն էր: 1950 թ. բացարձակ առաջատար է դառնում ԱՄՆ-ը, որի արտահանումը գերազանցում էր աշխարհի խոշոր տերությունների համախառն արտահանումը: Սակայն, 1950-ական թվականներին Արևմտյան Եվրոպային հաջողվում է համաշխարհային շուկայում գրավել կայուն դիրքեր, իսկ դարավերջին եվրոպական արտահանումը մոտ երեք անգամ գերազանցում էր ամերիկյան արտահանումը:

Ապրանքների համաշխարհային շուկայում մինչև 2000 թ. գլխավոր մրցակիցները արդյունաբերական զարգացած՝ հատկապես Եռամիության (ԱՄՆ, Արևմտյան Եվրոպա, Ճապոնիա) երկրներն են: Վերջիններիս 2000 թ. բաժին է ընկել համաշխարհային համախառն արտահանման 51.5%-ը, որը սակայն 1990 թ. համեմատությամբ 9.1%-ով նվազել է: Սկսած 2000 թ. Չի-

¹⁵Мировая экономика за 100 лет, МЭМО, 2001.#9. WTO, The Trade Situation in 2008-09.

նաստանի տնտեսական աննախադեպ զարգացումը ապրանքների համաշխարհային շուկայում փոխեց ուժերի հավասարակշռությունը: Ներկայումս այդ երկիրը շնորհիվ էժան աշխատուժի համեմատական առավելությունների ԱՄՆ-ի հետ միասին գլխավորում է ապրանքների արտահանման համաշխարհային առաջատարների ցուցակը:

2008 թ. համաշխարհային արտահանման առաջատարներ դարձան Գերմանիան և Չինաստանը: 2013 թ. ապրանքների արտահանման համաշխարհային առաջատարը Չինաստանն էր, ԱՄՆ-ը զբաղեցնում էր երկրորդ հորիզոնականը, իսկ Գերմանիան՝ երրորդ (աղյուսակ 5.3):

Աղյուսակ 5.3

Ապրանքների համաշխարհային արտահանման և ներմուծման տասը առաջատարները 2013 թվականին¹⁶

	Երկրները	Արտահանումը (մլրդ դոլար)	Տեսակարար կշիռը (%)	Երկրները	Ներմուծումը (մլրդ դոլար)	Տեսակարար կշիռը (%)
1	Չինաստան	2209.0	12.3	ԱՄՆ	2328.3	12.4
2	ԱՄՆ	1578.0	8.8	Չինաստան	1949.9	10.4
3	Գերմանիա	1458.6	8.1	Գերմանիա	1194.5	6.4
4	Ճապոնիա	715.1	4.0	Ճապոնիա	833.2	4.5
5	Նիդեռլանդներ	571.3	3.2	Հոնկոնգ	705.5	3.8
6	Ֆրանսիա	566.9	3.2	Ֆրանսիա	668.7	3.6
7	Հարավային Կորեա	559.6	3.1	Սիացյալ Թա- գավորություն	657.2	3.5
8	Սիացյալ Թա- գավորություն	548.0	3.0	Հարավային Կորեա	515.6	2.8
9	Ռուսաստան	527.3	2.9	Նիդեռլանդներ	506.2	2.7
10	Իտալիա	513.7	2.9	Բելգիա	488.4	2.6
	Աշխարհ	17974.4	100.0	Աշխարհ	18702.6	100.0

Այս երեք երկրներին բաժին է ընկնում ապրանքների համաշխարհային արտահանման 29.2 և ներմուծման 29.3%-ը: 2010 թ. Ռուսաստանը ևս հայտնվել էր ապրանքների համաշխարհային արտահանման և ներմուծման տասը առաջատարների ցուցակում, սակայն 2013 թ., ներմուծման առումով, վիճակը փոխվեց՝ կապված Ռուսաստանի դեմ կիրառվող պատժամիջոցների հետ և Ռուսաստանը, ներմուծող երկրների շարքում, զբաղեցրեց 17-րդ տեղը: Այնուամենայնիվ, ապրանքների համաշխարհային արտահանման և ներմուծման տասը առաջատարներին բաժին է ընկնում ապրանքների համաշխարհային արտահանման 52.5 և ներմուծման 52.7%-ը: Տասը առաջատարների միայն առաջին վեց երկրների արտահանման ծավալները գերազանցում են 1990 թ. համաշխարհային արտահանման ծավալը:

¹⁶http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

Ժամանակակից պայմաններում որոշակի առանձնահատկություններ դրսևորվում են նաև միջազգային առևտրի ապրանքային կառուցվածքում: Այսպես, 20-րդ դարի սկզբին ապրանքների համաշխարհային շուկայի կառուցվածքում առանձնանում էր երկու ենթախումբ: Առաջինն ընդգրկում էր բազային ապրանքների շուկան (գյուղատնտեսական մթերքներ, փայտանյութ, վառելիք, հանքահումք), իսկ երկրորդը՝ պատրաստի ապրանքների շուկան: Առաջին ենթախումբը զարգացող և նախկին սոցիալիստական համակարգի երկրների գործունեության տարածքն էր, երկրներ, որոնք մասնագիտացել էին հումքատար և աշխատատար ապրանքների արտահանման մեջ: Երկրորդ ենթախմբի ապրանքների արտադրությունը զարգացած երկրների առավելությունն էր:

20-րդ դարի երկրորդ կեսին, գիտատեխնիկական առաջադիմության պայմաններում էլեկտրոնիկայի, ավտոմատացման, հեռահաղորդակցության, բիոտեխնոլոգիաների զարգացումը երկրորդ ենթախումբը տրոհեց ևս երեք «ենթահարկերի»:

Առաջին «ենթահարկը» ցածր տեխնոլոգիական ապրանքների շուկան է, որտեղ ներառվում է սև մետալուրգիայի, տեքստիլ, կարի, կոշիկի և թեթև արդյունաբերության այլ ճյուղերի արտադրանքը: Այս շուկայի հիմնական մասնակիցները զարգացող երկրներն են:

Երկրորդ «ենթահարկի» մեջ մտնում է միջին տեխնոլոգիական ապրանքների արտադրանքը՝ հաստոցներ, տրանսպորտային միջոցներ, ռադիոտեխնիկական և պլաստմասսայե ապրանքներ, կենցաղային քիմիայի և փայտամշակման արտադրանք և այլն: Միջին տեխնոլոգիական ապրանքների արտադրության և արտահանման հիմնական դերակատարները նոր ինդուստրիալ երկրներն են:

Երրորդ «ենթահարկը» բարձրտեխնոլոգիական ապրանքների՝ տիեզերական տեխնիկայի, գրասենյակային ավտոմատացված սարքավորումների և տեղեկատվական տեխնոլոգիաների, էլեկտրոնիկայի, դեղագործական, ճշգրիտ չափիչ ապարատների, էլեկտրասարքավորումների շուկան է: Վերջին տասնամյակների ընթացքում համաշխարհային շուկայի երրորդ «ենթահարկն» արագորեն զարգանում է, դրա տեսակարար կշիռը համաշխարհային արտահանման մեջ 1990-ական թվականներին 18.5%-ից 2013 թ. հասել է 25%-ի: Այս շուկան բարձր մրցակցային շուկա է հատկապես զարգացած երկրների համար:

Համաշխարհային ապրանքային կառուցվածքում գյուղատնտեսական մթերքների արտահանման տեմպերը 2005-2013 թթ. համապատասխանաբար կազմել են 3.5%, հանքային վառելիքինը՝ 1.5%, իսկ արդյունաբերական ապրանքներինը՝ 4.0%¹⁷: Վերջին տարիներին հանքային վառելիքի արտահանման աճի տեմպերի նվազումը բացատրվում է դրա հիմնական արդյունահանման տարածաշրջանի՝ Մերձավոր Արևելքի երկրների (հատկապես՝

¹⁷International trade statistics 2014, table I.1

Իրաքի և Իրանի) քաղաքական անկայուն վիճակով և համաշխարհային շուկայում նավթի գնի զգալի տատանումներով: Արդյունաբերական ապրանքների արտահանման տեմպերի նվազման պատճառն այն է, որ երկրները ներկայումս նախապատվությունը տալիս են պարենային ինքնապահովմանը:

5.5. Համաշխարհային շուկայի էությունը, ծագման պայմանները և բնորոշ գծերը

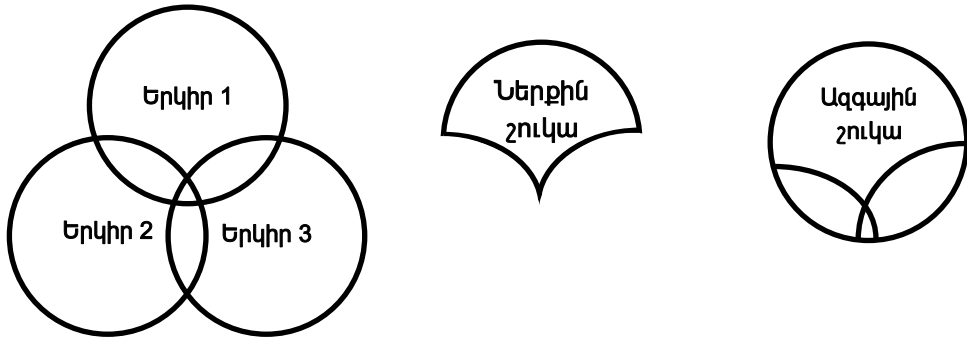
Աշխատանքի միջազգային բաժանման և հատկապես աշխատանքի միջազգային կոոպերացման խորացման շնորհիվ ձևավորվեցին այն հիմքերը, որոնք պետք է հանգեցնեին համաշխարհային շուկայի կազմավորմանը: Համաշխարհային շուկան ազգային շուկաների զարգացման և ազգային տարածքներից դուրս գալու հետևանքով երկրների միջև ձևավորված կայուն ապրանքադրամական հարաբերությունների ոլորտ է: Համաշխարհային շուկայի բնութագրիչ գծերն են.

- ա) ապրանքային արտադրության կատեգորիա է, որը սպառողներ է փնտրում՝ դուրս գալով ազգային տնտեսության շրջանակներից,
- բ) ի հայտ է գալիս ապրանքների միջպետական շարժի դեպքում՝ գտնվելով ոչ միայն ներքին, այլ նաև արտաքին առաջարկի և պահանջարկի ազդեցության ներքո,
- գ) օպտիմալացնում է արտադրության գործոնների օգտագործումը՝ հուշելով արտադրողին, թե որ ճյուղերում և տարածքներում դրանք կարող են օգտագործվել ավելի արդյունավետ,
- դ) կատարում է յուրատեսակ սանիտարի դեր՝ միջազգային փոխանակությունից դուրս մղելով այն ապրանքներն ու արտադրողներին, որոնք ի վիճակի չեն մրցակցային գների պայմաններում ապահովել որակի միջազգային ստանդարտներ:

Համաշխարհային շուկա մուտք գործող ապրանքը կատարում է տեղեկատվական գործառույթ՝ հաղորդելով համախառն առաջարկի և համախառն պահանջարկի միջինացված տվյալները, չափանիշները: Դրանց միջոցով շուկայի յուրաքանչյուր մասնակից (գնորդ կամ վաճառող) գնահատում և հարմարեցնում է իր սպառման կամ արտադրության չափանիշները (պարամետրերը): Համաշխարհային շուկան, հանդիսանալով միջպետական ապրանքափոխանակության ոլորտ, հակադարձ ազդեցություն ունի արտադրության վրա, դրանով իսկ ցույց տալով թե ինչքան և ում համար պետք է արտադրել: Այդ իմաստով համաշխարհային շուկան արտադրողների նկատմամբ ունի առաջնայնություն և համաշխարհային տնտեսագիտության առանցքային կատեգորիաներից մեկն է:

Համաշխարհային շուկան ունի բարդ կառուցվածք: Տարածաշրջանային տեսանկյունից տարբերում են «ներքին», «ազգային» և «միջազգային» շու-

կաներ հասկացությունները, որոնց փոխկապվածությունն էլ հանգեցնում է համաշխարհային շուկայի ձևավորմանը (գծապատկեր 5.1):



Գծապատկեր 5.1

Ներքին շուկան տնտեսական կապերի այն ձևն է, որի դեպքում վաճառքի ենթակա յուրաքանչյուր ապրանք սպառվում է երկրի ներսում: Ներքին շուկա հասկացությունը ենթադրում է այնպիսի շուկայական հարաբերություններ, որոնց դեպքում ազգային ապրանքները երկրների շրջանակներից դուրս չեն գալիս, դրանք վաճառվում են ազգային սպառողների շրջանակներում:

Ազգային շուկան ներքին շուկան է, որի մի մասը կողմնորոշված է դեպի օտարերկրյա գնորդը: Այլ խոսքով, ներքին շուկան լրացվում է սովյալ երկրի տնտեսական տարածքի այն մասով, որը կապված է միջազգային տնտեսական փոխանակության հետ:

Միջազգային շուկան ազգային շուկաների այն մասերի ամբողջությունն է, որոնք անմիջականորեն կապված են օտարերկրյա շուկաների հետ և կողմնորոշված են դեպի օտարերկրյա գնորդներն ու վաճառողները:

Համաշխարհային շուկան սինթետիկ հասկացություն է, որն աշխարհի բոլոր երկրների շուկաները միավորում է մեկ ամբողջության մեջ:

Ներքին շուկայի պարզագույն ձևը կազմավորվել է, երբ այն ամենը, ինչ նախատեսված է եղել վաճառքի համար, արտադրողից փոխանցվել է գնորդին և դրա դիմաց վճարվել է անմիջապես: Դա տեղի է ունեցել ապրանքային արտադրության ամենավաղ էտապում, որը հենվել է աշխատանքի հասարակական բաժանման վրա: Արտադրողների և գնորդների միջև հարաբերությունների այս տիպը, ինչպես վկայում է պատմությունը, կիրառվում էր Պոմպեյում, Օսթիայում, Հին Հունաստանում, Չինաստանում, Եգիպտոսում: Փողի՝ որպես համընդհանուր համարժեքի ծագմանը անմիջապես հաջորդեց վաճառողի և գնորդի միջնորդավորումը վաճառականների միջոցով: Առհասարակ, գոյություն ունի այն կարծիքը, որ շուկայի ձևավորումն ընթացել է մասնագիտացման ճանապարհով, այսինքն՝ տեղի է ունեցել շուկաների աստիճանական մասնագիտացում: Ազգային շուկաների շրջանակներում

առանձնացել են մեծածախ և մանրածախ, կապիտալի և աշխատուժի շուկաները, և որ գլխավորն է՝ շուկայի մի մասը կողմնորոշվել է դեպի օտարերկրյա գնորդը: Որպես աշխատուժի շուկայի տարատեսակ կարելի է դիտարկել ստրկատիրության ժամանակ ստրուկների վաճառքը, որը տեղի էր ունենում Աթենքում, Դելոս կղզում՝ մ. թ.ա., Հռոմում, Լիոնում՝ միջնադարում:

Սկսած 16-րդ դարի կեսերից մինչև 18-րդ դարը աշխատանքի բաժանման վրա հիմնված մանուֆակտուրային արտադրության զարգացումը ստեղծեց ապրանքների արտադրության մասշտաբների ընդլայնման հնարավորություն, որի դեպքում քաղաքային տոնավաճառներն ու շուկաներն այլևս շատ նեղ էին այդ ապրանքների վաճառքի համար: Քայլ առ քայլ դրանք ընդլայնվեցին՝ հասնելով տարածքային, պետական, միջազգային և վերջապես համաշխարհային մասշտաբների: 19-րդ դարում ֆաբրիկա-գործարանային խոշոր արդյունաբերության զարգացումը էլ ավելի ընդարձակեց միջազգային շուկայի շրջանակները՝ այն աստիճանաբար ներառելով համաշխարհային շուկայի մեջ: Համաշխարհային շուկայի վերջնական ձևավորումը տեղի ունեցավ այն ժամանակ, երբ առաջատար երկրներում ապրանքային արտադրությունը հասավ զարգացման բարձր մակարդակի:

Այսպիսով, համաշխարհային շուկան երկրների միջև ապրանքադրամական կայուն հարաբերությունների համակարգ է, որը հենվում է աշխատանքի և արտադրության մյուս գործոնների միջազգային բաժանման վրա:

Համաշխարհային շուկայի հիմնական բնութագրիչներից մեկը դրա կոնյունկտուրան է: Լայն իմաստով կոնյունկտուրա ասելով հասկացվում է տվյալ շուկայում մի շարք գործոնների ամբողջական ազդեցությամբ ձևավորված որոշակի իրավիճակը ժամանակային, աշխարհագրական և այլ շրջանակներում: Շուկայի կոնյունկտուրայի բազմակողմանի հետազոտությունը տնտեսագիտության տեսության և պրակտիկայի կարևորագույն հիմնախնդիրներից է: Կոնյունկտուրայի հետազոտության ժամանակ տարբերում են մի քանի մակարդակներ.

- ա) ընդհանուր տնտեսական կոնյունկտուրա, որն ամբողջությամբ համաշխարհային տնտեսության մեջ, առանձին տարածաշրջաններում և առանձին երկրներում ձևավորված իրավիճակն է,
- բ) համաշխարհային շուկայի առանձին սեգմենտների կոնյունկտուրա և ճյուղային կոնյունկտուրա,
- գ) առանձին ապրանքների և ծառայությունների շուկաների կոնյունկտուրա:

Գործնականում կոնյունկտուրայի նշված մակարդակները փոխկապված են: Որպեսզի ուսումնասիրվի առանձին ապրանքի կոնյունկտուրան, անհրաժեշտ է տիրապետել ճյուղային կոնյունկտուրայի տեղեկատվությանը, իսկ ճյուղային կոնյունկտուրայի հետազոտության իրականացումը պահանջում է ընդհանուր տնտեսական կոնյունկտուրայի իմացություն:

Կախված ժամանակի չափանիշներից՝ տարբերում են.

- ընթացիկ կոնյունկտուրա,
- կարճա- և միջնա ժամկետ կոնյունկտուրա,
- երկարաժամկետ կոնյունկտուրա հասկացությունները:

Կոնյունկտուրա ձևավորող գործոնների ազդեցությամբ համաշխարհային շուկայի կոնյունկտուրան մշտապես փոփոխվում է: Այդ գործոնները դասակարգվում են՝

- կայուն և փոփոխական,
- ցիկլային և ոչ ցիկլային,
- շուկայի զարգացումը խթանող և զարգացումը կասեցնող,
- ըստ գործողության ժամկետների (կարճաժամկետ, միջնաժամկետ և երկարաժամկետ) խմբերում:

Շուկայի կոնյունկտուրայի կանխատեսումների ժամանակ, որպես կանոն, առանձնացնում և վերլուծում են ամենից առաջ այն գործոնները, որոնց ազդեցությամբ առավելագույն չափով է կանխորոշվում շուկայի կոնյունկտուրայի ապագա զարգացումը: Դրանք, այպես կոչված, «կոնյունկտուրային ախտանիշներն» են (տնտեսության զարգացման ցիկլային բնույթը, ստվերային տնտեսությունը, պետության կարգավորիչ դերի, մոնոպոլիստական միավորումների ազդեցությունը տնտեսության վրա և այլն):

Համաշխարհային շուկայի կոնյունկտուրայի կանխատեսման ժամանակ օգտագործվում են այնպիսի մեթոդեր, ինչպիսիք են.

1. Էքստրապոլիացիան, որի հիմքում այն ենթադրությունն է, որ նախորդ ժամանակաշրջանի հիմնական պայմանների, միտումների պատճառահետևանքային գործոնների դինամիկան պահպանվում է նաև ապագայում, և որ նոր տեխնոլոգիաները կներդրվեն հավասարաչափ, առանց կտրուկ թռիչքների և կառուցվածքային ձևափոխումների: Չնայած այս մեթոդի ակնհայտ արժանիքներին, կապված շուկայի այն միտումների ուսումնասիրության հետ, որոնք ձևավորվել են նախկինում և բացահայտ դրսևորվում են նաև տվյալ ժամանակաշրջանում, էքստրապոլիացիային բնորոշ են որոշակի թերություններ՝ կապված ինչպես վերլուծվող միտումների իներցիոն բնույթի, այնպես էլ դրանց նկատմամբ մոտեցումների հետ:
2. Փորձագիտական գնահատման մեթոդը հենվում է առավել հեղինակավոր գիտնականների և մասնագետների կանխատեսումների վրա: Այս մեթոդն ավելի հաճախ է օգտագործվում, այսպես կոչված՝ «ուղեղների գրոհի» ձևով: Դրա առավելությունն այն է, որ շրջանցվում է զարգացման իներցիոն բնույթը և առաջ է քաշվում շուկայի զարգացման նոր վարկած: Սակայն ունի նաև այն թերությունը, որ փորձագիտական գնահատականները հիմնված են որոշակի սուբյեկտիվ մոտեցման վրա:
3. Համակարգչային տեխնոլոգիաների օգտագործման միջոցով, տնտեսամաթեմատիկական մոդելավորումը, որը համաշխարհային շուկայի

զարգացումը կանխատեսող ավելի ժամանակակից մեթոդ է և համադրում է նախորդ մեթոդների առավելությունները:

Շուկայի կոնյունկտուրայի ուսումնասիրության նպատակով օգտագործվում են նաև ՄԱԿ-ի (UNO), ՄԱԿ-ի առևտրի և զարգացման հանձնաժողովի (UNCTAD), Առևտրի համաշխարհային կազմակերպության (WTO), ՄԱԿ-ի պարենի և գյուղատնտեսության կազմակերպության (FAO), Արժույթի միջազգային հիմնադրամի (IMF), Համաշխարհային բանկի (WB), Տնտեսական համագործակցության և զարգացման կազմակերպության (OECD) և այլ հեղինակավոր կազմակերպությունների վիճակագրական հրապարակումները:

5.6. Համաշխարհային առևտրում երկրների մասնակցության վերլուծության գործիքները

Առևտրի պայմանները: Երկու երկրների միջև ապրանքափոխանակությունն իրականացվում է որոշակի հարաբերակցությամբ, որի ուսումնասիրությունը, սկսած Ջ.Ս. Միլից մինչև ժամանակակից տնտեսագետները, առաջացրել է մեծ հետաքրքրություն: Այդ հարաբերակցությանը տրվել է «առևտրի փոխանակային պայմաններ» անվանումը: Այս ձևակերպումն առաջին անգամ օգտագործել է Ալֆրեդ Մարշալը:

Ներկայումս տնտեսագիտության մեջ հանդիպում են «առևտրի պայմանների» մի շարք հայեցակարգեր: Դրանք են.

1. Ապրանքների առևտրի պայմաններ (TօT) և առևտրի գործոնային պայմաններ: Այս տարբերակումը հանդիպում է նաև դասական տնտեսագետների աշխատություններում: Ըստ Դենիս Ռոբերտսոնի՝ առևտրի գործոնային պայմանները առևտրի «իրական» պայմաններն են, քանի որ դրանք արտահայտում են միջազգային առևտրին մասնակից պետությունների արտադրական կարողությունների հարաբերակցությունը:

2. Առևտրի նետտո և բրուտո պայմաններ: Առևտրի նետտո պայմանները արտահայտում են արտահանման և ներմուծման գների հարաբերակցությունը: Բրուտո պայմանները որոշվում են արտահանման և ներմուծման ծավալների հարաբերակցությամբ: Արտահանման և ներմուծման ծավալի ներքո հասկացվում է արտահանման կամ ներմուծման ընդհանուր արժեքը, որը կարգավորվում է գների համապատասխան համաթվի միջոցով: Առևտրի նետտո և բրուտո պայմանների հեղինակը բրիտանացի տնտեսագետ Թաուսինգն է:

3. Առևտրի պոզիցիոն և էվոլյուցիոն պայմաններ: Առևտրի պոզիցիոն պայմանները որոշում են ապրանքափոխանակության բացարձակ պայմանները՝ որքան է արտահանվել ներմուծման դիմաց: Էվոլյուցիոն պայմանները որոշում են ապրանքափոխանակության հարաբերական պայմանները: Սրա միջոցով որոշվում է՝ նախկինում արտահանվել է քի՛չ, թե՞ շատ, որպեսզի

ապահովվի ներմուծումը: Այն, ըստ էության, նույնպես համաթվերի հարաբերություն է: Այսպիսով, առևտրի պայմանները որոշակի ապրանքների, ամբողջությամբ երկրի կամ երկրների խմբի արտահանման և ներմուծման գների հարաբերակցությունն են: Գների հարաբերակցությունը կարող է արտահայտվել որոշակի ապրանքների արտահանման և ներմուծման գների միջոցով, եթե հետաքրքրություն է ներկայացնում միայն տվյալ ապրանքը կամ ամբողջությամբ արտահանման և ներմուծման գների համաթվի միջոցով, եթե ուսումնասիրվում է բոլոր ապրանքների արտաքին առևտուրը: Եթե՝

P_x – արտահանման գների համաթիվն է,

P_{im} – ներմուծման գների համաթիվն է,

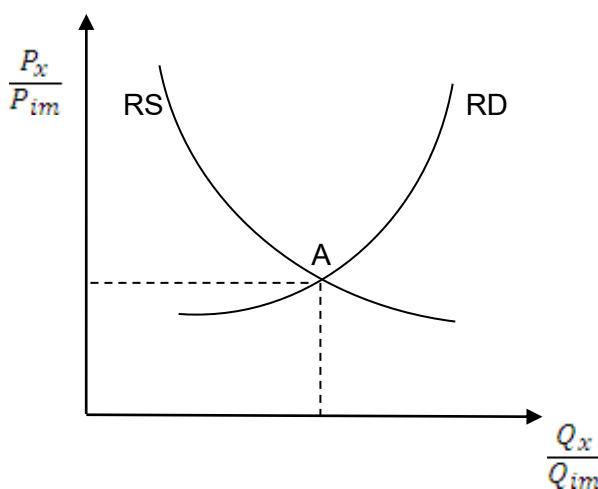
Q_x – արտահանման ծավալն է,

Q_{im} – ներմուծման ծավալն է,

RS – ապրանքների արտահանման հարաբերական առաջարկն է,

RD – ապրանքների ներմուծման հարաբերական պահանջարկը,

ապա առևտրի պայմանները կարելի է ներկայացնել գծապատկեր 5.2 միջոցով:



Գծապատկեր 5.2. Առևտրի պայմանները

Գծապատկերից հետևում է, որ ապրանքների արտահանման գների բարձրացման դեպքում ներմուծման համեմատությամբ ապրանքների հարաբերական արտահանման ծավալը կաճի: Իսկ ներմուծման պահանջարկի կորը ցույց է տալիս հակադարձ կախվածությունը: Հարաբերական գինը (P_x/P_{im}), որը ծագում է ներմուծման հարաբերական պահանջարկի և արտահանման հարաբերական առաջարկի կորերի հատման A կետում՝ դրանց հարաբերական քանակության դեպքում (Q_x/Q_{im}), ներկայացնում է առևտրի պայմանները՝ T_oT : Եթե $T_oT=100$, ապա արտահանման և ներմուծման գները հավասար են: Եթե $T_oT>100$, ապա արտահանման գներն աճում են ավելի արագ, քան ներմուծման գները, որն էլ թույլ է տալիս մեկ միավոր արտա-

հանման դիմաց ներմուծել ավելի շատ ապրանքներ: Դա հանգեցնում է երկրի կենսամակարդակի բարձրացմանը: Առևտրի պայմանների նվազող համաթիվը՝ $T_0T < 100$ -ից, այսինքն՝ երկրի համախառն արտահանման գների նկատմամբ համախառն ներմուծման գների աճը թույլ է տալիս միավոր արտահանման դիմաց ձեռք բերել ավելի քիչ քանակությամբ ապրանքներ: Քանի որ ներմուծման ավելի փոքր ծավալները ձեռք են բերվում արտահանման նախկին ծավալների պայմաններում, ուստի երկրի կենսամակարդակն ընկնում է:

Առևտրի պայմանները, որպես տնտեսական ցուցանիշ, ներկայումս հաշվարկվում են մի շարք մեթոդներով:

1. Առևտրի ապրանքային կամ զուտ բարտերային պայմաններ: Սա հաշվարկվում է որպես որոշակի ապրանքների արտահանման և ներմուծման գների կամ ամբողջությամբ ապրանքների արտահանման և ներմուծման գների համաթվերի հարաբերություն.

$$T_0T = \frac{P_x}{P_{im}} :$$

2. Առևտրի եկամտային պայմանները, ևս համաթիվ է և արտահայտում է երկրի արտահանումից ստացված եկամտի հաշվին ներմուծում կատարելու հնարավորությունը: Այս ցուցանիշը հաշվարկվում է որպես առևտրի ապրանքային պայմանի և արտահանման քանակական համաթվի արտադրյալ: Դրա աճը ցույց է տալիս, որ արտահանման եկամուտների հաշվին մեծանում է ներմուծումը: Առևտրի եկամտային պայմանները հաշվարկվում են հետևյալ բանաձևով.

$$T_0T = \frac{P_x Q_x}{P_{im}}$$

3. Առևտրի գործոնային պայմանները համաթիվ է, որը ներմուծման գները կապում է արտադրության մեկ կամ մի քանի գործոնների արտադրողականության հետ և ցույց է տալիս, թե արտահանող ճյուղերում աշխատանքի արտադրողականության մեկ միավոր աճի դիմաց ինչքան կարելի է ներմուծել: Այն հաշվարկվում է որպես ապրանքների առևտրի պայմանների և համագործակցող երկրների արտահանող ճյուղերի արտադրողականության համաթվերի հարաբերության արտադրյալ.

$$T_0T = \frac{P_x}{P_{im}} \times \frac{Q_x}{Q_{im}}$$

Առևտրի պայմանների վրա ազդում են մի շարք գործոններ, որոնցից առավել կարևորները հետևյալ երեքն են.

1. Պահանջարկի հարաբերական ինտենսիվությունը տվյալ երկրում և արտասահմանում: Ընդհանրապես, եթե տվյալ երկրում արտասահմանյան ապրանքների նկատմամբ պահանջարկը մեծանում է կամ երբ արտասահմանում նվազում է այդ երկրի ապրանքների նկատմամբ պահանջարկը, ապա գների փոփոխությունը, կախված պահանջարկից, հանգեցնում է

առևտրի պայմանների վատթարացմանը: Վատթարացման մասշտաբները կախված կլինեն արտասահմանյան ապրանքների գների ձկունությունից:

2. Երկրի տնտեսական զարգացման մակարդակը: Երկրի տնտեսական զարգացմանը զուգահեռ, երկարատև ժամանակաշրջանում, արտադրական ծախսերն ունենում են նվազման միտում, որը և հանգեցնում է արտահանման գների նվազմանը և ապրանքների առևտրի պայմանների վատթարացմանը: Այս գործոնի դերը, ինչ որ չափով, կարելի է թուլացնել նորամուծությունների, միջազգային շրջանառության մեջ նոր, մեծ պահանջարկ ունեցող ապրանքների ներգրավման ճանապարհով: Այդ առումով Քինդելբերգերը բերում է Իտալիայի, Շվեդիայի և Շվեյցարիայի օրինակները: 1952 և 1953 թվականներին Իտալիան մի շարք շուկաներում պարտություն կրեց՝ արտահանելով մետաքս, գինի և մարգարիտ: Առևտրի պայմանները համապատասխան տարիներին կազմեցին 70 և 75: Շվեդիան և Շվեյցարիան օգտվեցին թղթի, սառնարանների, ժամացույցների, մասնագիտացված հաստոցների բարձրացված պահանջարկից, և այդ նույն թվականներին առևտրի պայմանները Շվեդիայում կազմեցին 149 և 142, իսկ Շվեյցարիայում՝ 132 և 138 (առևտրի պայմանների հաշվարկման հիմքում 1913 թ. անփոփոխ գներն էին):

3. Երկրի արժույթային քաղաքականությունը: Ինչպես հայտնի է, արժույթի փոխարժեքը արտահայտում է ազգային արժույթի այն քանակը, որն անհրաժեշտ է օտարերկրյա արժույթի մեկ միավորի ստացման համար: Երկիրը կարող է արժույթի կուրսը բարձր պահել՝ արտահանման գների մակարդակը բարձր պահելու համար՝ դրանով իսկ ապահովելով առևտրի բարենպաստ պայմաններ:

Առևտրի պայմանների վրա ազդող մյուս գործոններն են տարբեր երկրներում աշխատանքի արտադրողականության անհավասարաչափ բարձրացումը, արտաքին առևտրի կառուցվածքը, գնագոյացման առանձնահատկությունները և այլն:

Միջազգային առևտրի բազմարկիչը (մուլտիպլիկատորը): Միջազգային առևտրի հիմնախնդիրների արևմտյան հետազոտություններում լայն տարածում է ստացել արտաքին առևտրի բազմարկչի տեսությունը, որի համաձայն՝ արտաքին առևտրի ազդեցությունը ազգային եկամտի աճի դինամիկայի, զբաղվածության, սպառման չափերի և ներդրումային ակտիվության վրա յուրաքանչյուր երկրի համար բնութագրվում է որոշակի քանակական կախվածությամբ և կարող է ներկայացվել գործակցի՝ բազմարկչի միջոցով:

Ապրանքների արտահանման ծավալի մեծացումը անմիջապես հանգեցնում է արտահանող ճյուղերում եկամտի և զբաղվածության մեծացմանը: Դա, այսպես կոչված, լրացուցիչ եկամուտ է, որի մի մասը կարող է ծախսվել արտասահմանից գնումների, ներմուծման վրա: Ուստի անմիջապես ի հայտ է գալիս ներմուծման հավասարակշռության վերականգնման միտում: Լրացուցիչ եկամուտների մյուս մասը, զուցեև ամենամեծ, կծախսվի տվյալ երկրի

ներսում սպառման ապրանքներ ձեռք բերելու համար, որը ներքին շուկայի համար աշխատող ճյուղերում ևս կհանգեցի զբաղվածության և եկամուտների աճին: Եկամուտների ավելացման յուրաքանչյուր էտապում դրա մի մասը կծախսվի հայրենական և արտասահմանյան ապրանքների գնման վրա, իսկ մյուս մասը կկուտակվի: Համախառն դրամական եկամուտը կաճի՝ նպաստելով ներմուծման աճին: Արդյունքը կլինի այն, որ ներմուծման վրա կատարվող ծախսերը կմոտենան արտահանման ելակետային մակարդակին: Այսպիսով, արտահանման ելակետային աճը ազգային եկամտի աճի վրա կունենա մուլտիպլիկացիոն էֆեկտ: Սակայն ազգային եկամտի այս բարձր մակարդակում կմեծանան նաև ներմուծման ծախսերը: Այս մեխանիզմի առանցքը ներմուծման սահմանային հակվածությունն է՝

$$m = \frac{\Delta M}{\Delta im},$$

որտեղ՝

ΔM -ը ազգային եկամտի աճն է,

Δim -ը՝ ներմուծման աճը:

Այս հարաբերակցությունը ցույց է տալիս, թե ինչ համամասնությամբ է ազգային եկամտի աճն ուղղվում օտարերկրյա ապրանքների գնմանը: Եթե այդ հակվածությունը շատ մեծ է, ապա ներմուծման աճ և հաշվեկշռվածության վերականգնում տեղի կունենա արագ, իսկ ազգային եկամտի աճը կլինի աննշան, քանի որ արտասահմանից ստացված լրացուցիչ եկամտի աննշան մասը կուղղվի հայրենական ապրանքների գնմանը: Եթե ներմուծման սահմանային հակվածությունը լինի աննշան, ապա ներմուծման աճը և հաշվեկշռվածության վերականգնումը դանդաղ կիրականացվեն, իսկ ազգային եկամտի աճի տեմպերը կմեծանան:

Դիցուք՝ բազմարկյան սկզբում կուտակումը հավասար է 0-ի: Այս դեպքում բազմարկիչը կհաշվարկվի՝ ելնելով միայն ներմուծման սահմանային հակվածությունից: Այն ցույց կտա արտահանման ելակետային աճի նկատմամբ ազգային եկամտի աճի գործակիցը: Բազմարկիչը ներմուծման սահմանային հակվածության հակադարձ մեծությունն է: Եթե վերջինս կազմում է 1/3, ապա ընդհանուր դրամական եկամուտների աճը կկազմի արտահանման աճի եռապատկված մեծությունը: Միջազգային առևտրի բազմարկիչը կունենա հետևյալ տեսքը՝

$$K_T = 1/\text{ներմուծման սահմանային հակվածությանը} = 1/m:$$

Սակայն գործնականում արտահանումից ստացված լրացուցիչ եկամուտների մի մասը խնայվում է, կուտակվում: Այն ամենը, ինչը չի սպառվում՝ չի ծախսվում ներմուծման վրա: Հետևաբար, բազմարկիչի հաշվարկման ժամանակ պետք է հաշվի առնել նաև խնայողությունների սահմանային հակումը՝ S-ը: Այս դեպքում՝

$$K_T = \frac{1}{m + s} :$$

Սա առկա է ներմուծման նկատմամբ արտահանման գերակայության դեպքում: Իսկ երբ օտարերկրյա պահանջարկի նվազման պատճառով տեղի է ունենում արտահանման անկում, ապա բազմարկչի մեխանիզմը կգործի հակառակ ուղղությամբ: Ազգային եկամուտը կնվազի՝ առաջ բերելով ներմուծման նվազում: Ազգային եկամուտը կնվազի մինչև այն մակարդակը, որի ժամանակ ներմուծումը կհավասարվի կրճատված արտահանմանը:

Արտահանման և ներմուծման ձկունությունը: Առևտրի պայմանները միջազգային առևտրի վերլուծության հզոր գործիք են, սակայն միջազգային առևտրի վրա արտահանման և ներմուծման ազդեցության առանձին-առանձին վերլուծությունը ևս որոշ հետաքրքրություն է ներկայացնում: Այս դեպքում առևտրի պայմանների և համախառն առաջարկի ու համախառն պահանջարկի հարաբերակցությունը ներկայացվում է արտահանման և ներմուծման ձկունության ցուցանիշների միջոցով:

Ներմուծման ձկունությունը ներմուծման նկատմամբ պահանջարկի փոփոխությունն է, որը բխում է առևտրի պայմանների փոփոխությունից՝

$$E_{im} = \frac{\Delta IM(\%)}{\Delta P(\%)} :$$

Այսինքն, ներմուծման պահանջարկի ձկունությունը՝ E_{im} -ը, չափվում է որպես ներմուծման ծավալի տոկոսային փոփոխությունների հարաբերություն դրա գնի տոկոսային փոփոխությունների նկատմամբ: Ներմուծվող ապրանքների գների անկման դեպքում տեղի է ունենում ներմուծվող ապրանքների ծավալի մեծացում, գների աճի դեպքում ներմուծման ծավալը կրճատվում է: ձկունության գործակիցը միշտ մեծ կլինի 0-ից: Եթե $E_{im} > 1$ -ից, ապա նշանակում է, որ ներմուծվող ապրանքների գների մեկ տոկոս անկումը հանգեցնում է դրանց նկատմամբ պահանջարկի ավելի քան մեկ տոկոս աճին: Ուստի այս դեպքում ներմուծման նկատմամբ պահանջարկը համարվում է ձկուն: Եթե $E_{im} < 1$ -ից, ապա ներմուծվող ապրանքների գների մեկ տոկոս անկումը հանգեցնում է դրանց նկատմամբ պահանջարկի մեկ տոկոսից պակաս աճին: Այս դեպքում ներմուծման պահանջարկը ձկուն չէ: Սակայն ներմուծման գների անկումը նշանակում է առևտրի պայմանների բարելավում: Այստեղից հետևում է, որ առևտրի պայմանների բարելավումը կստիպի տվյալ երկրին մեծացնելու ներմուծման ծախսերը, քանի որ ներմուծման նկատմամբ պահանջարկը ձկուն է (ներմուծվող ապրանքների նկատմամբ պահանջարկը աճում է ավելի բարձր տեմպերով, քան նվազում են դրանց գները) և կրճատել ներմուծման ծախսերը, եթե ներմուծման նկատմամբ պահանջարկը ձկուն չէ: Անհրաժեշտ է հաշվի առնել, որ երկրի ներմուծման հնարավորությունները սահմանփակված են արտահանման հնարավորություններով, քանի որ, ինչպես գիտենք, արտահանման եկամուտներն են հնարավորություն տալիս փակելու ներմուծման ծախսերը: Այս-

տեղից հետևում է, որ ներմուծման ձկունության և ներմուծման գների անկման դեպքում արտահանման ծավալը պետք է մեծանա:

Արտահանման ձկունությունը ապրանքների արտահանման առաջարկի փոփոխություններն են, որոնք բխում են առևտրի պայմանների փոփոխություններից՝

$$E_x = \frac{\Delta X(\%)}{\Delta P_{im}(\%)}:$$

Արտահանման ձկունությունը չափվում է որպես արտահանման ծավալի տոկոսային փոփոխությունների և ներմուծման գնի տոկոսային փոփոխությունների հարաբերություն: Ներմուծվող ապրանքների գների անկման դեպքում արտահանման ծավալը մեծանում է, գների բարձրացման դեպքում՝ կրճատվում: Եթե ներմուծման գինն ընկնում է 1%-ով (առևտրի պայմանները 1%-ով բարելավվում են), ապա ներմուծման ձկունությունը մեծանում է E_{im} տոկոսով, իսկ արտահանման ձկունությունը՝ E_x տոկոսով: Եթե արտահանման ձկունությունը հավասար է 1-ի (ներմուծման գները 1%-ով ընկնում են, որը հանգեցնում է ներմուծվող ապրանքների նկատմամբ պահանջարկի 1%-ով աճին), ապա նշանակում է նաև արտահանվող ապրանքների առաջարկի 1%-ով ավելացում: Ըստ այդմ՝

$$E_{im} - 1 = E_{ex},$$

Ինչպես տեսնում ենք, ներմուծման նկատմամբ պահանջարկի ձկունությունը և արտահանման նկատմամբ առաջարկի ձկունությունը միևնույն գործընթացի երկու կողմերն են և սերտորեն կապված են միմյանց: Բարձր ձկունությունը վկայում է զարգացած շուկայական մեխանիզմի առկայության մասին, որն ապրանքարտադրողներին թույլ է տալիս արագ արձագանքել գների փոփոխություններին: Ցածր ձկունությունը սովորաբար ծնում է լուրջ տնտեսական հիմնախնդիրներ:

5.7. Միջազգային առևտրի ժամանակակից հակասությունները

Վերլուծելով համաշխարհային առևտրում տեղի ունեցող գործընթացները՝ կարելի է փաստել, որ ազատականացումը դրա հիմնական բնութագրիչ գիծն է: Ապրանքների և ծառայությունների շարժի ճանապարհին առկա մաքսատուրքերը զգալիորեն նվազում են, մի շարք սահմանափակումներ վերացվում են, այդ թվում՝ նաև քանակական սահմանափակումները: Արտաքին առևտրի ազատականացմանն ուղեկցում են նաև հակադիր միտումներ. տարբեր երկրների և դրանց տնտեսական խմբավորումների կողմից առևտրատնտեսական կապերի հովանավորչական միտումների պահպանում, իսկ հաճախ նաև ուժգնացում: Դրանցից առավել հայտնիներն են Եվրամիությունը, Հյուսիսամերիկայան ազատ առևտրի ասոցիացիան, Ասիա-խաղաղօվկիանոսյան տնտեսական համագործակցությունը, Անդյան համայնքը և այլն:

Նման տարածաշրջանային տնտեսական խմբավորումների ձևավորմանը նպաստում են քաղաքական, տնտեսական, պատմական օբյեկտիվ գործընթացները, որոնց ակտիվացումը մի կողմից՝ հանգեցնում է միջազգային առևտրի զարգացմանը, մյուս կողմից՝ ստեղծում փակ ձևավորումներին բնորոշ պատնեշներ:

Դեռևս շարունակում են բարձր մակարդակի վրա պահպանվել հագուստի, գյուղատնտեսական ապրանքների մաքսատուրքերը, իսկ ներմուծման քվոտաների կրճատումն իրականացվում է շատ դանդաղ: Մեծ չեն նաև առևտրային արգելքների նվազեցման արդյունքներն այնպիսի ոլորտներում, ինչպիսիք են ծովային բեռնափոխադրումները և օտարերկրյա աշխատուժի աշխատանքային իրավունքների իրացումը տարբեր երկրներում: Օրինակ, ԱՄՆ-ը դեռևս պահպանում է հագուստի ներկրումը 14.6% մաքսատուրքով հարկելու պրակտիկան, որը մոտավորապես 5 անգամ բարձր է միջին մաքսատուրքերի մակարդակից: Ավելի մեծ դիմադրություն է ցուցաբերվում գյուղատնտեսական ապրանքների մաքսատուրքերի նվազեցման զարգացող երկրների պահանջին: Գյուղատնտեսական ապրանքների և դրանց հետ կապված առկա պատնեշների մակարդակը համաշխարհային շուկայում միջինը հասնում է 40%-ի:

Հովանավորչական քաղաքականության բացահայտ պատնեշներից բացի, որոշ երկրներ կիրառում են նաև թաքնված հովանավորչություն: Մի շարք երկրներ, նվազեցնելով մաքսատուրքերի ընդհանուր մակարդակը, դրանք «փոխհատուցում են» ոչ սակագնային արգելքների միջոցով: Դրանց շարքում առավել մեծ տարածում են ստացել ազգային արտադրողներին տրվող լրավճարները (սուբսիդիա, դոտացիա), տարբեր ստանդարտների և նորմերի սահմանումը, ապրանքների սերտիֆիկացումը և այլն: Օրինակ, ամերիկյան արտահանողների բողոքարկումների մեծ մասը, որոնք ներկայացվում են ճապոնական ընկերություններին, վերաբերում է ոչ թե սակագնային արգելքներին, այլ հակամրցակցային վարքագծին, երբ նրանք կնքում են ապրանքների մատակարարման կամ պատվերների բաշխման բացառիկ համաձայնագրեր, կամ մենաշնորհեցնում են որոշակի կոնկրետ շուկաներ:

Այսպիսով, գլոբալ համաշխարհային շուկայի ձևավորման ճանապարհին առկա են մի շարք հակասություններ, պատնեշներ, որոնց վերջնական հաղթահարումը բարդ է և դժվարին:

Հարցեր և առաջադրանքներ

- 1. Միջազգային առևտուրը երկրների միջև ձևավորում է ապրանքային հոսքերի երկու ուղղություն՝**
 - ✓ արտահանում և ներմուծում
 - ✓ արտադրություն և սպառում
 - ✓ արտահանում և սպառում
 - ✓ ներմուծում և առաջարկ
- 2. Արտահանումը՝**
 - ✓ ապրանքների դուրս բերումն է երկրի ազատ տնտեսական գոտուց՝ արտաքին շուկաներում վաճառելու նպատակով
 - ✓ ապրանքների դուրս բերումն է ֆիրմայի տարածքից՝ արտաքին շուկաներում վաճառելու նպատակով
 - ✓ ապրանքների դուրս բերումն է մաքսային տարածքից՝ արտաքին շուկաներում վաճառելու նպատակով
 - ✓ ապրանքների դուրս բերումն է ինտեգրացիոն խմբավորման տարածքից՝ արտաքին շուկաներում վաճառելու նպատակով
 - ✓ բոլոր պատասխանները սխալ են
- 3. Ներմուծումը՝**
 - ✓ ապրանքների ներկրումն է՝ ներքին շուկայում վաճառելու նպատակով
 - ✓ ապրանքների ներկրումն է՝ ներքին շուկայում վերամշակելու նպատակով
 - ✓ ապրանքների ներկրումն է՝ ներքին շուկայում վերավաճառելու նպատակով
 - ✓ ապրանքների ներկրումն է՝ ներքին շուկայում մշակելու նպատակով
 - ✓ բոլոր պատասխանները սխալ են
- 4. Միջազգային առևտրի դինամիկ զարգացմանը նպաստող գործոններն են՝**
 - ✓ գիտատեխնիկական առաջընթացը և կապիտալի արտահանումը
 - ✓ ազգային անվտանգությունը և շուկայի տարողունակությունը
 - ✓ մարդկային և նյութական ռեսուրսները
 - ✓ աղքատության կրճատումը և աշխատանքային ռեսուրսների ռացիոնալ օգտագործումը
- 5. «Առևտրի փոխանակային պայմաններ» ձևակերպումն առաջին անգամ օգտագործել է՝**
 - ✓ Ալֆրեդ Մարշալը
 - ✓ Պոլ Սամուելսոնը
 - ✓ Պոլ Կրուզմանը
 - ✓ Ալեքսեյ Կիրենը
- 6. Առևտրի նետտո և բրուտտո պայմանների հեղինակն է՝**
 - ✓ Թաուսինգը
 - ✓ Մարշալը
 - ✓ Սամուելսոնը
 - ✓ Կրուզմանը

7. Առևտրի գործոնային պայմանները հաշվարկվում են հետևյալ բանաձևի հիման վրա՝

$$\checkmark T_o T = \frac{P_x}{P_{im}}$$

$$\checkmark T_o T = \frac{P_{sx} Q_{sx}}{P_{im}}$$

$$\checkmark T_o T = \frac{P_x}{P_{im}} \times \frac{Q_x}{Q_{im}}$$

8. Ներմուծման նկատմամբ պահանջարկը ձևում չէ, եթե՝

✓ $E_{im} > 1$ -ից

✓ $E_{im} > 0$ -ից

✓ $E_{im} < 1$ -ից

✓ $E_{im} < 0$ -ից

Գ Լ ՈՒ Խ 6

Արտաքին առևտրի պետական քաղաքականությունը

6.1. Արտաքին առևտրային քաղաքականության էությունը

Արտաքին առևտրային քաղաքականությունը երկրների կողմից իրականացվող միջոցառումների այն համակարգն է, որի միջոցով ընդլայնվում կամ սահմանափակվում են օտարերկրյա ապրանքների՝ տվյալ ազգային շուկա ներթափանցելու հնարավորությունները: Արտաքին առևտրային քաղաքականության նպատակը տվյալ երկրի համար առավելագույն շահ ապահովելն է, անկախ այն բանից, թե երկիրը ինչպիսի քաղաքականություն է վարում՝ ազատ առևտրային, թե հովանավորչական: Դրանցից յուրաքանչյուրը, անկախ նրանից, թե որ դարաշրջանում է կիրառվել և ինչ հերթականությամբ, ձգտել է արտահայտել մեկ գլխավոր դիրքորոշում. քաղաքական սահմաններին հաղորդել տնտեսական իմաստ:

Արտաքին առևտրային քաղաքականությունը ազատ է, բաց, եթե ապրանքների տեղաշարժի ճանապարհին սահմանվող արգելքների մակարդակը նվազագույնն է: Տնտեսագիտական գրականության մեջ գոյություն ունի այն տեսակետը, որ համեմատաբար բաց առևտրային ռեժիմ իրականացնող երկրներում ներմուծման մաքսատուրքերի միջին մակարդակը 10%-ից պակաս է, իսկ քանակական սահմանափակումները ծածկում են ներմուծման 25%-ից պակաս մասը: Հովանավորչությունը բնութագրվում է ներմուծվող ապրանքների վրա բարձր մաքսատուրքերի սահմանմամբ:

Հարյուրամյակների ընթացքում տնտեսագետների միջև շարունակվող վեճն այն մասին, թե տնտեսական աճի ապահովման տեսանկյունից արտաքին առևտրային քաղաքականության որ ուղղությունն է ռացիոնալ, վերջնական եզրահանգման չի արժանացել: Եթե հովանավորչությունը հնարավորություն է տալիս զարգացնել ազգային տնտեսությունը, նպաստավոր պայմաններ ստեղծել ներքին արտադրողներին օտարերկրյա մրցակցությունից պաշտպանելու համար, ապա ազատ առևտուրը թույլ է տալիս արտադրության ներքին ծախսերը համեմատել միջազգային ծախսերի հետ՝ ստեղծելով համաշխարհային մրցունակ ապրանքներ:

Արտաքին առևտրային քաղաքականության նպատակներն են.

- ✓ աշխատանքի միջազգային բաժանմանը տվյալ երկրի ներգրավման միջոցի և աստիճանի փոփոխությունը,
- ✓ արտահանման և ներմուծման ծավալների փոփոխությունը,
- ✓ արտաքին առևտրի կառուցվածքի փոփոխությունը,
- ✓ երկրի ապահովումն անհրաժեշտ ռեսուրսներով (հումքով, էլեկտրաէներգիայով) և այլն:

Անցյալ դարի 1950-60-ական թվականներին համաշխարհային տնտեսությանը բնորոշ էր անցումը հովանավորչությունից դեպի հնարավորինս չափ ազատականացում և ազատ առևտրային քաղաքականություն: 1970-ական թվականների սկզբներին տեղ գտան հակառակ միտումներ. երկրները սկսեցին «պատնեշվել» միմյանցից ոչ միայն սակագնային, այլև ոչ սակագնային արգելքների միջոցով: Այնուհանդերձ, արտաքին առևտրային քաղաքականության գլխավոր միտումը, սկսած 20-րդ դարի կեսերից, ազատականացումն է, որը հավասարապես վերաբերում է և՛ զարգացած, և՛ զարգացող երկրներին: Առևտրի ազատականացումը, իրավամբ, համարվում է զարգացած երկրների նախաձեռնությունը, որոնք էլ 1947 թ. կնքեցին Սակագների և առևտրի գլխավոր համաձայնագիրը (ՍԱԳՀ): Ջարգացած երկրներն իրենց արտաքին առևտրային քաղաքականությունը ձևավորում են՝ ելնելով համաշխարհային տնտեսության կոնյունկտուրայից՝ հովանավորչական քաղաքականություն վարելով առավելապես ինտեգրացիոն խմբավորումների շրջանակներում, միաժամանակ կոչ անելով Երրորդ աշխարհի երկրներին՝ բացել իրենց շուկաները օտարերկրյա ապրանքների առջև: Դրա հետ մեկտեղ, զարգացած երկրներն իրենց առևտրային սահմանները այլ, պակաս զարգացած երկրների առջև բացում են ընտրանքային մոտեցմամբ: Նրանք վախենում են, որ արտաքին առևտրի ազատականացումը ազգային անվտանգության տեսանկյունից կարող է վնաս պատճառել տնտեսության կենսական ու կարևոր այն ոլորտներին, ոլորտներ, որոնք հարաբերականորեն պակաս մրցունակ են և ավանդաբար պաշտպանվում են հովանավորչական պատնեշներով: Այստեղ հաշվի է առնվում նաև այն իրողությունը, որ արտաքին առևտրի ազատականացումը չի բխում այդ ոլորտներում զբաղված բանվորների, ֆերմերների և ձեռներեցների շահերից: Իսկ զարգացող երկրները սկզբնական շրջանում վարում էին հովանավորչական քաղաքականություն, որը մի կողմից՝ ազգային շուկաները պատնեշում էր այլ երկրներից ներմուծվող էժանագին ապրանքներից, մյուս կողմից՝ վերացնում էր այն խթանները, որոնց առկայությամբ ազգային արտադրողները ոչ միայն կարող էին նվազեցնել արտադրության ծախսերը, այլ նույնիսկ ստեղծել համաշխարհային շուկայի պահանջներին համապատասխանող մրցունակ ապրանքներ: Ներկայումս հովանավորչությունը կենտրոնանում է հարաբերականորեն նեղ շրջանակներում: Ջարգացած երկրների միջև առևտրային հարաբերություններում հովանավորչությունը տարածվում է գյուղատնտեսության, տեքստիլի, հագուստի և պողպատի, զարգացած և զարգացող երկրների միջև՝ արդյունաբերական ապրանքների, իսկ զարգացող երկրների միջև՝ ավադական արտահանման վրա:

Համաշխարհային տնտեսության զարգացման ժամանակակից իրադարձությունները ցույց են տալիս, որ միջազգային տնտեսական հարաբերությունների ազատականացումը կարող է ձևավորել գլոբալ համասեռ շուկա: Դրան նպաստում է նաև տնտեսության պետական կարգավորմամբ պայմա-

նավորված միջտարածաշրջանային առևտրային արգելքների վերացումը, որը մեծացնում է միջազգային մրցակցության արդյունավետությունը և համընդհանուր շահ ապահովում միմյանց հետ առևտուր անող երկրների համար: Սակայն, քանի դեռ համաշխարհային տնտեսության մեջ պահպանվում են երկրների տնտեսական զարգացման մակարդակների տարբերությունները, որոնց արդյունքում ձևավորվել է «զարգացող երկրներ» համակարգը, տնտեսավարող սուբյեկտների տնտեսական գործունեության արդյունքները կշարունակեն բաշխվել անհավասարաչափ:

Ջարգացող երկրները միավորում են միմյանցից տարբեր երկրների խմբեր և տարածաշրջաններ: Դրանց թվում են Լատինամերիկյան, Կարիբյան ավազանի երկրները, նոր ինդուստրիալ երկրները Հարավարևելյան Ասիայում, աֆրիկյան երկրները, նախկին սոցիալիստական համակարգի երկրները, ժողովրդագրական հզոր ներուժ ունեցող երկրները Մերձավոր Արևելքում և Կենտրոնական Ասիայում: Այդ երկրները գիտական շրջանակներում անվանում են «արդյունաբերական արևելք», «հումքային հարավ», «խորը հարավ»:

Ջարգացող երկրներում ձևավորված անբարենպաստ իրավիճակը, սահմանափակ ներքին շուկան, տնտեսական աճին նպաստող գործոնների շարքում առաջին պլան են մղում արտաքին առևտրային կապերի ակտիվացմանն ուղղված միջոցառումները: Որքան ավելի են զարգանում մնացած աշխարհի հետ այս կամ այն երկրի տնտեսական կապերը, այնքան ավելի է կարևորվում ճիշտ և ուղղորդված արտաքին առևտրային քաղաքականության անհրաժեշտությունը, որից էլ կախված է յուրաքանչյուր երկրի տնտեսական առաջընթացը:

6.2. Հովանավորչությունը և դրա դրսևորման ձևերը

Հովանավորչությունը քաղաքականություն է, որն ուղղված է օտարերկրյա մրցակցությունից հայրենական արտադրության պաշտպանությանը՝ բարձր մաքսատուրքերի և ոչ սակագնային քաղաքականության մեթոդների օգտագործման ճանապարհով: Հովանավորչական քաղաքականության առավել ամփոփ տեսական ընդհանրացումը կատարել է ավստրալիացի տնտեսագետ Մաքս Կորդենը, որի աշխատությունները հսկայական դեր են խաղացել Համաշխարհային բանկի և Արժույթի միջազգային հիմնադրամի կողմից միջազգային առևտրային քաղաքականության վերլուծության համար: Մ. Կորդենը հովանավորչական քաղաքականության իրականացումը գնահատում է որպես այլընտրանքային գործընթաց, որը պետք է ծառայի այն իրականացնող երկրի կարճաժամկետ ռազմավարությանը՝ հիմնավորելով, որ հովանավորչությունը, որպես ազգային արտադրողների պաշտպանության քաղաքականություն, հաճախ կարող է ամբողջ տնտեսության հա-

մար ունենալ ոչ արդյունավետ հետևանքներ: Տնտեսության որոշ ճյուղերի նկատմամբ իրականացվող հովանավորչությունը, որպես կանոն, իր ազդեցությունն է թողնում այլ ճյուղերի վրա ևս, և արդյունքում շահում են այն ձեռնարկությունները, որոնց ի սկզբանե հովանավորչությունն ուղղված չէր¹⁸:

Վերլուծելով այդ քաղաքականության համաշխարհային փորձը՝ Կորդենն առանձնացնում է հովանավորչության երեք մակարդակ.

1. **Միակողմանի**, երբ որևէ երկրի կառավարություն առևտրային քաղաքականության գործիքներ է օգտագործում՝ առանց համաձայնեցնելու կամ խորհրդակցելու գործընկեր-երկրների հետ:
2. **Երկկողմ**, որի դեպքում գործընկեր-երկրները միմյանց հետ առևտրային քաղաքականության միջոցառումները համաձայնեցնում են:
3. **Բազմակողմ**, երբ առևտրային քաղաքականությունը համաձայնեցվում և կարգավորվում է բազմակողմ համաձայնագրերի միջոցով:

Արտաքին առևտրային հովանավորչական քաղաքականության միտումները թույլ ենտալիս առանձնացնել հովանավորչության մի քանի ձևեր.

- ընտրանքային - ուղղված է առանձին երկրների կամ ապրանքների դեմ,
- ճյուղային - պաշտպանում է որոշակի ճյուղեր, ամենից առաջ՝ գյուղատնտեսությունը,
- կոլեկտիվ - իրականացնում են երկրների միությունները՝ դրանց մեջ չմտնող երկրների նկատմամբ,
- թաքնված - իրականացվում է ներքին տնտեսական քաղաքականության մեթոդների միջոցով:

6.3. Հովանավորչության դեմ և կողմ փաստարկները

Հովանավորչությունը հենվում է տարբեր փաստարկների վրա, որոնք առաջին պլան են մղում ազգային քաղաքական բնույթի հիմնավորումներ: Այդ փաստարկները կարելի է դասակարգել ոչ տնտեսական և տնտեսական խմբերում:

1. Ոչ տնտեսական բնույթի **առաջին փաստարկը** պետական անվտանգության մասին փաստարկն է, ըստ որի՝ տնտեսության մասնագիտացման ուղին որդեգրած երկրները պետք է իրենց տարածքներում զարգացնեն այնպիսի արտադրություններ, որոնք ռազմական բախումների ժամանակ հնարավորություն կտան երկրին գոյատևելու, պահպանելու տնտեսական անկախությունը: Ասվածն առաջին հերթին վերաբերում է գյուղատնտեսությանը, ինչպես նաև ռազմավարական նշանակություն ունեցող այնպիսի ճյուղերի զարգացմանը, ինչպիսիք են էլեկտրաէներգիայի արտադրությունը, քիմիական արտադ-

¹⁸M. W. Corden, "The Theory of Protection", London 1971, page 24.

րության որոշ ճյուղերը: Սա բավականին ծանրակշիռ փաստարկ է, հատկապես գյուղատնտեսության առումով: Այս փաստարկի ներքո ներառվում են նաև այն հովանավորչական միջոցառումները, որոնք ուղղված են սպառելի բնական ռեսուրսների պահպանմանը (ԱՄՆ-ում՝ նավթը, Մեքսիկայում՝ պղինձը և այլն):

Իհարկե, այս դեպքում կարելի է դիմել այլ միջոցառումների, օրինակ՝ ուղղակի ընդունել օրենք սառեցման մասին:

2. Բնակչության կենսամակարդակի պաշտպանության մասին փաստարկին հատուկ նշանակություն են տալիս ամերիկացի տնտեսագետները (Ս. Կերեյա, Մ. Փաթթեն): Նրանք կարծում են, որ հովանավորչությունը պետք է պահպանի ավելի բարձր կենսամակարդակ և բարձր աշխատավարձ՝ ի դեմս ցածր կենսամակարդակ ունեցող երկրների առևտրային մրցակցության: Հենց այդ գաղափարն էր ընկած փոխհատուցման մաքսատուրքի հիմքում, որի պաշտպանությամբ 1912 թ. հանդես եկավ Փաթթենը:

Այս փաստարկն արդարացվում է միայն առանձին դեպքերում, երբ.

- մաքսատուրքերը կիրառվում են ի պատասխան մրցակից երկրների կողմից օգտագործվող արհեստական միջոցառումների (օրինակ՝ լրավճարներ),
- մաքսատուրքերը փոխհատուցման նշանակություն ունեն այն երկրներից ներմուծվող ապրանքների համար, որտեղ աշխատավարձի մակարդակը շատ ցածր է, դրանցում կիրառվում է սոցիալական դեմպինգի քաղաքականությունը (Ճապոնիան՝ մինչև 1939 թ. պատերազմը):

Սակայն այս մոտեցումը սկզբունքորեն ճիշտ չէ, քանի որ մաքսատուրքերի միջոցով տարբեր երկրներում ապրանքների գների տարբերության վերացումն անմտրություն է: Միջազգային առևտուրը հենց այն պատճառով զոյություն ունի, որովհետև արտադրության ծախսերը տարբեր երկրներում ունեն տարբեր մեծություն: Բացի դրանից, հարուստ երկրներն ունեն աշխատավարձի բարձր մակարդակ, քանի որ դրանցում բարձր է աշխատանքի արտադրողականությունը, դրանք ունեն ավելի շատ ռեսուրսներ և սարքավորումներ և կարող են մրցակցել այն երկրների հետ, որոք ունեն էժան աշխատուժ:

3. Որոշ սոցիալական խմբերի և գործունեության ձևերի պահպանման փաստարկն առավելապես առնչվում է ընտրագանգվածի շահերին: Այսպես, Ֆրանսիայում գյուղատնտեսությունը բարձր մաքսատուրքերով պաշտպանում էին օտարերկրյա մրցակցությունից՝ սոցիալական կայունության ապահովման, գյուղում ծնելիության մակարդակի բարձրացման, բանակի համալրման գործում գյուղի մասնակցության խթանման նպատակով: Նմանատիպ մոտեցում էր ցուցաբերվում նաև արհեստների նկատմամբ:

Հովանավորչության պաշտպանության **երկարաժամկետ** տնտեսական փաստարկներն ուղղվում են իրական եկամուտների հնարավորինս մեծացմանը: Դրանք են.

1. «Մանկական հասակում» գտնվող, այսպես կոչված՝ նորելուկ արդյունաբերության պաշտպանությունը կամ «դաստիարակչական» հովանավորչությունը, որը ձևակերպել է Ալեքսանդր Համիլտոնն իր «Մանուֆակտուրաների մասին զեկույցում» (“Report on Manufactures”, 1790 թ.) և լրացվել Ստյուարտ Միլի կողմից: Նշված փաստարկը լիարժեք ներկայացվել է Ֆրեդերիկ Լիստի և Կերեայի աշխատություններում: Օրինակ, Լիստը «Քաղաքատնտեսության ազգային համակարգը» (1841 թ.) աշխատության մեջ ներկայացնում է հասարակության պատմական էվոլյուցիան՝ վայրենի գոյաձևից դեպի անասնապահական փուլ, այնուհետև գյուղատնտեսություն, ագրոարդյունաբերություն և վերջապես՝ ագրոարդյունաբերական-առևտրային փուլ: Հենց այդ վերջին փուլում է ազգը դառնում լիարժեք և կենսական: Հովանավորչությունը ծառայում է այդ փուլին հասնելու նպատակին՝ պաշտպանելով նոր ծնվող ազգային տնտեսության ճյուղերը: Ըստ Լիստի՝ այդ հովանավորչությունը պետք է տարածվի միայն արդյունաբերության վրա, լինի ժամանակավոր (մինչ այն պահը, քանի դեռ կա հովանավորչության կարիք) և չափավոր: Այս փաստարկը բավականին ծանրակշիռ է, և այն սիրով ընդունում են ազատ առևտրի կողմնակիցները: Սակայն այստեղ ծագում է երկու բարդ հարց.

ա) Արդյունաբերության ո՞ր ճյուղերը պետք է հովանավորել: Հաճախ շատ դժվար է հովանավորչության տնտեսական նախադրյալները տարբերել քաղաքականից, որոնց նպատակը առավելապես հզոր մասնավոր շահերի պաշտպանությունն է: Ամեն դեպքում հովանավորչությունը չի կարող ունենալ համընդհանուր բնույթ:

բ) Ե՞րբ պետք է դադարեցվի հովանավորչությունը: Շատ դժվար է որոշել, թե երբ է արդյունաբերությունը հասունություն ձեռք բերել: Ելնելով քաղաքական շարժառիթներից՝ դժվար է հովանավորչությունը թուլացնել կամ վերացնել, և այդ հարցը միշտ թողնվում է վաղվա օրվան:

2. Կապիտալի ներգրավման փաստարկն առաջ են քաշել Ռ. Շուլլերը (“Schutzzoll und Freihandel”, 1905 թ.) և Ու.Ջ. Էշլին (“The Tariff Problem”, 1920 թ.): Ու.Ջ. Էշլին գրում է. «Ա. Սմիթը պնդում էր, որ հովանավորչությունը կարող է կապիտալը մեկ ճյուղից դուրս մղել՝ ի օգուտ մյուս ճյուղի: Հովանավորողն էլ այդ դեպքում կարող է պնդել, որ ինքը նպաստեց կապիտալի ներգրավմանը»: Իրոք, շատ երկրներ, պատրաստի արտադրանքը հարկելով բարձր մաքսատուրքերով, ստիպեցին օտարերկրյա ֆիրմաներին հովանավորչական մաքսատուրքերով պաշտպանվող երկրների տարածքում ստեղծել իրենց մասնաճյուղերը: Կանադան նման քաղաքականություն վարեց 1920 թվականից հետո, Մեծ Բրիտանիան՝ 1930 թ.: Ֆրանսիայում

1928 թ. ապրիլի 30-ին ընդունվեց օրենք, որը խրախուսում էր չգտված բուսական յուղի ներմուծումը, որը և նպաստեց յուղամաքրման գործարանների զարգացմանը:

Այդ փաստարկը փոքր-ինչ այլ կերպ կիրառում է ռումինացի տնտեսագետ Մ. Մանոյլեսկոն «Հովանավորչության և միջազգային փոխանակության տեսությունը» աշխատության մեջ: Նա առաջ է քաշում այն գաղափարը, որ այսօր բոլոր երկրներում արդյունաբերությունն ունի ավելի մեծ շահութաբերություն, քան գյուղատնտեսությունը և տալիս է ավելի մեծ եկամուտ: Ուստի, հովանավորչությունը շահավետ է, երբ այն հանդիսանում է երկրում ավելի բարձր շահութաբերությամբ արդյունաբերություն կազմակերպելու միակ միջոցը: Սակայն, Մ. Մանոյլեսկոն կարծում է, որ հովանավորչական միջոցառումները չպետք է կրեն ընդհանրական բնույթ: Դրանք պետք է վերաբերեն միայն այն ճյուղերին և արտադրություններին, «որոնց արտադրողականությունը գերազանցում է երկրի միջին արտադրողականության մակարդակը»: Այսպիսով, հովանավորչական մաքսատուրքերի ներդրումից առաջացող կորուստները կփոխհատուցվեն՝ երկրում բարձր շահութաբերություն ունեցող արտադրությունների արմատավորմամբ:

Մանոյլեսկոյի եզրակացությունները թույլ են տալիս որոշել, թե որ դեպքերում կարելի է համաձայնվել կապիտալի ներգրավման փաստարկի հետ: Հովանավորչության բարենպաստ էֆեկտը կարող է տեղ գտնել միայն որոշակի պայմաններում: Մասնավորապես.

- Նոր ճյուղերը պետք է ներգրավեն չօգտագործված բնական և աշխատանքային ռեսուրսները:
- Նոր արտադրությունները չպետք է զրկեն արդեն գոյություն ունեցող ճյուղերը դրանց տրամադրության տակ գտնվող աշխատուժից ու կապիտալից և չտանեն արտադրության ծախքերի մեծացմանը՝ ի վնաս դրանց:
- Մաքսատուրքերը չպետք է առնչվեն առաջին անհրաժեշտության ապրանքներին, քանի որ դրա արդյունքում վնաս են կրում սպառողները:

Կարճաժամկետ բնույթի փաստարկներ

1. Հովանավորչության միջոցով մեծանում է զբաղվածությունը: Այսպիսին էր Ջ.Մ.Քեյնսի առաջ քաշած փաստարկը, թեև 1920-ական թվականներին նա ուներ միանգամայն հակադիր տեսակետ: 1925-30 թթ. ընթացքում նա հանգեց այն եզրակացության, որ Մեծ Բրիտանիան պետք է կիրառի չափավոր մաքսատուրքեր՝ զուգորդելով դրանք ներքին զարգացման ծրագրերի և արտահանման որոշակի սուբսիդավորման հետ, որպեսզի կարողանա հաղթահարել դեպրեսիան: Այս տեսակետը նա շարադրել է «Տրակտատ փողի մասին» աշխատության մեջ (“Treatise on Money”): Քեյնսը կարծում էր, որ մաքսային հովանավորչությունը կարող էր թեթևացնել Մեծ Բրիտանիայի տնտեսական ակտիվության վերականգնումը հետևյալ պատճառներով.

- ա) մինչև ներքին տնտեսական զարգացման ծրագրերի իրականացումը այն կարող էրնպաստել վճարային հաշվեկշռի հավասարակշռվածության պահպանմանը,
- բ) այն հնարավորություն կտար այդ ծրագրերը մասնակիրորեն ֆինանսավորել մաքսատուրքերից ստացվող եկամուտների հաշվին,
- գ) այնքանով որքանով մաքսատուրքերը կնպաստեին ներմուծվող ապրանքների փոխարինմանը ազգային արտադրությամբ, դա կհանգեցներ զբաղվածության մակարդակի բարձրացմանը՝ պայմանով, որ պաշտպանվող ճյուղերում զբաղվածության բարձրացումը չի բխվի արտահանող ճյուղերում զբաղվածության համապատասխան նվազման հետ: Ի դեպ, ըստ Քեյնսի, նման վտանգ գոյություն չունի, քանի որ արտահանումը չի կարող կրճատվել, եթե ընդհանուր ներմուծումը չի կրճատվել: Իսկ հովանավորչությունն էլ հենց հետապնդում է ազգային զարգացման ծրագրերին առնչվող ներմուծման ծավալների մեծացումից խուսափելու նպատակ: Եթե պատրաստի արդյունաբերական ապրանքների ներմուծումը սահմանափակվում է, ապա այլ ապրանքների (հումք, պարեն) ներմուծումը կխթանվի զարգացման ծրագրերով: Այսպիսով, գոյություն չունեն ո՛չ արտահանման, և ո՛չ էլ ներմուծման ընդհանուր ծավալի նվազման հիմքեր:

Երբ 1931 թ. սեպտեմբերին Մեծ Բրիտանիան հրաժարվեց ոսկյա արժույթային ստանդարտից, Քեյնսը, ով արտահայտվում էր դրա օգտին, հրաժարվեց իր մաքսային ծրագրերից: Հետագայում իր «Զբաղվածության ընդհանուր տեսություն, տոկոս և փող» աշխատության մեջ նա նորից արտահայտեց իր դրական վերաբերմունքը հովանավորչության նկատմամբ և հանդես եկավ մերկանտիլիստական հայեցակարգի օգտին: Եթե հանաձայնվենք Քեյնսի այն պնդման հետ, որ տնտեսական համակարգը լրիվ զբաղվածության ապահովման ուղղությամբ ավտոմատ չի աշխատում, ապա պետք է ուշադրություն դարձնենք այն բանի վրա, որ սուբսիդիաների օգնությամբ արտահանման խթանումը և հովանավորչական միջոցառումների հիման վրա ներմուծման կրճատումը ազդում են զբաղվածության վրա: Արտահանման մեծացումը, ինչպես պնդում էին դասական տնտեսագետները, չի նշանակում ներքին սպառման ապրանքների կրճատում, այլ ընդհակառակը՝ ներառում է համախառն եկամտի բազմարկման մեխանիզմ: Սակայն նման քաղաքականության հաջողությունը կախված է մեկ պայմանից՝ արտահանման մակարդակի պահպանման անհրաժեշտությունից: Դա հնարավոր է միայն այն դեպքում, երբ հովանավորչություն իրականացնող երկրի արտահանումն ունի մեծ պահանջարկ կամ այդ երկրի տնտեսությունն առաջատար տեղ է զբաղեցնում համաշխարհային շուկայում: Ամեն դեպքում, դա ուրիշի հաշվին հարստանալու քաղաքականություն է:

2. Հովանավորչությունը նպաստում է առևտրի պայմանների բարելավմանը: Այս փաստարկը ձևակերպվում է այսպես. հովանավորչական մաքսա-

տուրքերը վճարում են արտասահմանում: Այս փաստարկից օգտվեց Բիսմարկը 1878 թ. դեկտեմբերին 15-ին Գերմանիայի հովանավորչական քաղաքականության մասին Բունդեսրատին ուղղված իր ուղերձում, ըստ որի մաքսատուրքերի վճարումը դրվում էր օտարերկրյա արտադրողների վրա:

Այս փաստարկի ծանրակշիռ լինելու հանգամանքը կարելի է քննարկել այն տեսանկյունից, թե ինչ անմիջական և անուղղակի ազդեցություն են թողնում մաքսատուրքերը հովանավորվող ապրանքների վրա:

1. Մաքսատուրքերի անմիջական ազդեցությունը կախված է ապրանքների առաջարկի ձկունությունից: Եթե առաջարկը ձկուն է, օտարերկրյա արտահանողը մաքսատուրքերի փոխհատուցումն իր վրա չի վերցնի, եթե ձկուն չէ, ապա նա իր վրա կվերցնի դրա վճարման հիմնական կամ ամբողջ մասը: Հիմնականում մաքսատուրքերը օտարերկրյա արտահանողների կողմից չեն վճարվում, քանի որ տվյալ երկիր այդ ապրանքների ներմուծումը կազմում է այլ երկրներ տվյալ ապրանքների արտահանման շատ փոքր մասը:
2. Ապրանքների գնի վրա մաքսատուրքերի աննուղակի ազդեցության գնահատումն ավելի բարդ է: Այն առնչվում է պահանջարկի փոփոխության, արտադրության տեղաշարժերի, վճարային հաշվեկշռի առողջացման եղանակների, մաքսատուրքերից ստացվող եկամուտների օգտագործման հարցերի հետ:

Ալֆրեդ Մարշալը կարծում է, որ ներմուծման մաքսատուրքերից կարճաժամկետում կարելի է բավականին մեծ օգուտներ ստանալ՝ ի վնաս օտարերկրյա արտադրողների, որը սակայն արագ վերանում է գործընկերերկրների համապատասխան քայլերի հետևանքում:

6.4. Ազատ առևտրի դոկտրինան, առավելությունները և թերությունները

Արտաքին առևտրային քաղաքականությունն ազատ է, բաց, եթե ապրանքների տեղաշարժի ճանապարհին սահմանվող արգելքների մակարդակը նվազագույնն է: **Ազատ առևտուրը առանց մաքսատուրքերի կամ աննշան մաքսատուրքերով իրականացվող առևտուրն է, որի դեպքում պետությունը ձեռնպահ է մնում արտաքին առևտրի վրա ազդելուց՝ շուկային թողնելով հիմնական կարգավորչի դերը:**

Ազատ առևտրի կողմնակիցները, փաստարկներ բերելով հովանավորչության դեմ, պնդում են.

1. հովանավորչությունն ազգային տնտեսության տեսանկյունից շահավետ չէ: Այն քայքայում է մրցակցության ոգին, ծնում է արտոնություններ, որոնք ձևավորում են, այսպես կոչված, «էկոնոմիկայի սկլերոզ»:

Իրոք, իրենց հովանավորչական պատեշներով շրջապատելու արդյունաբերության ճյուղերի դիրքորոշումը հաճախ չունի տնտեսական հիմնավոր-

րումներ, այն քաղաքական և պառլամենտական շրջանակներում աջակցություն ունեցող հզոր մասնավոր շահերի ճնշման հետևանք է: Ավելին, առանձին արդյունաբերական ճյուղերի պաշտպանությունը տեղի է ունենում ի վնաս ուրիշների: Օրինակ, մանածագործական ֆաբրիկաների պաշտպանությունը ոչ բարենպաստ պայմանների մեջ է ներքաշում գործվածքային ֆաբրիկաներին, քանի որ մանվածքի գինը բարձրանում է: Ուստի գործվածքային ձեռնարկությունները պահանջում են նման հովանավորչական արտոնությունների սահմանում նաև իրենց նկատմամբ: Հովանավորչությունը ծնում է նոր հովանավորչություն: Օտարերկրյա մրցակցությունից պաշտպանվող ճյուղերի շրջանակում նորարարության ոգին թուլանում է, ուստի օտարերկրյա մրցակցության հիման վրա ձևավորվող խթանը կորցնում է իր նշանակությունը: Ազատ առևտրի կողմնակիցներից մեկը օտարերկրյա ապրանքների մուտքը ազգային շուկա համեմատել է թառափներով լցված ջրավազանում շնաձկան հայտնվելու հետ: Մինչ շնաձկան հայտնվելը թառափները ծույլ ու հանգիստ լողում էին, հայտնվեց շնաձուկը և...

2. Հովանավորչությունը վնաս է հասցնում սպառողների շահերին: Մաքսատուրքերի միջոցով բարձրանում են ներմուծվող ապրանքների գները, որը այլ հավասար պայմաններում հարվածում է սպառողական զամբյուղին: Ամեն դեպքում, գների բարձրացումը կարող է ունենալ տարբեր մեծություն.

- այն կարող է լինել աննշան, եթե օտարերկրյա ներմուծողները կարողանան մաքսատուրքերի մի մասը վճարել իրենց հաշվին,
- այն կարող է էական լինել, եթե պաշտպանվող օտարերկրյա ապրանքների նկատմամբ պահանջարկը ձկուն չէ, և եթե ազգային արտադրողները չեն կարող ամբողջությամբ ապահովել այդ ապրանքների մատակարարումը:

3. Հովանավորչությունը վնաս է հասցնում միջազգային խաղաղությանը և միջազգային տնտեսական հարաբերություններին (ՄՏՀ-ին): Ազատ առևտրի կողմնակիցները ինտերնացիոնալիստներ են: Նրանց կարծիքով՝ հովանավորչությունը ազգերի միջև հրահրում է անառողջ մրցակցություն, թուլացնում է երկրների փոխկապվածությունը, աշխատանքի միջազգային բաժանման արդյունավետ մթնոլորտը և տնտեսական մրցակցությունը:

Իր ծայրահեղ դրսևորմամբ հովանավորչությունը վերաճում է տնտեսական ավտարկիայի, որի դեպքում երկրները ձգտում են սահմանափակել միայն այն ապրանքների ներմուծումը, որոնց արտադրությունը տվյալ երկրում հնարավոր չէ կազմակերպել: Արտահանումն, իր հերթին, թույլատրվում է այնքան, որ հնարավոր է ապրանքների ներմուծումը:

Ազատ առևտրի կողմնակիցները պնդում են, որ՝

- ազատ առևտուրը հանգեցնում է երկրների մասնակցությանը միջազգային առևտրին՝ հիմնված համեմատական առավելությունների վրա,

- այն նպաստում է աշխատանքի միջազգային բաժանման խորացմանը արտադրության մասնագիտացումից բխող բոլոր դրական հետևանքներով,
- ազատ առևտուրը նպաստում է ներքին շուկայի ընդլայնմանը, մասսայական արտադրության կազմակերպմանը: Ներքին շուկայի ազատությունն իջեցնում է ապրանքների գները, որի հետևանքով էլ ընդլայնվում է սպառողական շուկան,
- ազատ առևտուրը հանգեցնում է համաշխարհային տնտեսության մեջ մրցակցության սրմանը, որի հետևանքով ամբողջ համաշխարհային տնտեսության մասշտաբով գներն իջնում են: Դա բարենպաստ է հատկապես համաշխարհային տնտեսության թույլ օղակների տնտեսական զարգացման համար:

Ժամանակակից տնտեսագետների գերակշռող մասը կարծում է, որ առևտրի ազատականացումից ստացվող նյութական առավելությունները գերազանցում են այն կորուստները, որոնք արտադրողներին զրկում են մրցակցային առավելություններից: Երկարաժամկետում դա նվազեցնում է երկրների տնտեսական արդյունավետության մակարդակը: Օրինակ, 1960-1970 թթ. Լատինական Ամերիկայի երկրներում հովանավորչական քաղաքականությունը ոչ միայն հանգեցրեց տարածաշրջանի երկրների տնտեսական անկմանը, այլև խոչընդոտեց նոր տեխնոլոգիաների մուտքն այդ շուկաներ:

Ապրանքային ինքնապահովվածության գաղափարն ի սկզբանե անհաշտ հակասության մեջ է ռացիոնալ տնտեսավարման հետ, և ոչ մի երկիր, անկախ իր տնտեսական ներուժից և զարգացման մակարդակից, չի կարող հաշվի չնստել այս իրողության հետ՝ առանց վնաս պատճառելու իր տնտեսության արդյունավետությանն ու մրցակցությանը: Ուստի զարգացող երկրների արտաքին առևտրային քաղաքականության կառուցումը, ազատականացման սկզբունքներին համապատասխան, պարունակում է մի շարք դրական փաստարկներ, հատկապես մակրոտնտեսական հիմնախնդիրների լուծման առումով. առևտրի ազատականացումը հնարավորություն է տալիս կասեցնել աշխատուժի տեղաշարժը և մեծացնել օտարերկրյա ներդրումների գրավչությունը: Աշխատուժի ավելցուկ ունեցող Երրորդ աշխարհի երկրներում դրանց հոսքերի կարգավորումը լուծվում է արտահանման, հատկապես սննդի, տեքստիլ արդյունաբերության, կարի, կաշվի-կոշկեղենի, մետալուրգիայի արտադրության զարգացումը խթանելու ուղիով: Առևտրի ազատականացումը զարգացող երկրներում կրճատում է նաև մեծ եկամուտների ակնկալիքով արտասահման մեկնող միգրանտների թվաքանակը: Առաջին հերթին այն նպաստում է հասարակության բարձր և միջին խավերի կենսապայմանների բարելավմանը: Վերջիններս հնարավորություն են ստանում երկարաժամկետ օգտագործման ապրանքների և պերճանքի առարկաների նկատմամբ իրենց պահանջումները բավարարել ներմուծման հաշվին: Եվ երկրորդ, ծառայությունների առևտրի ընդլայնման միջոցով զարգացող և անցման շրջանի տնտեսությունների բարձրորակ

մասնագետներն իրենց իսկ հայրենիքում ապահովվում են լավ վարձատրվող աշխատանքով: Այսպես, հնդիկ ինժեներներն ու գծագրողները, արբանյակային կապի միջոցով ԱՄՆ-ից ճարտարապետական նախագծեր կատարելու պատվերներ ստանալով և նույն ճանապարհով էլ ուղարկելով իրենց մշակումները, ստանում են բավականին բարձր եկամուտներ՝ դուրս չգալով իրենց երկրի շրջանակներից:

Ինչ վերաբերում է օտարերկրյա ներդրումների խթանմանը, ապա այն, որ ազատ առևտրային քաղաքականությունը պարարտ հող է նախապատրաստում օտարերկրյա մասնավոր կապիտալի՝ զարգացող երկրներ ներթափանցման համար, անհերքելի փաստ է: Ջարգացած երկրների կապիտալը միշտ ձգտում է ներդրումային բարձր գրավչություն ունեցող երկրներ, իսկ ներդրումային գրավչության կարևորագույն հայտանիշը տնտեսության բացությունն է, որն արտացոլում է համաշխարհային տնտեսական կապերին երկրի ինտեգրման մակարդակը:

Օտարերկրյա ներդրումների ներհոսքը մեծացնելու նպատակով, մի շարք զարգացող երկրներ 1990-ական թվականներին վերարտադրության պայմանների վատթարացման, պարտքային բեռի ավելացման, տնտեսական հետամնացության խորացման պատճառով ստիպված էին ՎԱԿ-երի նկատմամբ վարել լիբերալ քաղաքականություն: Սակայն դա համընկավ համաշխարհային տնտեսության մեջ տեղի ունեցող այնպիսի ռազմավարական վերադիրքավորման հետ, ինչպիսին մասսայական արտադրությունից անցումն է արտադրության կազմակերպական այնպիսի մոդելին, որի դեպքում առաջնային է ապրանքի որակը: Սակայն ցածրորակ, էժան աշխատուժի առկայության և նոր տեխնոլոգիաների բացակայության պայմաններում, զարգացող երկրների՝ օտարերկրյա ներդրումներ ներգրավելու ջանքերն էական հաջողությունների չարձանագրեցին: Ամեն դեպքում, դժվար է միանշանակ գնահատական տալ այդ երևույթին, քանի որ արտաքին առևտրի ազատականացումը զարգացող տնտեսությունների համար հաճախ ունեցել է նաև բացասական (նեգատիվ) հետևանքներ՝ կապված դրա արագընթաց իրականացման հետ: Դա թույլ չի տվել զարգացող երկրներում ձևավորելու կայուն արտահանման բազա՝ արտաքին պարտքի հիմախնդիրները լուծելու համար: Արտաքին առևտրի ազատականացման դրական ելքը կարող է ապահովվել փուլ առ փուլ, աստիճանաբար, որի ընթացքում կձևավորվեն արտահանման խթանման համապատասխան հիմքեր (ազգային արժույթի դեվալվացիա, արտահանման մաքսատուրքերի աստիճանական նվազեցում և վերացում, արտահանման վարկավորման մեծացում, տրանսպորտային հաղորդակցությունների և կապի հուսալի միջոցների ստեղծում, պետական և մասնավոր ներդրումների ակտիվացում):

6.5. Ազատ առևտրի և հովանավորչության քաղաքականությունների զուգակցումը

Պատմական զարգացման տարբեր ժամանակաշրջաններում երկրներին բնորոշ են եղել արտաքին առևտրային քաղաքականության տարբեր համակարգեր: Կապիտալի նախասկզբնական կուտակման ժամանակաշրջանում արտաքին առևտրային քաղաքականության բնորոշ ձևը հովանավորչությունն էր: Հայրենական արտադրությունը պաշտպանվում էր բարձր մաքսատուրքերով, իսկ ձեռնարկատերերը արագացված տեմպերով կապիտալ էին կուտակում: Այս ժամանակաշրջանում հովանավորչությունը խաղում էր առաջադիմական դեր՝ նպաստելով ազգային արդյունաբերության և ամբողջ տնտեսության զարգացմանը: Արդյունաբերական հեղաշրջումից հետո, Անգլիան, լինելով կապիտալի նախասկզբնական կուտակման «նախահայրը», ինչպես նաև «աշխարհի արդյունաբերական արհեստանոցը», այլևս չէր վախենում մրցակցությունից, ուստի հրաժարվեց հովանավորչական քաղաքականությունից և անցում կատարեց ազատ առևտրին: 19-րդ դարի 1950-1960-ական թվականներին Անգլիայի օրինակին հետևեցին նաև այլ երկրներ:

20-րդ դարի սկզբներին արտաքին առևտրային քաղաքականության մեջ նորից տիրապետող դարձավ հովանավորչությունը, որն իհարկե ուներ կապիտալի նախասկզբնական կուտակման ժամանակաշրջանից տարբեր բնույթ: Հովանավորչության նպատակն արդեն ոչ թե «պաշտպանական» էր, այլ կարելի է ասել՝ ուներ ագրեսիվ բնույթ: Ապրանքները բարձր մաքսատուրքերով հարկվում էին ոչ այն պատճառով, որ դրանց արտադրությունը տվյալ երկրում թույլ էր զարգացած, այլ քանի որ անհրաժեշտ էր հովանավորել սեփական արտադրությունը՝ մենաշնորհային բարձր գներ սահմանելու նպատակով: «Մեծ դեպրեսիան», ինչպես նաև 1930-ականներին ծագած առևտրային պատերազմները հանգեցրեցին համաշխարհային տնտեսական կապերի քայքայմանը, որն էլ առաջատար երկրներին ստիպեց կորդինացնելու ջանքերը նման անցանկալի երևույթները կանխելու ուղղությամբ: 1943 թ. մայիսին Հոֆ Սպրինգսում պարենի և գյուղատնտեսության հարցերին նվիրված համաժողովում առաջ քաշվեց արտաքին առևտրի ազատականացման ծրագրային կոչը. նվազեցնել միջազգային առևտրի ցանկացած պատնեշ և վերացնել խտրականացված սահմանափակումների բոլոր ձևերը: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո արտաքին առևտրային կապերում տեղի ունեցած զարգացմանը վկայում է արտաքին առևտրային փոխանակության ազատականացման, սահմանափակումների և արգելքների նվազեցման մասին:

Սակայն 20-րդ դարի 30-ական թվականներից մինչև մեր ժամանակներն ընդգրկող մի շարք հետազոտություններ ցույց են տալիս, որ զարգացող երկրներին ավելի բնորոշ է միջճյուղային առևտուրը, որի հիմքում երկրների՝

արտադրության տարբեր գործոններով հագեցվածությունն է: Միջձյուղային առևտրին ներկայումս բաժին է ընկնում համաշխարհային ապրանքաշրջանառության մասը, որը զարգացող երկրների կողմից ազատ առևտրային քաղաքականության կողմնորոշման արդյունք է և նպաստում է արտադրության ավելցուկ գործոնների եկամտաբերության աճին: Սակայն արտադրության ավելցուկ գործոնների վրա կառուցված առևտուրը զարգացող երկրների հետամնացության պատճառներից մեկն է: Չունենալով գիտատար և կապիտալատար ապրանքների արտադրության համեմատական առավելություններ՝ զարգացող երկրները մասնագիտանում են աշխատատար և հումքատար ապրանքների արտադրության մեջ: Եկամուտների շատ ցածր ձկունության պատճառով զարգացող երկրների հետամնացությունն ավելի է խորանում: Դա հաստատվում է Համաշխարհային բանկի կողմից հումքային ապրանքների համաշխարհային գների դինամիկայի հետազոտության արդյունքում. ազատ առևտրային քաղաքականությունը ոչ միայն չի նպաստում երկրների ինդուստրացմանը, այլ նույնիսկ կարող է կանխել այդ գործընթացը:

Իրոք, արտաքին առևտրի ազատականացումից հետո, մի շարք զարգացող երկրներ շատ փոքր տնտեսական առաջընթաց ապրեցին: Գործնականում որոշակի տնտեսական հաջողությունների հասան Արևելյան և Հարավարևելյան Ասիայի մի խումբ երկրներ: Նույնիսկ սրանց ներսում էլ արտաքին առևտրի ազատականացումից ստացված հաջող արդյունքները տարբերակված են: Օրինակ, Սինգապուրը և Հոնկոնգը, ընթանալով հետևողական ազատականացման ուղիով, հասան ֆինանսական համակարգի և առևտրային կենտրոնների իրավիճակի բարենպաստ ռազմավարական ռեժիմների ձևավորմանը: Այլ ասիական երկրներ ընթացան զարգացման ավելի պրագմատիկ ուղիով:

Արժույթի միջազգային հիմնադրամի կողմից 1994 թ. 59 զարգացող և անցման շրջանի երկրներում իրականացված վերլուծությունները ցույց են տվել, որ միայն մեկ զարգացող երկիր՝ Էկվադորը և երեք անցման շրջանի տնտեսություն ունեցող երկրներ՝ Լատվիան, Լիտվան և Էստոնիան են իրականացրել ազատական առևտրային ռեժիմ: Մնացած երկրները վարում են չափավոր ազատական և բացահայտ հովանավորչական քաղաքականություն: Ամեն դեպքում, զարգացող երկրների առևտրային քաղաքականությունն ունի աստիճանական ազատականացման միտում, իսկ դա գլոբալ առումով նպաստում է միջազգային առևտրի ազատականացման շրջանակների ընդլայնմանը, և ի վերջո տեղի է ունենում համաշխարհային ապրանքաշրջանառության աճ: Ինչպես պնդում են Տնտեսական համագործակցության և զարգացման կազմակերպության (OECD) փորձագետները, Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո աշխարհի երկրների տնտեսական համընդհանուր աճը պայմանավորված էր առևտրի ազատականացմամբ: Սակայն այդ գնահատականը չի կարող վերաբերել բոլոր երկրներին: Այս-

պես, արդյունաբերական զարգացած փոքրաթիվ երկրների բաժինը համաշխարհային արտահանման մեջ եղել և մնում է բարձր՝ ունենալով, ընդհանուր առմամբ, նվազման միտում: Մինչև Երկրորդ համաշխարհային պատերազմը Արևմուտքի զարգացած երկրների բաժինը համաշխարհային արտահանման մեջ եթե կազմում էր 73, 2%, 1950 թ.՝ 79, 4%, հետագա տարիներին նվազել է և ներկայումս կազմում է մոտ 60%: Փաստորեն, Արևմուտքի փոքրաթիվ զարգացած երկրներին բաժին է ընկնում համաշխարհային արտահանման կեսից ավելին: Սա մեկ անգամ ևս վկայում է, որ համաշխարհային առևտրի ազատականացման օգուտները վերաբաշխվում են հոգուտ զարգացած երկրների:

Այն, որ ԱՀԿ անդամ պետություններն իրենց արտաքին առևտրային հարաբերությունները կարգավորում են՝ հետևողականորեն ընթանալով առևտրային սահմանափակումների վերացման ուղիով, չի նշանակում, որ այդ պետությունները չեն կիրառում այլ լծակներ՝ օտարերկրյա ապրանքների մուտքը ներքին շուկա սահմանափակելու համար: Արտաքին առևտրային քաղաքականությունը ներկայումս տնօրինում է կարգավորման բազմաթիվ և բազմաբնույթ լծակների, որոնք ըստ էության վերահսկելի չեն ԱՀԿ-ի կողմից (արտահանման կամավոր սահմանափակումներ, առևտրային քաղաքականության թաքնված մեթոդներ): Արևմուտքի տնտեսագետ-վերլուծաբանների ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ զարգացած երկրների ներմուծման 20%-ը ենթարկվում է ոչ սակագնային սահմանափակումների, և եթե հնարավոր լինի դրանք վերացնել, ապա համաշխարհային առևտուրը կաճի տարեկան 200 մլրդ դոլարով:

Թեև զարգացած և զարգացող երկրների միջև մաքսատուրքերի ընդհանուր մակարդակն էականորեն նվազում է, սակայն պատրաստի արտադրանքը դեռևս հարկվում է չափազանց բարձր մաքսատուրքերով: Նման քաղաքականության նպատակը զարգացող երկրներից պատրաստի ապրանքների արտահանման կրճատումն է, որը համապատասխանաբար արտահանող երկրներում կրճատում է այդ ապրանքների արտադրությունը: Բացի դրանից, Տնտեսական համագործակցության և զարգացման կազմակերպության անդամ երկրները զարգացող երկրներից ներմուծվող ապրանքների 20%-ը ենթարկվում են ոչ սակագնային սահմանափակումների:

Արժույթի միջազգային հիմնադրամի կողմից ներկայացված ցանկը ցույց է տալիս, որ անկախ ԱՀԿ ջանքերից, աշխարհի երկրների կողմից կիրառվող հովանավորչական միջոցառումների թվաքանակն անցնում է մի քանի հարյուրից: Դրանց մեջ մտնում են մաքսային սակագները, լրացուցիչ մաքսային տուրքերը, օտարերկրյա արժույթով իրականացվող գործառնություններից գանձվող հարկերը, սահմանափակող լիցենզավորումը, բաժնետնասերը, ներմուծման գրավադրման պահանջը, գների մակարդակի վերահսկողությունը, առևտրի պետական մենաշնորհը և այլն:

Այսպիսով, 20-րդ դարի սկզբին արևմուտքի զարգացած երկրների կողմից առաջ քաշված «ազատ առևտրի» գաղափարը, պատմական տարբեր

Ժամանակաշրջաններում, կախված կոնկրետ տնտեսական կոնյունկտուրայից, շաղախված է եղել հովանավորչությամբ: Այսօր էլ, առևտրային հովանավորչությունը ոչ միայն պահպանվում է, այլև ուժեղանում: Ջարգացած 28 երկրներից 20-ն այսօր վարում են ավելի ուժեղացված հովանավորչական քաղաքականություն, քան 10 տարի առաջ: Արևմուտքի զարգացած երկրների հովանավորչական քաղաքականության արդյունքում զարգացող երկրները տարեկան կորցնում են հսկայական եկամուտներ, որը կարող էին ստանալ իրենց ապրանքների արտահանումն ակտիվացնելու միջոցով: Համաշխարհային տնտեսության փորձագետները կարծում են, որ առևտրի սահմանափակումների վերացումը թույլ կտա զարգացող երկրներում աղքատության մակարդակը կրճատել 2%-ով:

Հովանավորչություն կիրառել, կիրառում են և կշարունակեն կիրառել աշխարհի բոլոր երկրները: Այլ խնդիր է, որ այսօր, կապված գիտատեխնիկական առաջընթացի դինամիկ զարգացման և համաշխարհային առաջատարների տնտեսության որակական թռիչքի հետ, կտրականապես չի երաշխավորվում թեկուզ ժամանակավորապես կտրվել համաշխարհային շուկայից, ինչպես նախկինում էր:

Հիշեցնենք, որ արդյունաբերական զարգացած երկրները միջազգային մրցակցության առջև իրենց դռները բացել են առանց շտապելու՝ ընտրանքային և փուլային սկզբունքով: Սկզբում պետության բազմակողմանի աջակցության պայմաններում, ներառյալ նաև հովանավորչական միջոցառումները, ձևավորվել են նոր, ժամանակի պահանջները բավարարող արտադրություններ, այնուհետև աստիճանաբար յուրացվել են համաշխարհային շուկային համապատասխանող ոլորտները, հետո միայն սկսվել է ներմուծման սահմանափակումների վերացման գործընթացը: Այդ ճանապարհով են ընթացել նաև նոր ինդուստրիալ երկրները, միայն այն տարբերությամբ, որ ստիպված են եղել հարմարվել համաշխարհային շուկայի արդեն ձևավորված պայմաններին և տնտեսվարման ձևերին: Շատ կարճ ժամանակամիջոցում այդ երկրները կարողացան հաղթահարել հարյուրամյա հետամնացությունն ու դրեցին ապագա զարգացման ամուր հիմքերը: Դա արվեց ոչ թե մեկ ընդհանուր հեռանկարի համար, այլ ազգային առանձնահատկությունների խստագույն հաշվառմամբ:

Այնուհանդերձ, երբ խոսվում է հովանավորչության և ազատ առևտրի գաղափարների իրացման մասին, ապա կյանքը ցույց է տալիս, որ նախընտրությունը միշտ հովանավորչության կողմն է, սակայն ոչ բացարձակ իմաստով, քանի որ շուկայական հիմքի վրա զարգացումը մերժում է ծայրահեղականացված հովանավորչությունը: Ազատ առևտրի դոկտրինան իդեալական մոդել է, որը գործնականում գրեթե չի կիրառվում:

1. Ո՞րն է կոնկրետ երկրի համար արտաքին առևտրային քաղաքականության հիմնական նպատակը:
2. Ազատ առևտրի կողմնակիցները, փաստարկներ բերելով հովանավորչության դեմ, պնդում են, որ հովանավորչությունը`
 - ✓ ազգային տնտեսության տեսանկյունից շահավետ է, այն բարձրացնում է մրցակցության ոգին, սակայն ծնում է արտոնություններ, որն իր հետևից ձևավորում է, այսպես կոչված, «էկոնոմիկայի սկլերոզ»
 - ✓ հովանավորչությունը վնաս է հասցնում արտադրողների շահերին
 - ✓ հովանավորչությունը նպաստում է միջազգային խաղաղության ամրապնդմանը և միջազգային տնտեսական հարաբերությունների զարգացմանը
 - ✓ բոլոր պատասխանները ճիշտ են
3. Ո՞րն էր կապիտալի նախասկզբնական կուտակման ժամանակաշրջանում արտաքին առևտրային քաղաքականության բնորոշ ձևը:
4. Ճի՞շտ է արդյոք այս պնդումը. արտաքին առևտրային քաղաքականությունը ազատ է, բաց, եթե ապրանքների տեղաշարժի ճանապարհին սահմանվող արգելքների մակարդակը նվազագույնն է:

Գ Լ ՈՒ Խ 7

Արտաքին առևտրի պետական և միջազգային կարգավորումը

7.1. Մաքսատուրքը որպես արտաքին առևտրի սակագնային կարգավորման հիմնական գործիք: Սակագների գործառույթները

Արտաքին առևտրային քաղաքականության կարգավորումն առնչվում է տնտեսական, քաղաքական, վարչական, իրավական, կազմակերպական և այլ բնույթի մի շարք հիմնախնդիրների հետ, սակայն միջազգային տնտեսագիտությունն առավելապես ուսումնասիրում է արտաքին առևտրային քաղաքականության միջոցառումների իրականացման տնտեսական նախադրյալները և հետևանքները՝ կազմակերպական և իրավական հարցերը թողնելով նեղ մասնագիտական գիտակարգերին՝ միջազգային մարկետինգին և միջազգային առևտրային իրավունքին:

Արտաքին առևտրի պետական կարգավորման գործիքներն, ըստ իրենց բնույթի, լինում են **սակագնային**, այսինքն՝ հենվում են մաքսային սակագների կիրառման վրա և ոչ սակագնային, որոնք ներառում են մնացյալ բնույթի կարգավորման միջոցները:

Միջազգային առևտրում պետության գլխավոր գործառույթն արտահանողներին օգնելն է՝ հնարավորինս շատ արտահանել՝ ապրանքները համաշխարհային շուկայում մրցունակ դարձնելու նպատակով և սահմանափակել ներմուծումը՝ օտարերկրյա ապրանքները ներքին շուկայում պակաս մրցունակ դարձնելու համար:

Միջազգային առևտրի կարգավորումն իրականացվում է միակողմ, երկկողմ և բազմակողմ հիմքի վրա: Միակողմ կարգավորման դեպքում երկիրը պետական կարգավորման գործիքներն օգտագործում է՝ առանց գործընկեր երկրների հետ համաձայնեցնելու: Այդպիսի կարգավորումը սովորաբար այլ երկրների նմանօրինակ քայլերի հետևանքն է, որի արդյունքում միմյանց հետ առևտուր անող երկրների միջև հակասությունները սրվում են:

Առևտրային քաղաքականության երկկողմ կարգավորման դեպքում գործընկեր երկրների միջև փոխադարձ համաձայնությունների հիման վրա նախապես քննարկվում և ամրագրվում են միմյանց ներկայացվող պահանջները: Բազմակողմ կարգավորումը տեղի է ունենում միջազգային առևտրի մասնակից մի շարք պետությունների միջև գործողությունների համաձայնեցման, համատեղ մշակված օրինագծերի ընդունման հիման վրա: Բազմակողմ առևտրային քաղաքականության օրինակներ են ԱՀԿ-ն, Եվրամիությունը, ՆԱՖՅՍ-ն և այլ տարածաշրջանային խմբավորումներ:

Արտաքին առևտրային այս կամ այն քաղաքականությունը որդեգրելիս երկրները, կախված սակագնային և ոչ սակագնային, արգելքների կիրառ-

ման համաձայնություններից, կարող են իրականացնել նաև այսպես կոչված, չափավոր հովանավորչություն կամ չափավոր ազատ առևտրային քաղաքականություն:

Սակագնային և քանակական սահմանափակումների ռեժիմների օգտագործման տարբեր մակարդակները հիմք են տալիս խոսելու ազատ առևտրի, հովանավորչության կամ չափավոր քաղաքականության մասին: Արտաքին առևտրային քաղաքականության բնույթն ամբողջությամբ ներկայացվել է աղյուսակ 7.1-ում:

Աղյուսակ 7.1

Քանակական սահմանափակում / Սակագնային սահմանափակում	Քաց	Չափավոր	Սահմանափակող
Քաց	ազատ առևտուր	չափավոր	հովանավորչական
չափավոր	չափավոր	չափավոր	հովանավորչական
սահմանափակող	հովանավորչական	հովանավորչական	հովանավորչական

Արտաքին առևտրային քաղաքականության դասական և հիմնական գործիքը մաքսային սակագինն է: Մաքսային սակագինը տվյալ երկրի կողմից կիրառվող մաքսատուրքերի համակարգված ցանկն է: Մաքսատուրքը հարկ է, որը գանձվում է ապրանքների արտահանման կամ ներմուծման ժամանակ՝ երկրի մաքսային տարածքը հատելու պահին: Մաքսատուրքն իրականացնում է երեք գործառույթ.

1. **Ֆիսկալ կամ հարկաբյուջետային գործառույթ**, որի դեպքում մաքսատուրքով հարկվում են ինչպես ներմուծվող, այնպես էլ արտահանվող ապրանքները, նպատակը պետական բյուջեն եկամուտներով ապահովելն է:
2. **Հովանավորչական կամ պաշտպանական գործառույթ**, որը վերաբերում է ներմուծման մաքսատուրքերին՝ ներքին շուկան օտարերկրյա մրցակցությունից պաշտպանելու և ազգային արտադրողների համար բարենպաստ պայմանների ձևավորման նպատակով:
3. **Հաշվեկշռող գործառույթի** նպատակը ոչ ցանկալի արտահանման կանխումն է, այսինքն՝ մաքսատուրքը սահմանվում է միայն արտահանվող ապրանքների վրա, այն դեպքում, երբ դրանց գները ինչ-ինչ պատճառներով ցածր են համաշխարհային գներից:

Առաջնորդվելով անկախ, բազմապրոֆիլ տնտեսություն ձևավորելու մղումով, ինչպես նաև համաշխարհային տնտեսությունից հումքային կախվածությունը հաղթահարելու նպատակով, զարգացող երկրներն արտաքին շուկաների հետ փոխհարաբերությունները փորձում են կարգավորել արտահանման մաքսատուրքերի միջոցով: Այդ մաքսատուրքերը սովորաբար դրվում են արտահանվող ավանդական ապրանքների վրա, օրինակ՝ Բրազիլիայում՝ սուրճի, Գանայում՝ կակաոյի, Ռուսաստանում՝ նավթի: Արտահանման մաքսատուրքերի կիրառումը կարելի է ընդունել որպես զարգացող

երկրների արտաքին առևտրային քաղաքականության առանձնահատկություն, քանի որ զարգացած երկրները դրանք ընդհանրապես չեն կիրառում, իսկ որոշ զարգացած երկրներում արտահանման մաքսատուրքերի կիրառումն արգելվում է սահմանադրությամբ (օրինակ՝ ԱՄՆ):

Արտահանման մաքսատուրքերի կիրառումը զարգացող երկրների կողմից կարելի է հիմնավորել մի քանի փաստարկներով.

- Ջարգացող երկրները հիմնականում համաշխարհային շուկա հումք արտահանողներ են, ուստի հաճախ ընկնում են զարգացած երկրների տնտեսությունների՝ ժամանակ առ ժամանակ սկիզբ առնող տնտեսական անկումների ազդեցության տակ: Արտահանման մաքսատուրքերը բարձրացնում են հումքի արժեքը և սահմանափակում արտահանման ծավալները՝ այդ ապրանքները համաշխարհային շուկայում դարձնելով պակաս մրցունակ:
- Այն դեպքում, երբ երկիրն ունի հումքի արտահանման մենաշնորհային առավելություն, արտահանման մաքսատուրքերի միջոցով բյուջեն ապահովվում է լրացուցիչ մուտքերով:
- Եթե երկիրը չունի մենաշնորհային առավելություններ, ապա արտահանման մաքսատուրքերի միջոցով սահմանափակվում է հումքի արտահանումը, ներքին շուկայում հումքային ապրանքների գները բարձրանում են, արդյունքում նորից բյուջետային մուտքերն ավելանում են:

Այս գործընթացները հատկապես կիրառվում են Ռուսաստանի Դաշնության արտաքին առևտրային քաղաքականության մեջ: Կիրառելով արտահանման մաքսատուրքերը 1992 թվականից, մինչև դարավերջը՝ Ռուսաստանին հաջողվել է դրանց մակարդակը բավականին նվազեցնել: 1995 թ. 1992 թ. համեմատությամբ արտահանման մաքսատուրքերի ընդգրկման մակարդակն արտահանման ծավալի արժեքի մեջ նվազել է 28 տոկոսով: Հարկ է նշել նաև, որ արտահանման մաքսատուրքերը համաշխարհային հումքային շուկայում գների բարձրացման հանգեցնում են այն դեպքում, եթե երկիրը մեծ է, իսկ արտահանման մաքսատուրքերն ունեն օպտիմալ մակարդակ: Հակառակ դեպքում գների չափից ավելի բարձրացումը հանգեցնում է գործընկեր-երկրների կողմից էմբարգոյի կիրառմանը:

7.2. Մաքսատուրքերի դասակարգումը: Սակագնային բաժնեմասը (քվոտան) որպես արտաքին առևտրի կարգավորման միջոց

Տեսականորեն մաքսատուրքերը դասակարգվում և ուսումնասիրվում են՝ ելնելով մի շարք հատկանիշներից: **Ըստ հարկման եղանակի՝ մաքսատուրքերը լինում են.**

- **ադվալորային** կամ արժեքային, որը հաշվարկվում է ներմուծվող ապրանքների մաքսային արժեքի նկատմամբ որոշակի տոկոսադրույքով (օրինակ, մաքսային արժեքի 10%-ը),

- **առանձնահատուկ** մաքսատուրքով հարկվում են ստանդարտացված ապրանքները և հաշվարկվում ներմուծվող ապրանքների ծավալային միավորների նկատմամբ հաստատագրված գումարով (օրինակ՝ 1 տոննա պղնձի դիմաց 20 դոլար),
- **համակցված** մաքսատուրքը ներառում է վերը նշված մաքսային հարկման երկու ձևերը (այսպես՝ մաքսային արժեքի 10%-ը, որը չպետք է գերազանցի (կամ լինի ոչ պակաս) 1 տոննայի դիմաց 20 դոլարը):

Աղվալորային մաքսատուրքերի ուժեղ կողմն այն է, որ դրանք ապահովում են ներքին շուկայի պաշտպանության միահավասար մակարդակ, փոփոխվում են միայն բյուջեի եկամուտները (գինը ավելանում է՝ եկամուտներն ավելանում են և հակառակը): Թույլ կողմն այն է, որ սա ստեղծում է ապրանքների մաքսային գնի սահմանման անհրաժեշտություն, որը հաճախ, մի շարք գործոնների ազդեցությամբ տատանվում է (փոխանակային կուրս, տոկոսադրույք, մաքսային կարգավորում): Այդ գործոնները միշտ չէ, որ կարող են ճիշտ հաշվառվել, ուստի կարող են չարաշահումների առիթ դառնալ ինչպես ներկրողների, այնպես էլ մաքսային ծառայությունների կողմից, հետևաբար՝ ներմուծողներին դնել անհավասար պայմանների մեջ:

Ըստ հարկման օբյեկտի մաքսատուրքերը լինում են.

- **ներմուծման** - սահմանվում են ներմուծվող ապրանքների վրա՝ ներքին շուկայում դրանք պակաս մրցունակ դարձնելու, հայրենական ապրանքները օտարերկրյա մրցակցությունից պաշտպանելու նպատակով,
- **արտահանման** - սահմանվում են այն ապրանքների վրա, որոնք դուրս են գալիս ազգային տնտեսության շրջանակներից: Սրանք օգտագործվում են հազվադեպ, սովորաբար այն դեպքերում, երբ որոշ ապրանքների ներքին կարգավորվող գների և համաշխարհային շուկայի ազատ գների միջև ձևավորվում է մեծ տարբերություն, երբ անհրաժեշտ է բյուջեն համալրել նոր մուտքերով, և երբ արտահանումը պետք է սահմանափակել,
- **տրանզիտ կամ տարանցիկ** - սահմանվում են տվյալ երկրի տարածքով դեպի այլ երկրներ ապրանքների տեղափոխման դեպքում:

Ըստ բնույթի մաքսատուրքերը լինում են.

- **սեզոնային** - օգտագործվում են սեզոնային բնույթ ունեցող ապրանքների միջազգային առևտրի օպերատիվ կարգավորման նպատակով: Սովորաբար դրանց գործողության ժամկետը չի գերազանցում մի քանի ամսից մինչև մեկ տարին,
- **հակադեմպինգային** (հակազնագցման) - սահմանվում են այն դեպքում, երբ ներմուծվող ապրանքների գները ներքին շուկայում ցածր են արտահանող երկրի գնից, և եթե այդպիսի ներմուծումը վնաս է պատճառում ազգային համանման ապրանքարտադրողներին,

- **փոխհատուցող** - դրվում են ներմուծվող այն ապրանքների վրա, որոնց արտադրության ժամանակ ուղղակի կամ անուղղակի օգտագործվել են սուբսիդիաներ, և դրանց ներմուծումը կրկին վնաս է պատճառում նույնատիպ ապրանք արտադրող ճյուղերին:

Մաքսատուրքերի վերոհիշյալ ձևերն օգտագործվում են կամ միակողմանիորեն՝ ոչ հավասար մրցակցությունից խուսափելու կամ գործընկեր երկրների կողմից խտրականացված միջոցառումներին պատասխան տալու նպատակով:

Ըստ ծագման մաքսատուրքերը լինում են.

- **ավտոնոմ** - սահմանվում են միակողմանի՝ երկրների կառավարությունների որոշումների, խորհրդարանի կողմից ընդունած օրենքների հիման վրա,
- **պայմանագրային** - սահմանվում են բազմակողմ կամ երկկողմ հիմքի վրա՝ համագործակցող երկրների բանակցությունների արդյունքում (օրինակ՝ ՍԱԳՀ-ի շրջանակներում),
- **արտոնյալ կամ պրեֆերենցիալ** - սահմանվում են զարգացող երկրներից ներմուծվող ապրանքների վրա, որոնք սովորական մաքսային դրույքաչափերի համեմատությամբ ավելի ցածր են: Դրանց նպատակը զարգացող երկրների տնտեսական զարգացման մակարդակի բարձրացումն է:

Ըստ մաքսատուրքերի դրույքաչափերի տարբերում են.

- **կայուն մաքսատուրքեր**, որոնք պետական օրենսդրական մարմինների կողմից հաստատվելուց հետո ենթակա չեն փոփոխման,
- **փոփոխական մաքսատուրքերը** կարող են փոփոխվել պետական իշխանության մարմինների կողմից սահմանված դեպքերում, դրանք վերանայվում են՝ կախված արտարժույթի փոխարժեքից, ներքին կոնյուկտուրայի փոփոխություններից: Այդ մաքսատուրքերը քիչ են հանդիպում և օգտագործվում են հատկապես Արևմտյան Եվրոպայի երկրներում միասնական գյուղատնտեսական քաղաքականություն իրականացնելիս:

Ըստ հաշվարկման եղանակի տարբերում են մաքսատուրքերի հետևյալ տեսակները.

- **անվանական** - նշվում են մաքսային սակագների մեջ: Դրանք կարող են մաքսային հարկման մակարդակի մասին տալ միայն ընդհանուր պատկերացում,
- **արդյունավետ** - ներկայացնում են վերջնական ապրանքների վրա սահմանված մաքսատուրքերի իրական մակարդակը, որի դեպքում հաշվի է առնվում այդ ապրանքների մեջ ներմուծվող հանգույցների և դետալների վրա սահմանվող մաքսատուրքերի մակարդակը:

Ուրուզվայի ռաունդից հետո համաշխարհային առևտրի սակագնային սահմանափակումների ընդհանուր մակարդակն էականորեն նվազել է: Եթե

զարգացած երկրներում մաքսատուրքերի միջին մակարդակը տատանվում է 1,7-2%-ի սահմաններում, ապա զարգացող երկրներում (բացառությամբ նոր ինդուստրիալ երկրների) դրանց ամենացածր մակարդակը 22,5% է:

Ինչպես արտահանման, այնպես էլ ներմուծման մաքսատուրքերը ներքին հակասություն են պարունակում: Մի կողմից՝ դրանք ներքին արտադրողներին մրցակցությունից պաշտպանում են, մյուս կողմից՝ ներքին արտադրողները, որոնք միևնույն ժամանակ սպառողներ են, ստիպված են ձեռք բերել մաքսային պաշտպանության հետևանքով թանկացված ապրանքներ: Այս հակասությունը մասամբ լուծվում է սակագնային քվոտայի միջոցով: Սակագնային **բաժնեմասը** տվյալ երկրի մաքսային օրենսդրությամբ սահմանված ապրանքների ներմուծման որոշակի քանակության վրա մաքսատուրքերի որոշակի տոկոսադրույքների սահմանումն է (որը կոչվում է **ներբաժնեմասային տոկոսադրույք**), իսկ բաժնեմասից ավելի ներմուծման դեպքում սահմանվում են ավելի բարձր տոկոսադրույքներ (**վերբաժնեմասային տոկոսադրույք**):

7.3. Մաքսատուրքերի հաշվարկման եղանակները

Որպես կանոն մաքսատուրքերը հաշվարկվում են՝ ելնելով ապրանքների մաքսային արժեքից: **Ապրանքների մաքսային արժեքը անկախ վաճառողի և գնորդի միջև բաց շուկայում ձևավորված գինն է, որով կարելի է ապրանքները վաճառել նշանակման երկրում մաքսային հայտարարագիրը տալու պահին:** ԱՄՆ-ում ներմուծվող ապրանքների մաքսային արժեքը հաշվարկվում է FOB գների հիման վրա, այսինքն՝ մոտավորապես նույն գինն է, ինչ գնով վաճառվում է արտադրողի երկրում: Եվրամիության երկրներում մաքսային արժեքը հաշվարկվում է CIF գնով:

Ապրանքների մաքսային արժեքի սահմանման և դասակարգման հիմքում 1988 թ. ընդունված Ապրանքների նկարագրության և ներդաշնակեցման համակարգն է, որը հենվում է նախկինում մշակված Բոյուսեյյան մաքսային անվանացանկի վրա և ՄԱԿ-ի ստանդարտ միջազգային դասակարգումը:

Երկրների մեծ մասում մաքսատուրքերը սահմանվում են ներմուծվող ապրանքների վրա՝ դրանց գները բարձրացնելու և ներքին շուկան պաշտպանելու նպատակով: Այդ իսկ պատճառով նպատակահարմար է առաջին հերթին վերլուծել ներմուծման մաքսատուրքերի հաշվարկման մեխանիզմը՝ դրանց ազդեցությունը երկրների տնտեսության և եկամուտների մակարդակի վրա պարզաբանելու նպատակով:

Եթե ապրանքների ներքին գինը նշանակենք P_d ,
ապրանքների միջին ներքին գինը, որը նախատեսվում է պահպանել՝ \bar{P}_d ,
այն գինը որով ապրանքները ներմուծվում են՝ P_{im} ,
այն գինը որով արտահանվում են՝ P_x ,

առանձնահատուկ մաքսատուրքերը՝ T_s ,

ադվալորային մաքսատուրքերը՝ T_{av} ,

փոփոխական մաքսատուրքը՝ T_v ,

ապա առանձնահատուկ մաքսատուրքով հարկումից հետո ապրանքի ներքին գինը հավասար կլինի այդ հարկման մեծության և ապրանքների ներմուծման գնի գումարին՝

$$P_d = P_{im} + T_s \quad (1)$$

որտեղից առանձնահատուկ մաքսատուրքի դրույթաչափը կհաշվարկվի հետևյալ բանաձևով՝

$$T_s = P_d - P_{im} : \quad (2)$$

Առանձնահատուկ մաքսատուրքի դրույթաչափը ապրանքների միավորի արժեքի նկատմամբ միշտ կարելի է արտահայտել տոկոսներով՝ դրանով իսկ այդ մաքսատուրքը համադրելի դարձնելով ադվալորային մաքսատուրքի հետ:

Ադվալորային մաքսատուրքով հարկումից հետո ներմուծվող ապրանքների ներքին գինը կհաշվարկվի հետևյալ բանաձևով.

$$P_d = P_{im}(1 + T_{av}),$$

որտեղից

$$T_{av} = \frac{P_d - P_{im}}{P_{im}} : \quad (3)$$

Եթե ենթադրենք, որ երկրի արտահանման վրա մաքսատուրքեր չեն սահմանվում, և բոլոր ներմուծվող ապրանքները հարկվում են միասնական մաքսատուրքերով, ապա (3) բանաձևը կհամարվի մաքսատուրքերի մակարդակի հաշվարկման ընդհանրացված բանաձևը: Այն ցույց կտա ապրանքների ներքին գների տոկոսային բարձրացումը՝ նմանատիպ ապրանքների ներմուծման գների նկատմամբ:

Փոփոխական մաքսատուրքը, որը նպաստում է ներքին գների կայուն մակարդակը պահպանելուն, ներկայացնում է ներքին միջին գնի (որի մակարդակն անհրաժեշտ է պահպանել) և ապրանքի ներմուծման գնի (որը կառող է փոփոխվել) տարբերություն՝

$$T_v = \overline{P_d} - P_{im} :$$

Եթե հաշվի առնենք, որ մաքսային դրույթաչափերը բոլոր երկրներում կախված ներմուծվող ապրանքների տեսականուց դիֆերենցված են, ապա կարևոր նշանակություն է ձեռք բերում ոչ թե մաքսային պաշտպանության անվանական մակարդակի, այլ իրական, արդյունավետ մակարդակի որոշումը:

Արդյունավետ մաքսատուրքի դրույթաչափը վերջնական ներմուծվող ապրանքների մաքսային հարկման իրական մակարդակն է, որը հաշվարկվում է՝ հաշվի առնելով միջանկյալ ապրանքների վրա սահմանված մաքսային սակագները:

Եթե T_e -ն՝ մաքսային պաշտպանության արդյունավետ մակարդակն է, T_n -ը՝ վերջնական արտադրանքի վրա մաքսատուրքերի անվանական դրույքաչափը, T_{im} -ը՝ ներմուծված դետալների և հանգույցների վրա սահմանված մաքսատուրքերի անվանական դրույքաչափը,

A-ն՝ վերջնական արտադրանքի մեջ ներմուծված բաղադրիչների արժեքի բաժինը, ապա՝

$$T_e = \frac{T_n - A \times T_{im}}{1 - A} :$$

Այս բանաձևից հետևում է, որ եթե վերջնական ապրանքների արտադրության մեջ չեն օգտագործվում ներմուծվող բաղադրիչներ, այսինքն՝ $A=0$, ապա արդյունավետ մաքսատուրքը հավասար է անվանական մաքսատուրքին՝ $T_e=T_n$: Եթե $T_n=T_{im}$, ապա դարձյալ $T_e=T_n$ և եթե $T_n>T_{im}$, ապա $T_e>T_n$:

Արտահանման մաքսատուրքը, որը սովորաբար ադվալորային է, հաշվարկվում է հետևյալ բանաձևով՝

$$Px = P_d(1 + T_{av}) \text{ կամ } Px = P_d + P_d \times T_{av}, \text{ որտեղից՝ } T_{av} = \frac{P_e - P_d}{P_d} :$$

Այստեղ ենթադրվում է, որ երկրի ներմուծումը մաքսատուրքով չի հարկվում, իսկ բոլոր ապրանքների արտահանումը հարկվում է:

Երկրների կողմից իրականացվող մաքսային քաղաքականության տնտեսական հետևանքները միանշանակ չեն գնահատվում: Եկամուտների, ինչպես նաև դրանց վերաբաշխման վրա ներմուծման մաքսատուրքերի ազդեցությունը գնահատվում է որպես եկամուտների շարժ՝ տնտեսական գործունեության մեկ սուբյեկտից դեպի մյուսը, որը ամբողջ տնտեսության առումով կորուստների չի հանգեցում: Այլ կերպ է գնահատվում մաքսային քաղաքականության ազդեցությունը փոքր և մեծ երկրների տնտեսությունների վրա: Աշխարհի երկրների մեծ մասը, միջազգային տնտեսագիտության տեսանկյունից, փոքր են, քանի որ ներմուծվող ապրանքների նկատմամբ դրանց պահանջարկի փոփոխություններն էական տեղաշարժեր չեն առաջացնում այդ ապրանքների համաշխարհային գների մեջ: Փոքր տնտեսություն ունեցող երկրներում ներմուծման մաքսատուրքերը ստեղծում են ինչպես եկամուտների և դրանց վերաբաշխման էֆեկտ, այնպես էլ տեղիք են տալիս, այսպես կոչված, պաշտպանական և սպառողական էֆեկտների: Եկամուտների էֆեկտը բյուջեի եկամուտների ծավալի մեծացումն է՝ ներմուծման մաքսատուրքերի հարկման հետևանքով: Այն հաշվարկվում է, որպես մաքսատուրքերի սահմանումից հետո երկրի ներմուծման մեծության և մաքսային սակագների մեծության արտադրյալ: Եկամուտների էֆեկտն ամբողջությամբ դրական է գնահատվում երկրի համար, իսկ բացասական՝ սպառողների համար, քանի որ նրանց եկամուտներից են գանձվում պետական բյուջեի եկամուտները:

Վերաբաշխման էֆեկտը ներմուծման հետ մրցակցող ներքին ապրանքարտադրողների օգտին սպառողների եկամուտների վերաբաշ-

խումն է: Այն հաշվարկվում է որպես ներմուծման սակագների սահմանման հետևանքով արտադրողների կողմից ստացված լրացուցիչ շահույթի և այդ ապրանքների լրացուցիչ քանակության արտադրության վրա լրացուցիչ ծախսերի տարբերություն: Վերաբաշխման էֆեկտը վերջին հաշվով տանում է երկրի տնտեսական զարգացման մակարդակի բարձրացմանը:

Պաշտպանական էֆեկտը ցույց է տալիս երկրի այն տնտեսական կուրուստները, որոնք առաջանում են, երբ իրենց արտադրության մեջ ավելի արդյունավետ արտասահմանյան ապրանքները փոխարինվում են արտադրության տեսանկյունից պակաս արդյունավետ տեղական արտադրությամբ: Մաքսատուրքերի միջոցով ներքին շուկայի պաշտպանությունը հանգեցնում է նյութական ռեսուրսների ավելի մեծ քանակության ներգրավմանը արտադրության մեջ, որը նախատեսված չէր այդ ապրանքների արտադրության համար: Այսինքն, անտեսվում է համեմատական առավելությունների օրենքը: Այսպիսով, պաշտպանության էֆեկտը փոքր երկրի զարգացման վրա ունի բացասական հետևանք:

Սպառման էֆեկտը ծագում է, երբ ներքին շուկայում մաքսատուրքերի սահմանման հետևանքով գներն աճում են, և սպառումը կրճատվում է: Եթե ներմուծող երկիրը տնտեսապես հզոր է, ապա նրա կողմից սահմանված ներմուծման սակագինը կարող է ազդել տվյալ ապրանքի համաշխարհային գնի վրա, իսկ տվյալ երկրի տնտեսության վրա ազդեցությունը գնահատվում է ոչ թե ներքին շուկայի պաշտպանության, այլ արտաքին աշխարհի հետ առևտրային պայմանների բարելավման տեսանկյունից: Քանի որ մեծ երկիրը համաշխարհային շուկայում հանդես է գալիս որպես ապրանքների խոշոր ներմուծող, ուստի ներմուծման մաքսատուրքերի միջոցով ներմուծման սահմանափակումը զգալիորեն նվազեցնում է տվյալ ապրանքի նկատմամբ համախառն պահանջարկը, որի արդյունքում ապրանքներ մատակարարողն իջեցնում է գների մակարդակը: Ներմուծման գների անկումը արտահանման անփոփոխ պայմաններում հանգեցնում է երկրի առևտրի պայմանների բարելավմանը:

7.4. Արտաքին առևտրի ոչ սակագնային սահմանափակումները

Երկրների միջև արտաքին առևտրի կարգավորման արդի միտումներից մեկն այն է, որ բազմակողմ բանակցությունների հիման վրա ԱՀԿ շրջանակներում մաքսատուրքերի դրույքաչափերը պրոգրեսիվ նվազում են: Այսպես, ներմուծման մաքսատուրքերի միջին մակարդակը, արդյունաբերական զարգացած երկրներում, 1940-ական թվականների 40-50%-ից ներկայումս կազմում է 3-4%: Հետևաբար, արտաքին առևտրի կարգավորման խնդրում երկրները հանդիպում են դժվարությունների և կախված տվյալ իրավիճակից, սակագնային կամ ոչ սակագնային արգելքների օգտագործման առումով, կանգնում են այլընտրանքի առջև: Հաճախ նախապատվությունը

տրվում է ոչ սակագնային կարգավորման մեթոդներին, քանի որ քաղաքականապես դրանք ավելի ընդունելի են և, ի տարբերություն սակագնային արգելքների, սպառողների համար լրացուցիչ բեռ չեն հանդիսանում, ավելի արագ և արդյունավետ են այն առումով, որ կառավարությունը միակողմանիորեն կարող է սահմանել ոչ սակագնային արգելքներ այն դեպքում, երբ սակագների փոփոխության հարցն ազգային ժողովի իրավասության խնդիրն է: Բացի դրանից, ոչ սակագնային սահմանափակումներն ավելի հարմար են ցանկալի արդյունք ստանալու տեսանկյունից, հատկապես որ չեն կարգավորվում միջազգային համաձայնությունների միջոցով: Վերջին հանգամանքը երկրների կառավարություններին թույլ է տալիս գործել ավելի ազատ, քան նոր սակագնային արգելքներ սահմանելիս, որը վերահսկվում է Առևտրի համաշխարհային կազմակերպության կողմից: Տարբեր գնահատականների համաձայն՝ ոչ սակագնային կարգավորման միջոցների տարատեսակների թիվն անցնում է 600-ից: Դրանք առավել ընդգծված կերպով կիրառվում են զարգացած երկրների կողմից: Ոչ սակագնային մեթոդները կառավարություններին տալիս են գործելակերպի առավել մեծ ազատություն, քան մաքսատուրքերը, ուստի ԱՀԿ կարևորագույն խնդիրներից մեկն այս մեթոդների աստիճանական վերացման ուղղությամբ ջանքերի կենտրոնացումն է կամ, այսպես կոչված, «սակագնայնացումը», ինչը սակագնային մեթոդների փոխարինումն է մաքսատուրքերով:

Ոչ սակագնային կարգավորումն իրականացվում է քանակական սահմանափակումների, թաքնված հովանավորչության և ֆինանսական մեթոդների միջոցով:

Քանակական սահմանափակումները պետական ոչ սակագնային կարգավորման վարչական մեթոդ է, որը սահմանում է արտահանվող կամ ներմուծվող ապրանքների քանակը և անվանացանկը: Նման սահմանափակումներ կարող են կիրառվել որևէ մեկ երկրի կառավարության թույլտվությամբ կամ որոշակի ապրանքների առևտուրը կոորդինացնող միջազգային համաձայնագրերի հիման վրա: Քանակական սահմանափակումների ձևերն են քվոտավորումը (բաժնեմասի սահմանումը), լիցենզավորումը և արտահանման «կամավոր» սահմանափակումները: Քանակական սահմանափակումներից առավել տարածվածը քվոտան է կամ կոնտինգենտը: Այս երկու հասկացությունները գործնականում ունեն նույն նշանակությունը, այն տարբերությամբ, որ կոնտինգենտ հասկացությունը կիրառվում է սեզոնային բնույթ ունեցող բաժնեմասերի սահմանման ժամանակ:

Քվոտան քանակական ոչ սակագնային սահմանափակման այն ձևն է, որի դեպքում պետական իրավասու մարմինների կողմից սահմանվում է որոշակի ժամանակահատվածում արտահանման/ներմուծման ենթակա ապրանքների ծավալը կամ քանակությունը: **Ըստ գործողության ուղղությունների քվոտաները** (բաժնեմաս) լինում են արտահանման և ներմուծման:

Արտահանման քվոտաները սահմանվում են միջազգային կայունացման համաձայնագրերին համապատասխան, որոնցում հաստատվում է յուրաքանչյուր երկրի բաժինը որոշակի ապրանքների արտահանման ընդհանուր ծավալում (օրինակ Նավթ արտահանող երկրների կազմակերպությունը՝ OPEC), կամ տվյալ երկրի կողմից արտահանումը սահմանափակելու և ներքին շուկայի պահանջարկը բավարարելու նպատակով:

Ներմուծման քվոտաները սահմանվում են ազգային կառավարության որոշման հիման վրա՝ ներքին արտադրողներին պաշտպանելու, առևտրային հաշվեկշիռը հավասարակշռելու, ներքին շուկայում այդ ապրանքների առաջարկը և պահանջարկը կարգավորելու համար, ինչպես նաև ուղղված են այլ երկրների խտրական առևտրային քաղաքականության դեմ:

Ըստ ընդգրկման սահմանների տարբերում են **«գլոբալ և անհատական քվոտաներ»** հասկացությունները: Գլոբալ քվոտաները սահմանվում են որոշակի ապրանքների արտահանման կամ ներմուծման վրա, որոշակի ժամանակահատվածում՝ անկախ նրանից, թե որ երկրից է այն ներմուծվում կամ որ երկիր է արտահանվում: Անհատական քվոտաները գլոբալ քվոտավորման շրջանակներում յուրաքանչյուր երկրի մասնաբաժնի սահմանումն է: Այս քվոտաները սահմանվում են երկկողմ համաձայնագրերի միջոցով և սովորաբար տեղ են գտնում քաղաքական, տնտեսական սերտ կապեր կամ այլ շահեր ունեցող երկրների միջև:

Լիցենզիաները երկրների իրավասու կազմակերպությունների թույլտվությունն է արտահանողներին կամ ներմուծողներին՝ որոշակի ժամանակահատվածում որոշակի քանակությամբ ապրանքներ արտահանելու կամ ներմուծելու համար: Փաստորեն, լիցենզավորումը քվոտայի բաղկացուցիչ մասն է: Որպես պետական կարգավորման ինքնուրույն գործիք այն կարող է հանդես գալ հետևյալ տարաբնույթ ձևերով.

1. *Միանվագ լիցենզիան* մեկ տարի ժամկետով պետական իրավասու մարմնի կողմից որևէ ֆիրմային տրվող գրավոր թույլտվությունն է արտահանման կամ ներմուծման մեկ գործարք կատարելու մասին:
2. *Գլխավոր լիցենզիան* մեկ տարվա ընթացքում այս կամ այն ապրանքի արտահանման կամ ներմուծման թույլտվությունն է՝ առանց գործարքների քանակության և արժեքի սահմանափակումների:
3. *Գլոբալ լիցենզիան* որոշակի ժամանակահատվածում աշխարհի ցանկացած երկիր կոնկրետ ապրանքի արտահանման կամ ներմուծման թույլտվությունն է՝ առանց քանակական սահմանափակումների:
4. *Ավտոմատ լիցենզիան* տրվում է արտահանողից կամ ներմուծողից ստացված հայտարարագրի ստանալուց անմիջապես հետո և չի կարող պետական մարմինների կողմից ենթարկվել փոփոխման:

Լիցենզիաները օգտագործվում են մի շարք, հատկապես զարգացող երկրների կողմից, որոնց նպատակը ներմուծման պետական կարգավորումն է:

Արտահանման «կամավոր» սահմանափակումներն արտաքին առևտրի կարգավորման այնպիսի քանակական սահմանափակում են, որի դեպքում արտահանող երկիրն ինքնակամ, ընդունած պարտավորությունների շրջանակներում սահմանափակում կամ ծայրահեղ դեպքում չի ընդլայնում արտահանումը՝ գործընկեր երկրների կողմից ավելի կոշտ առևտրային սահմանափակումները շրջանցելու նպատակով: «Կամավոր» սահմանափակումները մեծ տարածում են ստացել ԱՄՆ, Եվրամիության և Ճապոնիայի փոխհարաբերություններում: Այսպես, Ճապոնիան կամավոր սահմանափակում է մեքենաների և պողպատի արտահանումը Միացյալ Նահանգներ, հեռուստացույցերի արտահանումը՝ Մեծ Բրիտանիա, Բելգիա, Նիդեռլանդներ և Լյուքսեմբուրգ, պողպատի արտահանումը՝ Եվրամիության երկրներ, Հարավաֆրիկյան Հանրապետություն, Հարավային Կորեա:

7.5. Առևտրային քաղաքականության թաքնված մեթոդները

Քանակական սահմանափակումների կողքին գոյություն ունեն և գործում են միջազգային առևտրի կարգավորման, այսպես կոչված, թաքնված մեթոդները: Ըստ մոտավոր գնահատականի՝ կարգավորման այդ մեթոդների թվաքանակն անցնում է 300-ից: Թաքնված հովանավորչության մեթոդներից առավել տարածվածներն են.

- ներքին հարկերը և տուրքերը,
- տեխնիկական արգելքները,
- պետական գնումների շրջանակներում իրականացվող հովանավորչությունը
- վերջնական արդյունքների մեջ տեղական բաղադրիչներ պարունակելու նկատմամբ պահանջը:

Ներքին հարկերը և տուրքերն ուղղված են ներմուծվող ապրանքների ներքին գնի բարձրացմանը և դրանով իսկ ներքին արտադրողների մրցունակության բարձրացմանն ու ներքին շուկայի պաշտպանությանը: Դրանք կարող են սահմանվել ինչպես կենտրոնական, այնպես էլ տեղական պետական կառավարման մարմինների կողմից: Ներմուծվող ապրանքների վրա սահմանվող հարկերը կարող են լինել ուղղակի (ավելացված արժեքի, ակցիզային հարկ, իրացման հարկ) կամ անուղղակի (մաքսային ձևակերպումների, գրանցման և այլ ձևականությունների դիմաց վճարումներ): Եթե այդ հարկերը դրվում են միայն ներմուծվող ապրանքների վրա, ապա դրանք ունենում են խտրականացված բնույթ, իսկ եթե հավասարապես վերաբերում են նաև ազգային ապրանքներին, ապա դա մրցակցության տեսանկյունից հավասար ելակետային պայմանների ստեղծման քաղաքականություն է:

Տեխնիկական արգելքները ազգային, տեխնիկական, վարչական և այլ բնույթի այն նորմերն ու կանոններն են, որոց կիրառումը հնարավորություն է

տալիս զգալիորեն կրճատել ապրանքների ներմուծումը տվյալ ազգային շուկա: Գործնականում կիրառվում են տեխնիկական բնույթի բազմաթիվ արգելքներ: Դրանք են ազգային ստանդարտների պահպանման, ներմուծվող ապրանքների որակի հավաստագրի ստացման նկատմամբ պահանջը, ապրանքների հատուկ տարայավորման, պիտակավորման, սանիտարահիգիենիկ նորմերի, շրջակա միջավայրի, սպառողների շահերի պաշտպանության նկատմամբ ազգային պահանջները: Օրինակ, ֆրանսիական կառավարությունը ճապոնական տեսաժապավենների ներմուծումը սահմանափակելու նպատակով որոշում է ընդունել դրանք բաց թողնել ներքին շուկա Պուատյե կոչվող փոքրիկ քաղաքի մաքսատան միջոցով: Ֆրանսիայում արգելված է նաև շոտլանդական վիսկիի գովազդը, Մեծ Բրիտանիան սահմանափակել է անգլիական հեռուստատեսությամբ արտասահմանյան ֆիլմերի ցուցադրումը: ԱՄՆ ներմուծվող ապրանքները պետք է պարտադիր փաթեթավորման վրա ունենան մաքուր, մինչև վաճառվելը չջնջվող և պարզ անգլերեն գրառումներ: Կանադան ևս նույնն է պահանջում, սակայն ֆրանսերեն գրառմամբ: Շվեդիան պահանջում է, որպեսզի ներմուծվող պարենային և դեղագործական ապրանքների տարաների վրա լինեն համապատասխան նշումներ դրանց բաղադրիչների մասին՝ շվեդերեն և ֆիններեն:

Պետական գնումների շրջանակներում իրականացվող թաքնված հովանավորչությունը պետական մարմիններին և ձեռնարկություններին պարտադրում է որոշակի ապրանքներ գնել միայն ազգային ձեռնարկություններից, նույնիսկ եթե դրանք ավելի թանկ են, քան ներմուծվող ապրանքները: Այդ քաղաքականության նպատակը ազգային անվտանգության պաշտպանությունն է:

Վերջնական արդյունքի մեջ տեղական բաղադրիչներ պարունակելու նկատմամբ պահանջը թաքնված առևտրային քաղաքականության այնպիսի մեթոդ է, որի դեպքում օրենսդրորեն սահմանվում է վերջնական արտադրանքի այն մասը, որը պետք է արտադրվի ազգային արտադրողների կողմից, եթե այն նախատեսված է վաճառել ներքին շուկայում: Սովորաբար տեղական բաղադրիչների պարունակության նկատմամբ պահանջն կիրառվում է զարգացող երկրների կողմից՝ ներմուծման փոխարինման, իսկ հետագայում նաև ներմուծումից հրաժարվելու քաղաքականության շրջանակներում: Զարգացած երկրներն այս քաղաքականությունը կիրառում են՝ խուսափելու համար էժան աշխատուժ պահանջող արտադրությունները զարգացող երկրներ տեղափոխելուց և դրանով իսկ բարձր պահելով զբաղվածության մակարդակը:

7.6. Արտաքին առևտրի կարգավորման ֆինանսական մեթոդները

Արտաքին առևտրի ֆինանսական կարգավորման մեթոդներն են **սուբսիդավորումը, արտահանման վարկավորումը և դեմպինգը:**

Սուբսիդավորումը ոչ սակագնային կարգավորման այն մեթոդն է, որի դեպքում դրամական փոխհատուցման ճանապարհով պետությունն աջակցում է ազգային արտադրողներին՝ ազգային արտադրության մրցակցությունը բարձրացնելու, վերջնարդյունքում՝ վճարային հաշվեկշռի վիճակը բարելավելու նպատակով:

Ըստ վճարման բնույթի սուբսիդիաները լինում են ուղղակի և անուղղակի: Ուղղակի է կոչվում այն դրամական փոխհատուցումը, որը տրվում է արտահանման գործարքն իրականացումից անմիջապես հետո՝ արտահանողի կատարած ծախսերի և եկամտի տարբերության չափով: Ուղղակի սուբսիդիաները, փաստորեն, արտադրողին տրված դոտացիա են արտաքին շուկաներ դուրս գալու համար: 1960-ական թվականներին ուղղակի սուբսիդավորման առարկան գարգացած երկրների թանկարժեք արդյունաբերական արտահանումն էր՝ նավերը, ավիացիոն տեխնիկան և այլն: Սակայն ուղղակի սուբսիդիաները ԱՀԿ կանոններով արգելվում են, և դրանց օգտագործումն այնքան ակնհայտ է, որ առևտրային գործընկերներին նույնպես մղում է համանման գործողությունների: Ի տարբերություն դրա, անուղղակի սուբսիդիաները, որոնք տրվում են հարկային, ապահովագրական զեղչերի, շուկայականից ցածր տոկոսադրույքներով վարկերի և այլ ձևերով, վերահսկելի չեն: Սուբսիդիաները կարող են տրամադրվել ինչպես ներմուծման հետ մրցակցող ապրանքարտադրողներին, այնպես էլ արտահանողներին:

Ըստ իրացման ուղղությունների սուբսիդիաները լինում են ներքին և արտահանման: Ներքին սուբսիդիան պետական բյուջեից տրված այն փոխհատուցումն է, որը հանգեցնում է ներքին շուկայում գործող արտադրությունների զարգացմանը: Արտահանման սուբսիդիան արտահանողներին տրված դրամական փոխհատուցումն է՝ արտաքին շուկաներ դուրս գալու և ազգային արտադրանքի մրցունակությունը հաստատելու նպատակով:

Արտաքին առևտրային քաղաքականության ֆինանսական մեթոդներից է նաև վարկավորումը, որը կիրառվում է արտահանման գործարքներում: Արտահանման խթանման առավել տարածված մեթոդներից մեկը ֆինանսական արտոնությունների տրամադրումն է ազգային արտահանողներին: Արտահանման վարկավորումն իրականացվում է հետևյալ ձևերով.

1. Արտահանման սուբսիդավորում, որի դեպքում պետական բանկերը արտահանողներին տրամադրում են ցածր տոկոսադրույքներով վարկեր՝ որոշակի ապրանքների արտահանումը խթանելու նպատակով:

2. Օտարերկրյա ներմուծողների վարկավորում, որի պարտադիր պայմանը ապրանքների գնումն է միայն վարկ տրամադրող երկրի ֆիրմաներից: Դրանք կոչվում են «կապակցված վարկեր»:
3. Ազգային արտահանողների արտահանման ռիսկերի ապահովագրում:

Արտահանման վարկերը լինում են կարճաժամկետ՝ մինչև մեկ տարի ժամկետով, որը տրվում է սպառողական ապրանքների և հումքի արտահանման համար, միջնաժամկետ՝ 1-5 տարի ժամկետով՝ մեքենաների և սարքավորումների արտահանման համար, երկարաժամկետ՝ 5 և ավելի տարիներ՝ ներդրումային ապրանքների և խոշոր նախագծերի արտահանման համար:

Ներկայումս արտահանման վարկավորումը կարգավորվում է Արտահանման վարկավորման խմբի (Export Credit Group) և Բեռնի միության (Bern Union) կողմից: Արտահանման վարկավորման խումբը ՏՀԶԿ շրջանակներում գործող խումբ է, որի մեջ մտնում են այդ երկրների կառավարությունների ներկայացուցիչները, ինչպես նաև արտահանման վարկավորման գործակալությունների ներկայացուցիչները: Այս կազմակերպությունը կարգավորում է միջնաժամկետ՝ 2 և ավելի տարի ժամկետով տրվող վարկերը: Այս խմբի անդամների կողմից պահպանվող հիմնական պայմաններն են.

- արտահանման գործարքի 15%-ի չափով կանխիկ վճարում,
- վարկի մարումը պետք է տեղի ունենա 5 տարվա ընթացքում պարբերաբար կրկնվող ժամկետներում՝ հարուստ երկրների համար և 10 տարվա ընթացքում՝ հարաբերականորեն աղքատ երկրների համար,
- տոկոսադրուքի նվազագույն դրույթաչափը պետք է կապված լինի շուկայական տոկոսադրույթի հետ,
- գեղչային բաղադրիչի նվազագույն մասը վարկի մեջ պետք է կազմի 35%՝ պակաս զարգացած երկրների համար:

Բեռնի միությունը վարկերի և ներդրումների ապահովագրման միջազգային միություն է, արտահանման վարկավորման գործակալությունների խորհրդակցական մարմին, որտեղ տեղի է ունենում կարճաժամկետ արտահանման վարկավորման մասին տեղեկատվության փոխանակություն:

Արտասահմանյան շուկաներում ազգային արտադրության ապրանքների մրցունակության բարձրացման ուղիներից մեկը դեմպինգն է: Դեմպինգը ենթադրում է արտաքին շուկաներում ապրանքների ավելի ցածր գնով վաճառք, քան այդ ապրանքների ազգային շուկայի գներն են, և նպատակը մրցակիցներին շուկայից դուրս մղելն է: Դեմպինգ կարելի է իրականացնել ինչպես առանձին ֆիրմաների սեփական ռեսուրսների, այնպես էլ պետության կողմից արտահանողներին տրվող վարկերի հաշվին: Գործնականում հանդիպում են դեպքեր, երբ արտահանվող ապրանքների գինը ցածր է ոչ միայն ազգային շուկայում ձևավորված գնից, այլև արտադրության ծախսերից: Դեմպինգի տնտեսական իմաստը ոչ միայն գների իջեցումն է, այլև

գնային խտրականությունը. միևնույն ապրանքի տարբեր գներով վաճառք տարբեր շուկաներում: Գներն իջեցվում են որևէ մեկ շուկայում, սակայն այլ շուկաներում դրանք կարող են բարձր լինել: Գների իջեցումը, որպես մրցակցային պայքարի միջոց, կիրառելի է, եթե տվյալ մատակարարը կոնկրետ շուկայում ունի մենաշնորհային դիրք:

Կոմերցիոն պրակտիկայում դեմպինգը կարող է հանդես գալ հետևյալ ձևերից մեկով.

➤ *Սպորադիկ դեմպինգը* ապրանքային ավելցուկ պաշարների ցածր գներով փորձնական վաճառքն է արտաքին շուկաներում, որը տեղի է ունենում այն ժամանակ, երբ ապրանքների ներքին արտադրության ծավալները գերազանցում են ներքին շուկայի պահանջարկը: Արտադրող ընկերությունը կանգնում է երկրնտրանքի առջև. կամ ընդհանրապես չօգտագործել արտադրական կարողությունների մի մասը և կրճատել ապրանքների արտադրությունը, կամ արտադրել, սակայն արտաքին շուկաներում վաճառել ավելի ցածր գնով, քան ներքին գինն է:

➤ Կանխամտածված դեմպինգը արտահանման գների ժամանակավոր կանխամտածված իջեցումն է՝ արտաքին շուկաներից մրցակիցներին դուրս մղելու և հետագայում մենաշնորհային գներ սահմանելու նպատակով: Գործնականում դա կարող է նշանակել ապրանքների արտահանում ներքին շուկայի գներից ցածր գներով կամ նույնիսկ արտադրության ծախսերից ցածր գներով:

➤ Մշտական դեմպինգը ապրանքների մշտական արտահանումն է այնպիսի գնով, որը ցածր է արդարացի գների մակարդակից:

➤ Հակադարձ դեմպինգը ապրանքների արտահանման դեպքում գներն ավելի բարձր մակարդակով սահմանելն է, քան դրանք գործում են ներքին շուկայում: Սա ավելի քիչ է հանդիպում և սովորաբար կապվում է արժույթների փոխարժեքների անկանխատեսելի տատանումների հետ:

➤ Փոխադարձ դեմպինգը երկու երկրների միևնույն ապրանքների հանդիպակաց առևտուրն է՝ իջեցված գներով: Դեմպինգի այս ձևը ևս հազվադեպ է տեղի ունենում և կապված է առևտուր անող երկրներում որոշակի ապրանքային շուկաների մենաշնորհեցման բարձր մակարդակի հետ:

Դեմպինգի իրականացման անհրաժեշտ պայմաններն են.

➤ տարբեր երկրներում տվյալ ապրանքների պահանջարկի տարբեր ձևունությունը: Երկրի ներսում պահանջարկը գնի նկատմամբ պետք է լինի պակաս ձկուն, քան արտաքին շուկաների պահանջարկը,

➤ ոչ կատարյալ մրցակցային իրավիճակը, որը արտադրողին թույլ կտա սահմանել և թելադրել գները,

➤ շուկայի սեգմենտավորումը, այսինքն՝ արտադրողի ունակությունը՝ ներքին շուկան, որտեղ ապրանքները վաճառվում են բարձր գներով, պատնեշելու օտարերկրյա շուկաներից, որտեղ ապրանքները վաճառվում են ավելի ցածր գներով: Սովորաբար դրան նպաստում են

բարձր տրանսպորտային ծախսերը և պետության կողմից սահմանվող առևտրային պատնեշները:

Ազգային շուկան օտարերկրյա ներմուծողների նման գործողություններից զերծ պահելու ուղին հակադեմպինգային միջոցառումներն են, ինչպես նաև ԱՀԿ շրջանակներում գործող միջազգային կանոնները: Միջազգային առևտրային պրակտիկայում գոյություն ունի դեմպինգի ոչ բարենպաստ տնտեսական հետևանքների կանխման երկու հիմնական եղանակ. հակադեմպինգային մաքսատուրքերի սահմանում և արտահանողների կողմից գնային պարտավորությունների ստանձնում, ըստ որի նրանք հրաժարվում են ցածր գներով ապրանքներ մատակարարել:

Սուբսիդիաների, փոխհատուցման մաքսատուրքերի և դեմպինգի կիրառման դեպքերը համաշխարհային տնտեսության մեջ հաճախակիացել են, թեև ներքին շուկան օտարերկրյա մրցակցությունից պաշտպանելուն կողմնորոշված նշված միջոցառումներն ԱՀԿ-ի կողմից խստիվ արգելվում են: Սուբսիդիա է համարվում ինչպես պետության կողմից արտահանման խթանման նպատակով տրված դրամական օգնությունը, այնպես էլ վարկային արտոնյալ տոկոսադրույքներով ֆինանսավորումը, հարկային և վարկային զեղչերը, հարկերի վերադարձը, տրանսպորտային ցածր սակագները, բարձրացված գներով պետական գնումները կամ ցածր գներով ապրանքների և ծառայությունների վաճառքը պետությանը: Պետություններին չի արգելվում ձեռնարկություններին տրամադրել վարկեր կամ վարկային երաշխիքներ, եթե դա արվում է սովորական պայմաններով: ԱՀԿ Ուրուգվայական ռաունդի ուղեցույցում նշված է, որ «սանկցիաների առիթ կարող են հանդիսանալ միայն առանձնահատուկ սուբսիդիաները, որոնցից օգտվում են ոչ թե բոլոր արտադրողները, այլ առանձին ձեռնարկությունները»: Առավել վտանգավոր են այն առանձնահատուկ սուբսիդիաները, որոնք նպատակաուղղված են արտահանման խթանմանը և ներմուծման փոխարինմանը: Սուբսիդիաներից վնաս կրող երկրներն իրավասու են կիրառելու փոխհատուցման միջոցառումներ:

Սուբսիդիաների օգտագործման կապակցությամբ ԱՀԿ-ի կողմից հետաքննություն չի իրականացվում այն դեպքում, երբ դրա չափերը չեն գերազանցում ապրանքների արժեքի 1%-ը, ինչպես նաև երբ ներմուծվում են փոքր խմբաքանակներով ապրանքներ: Համաձայնագրում որոշ բացառություններ են արվում բոլոր զարգացող երկրների համար, իսկ պակաս զարգացած երկրներին սուբսիդիաների կիրառումը թույլատրվում է:

Արտաքին առևտրի կարգավորման ոչ տնտեսական մեթոդները: Արտաքին առևտրի կարգավորման ժամանակ երկրները կիրառում են նաև ոչ տնտեսական մեթոդներ: Դրանք ներկայացվում են առևտրային պայմանագրերի և առևտրային ռեժիմների միջոցով: Պետությունների միջև առևտրային հարաբերությունները կարգավորվում են երկկողմանի հիմքի վրա՝ առևտրային համաձայնագրերի և պայմանագրերի միջոցով: Դրանք կնքվում են

երկրների գործադիր իշխանությունների միջև և հաստատվում (ռատիֆիկացվում) օրենսդիր մարմնի՝ ազգային ժողովի կողմից: Նման համաձայնագրերը կնքվում են սովորաբար 5-10 տարի ժամկետով և ենթակա են պարբերական վերանայման և ժամկետների երկարաձգման: Միջազգային առևտրի կարգավորման պրակտիկայում հաճախ հանդիպող ռեժիմները առավել բարենպաստության և ազգային ռեժիմներն են: Առևտրային պայմանագրերի հիմնական մասում, որոնք կնքվում են երկկողմանի հիմքի վրա, առկա են առավել բարենպաստության ռեժիմի օգտագործման դրույթներ, որոնք դարձել են ունիվերսալ կանոններ և խրախուսվում են ԱՀԿ-ի կողմից:

7.7. Առևտրի և սակագների գլխավոր համաձայնագիրը (ՍԱԳՀ): Առևտրի համաշխարհային կազմակերպությունը (ԱՀԿ)

Ապրանքների միջազգային առևտուրը համաշխարհային հանրության կողմից սկսել է կարգավորվել դեռևս հետպատերազմյան ժամանակաշրջանում, երբ 1948 թ. ուժի մեջ մտավ Սակագների և առևտրի գլխավոր համաձայնագիրը (ՍԱԳՀ, General Agreement on Tariffs and Trade-GATT): Ենթադրվում էր, որ 23 երկրների կողմից ստորագրված ժամանակավոր այդ համաձայնագրին հետագայում կհաջորդեր Միջազգային առևտրային կազմակերպության ձևավորումը: Սակայն զարգացումներն ընթացան այլ ուղիով: Թեև Միջազգային առևտրի կազմակերպության կանոնադրությունն արդեն պատրաստ էր, սակայն մի շարք երկրների պառլամենտներ, այդ թվում՝ Միացյալ Նահանգների, հրաժարվեցին դրա հաստատումից: Արդյունքում 1948-1995 թթ. ՍԱԳՀ-ը մնաց միջազգային առևտուրը կարգավորող միակ և գլխավոր ֆորումը: ՍԱԳՀ-ի շրջանակներում ընթանում էին բազմակողմ բանակցություններ, որոնք կոչվում էին «ռաունդներ»: Դրանցից վերջինի՝ Ուրուգվայական ռաունդի արդյունքում 1995 թ. հուլիսի 1-ին 125 երկրների կողմից ստորագրվեց Մարակեշի փաստաթուղթը և ձևավորվեց Առևտրի համաշխարհային կազմակերպությունը (ԱՀԿ):

Առևտրի համաշխարհային կազմակերպության ստեղծումը կարելի է համարել միջազգային առևտրային համակարգի օրենսդրական և ինստիտուցիոնալ հիմքը, ապրանքների և ծառայությունների առևտրի, անդամ-երկրների միջև առևտրային վեճերի կարգավորման, ստանդարտ արտաքին առևտրային փաստաթղթերի մշակման բազմակողմ համաձայնությունների և կարգավորման մեխանիզմը, որն ուղղված է միջազգային տնտեսական հարաբերությունների ամբողջական և արդյունավետ կառուցվածքի ձևավորմանը: 1947 թ. ընդունված ՍԱԳՀ-ը, հետագա փոփոխություններով և լրացումներով հանդերձ, ներկայումս հայտնի է «ՍԱԳՀ-1994» անվանումով և ԱՀԿ իրավական փաստաթղթերի հիմքն է: ՍԱԳՀ և ԱՀԿ սկզբունքային տարբերությունն այն է, որ ՍԱԳՀ-ը կանոնների պարզ ժողովածու էր, բազմակողմ համաձայ-

նագիր՝ ոչ մեծ քարտուղարությամբ: Որպես համաձայնագիր ՍԱԳՀ-ի կողմերը մասնակցում էին դրա իրացմանը, որը սահմանափակվում էր միայն ապրանքների առևտրով: ԱՀԿ-ն մշտական գործող միջազգային կազմակերպություն է՝ կազմված Նախարարական համաժողովից, Գլխավոր խորհրդից, Մասնագիտացված խորհուրդներից և Քարտուղարությունից: ԱՀԿ համաձայնագրերի համակարգը կարելի է դիտարկել որպես միջազգային օրենսդրություն, որը սահմանում է ապրանքների և ծառայությունների փոխանակության կանոնները: Այդ համաձայնագրերին կից ձևավորվել են չորս հավելվածներ, որոնցից հիմնարար է համարվում Հավելված 1-ը: Այստեղ ներառված են ՍԱԳՀ-1994-ը, Ծառայությունների առևտրի գլխավոր համաձայնագիրը, Մտավոր սեփականության իրավունքի առևտրային ասպեկտների համաձայնագիրը, գյուղատնտեսության, տեքստիլի և հագուստի արտաքին առևտուրը կարգավորող մի շարք համաձայնագրեր, սուբսիդիաների, հակադեմպինգային և փոխհատուցման միջոցառումների մասին համաձայնագրերը¹⁹:

ԱՀԿ-ում որոշումների հիմնական մասն ընդունվում է քվեարկությամբ՝ կոնսենսուսի հիման վրա: Այն դեպքերում, երբ կոնսենսուս հնարավոր չէ, ԱՀԿ համաձայնագիրը թույլ է տալիս որոշում ընդունել ձայների մեծամասնությամբ՝ «մեկ երկիր՝ մեկ ձայն» սկզբունքով: ԱՀԿ բարձրագույն մարմինը Նախարարական համաժողովն է, որը հրավիրվում է ոչ ուշ, քան երկու տարին մեկ անգամ: Նախարարական համաժողովների միջև ընկած ժամանակահատվածում ԱՀԿ ամենօրյա աշխատանքներն իրականացնում է Գլխավոր խորհուրդը (նստավայրը՝ Ժնև): Գլխավոր խորհուրդը նիստեր է գումարում տարին մի քանի անգամ և հանդիսանում է առևտրային քաղաքականության վերանայման, ինչպես նաև վեճերի կարգավորման մարմին:

ԱՀԿ գործունեությունը կառուցվում է երկու գլխավոր սկզբունքների վրա. ոչ խտրական առևտուր և հրապարակայնություն: Ոչ խտրական առևտուր նշանակում է մի կողմից՝ հավասար հարաբերություններ առևտրային գործընկերների հետ, որի շրջանակներում յուրաքանչյուր երկիր առևտրային գործընկերներին տրամադրում է ոչ պակաս բարենպաստ պայմաններ, քան տրամադրել է թեկուզ մեկ երկրի: Սա է առավել բարենպաստության ռեժիմի տրամաբանությունը: Մյուս կողմից՝ օտարերկրյա ծագման ապրանքները ներքին շուկայում օգտվում են նույն արտոնություններից և զեղչերից, որոնք տարածվում են հայրենական ապրանքների վրա: Սա ազգային ռեժիմն է: Համաձայն հրապարակայնության սկզբունքի՝ բոլոր երկրները պարտավորվում են պարբերաբար և լրիվ ծավալով ԱՀԿ այլ անդամներին տեղյակ պահել իրենց առևտրային քաղաքականության միջոցների կիրառման մասին:

ԱՀԿ գործունեությունն ու զարգացումը ցուցադրում են գլոբալացման և հովանավորչության ուժերի միջև բարդ միահյուսումն ու փոխազդեցությունը, որում գլոբալացման կողմնակիցները փնտրում են համաշխարհային շուկա

¹⁹ WTO Agreements; The Legal Texts. Cambridge 1999, page 17-383.

դուրս գալու օպտիմալ ելքեր, իսկ հովանավորչության կողմնակիցները բազմաբնույթ արգելքների միջոցով սահմանափակում են շուկաների թափանցելիությունը: Առևտրի ազատականացման ուղղությամբ ԱՀԿ գործունեությունը հիմնականում ուղղված է մաքսատուրքերի դրույքաչափերի նվազմանը և ոչ սակագնային արգելքների վերացմանը: Ընդ որում, ԱՀԿ անդամները պարտավորվել են վերացնել ոչ սակագնային արգելքները՝ դրանք մաքսային համարժեքով փոխարինելու ճանապարհով: Դա կոչվում է «առևտրային սահմանափակումների սակագնացում»: Մաքսատուրքերի նվազեցման մեխանիզմը ներառում է դրանց ամրագրման ինստիտուտը, որի դեպքում երկիրը պարտավորվում է կոնկրետ ապրանքների մաքսատուրքերը այդ ամրագրման մակարդակից վեր չբարձրացնել: Այսպես, եթե երկիրը պարտավորվել է որևէ կոնկրետ ապրանքի մաքսատուրքը չբարձրացնել 15%-ից ավելի, ապա նշանակում է այդ ապրանքի մաքսատուրքի ամրագրման մակարդակը 15%-ն է: Եթե գործող մաքսատուրքը 10% է, ապա այն կարող է բարձրանալ մինչև 15%, սակայն միայն ԱՀԿ շահագրգիռ անդամ-երկրների հետ բանակցություններից հետո՝ առաջարկելով համարժեք առևտրաքաղաքական զեղչեր: Յուրաքանչյուր երկրի մաքսատուրքերի ամրագրման և նվազեցման պարտավորությունները գրանցված են անհատական ցանկում: Առևտրային արգելքների նվազմանն ուղղված բանակցություններն իրականացվում են երկկողմ, խմբային և բազմակողմ հիմքի վրա: Եթե երկիրը մեկ այլ երկրից ցանկանում է ստանալ այս կամ այն ապրանքի արտահանման զեղչեր, ապա իր կողմից ևս առաջարկում է մեկ այլ ապրանքի ներմուծման զեղչի պարտավորություն: Այլ խոսքով, զեղչերը տրվում են փաթեթային որոշման միջոցով, սակայն ԱԲՌ-ի շնորհիվ այդ զեղչերից օգտվում են ԱՀԿ անդամ բոլոր երկրները:

Քանակական սահմանափակումներ կիրառելու հարցում ԱՀԿ-ն ունի խիստ դիրքորոշում, քանի որ այն համարում է ծայրահեղ միջոցառում: Ըստ ԱՀԿ-ի քանակական սահմանափակումներ կարող են կիրառվել միայն այն դեպքում, եթե այլ թույլատրելի միջոցառումներն արդյունավետ չեն: Տնտեսապես հետամնաց այն երկրներին, որտեղ բնակչության մեկ շնչին ընկնող եկամուտները չեն գերազանցում 1000 դոլար մակարդակը, տրամադրվում են քանակական սահմանափակումների կիրառման ավելի արտոնյալ պայմաններ: Դա հատկապես կարևոր է վճարային հաշվեկշռի կարգավորման համար:

Ընդհանուր առմամբ ԱՀԿ-ն պետությունների միջև առևտրի կանոնների վերաբերյալ պայմանավորվածությունների գլոբալ համակարգ է, որն աջակցում է հետևյալ գործընթացներին.

- առևտրի ազատականացում,
- պետությունների միջև առևտրային համաձայնագրերի վերաբերյալ բանակցությունների կազմակերպում,
- առևտրային կանոնների համակարգում,

➤ առևտրային վեճերի կարգավորում:

ԱՀԿ համաձայնագրերը բազմաբնույթ են և ներառում են գործունեության բազմաթիվ ոլորտներ, որոնցից են.

- գյուղատնտեսություն,
- բանրակագործություն և տեքստիլ արդյունաբերություն,
- բանկային գործ,
- հեռահաղորդակցություն,
- պետական գնումներ,
- արդյունաբերական ստանդարտներ և արտադրանքի ապահովություն,
- սննդի սանիտարահիգիենիկ միջոցառումների ապահովում,
- մտավոր սեփականություն և այլն:

2015 թ. ապրիլի 26-ի դրությամբ ԱՀԿ անդամ է 162 երկիր: Հայաստանի Հանրապետությունը ԱՀԿ անդամ է դարձել 2003 թ. փետրվարի 5-ին: Մինչ այդ ՀՀ-ն ներկայացված է եղել ԱՀԿ-ում՝ ունենալով աշխատանքային խումբ, որը պետք է պարբերաբար զեկույց ներկայացներ ԱՀԿ գլխավոր խորհրդին: 2002 թ. դեկտեմբերի 10-ին ԱՀԿ գլխավոր խորհուրդը հավանություն տվեց ՀՀ աշխատանքային խմբի կողմից պատրաստված ԱՀԿ անդամակցության փաթեթին:

Հետխորհրդային երկրների շարքում Հայաստանի հետ ԱՀԿ-ին անդամակցում են Էստոնիան, Լատվիան, Լիտվան, Կրաստանը, Մոլդովան, Ղրղզստանը, Ուկրաինան, Ռուսաստանի Դաշնությունը, իսկ Ադրբեջանի, Բելառուսի, Ղազախստանի և Տաջիկստանի հետ անդամակցության բանակցություններն այժմ ընթացքի մեջ են: Համաշխարհային մասշտաբով ԱՀԿ անդամակցության նպատակով այժմ բանակցություններ են ընթանում 20-ից ավելի երկրների հետ:

Ցանկացած պետություն կամ մաքսային տարածք, որն ունի լիարժեք ինքնուրույնություն իր առևտրային քաղաքականության նկատմամբ, կարող է միանալ ԱՀԿ-ին, սակայն ԱՀԿ անդամ պետությունները պետք է համաձայնեցնեն անդամակցության բոլոր անհրաժեշտ պայմանները: Ընդհանուր առմամբ այդ ընթացակարգն իրականացվում է չորս հիմնական փուլերի միջոցով:

Առաջին փուլը ենթադրում է դիմող պետության կողմից իր առևտրային և տնտեսական քաղաքականության վերաբերյալ այնպիսի տեղեկատվության մանրամասն տրամադրում, որն ընկած է ԱՀԿ համաձայնագրերի հիմքում:

Երկրորդ փուլը համարվում է առանձին առաջարկությունների մշակման փուլ: ԱՀԿ անդամության թեկնածու ցանկացած երկիր պետք է պարտավորվի հավասար առևտրային պայմաններ սահմանել ԱՀԿ անդամ բոլոր պետությունների համար, չնայած բանակցությունները տեղի են ունենում երկկողմանի: Բանակցությունները հիմնականում վերաբերում են սակագնային դրույքաչափերին և պարտավորություններին:

Երրորդ փուլում հստակեցվում են ԱՀԿ անդամակցության պայմանները:

Անդամակցության վերջին՝ չորրորդ փուլում անհրաժեշտ փաստաթղթային փաթեթը՝ ներառյալ աշխատանքային խմբի հաշվետվությունը, արձանագրությունները և պարտավորությունների ցանկը, ներկայացվում են ԱՀԿ գլխավոր խորհրդին կամ Նախարարների համաժողովին: Եթե անդամ պետությունների երկու երրորդը կողմ է լինում դիմող երկրի անդամակցությանը, ապա դիմող երկիրը կարող է ստորագրել համաձայնագիրը և դառնալ կազմակերպության լիիրավ անդամ: Որոշ երկրներում (նաև Հայաստանում) կազմակերպության լիիրավ անդամ դառնալու համար անհրաժեշտ է համաձայնագրի վավերացում՝ երկրի օրենսդիր մարմնի կողմից:

ԱՀԿ գործունեության բազմամյա փորձը ցույց է տալիս, որ երկրների տնտեսությունների վրա այն ունենում է ինչպես դրական, այնպես էլ բացասական ազդեցություն: Դրական ազդեցությունների տեսանկյունից կարելի է ներկայացնել հետևյալ մոտեցումները: ԱՀԿ համակարգը այնպիսի կազմակերպական կառույց է, որի հիմքում բանակցություններն ու բոլորի կողմից ընդունված կանոններն են: Այդ սկզբունքներն օգնում են երկրներին հաստատելու կառուցողական հարաբերություններ՝ միջպետական կարգավորման ենթակա խնդիրները բանակցային ճանապարհով լուծելու համար: ԱՀԿ համակարգի առավելություններից է նաև հովանավորչական քաղաքականության աստիճանական վերացումը կազմակերպության անդամ երկրների կողմից: ԱՀԿ-ի միջոցով հաստատվող ազատ առևտրի առավելություններից է սպառողների կողմից կատարվող ծախսերի նվազեցումը: Դա տեղի է ունենում ներմուծվող և երկրում արտադրվող ապրանքների գների մրցակցության արդյունքում: Այս դեպքում գործարարներն ունենում են սպառողների համար առավել մատչելի ապրանքներ ներմուծելու այլընտրանքային հնարավորություններ: Իսկ սպառման նույն ծավալներն ապահովել առավել ցածր գներով, նշանակում է բնակչության խնայողությունների աճ, որը բարեկեցության մակարդակի բարձրացման ցուցանիշ է:

Որպես ԱՀԿ գործունեության առավելություն կարելի է դիտարկել նաև առաջարկվող ապրանքների առավել լայն շրջանակների ընտրության հնարավորությունը: Այս դեպքում ապրանքները մեկը մյուսով փոխարինելու անհրաժեշտությունը բավականին նվազում է: Ներմուծվող ապրանքների բազմազանությունը կարող է օգտակար լինել ինչպես սպառողին, այնպես էլ արտադրողին: Մի շարք վերլուծությունների համաձայն՝ ԱՀԿ-ն նպաստում է երկրների եկամուտների՝ հետևաբար նաև տնտեսական աճին:

Նշված առավելություններից բացի, ԱՀԿ-ն պետք է դիտարկել նաև թերությունների տեսանկյունից:

Ըստ էության, ԱՀԿ անդամ պետություններն իրենց գործունեության առումով որոշակիորեն սահմանափակված են, որովհետև գործում են ԱՀԿ համաձայնագրերի ու կանոնների համաձայն: Այդ սահմանափակումներն ինչ-որ առումով խոչընդոտում են մի շարք պետությունների հետ առավել փոխշահավետ առևտրային հարաբերությունների հաստատմանը:

ԱՀԿ թերություններից կարելի է նշել նաև այն, որ երկրները, ստանալով առևտրային հարաբերությունների որոշակի ազատ դաշտ, պետք է իրենց տնտեսական ներքին համակարգը ենթարկեն որոշակի փոփոխությունների: Այդ փոփոխությունները երբեմն կարող են չհամընկնել ազգային ռազմավարության զարգացման հայեցակարգերին, և առևտրի ազատականացումը կարող է բացասաբար անդրադառնալ տնտեսության որոշ ճյուղերի վրա:

Առևտրի և առևտրային շահույթի նկատմամբ գերակայությունը հաճախ կարող է բացասաբար անդրադառնալ այնպիսի կարևորագույն խնդիրների վրա, ինչպիսիք են բնապահպանությունը, ապրանքների որակը, առողջապահությունը և այլն: Դա նշանակում է, որ առևտրային նպատակներով կնքվող համաձայնագրերը ոչ միշտ են պարունակում նշված ոլորտների անվտանգությունն ապահովող դրույթներ:

ԱՀԿ գործունեության թերություններից պետք է դիտարկել նաև ներմուծման մեծ ծավալներ ունեցող երկրների համար զբաղվածության նվազեցումը: Եթե հովանավորչական քաղաքականության առկայությունը նպաստում էր ներքին արտադրության զարգացմանը, հետևաբար նաև այդ ոլորտում զբաղվածության հիմնախնդիրը կարելի էր հասցնել նվազագույնի, ապա առևտրի ազատականացման դեպքում ներքին արտադրողները սովորաբար ներմուծվող ապրանքների հետ մրցակցությունում ունենում են որոշակի խնդիրներ և որպես լուծման միջոց նվազեցնում են արտադրության վրա կատարվող ծախսերը՝ նաև կրճատելով աշխատատեղերը:

ԱՀԿ թերություններից է նաև ընդհանուր կանոնների ընդունման ընթացակարգը: Գաղտնիք չէ, որ տնտեսական կամ առևտրային համաձայնագրերի մեծ մասը որոշակիորեն պարունակում է քաղաքական ենթատեքստեր: Այդ դեպքում փոքր տնտեսություններ ունեցող, ինչպես նաև թույլ զարգացած երկրները հաճախ ստիպված են լինում ընդունել զարգացած երկրների կողմից առաջարկվող պայմանները՝ ընդհանուր կանոնների ընդունման իմաստով:

Վերջին 15 տարիների ընթացքում ԱՀԿ շրջանակներում անցկացվել են մի քանի Ն

ախարարական համաժողովներ՝ 1996 թ. Սինգապուրում, 1998 թ. Ժնևում, 1999-ին՝ Սիեթլում: Վերջինի ժամանակ ԱՀԿ անդամ-պետությունները փորձ արեցին սկսելու բանակցությունների նոր ռաունդ, սակայն այն պսակվեց անհաջողությամբ մի կողմից՝ ԱՄՆ և Եվրամիության, իսկ մյուս կողմից՝ զարգացող երկրների միջև սուր հակասությունների պատճառով: Սակայն այդ հակասությունները որոշ չափով մեղմվեցին 2001 թ. Դոհայում կազմակերպված չորրորդ նախարարական համաժողովի ժամանակ: Դա նաև սկիզբ դրեց ԱՀԿ շրջանակներում նոր՝ «հազարամյակի ռաունդին»: 2003 թ. սեպտեմբերին Կանկունում (Մեքսիկա) կազմակերպված նախարարական համաժողովում հայտնի դարձավ, որ զարգացած և զարգացող երկրների միջև հակասությունները շարունակում են պահպանվել: Այդ հա-

կասություններն առջվում էին հատկապես զարգացող երկրներում ՎԱԿ-ի գործունեությանը, ինչպես նաև գյուղատնտեսական սուբսիդիաներին: Օրինակ, Միացյալ Նահանգները յուրաքանչյուր բամբակագործական ֆերմերային տնտեսությանը տարեկան վճարում է 100 հազար դոլարի հասնող սուբսիդիաներ՝ արհեստականորեն բարձրացնելով դրանց միջազգային մրցունակությունը: ԵՄ-ն նույնպես հունական և իսպանական բամբակագործական տնտեսություններին տարեկան սուբսիդիաներ է հատկացնում, որի ընդհանուր գումարը հասնում է 700 միլիոն եվրոյի: Նմանատիպ հակասություններ զարգացող և զարգացած երկրների միջև առկա են այլ գյուղատնտեսական ապրանքների, մասնավորապես՝ շաքարի և տավարի մսի առումով: Վերջին՝ 2005 թ. դեկտեմբերին Հոնկոնգում ԱՀԿ անդամների նախարարական համաժողովում ընդունվեցին հետևյալ երեք հիմնական որոշումները՝

- գյուղատնտեսական մթերքներ արտադրողների սուբսիդավորումը վերացնել 2013 թ.,
- 2006 թ. վերացնել բամբակի արտահանման բոլոր սուբսիդիաները,
- զարգացած երկրներին պարտավորեցնել՝ պակաս զարգացած երկրներից ներմուծվող 97% ապրանքների համար տրամադրել շուկաների հասանելիության ավելի ազատ պայմաններ:

Հետագա գործընթացները ցույց տվեցին, որ ԱՄՆ-ի և ԵՄ-ի միջև պահպանվեցին սուբսիդիաների վերացման և գյուղատնտեսական մթերքների ներմուծման մաքսատուրքերը, իսկ պակաս զարգացած երկրներից ներմուծվող 97% ապրանքների ներմուծման ազատականացումը էլ ավելի սուր քննադատության առարկա դարձավ: Քննադատության հիմնական առիթն այն էր, որ հայտարարելով 97% ապրանքների վրա սահմանափակումների վերացման մասին, զարգացած երկրները պահպանեցին ըստ առանձին երկրների մնացած 3% ապրանքատեսակների վրա սահմանափակումներ դնելու իրավունքը: Ստացվեց, որ զարգացող երկրները կարող են արտահանել ամեն ինչ, բացի նրանից ինչ կարողանում են արտադրել:

Այն հարցի ուսումնասիրությունը, թե վերջիվերջո զարգացող երկրներն ինչպես ազդեցին ԱՀԿ շրջանակներում ընթացող բազմակողմ առևտրային բանակցությունների վրա, հանգում է ուժերի հարաբերակցության փոփոխությանը զարգացող և զարգացած երկրների միջև, ինչը, ըստ որոշ կանխատեսումների, շարունակվելու է նաև ապագայում: Քանի դեռ Դոհայի ռաունդը ավարտված չէ, հարց է ծագում, թե որոնք են այս գործընթացի հաջող ավարտի դեպքում սպասվելիք օգուտները: Արդյո՞ք զարգացած և զարգացող երկրների միջև գոյություն ունեցող անդունդը կկրճատվի: Համաշխարհային բանկի ուսումնասիրությունների համաձայն՝ այս բանակցությունների հաջող ավարտի դեպքում համախառն եկամուտը մինչև 2015 թ. կավելանա տարեկան ավելի քան 500 մլրդ դոլարով: Այս օգուտների 60%-ը բաժին կընկնի զարգացող երկրներին՝ օգնելով ավելի քան 144 մլն մարդու՝ հաղթահարել

աղքատության շեմը: Այս օգուտներն առաջին հերթին կառաջանան զարգացող երկրների միջև առևտրի ազատականացման շնորհիվ, սակայն մեծ արդյունք կապահովեն նաև հարուստ երկրների կողմից լրավճարների կրճատումը և առավել բաց շուկաներ ունենալու փաստը²⁰:

1992 թ. Հայաստանը դիմել էր Առևտրի և սակագների գլխավոր համաձայնագրի քարտուղարություն՝ դիտորդի կարգավիճակ ստանալու համար: Մեկ տարի անց տրվեց ԱՍԳՀ-ին անդամակցելու դիմումը, իսկ 1994 թ. սկսվեցին անդամակցության բանակցությունները: Սակայն 1995 թ. ԱՀԿ կազմավորումից հետո Հայաստանը ստիպված եղավ նոր դիմում ներկայացնելու, այս անգամ արդեն ԱՀԿ-ին անդամակցելու նպատակով: ԱՀԿ-ին անդամակցության բանակցությունները տևեցին մոտ 8 տարի:

ԱՀԿ-ին անդամակցությունը ավանդական արտահանման շուկաների կրճատման պայմաններում հետապնդում է հնարավոր նոր շուկաներ ներթափանցելու և այնտեղ ամրապնդվելու առաջնային նպատակ: Այն առավել մեծ հնարավորություններ է ընձեռում տեղական արտադրողներին՝ շահերը պաշտպանելու, մրցունակությունը ներքին ու արտաքին շուկաներում բարձրացնելու համար:

Դառնալով ԱՀԿ անդամ՝ Հայաստանը ստանձնել է պարտավորությունների մի ամբողջ համալիր, որոնք վերաբերում են մաքսային սակագների և ոչ սակագնային կարգավորման բնագավառում դրույթաչափերի պարբերաբար նվազեցմանը, տնտեսական արգելքների չկիրառմանը, ապրանքների որակի միջազգային չափանիշների ընդունմանը և օրենսդրական դաշտի փոփոխմանը:

Հարցեր և առաջադրանքներ

1. **Մաքսատուրքն իրականացնում է հետևյալ գործառույթը՝**
 - ✓ ֆիսկալ կամ հարկաբյուջետային
 - ✓ պաշտպանողական
 - ✓ հավասարակշռության
 - ✓ բոլոր պատասխանները ճիշտ են
2. **Ի՞նչ փաստարկներով է հիմնավորվում զարգացող երկրների կողմից արտահանման մաքսատուրքերի կիրառումը:**
3. **Ըստ հարկման օբյեկտի մաքսատուրքերը լինում են՝**
 - ✓ տրանզիտ կամ տարանցիկ
 - ✓ ադվալորային
 - ✓ առանձնահատուկ
 - ✓ բոլոր պատասխանները ճիշտ են
 - ✓ բոլոր պատասխանները սխալ են

²⁰The Economist, Special report: The WTO Under Fire-The Doha Round, 2003, page 30.

4. Այն մաքսատուրքերը, որոնք պետական օրենսդրական մարմինների կողմից հաստատվելուց հետո ենթակա չեն փոփոխման, կոչվում են՝
- ✓ կայուն
 - ✓ փոփոխական
 - ✓ արդյունավետ
 - ✓ անվանական
5. Ի՞նչ գործառույթ են իրականացնում ներքին սուբսիդիաները:
6. Որո՞նք են դեմպինգի իրականացման անհրաժեշտ պայմանները:
7. Սակագների և առևտրի գլխավոր համաձայնագիրն ուժի մեջ է մտել
- ✓ 1948 թ.
 - ✓ 1949 թ.
 - ✓ 1951 թ.
 - ✓ 1946 թ.
8. ԱՀԿ կանոնների համաձայն՝ յուրաքանչյուր երկիր առևտրային գործընկերներին տրամադրում է ոչ պակաս բարենպաստ պայմաններ, քան տրամադրել է թեկուզ մեկ երկրի: Ղա կոչվում է՝
- ✓ առավել բարենպաստության ռեժիմ
 - ✓ առավել բարեպաշտության ռեժիմ
 - ✓ առավել բարեգործության ռեժիմ
 - ✓ ազգային ռեժիմ

Գ Լ ՈՒ Խ 8

Հայաստանի Հանրապետության արտաքին առևտուրը

8.1. Հայաստանի Հանրապետության արտաքին առևտրի ապրանքային կառուցվածքը, դինամիկան և աշխարհագրությունը

Հայաստանի Հանրապետության արտաքին առևտրային քաղաքականությունը ձևավորվել և իրականացվում է կառավարության կողմից՝ ազատական սկզբունքների հիման վրա և նպատակաուղղված է ՀՀ ինտեգրմանը համաշխարհային տնտեսությանը:

1990-ական թվականներին ՀՀ արտաքին տնտեսական կապերում տեղի ունեցան էական տեղաշարժեր, որոնք դարձան նոր տիպի գործընկերային հարաբերությունների հիմնական գործոնը: Սակայն ԽՍՀՄ փլուզումից հետո խզվեցին նաև նախկին կոոպերացված տնտեսական կապերը, բազմաթիվ արդյունաբերական ձեռնարկություններ կազմալուծվեցին՝ վերջնական արտադրանք թողարկելու հնարավորությունների բացակայության պատճառով: Պատերազմը, շրջափակումը, տնտեսական բարեփոխումների ոլորտում տեղ գտած բացթողումները արդեն անկախացման առաջին տարիներին արտաքին առևտրային շրջանառությունը կրճատեցին ավելի քան 16 անգամ:

Անկախացմանը հաջորդող տարիներին Հայաստանը առևտրատնտեսական համագործակցության համաձայնագրեր է կնքել ավելի քան 100 երկրների հետ: ԱՊՀ անդամ-երկրների՝ Ռուսաստանի, Ղրղզստանի, Թուրքմենիայի, Վրաստանի, Ուկրաինայի, Բելառուսի, Ղազախստանի հետ կնքվել են ավելի քան 70 երկկողմ առևտրատնտեսական պայմանագրեր, ազատ առևտրի երկկողմ համաձայնագրեր են ստորագրվել ԱՊՀ վեց երկրների հետ: Առևտրի և համագործակցության համաձայնագրեր են ստորագրվել Եվրամիության անդամ-երկրների (ԵՄ), ԱՄՆ-ի, Կանադայի, Արգենտինայի, Չինաստանի, Հնդկաստանի, Իրանի, Արևելյան Եվրոպայի, Մերձավոր Արևելքի մի շարք այլ երկրների հետ, որոնք հիմնականում ԱՀԿ անդամ են:

Սկսած 1995 թ. ՀՀ տնտեսության կայունացումը, տնտեսական բարեփոխումները որոշակի դրական ազդեցություն թողեցին արտաքին առևտրային հարաբերությունների վրա: ՀՀ արտաքին առևտրային կապերի զարգացումն ուղեկցվել է ինչպես աշխարհագրական ընդլայնմամբ, այնպես էլ ապրանքային կառուցվածքի փոփոխություններով: Վերջին տասնամյակի ընթացքում արտաքին առևտրային կապերի ընդլայնումը հանգեցրել է արտաքին առևտրային շրջանառության ծավալների դինամիկ աճին (աղյուսակ 8.1): Համաշխարհային ֆինանսական ճգնաժամի ազդեցությամբ 2009 թ. արտաքին առևտրի ծավալների կտրուկ անկումը (27%) հետագա տարիներին հաղթահարվեց, և արդեն 2011 թ. արտաքին առևտրաշրջանառության ծավալները հասան մինչճգնաժամային մակարդակին, իսկ 2013 թ., 2011 թ. համեմատությամբ աճեց 7%-ով:

ՀՀ արտաքին առևտրի դինամիկան 2005-2013 թթ. (%)²¹

Տարիները	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Արտաքին առևտրային շրջանառությունը	2718.3	3198.4	4439.2	5483.3	4001.9	4794.3	5481.0	5601.4	5865.6
Արտահանում	950.4	1004.0	1157.4	1057.2	697.8	1011.4	1329.5	1380.2	1478.7
Ներմուծում	1767.9	2194.4	3281.8	4426.1	3304.1	3782.9	4151.5	4261.2	4385.9
Առևտրային սալդոն	-827.8	-1190.4	-2124.4	-3368.9	-2606.4	-2775.1	-2822.0	-2841.0	-2907.2

Սակայն անկախացման տարիներից ի վեր՝ ՀՀ արտաքին առևտրի հաշվեկշիռը միշտ ունեցել է բացասական սալդո, իսկ առանձին տարիներին՝ 2005-2007 թթ., ներմուծման աճի տեմպերը եղել են անհամեմատ ավելի բարձր, քան արտահանման համանման ցուցանիշները: Իսկ 2008 թ. ներմուծման 34.9% աճին համապատասխանել է արտահանման 8.6% անկում: Արտահանման ներուժի անկումը հաջորդ տարում պահպանվել է, սակայն հետագա տարիներին արտահանման ծավալների աստիճանական աճը չի հանգեցրել արտաքին առևտրի բացասական սալդոյի նվազեցմանը:

Ներկայումս Հայաստանի Հանրապետության առևտրային կապերի աշխարհագրությունը բավականին ընդարձակ է, այն ընդգրկում է աշխարհի ավելի քան 150 երկրներ: 2005-2013 թթ., ըստ հիմնական գործընկեր-երկրների խմբերի, ՀՀ արտահանման և ներմուծման ծավալների դինամիկան ներկայացված է աղյուսակներ 8.2 և 8.3-ում: Աղյուսակներում բերված վիճակագրական տվյալների վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ եթե ՀՀ-ից արտահանվող ապրանքային հոսքերի առաջնային սուբյեկտները Եվրամիության երկրներն են, որոնց 2013 թ. բաժին է ընկել համախառն արտահանման 32.7%-ը, ապա համախառն ներմուծման մեջ առաջատարը ԱՊՀ երկրներն են:

ՀՀ արտահանման ծավալներն՝ ըստ երկրների խմբերի 2005-2013 թթ. (մլն. դոլար)

Երկրների խմբերը	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ընդամենը	973.9	1003.9	1152.3	1069.1	710.2	1041.1	1325.5	1380.2	1478.7
ԱՊՀ երկրներ	187.8	212.5	355.3	339.6	138.3	199.3	263.2	336.6	400.2
ԵՄ երկրներ	453.1	472.1	562.8	576.1	310.2	501.3	607.4	511.6	484.2
Այլ երկրներ	332.9	319.2	234.1	153.2	261.6	310.9	458.9	532.1	594.3

²¹ Աղյուսակները կազմվել են ՀՀ սոցիալ-տնտեսական վիճակը 2010 թ. հունվար-դեկտեմբերին, էջ 121-122: ՀՀ սոցիալ-տնտեսական վիճակը 2011 թ. հունվար-դեկտեմբերին, էջ 119-120, ՀՀ վիճակագրական տարեգիրք 2014, Երևան 2014, էջ 445 տվյալների հիման վրա:

Դեպի ԱՊՀ երկրներ ՀՀ արտահանման ծավալների դինամիկան հիմնականում աճի միտում դրսևորել է միջճգնաժամային ժամանակաշրջանում: 2009 թ. անկմանը հաջորդ տարիներին ուղեկցել է աճ, սակայն արտահանումը դեռևս չի հասել 2008 թ. ամենաբարձր մակարդակին: Ի տարբերություն դրա, 2013 թ. դեպի ԵՄ երկրներ ՀՀ արտահանումը գրանցել է ուսումնասիրվող տարիների ամենաբարձր մակարդակը:

Աղյուսակ 8.3

ՀՀ ներմուծման ծավալներն ըստ երկրների խմբերի 2005-2013 թթ. (մլն. դոլար)

Երկրների խմբերը	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ընդամենը	1801.7	2194.3	3267.7	4411.6	2279.3	3782.9	4151.5	4261.2	4385.9
ԱՊՀ երկրներ	406.6	573.5	909.1	1132.0	1041.7	1141.9	1210.1	1334.5	1299.9
ԵՄ երկրներ	592.2	662.8	963.9	1174.3	897.8	1026.9	1069.5	1124.4	1159.1
Այլ երկրներ	802.8	957.9	1394.7	2105.2	1381.6	1579.8	1771.9	1802.3	1926.9

Ըստ առանձին երկրների խմբերի` ՀՀ ներմուծման ծավալների դինամիկայում դրսևորվել են արտահանմանը համանման միտումներ: Ուսումնասիրվող ժամանակաշրջանում ներմուծման ծավալների աճի ամենաբարձր տեմպերը գրանցվել են 2008 թթ., որի արդյունքում ներմուծման ծավալը կազմել է 4411, 6 մլն. ԱՄՆ դոլար: 2008 թ. ՀՀ ներմուծումը գերազանցել է արտահանումը ավելի քան 4 անգամ: Դա, անշուշտ, խիստ բացասական ցուցանիշ է, որը վկայում է մեր հանրապետության արտահանման փոքր ներուժի մասին:

Աղյուսակ 8.4

ՀՀ արտահանման ծավալների դինամիկան ըստ հիմնական գործընկեր երկրների 2005-2013 թթ. (մլն ԱՄՆ դոլար)

Երկրներ	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ռուսաստան	119.1	121.1	201.7	216.3	107.7	160.7	122.7	279.1	334.1
Վրաստան	38.7	54.6	87.0	82.0	52.8	49.0	61.9	70.9	85.2
Ուկրաինա	13.7	22.5	46.2	22.1	12.7	12.1	11.3	14.5	15.2
Բելգիա	124.5	108.8	105.1	91.0	46.8	72.5	70.5	127.2	131.1
Գերմանիա	147.1	148.0	169.6	183.7	114.9	132.6	158.1	104.4	85.6
Իտալիա	25.5	28.9	30.0	27.6	6.9	4.8	4.6	7.7	9.7
Նիդեռլանդներ	13.0	126.9	156.0	130.9	52.1	98.6	117.2	79.7	66.4
Շվեյցարիա	34.6	72.0	49.2	12.1	25.2	16.9	33.7	71.4	24.6
Իրան	25.3	29.6	38.6	25.1	33.0	84.8	106.3	108.5	95.0
Թուրքիա	2.5	2.4	2.8	1.8	1.1	1.2	1.0	0.9	1.6
ԱՄԷ	10.3	5.5	6.7	10.3	5.3	8.2	9.9	9.4	9.4
ԱՄՆ	62.1	65.0	51.4	52.8	67.3	82.7	100.7	87.5	89.0
Իսրայել	112.2	87.4	26.4	4.9	0.4	4.2	3.1	2.6	1.9
Չինաստան	9.4	0.4	7.8	1.8	17.9	30.9	16.2	31.3	68.8
Կանադա	11.3	11.1	5.9	15.9	34.1	29.6	70.4	85.1	87.4

«Հ առևտրային հիմնական գործընկեր-երկրներն են Ռուսաստանը, Պերմանիան, Նիդեռլանդները, Իրանը, ԱՄՆ-ը, Բելգիան, Կանադան և Վրաստանը (ըստ հիմնական առևտրային գործընկերների՝ «Հ արտահանման և ներմուծման դինամիկան բերված է աղյուսակ 8.4 և 8.5-ում): Նշված ութ երկրներին 2013 թ. բաժին էր ընկնում «Հ արտահանման 65.9%-ը: Արտահանման գլխավոր գործընկերոջ կարգավիճակը, ըստ առանձին տարիների, բաժին է ընկել Ռուսաստանին կամ Պերմանիային: Ներմուծման առաջատար գործընկերը, ուսումնասիրվող բոլոր տարիներին, եղել և մնում են Ռուսաստանը, Չինաստանը, Պերմանիան, Թուրքիան, Ուկրաինան, Իրանը, ԱՄՆ-ը և Վրաստանը: Այս երկրների բաժինը «Հ համախառն ներմուծման մեջ 2013 թ. կազմել է 57.7%: Ընդ որում, երեք հարևան երկրներին՝ Վրաստանին, Թուրքիային և Իրանին բաժին է ընկնում «Հ արտահանման ծավալների 12.3%-ը և ներմուծման 10.8%-ը:

Սակայն, եթե «Հ-ից Թուրքիա արտահանվող ապրանքների ամենաբարձր արժեքը գրանցվել է 2007 թ. և կազմել է 2.8 մլն դոլար, ապա ներմուծման արժեքը վերջին տարիներին դրսևորվում է եռանիշ ցուցանիշներով: Բոլոր առևտրային գործընկերների հետ, բացառությամբ Նիդեռլանդների, «Հ-ն ունի բացասական առևտրային հաշվեկշիռ:

Աղյուսակ 8.5

«Հ ներմուծման ծավալների դինամիկան ըստ առանձին երկրների 2005-2013 թթ. (մլն ԱՄՆ դոլար)

Երկրներ	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ռուսաստան	242.6	304.7	502.4	851.2	793.6	835.3	891.8	1057.4	1025.2
Թուրքմենստան	113.5	169.0	9.5	38.0	14.3	25.8	25.5	14.2	2.7
Վրաստան	19.2	35.4	45.3	49.4	40.3	54.3	60.2	48.9	65.8
Բելառուս	13.0	17.5	23.6	28.4	24.7	31.9	29.9	33.6	40.9
Ուկրաինա	125.4	163.1	251.7	314.8	203.1	229.9	232.8	215.6	226.5
Ղազախստան	1.1	1.4	14.6	18.5	3.2	11.9	25.3	8.9	0.7
Բելգիա	144.3	157.1	116.4	94.6	58.5	71.4	64.6	73.8	73.3
Ֆրանսիա	47.4	37.1	150.2	127.3	73.6	76.7	82.5	67.5	64.0
Պերմանիա	141.4	145.3	221.6	255.2	177.0	210.7	245.7	265.2	280.2
Իտալիա	60.0	86.4	114.9	157.3	113.9	122.2	170.1	168.8	53.1
Նիդեռլանդներ	9.0	22.2	21.1	22.6	26.7	23.5	37.2	37.8	36.1
Մեծ Բրիտանիա	11.3	22.1	42.3	44.8	30.6	37.8	46.9	39.8	49.2
Հունաստան	25.4	51.4	45.5	38.9	30.8	50.9	60.8	28.9	22.1
Շվեյցարիա	86.0	19.1	22.2	19.7	123.0	19.7	123.0	87.0	172.1
Իրան	89.2	114.4	141.6	203.0	134.3	199.9	217.2	219.4	198.5
Թուրքիա	66.9	95.4	130.8	268.2	178.0	210.4	240.8	213.5	210.7
ԱՄԷ	21.3	19.1	19.2	32.3	30.9	37.3	50.2	48.6	68.2
ԱՄՆ	111.3	106.3	145.1	218.8	130.0	110.8	148.0	143.1	137.4
Իսրայել	103.8	87.8	34.6	28.2	10.5	14.0	27.4	57.9	53.9
Չինաստան	26.8	52.5	194.7	382.0	288.0	404.0	405.3	339.7	385.9
Կանադա	4.2	7.0	11.2	32.0	18.1	21.4	30.4	18.6	28.4
Լեհաստան	4.4	5.2	17.6	31.4	33.9	30.3	35.8	41.8	43.1
Իսպանիա	8.1	7.6	20.5	36.5	19.0	24.5	40.3	48.4	53.1

Ըստ հիմնական ապրանքախմբերի ՀՀ արտահանման և ներմուծման ապրանքային կառուցվածքի ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ արտահանման կառուցվածքում ամենամեծ ծավալներն ունեն չորս ապրանքախմբեր՝ պատրաստի սննդի արտադրանքը, հանքահումքային արտադրանքը, թանկարժեք և կիսաթանկարժեք քարերը, թանկարժեք մետաղները և դրանցից իրերը և ոչ թանկարժեք մետաղները և դրանցից իրերը: Դրանց բաժինը ՀՀ արտահանման մեջ 68%-ից ավելի է:

Արտահանման համեմատությամբ ներմուծումն ավելի դիվերսիֆիկացված է:

8.2. ՀՀ արտաքին առևտրի պետական կարգավորումը

Արտաքին առևտրի կարգավորման գործում վճռական դերը պատկանում է պետությանը, որը հնարավորություն ունի այն իրականացնելու երկկողմ և բազմակողմ հիմքի: Պետության տնտեսական գործառույթը մի կողմից՝ ներմուծման սահմանափակման հիման վրա ազգային արտադրության պաշտպանությունն է, մյուս կողմից՝ միջոցառումների այնպիսի համակարգի ձևավորումը, որը կհանգեցնի միջազգայնորեն մրցունակ ապրանքների արտադրությանը և դրանց արտահանման ծավալների ընդլայնմանը: Անշուշտ, ներմուծման սահմանափակումների կիրառումը ազատականացված շուկաների կողմից մերժվում է, սակայն, թույլատրելի սահմաններում դրանց խելամիտ և նպատակային կիրառման հնարավորություններ միշտ էլ կարելի է գտնել:

Արտաքին առևտրային քաղաքականության իրականացման հարյուրամյակների փորձը հարստացրել է դրա կարգավորման գործիքների զինանոցը, որոնց օգտագործումը թույլ է տալիս.

- ✓ արտաքին առևտուրը ծառայեցնել սեփական ազգի բարօրության նպատակի իրականացմանը,
- ✓ գործընկեր-երկրների հետ պահպանել միջազգային առևտրային ավանդույթներով ամրագրված փոխշահավետ համագործակցություն:

Հայաստանի Հանրապետությունը 1992 թվականից իրականացնում է արտաքին առևտրի հետևողական ազատականացում: Արտաքին առևտուրը կարգավորվում է օրենսդրական և ենթաօրենսդրական ակտերի միջոցով սահմանված ռեժիմի շրջանակներում, ինչպես նաև երկկողմ և բազմակողմ միջպետական և միջկառավարական համաձայնագրերի հիման վրա: Մաքսային սահմանով ապրանքների և այլ առարկաների տեղափոխումը, մաքսային հարկման, ձևակերպման հսկողությունը և մաքսային քաղաքականությունը իրականացնում են մաքսային մարմինները: ՀՀ մաքսային գործը զարգանում էր միջազգային պրակտիկայում ընդունված նորմերին և չափանիշ-

ներին ներդաշնակեցված: Սակայն Եվրասիական տնտեսական միության (ԵԱՏՄ) կազմի մեջ մտնելուց հետո, ՀՀ-ն պետք է այդ երկրների հետ համատեղ իրականացնի միասնական մաքսային քաղաքականություն, ինչը էապես կփոխի արտաքին առևտրային քաղաքականության գործիքակազմը:

Հարցեր և առաջադրանքներ

1. Բնութագրե՛ք ՀՀ արտահանման կառուցվածքը և այն հիմնական խնդիրները, որոնք առկա են այդ ոլորտում:
2. Ի՞նչ նպատակների են ծառայում արտաքին առևտրային քաղաքականության գործիքները:
3. Ե՞րբ է Հայաստանի Հանրապետությունը անդամակցել ԱՀԿ-ին:

Գ Լ ՈՒ Խ 9

Ազատ տնտեսական գոտիները

9.1. Ազատ տնտեսական գոտիների տնտեսագիտական բովանդակությունը և էվոլյուցիան

1973 թ. մայիսի 18-ին Կիոտոյում ընդունված Մաքսային գործընթացների պարզեցման միջազգային կոնվենցիայի փաստաթղթերի համաձայն՝ «Ազատ տնտեսական գոտիներ (ԱՏԳ)» երկրի տարածքի մաս են, որում ապրանքները դիտվում են որպես օբյեկտներ, որոնք գտնվում են ազգային մաքսային սահմաններից դուրս և այդ պատճառով չեն ենթարկվում սովորական մաքսային վերահսկման և հարկման: Այլ խոսքով, ԱՏԳ-ն երկրի տարածքի մաս է, որը գործում է հատուկ ռեժիմով: Այս ռեժիմը կարգավորող հատուկ օրենսդրությունը, որը վերաբերում է ԱՏԳ-ում գործող տնտեսավարող սուբյեկտների գործունեությանը, ընդգրկում է հարցերի հետևյալ շրջանակը. մաքսային կարգավորում, հարկում, լիցենզավորում, բանկային գործունեություն, սեփականության և գրավավարկային հարաբերություններ (այդ թվում՝ նաև հողի սեփականության իրավունքին վերաբերող հարցերը), կոնցեսիաների տրամադրում (համաձայնագիր, որով պետությունը որոշակի պայմաններով և ժամանակով մասնավոր ընկերությանը տրամադրում է բնական ռեսուրսների օգտագործման իրավունք), ազատ գոտու կառավարում: ԱՏԳ-ում որոշակի առանձնահատկություն կարող են ունենալ աշխատանքային և սոցիալական օրենսդրության ակտերը:

Գոյություն ունեն ԱՏԳ-ների բնութագրման մի շարք մոտեցումներ: Ըստ հետևյալ սահմանման՝ ԱՏԳ-ները սահմանափակ տարածքներ են, նավահանգիստներ և օդանավակայաններ, որտեղ գործում են հատուկ, արտոնյալ տնտեսական պայմաններ՝ ազգային և արտասահմանյան գործարարների համար, որոնք թույլ են տալիս լուծել արտաքին առևտրային, ընդհանուր տնտեսական, սոցիալական, գիտատեխնիկական և գիտատեխնոլոգիական խնդիրներ:

ԱՏԳ ասելով հասկանում ենք նաև պետության կամ պետությունների կազմի մեջ մտնող անկախ տարածք, որտեղ որոշակի նպատակների հասնելու համար օգտագործվում են հատուկ մեխանիզմներ՝ ապահովելով հասարակական արդյունքի արտադրությունն ու բաշխումը: Նշված տարածքը հետագայում կարող է ընդարձակել իր սահմանները²²: Մեկ այլ բնորոշման համաձայն. «ԱՏԳ-ն երկրի տնտեսական դաշտի մի մասն է, որտեղ ազգային և արտասահմանյան գործարարների համար գործում է հատուկ, արտոնյալ տնտեսական ռեժիմ, որը չի գործում այդ դաշտի մնացած հատվածում և ըն-

²²Данько Т. П., Окрут Э. М., Свободные экономические зоны, Инфра-М, Москва, 1998 г.

դունակ է լուծելու զանազան սոցիալ-տնտեսական և գիտատեխնիկական խնդիրներ»²³:

ԱՏԳ ստեղծման գաղափարն ինքնին, շատ պարզ է: Եթե որևէ երկիր ժամանակի տվյալ պահին ինչ-ինչ պատճառներով չի կարող ամբողջությամբ բացել իր տնտեսությունը արտասահմանյան կապիտալի առջև, ապա այն կարող է «բացել իր դռները» աշխարհատնտեսական կապերի համար, որոնք պետք է իրականացվեն ավելի փոքր, կոնկրետ տարածքների շրջանակներում: ԱՏԳ-ները հենց այս բարենպաստ, արտոնյալ ռեժիմով տարածքներն են: Վերջիններս կարող են գործել ինչպես փոքր տարածքների վրա (սրանք, այսպես կոչված, «կետային» գոտիներն են, որոնց վառ օրինակ կարող են հանդիսանալ առանձին կազմակերպությունները կամ duty free խանութները), այնպես էլ զբաղեցնել հսկայական տարածքներ (օրինակ, Շենչժեն, Չժուհայ, Սյամոն և Շանտոյ քաղաքները Չինաստանում):

Ամերիկացի գիտնականներ Մ. Ֆրազյեի և Ռ. Ռենի կարծիքով՝ ԱՏԳ-ներն ամենահին, միևնույն ժամանակ մարդկության նորագույն մտահղացումներից են՝ կապված տնտեսական զարգացման հետ²⁴:

ԱՏԳ ստեղծման պատմությունը սկսվում է հեռավոր անցյալից: Դեռևս մ.թ.ա. 814 թ. Կարթագենը ԱՏԳ էր՝ ազատ նավահանգստի տեսքով: Մ.թ.ա. 166 թ. հունական Դելոս պետության ղեկավարներն առևտուրը խթանելու նպատակով հայտարարեցին առևտրային հատուկ, արտոնյալ ռեժիմների մասին: Սա, փաստորեն, կարելի է համարել առաջին պաշտոնական ազատ տնտեսական գոտիների նախատիպը: Այդ տարածքներ ժամանած առևտրականներն ազատվում էին հարկերից և ապրանքների փաստաթղթային ձևակերպումներից: Հիշատակվում է նաև Արևմտյան Դվինա գետի ափամերձ հատվածում ձևավորված ԱՏԳ-ի մասին, որն ազատ առևտրային գոտու նախատիպ էր: Այս գետը վաղ միջնադարում դարձավ ամենակարևոր առևտրային ճանապարհներից մեկը, որն Արաբական խալիֆայությունը միացնում էր արևելասլավոնական աշխարհին: Արևմտյան Դվինան և դրա ափամերձ ցամաքային ճանապարհները համարվում էին ազատ առևտրային ճանապարհներ: 16-17-րդ դարերում ԱՏԳ-ներ ստեղծվեցին Համբուրգում, Լիվորնոյում, Վենետիկում, Մարսելում, որոնք հայտնի էին ֆրանկո-նավահանգիստներ անունով: 20-րդ դարի սկզբին այսպիսի ԱՏԳ-ներ գործում էին նաև Զիբրալթարում, Մալթայում, Սինգապուրում, Վլադիվոստոկում, Օդեսայում, Բաթումիում: Այսպիսով, մինչև Երկրորդ համաշխարհային պատերազմն աշխարհի 26 երկրներում գործում էին 75 ազատ նավահանգիստներ և ազատ առևտրային գոտիներ:

Կիոտոյի կոնվենցիայից հետո ԱՏԳ-ները սկսեցին լայն տարածում ստանալ: 1990-ական թվականներին աշխարհում գործում էին մի քանի հա-

²³ Зименков Р.И., Свободные экономические зоны, Москва, Юнити, 2005 г., стр. 12.

²⁴ Фразье М., Реу Р., Возможности создания зоны свободного предпринимательства в Болгарии // Вопросы экономики 1991 Г., №10

զար տարբեր տիպի ԱՏԳ-ներ՝ մաքսային գոտիներից մինչև տեխնոպարկեր, ազատ առևտրի գոտիներից մինչև օֆշորային գոտիներ: Ըստ համաշխարհային տնտեսության փորձագետների գնահատականների՝ ԱՏԳ-ների միջոցով իրացվում է համաշխարհային ապրանքաշրջանառության մոտ 30%-ը: ԱՏԳ-ում եկամտի նորման միջին հաշվով կազմում է 30-35%, իսկ սահական տարածաշրջանում՝ ավելի քան 40%: Կապիտալ ներդրումների հետզնման ժամկետը կրճատվում է 2-3 անգամ²⁵:

19-րդ դարում համաշխարհային տնտեսության զարգացման և 20-րդ դարում ազգային տնտեսությունների ինտեգրման խորացմամբ ԱՏԳ-ներն ընդարձակվեցին, և էապես փոխվեց դրանց տնտեսական բովանդակությունը: Համաշխարհային տնտեսության համակարգում ԱՏԳ-ները հանդես են գալիս որպես տնտեսության աճի, միջազգային առևտրի ակտիվացման, ներդրումների մոբիլիզացման, տեխնոլոգիաների, տեղեկատվության փոխանակության, ինտեգրման գործընթացների խորացման գործոն:

ԱՏԳ-ների երկրորդ վերածնունդը տեղի ունեցավ 20-րդ դարի երկրորդ կեսին: Այս ժամանակաշրջանի առանձնահատկությունն այն է, որ դրանք լայնորեն տարածվեցին ինչպես զարգացած, այնպես էլ զարգացող և անցումային տնտեսություն ունեցող երկրներում: Դրա հիմնական շարժառիթներն էին՝

- գաղութային համակարգի փլուզումը, որի հետևանքով առաջացան մոտ հարյուր անկախ պետություններ,
- տասնյակ ինտեգրացիոն միավորումների առաջացումը,
- նոր ինդուստրիալ երկրների ակտիվ մասնակցությունը միջազգային տնտեսական հարաբերություններին,
- սոցիալիստական ռեժիմի փլուզումը,
- մրցակցության մեծացումը և տնտեսական գործընթացների ազատականացումը:

9.2. Ազատ տնտեսական գոտիների ձևավորման նպատակները և նախադրյալները

Ազգային տնտեսության շրջանակներում ԱՏԳ-ների ձևավորումն ինքնանպատակ չէ: Դրանց ստեղծումն ու զարգացումը հետապնդում է կոնկրետ տնտեսական խնդիրներ լուծելու, ռազմավարական ծրագրեր ու նախագծեր իրագործելու նպատակ՝ կազմելով երկրի տնտեսական զարգացման ծրագրերի մի մասը: Ընդհանուր առմամբ, ԱՏԳ-ների ստեղծման նպատակը մակրոտնտեսական մի շարք հիմնախնդիրների լուծումն է: Դրանցից են.

- տնտեսական աճի տեմպերի արագացումը,
- գիտատեխնիկական առաջընթացի արդյունաբերական կիրառումը,

²⁵Авдокушин Е. Ф., Международные экономические отношения, Москва, 2004 Г., стр. 159

- բարձրորակ ապրանքների և ծառայությունների նկատմամբ ներքին շուկայի պահանջարկի բավարարումը:

Ազատ տնտեսական գոտիներն ունեն ինքնազարգացման ունակություն, դրանց մեկ տեսակը կարող է փոխակերպվել մեկ այլ, որպես կանոն, զարգացման ավելի բարձր մակարդակում գտնվող տեսակի, որն էլ, բնականաբար, հանգեցնում է նպատակների փոփոխմանը կամ բարդացմանը:

Ազատ տնտեսական գոտիների կազմակերպման և գործունեության համաշխարհային պրակտիկան վկայում է, որ բացի վերը նշված ընդհանուր նպատակներից, դրանք նաև ծառայում են որոշակի կոնկրետ նպատակների, որոնք են.

1. Աշխատանքի միջազգային բաժանման գործընթացներին առանձին երկրների ավելի ինտենսիվ մասնակցությունը: Խոսքը հատկապես վերաբերում է արտահանման կողմնորշվածություն ունեցող մրցունակ ապրանքների արտադրության ծավալների ավելացմանը և այդ ճանապարհով արժույթային մուտքերի աճին:
2. Ներքին շուկայի ապահովումը բարձրորակ և ներմուծմանը փոխարինող ապրանքներով: Այդ նպատակին հասնելու համար անկլավային տարածքներում արտասահմանյան կապիտալի օգնությամբ կազմակերպվում է ներմուծմանը փոխարինող ապրանքների արտադրություն:
3. Ազատ տնտեսական գոտու կազմակերպումը հանգեցնում է նաև ծառայությունների համաշխարհային շուկային տվյալ ազգային շուկայի ինտեգրման արագացմանը, որը կրկին նպաստում է արժույթային մուտքերի ավելացմանը:
4. Ապահովում են արտադրության մեջ հայրենական և արտասահմանյան գիտատեխնիկական մշակումների, նորամուծությունների արագ ներդրումը՝ հետագայում դրանց արդյունքներն օգտագործելով ամբողջ ազգային տնտեսությունում:
5. Ազատ տնտեսական գոտու ստեղծման նպատակներից մեկն էլ, հատկապես զարգացող երկրների համար, բարձր որակավորում ունեցող կադրերի պատրաստումն է:
6. Տարածքի կամ արտադրության կոնկրետ ճյուղի տնտեսական զարգացման խթանումը: Օրինակ, ԱՄՆ-ում և Մեծ Բրիտանիայում 1980-ական թվականների սկզբին ազատ տնտեսական գոտիները ստեղծվեցին, այսպես կոչված, դեպրեսիվ, հետամնաց շրջաններում՝ մանր և միջին բիզնեսն աշխուժացնելու համար: Այդ տարածքներում ձեռնարկատերերին տրամադրում էին տնտեսական գործունեության ավելի մեծ ազատություն և ֆինանսական արտոնություններ, քան երկրի այլ տարածքներում: Այդ ծրագրերն օտարերկրյա կապիտալի ներգրավման կողմնորոշում չունեին:

Այսպիսով, ԱՏԳ-ների ստեղծման նպատակները կարելի է ներկայացնել ըստ հետևյալ դասակարգումների.

Տնտեսական նպատակներ`

- արտաքին առևտրի և ընդհանրապես արտաքին տնտեսական գործունեության ակտիվացում, ընդլայնում,
- օտարերկրյա և հայրենական կապիտալի ներգրավում,
- ազգային արտադրության մրցունակության, դրա տնտեսական արդյունավետության բարձրացում,
- արտահանման խթանում և ներմուծման ռացիոնալացում,
- բյուջեի արտարժույթային մուտքերի ավելացում:

Սոցիալական նպատակներ`

- նոր աշխատատեղերի ստեղծում, բնակչության զբաղվածության աճ,
- համաշխարհային փորձի օգտագործմամբ` աշխատողների որակավորման մակարդակի բարձրացում
- ժամանակակից կառավարող կադրերի ձևավորում,
- բնակչության բարեկեցության և կենսամակարդակի աճ,
- սոցիալական և կենցաղային ենթակառուցվածքների արագ զարգացում:

Գիտատեխնիկական նպատակներ`

- օտարերկրյա և հայրենական տեխնիկայի և տեխնոլոգիայի ներհոսք,
- գիտահետազոտական և փորձակոնստրուկտորական արդյունքների արագ ներդրում,
- գիտատեխնիկական կադրերի, այդ թվում` արտասահմանյան, ինչպես նաև առաջնային ոլորտներում նյութական և ֆինանսական ռեսուրսների կենտրոնացում,
- առկա արտադրական կարողությունների առավել լրիվ օգտագործում,
- արտադրական-տրանսպորտային ենթակառուցվածքների զարգացում:

ԱՏԳ-ների ստեղծումը, զարգացումը և հաջող գործունեությունը պայմանավորված է մի շարք նախադրյալների առկայությամբ: **Առաջին նախադրյալը երկրի կամ տարածաշրջանի քաղաքական կայունությունն է:** Օտարերկրյա ներդրողը (իրավաբանական կամ ֆիզիկական անձ), որոշում ընդունելով կատարել երկարաժամկետ, լայնածավալ ներդրումներ, բացի շահույթ ստանալու ակնկալիքից, հաշվի է առնում նաև այնպիսի հանգամանքներ, ինչպիսիք են երկրի քաղաքական կայունությունը, գործադիր իշխանության ծավալած գործունեությունը, օրենսդրա-իրավական երաշխիքները և այլն: Երկրի քաղաքական կայունությունը, որը թույլ է տալիս ստեղծել բարենպաստ ներդրումային միջավայր, հաճախ որոշիչ դեր է խաղում արտասահմանյան կապիտալի ներգրավման համար նույնիսկ այն զարգացող երկրներում, որտեղ ԱՏԳ-ներն ապահովված չեն անհրաժեշտ բնական ռեսուրսներով և որտեղ չեն գործում անհրաժեշտ չափով արտոնություններ:

ԱՏԳ-ների ձևավորման կարևոր նախադրյալներից մեկն էլ **ընտրված տարածաշրջանում բնական և աշխատանքային ռեսուրսների առկայու-**

թյունն է: Առաջինի դեպքում ներդրողները ստեղծում են բնական ռեսուրսների արդյունահանման և վերամշակման ձեռնարկություններ, իսկ հունքի աղբյուրներին մոտ գործունեության կազմակերպումը թույլ է տալիս կրճատել տրանսպորտային ծախսերը: Արտասահմանյան ընկերությունների համար մեծ հետաքրքրություն է ներկայացնում նաև որակյալ և էժան աշխատուժը: Եթե էժան և որակյալ աշխատուժին ավելանում են նաև նպաստավոր աշխարհագրական դիրքը, ֆինանսական արտոնությունները, սպառման շուկաներից ոչ մեծ հեռավորությունը, ապա արտասահմանյան կապիտալն ուղղվում է դեպի հենց այսպիսի տարածքները: Այդ առումով հատկապես գրավիչ են Ասիայի և Լատինական Ամերիկայի զարգացող երկրները:

ԱՏԳ-ների նորմալ գործունեությանը նպաստող նախադրյալ է նաև **համապատասխան կանոնադրության և լավ մշակված օրենսդրական բազայի առկայությունը:** ԱՏԳ-ների կանոնադրությունը, որպես կանոն, ներառում է գործունեության հետևյալ ուղղությունները.

- ԱՏԳ-ի ստեղծման հիմնական սկզբունքների, նրա տեսակի և չափերի որոշումը,
- ԱՏԳ-ի կառավարման մարմինների ստեղծման և գործունեության հիմնական սկզբունքներն ու առանձնահատկությունները, նրանց փոխհարաբերությունները տվյալ երկրի կառավարության հետ,
- ԱՏԳ-ի շրջանակներում հարկային, մաքսային, ֆինանսական, ներդրումային քաղաքականության առանձնահատկությունների որոշումն ու համապատասխանեցումը,
- ԱՏԳ-ի տարածքում տեղակայված կազմակերպությունների, ընկերությունների, ձեռնարկությունների արտահանման, ներմուծման և արտաքին տնտեսական գործունեության այլ ուղղությունների հետ կապված հարցերի որոշումը:

ԱՏԳ-ների ստեղծման, գործունեության և զարգացման համար որոշիչ են այն իրավական ակտերը, որոնցում գոտու նպատակները, խնդիրները, կառավարման գործունեության հաջորդականությունը, տարբեր տեսակի արտոնությունների ծավալը, օտարերկրյա ներդրումների կարգավորումը, ներքին առևտրի մասշտաբները, մաքսային կարգավորումը, գիտատեխնիկական համագործակցությունը կոնկրետացված են:

Արևելյան Եվրոպայի, ինչպես նաև ԱՊՀ երկրներում իրավական հիմք են հանդիսանում բարձրագույն օրենսդրական մարմինների կողմից ընդունված օրենքները, որոնք վերաբերում են ԱՏԳ-ներին, ինչպես նաև կառավարության համապատասխան որոշումները, որոնք վերաբերում են կոնկրետ գոտուն: ԱՄՆ-ում ԱՏԳ-ների մասին որոշումներ և կարգավորող օրենքներ ընդունվում են ինչպես ԱՄՆ կոնգրեսի, այնպես էլ նահանգների կառավարությունների կողմից:

ԱՏԳ անհրաժեշտությունը պայմանավորված է այն ստեղծող երկրների սոցիալ-տնտեսական զարգացման մակարդակով, դրանց ռազմավարական

ծրագրերով: Ուստի ԱՏԳ ստեղծման պատճառները և նպատակները կարող են տարբեր լինել: Օրինակ, ԱՄՆ-ում, Ֆրանսիայում, Մեծ Բրիտանիայում ԱՏԳ-ները ստեղծվել են արտաքին տնտեսական կապերի տարածաշրջանային քաղաքականության ակտիվացման համար՝ նպատակ ունենալով աշխուժացնել հետամնաց տարածաշրջանների մանր և միջին բիզնեսը, հավասարեցնել տնտեսական զարգացման միջտարածքային տարբերությունները:

Ջարգացող երկրներում ԱՏԳ-ների գործունեությունը հաճախ կողմնորոշված է լինում դեպի այնպիսի կոնկրետ ռազմավարական խնդիրների լուծմանը, ինչպիսիք են համաշխարհային շուկայում ազգային տնտեսության մրցունակության բարձրացումը, տնտեսավարման նորագույն մեթոդների կիրառումը, ազգային, տվյալ երկրին բնորոշ որոշակի խնդիրների լուծումը, երկրի ինտեգրումը համաշխարհային տնտեսությանը:

Գրեթե նույն նպատակներն ու խնդիրներն էլ առկա են անցումային տնտեսություն ունեցող երկրներում: Օրինակ, Ռուսաստանում ԱՏԳ-ների ստեղծման նպատակն այնպիսի խնդիրների լուծումն էր, ինչպիսիք են՝ օտարերկրյա կապիտալի ներհոսքը, նորագույն տեխնոլոգիաների ներդրումն ու յուրացումը, շուկայական համակարգի զարգացումը, արտաքին տնտեսական կապերի խորացումը, արտահանման բազայի մեծացումը և ծավալների ընդլայնումը:

9.3. Ազատ տնտեսական գոտիների դասակարգումը

Համաշխարհային պրակտիկայում առկա են ԱՏԳ-ների բազմաթիվ տարատեսակներ, սակայն դրանց համընդհանուր տարածում ստացած տիպաբանություն գոյություն չունի: Դա է պատճառը, որ տնտեսագիտական գրականության մեջ առանձնացված 30 տեսակի ԱՏԳ-ները դասակարգվում են ըստ տարբեր չափանիշների.

- գտնվելու վայրը, տարածքի չափերը,
- արտադրական ռեսուրսների առկայությունը և որակը,
- ԱՏԳ-ների բնական, տնտեսական և այլ պայմանների յուրահատկությունները,
- ԱՏԳ ստեղծման ժամանակ պետության կողմից առաջադրված խնդիրները,
- տնտեսական գործունեության տեսակը,
- ազգային պատկանելությունը և այլն:

Ըստ ինտեգրացման մակարդակի՝ ԱՏԳ-ները լինում են անկլավային և ազգային տնտեսությանն ինտեգրված: Առաջին տիպին պատկանող ԱՏԳ-ների նպատակը հիմնականում արտահանմանն ուղղված ապրանքների արտադրությունն է: Սրանք, մեծ մասամբ, ստեղծվում են կղզիների, թերակղզիների վրա, ավիաներձ տարածքներում: Ինտեգրված գոտիների բնորոշ

գիծը երկրի տնտեսության հետ սերտ տնտեսական կապերի առկայությունն է: Ի տարբերություն անկլավային գոտիների, այսպիսի գոտիներում արտադրությունը հիմնված է լինում տեղական հումքի, նյութերի և կիսաֆաբրիկատների վրա:

Ըստ սեփականության բնույթի՝ ԱՏԳ-ները կարելի է բաժանել պետական, մասնավոր և խառը ձևերի: Համաշխարհային պրակտիկայում ամենատարածվածը խառը ձևն է: Սակայն վերջին ժամանակներում մեծանում է մասնավոր ԱՏԳ-ների թիվը, որոնք կազմակերպվում են թե՛ տեղական, թե՛ արտասահմանյան ներդրումների միջոցով: ԱՏԳ բոլոր տիպերի և տարատեսակների համար ընդհանուր սկզբունքներն են.

- տարածքների, ինչպես նաև սարքավորումների, կիսաֆաբրիկատների և պատրաստի արտադրանքի ներկրման (արտահանման) վրա մաքսային տուրքերի բացակայությունը (կամ նվազագույն չափերը),
- հարկման արտոնյալ ռեժիմը,
- միջպետական ընդհանուր ֆինանսական ազատության պայմաններում փոխարկելի արժույթի ազատ շրջանառությունը:

ԱՏԳ ստեղծման վերաբերյալ գոյություն ունի 2 մոտեցում՝ **տարածքային և ֆունկցիոնալ**: Առաջին մոտեցման համաձայն՝ արտոնյալ ռեժիմից օգտվում են ձեռնարկությունները և կազմակերպությունները, որոնք տեղակայված են կոնկրետ տարածքներում: Երկրորդ մոտեցման դեպքում առավելություն է տրվում ձեռնարկատիրական գործունեության որոշ տեսակներին՝ անկախ դրանց տեղակայման վայրից: Տարածքային մոտեցումը մեծ մասամբ ընդունվում է որևէ շրջանի զարգացման խնդիրները լուծելու ժամանակ, իսկ ֆունկցիոնալը՝ ամբողջ տնտեսության կամ նրա առանձին ոլորտի կառուցվածքի վերակառուցման դեպքում: Ֆունկցիոնալ մոտեցումն ավելի ձկուն է, քանի որ այն հնարավորություն է տալիս ստեղծել, այսպես կոչված, կետային գոտիներ՝ ներկայացված առանձին ձեռնարկություններով: Գործնականում, սակայն, գերակշռում է տարածքային մոտեցումը:

ԱՏԳ-ներն ունեն բավականին բարդ կազմակերպական-ֆունկցիոնալ կառուցվածք: ԱՏԳ-ների տարբեր ձևերի դասակարգումը բերված է աղյուսակ 9.1-ում:

Ազատ տնտեսական գոտիների պարզագույն ձևերից են ազատ մաքսային գոտիները, որոնք ազատ առևտրային գոտիների հետ միասին համարվում են առաջին սերնդի գոտիներ: Ազատ մաքսային գոտիները գոյություն ունեն 17-18-րդ դարերից և արտահանման համար նախատեսված ապրանքների պահպանման, տարայավորման, փաթեթավորման և, որոշ չափով վերամշակման տարանցիկ կամ կոնսիգնացիոն պահեստներ են: Այդ գոտիները հաճախ կոչվում են «բոնդային պահեստներ» կամ ազատ մաքսային տարածքներ: Դրանցում սովորաբար իրենց ձեռնարկությունների մասնաձյուղերն են բացում այդ երկրի ոչ ռեզիդենտ ներմուծողները: Ազատ մաքսային գոտիներն ազատվում են ապրանքների արտահանման և ներմուծման մաքսատուրքերից:

Ազատ տնտեսական գոտիների ձևերը

Առևտրային		Արդյունաբերա-արտադրական		Տեխնիկոներդրումային	
1	Ազատ մաքսային գոտիներ	1	Ներմուծմանը փոխարինող	1	Տեխնոպոլիսներ
2	Բոնդային պահեստներ	2	Արտահանման կողմնորոշում ունեցող	2	Տեխնոպարկեր
3	Ազատ նավահանգիստներ	3	Արդյունաբերական պարկեր	3	Ինովացիոն կենտրոններ
4	Առևտրաարդյունաբերական գոտիներ	4	Գիտաարդյունաբերական պարկեր		
		5	Արտահանման-ներմուծման փոխարինող		
Ծառայությունների գոտիներ		Համայիր ԱՏԳ-ներ		Միջազգային ԱՏԳ-ներ	
1	Օֆշորային գոտիներ	1	Ազատ ձեռնարկատիրության	1	Թամանգան ԱՏԳ
2	Բանկային և ապահովագրակ. ծառայությունների գոտիներ	2	ԶԺՀ հատուկ տնտեսական գոտիներ	2	Եվրատարածաշրջաններ
3	Տուրիստական ծառայությունների	3	Հատուկ ռեժիմի տարածքներ (Բրազիլիա, Արգենտինա)	3	Սահմանամերձ ԱՏԳ
		4	Հատուկ տնտեսական գոտիներ (Ռուսաստան)		

Ազատ առևտրային գոտիները լայն տարածում են ստացել, սակայն առավել տարածված են Միացյալ Նահանգներում: Այդ զարգացումն ամրագրված է 1934 թ. ընդունված հատուկ օրենքով, որի նպատակն է առևտրի խթանումը, առևտրային գործառնությունների արագացումը, առևտրային ծախքերի կրճատումը: ԱՄՆ-ի այդ գոտիները հատուկ սահմանափակ տարածքներ են, որոնց շրջանակներում սահմանված է ընդհանուր տնտեսական ռեժիմից տարբեր արտոնյալ ռեժիմ: Օրենքով ամրագրված է նաև, որ յուրաքանչյուր պաշտոնական նավահանգստում կարող են ստեղծվել մեկ կամ մի քանի ազատ առևտրային գոտիներ:

ԱՄՆ-ի տարածքում գործող ԱԱԳ-ները բաժանվում են **ընդհանուր նշանակության և մասնագիտացված (ենթագոտի) գոտիների:**

Ընդհանուր նշանակության գոտիները գրավում են ոչ մեծ տարածություն (մի քանի կմ²) և գտնվում են ազգային մաքսային տարածքից դուրս: Այնտեղ իրականացվում են պահեստավորում և ներկրված ապրանքների փաթեթավորում, տեսակավորում և այլն:

Ենթագոտիները կազմակերպվում են առանձին խոշոր կորպորացիաների համար, որոնց գործունեությունը դուրս է գալիս ընդհանուր նշանակության գոտու շրջանակներից: Այդ գոտիներում արտադրվում է արտահան-

մանը կամ ներմուծման փոխարինմանը ուղղված արտադրանք: Ներկայումս ԱՄՆ-ում հաշվվում են մոտ 200, Եվրոպայում՝ ավելի քան 160, Ճապոնիայում՝ 25-ից ավելի ԱԱԳ-ներ: Դրանց մեծ մասը տեղաբաշխված է տրանսպորտային հանգույցներում՝ օդանավակայաններում, երկաթուղային կայաններում, ավտոմայրուղիների մոտ, նավահանգիստներում:

ԱԱԳ-ների թվին են դասվում նաև առանց մաքսերի՝ «duty free» հատուկ խանութները: Սրանք հիմնականում տեղակայված են լինում օդանավակայաններում: Առաջին այսպիսի գոտին, որը մասնագիտացված էր ֆրանսիական օժանդակի, իռլանդական սպիտակեղենի և այլ փոքրածավալ ապրանքների վաճառքի մեջ, ստեղծվել է 1947 թ. իռլանդական Շենոն օդանավակայանում: Այժմ այս երկույթը շատ մեծ տարածում է գտել ամբողջ աշխարհում: «Duty free» առևտրի համակարգում աշխարհում վաճառքի ծավալներով առաջատար տեղ են գրավում Ամստերդամի «Շիպխոլ», Մեծ Բրիտանիայի «Հիթոու» օդանավակայանները, «Հոնոլուլուն» ԱՄՆ-ում, նաև որոշ օդանավակայաններ Դուբայում և Սինգապուրում:

Արդյունաբերական-արտադրական գոտիները պատկանում են ԱՏԳ-ների երկրորդ սերնդին: Դրանք առաջացել են առևտրական գոտիների զարգացման հետևանքով, երբ այնտեղ, բացի ապրանքից, ներկրվել է նաև կապիտալ՝ զբաղվելու համար ոչ միայն առևտրով, այլև արտադրությամբ: Արդյունաբերական-արտադրական գոտիների առաջացման տրամաբանությունը պայմանավորված է զարգացող երկրների տնտեսական ռազմավարությամբ, երբ 1960-ականների կեսերից առաջացավ արդյունաբերությունը արտասահմանյան կապիտալի ներհոսքի հաշվին զարգացնելու անհրաժեշտություն: Այս գոտիները ստեղծվում են հատուկ մաքսային ռեժիմ ունեցող տարածքներում, որտեղ արտադրվում է արտահանման նշանակության կամ ներմուծման փոխարինման համար նախատեսված արտադրանք: **Արդյունաբերական-արտադրական գոտիներում սահմանվում են էական հարկային և ֆինանսական զեղչեր: Ամենամեծ տարածումը, հատկապես զարգացող երկրներում, ունեն արտահանման կողմնորոշում ունեցող արտադրական գոտիները:** Նման գոտիների ժամանակակից մոդելը սկիզբ է առել 1959 թ. իռլանդական «Շենոն» օդանավակայանում ստեղծված գոտային կառուցվածքում: Այժմ այս գոտում գործում են ավելի քան 90 ֆիրմաներ, որտեղ աշխատում է մոտ 24.000 մարդ: Արդյունաբերական-արտադրական գոտիներից հաջողվածները գործում են Հարավարևելյան Ասիայի և Լատինական Ամերիկայի նոր ինդուստրիալ երկրներում: Պետք է նշել, որ արտասահմանյան կապիտալի ներդրումն այս գոտիներում նպաստում է արտադրության նոր ձևերի և ոլորտների, նորարարությունների ներթափանցմանը, արտադրական ճյուղերի զարգացմանը այն ընդունող երկրում:

Արդյունաբերական-արտադրական գոտիներից տարածված են նաև խառը ուղղվածություն ունեցողները, որոնք գործում են Եգիպտոսում, Սենեգալում, Մեքսիկայում, Հնդկաստանում, Կորեայի Հանրապետությունում և

այլն: Խառը ուղղվածություն ունեցող արդյունաբերական-արտադրական գոտու վառ օրինակ է «Մասան» ԱՏԳ-ն Կորեայի Հանրապետությունում, որը ստեղծվել է 1971 թ.: Այն զբաղեցնում է 97 հա տարածք, որտեղ գործում են 77 ընկերություններ 34.000 աշխատատեղերով: Այստեղ արտադրվող արտադրանքի 60%-ը էլեկտրատեխնիկական ապրանքներ են, 15%-ը՝ ճշգրիտ մեքենաշինական:

Արդյունաբերական-արտադրական գոտիների հատուկ ձև են արդյունաբերական պարկերը, որոնք տարածված են Կարիբյան ավազանի երկրներում, Կենտրոնական Ամերիկայում, Արևելյան Եվրոպայում, Հարավ-արևելյան Ասիայում:

Տեխնիկաներդրումային գոտիները տարածքներ են, որտեղ միաժամանակ և նույն արտոնությունների համակարգով գործում են ազգային և (կամ) արտասահմանյան գիտահետազոտական կենտրոններ և արտադրական ձեռնարկություններ: Ժամանակակից համաշխարհային տնտեսությունում, բացի ապրանքի գնից, մրցակցային գործոններ են նաև որակը, արդիականությունը, ձկունությունը: Եվ այս պահանջներին համապատասխանելու համար շատ արդյունաբերական-արտադրական գոտիներ փոխակերպվեցին **տեխնիկաներդրումային գոտիների**: Վերջիններս պատկանում են ԱՏԳ-ների երրորդ սերնդին (1970-1980 թթ.): Ամենամեծ թվով տեխնիկաներդրումային գոտիներ ունեն ԱՄՆ-ը, Ճապոնիան և Չինաստանը:

Այս գոտիները ստեղծվում են նոր տեխնոլոգիաների վերամշակման և բարձր տեխնոլոգիական արտադրանքների արտադրության նպատակով, և ուղղված են ինչպես դեպի արտաքին, այնպես էլ ներքին շուկաներ: Այսպիսի գոտիների ստեղծման և բնականոն զարգացման համար անհրաժեշտ է հետևյալ պայմանների առկայությունը.

- տարածաշրջանում բարձր հեղինակություն ունեցող գիտահետազոտական ինստիտուտ կամ հզոր հետազոտական բազա ունեցող այլ գիտական կենտրոն,
- զարգացած արտադրական բազա ունեցող գիտական պարկ,
- աշխատանքի և հանգստի համար բարենպաստ աշխարհագրական և կլիմայական պայմաններ:

ԱՄՆ-ում տեխնիկաներդրումային գոտիները տեխնոպարկերն են, Ճապոնիայում՝ տեխնոպոլիսները, Չինաստանում՝ նոր և բարձր տեխնոլոգիաների զարգացման գոտիները: Այս գոտիները ստացել են նաև «գիտաարդյունաբերական պարկեր» անվանումը:

Ժամանակակից տեխնոպարկերն առաջին անգամ հայտնվեցին ԱՄՆ-ում 1960-ականների վերջերին, բայց զգալի զարգացում ապրեցին 1980-ականներին: ԱՄՆ-ի՝ աշխարհում ամենահայտնի տեխնոպարկը «Սիլիկոն Վալլին» է: Ճապոնիայում տեխնիկաներդրումային գոտիներ՝ տեխնոպոլիսները, քաղաքներ են հարակից տարածքներով, որտեղ միաժամանակ գործում են միմյանց օրգանապես կապված բարձր տեխնոլոգիաների արտադ-

րությամբ զբաղվող ձեռնարկություններ, գիտահետազոտական ինստիտուտներ, բարձրագույն ուսումնական հաստատություններ: Դրանք պատրաստում են գիտական և ինժեներական կադրեր: Ճապոնիայում, կառավարական հատուկ ծրագրերի շրջանակներում, առաջատար գիտական կազմակերպությունների բազայի հիման վրա ստեղծվել են երկու տասնյակից ավելի տեխնոպոլիսներ: Խոշորագույն տեխնոպոլիս «Ցիկուբան» աշխատանքով է ապահովում ավելի քան 145.000 մարդու:

Այսպիսով, տեխնիկաներդրումային գոտիները լուծում են հարցեր՝ կապված արդյունաբերության կառուցվածքային բարեփոխումների հետ, տեղական ռեսուրսների և հետամնաց շրջանների թաքնված հնարավորությունները հավաքագրելու, մրցունակ ապրանքներ թողարկելու հետ և այլն:

ԱՏԳ-ների բազմաթիվ տարատեսակների մեջ կան նաև այնպիսիք, որոնք մասնագիտացված են որոշակի ծառայություններ (բանկային, տեղեկատվական, զբոսաշրջային և այլն) մատուցելու մեջ: Այսպիսի ԱՏԳ-ները **ծառայությունների՝ սերվիսային գոտիներ են:** Վերջիններս նեղ մասնագիտացված գոտիներ են, որոնք առաջացել են 1980-90-ական թվականներին և դասվում են չորրորդ սերնդին ԱՏԳ-ների շարքը:

Սերվիսային գոտիների տարատեսակներից են զբոսաշրջային գոտիները: Սրանց զարգացումը պայմանավորված է, առաջին հերթին, սոցիալտնտեսական պայմաններով, նաև տրանսպորտային ուղիների զարգացմամբ, էժանացմամբ և մատչելիությամբ, արժույթային սահմանափակումների մեղմացմամբ, վիզային ռեժիմի ազատականացմամբ: Տուրիստական գոտիները հաջողությամբ գործում են ինչպես զարգացած (Իսպանիա, Պորտուգալիա, Ֆրանսիա, Շվեյցարիա), այնպես էլ զարգացող երկրներում (Չիլի, Կոլումբիա, Բրազիլիա, Թուրքիա, Դոմինիկայի Հանրապետություն): Պետությունը, որպես կանոն, այս գոտիներում ստեղծում է անհրաժեշտ ենթակառուցվածք, ֆինանսավորում է հյուրանոցների շինարարությունը և հանգստի այլ պայմանների ստեղծումը, ինչպես նաև տրամադրում է արտոնություններ արտասահմանյան և տեղական այն ընկերություններին, որոնք գործունեություն են ծավալում այս ոլորտում: Տուրիստական գոտիներն ապահովում են այն ընդունող պետության բյուջեի եկամուտների զգալի մասը, ստեղծում են նոր աշխատատեղեր, մեծացնում են արտահանման ծավալները և այլն:

Սերվիսային գոտիների շարքն են դասվում նաև տեղեկատվական գոտիները: Այսպիսի գոտիներ ստեղծվել են Ճամայկայում, Արաբական Միացյալ Էմիրություններում և այլն: Դուբայում, օրինակ, գործում է «Ինտերնետսիթի» տեղեկատվական գոտին, որը լայն հնարավորություն է տալիս հաճախորդներին՝ արտոնյալ պայմաններով ստանալ իրենց անհրաժեշտ տեղեկությունը: «Ինտերնետսիթի»-ում հիմնադրվել են շատ վերազգային կորպորացիաների դուստր ձեռնարկություններ, այդ թվում՝ Գերմանական «Սիմենս» կոնցեռնը: Տեղեկատվական գոտու օրինակ է նաև «Մոնտեգո Բեյ» ԱՏԳ-ն Ճամայկայում:

ԱՏԳ-ների հատուկ ձև են օՖշորային գոտիները, որոնք ունեն 50 տարուց ավելի պատմություն: Այստեղ իրավաբանական անձինք (ֆիրմաներ, բանկեր և այլն), որոնք տնտեսական գործունեություն չեն ծավալում տվյալ տարածքում, օգտվում են հարկային, իրավաբանական, ներդրումային, մաքսային արտոնություններից, բարենպաստ արժույթաֆինանսական օրենսդրությունից և գրանցման ավելի պարզեցված եղանակներից: Այս տարածքներում կենտրոնանում են, հիմնականում, բանկերն ու ապահովագրական ընկերությունները: Համեմատաբար հին օՖշորային գոտիներից են Մեն, Գերնսի, Ջերսի, Ջիբրալթար կղզիները, նաև Իռլանդիան և Պանաման: Այս գոտիները ոչ միայն երկար ժամանակ սպասարկում էին եվրոպական բիզնեսը, այլև իրենց վրա էին վերցնում օՖշորային գործառնությունների մի զգալի մասը: Որպես կանոն, օՖշորային գոտիները տեղակայվում են կղզիների և կղզեխմբերի վրա, որոնք ունեն զարգացած տրանսպորտային և հեռահաղորդակցական ցանց, մոտ են միջազգային խոշոր ֆինանսական և բիզնես կենտրոններին:

Վերջին ժամանակներս համաշխարհային հասարակությունը զգուշորեն է վերաբերվում օՖշորային բիզնեսի համակարգին, որը բացատրվում է վերջինիս գործունեության բացասական կողմերով: Այս գոտիներն օգտագործվում են հանցավոր շրջանակներում՝ միջազգային ահաբեկչությունը և թմրաբիզնեսը հովանավորելու համար: Որպես կանոն, միջազգային ահաբեկչությունն ու թմրաբիզնեսը հովանավորող «փողերի լվացումը» տեղի է ունենում օՖշորային բանկերում: ԱՄՆ-ի ազգային անվտանգության ծառայողների գնահատմամբ՝ օՖշորային գոտիների բանկային և ներդրումային հաշիվներում ամեն տասներորդ դոլարը պատկանում է տարբեր հանցագործ խմբավորումների: Եվ, չնայած այս ամենին, օՖշորային գոտիները համարվում են ԱՏԳ-ների ամենատարածված և արագ զարգացող տեսակը:

Համալիր (կոնալիքսային) ԱՏԳ-ները, ի տարբերություն այլ ԱՏԳ-ների, ունեն բազմաձյուղ կառուցվածք, զբաղեցնում են շատ մեծ տարածքներ, իսկ արտադրությունն այստեղ ավելի կենտրոնացված բնույթ է կրում: Սրանց գործառնությունները ներառում են արտահանմանն ուղղված արտադրության, ֆինանսական շուկայի, ապահովագրության, հեռահաղորդակցության, զբոսաշրջության զարգացում և այլն: Համալիր ԱՏԳ-ները համարվում են ԱՏԳ-ների ամենաժամանակակից տեսակը և կազմակերպվում են առանձին վարչական կազմավորումների տարածքներում, տնտեսական գործունեության ընդհանուր ռեժիմի հետ համեմատած՝ հատուկ սահմանված արտոնյալ պայմաններում:

Համալիր ԱՏԳ-ներ են Չինաստանի հատուկ տնտեսական գոտիները, Բրազիլիայի «Մանաուս» ԱՏԳ-ն, Արգենտինայի «Կրակե հող» ԱՏԳ-ն: 1990-ական թվականներին այսպիսի գոտիներ ստեղծվեցին Դոմինիկայի Հանրապետությունում, Իսպանիայում և Հարավային Կորեայում:

Բրազիլիայի «Մանաուս» ԱՏԳ-ն ստեղծվել է 1967 թ.: Այս գոտու նպատակը արդյունաբերական արտադրության զարգացման խթանումն էր, իսկ

նպատակի իրականացման հիմնական միջոցը հարկային արտոնություններն էին: Այս գոտին ունեցավ զարգացման արագ տեմպեր, որը զգալիորեն ազդեց Բրազիլիայի տնտեսության «առողջացման» վրա: ԱՏԳ-ի միջուկը կազմում են մոտավորապես 30 հունքային և վերամշակող արդյունաբերության ճյուղեր (հիմնականում էլեկտրոնիկա և էլեկտրատեխնիկա), այստեղ գործում են ավելի քան 600 խոշոր արդյունաբերական ձեռնարկություններ:

1980-ական թվականներին Չինաստանում ստեղծվեցին հինգ համալիր տնտեսական գոտիներ (Ջուխայ, Սյանմին, Շանտաու, Խայնան և Պուդուն): Այդ գոտիներում տեղակայվել են արտահանմանն ուղղված բազմաճյուղ արտադրություններ, տեխնոպարկեր, առևտրային կորպորացիաներ, մշակութային և ուսումնական կենտրոններ, զբոսաշրջային համալիրներ: Գոտիներում կատարված բազմամիլիարդ ներդրումները հանգեցրել են այս տարածաշրջաններում ձեռնարկատիրական գործունեության ընդհանուր մակարդակի բարձրացմանը, արտադրության ոլորտում զգալի առաջընթացին, արտահանման կտրուկ մեծացմանը, զբաղվածության աճին:

Միջազգային ԱՏԳ-ները սկսեցին ի հայտ գալ 1990-ական թվականներին: 1990 թ. Ռուսաստանի, Չինաստանի և ԿԺԴՀ-ի սահմանագծին նախատեսվեց «Տումանգան» ԱՏԳ-ի ստեղծումը: Այն հաշվարկված էր 20 տարվա համար և արժեքն առաջին փուլում կազմում էր 90-110 միլիոն դոլար: Ենթադրվում է նաև Ճապոնիայի, Հարավային Կորեայի, Մոնղոլիայի մասնակցությունն այս գործընթացին: 1994 թ. ռուս-չինական սահմանամերձ գոտում՝ Սույֆենխե քաղաքի շրջանում, ստեղծվել է մեկ այլ ԱՏԳ: Տարածաշրջանային մակարդակով գործնական շփումները հանգեցրին եվրատարածաշրջանների առաջացմանը: Դրանք տարբեր պետությունների սահմանամերձ տարածքների տնտեսական կամավոր միավորումներ են՝ արտաքին տնտեսական կապերի ինտենսիվացման նպատակով: Այժմ գործող եվրատարածաշրջաններից են «Կարպատները», «Բուզը», «Պոներանիան»:

9.4. Ազատ տնտեսական գոտիներում կիրառվող արտոնությունների համակարգը

ԱՏԳ-ների տարբեր տեսակների ընդհանուր բնութագրիչը բարենպաստ ներդրումային միջավայրն է, որը ներառում է մաքսային, ֆինանսական, հարկային արտոնությունները և այս կամ այն երկրում ընդհանուր ռեժիմի համեմատությամբ ձեռնարկատերերի համար սահմանված առավելությունները: Տարբեր երկրների առանձին գոտիներում կոնկրետ արտոնություններն ու խթաններն ունեն որոշակի քանակական տարբերություններ, սակայն, ըստ էության, դրանք համընկնում են: Գործնականում առանձնացվում են արտոնությունների 4 հիմնական խմբեր.

1. **Արտաքին առևտրային արտոնությունները**, նախատեսում են հատուկ մաքսասակագնային ռեժիմի (արտահանման-ներմուծման սա-

կազմերի նվազեցում կամ վերացում) և արտաքին առևտրային գործառնությունների իրականացման պարզեցված կարգի սահմանում:

2. **Հարկային արտոնությունները** ներառում են այնպիսի նորմեր, որոնք կապված են տնտեսական գործունեության կոնկրետ ձևերի կամ ձեռնարկատերերի գործունեության խթանման հետ: Այդ արտոնությունները կարող են առնչվել հարկման բազային (շահույթ, գույքի արժեք և այլն), դրա առանձին բաղադրիչներին (ամորտիզացիոն հատկացումներ, աշխատավարձի ծախքեր, գիտահետազոտական և փորձակոնստրուկտորական աշխատանքներ, տրանսպորտ), մաքսային դրույքաչափերի մակարդակին, հարկումից մշտապես կամ ժամանակավոր ազատելու հարցերին:
3. **Ֆինանսական արտոնությունները ներառում են սուբսիդիաների (լրավճարներ) տարբեր ձևերը:** Դրանք կարող են արտահայտվել կոմունալ ծառայությունների վրա ավելի ցածր սակագների, հողատարածքների և արդյունաբերական շինությունների օգտագործման վարձավճարի նվազեցման և այլ ձևերով:
4. **Վարչական արտոնությունները** ներկայացվում են գոտու վարչախմբի կողմից՝ ձեռնարկությունների գրանցման կարգը, օրարերկրյա քաղաքացիների մուտքի ու ելքի ռեժիմը, ինչպես նաև տարբեր ծառայությունների մատուցումը պարզեցնելու նպատակով:

Հարկ է նշել, որ տրամադրվող արտոնությունները ոչ թե պետության համար կորուստ են համարվում, այլ յուրատեսակ եկամուտ, որն առաջանում է գիտատեխնիկական ներուժի մեծացման, կառավարման նոր մեթոդների և ձեռնարկատիրական ձևերի ներդրման, ծառայությունների իրացման մակարդակը բարձրացնելու շնորհիվ: Եվ յուրաքանչյուր երկիր կամ տարածաշրջան, որը ստեղծել է ԱՏԳ, ինքն է ընտրում իր գոտու համար անհրաժեշտ արտոնությունների ու խթանների համակարգը և դրանք, գործնականում, կարող են կիրառվել տարբեր համադրություններով: Ազատ տնտեսական գոտիներում սահմանվող արտոնությունները միշտ չէ, որ տվյալ երկիր ներդրումների ներհոսքի գլխավոր խթանն են: Այդ առումով ավելի էական կարող են լինել այնպիսի գործոններ, ինչպիսիք են քաղաքական կայունությունը, ներդրումային երաշխիքները, ենթակառուցվածքների որակը, աշխատողների որակավորումը, վարչական գործընթացների պարզեցումը և այլն: Դրա հետ մեկտեղ, եթե այդ պայմանները հավասար են, ապա արտոնությունների դերը մեծանում է:

Շատ զարգացող երկրներում բարձր մակարդակի ենթակառուցվածքներ ունենալու համար ստեղծվում են, այսպես կոչված, «գոտու զարգացման ընկերություններ»: Այս ընկերությունները կարող են լինել ինչպես պետական, որոնք ֆինանսավորվում են պետբյուջեի կամ պետական վարկերի միջոցով, այնպես էլ մասնավոր: Զարգացման ընկերություններն իրականացնում են ԱՏԳ-ի զարգացման հեռանկարային պլանավորում, ներկայացնում են

նրանց շահերը երկրի ներսում և արտասահմանում, ինչպես նաև կարող են ստեղծել մասնագիտացված առևտրային, մատակարարման, շինարարական, տրանսպորտային, տեղեկատվական և այլ կազմակերպություններ, գիտախորհրդատվական կենտրոններ: Ժամանակակից ենթակառուցվածքների առկայությունը ԱՏԳ-ում խթանում է ազգային և արտասահմանյան խոշոր կապիտալի ներդրումների իրականացումը:

9.5. Ազատ տնտեսական գոտիների կայացման համաշխարհային փորձը

ԱՏԳ-ները կարելի է համարել համաշխարհային տնտեսության կարևոր ինստիտուտներից մեկը: Ներկայումս աշխարհում հաշվում են ավելի քան 2500 ԱՏԳ-ներ, որոնց մեծ մասը (ավելի քան 1600) գտնվում է զարգացած երկրներում:

ԱՄՆ-ում հաջողությամբ գործում են ԱՏԳ-ների հետևյալ տեսակները. արտաքին առևտրային գոտիներ, ձեռնարկատիրական գոտիներ և տեխնոպարկեր:

Արտաքին առևտրային առաջին գոտիները ԱՄՆ-ում ձևավորվել են 1930-ական թվականներին: Դրանց նպատակը համաշխարհային տնտեսությանն ավելի խորը ինտեգրվելն էր, ինչպես նաև գործազրկության մակարդակի նվազեցումը, որն այդ ժամանակաշրջանում (Մեծ ճգնաժամի տարիներ) հասել էր ահռելի չափերի:

ԱՄՆ-ում գործում են ավելի քան 230 արտաքին առևտրային գոտիներ, որոնք տարածված են ամբողջ երկրով մեկ: Դրանք գործում են կամ այնպիսի նահանգներում, որոնք ունեն ելք դեպի ծով կամ օվկիանոս, օրինակ՝ Տեխաս (26 գոտի), Նյու-Յորք (13), Ֆլորիդա (12), Կալիֆոռնիա (7), կամ էլ խոշոր արդյունաբերական համալիրներ ունեցող նահանգներում, օրինակ՝ Օհայո (8), Ինդիանա և Իլլինոյս (6-ական), Արիզոնա և Միչիգան (5-ական), Հյուսիսային Կարոլինա (4): Այդ գոտիներից յուրաքանչյուրի ստեղծման ժամանակ, բացի աշխարհագրական հարմար դիրքից, հաշվի են առնվել նաև մի շարք տնտեսական և սոցիալական գործոններ ևս:

Այս գոտիներում զբաղվածների թիվն անցնում է 320 հազարից, իսկ արտաքին առևտրային գոտիներ ներմուծվող և վերամշակվող ապրանքների ընդհանուր արժեքը՝ 140 մլրդ դոլարից: Այս գոտիները հիմնականում մասնագիտացված են մեքենաշինության և պատրաստի արտադրանքի թողարկման մեջ: Ընդ որում, արտադրված ապրանքների 88%-ը սպառվում է հենց ԱՄՆ-ի ներքին շուկայում: Արտաքին առևտրային գոտիները նշանակալի դերակատարում ունեն երկրի սոցիալ-տնտեսական զարգացման գործում: Բացի զբաղվածության մակարդակի բարձրացումից, նպաստում են նաև կապիտալ ներդրումների ներհոսքին, ներքին շուկայի պահանջարկի դիվեր-

սիֆիկացմանը և գնողունակ պահանջարկի աճին: Այդ գոտիները նպաստում են ԱՄՆ-ի մեքենաշինական ճյուղերի զարգացմանն ու մրցունակության բարձրացմանը՝ հատկապես ի դեմս ամերիկյան շուկայում գործող ճապոնական մեքենաշինական կորպորացիաների:

Ձեռնարկատիրական գոտու կարգավիճակ ստանալու համար տվյալ տարածքը կամ շրջանը պետք է բավարարի հետևյալ պայմանները՝

- տվյալ տարածքի 70%-ից ավելի բնակչության եկամուտը պետք է լինի երկրի բնակչության միջին եկամտի 80 %-ից պակաս:
- գործազրկության մակարդակն այդ տարածքում պետք է զգալիորեն գերազանցի տվյալ երկրի գործազրկության միջին մակարդակը:

Այս գոտիներում, բացի տնտեսական խթաններից, գործում են նաև այլ արտոնություններ, մասնավորապես՝ առկա է թղթակցային հարաբերությունների ավելի պարզ մեխանիզմ, նվազեցված են շրջակա միջավայրի պահպանման և անվտանգության նորմերի, ստանդարտների պահանջները:

ԱՄՆ-ում տեխնոպարկերը երևան եկան որպես գիտության և արտադրության ինտեգրման նոր և արդյունավետ ձև: Ի տարբերություն արտաքին առևտրային և ձեռնարկատիրական գոտիների՝ տեխնոպարկերի ստեղծումը չի պահանջում այս կամ այն կառավարչական օրգանի թույլտվությունը: Այս գոտիները ստեղծվում են որոշակի բարենպաստ աշխարհագրական, տնտեսական, սոցիալական և գիտական պայմանների համատեղ առկայության դեպքում: ԱՄՆ-ում ստեղծվել են ավելի քան 150 տեխնոպարկեր, որոնք կազմում են աշխարհի տեխնոպարկերի ընդհանուր թվի 30%-ից ավելին: Վերջին տարիներին տեխնոպարկերի ստեղծման տեմպերը որոշ չափով դանդաղել են, որը պայմանավորված է արդեն գոյություն ունեցող տեխնոպարկերի ակտիվացմամբ, կառավարման համակարգի բարելավմամբ, արդյունաբերական ընկերությունների հետ հարաբերությունների խորացմամբ:

Առավել հայտնի և աշխարհում առաջին գիտատեխնոլոգիական գոտին, որը նաև խոշոր տեխնոպոլիս է, ԱՄՆ-ի Կլիֆոռնիա նահանգում ստեղծված «Սիլիկոն Վալին» է (Սիլիկոնյան հարթավայր): 1950-ականների կեսերին ամերիկյան «Լոկաիդ» գիտաարդյունաբերական համալիրը այստեղ կառուցեց ձեռնարկություն, որտեղ մշակվեց նոր, միկրոէլեկտրոնիկայի վրա հիմնված զենք՝ տիեզերական հրթիռ: Որակյալ կադրերի, պաշտպանական արդյունաբերության նշանակալից ներուժի, օդային և տիեզերական տեխնիկայի փորձարկման ունիկալ պայմանները և Կալիֆոռնիայի կարևոր ռազմավարական աշխարհաքաղաքական դիրքը նպաստեցին, որ այստեղ զարգանա ռազմաարդյունաբերական համալիրի գիտական կենտրոն: Հետագայում տնտեսության ռազմական և քաղաքացիական ոլորտների միջև տարբերությունները հարթվեցին, և արդեն 1980-ականների կեսերին Սիլիկոնյան հարթավայրի ձեռնարկությունները տալիս էին միկրոպրոցեսորների համաշխարհային արտադրության 1/3-ը: Սիլիկոնյան հարթավայրում ներկայաց-

ված են ամերիկյան, արևմտաեվրոպական, Ճապոնական, հարավկորեական և այլ ֆիրմաները: Արտահանվող և վերաարտահանվող համալիր սարքավորումների վրա հարկերի նվազեցումը հանգեցրել է տեխնոպոլիսի միջազգային կոոպերացմանը:

Տեխնոպարկի զարգացումը պայմանավորված է պետության և մասնավոր ֆիրմաների կողմից գիտահետազոտական և նախագծային ծրագրերի բազմամիլիարդ ֆինանսավորմամբ, ինչպես նաև միկրոէլեկտրոնիկայի զարգացմանն ուղղված հարկային քաղաքականությամբ: Եթե կապիտալը ներդրվում է գիտական և նախագծային մշակումների մեջ, ապա հարկերը 20-25%-ով կրճատվում են: Պետությունն ապահովում է ինժեներ-ծրագրավորող կադրերի պատրաստումը, տարածքի ենթակառուցվածքների զարգացումը: Տեխնոպոլիսը կառավարում է «Սանտա Կլարա ձեռնարկատերերի խումբը», որի մեջ մտնում են հարթավայրի 70 խոշորագույն ձեռնարկությունների ղեկավարները: Խումբը որոշում է տարածաշրջանի զարգացման ռազմավարությունը, վերահսկում է բնակարանային շինարարության զարգացման, զբաղվածության և հարկային քաղաքականությունը, հողի վարձակալության պայմանները, տրանսպորտային հեռահաղորդակցության, կրթության, առողջապահության զարգացումը, բնական միջավայրի վիճակը:

Հարթավայրում, որը զբաղեցնում է 4 հազար քառակուսի կիլոմետր տարածք, բնակվում է 2.5 մլն մարդ, որոնցից 1/3 չի ծնվել ԱՄՆ-ում, 45%-ն ունի բարձրագույն կրթություն: Համակարգչային արդյունաբերության մեջ, որտեղ զբաղվածների 70%-ը տղամարդիկ են, յուրաքանչյուր աշխատող միջինը ստեղծում է 200 հզր դոլար համախառն եկամուտ: Ի տարբերություն այլ տեխնոպոլիսների՝ «Սիլիկոն Վալին» արտոնություններ չունի, սակայն ծրագրավորողների և ինժեներների համադրումը կառավարման փորձի, վենչուրային կապիտալի և «ուղեղների որսի» հետ տալիս է իր աննախադեպ արդյունքը: Այստեղ հաջողվել է ստեղծել համալսարանական կրթության (Ստենֆորդի համալսարան) և էլեկտրոնային և ավիացիոն ապրանք արտադրող ֆիրմաների սիմբիոզ (համակեցություն): Այստեղ կապիտալը ստեղծվում է վիրտուալ տարածքի «թագավորության» մեջ, որը կազմում է ԱՄՆ-ի ՀՆԱ զգալի մասը: Այդ «պետության մեջ» պետությունը կարող է համարվել աշխարհի բարձր զարգացած երկրներից մեկը: Դա ուղեղի և կապիտալի, գործարարների և ծրագրավորողների կենտրոն է, որտեղ ստեղծվում են ապագայի համակարգչային տեխնոլոգիաները: Սիլիկոնյան հարթավայրն ապրում է. «Արարի՛ր աստվածներին հավասար, կառավարի՛ր արքաներին հավասար և աշխատի՛ր ստրուկներին հավասար» սկզբունքով: Հենց դա է այն ֆինանսական հաջողությունների գրավականը, որի ղեպքում ծրագրավորողը ամսական վաստակում՝ 1-4 մլն ԱՄՆ դոլար: Այստեղ է ձևավորվում աշխատասեր միլիոնատերերի նոր փիլիսոփայությունը:

Համաշխարհային համացանցը ձևավորել է վիրտուալ օֆիսներ, վերացել են պրոֆեսիոնալ և մասնավոր կյանքի սահմանները (տուն-օֆիս, մեքե-

նա-օֆիս, ինքնաթիռ-օֆիս): ԱՄՆ-ի թիվ մեկ միլիարդատեր Բիլ Գեյթսն իր թագավորության նոր կարգախոսը հնչեցրել է այսպես. նա ով համացանցում չկա, նա ընդհանրապես աշխարհում չկա:

Իր մեծությամբ հաջորդ գիտահետազոտական կենտրոնը տեղակայված է Բոստոնի տարածքում, թիվ 128 մայրուղու երկարությամբ, որտեղից էլ ծագել է դրանց անվանումը՝ «Մայրուղի 128»: Բոստոնի շրջանը աչքի է ընկնում բարձր կենսամակարդակով, բարենպաստ կլիմայով և հանգստի լավագույն պայմաններով:

Արևմտյան Եվրոպայում գոյություն ունեն դրանց բազմաթիվ տեսակներ, սակայն առավել տարածված և հաջողությամբ գործողներից են ազատ առևտրի գոտիները, տեխնոպարկերը, օֆշորային և համալիր գոտիները: Քանակական առումով առաջին տեղը զբաղեցնում են ազատ առևտրի գոտիները, որոնք առաջացել են դեռևս 19-րդ դարում, և այժմ նրանց թիվն անցնում է 120-ից: Գերմանիայի խոշոր ազատ առևտրի գոտիները գտնվում են Բրեմենի, Բրեմենհավենի, Կուկսհավենի, Էդմենի, Համբուրգի և Քիլի նավահանգիստներում: Այստեղ կատարվում են ապրանքների բեռնում, բեռնաթափում, վերաբեռնում, պահպանում, տեսակավորում, դրոշմավորում և վաճառք, կազմակերպվում են ապրանքների ցուցահանդեսներ, մատուցվում են տարբեր տեսակի ծառայություններ՝ կապված արտաքին տնտեսական գործունեության հետ: Գերմանական ազատ առևտրի գոտիների մեջ առանձնահատուկ տեղ ունի Համբուրգը, որը խոշոր ծովային և գետային նավահանգիստ է՝ տեղակայված Հյուսիսային ծովից 100 կմ հեռավորության վրա՝ Էլբա գետի ափին: Այստեղ գոյություն ունի միջազգային խոշոր օդանավակայան, գոտին ներգրավել է ձեռնարկություններ, որոնք պատկանում են արդյունաբերության զանազան ճյուղերի: Այս գոտին, հիմնականում, կազմըված է 6-8 հարկանի պահեստներից, որոնք զբաղեցնում են 600 հզր կմ² տարածք:

Իտալիայում լայն տարածում են գտել ազատ մաքսային պահեստները, որոնք հաջողությամբ գործում են Նեապոլում, Հռոմում, Պալերմոյում, Լիվորնոյում:

Իսպանական «Քադիս» ազատ առևտրի գոտին, որը զբաղեցնում է 570 հզր կմ², ստեղծվել է ներքին և տարանցիկ առևտրի զարգացման, արտաքին առևտրային գործառնությունների ակտիվացման, արտահանման ուղղված արտադրության խթանման նպատակներով:

Մեծ Բրիտանիայում գոյություն ունեն մոտ 40 տեխնոպարկեր, որտեղ զբաղված է ավելի քան 18.000 մարդ: Քեմբրիջի համալսարանի շուրջ ստեղծված տեխնոպարկում գործում են ավելի քան 400 ֆիրմաներ, որոնք զբաղված են փոքրածավալ և թանկարժեք գիտատար արտադրանքի թողարկմամբ:

Շվեդական «Իդեոն» ԱՏԳ-ն, որը ստեղծվել է 1983 թվականին Լուդեքսաղաքում, ստեղծման պահից սկսած սերտորեն համագործակցում է ինչ-

պես Լուսնդեում, այնպես էլ այլ վայրերում գտնվող բարձրագույն ուսումնական հաստատությունների հետ, և այսօր դրանց թիվը հասել է 15-ի: Այս գոտում գործունեություն են ծավալել ավելի քան 170 ձեռնարկություններ, որոնցում աշխատում է երկու հազարից ավելի մարդ: Գործընկեր բուհերում սովորող ուսանողների (նրանց թիվն անցնում է 120 հազարից) 10%-ը դառնում է ասպիրանտ և գիտությունների թեկնածու, որոնցից շատերը մնում են աշխատելու գոտում գտնվող ձեռնարկություններում կամ ստեղծում են նորերը: Ֆրանսիայում գործում են ավելի քան 40 տեխնոպարկեր, որոնք գլխավորապես տեղակայված են համալսարանական քաղաքներում: Դրանք հիմնականում գտնվում են մունիցիպալ մարմինների կամ տարածաշրջանային նորանուծական ընկերությունների տնօրինության տակ: Գերմանիայում խոշոր տեխնոպարկ է ստեղծվել 1983 թ. Գեյթլբերգյան համալսարանի բազայի վրա, որը զբաղվում է բիոտեխնոլոգիաների հիմնախնդիրներով: Այնուհանդերձ, Արևմտյան Եվրոպայում գործող տեխնոպարկերի զարգացման մակարդակը դեռևս զիջում է ամերիկյանին, այդ իսկ պատճառով Եվրամիությունը ակտիվ միջոցներ է ձեռնարկում արևմտաեվրոպական տեխնոպարկերի զարգացման և գործունեության արդյունավետության բարձրացման նպատակով:

Արևմտյան Եվրոպայում հաջողությամբ գործող ԱՏԳ-ներից են նաև օֆշորային գոտիները: Օֆշորային բիզնեսում էական տեղ է զբաղեցնում Լիխտենշտեյնը, որը գտնվում է Շվեյցարիայի և Ավստրիայի միջև և ունի ընդամենը 32 հզր բնակիչ: Բարենպաստ աշխարհագրական դիրքը, լավ զարգացած հեռահաղորդակցությունը, բարձրակարգ իրավաբանական ծառայությունների առկայությունը, արտասահմանյան ընկերություններին տրվող արտոնությունները նպաստել են այս օֆշորային կենտրոնի արագ զարգացմանը:

Շվեյցարիան բանկային գործում աշխարհի առաջատար երկիրն է: Թեև այստեղ կարող են գրանցվել արտասահմանյան զանազան տիպի ընկերություններ, այնուհանդերձ ամենատարածվածը կորպորացիաներն են, որոնց գրանցվելու համար պահանջվում են որոշակի պայմաններ: Դրանք են. 100 հզր շվեյցարական ֆրանկից ոչ պակաս բաժնետիրական կապիտալը, որի 40%-ը նախապես պետք է փոխանցվի տեղական բանկերից մեկի կողմից, ընկերության տնօրենը պետք է միաժամանակ լինի նաև բաժնետեր, պահանջվում է հաշվապահության հստակ վարում և հաշվետվությունների ամենամյա ներկայացում:

Օֆշորային կենտրոններից է նաև Կիպրոսը: Եվրամիություն մտնելուց հետո (2004 թվականի մայիսի 1) Կիպրոսը որոշակի խստություններ մտցրեց օֆշորային համակարգում, սակայն այն շարունակում է մնալ բավականին գրավիչ ներդրումային գոտի: Օրինակ, կորպորատիվ հարկերի գծով Եվրամիության երկրների մեջ ամենացածր տոկոսադրույքն ունի Կիպրոսը (մինչև 2002 թվականն այն կազմում էր 4.25%, այժմ՝ 10%): Իսկ Իռլանդիայում, օրինակ, այն կազմում է 12.5%:

Արևմտյան Եվրոպայում կան նաև զարգացման բարձր մակարդակի հասած համալիր գոտիներ: Օրինակ, 1990-ական թվականներին Բարսելոնայի նավահանգստում՝ Միջերկրական ծովի ափին, ստեղծվեց համանուն համալիր ԱՏԳ, որն ամենախոշորն է երկրում: Այս տարածաշրջանում համալիր ԱՏԳ-ներ կան նաև Պորտուգալիայում: Օրինակ, Ազորյան կղզիների վրա ստեղծված «Սանտա Մարիա» ԱՏԳ-ն զբաղեցնում է 40 հա տարածություն, իսկ ստեղծման հիմնական նպատակը տրանսպորտային սպասարկումն է: Այստեղ գործում են խոշոր նավահանգիստ և միջազգային չափորոշիչներով օդանավակայան:

Վերջին տարիներին Եվրոպայում տեղի ունեցան ինտեգրման նոր գործընթացներ, որոնց հետևանքով էլ առաջացան ԱՏԳ-ների յուրահատուկ, նոր ձև՝ եվրոտարածաշրջանները: **Եվրոտարածաշրջանը որոշակի տարածք է, որը բաղկացած է պետությունների սահմանամերձ վարչական-տարածքային միավորներից, որոնք ինքնակամ համաձայնության են գալիս տնտեսական, գիտական, մշակութային և այլ բնագավառներում համագործելու համար:** Եվրոպայում այս գոտիների թիվն անցնում է 50-ից: Օրինակ, «Մասս-Ռեյն» եվրոտարածաշրջանն ունի 3.7 մլն բնակիչ և ներառում է Բելգիայի, Հոլանդիայի և Գերմանիայի սահմանամերձ շրջանները: Գերմանիան այդպիսի գոտիներ ստեղծել է գրեթե երկրի ամբողջ սահմանով մեկ և համագործակցում է Ֆրանսիայի, Շվեյցարիայի, Ավստրիայի, Դանիայի հետ: Եվրատարածաշրջանների ստեղծումն ուղղված է կոնկրետ խնդիրներ լուծելուն, այդ թվում՝ իրավական և կառավարչական համակարգերի մշտական ներդաշնակության ապահովումը, որը թույլ է տալիս ազատ զարգացնել սահմանամերձ շրջանները, տարբեր երկրների տարածքներում, սակայն ոչ մեծ հեռավորությունների վրա գտնվող փոքր և միջին ձեռնարկությունների համագործակցության համար բարենպաստ պայմաններ ստեղծել, ապրանքների, ծառայությունների և տեղեկատվության փոխանակության ավելի դյուրին ուղիներ մշակել և այլն:

Ճապոնիան՝ աշխարհի ամենազարգացած պետություններից մեկը, նույնպես ստեղծում է ԱՏԳ-ներ՝ նպատակ ունենալով ակտիվացնել արտաքին տնտեսական կապերը և տարածաշրջանային զարգացումը: Այստեղ հատուկ ուշադրություն են դարձնում տեխնոպոլիսներին: Սկզբնական շրջանում (հետպատերազմյան ժամանակաշրջան) տեխնոպոլիսները ստեղծվում էին՝ հիմքում ունենալով արտասահմանյան, հատկապես ամերիկյան գիտատեխնիկական առաջընթացը և տեխնոլոգիական նորությունները: Սակայն դա տանում էր այլ երկրներից Ճապոնիայի տնտեսության կախվածությանը: Այդ իսկ պատճառով, արդեն 1960-ական թվականներից սկսած, պետության կողմից մեծ ուշադրություն է դարձվում և խոշոր միջոցներ ներդրվում սեփական գիտատեխնիկական ներուժի ամրապնդման և գիտական հետազոտությունների զարգացման ու վերամշակման ոլորտներում:

1970 թվականին Իբարակի շրջանում՝ Տոկիոյից 60 կմ հեռավորության վրա, կառուցվում է Ճապոնական առաջին տեխնոպոլիսը՝ «Ցիկուբա» գի-

տական քաղաքը, որն ուներ 200 հզր բնակիչություն և զբաղեցնում էր 28 հզր հա տարածք: Դա ճապոնական կառավարության ամենախոշոր ներդրումային ծրագիրն էր:

9.6. Ազատ տնտեսական գոտիների կայացման առանձնահատկությունները զարգացող երկրներում

Ի տարբերություն զարգացած երկրների ԱՏԳ-ների, որոնք կողմնորոշված են, հիմնականում դեպի ներքին շուկան, զարգացող երկրների ԱՏԳ-ների գործունեությունն ուղղված է արտաքին շուկան սպասարկելուն: Գոյություն ունի ևս մեկ էական տարբերություն. զարգացած երկրներում ԱՏԳ-ները հենվում են ազգային կապիտալի վրա, իսկ զարգացող երկրներում՝ հիմնականում արտասահմանյան ներդրումների վրա: Ուսումնասիրությունները ցույց են տվել, որ զարգացող երկրներում ԱՏԳ-ների ստեղծման ծախսերը բաշխվում են մոտավորապես հետևյալ կերպ.

- ուղղակի բյուջետային ներդրումներ՝ 2-3%,
- տեղական բյուջեների ուղղակի ֆինանսավորում՝ 12-15%,
- պետական արտոնյալ վարկավորում՝ 30-35%,
- ֆինանսավորում ի հաշիվ առևտրային կառույցների և արտասահմանյան ներդրողների՝ 47-56%:

Ջարգացող երկրներում գործում են ԱՏԳ-ների տարբեր տեսակներ, սակայն ամենալայն տարածում ստացել են արտահանման-արդյունաբերական գոտիները: Ջարգացող երկրների գերակշռող մասի ԱՏԳ-ներում իշխող դիրք է գրավում էլեկտրոնային արդյունաբերությունը: Այս երկրների ԱՏԳ-ներում գրանցված ձեռնարկությունների 35%-ը և դրանցում զբաղված աշխատուժի 55-60%-ը զբաղված են էլեկտրոնային արդյունաբերությամբ: Վերջինս ավելի շատ տարածում ունի Հոնկոնգում (Սյանգան), Կորեայում, Սինգապուրում, Մալայզիայում, Թայվանում, Մեքսիկայում, Դոմինիկայի Հանրապետությունում, Սալվադորում: Այստեղ պետական հատուկ հովանավորչությունից օգտվում են այն ձեռնարկությունները, որոնք, չպահանջելով մեծ ներդրումներ, արտադրում են համաշխարհային շուկայում մեծ պահանջարկ ունեցող արտադրանք (համակարգչային սարքավորումներ, կապի միջոցներ, մանկական էլեկտրոնային խաղալիքներ և այլն):

Տեքստիլ արդյունաբերությունը, որին բաժին է ընկնում զարգացող երկրների ԱՏԳ-ներում գտնվող ձեռնարկությունների 20%-ը և դրանցում զբաղվածների 15-20%-ը, նույնպես գրավում է օտարերկրյա ներդրողներին: Այս ճյուղին նախապատվություն տալը բացատրվում է մի շարք նպաստավոր հանգամանքներով՝ էժան աշխատուժ, հեշտ և մատչելի տեխնոլոգիայով արտադրվող արտադրանք, որը չի պահանջում աշխատուժի բարձր որակավորում:

Վերջին ժամանակներս շատ զարգացող երկրներում սոցիալ-տնտեսական ընդհանուր մակարդակի բարձրացման հետևանքով ԱՏԳ-ների ստեղծման քաղաքականությունը որոշակի փոփոխությունների է ենթարկվել: Բացի ավանդական առևտրա-արդյունաբերական ճյուղերից, դրանք ունեն նաև ուղղվածություն դեպի սպասարկման ոլորտը (բանկային, ապահովագրական, զբոսաշրջային, տեղեկատվական սպասարկում):

Ջարգացող երկրի ազգային մասնավոր ներդրողի համար ԱՏԳ-ներում գրանցվելու դեպքում հաճախ սահմանում են զանազան սահմանափակումներ (մասնավորապես, շատ երկրներում ազգային մասնավոր կապիտալ թույլատրվում է ներդնել այն պայմանով, որ արտադրանքի ողջ ծավալի առնվազն 90%-ը արտահանվի երկրից դուրս): Ջարգացող երկրի ազգային մասնավոր կապիտալի ներդրման համար սահմանվող պայմանները և ձևերը կարող են փոխվել՝ կախված ԱՏԳ-ի զարգացման մակարդակից: Օրինակ, ԱՏԳ-ների ստեղծման սկզբնական փուլում Հարավային Կորեան թույլ չէր տալիս իր ձեռնարկատերերին ներդրումներ կատարել երկրի ներսում գտնվող ԱՏԳ-ներում, սակայն ժամանակի ընթացքում այդ սահմանափակումը վերացվեց, և ներդրողները հնարավորություն ստացան այդ գոտիներում ստեղծել ազգային ձեռնարկություններ:

Ինչպես զարգացած, այնպես էլ զարգացող երկրներում ԱՏԳ-ներն ունեն տարածքային մեծ տարբերություններ: Մոտավոր հաշվարկներով, ասիական ԱՏԳ-ները զբաղեցնում են 10.5 հա-ից (օրինակ, Ինդոնեզիայի մայրաքաղաք Ջակարտայում գործող ԱՏԳ-ն) մինչև 425 հա (օրինակ, Ֆիլիպինների Լենտա քաղաքում գործող ԱՏԳ-ն) տարածք: Փորձը ցույց է տալիս, որ եթե ԱՏԳ-ն գործում է անբարենպաստ պայմաններում, ապա արդյունքները բավարար չեն լինում: Օրինակ, Ֆիլիպիններում ստեղծված «Բատանա» ԱՏԳ-ն անհաջողության մատնվեց անբարենպաստ աշխարհագրական դիրքի պատճառով. այն գտնվում էր թույլ ենթակառուցվածքներ ունեցող շրջանում՝ Մանիլա նավահանգստից 170 կմ հեռավորության վրա: Մեկ այլ օրինակ է «Կանդլա» ԱՏԳ-ն Հնդկաստանում: Այն ունի իր նավահանգիստը, որը, սակայն, շատ փոքր է, իսկ մոտակա նավահանգիստը գտնվում է 800 կմ հեռավորության վրա: Իսկ եթե ԱՏԳ-ները ստեղծվում են խիտ բնակեցված շրջանների հարևանությամբ, միջազգային տրանսպորտային ուղիների (երկաթուղային, գետային, ծովային, ավտոմոբիլային) խաչմերուկներում, ապա նրանց գործունեությունն ավելի արդյունավետ է լինում: Հենց այս տրամաբանությամբ են ստեղծվել ԱՏԳ-ները Հարավարևելյան Ասիայի նոր ինդուստրիալ երկրներում: Թայվանում, օրինակ, բոլոր ԱՏԳ-ները գտնվում են կղզու արևմտյան ափին տեղակայված նավահանգիստներում, որտեղով էլ անցնում են Սինգապուրից դեպի Ճապոնիա տանող ծովային ճանապարհները:

Ջարգացող երկրներում ԱՏԳ-ների համար էական նշանակություն ունի սկզբնական կապիտալ ներդրողների որոնումն ու հայտնաբերումը: Մասնա-

գետների գնահատմամբ, 1 կմ² վրա արդյունաբերաարտադրական գոտու ստեղծման համար պահանջվում է 25-50 միլիոն ԱՄՆ դոլար ներդրում: Ընդունող երկրները միջոցների որոշ մասը արտոնյալ վարկերի ձևով կարողանում են ստանալ Համաշխարհային բանկից կամ միջազգային այլ արժութաֆինանսական կազմակերպություններից, օրինակ՝ Պանաման «Հովարդ» ԱՏԳ-ն ստեղծելիս, Թայլանդը «Լատ Կրաբանգ» ԱՏԳ-ն ստեղծելիս, Հարավային Կորեան և այլ երկրներ: Բայց դրա համար ԱՏԳ ստեղծող երկրում պետք է առկա լինի նաև տնտեսական և քաղաքական կայունություն: Սրանք արտասահմանյան մասնավոր կապիտալի ներգրավման համար առաջնակարգ պայմաններ են: Բացի այս պայմաններից, արտասահմանյան ներդրողների համար շատ կարևոր են ընդունող երկրի կողմից տրվող արտոնությունները: Օտարերկրյա ներդրումների հանդեպ զարգացող երկրների պահանջարկն այնքան մեծ է, որ նրանց միջև առաջանում է սուր մրցակցություն: Այլ հավասար պայմաններում մրցակցությունը հաղթահարում են այն երկրները, որոնք ներկայացնում են ավելի շատ և երկարաժամկետ արտոնություններ: Երբեմն սա կատարվում է ի վնաս ազգային տնտեսության:

Զարգացող երկրների ԱՏԳ-ների առանձնահատուկ գիծ է նաև այն, որ առկա է լրիվ կամ մասնակի արգելք՝ գոտում արտադրված ապրանքները երկրի ներսում վաճառելու համար: Սա վերաբերում է նույնիսկ ոչ պիտանի կամ ավելցուկային արտադրանքին: Օրինակ, Թայվանի ԱՏԳ-ներում գործող ձեռնարկությունները ներքին շուկայում կարող են իրացնել իրենց արտադրանքի մինչև 2%-ը: Սակայն, ինչպես յուրաքանչյուր կանոն, սա նույնպես ունի բացառություններ: Օրինակ, Բրազիլական «Մանաուս» ԱՏԳ-ն, որի նպատակն էր հարկային արտոնությունների միջոցով խթանել արդյունաբերական արտադրության զարգացումը և դրա միջուկը դարձան մոտավորապես 30 հունքային և վառելիքաէներգետիկ ճյուղեր, որոնց արտադրանքը նախատեսված էր գլխավորապես ներքին շուկայի համար, արտադրանքի միայն 3-5%-ն էր արտահանվում:

Այսպիսով, ինչպես ցույց է տալիս փորձը, զարգացող երկրներում ստեղծվել և գործում են տարբեր տիպի մոտ հազար ԱՏԳ-ներ: Սակայն ԱՏԳ-ների ստեղծման ոչ բոլոր փորձերն են պսակվել հաջողությամբ: Առաջին հերթին, քաղաքական անկայունության ազդեցությամբ (որոնք երբեմն հասել են զինված բախումների), նաև մի շարք տնտեսական և վարչական գործոնների պատճառով որոշ ԱՏԳ-ներ, որ ժամանակին ստեղծվել էին Լիբերիայում, Սենեգալում, Շրի-Լանկայում, Գվատեմալայում, դադարեցրել են իրենց գործունեությունը: ԱՏԳ-ները որոշ բացասական ազդեցություններ ունենալով հանդերձ, ամբողջությամբ զարգացող երկրների տնտեսությունների զարգացման վրա ունեն դրական դերակատարում, դրանց ճիշտ կազմակերպման դեպքում հնարավոր է լուծել բազմաթիվ ֆինանսական, սոցիալական, տնտեսական և նույնիսկ քաղաքական խնդիրներ:

9.7. Ազատ տնտեսական գոտիների կայացման հիմնախնդիրները ՀՀ-ում

Վերջին տասնամյակներում համաշխարհային տնտեսության մեջ կատարվող տեղաշարժերը պայմանավորված են բարձր և տեղեկատվական տեխնոլոգիաների բուռն զարգացմամբ: Իրականում այդ տեխնոլոգիաները հանգուցային այն ռեսուրսն են, որոնք ի վիճակի են նպաստել համակարգային վերափոխումների փուլում գտնվող հետխորհրդային երկրների, այդ թվում՝ ՀՀ տնտեսության արդիականացմանը: Հետևողական քաղաքականության իրագործման պարագայում նորագույն տեխնոլոգիաների յուրացումը թույլ կտա լուծել ինստիտուցիոնալ վերափոխումների, արտադրության տեխնիկա-տեխնոլոգիական հիմքերի նորացման ու զանգվածային գործազրկության հաղթահարման խնդիրները:

Զարգացման շահեկանությունն այսօր գիտակցում են նույնիսկ պետական մակարդակով (ՀՀ ինֆորմացիոն տեխնոլոգիաների արդյունաբերության զարգացման հայեցակարգ, ՀՀ Կառավարության թիվ 18 որոշում, 2001 թ. մայիսի 3), և որոշումների ընդունման իմաստով կոնկրետ քայլեր են ձեռնարկվում: Թե՛ տեսական, թե՛ գործնական քաղաքականության ընդհանրացված փորձը վկայում է, որ գիտելիքների ու նորագույն տեխնոլոգիաների վրա հիմնված մրցակցային առավելությունը ավանդական՝ ռեսուրսների առատության վրա հիմնված մրցակցային առավելության նկատմամբ ունի առավելություն:

Բավականին իրատեսական է այն պնդումը, թե բարձր տեխնոլոգիաների վրա հիմնված արտադրությունների զարգացումն ի վիճակի է տնտեսական, որակական նոր գործոններ առաջացնել: Սակայն մյուս կողմից՝ նորագույն տեխնոլոգիաների զարգացումն առավելապես կողմնորոշված է զարգացած երկրների էլիտար խմբերի սպառմանը: Բնականաբար, նման արտադրանքի դիմաց սպառողների տվյալ խմբերը պատրաստ են ավելի բարձր գին վճարել:

Հայաստանում գործում են տեղեկատվական տեխնոլոգիաներով զբաղվող ավելի քան 200 ընկերություններ, որոնցից շուրջ 50-ը թողարկում է ծրագրային ապահովման արտադրանք: Այս ընկերություններից 15-ը արտասահմանյան ընկերությունների մասնաճյուղեր են, որոնք, բնականաբար, ապահովված են իրացման շուկաներով: Կարելի է եզրակացնել, որ Հայաստանում կան բավականին գրավիչ պայմաններ և նախադրյալներ ԱՏԳ-ների, հատկապես տեխնոպարկերի ստեղծման համար: Սակայն մեր հանրապետությունում մինչ այժմ գրանցված և գործող միակ տեխնոպարկը «Վիասֆերն» է: Այս առաջին տեխնոլոգիական պարկնարդեն հյուրընկալել է 4 հաջողակ տեղեկատվական տեխնոլոգիաների ձեռնարկությունների՝ ներառյալ ԱՄՆ-ի կողմից հիմնված Epigi Labs-ը: Երևանի նախկին տրանզիստորների գործարանի տեղում հիմնված «Վիասֆերը» ներկայումս մասնաճյուղեր ունի

Իտալիայում, Հնդկաստանում և Բրազիլիայում: Այն համագործակցում է Ճապոնիայի, ԱՄՆ-ի և Արևմտյան Եվրոպայի երկրների մի շարք ֆիրմաների հետ:

Ամերիկյան «Epigi Labs» ընկերությունը նախատեսել էր բարձր տեխնոլոգիաների ոլորտում կատարել 20 մլն դոլարի ներդրումներ: Ծրագրի իրագործման արդյունքում Հայաստանում պետք է ստեղծվեր 500 աշխատատեղ: Առաջին փուլն ավարտվել է, որի արդյունքում ստեղծվել է 140 աշխատատեղ՝ 700-800 ամերիկյան դոլար միջին աշխատավարձով: Ծրագրի շրջանակներում Հայաստանում ստեղծվել է նաև տեղեկատվական տեխնոլոգիաների բնագավառի կրթական խոշոր բազա, ինչպես նաև տեխնոպարկ, որի կազմում գործելու է 1000 տեղանոց համացանցային սրահ:

Ոլորտի մրցունակության բարձրացման հիմնական նախադրյալներն են՝

1. բարձր որակավորում ունեցող մարդկային ռեսուրսների առկայությունը,
2. աշխատավարձի համեմատաբար ցածր մակարդակը (Հայաստանում այս ոլորտում աշխատողների աշխատավարձը շատ ավելի ցածր է, քան զարգացած երկրներում: Մասնագիտական գնահատումներով՝ համակարգչային ծրագրավորողի տարեկան միջին աշխատավարձը ԱՄՆ-ում կազմում է 100000 դոլար, Մեծ Բրիտանիայում՝ 60000, Հայաստանում՝ 4200-9600),
3. հայկական Սփյուռքի առկայությունը:

Դրանց զուգահեռ առկա են նաև որոշ գործոններ, որոնք խոչընդոտում են տեղեկատվական տեխնոլոգիաների զարգացումը: Այդպիսիք են համացանցին միանալու ու դրա հնարավորությունից լիարժեք օգտվելու տեխնիկական և ֆինանսական սահմանափակումները, կապի միջոցների ու տեղեկատվական տեխնոլոգիաների ոչ բավարար զարգացումը, տնտեսության իրական հատվածի ճգնաժամային իրավիճակը, մտավոր սեփականության արդյունքների պաշտպանության համակարգի անկատարությունը, ընկերությունների կառավարման, մարքեթինգի և արտասահմանյան գործընկերների հետ աշխատելու ցածր մշակույթը, պետության թույլ աջակցությունը և այլն:

Նշված խնդիրների լուծումից է կախված Հայաստանում գործող տեխնոպարկերի զարգացումն ու նորերի ձևավորումը:

Հարցեր և առաջադրանքներ

1. Ե՞րբ է ընդունվել մաքսային գործընթացների պարզեցման միջազգային կոնվենցիան:
2. Ազատ տնտեսական գոտիները երկրի տարածքի մասն են՝
 - ✓ որոնք գործում են հատուկ ռեժիմով
 - ✓ որոնք գործում են հատուկ վարձակալական պայմանագրերով
 - ✓ որոնք գործում են այլ երկրների հատուկ օրենքներով
 - ✓ որտեղ իրականացվում է հատուկ վիճակագրություն
3. Ճի՞ շտ է արդյոք այն պնդումը, որ ազատ տնտեսական գոտին երկրի տնտեսական դաշտի մի մասն է, որտեղ ազգային և արտասահմանյան գործարարների համար գործում է հատուկ, արտոնյալ տնտեսական ռեժիմ, որը չի գործում այդ դաշտի մնացած հատվածում և ընդունակ է լուծելու զանազան սոցիալ-տնտեսական և գիտատեխնիկական խնդիրներ:
4. Ըստ համաշխարհային տնտեսության փորձագետներիզնահատականների՝ ԱՏԳ-ի միջոցով իրացվում է համաշխարհային ապրանքաշրջանառության մոտ
 - ✓ 30%-ը
 - ✓ 40%-ը
 - ✓ 50%-ը
 - ✓ 20%-ը
5. Առևտրային գոտիների տարատեսակներից են՝
 - ✓ ներմուծմանը փոխարինող գոտիները
 - ✓ տեխնոպոլիսները
 - ✓ տեխնոպարկերը
 - ✓ ազատ նավահանգիստները
 - ✓
6. ԱՄՆ-ի տարածքում գործող ԱԱԳ-ները բաժանվում են՝
 - ✓ ընդհանուր նշանակման և մասնագիտացված (ենթագոտիներ) գոտիների
 - ✓ ընդհանուր նշանակման և համալիր գոտիների
 - ✓ ընդհանուր մասնագիտացման և նեղ մասնագիտացված գոտիների
 - ✓ համընդհանուր նշանակության և մասնագիտացված գոտիների
 - ✓
7. Նշվածներից որո՞նք ազատ տնտեսական գոտիներում կիրառվող արտոնություններ չեն՝
 - ✓ արտաքին առևտրային արտոնությունները
 - ✓ հարկային և ֆինանսական արտոնությունները
 - ✓ վարչական արտոնությունները
 - ✓ ներքին տնտեսական արտոնությունները

Գ Լ ՈՒ Խ 10

Գնագոյացման առանձնահատկությունները համաշխարհային շուկայում

10.1. Միջազգային առևտրի գնագոյացման գործոնները

Միջազգային ապրանքային շուկաներում կոնյունկտուրայի փոփոխությունները ի վերջո դրսևորվում են կոնկրետ ապրանքների գների փոփոխման մեջ: Իր առավել ընդհանուր և ավանդական բնորոշման համաձայն՝ գինը հանդես է գալիս որպես բազմաթիվ գործոնների ազդեցությամբ ձևավորված այն գումարը, որը վաճառողը պատրաստ է ստանալ իր ապրանքների վաճառքի դիմաց, և որը պատրաստ է վճարել գնորդը տվյալ ապրանքի համար: Ընդ որում, ինչպես հետևում է տնտեսագիտական տեսության պոստուլատներից և գրաֆիկական պատկերներից, իրական գինը դրսևորվում է առաջարկի և պահանջարկի կորագծերի հատման կետում:

Ակնհայտ է, որ կախված նրանից, թե ինչպիսին է տվյալ ապրանքի գինը տվյալ ժամանակահատվածում, վաճառողի համար կլուծվեն (կամ չեն լուծվի) բազմաթիվ խնդիրներ: Դրանք են.

- ապրանքների արտադրության և շրջանառության ծախսերի փոխհատուցումը,
- ինչպես ներքին, այնպես էլ արտաքին շուկայում տվյալ ապրանքի վաճառքի եկամտաբերությունը,
- տվյալ ապրանքի արտադրության և վաճառքի ընդլայնման նոր խթանների դրսևորումը կամ ընդհակառակը՝ բացասական նախադրյալները, որոնք կհանգեցնեն տվյալ երկրում կամ արտասահմանում տվյալ ապրանքի արտադրության կասեցմանը:

Ինչպես ներքին, այնպես էլ միջազգային շուկայում ապրանքների գները կախված են տվյալ շուկայական իրավիճակից (առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցություն), սակայն այստեղ միմյանց հետ փոխազդեցության մեջ են ավելի մեծ թվով մասնակիցներ (շուկայական հարաբերությունների սուբյեկտներ), որոնք ազդում են կոնյունկտուրայի և գների համապատասխան փոփոխությունների վրա: Հարկ է ընդգծել, որ գները միջազգային առևտրում ավելի բազմազորոն հասկացություն են, քան ներքին շուկայում: Այդ եզրահանգումը կարևորում է միջազգային առևտրի հիմնական գնագոյացման գործոնների վերլուծության անհրաժեշտությունը, որոնք դասակարգվում են հետևյալ խմբերում.

- ընդհանուր տնտեսական,
- կոնկրետ տնտեսական,
- առանձնահատուկ,
- հատուկ,

➤ ոչ տնտեսական:

Ընդհանուր տնտեսական գործոնները գնագոյացման այն գործոններն են, որոնք գործում են անկախ տվյալ արտադրատեսակից և դրա արտադրության և իրացման տվյալ պայմաններից: Այլ խոսքով, դրանք ընդհանուր տնտեսական միջավայրի գործոններն են, որոնց շրջանակներում ձևավորվում և փոփոխվում են գները: Այդ գործոնների շարքը կարող ենք դասել տնտեսական պարբերաշրջանների համապատասխան փուլերի առկայությունը (ձգնաժամ, լճացում, աշխուժացում, վերելք), համախառն առաջարկի և համախառն պահանջարկի հարաբերակցությունը, ինֆլացիայի դինամիկան և այլն:

Կոնկրետ տնտեսական են կոչվում գնագոյացման այն գործոնները, որոնք որոշվում են տվյալ արտադրանքի առանձնահատկություններով, դրա արտադրության և իրացման պայմաններով: Դրանք են.

- տվյալ ապրանքի առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցությունը,
- տվյալ ապրանքի արտադրության և շրջանառության ծախսերի մեջ տեղի ունեցող փոփոխությունները,
- տվյալ ապրանքի հետ կապված հարկերը և այլ գանձումները,
- տվյալ ապրանքի սպառողական հատկանիշների փոփոխությունները (որակը, հուսալիությունը, արտաքին տեսքը, հարզը և այլն):

Առանձնահատուկ գնագոյացման գործոնները վերաբերում են միայն որոշ ապրանքների: Դրանք են՝ առանձին ապրանքների արտադրության և իրացման սեզոնայնությունը (օրինակ՝ հողակտորների, ձմեռային և ամառային հագուստեղենի և կոշիկեղենի վաճառքը), առանձին ապրանքների մատակարարումների պարտադիր կոնպլեկտայնությունը (դա հատկապես վերաբերում է մեքենայատեխնիկական արտադրանքին), հետիրացումային սպասարկմանը և երաշխիքներին:

Հատուկ գնագոյացման գործոնները կապված են հատուկ մեխանիզմների և տնտեսական գործիքների հետ: Դա հիմնականում վերաբերում է արտաքին տնտեսական կապերի ոլորտում պետության գործունեության ձևերին: Դրանցից կարելի է առանձնացնել տնտեսության պետական կարգավորման ձևերը ինչպես ապրանքների արտադրության, այնպես էլ ապրանքների արտահանման երկրներում:

Ոչ տնտեսական գործոններն են քաղաքական, ռազմական, սոցիալական գործոնները, որոնք ուղիղ չեն կապվում տնտեսության հետ, սակայն որոշակի ազդեցություն են թողնում միջազգային առևտրի ոլորտում գների շարժընթացի վրա: Նշված գործոններն ամբողջությամբ համալիր ազդեցություն են թողնում միջազգային առևտրում գների ձևավորման վրա:

10.2. Գնագոյացման առանձնահատկությունները համաշխարհային ապրանքային տարբեր տիպի շուկաներում

Համաշխարհային առանձին ապրանքային շուկաներում գնագոյացումն ունի որոշակի առանձնահատկություններ: Այդ առանձնահատկությունների ձևավորման մեջ կարևոր դեր է խաղում վաճառողի և գնորդի դիրքը շուկայում: Ինչպես ներքին շուկայում, միջազգային առևտրում ևս գոյություն ունի վաճառողի շուկա, որտեղ գինը թելադրում է վաճառողը և գնորդի շուկա, որտեղ գինը թելադրում է գնորդը: Սակայն գնորդի և վաճառողի շուկաները, ներկա շուկայական տնտեսության պայմաններում, փաստորեն, ծայրագույն, բևեռացված իրավիճակներ են: Գործնականում համաշխարհային շուկայի իրավիճակն անընդհատ փոփոխվում է, և ավելի հաճախ տեղ է գտնում այնպիսի միջանկյալ իրավիճակ, երբ գների վրա ակտիվ ներգործում են և՛ գնորդը, և՛ վաճառողը: Օրինակ, գիտատեխնիկական առաջընթացը մշտապես ազդում է համաշխարհային շուկայի վրա ինչպես արտադրության (դրանով իսկ ապրանքների առաջարկի միջոցով), այնպես էլ պահանջմունքների ձևավորման և փոփոխության միջոցով (որը ազդում է պահանջարկի շարժընթացի և կառուցվածքի վրա):

Համաշխարհային ապրանքային շուկաների դասակարգման գլխավոր չափանիշը մրցակցության բնույթն է և ազատության աստիճանը: Այդ չափանիշի հիման վրա կարելի է առանձնացնել շուկայի հետևյալ տիպերը.

- կատարյալ, ազատ մրցակցության շուկա,
 - «գուտ» մենաշնորհային շուկա,
 - մենաշնորհային (մոնոպոլ) մրցակցության շուկա,
 - օլիգոպոլ շուկա (ոչ մեծ թվով մատակարարների մրցակցային շուկա):
- Դիտարկենք այդ շուկաներից յուրաքանչյուրը:

1. Ազատ, կատարյալ մրցակցության շուկայի բնորոշ գիծը միմյանց հետ մրցակցող գնորդների և վաճառողների մեծ թիվն է, տվյալ շուկա մուտք գործող արտադրանքի հարաբերական համասեռությունը: Մրցակցության ընթացքում այդ շուկայի սուբյեկտների միջև տեղի է ունենում գների յուրատեսակ «վայրիվերում», որի արդյունքում դրանք սահմանվում են որոշակի մակարդակի վրա: Արտահանողները, նման իրավիճակում, հաճախ դիմում են գնային զեղչերի՝ (գործնականում 3-5%-ի չափով) շահելով վաճառքի ընդհանուր ծավալի ավելացման հաշվին:

2. «Ջուտ» մենաշնորհային շուկայի առանձնահատկությունն այն է, որ այստեղ առկա է տվյալ ապրանքի մեկ մատակարար, որին էլ պատկանում է այդ ապրանքի շուկայի մենաշնորհը: Նա է թելադրում գները և փոփոխում դրանք: Ընդ որում, մենաշնորհ ունեցող վաճառողը ստիպված է հենվել ոչ թե առավելագույն, այլ որոշակի օպտիմալ գնի վրա, որը ձևավորվում է գնագոյացնող բազմաթիվ գործոնների լայն համալիրի հաշվառմամբ: Ներկայումս «գուտ» մենաշնորհները միջազգային ապրանքային շուկաներում փոք-

րաթիվ են: Մասնավորապես կարելի է օրինակ բերել ալմաստի համաշխարհային շուկայում հայտնի «Դե Բիռս» ընկերությունը:

3. Մենաշնորհային մրցակցության շուկան ենթադրում է մենաշնորհային դիրքեր ունեցող մի քանի ֆիրմաների համագործակցություն: Այս մոդելում կարևոր է փաստել երկու առանցքային մոտեցումներ.

➤ Այս շուկայի յուրաքանչյուր մասնակից ֆիրմա արտադրում է այնպիսի ապրանք, որը ինչ-որ չափով տարբերվում է մրցակից ֆիրմայի արտադրանքից: Ձևավորվում է այնպիսի իրավիճակ, որ եթե որևէ ֆիրմայի ապրանքի գինը բարձրանում է, ապա գնորդները սկսում են չզննել այլ ֆիրմայի ապրանքներ: Նման իրավիճակում ապրանքների տարբերակումը (դիֆերենցումը) ֆիրման դարձնում է որևէ ապրանքատեսակի յուրատեսակ մոնոպոլիստ: Նման դեպքում ֆիրման վեր է կանգնում մրցակցությունից:

➤ Մենաշնորհային մրցակցության մոդելը ենթադրում է, որ ֆիրման մրցակիցների գները ընկալում է որպես ուղղակի տվյալներ, փաստեր՝ դրանով իսկ արհամարհելով գների նկատմամբ սեփական որոշումների ազդեցությունը այլ արտադրողների գնային քաղաքականության վրա: Ուստի մենաշնորհային մրցակցության մոդելում ենթադրվում է, որ թեև յուրաքանչյուր ֆիրմա իրականում մրցակցում է այլոց հետ, միևնույն է մինչև հայտնի սահմանը կարող է իրեն դրսևորել որպես մոնոպոլիստ: Որպես նման միջազգային մենաշնորհային մրցակցության օրինակ կարող է ծառայել Եվրոպայի ավտոմեքենաների շուկան, որտեղ մի խումբ առաջատար ֆիրմաներ («Ֆորդ», «Ջեներալ Մոտորս», «Ֆոլկսվագեն», «ՈՒենո», «Պեժո», «Վոլվո», «Նիսսան») առաջարկում են բավականին տարբեր, սակայն մրցակցող ժամանակակից ավտոմեքենաներ: Այս շուկայում գնագոյացումը մրցակցային է, սակայն մենաշնորհի գերակայությամբ: Իրական տնտեսական պրակտիկայում նման շուկաները իրենց վրա զգում են ֆիրմաների դիվերսիֆիկացման ազդեցությունը, որոնք ձգտում են ընդլայնել արտադրվող և իրացվող ապրանքների շրջանակները և թափանցել նոր շուկաներ:

4. Օլիգոպոլ շուկայի էությունն այն է, որ այստեղ մրցակցում են ոչ մեծ թվով ֆիրմաներ, որոնք ըստ էության բաժանում են շուկայի խոշոր սեգմենտները: Այս դեպքում ֆիրմաները միմյանց հետ կնքում են համագործակցության համաձայնություն: Որոշ դեպքերում նման համաձայնություն կնքվում են այն պետությունների կառավարությունների հետ, որտեղ նման ֆիրմաները գործում են (օրինակ՝ կարտելային համաձայնագրերը): Միջազգային կարտելի տիպիկ օրինակ է ՕՊԵԿ-ը:

10.3. Համաշխարհային գները և արտաքին առևտրային գների հիմնական տեսակները

Ժամանակակից միջազգային առևտրային պրակտիկայում կիրառվում են գների բազմաթիվ տեսակներ: Դրա պատճառներն են տվյալ կորպորացիաների գնային քաղաքականությունը, պետությունների կողմից միջազգային առևտրի գների վրա ազդեցությունը, այդ պետությունների կողմից որոշակի առևտրային գործարքների իրականացումը և այլն: Ընդ որում, միևնույն ապրանքի համար գոյություն ունեն գների տարբեր մակարդակներ: Դրանք կարող են լինել.

- սովորական առևտրային գործարքի գներ՝ ինչպես փոխարկելի, ոչ փոխարկելի, այնպես էլ սահմանափակ փոխարկելի արժույթով վճարելու պայմանով,
- հանդիպակաց առևտրի գներ (երբ ապրանքի վաճառքը կապվում է մեկ այլ ապրանքի գնման գործարքի կնքման հետ),
- օգնության ծրագրերի իրականացման նպատակով ապրանքների մատակարարման գներ և այլն:

Այսինքն, միջազգային առևտրում գների բազմազանությունն արտացոլում է ապրանքների առք ու վաճառքի գործարքների իրական պայմանների բազմազանությունը: Սակայն գների նշված բազմազանության հիմքում, այսպես կոչված, համաշխարհային գներն են, որոնք ներկայացնում են **համաշխարհային ապրանքային շուկաներում, համաշխարհային առևտրի հիմնական կենտրոններում կնքված խոշորամասշտաբ արտահանման-ներմուծման գործարքների գները:** Համաշխարհային գների հիմնական բնութագրիչներն են.

1. Դրանք սահմանվում են ազատ փոխարկելի արժույթով (քանի որ ոչ փոխարկելի կամ սահմանափակ փոխարկելի արժույթով վճարումը հանգեցնում է գների չհիմնավորված բարձրացումների):
2. Դրանք այն արտադրողների և մատակարարների կողմից համաշխարհային շուկա դուրս բերվող ապրանքների գներն են, ովքեր առաջատար դիրքեր ունեն շուկայում և այդ դիրքերը կայուն պահպանում են:
3. Դրանք խոշորամասշտաբ գործարքների գներն են, որոնք նախատեսում են առանձնացված, միմյանց հետ չկապվող արտահանման-ներմուծման գործառնություններ (հակառակ դեպքում, օրինակ, հանդիպակաց կամ բարտերային առևտրի ժամանակ գործընկերները կարող են միմյանց նկատմամբ գնային զեղչեր անել):
4. Վառելիքահումքային ապրանքների շուկաների դեպքում խոսքը գնում է աշխարհի տարբեր տարածաշրջաններում, որտեղ կենտրոնացված է դրանց արտադրությունն ու վաճառքը, ձևավորված գների մասին:

Այսպես օրինակ, նավթի համաշխարհային գնի հիմքում ՕՊԵԿ-ի անդամ երկրների պաշտոնական վաճառքի գինն է: Ընդ որում, համաշխարհային առևտրում, ընդունված կարգին համապատասխան, որպես բազիսային գին կիրառվում է արաբական թույլ նավթի ՖՕԲ գինը («Ինկոտերմս» միջազգային առևտրային տերմինների Ռաս-Տանուրայի կանոնների համաձայն): Նավթամթերքների համաշխարհային գների հիմքում հիմնական ապրանքային շուկաների՝ Կարիբյան ծովի շրջանի և Արևմտյան Եվրոպայի ՖՕԲ Ռոտերդամ, ՖՕԲ/ՍԻՖ Ամստերդամ, Ռոտերդամ, Անտվերպեն գներն են:

Արտաքին առևտրային գները կարելի է ներկայացնել հինգ հիմնական խմբով.

1. **Գործարքային գներ** - դրանք այն գներն են, որոնք գնորդի և վաճառողի համաձայնությամբ ամրագրվում են առևտրային գործարքում և պահպանվում են գործարքի գործողության ողջ ժամկետում, եթե գործարքի իրականացման ընթացքում կողմերը այլ համաձայնության չեն գալիս: Գործարքային գները լինում են. կայուն ամրագրված, որոնք կարող են փոփոխվել հետագա հնարավոր վերանայմամբ, հետագա ամրագրման ենթակա գներ, սահուն գներ և խառը գներ (որոնց մի մասը կայուն ամրագրված է, մյուս մասը սահուն է): Գործարքային գները հանդիսանում են կոմերցիոն գաղտնիք, ուստի հրապարակման ենթակա չեն:
2. **Տեղեկագրային գներ** - վաճառողի գինն է, որը հրապարակվում է մասնագիտացված տեղեկագրերում կամ տարածվում է համակարգչային տեղեկատվության խողովակներով:
3. **Բորսային գներ** - այն ապրանքների գներն են, որոնք վաճառվում են բորսաներում: Դրանք հիմնականում վերաբերում են հումքին և կիսաֆաբրիկատներին:
4. **Աճուրդային գներ** - աճուրդային սակարկությունների միջոցով ձևավորված գներն են: Առևտրի այս ձևը յուրահատուկ է, այն կապված է մորթու, թեյի, ծաղիկների, արվեստի ստեղծագործությունների վաճառքի հետ:
5. **Վիճակագրական գներ կամ արտաքին առևտրի վիճակագրության գներ:** Դրանք միջինացված գներ են, որոնք հրապարակվում են ազգային և միջազգային վիճակագրական տեղեկագրերում:

Միջազգային առևտրի գնագոյացման պրակտիկայում էական դերակատարում ունեն նաև գնային զեղչերը, որոնք գները նվազեցում են վաճառողի և գնորդի փոխադարձ համաձայնությամբ: Դրանք լինում են.

- քանակական, երբ վաճառողը, գնորդի կողմից որոշակի ապրանքների խմբաքանակ գնելու դեպքում, սկզբնական գինը նվազեցնում է 20-30%-ի չափով,

- բոնուսային զեղչ - տրվում է խոշոր ներմուծող-գնորդներին, որոնք, որպես կանոն, մշտական գնորդներ են: Գնային զեղչը կարող է հասնել 10-15%-ի,
- «սկոնսո» զեղչը, տրվում է գնորդի կողմից ապրանքների դիմաց կանխիկ վճարի դեպքում կամ երբ գնորդը տալիս է կանխավճար,
- դիլերական զեղչ - տրվում է մեծածախ և մանրածախ առևտրականներին, առևտրային գործակալներին և միջնորդներին,
- ժամանակավոր զեղչ - օգտագործվում է սեզոնային բնույթ ունեցող զանգվածային պահանջարկի ապրանքների վաճառքի ժամանակ,
- հատուկ զեղչ - տրվում է այն գնորդներին, որոնց հետ տվյալ ֆիրման ունի հատուկ հարաբերություններ,
- փակ զեղչ - տրվում է ներֆիրմային մատակարարումների շրջանակներում կամ հատուկ միջկառավարական համաձայնությունների հիման վրա վաճառվող ապրանքներին:

10.4. Առաքման բազիսային պայմանները

Առք ու վաճառքի միջազգային պայմանագրերի կնքումն ուղեկցվում է մի շարք պայմանների նախնական մանրամասն համաձայնեցմամբ, այդ թվում՝ նաև ըստ պայմանագրի օբյեկտի՝ ապրանքների գների սահմանման պայմանների, որով և սահմանագատվում են գնորդի և վաճառողի պարտավորությունները: Ընդհանուր առմամբ, նշված պարտավորությունները վերաբերում են հետևյալ փուլերին. ապրանքների արտադրությունը, կոնտրակտի (գործարքի) պայմաններին համապատասխան փաթեթավորումը, ապրանքները վաճառողից գնորդին հասցնելը և այլն: Այսպիսով, ապրանքի գինը սահմանվում է՝ կախված գնորդի և վաճառողի պարտավորությունների բաժանումից: **Ուստի և այն պայմանները, որոնք սահմանում են գների հիմքը (բազիսը), կախված նրանից, թե փոխադրման ծախսերը ներառվում են ապրանքների գնի մեջ, թե՛ ոչ, կոչվում են առաքման բազիսային պայմաններ:** Սակայն ինչպիսին էլ որ լինեն գնորդի և վաճառողի պարտավորությունները, օրինակ, նոր «Մերսեդես» ավտոմեքենայի պայմանագրային գինը, նորմալ պայմաններում, միշտ ավելի բարձր կլինի մեկ տոննա լավագույն բանանի գնից: Ամեն դեպքում «Մերսեդեսի» գնի և բանանի գնի սահմանման ժամանակ համապատասխան պայմանագրում, յուրաքանչյուր առանձին դեպքում, հաշվի կառնվեն գնորդի և վաճառողի պարտավորությունները:

Առք ու վաճառքի պայմանագրի կնքման ժամանակ, ի տարբերություն ներքին առևտրին վերաբերող պայմանագրերի, միշտ ծագում են լրացուցիչ բարդություններ՝ կապված արտաքին առևտրային պայմանագրերի կողմերի հասարակական, տնտեսական, իրավական համակարգերի տարբերությունների հետ:

Անհրաժեշտ է նաև փաստել, որ առաքման բազիսային պայմաններն առկա են արտաքին առևտրային ցանկացած պայմանագրում, ուստի դրանց մանրամասն դիտարկումը և ամրագրումը պայմանագրի տեքստում չափազանց կարևոր է: Հակառակ դեպքում, եթե կողմերից մեկը պատշաճ կերպով չկատարի իր պարտավորությունները, ապա արբիտրաժային դատավարության ժամանակ կծագեն լուրջ և անհաղթահարելի հիմնախնդիրներ: Առաքման պայմանների հստակեցումը կարևոր է նաև ապրանքների մաքսագերծման ժամանակ:

Քանի որ միջազգային առևտրային պրակտիկայում նախկինում հաճախ էին գնորդները և վաճառողները բախվում իրենց պարտավորությունների տարբեր վերժանումների հետ, ուստի այս կամ այն տերմինների միօրինակ բացատրությունը դարձավ օբյեկտիվ անհրաժեշտություն:

Միջազգային առևտրային սովորույթների (ավանդույթների) ընդհանրացման և համապատասխան տերմինների մշակման գործառույթն իր վրա վերցրեց Միջազգային առևտրային պալատը (միջազգային տնտեսական կազմակերպություն, նստավայրը՝ Փարիզում), որը սկսած 1963 թվականից հրատարակում է Առևտրային տերմինների մեկնաբանության կանոնները (Incoterms-International Commercial Terms). 1953, 1967, 1980, 1990, 2000 թվականներին հրատարակվեցին ԻՆԿՈՏԵՐՄՍ-ի խմբագրված տարբերակները, իսկ 2010 թվականից գործում է նոր խմբագրված տարբերակը: Սակայն աշխարհի երկրների մեծ մասը ԻՆԿՈՏԵՐՄՍ-ը չի դիտարկում որպես օրենքի ուժ ունեցող կանոն, առավելությունը տրվում է պայմանագրի դրույթներին: Եվ եթե կողմերը ցանկանում են ԻՆԿՈՏԵՐՄՍ-ը ներառել պայմանագրի մեջ, ապա դրանում պետք է արվեն նաև համապատասխան հղումներ:

Լայնորեն տարածված այն կարծիքը, որ ԻՆԿՈՏԵՐՄՍ կանոնները առաքման բազիսային պայմաններ են, այնքան էլ ճիշտ չէ, ինչը կարելի է հիմնավորել հետևյալ փաստարկների միջոցով.

1. առաքման բազիսային պայմանները, այսինքն՝ գնորդի և վաճառողի միջև համապատասխան պարտավորությունների բաժանումը գոյություն է ունեցել մինչև ԻՆԿՈՏԵՐՄՍ-ի առաջին խմբագրումը՝ 1936 թվականը,
2. ԻՆԿՈՏԵՐՄՍ-ի կիրառումն ունի խորհրդատվական բնույթ,
3. այն, որ ԻՆԿՈՏԵՐՄՍ-ը մշտապես վերանայվում է, նշանակում է, որ տնտեսական կյանքում կուտակվում են այնպիսի փոփոխություններ, որոնք տվյալ պահին չեն ներառվում գործող պայմանների մեջ: Օրինակ, կարելի է ենթադրել, որ տեղեկատվության էլեկտրոնային առևտրի զարգացումը կարող է առաջ բերել համապատասխան տերմինի ձևավորման անհրաժեշտություն կամ արդեն գոյություն ունեցողների վերափոխում,
4. ԻՆԿՈՏԵՐՄՍ-ի այս կամ այն տերմինի ոչ ճիշտ կիրառման դեպքում առաջնային են դառնում պայմանագրի դրույթները: Օրինակ, ԱՊՀ

երկրների առևտրային գործընկերները հաճախ չեն հետևում պայմանագրերի ձևակերպման մեթոդական պահանջներին և հղում կատարելով ԻՆԿՈՏԵՐՄՍ-ին՝ ըստ պայմանագրի տեքստի առևտրի պայմանները ճիշտ չեն մեկնաբանում: Այս դեպքում առաջնայնությունը տրվում է պայմանագրի պայմաններին:

Ամեն դեպքում, միջազգային առևտրային պայմանագրերի պայմանների մեկնաբանությունը հեշտացնելու առումով ԻՆԿՈՏԵՐՄՍ-ը կարելի է դիտարկել որպես առաքման բազիսային պայմաններ:

Առաքման բազիսային պայմանները մի շարք կարևոր հարցերի, այդ թվում՝ ապրանքի սեփականության փոխանցման հարցին, լուծում չեն տալիս: Այդ հարցը տարբեր երկրների օրենսդրությամբ լուծվում է տարբեր կերպ, ուստի պայմանագրում այդ մասին պետք է հստակ նշում կատարվի:

10.5. «ԻՆԿՈՏԵՐՄՍ-2010»-ի տերմինները

2010 թ. սեպտեմբերի 16-ին Միջազգային առևտրային պալատը հայտարարեց ազգային և միջազգային տերմինների նոր խմբագրության հրատարակման մասին: «ԻՆԿՈՏԵՐՄՍ-2010»-ի կանոններն արտացոլում են ԻՆԿՈՏԵՐՄՍ-ի նախորդ խմբագրումից ի վեր ձևավորված միջազգային առևտրի զարգացման ժամանակակից միտումները: «ԻՆԿՈՏԵՐՄՍ-2010»-ում 13 տերմինները կրճատվել են երկուսով, այսինքն՝ դրանց թիվը 11-ն է, ինչպես նաև մշակվել են 2 նոր տերմիններ. DAT՝ առաքում տերմինալում, DAP՝ առաքում նշանակման կետում: Բացի դրանից, նոր տարբերակը ներառում է յուրաքանչյուր տերմինի բացատրության ուղեցույց, որն օգնում է դրանց օգտագործման հարցում ճիշտ կողմնորոշվելուն:

Տերմինները դասակարգված են չորս խմբերում՝ E, F, C, D: Տերմինների դասակարգումը այս կամ այն խմբի մեջ հիմնականում հենվում է երկու սկզբունքների վրա՝

1. ապրանքի բեռնում-փոխադրում,
2. հիմնական փոխադրման վճարում:

Անհրաժեշտ է նշել «բեռնում» և «փոխադրում» հասկացությունների սկզբունքային տարբերության մասին: Առաջին դեպքում, եթե ապրանքը կորստի է ենթարկվում, ապա վաճառողը պարտավոր չէ կորսված ապրանքի դիմաց նորն առաքել, երկրորդ դեպքում՝ նա պարտավոր է կորսվածի դիմաց առաքել նորը:

Գնորդների և վաճառողների պարտավորությունները կարող են ունենալ տարբեր դրսևորումներ, հետևաբար որոշ դեպքերում վաճառողի պարտավորություններն են մեծանում, որոշ դեպքերում՝ գնորդների:

E, F, C, D խմբերի տերմինների դասավորվածությունն առաջին հայացքից, հակասում է լատինական այբուբենում այդ տառերի հաջորդական դա-

սավորվածությանը: Սակայն իրականում այն ենթարկվում է հստակ տրամաբանության, քանի որ դրա հիմքում վաճառողի պարտավորությունների մեծացումն է և համապատասխանաբար գնորդի պարտավորությունների նվազումը:

1. Ամենաքիչ պարտավորություններ վաճառողն ունի EXW (EXW-EX WORKS) տերմինով պայմանագրի դեպքում, որը և E խումբը ներկայացնող միակ տերմինն է: Այս պայմանի դեպքում վաճառողի պարտավորությունն է գնորդին նրա կողմից գնված ապրանքը տրամադրել իր պահեստից: Երբեմն վաճառողն օգնում է գնորդին բեռնել ապրանքը տրանսպորտային միջոցի վրա: Ամեն դեպքում «ԻՆԿՈՏԵՐՄՍ-2010»-ում նախկին խմբագրումը պահպանվել է, այն է. ապրանքների բեռնումը չի մտնում վաճառողի պարտավորությունների մեջ:

2. Երկրորդ՝ F խմբի մեջ մտնում են երեք տերմիններ՝ FCA, FAS և FOB:

FCA - ֆրանկո-փոխադրում, նշանակում է, որ վաճառողը պարտավոր է իրականացնել արտահանման բոլոր ձևակերպումները, մաքսագերծել ապրանքները և տեղափոխել փոխադրողի այն վայրը, որը նշված է գնորդի կողմից: «Փոխադրողը» ցանկացած անձ է, ով ըստ պայմանագրի, պարտավորվել է իրականացնել ապրանքի փոխադրումը: Այս տերմինը կարող է օգտագործվել տրանսպորտի ցանկացած տեսակով փոխադրումների ժամանակ:

Ի տարբերություն FCA տերմինի, FAS-ը (ֆրանկո-նավամատույց, ... փոխադրման նավահանգստի անվանումը) կարող է օգտագործվել միայն ապրանքները ծովային կամ ներքին ջրային տրանսպորտով փոխադրելու ժամանակ: Վաճառողը ապրանքը տեղափոխում է մինչև նշված նավամատույց, որից հետո մնացած ծախսերը և ապրանքի կորստի, վնասման ռիսկերը փոխանցվում են գնորդին: Սկզբունքային այն տարբերությունը, որն առկա է «ԻՆԿՈՏԵՐՄՍ-2010»-ում, այն է, որ այս դեպքում արտահանման նպատակով ապրանքների մաքսագերծումն ընկնում է վաճառողի վրա: FAS-ը չի նախատեսում ապրանքների բեռնում նավի տախտակամածի վրա: Այն դեպքում, երբ ապրանքների բեռնումը նավի տախտակամածի վրա մարվում է առաքման վերջնական փուլը, ապա օգտագործվում է FOB տերմինը՝ (ազատ տախտակամածի վրա) ֆրանկո-տախտակամած: Այս տերմինը ևս կարող է օգտագործվել միայն ապրանքները ծովային կամ ներքին ջրային տրանսպորտով փոխադրելու ժամանակ:

3. Երրորդ խումբը ներառում է CFR, CIF, CPT և CIP տերմինները: CFR և CIF տերմինները կարող են օգտագործվել միայն ապրանքները ծովային կամ ներքին ջրային տրանսպորտով փոխադրելու ժամանակ, իսկ CPT և CIP տերմինները՝ տրանսպորտի ցանկացած տեսակով, այդ թվում՝ նաև խառը փոխադրումներում: CFR և CPT տերմինների դեպքում վաճառողը ապահովագրության պայմանագիր չի կնքում, այն դեպքում, երբ CIF և CIP պայմանները ենթադրում են նման պայմանագրի կնքում ևս: Այս խմբի կա-

րևոր առանձնահատկությունն այն է, որ գնորդի և վաճառողի կողմից կատարված ծախսերի սահմանները և վաճառողից գնորդին ապրանքների կորստից և փչացումից ռիսկի փոխանցման պահերը չեն համընկնում, դրանք հստակ սահմանագատված են:

4. ԻՆԿՈՏԵՐՄՍ տերմինների շարքում իր յուրահատուկ տեղն ունի D խումբը, որը նախկին 5-ի փոխարեն ներկայումս ներառում է երեք տերմիններ՝ DAP, DAT և DDP: DAF, DES, DEQ, DDU տերմինները «ԻՆԿՈՏԵՐՄՍ-2010»-ից հանված են:

Արանք բոլորն էլ նշանակում են ապրանքը տեղ հասցնել, ապրանքները առաքել նշանակման վայր, ուստի փոխադրման ժամանակ ապրանքների կորստի դեպքում վաճառողը պարտավոր է դրանց փոխարեն առաքել նորը՝ առանց գնորդի համար լրացուցիչ ծախսերի: Այս տերմինների օգտագործման ժամանակ պայմանագրային գինը բնականաբար բարձր է լինում:

DAP պայմանը նշանակում է առաքում նշանակման վայր, DAT-ը՝ առաքում տերմինալիում: Արտահանման վճարներն ընկնում են վաճառողի վրա, իսկ ներմուծմանը՝ գնորդի: Տերմինալը գտնվում է սահմանի վրա, ուստի նշվում է տերմինալի անվանումը:

DDP պայմանի դեպքում վաճառողն իր պարտավորություններն ավարտած է համարում ապրանքները նշանակման վայրում մաքսազերծելուց հետո, սակայն առանց տրանսպորտային միջոցից բեռների բեռնաթափման:

«Ինկոտերմս-2010» առաքման բազիսային պայմանների ցանկ

«E» խումբ՝ բեռների ուղարկում.

1. EXW- Ex Works, ձեռնարկությունից, պահեստից

«F» խումբ՝ հիմնական փոխադրումը վճարված չէ.

2. FCA - Free carrier- ազատ փոխադրողի մոտ

3. FAS - Free Alongside Ship- ազատ նավի մատույցում

4. FOB -Free on Board- ազատ նավի տախտակամածի վրա

«C» խումբ՝ հիմնական փոխադրումը վճարված է.

5. CPT - carriage paid to - փոխադրումը վճարված է մինչև...

6. CIP - carriage, insurance paid - փոխադրումը, ապահովագրությունը վճարված է

7. CFR - cost, freight - փոխադրման արժեք, ֆրախտ

8. CIF-cost, insurance, freight - փոխադրման արժեք, ֆրախտ, ապահովագրություն

«D» խումբ՝ բեռների ժամանում.

9. DAP - (delivered at place)- առաքում նշանակման վայր

10. DAT- (delivered at terminal)-առաքում տերմինալում

11. DDP - delivered duty paid - առաքված է մաքսատուրքի վճարմամբ մինչև նշանակման վայր:

- 1. Միջազգային առևտրի հիմնական գնագոյացման գործոնները դասակարգվում են հետևյալ խմբերում`**
 - ✓ ընդհանուր տնտեսական
 - ✓ կոնկրետ առևտրային
 - ✓ բնական
 - ✓ աշխարհագրական
- 2. Առանձնահատուկ գնագոյացման գործոնները վերաբերում են միայն որոշ ապրանքներին: Դրանք են`**
 - ✓ առանձին ապրանքների արտադրության և իրացման սեզոնայնությունը
 - ✓ առանձին ապրանքների մատակարարումների պարտադիր կոմպլեկտայնությունը
 - ✓ հետիրացումային սպասարկումը և երաշխիքները
 - ✓ բոլոր պատասխանները ձիշտ են
- 3. Ոչ տնտեսական են գնագոյացման հետևյալ գործոնները`**
 - ✓ քաղաքական գործոնները
 - ✓ ռազմական գործոնները
 - ✓ սոցիալական գործոնները
 - ✓ բոլոր պատասխանները ձիշտ են
- 4. Որո՞նք են համաշխարհային ապրանքային շուկաների դասակարգման գլխավոր չափանիշները:**
- 5. Այն շուկան, որտեղ առկա է տվյալ ապրանքի մեկ մատակարար և որին պատկանում է այդ ապրանքի շուկայի մենաշնորհը, կոչվում է`**
 - ✓ օլիգոպոլ շուկա
 - ✓ մենաշնորհային մրցակցային շուկա
 - ✓ զուտ մենաշնորհային շուկա
 - ✓ բոլոր պատասխանները սխալ են
- 6. Այն գները, որոնք գնորդի և վաճառողի համաձայնությամբ ամրագրվում են առևտրային գործարքում, կոչվում են`**
 - ✓ գործարքային գներ
 - ✓ տեղեկագրային գներ
 - ✓ բորսային գներ
 - ✓ աճուրդային գներ
- 7. Առաքման բազիսային պայմանները լուծում չեն տալիս մի շարք կարևոր հարցերի, այդ թվում`**
 - ✓ ապրանքի սեփականության փոխանցման հարցին
 - ✓ ապրանքի օգտագործման իրավունքին
 - ✓ ապրանքի վաճառքից շահ, եկամուտ ստանալու հարցին
 - ✓ ապրանքի վերավաճառքի պայմաններին

Գ Լ ՈՒ Խ 11

Ծառայությունների միջազգային առևտուրը

11.1. «Ծառայություններ» հասկացության տարբեր մեկնաբանությունները

Սկսած 20-րդ դարի վերջին տասնամյակից, մի շարք օբյեկտիվ գործոնների ազդեցությամբ, ծառայությունների միջազգային առևտուրն ընդլայնվում է համեմատաբար արագ տեմպերով՝ ավելի մեծ ազդեցություն թողնելով ազգային տնտեսությունների և ընդհանրապես համաշխարհային տնտեսության զարգացման վրա: Ծառայությունների առևտրի դերի բարձրացումն ամենից առաջ կախված է գիտատեխնիկական առաջընթացից (ԳՏԱ), որն էական կառուցվածքային տեղաշարժեր է առաջացնում ծառայությունների ոլորտում՝ դրանով իսկ ավելի ընդլայնելով վերազգային կորպորացիաների (ՎԱԿ) և վերազգային բանկերի (ՎԱԲ) կողմից ծառայությունների մատուցման շրջանակները: Այնուհանդերձ, ծառայությունների միջազգային առևտուրը բավարար ուսումնասիրված ոլորտ չէ, այն ներկայացվում է միայն վիճակագրության միջոցով և բոլորովին վերջերս է դիտարկվում որպես համաշխարհային շուկայի ինքնուրույն բաղադրիչ: Մինչ այդ ծառայությունների միջազգային առևտուրը համարվում էր ապրանքների առևտրի մի մաս:

Ծառայությունների առևտրի գիտական սահմանումը առաջին անգամ տրվել է Կ. Մարքսի կողմից: Նա ծառայությունների մասին գրել է հետևյալը. «Այդ արտահայտությունը նշանակում է ընդհանրապես ոչ այլ ինչ, քան այն հատուկ սպառողական արժեքը, որը ստեղծում է աշխատանքը՝ յուրաքանչյուր այլ ապրանքի նման, բայց դրանից, աշխատանքի հատուկ սպառողական արժեքն այստեղ ստացել է «ծառայություն» առանձնահատուկ անվանումը, քանի որ աշխատանքը ծառայություններ է մատուցում ոչ թե իրի դեռում, այլ գործունեության»²⁶:

Ժամանակակից արտասահմանյան տնտեսագիտական գրականության մեջ ծառայություններին հաճախ վերագրում են նյութական արժեքներ չստեղծող օգտակար գործունեության բոլոր ձևերը: Այդպիսի սահմանում 1950-ական թվականների վերջերին առաջարկեց հայտնի տնտեսագետ Կ. Քլարկը²⁷: Սակայն այդ մոտեցմամբ սահմանումից դուրս է մնում փոխա-

²⁶К. Маркс, Сочинение. 2-ое издание, том 26, часть 1, стр. 413.

²⁷С. Clark, "The Condition of Economic Progress", London 1957, page 58.

նակությունը, ինչը մշտապես ուղեկցում է ծառայություններ տրամադրողի և սպառողի գործողությունները:

«Տնտեսագիտական հանրագիտարան: Քաղաքատնտեսություն» չորս հատորյակում, որը լույս է տեսել 1980 թ. Մոսկվայում, բերված է «ծառայություն» հասկացության այսպիսի սահմանում. «Ծառայությունը աշխատանքային նպատակահարմար գործունեություն է, որի արդյունքներն արտահայտվում են մարդու որոշակի պահանջմունքները բավարարող օգտակար էֆեկտի մեջ»²⁸: Գ. Կրասնովն իր «Ծառայությունների առևտուրը կամ շահագործումը» աշխատության մեջ Կ. Մարքսի ծառայությունների սահմանումն ամբողջությամբ վերարտադրել է²⁹, իսկ Վ. Ֆոմիչևի դասագրքում, որտեղ ծառայությունների առևտրի ձևերն ընհանուր առմամբ վերլուծվել են բավականին հանգամանալից, այնուամենայնիվ, հասկացության սահմանմանը անդրադարձ չկա³⁰: Ծառայությունների միջազգային առևտրի սահմանմանը չի անդրադարձել Ա. Բուլատովը, որի «Էկոնոմիկա» դասագրքում միջազգային առևտրի և ծառայությունների ուսումնասիրությանը հատկացված է առանձին գլուխ³¹: Իսկ «Միջազգային տնտեսագիտություն» դասագրքում Ա. Կիրեևը ծառայությունները բնութագրել է ճիշտ այնպես, ինչպես սահմանվել է ՄԱԿ-ի առևտրի և զարգացման համաժողովի և համաշխարհային բանկի 1994 թ. հրատարակած տեղեկագրում, այն է. «Ծառայությունները մեկ ինստիտուցիոնալ միավորի վիճակի փոփոխություններն են, որոնք տեղի են ունենում մեկ այլ ինստիտուցիոնալ միավորի հետ փոխադարձ համաձայնության և գործողությունների հիման վրա»³²: Այնուհանդերձ, վերոհիշյալ հեղինակներից և ոչ մեկը ծառայությունների միջազգային առևտուր հասկացության սահմանմանը չի անդրադարձել: Ծառայությունների միջազգային առևտրի կարգավորման բազմակողմ համաձայնագրի մշակման ժամանակ Սակագների և առևտրի գլխավոր համաձայնագրի փորձագետները նույնպես բախվեցին դրա սահմանման հիմնախնդրի հետ, սակայն շրջանցեցին այն՝ պայմանավորվելով ուշադրությունը կենտրոնացնել համաշխարհային շուկայում առևտրային ծառայությունների մատակարարման եղանակների վրա:

Ծառայությունների միջազգային առևտուր ասելով հասկանում ենք այնպիսի նպատակահարմար գործունեություն, որն իրականացվում է մեկ երկրի ծառայություններ մատակարարողների կողմից, այդ գործունեությունն արտահայտվում է ոչ նյութական բնույթի օգտակար արդյունքի միջոցով և հանդիսանալով առջ ու վաճառքի օբյեկտ՝ բավարարում այլ երկրների ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձանց պահանջմունքները:

²⁸ Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Под редакцией А. Румянцева, т. 4, М. 1980 Г., стр. 247.

²⁹ Краснов Г. А., Торговля услугами или эксплуатация, Из-во "Международные отношения". М., 1971, стр. 28.

³⁰ Фомичев В. И., Международная торговля, М., ИНФРА-М. 2000 Г. стр. 312-348.

³¹ "Экономика". Под редакцией А. Булатова, М. 1997 Г.

³² "Liberelizing International Transactions in Services: a Handbook". UNCTAD, World Bank. – Geneva, 1994. А. Киреев, "Международная экономика" том 1, М. 1998, стр. 263.

Ծառայությունների միջազգային առևտրի մասին արժեքային ցուցանիշները ևս բավականին երկար ժամանակ հիմնավորված չէին: Պատճառն այն էր, որ ոչ բոլոր երկրներն էին վճարային հաշվեկշռի վիճակագրության մեջ «Անտեսանելի գործառնություններ» հողվածում պարբերաբար ներկայացնում մուտքերի և վճարումների մասին տվյալները: Խոսքն այն գործառնությունների մասին է, որոնք շոշափելի ու տեսանելի չեն և չեն վերաբերում ապրանքների արտահանմանը կամ ներմուծմանը, ինչպես նաև օտարերկրյա արժույթով մուտքերի և վճարումների հետևյալ դիրքերին՝ ֆրախտ, ապահովագրություն, օտարերկրյա զբոսաշրջություն, բանկային և բրոկերական վարձավճար, վարկեր և փոխառություններ, տոկոս և դիվիդենտ, կապիտալի հայրենադարձում, էմիգրանտների և այլ փոխանցումներ: Բացի դրանից, վերոհիշյալ հողվածն արտացոլում է ծառայությունների առևտրի մի մասը, սակայն բովանդակում է նաև այնպիսի գործառնություններ, որոնք չեն առնչվում «անտեսանելի գործառնություններին»: Մի կողմից՝ բերված վիճակագրական տվյալները ներառում են այնպիսի դիրքեր, որոնք դժվար է առանց առարկությունների դասել առևտրային պայմաններով իրականացվող ծառայությունների շարքը (օրինակ, դիվիդենտների և էմիգրանտների փոխանցումների աղբյուր կարող են լինել ձեռնարկությունները և դրանցում ինչպես ծառայությունների ոլորտում, այնպես էլ նյութական արտադրության մեջ զբաղվածների եկամուտները կամ սննդամթերքի և հուշանվերների ձեռք բերման վրա օտարերկրյա զբոսաշրջիկների կողմից կատարված ծախսերը սովորաբար ներառվում են նրանց կողմից կատարված ընդհանուր ծախսերի մեջ, որը ներկայացվում է որպես ծառայությունների վճարում): Մյուս կողմից՝ առևտրային պայմանագրերն ուղեկցող մի շարք ծառայություններ ուղեկցում են նաև ապրանքների արտահանումը (օրինակ, այն գործառնությունները, որոնք կապված են սարքավորումների տեղակայման, գործարկման և շահագործման, ձեռնարկությունների անձնակազմի ուսուցման հետ, որոնք արտահանվում են «բանալու տակ արտահանվող ծառայություններ» պայմաններով): Որոշ ճյուղերում, մասնավորապես քիմիական ձեռնարկությունների մատակարարումների ժամանակ, նման ծառայությունների ծավալը հասնում է պայմանագրի արժեքի նույնիսկ 50%-ին, իսկ մեքենատեխնիկական արտադրանքի արտահանման ժամանակ միջին հաշվով գնահատվում մինչև 20%:

Երբեմն միևնույն գործառնությունը վիճակագրության կողմից դասվում է տարբեր տնտեսական կատեգորիաների շարքը, կախված այն բանից, թե ով է այն իրականացնում: Օրինակ, եթե մեքենասարքավորումների վերանորոգումն իրականացվում է արդյունաբերական ձեռնարկության անձնակազմի կողմից, ապա այդ ծախսերը ներկայացվում են որպես արտադրական ծախս, իսկ երբ համանման վերանորոգումն իրականացվում է մասնագիտացված ֆիրմայի կողմից՝ պայմանագրի հիման վրա, ապա այդ ծախսերը դասվում են ծառայության համապատասխան խմբի մեջ: Եվ վերջապես,

վճարային հաշվեկշռում, այսպես կոչված, «անտեսանելի» գործառնությունների շարքը դասվող ծառայությունների առք ու վաճառքն ավելի շատ է ենթակա մաքսային վերահսկողությանը, քան ապրանքների առևտուրը, սակայն վերահսկողության գործիքների պակասը հաճախ դառնում է «ստվերային տնտեսության» օբյեկտ, և այդ գործառնություններն ընդհանրապես դուրս են մնում վիճակագրական հաշվառումից:

Ծառայությունների միջազգային առևտրի վիճակագրության կատարելագործման նպատակով Արժույթի միջազգային հիմնադրամը (ԱՄՀ) 1990-ական թվականների սկզբներին մշակեց ցուցանիշների միօրինակացված կառուցվածք՝ ըստ հիմնական դիրքերի և 1993 թ. դիմեց բոլոր անդամերկրներին՝ համապատասխան տեղեկատվությունն այդպիսի ցուցանիշների միջոցով ներկայացնելու առաջարկով: Սակայն ԱՄՀ առաջարկը մինև օրս չի իրականացվել:

Ծառայությունների մեծ մասը, ինչպես ցույց են տալիս ՄԱԿ-ի փորձագետների վերլուծությունները, մատակարարվում են ոչ թե դրանց արտահանման ճանապարհով, ինչպես ապրանքներինը, այլ մեկ այլ երկրի տարածքում գործող՝ առավելապես իրավաբանական անձանց կողմից: Ըստ արտասահմանյան փորձագետների գնահատականի՝ անմիջականորեն այլ երկրների տարածքում ավելի շատ ծառայություններ արտադրվում են, քան ներկրվում: Եվ դա օրինաչափություն է: Ապրանքների արտահանման ժամանակ արտադրողն ունի ընտրության հնարավորություն. կամ արտահանել պատրաստի արտադրանքը, կամ արտահանել դրա առանձին մասերը՝ վերջնական հավաքման համար, կամ լիցենզիա տրամադրել արտասահմանում ապրանքի արտադրությունը կազմակերպելու համար: Նշվածներից որևէ մեկն ընտրելու որոշումը կախված է արտադրական ծախսերի, ներմուծման մաքսատուրքերի և ներմուծման այլ սահմանափակումների մակարդակների համադրումից: Ծառայություններ մատակարարողներն ընտրության հնարավորություն չունեն, քանի որ կանգնած են սպառողի հետ անմիջական շփման անհրաժեշտության առջև: Բացի դրանից, ծառայությունների ոլորտի արտասահմանյան ֆիրմաների շահութաբերությունը, արդյունաբերական մասնաձյուղների շահութաբերության համեմատությամբ, ավելի բարձր է:

Ծառայությունների հիմնական մասը օտարերկրյա սպառողներին հասնում է ՎԱԿ-երի օտարերկրյա մասնաձյուղերի միջոցով: «Տրանսֆերտային գների» սահմանումը բարդացնում է համաշխարհային շուկայում ծառայությունների հետ կապված առևտրային գործառնությունների իրական արժեքային գնահատումը: Նշված փաստարկները բավականին խեղաթյուրում են ծառայությունների միջազգային առևտրի մասին ԱԿԿ-ի կողմից պարբերաբար հրատարակվող վիճակագրության հավաստիությունը, հատկապես որ այդ վիճակագրական տվյալները ներառում են միայն ազգային տնտեսության շրջանակներից դուրս իրականացվող առևտրային ծառայությունների

մոտավոր գնահատականներ: Վերջին տարիներին ծառայությունների միջազգային առևտրի ծավալն ու ցուցանիշների համադրելիությունը, ինչպես կարծում են ԱՀԿ և Ջարգացման և վերակառուցման միջազգային բանկի քարտուղարությունների փորձագետները, բարելավվել է, սակայն այդ ոլորտում դեռևս պահպանվում են էական թերություններ³³: Մասնավորապես, որոշ երկրներ, ինչպես նախկինում, շարունակում են մի շարք ծառայությունների մասին տեղեկություններ չհրապարակել: Որոշ ծառայություններ չեն ենթարկվում վիճակագրական հաշվառման (հատկապես էլեկտրոնային առևտրի խողովակներով ներկայացվող ծառայությունները, ինչպես նաև ՎԱԿ-երի մասնաձյուղերի արտասահմանյան ցանցի շրջանակներում իրականացվող ծառայությունները) կամ հաշվառվում են ոչ ամբողջությամբ: Եվ վերջապես, Արժույթի միջազգային հիմնադրամի անդամ չհանդիսացող երկրների կամ այլ մեթոդաբանություն կիրառող երկրների ծառայությունների շուկայի մասին տվյալները մինչ այսօր փորձագետների կողմից հաշվարկվում են մոտավոր գնահատականների հիման վրա: Արդյունքում ծառայությունների միջազգային առևտրի ընդհանուր վիճակագրական ցուցանիշներն, ըստ նույն փորձագետների, ներկայացվում են նվազեցված տեսքով:

Համաշխարհային շուկայում ծառայությունների գերակշռող մասը մատուցվում է արտասահմանյան ենթակառուցվածքների միջոցով, իսկ դրանք ձևավորողները մեծ մասամբ վերազգային կորպորացիաներն ու վերազգային բանկերն են: Հետևաբար այլ երկրներում դրանց ներդրումային գործունեությունը կարող է ծառայել որպես ծառայությունների առևտրի մասշտաբների, կառուցվածքի և աշխարհագրության ուսումնասիրության գործիք, հատկապես, երբ խնդիր է դրված պարզաբանել ծառայությունների ոլորտի զարգացման հեռանկարները:

11.2. Ծառայությունների դասակարգումը

Չնայած «ծառայություն» հասկացության սահմանման պայմանականությանը, դրանցից շատերը, հատկապես վերջին տասնամյակների ընթացքում դարձել են միջազգային առևտրի առարկա և ապրանքների միջազգային առևտրին համանման՝ արտացոլվում են վճարային հաշվեկշռում: Դա այն հիմնական պատճառն է, որ ծառայությունների առևտուրը ուսումնասիրվում է «Միջազգային տնտեսագիտության» կողմից: Սակայն ապրանքների և ծառայությունների միջև առկա են էական որակական տարբերություններ, որոնցով էլ պայմանավորված են ապրանքների և ծառայությունների միջազգային առևտրի միջև տարբերությունները: Այդ տարբերությունները ներկայացված են աղյուսակ 11.1-ում: Հենց այն, որ ծառայությունների մեծ մասը շոշափելի

³³ World Trade Organization. Annual Report 2006, Volume II, p. 66. "World Development Indicators 2006", World Bank, Washington D.C. 2007, p. 19.

և տեսանելի չէ դրանց առևտուրը երբեմն անվանում են անտեսանելի արտահանում և ներմուծում: Ավելին, ի տարբերություն ապրանքների, ծառայությունների արտադրությունը հաճախ միևնույն գործարքի շրջանակներում միահյուսվում է դրանց արտահանմանը և պահանջում է վաճառողի և գնորդի անմիջական հանդիպում: Սակայն այս դեպքում գոյություն ունեն բազմաթիվ բացառություններ: Օրինակ, որոշ ծառայություններ բավականին շոշափելի են (խորհրդատուի մեքենագրած հաշվետվությունը կամ համակարգչային ծրագիրը՝ ձայնագրած դիսկի վրա), տեսանելի են (մազերի կտրվածքը, թատերական ներկայացումը), ենթակա են պահպանման (ավտոմատ հեռախոսային ծառայությունը) և միշտ չէ, որ պահանջում են գնորդի և վաճառողի անմիջական հանդիպում, շփում (բանկոմատներից դրամի ստացում):

Աղյուսակ 11.1

Ապրանքները	Ծառայությունները
Շոշափելի են	Շոշափելի չեն
Տեսանելի են	Տեսանելի չեն
Պահպանման ենթակա են	Պահպանման ենթակա չեն
Ապրանքների առևտուրը չի ուղեկցվում դրանց արտադրության հետ	Ծառայությունների առևտուրն ուղեկցվում է դրանց արտադրության հետ
Ապրանքների արտահանումը նշանակում է ապրանքների դուրս բերում երկրի մաքսային տարածքից՝ համապատասխան վճարի դիմաց	Ծառայությունների արտահանում նշանակում է օտարերկրացուն, այսինքն՝ ոչ ռեզիդենտին ծառայությունների մատուցում, եթե նույնիսկ նա գտնվում է երկրի մաքսային տարածքում

Ծառայությունների դասակարգումը հենվում է ՄԱԿ-ի կողմից ընդունված Միջազգային ստանդարտ արդյունաբերական դասակարգման վրա և ընդունվել է աշխարհի երկրների մեծ մասի կողմից: Դրան համապատասխան ծառայությունների մեջ մտնում են՝

- կոմունալ ծառայությունները և շինարարությունը,
- մեծածախ և մանրածախ առևտուրը, ռեստորանները և հյուրանոցները,
- բեռնափոխադրումները, ապրանքների պահպանումը, կապը և ֆինանսական միջնորդությունը,
- պաշտպանությունը և պարտադիր սոցիալական ծառայությունները,
- կրթությունը, առողջապահությունը և հասարակական ծառայությունները,
- այլ կոմունալ, սոցիալական և անձնական ծառայությունները:

Սրանք նաև համարվում են չվաճառվող ապրանքներ: Դրանց մեծ մասն, իրոք, միջազգային տնտեսագիտության տեսանկյունից չվաճառվող է, քանի որ արտադրվում և սպառվում է տվյալ ազգային տնտեսության շրջանակներում: Ծառայությունների ոլորտի հետազոտող, ամերիկացի տնտեսագետ Ռ.

Շելփը 1980-ական թվականների սկզբներին առաջարկել էր ծառայությունների միջազգային առևտուրը, կախված դրանց մատակարարման տեսակից, դասակարգել ըստ երեք կատեգորիաների.

1. ծառայություններ, որոնք կապված են ներդրումների հետ (բանկային, հյուրանոցային, պրոֆեսիոնալ ծառայություններ և այլն),
2. ծառայություններ, որոնք կապված են առևտրի հետ (տրանսպորտ, ապահովագրություն),
3. ծառայություններ, որոնք կապված են ներդրումների և առևտրի հետ միաժամանակ (կապ, շինարարություն, համակարգչային և տեղեկատվական ծառայություններ, անձնական, մշակութային և հանգստի ծառայություններ)³⁴:

Զնայած ծառայությունների միջազգային առևտրի դասակարգման տարբերություններին, այնուհանդերձ, դրանք բավականին կարևոր նշանակություն ունեցան 1950-80-ական թվականներին համաշխարհային հանրության կողմից ծառայությունների դասակարգման օպտիմալ տարբերակի որոնման գործում, որոնք հետագայում դրվեցին ԱՀԿ բազմակողմ համաձայնագրի հիմքում:

Արժույթի միջազգային հիմնադրամի կողմից առաջարկվող դասակարգումը, որը վճարային հաշվեկշռի կազմման ժամանակ օգտագործվում է բոլոր երկրների կողմից, հանգում է հետևյալին՝

1. տրանսպորտ՝ մարդատար և բեռնատար,
2. ուղևորություններ՝ գործնական և անձնական,
3. կապ,
4. շինարարություն,
5. ապահովագրություն,
6. ֆինանսական ծառայություններ,
7. համակարգչային և տեղեկատվական ծառայություններ,
8. ռոյալթի և լիցենզիոն վճարումներ,
9. այլ բիզնես ծառայություններ՝ միջնորդական ծառայություններ, լիզինգ, այլ գործնական, պրոֆեսիոնալ և տեխնիկական ծառայություններ,
10. անձնական, մշակութային և ռեկրեացիոն ծառայություններ,
11. կառավարական ծառայություններ:

Համաշխարհային բանկը ծառայությունների դասակարգման նկատմամբ ունի ընդլայնողական մոտեցում՝ ներառելով նաև եկամտի շարժը: Ըստ այդմ էլ ծառայությունները ներկայացվում են գործոնային և ոչ գործոնային խմբերով: Գործոնային ծառայությունների մեջ մտնում են այն վճարումները, որոնք ծագում են՝ կապված արտադրության գործոնների շարժի հետ: Ամենից առաջ դա վերաբերում է կապիտալին և աշխատուժին (եկա-

³⁴ Ronald K. Shelp, "Beyond Industrialization: Ascendancy of Global Service Economy", N.Y., Praeger Publishers. 1981, page 14.

մուտներ ներդրումներից, ռոյալթի և լիցենզիոն վճարումներ, ոչ ռեզիդենտներին վճարված աշխատավարձ): Ոչ գործունային ծառայությունները ներառում են մնացած բոլոր ծառայությունները (տրանսպորտ, ուղևորություններ, այլ ոչ գործունային ծառայություններ):

Ծառայությունների առևտրում գլխավորն այն է, որ շատ դեպքերում ինչ-որ պահի պետք է տեղի ունենա գնորդի և վաճառողի ֆիզիկական շփում: Միայն այդ դեպքում կարող ենք պնդել, որ տեղի է ունեցել ծառայությունների միջազգային առք ու վաճառք: Այդ առումով գոյություն ունի ծառայությունների միջազգային առևտրի գործարքների իրականացման մի քանի մեխանիզմ:

➤ **Գնորդի շարժունակություն:** Ծառայությունների գնորդները, ովքեր մեկ երկրի ռեզիդենտ են, մեկնում են մեկ այլ երկրի ռեզիդենտ ծառայություններ վաճառողի մոտ: Գնորդի շարժունակությունը սովորաբար ելնում է այն տրամաբանությունից, որ արտասահմանում նա կարող է օգտվել այնպիսի ծառայությունից, որն իր երկրում չկա (զբոսաշրջություն), կամ որի որակը ավելի բարձր է (կրթություն, բժշկական օգնություն) կամ էլ այդ ծառայության գինն ավելի ցածր է (ապրանքների պահեստավորում, նավերի վերանորոգում):

➤ **Վաճառողի շարժունակությունը:** Ծառայություններ վաճառողները, ովքեր մեկ երկրի ռեզիդենտ են, մեկնում են մեկ այլ երկրի ռեզիդենտ հանդիսացող ծառայությունների գնորդների մոտ: Վաճառողի շարժունակությունը սովորաբար հենվում է այն տրամաբանության վրա, որ գնորդը գտնվում է արտասահմանում և չի կարող տեղաշարժվել դեպի վաճառողը (ծեռնարկություններին մատուցվող աուդիտորական և հաշվապահական ծառայություններ) կամ պայմանավորված է ծառայության առանձնահատուկ բնույթով (շինարարություն):

➤ **Գնորդի և վաճառողի միաժամանակյա շարժունակությունը կամ հենց ծառայության շարժունակ բնույթ:** Ե՛վ վաճառողը, և՛ գնորդը կա՛մ միաժամանակ են ծառայությունն օգտագործում (միջազգային հեռախոսային խոսակցություն), կա՛մ մեկնում են երրորդ երկիր (միջազգային գիտաժողով), կա՛մ վաճառողը գնորդին ծառայություն է մատուցում երրորդ երկրում գտնվող ներկայացուցչության միջոցով (Համաշխարհային բանկի հայկական ներկայացուցչությունից օտարերկրյա մասնագետների գործուղում Վրաստան՝ տեխնիկական օգնություն ցույց տալու նպատակով):

11.3. Ծառայությունների համաշխարհային շուկայի դինամիկան և կառուցվածքը

Ծառայությունների միջազգային առևտուրը, որը դեռ ոչ հեռավոր անցյալում համարվում էր ապրանքների առևտրի մի մասը և դրանում արտացոլվում էր միայն ընդհանուր արժեքային ցուցանիշների միջոցով, ժամանակի ընթացքում դարձավ միջազգային տնտեսական հարաբերությունների հզոր ոլորտ՝ համալրվելով գործունեության սկզբունքորեն նոր բնագավառներով, ձեռք բերեց առանձնահատուկ կազմակերպչական ձևեր: 1990-ական թվականների սկսած ծառայությունների առևտուրը արտաքին տնտեսական գործունեության ինքնուրույն և կարևոր բնագավառ է, որը մեծ ազդեցություն ունի և՛ ապրանքների առևտրի, և՛ միջազգային տնտեսական հարաբերությունների մյուս ձևերի վրա:

Ծառայությունների միջազգային առևտրի ընդլայնմանը և ազգային տնտեսությունների համար դրա, որպես նոր աշխատատեղեր ստեղծող գործոնի նշանակության աճին զուգահեռ մեծացել է նաև այս ոլորտի նկատմամբ միջազգային հանրության ուշադրությունը: Մասնավորապես, մեծանում է հետաքրքրությունը ծառայությունների միջազգային առևտրի առավել հավաստի և ընդգրկուն վիճակագրության, դրա զարգացման մեխանիզմների հստակեցման և իրավական կարգավորման հանդեպ:

Այն վիճակագրական ցուցանիշները, որոնք պատկերացում են տալիս ծառայությունների համաշխարհային առևտրի ընդհանուր մասշտաբների, դինամիկայի, կառուցվածքի և աշխարհագրական բաշխվածության մասին, սկզբնապես հրատարակվում էին ՄԱԿ-ի առևտրի և զարգացման հանձնաժողովի (UNCTAD) և Վերակառուցման ու զարգացման միջազգային բանկի քարտուղարության կողմից՝ հիմք ընդունելով ԱՄՀ տվյալների բազան, ինչպես նաև ՍԱԳՀ քարտուղարության կողմից՝ որոշ ուղղումներով: Ավելի ուշ նման ցուցանիշներ պարբերաբար ներկայացվում են ԱՀԿ քարտուղարության կողմից:

Ծառայությունների միջազգային առևտուրը զարգանում է ապրանքների միջազգային առևտրից ավելի արագ: Վերջին 40 տարիների ընթացքում ծառայությունների համաշխարհային արտահանումը 1980 թ. 402 մլրդ դոլարից 2013 թ. հասել է 4.720 մլրդ դոլարի, նախորդ տարվա համեմատությամբ աճելով 5.5%-ով: Ուսումնասիրվող տարիներին ծառայությունների արտահանումն ավելացել է ավելի քան տասն անգամ:

Ավելի մեծ հետաքրքրություն է ներկայացնում ծառայությունների համաշխարհային արտահանման կառուցվածքի փոփոխությունների ուսումնասիրությունը (աղյուսակ 11.2):

ՄԱԿ-ի փորձագետների կողմից ժամանակին կազմված ծառայությունների դասակարգիչում ներառված են դրանց ավելի քան 600 տեսակներ, իսկ ԱՀԿ համապատասխան դասակարգիչում դրանց թիվը մի փոքր գերազան-

ցում է 130-ը: Սակայն, միջազգային վիճակագրությունը մինչ այժմ առանձնացնում է երեք խոշորացված դիրքեր. տրանսպորտային ծառայություններ, զբոսաշրջային ծառայություններ և «այլ ծառայություններ»: Առավել դինամիկ զարգացել են «ծառայությունների այլ ձևերը», որը 1990 թ. առաջատարն է: Այս հոդվածի տակ ներառված գործառնությունների միջին տարեկան տեմպերը 1970-1990 թթ. կազմել են 15.4%, որը գերազանցել է ոչ միայն տրանսպորտային և զբոսաշրջային ծառայությունների արտահանման, այլ նաև ապրանքների արտահանման տեմպերը³⁵: 2005-2013 թթ.-ին դրանց միջին տարեկան աճի տեմպերը կազմել են 10%, այն դեպքում, երբ տրանսպորտային և զբոսաշրջային ծառայություններինը համապատասխանաբար՝ 7.6 և 7%:

Աղյուսակ 11.2

Ծառայությունների համաշխարհային արտահանումը 2000-2013 թթ. (մլրդ. դոլար)³⁶

	2000	2006	2009	2010	2011	2012	2013
Ծառայությունների արտահանում, այդ թվում՝	1435	2755	3350	3665	4149	4474	4720
Տրանսպորտային ծառայություններ	334	630	700	783	855	889	906
<i>աճի տեմպը (%)</i>	-	88.6	11.1	11.9	9.2	0.9	2.0
Զբոսաշրջության ծառայություններ	461	745	870	936	1063	1104	1184
<i>աճի տեմպը (%)</i>	-	61.6	16.8	7.6	13.6	3.7	7.2
Այլ ծառայություններ	640	1380	1780	1945	2228	2475	2626
<i>աճի տեմպը (%) այդ թվում՝</i>	-	115.6	16.8	9.3	14.6	2.3	6.1
Հեռահաղորդակցություն	34	71	94	97	106	111	121
<i>աճի տեմպը (%)</i>	-	108.8	32.4	4.0	9.4	4.5	9.0
Շինարարություն	30	69	109	99	107	107	105
<i>աճի տեմպը (%)</i>	-	130	57.8	-9.1	7.2	0.4	-1.7
Ապահովագրություն	28	62	96	97	105	104	103
<i>աճի տեմպը (%)</i>	-	121.4	54.8	0.6	8.9	-1.1	-1.5
Ֆինանսական ծառայություններ	98	225	263	282	317	308	335
<i>աճի տեմպը (%)</i>	-	130	16.9	7.3	12.3	-2.7	8.6

Տնտեսապես զարգացած մի շարք երկրներում «այլ ծառայությունների» հոդվածին վերաբերող տվյալների ուսումնասիրությունը վկայում է, որ դրա հիմքում այսպես կոչված «գործնական ծառայությունների» համեմատաբար

³⁵“Liberalizing International Transactions in Services: a Handbook”. UNCTAD, World Bank. – Geneva, 1994, page 20.

³⁶<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

նոր ձևերն են, որոնք կապված են ձեռնարկությունների սպասարկման հետ: Գործնական ծառայությունների շարքը մասնավորապես դասվում են պրոֆեսիոնալ և կառավարչական ծառայությունները (խորհրդատվական, հաշվապահական, աուդիտորական), տեղեկատվական ծառայությունները (ծրագրային ապահովությունը, տեղեկատվության հավաքագրումը և մշակումը, տեխնոլոգիաների փոխանցումը), կադրային ծառայությունները (կադրերի ընտրությունը, նախապատրաստումը, վերապատրաստումը և որակավորման բարձրացումը), գործառնական ծառայությունները (ձեռնարկությունների կառավարումը, ապրանքների որակի վերահսկողությունը, արտադրության թափոնների վերացումը), բանկային և ապահովագրական ծառայությունները, լաբորատոր, շուկայական և կանխատեսումային հետազոտությունները, զովագործ, վաճառքը, առևտրային միջնորդությունը, ծառայությունները հեռահաղորդակցության և վարձակալության ոլորտում, սարքավորումների վերանորոգումը և տեխնիկական սպասարկումը, տարբեր օբյեկտների նախագծումը և շինարարությունը, քաղաքացիական նպատակներով տիեզերական տարածության յուրացման ծառայությունները, արբանյակային կապի կազմակերպումը, Երկրի վրա առարկաների տեղակայման որոշումը, քարտեզագրության համար հողաշերտի հետազոտությունը, եղանակի կանխատեսումը, օգտակար հանածոների որոնումը և այլն:

Ծառայությունների միջազգային առևտրի ծավալում երկրորդ տեղը զբաղեցնում է զբոսաշրջությունը, որի աճը կապված էր բնակչության եկամուտների աճի, հյուրանոցային տնտեսության և տրանսպորտի միջոցների կատարելագործման, օդային փոխադրումների էժանացման, ինչպես նաև այն իրողության հետ, որ համեմատաբար փոքր կապիտալ ներդրումների դեպքում օտարերկրյա զբոսաշրջիկների ներհոսքի աճն ուղեկցվում է արժույթային մուտքերի նշանակալից աճով: Բացի դրանից, անհրաժեշտ է նաև փաստել, որ միջազգային վիճակագրությունը օտարերկրյա զբոսաշրջիկ է կոչում բոլոր նրանց, ովքեր մեկնում են այլ երկրներ ցանկացած նպատակով, բացառությամբ վճարվող պրոֆեսիոնալ գործունեության: Հետևաբար, զբոսաշրջիկ են կոչվում այն անձինք, որոնք մեկնում են արտասահման բուժման, գործնական, կրոնական և գիտական նպատակներով, հարազատներին կամ ծանոթներին հանդիպելու նպատակով:

Օտարերկրյա ճանապարհորդների բազմաթիվ կատեգորիաների շարքում, ընդունող երկրի համար, առավել դինամիկ զարգացողը և եկամտաբերը գործնական զբոսաշրջությունն է, երբ տվյալ երկիր ժամանած օտարերկրացիները պատրաստ են ծովափում կամ այլ էկզոտիկ վայրերում ժամանակ անցկացնելու մտադրությունը «գոհաբերել» ժամանակակից ձեռնարկություններ այցելելու հնարավորությանը: ԱՄՆ-ում, Ճապոնիայում և Ֆրանսիայում «արդյունաբերական զբոսաշրջության» սիրահարների համար բաց են ֆիրմաների 10-20%-ը:

Միջազգային զբոսաշրջության գլխավոր տարածաշրջանը շարունակում է մնալ Արևմտյան Եվրոպան: Մի շարք արևմտաեվրոպական երկրներում, այդ թվում՝ Իսպանիայում, Շվեյցարիայում և Ավստրիայում օտարերկրյա

զբոսաշրջությունը ապահովում է ծառայությունների արտահանումից ստացված եկամուտների կեսից ավելին³⁷:

Տրանսպորտային ծառայությունների արտահանումը (բեռնափոխադրումների ժամանակ ներառում է ֆրախտը և տրանսպորտային միջոցների վարձակալությունը՝ անձնակազմի հետ միասին, իսկ ուղևորափոխադրումների ժամանակ՝ ուղեվարձը, նավահանգստային և այլ վճարումները) համեմատաբար դանդաղ է աճել հատկապես 1980-ական թվականներին: Դրանց բաժինը ծառայությունների ընդհանուր արտահանման մեջ 1978 թ. 40.5%-ից 1990 թ. իջել է մինչև 28.8% մակարդակը, և տրանսպորտային ծառայություններն առաջին հորիզոնականից իջել են երրորդ հորիզոնական: 2000 թ.-ին տրանսպորտային ծառայությունների բաժինը ծառայությունների համաշխարհային արտահանման մեջ կազմում էր 23.2%, իսկ 2013 թ.՝ 19.2%: Դրա պատճառները, ինչպես ցույց են տալիս վերլուծությունները, երկուսն են՝

1. բեռնափոխադրումների բաժնի անկումը՝ համաշխարհային առևտրում հումքի, ներառյալ էներգակիրների, տեսակարար կշռի նվազեցման ազդեցությամբ,
2. ծովային փոխադրումների նկատմամբ պահանջարկի կրճատման պայմաններում ֆրախտային դրույքների անկումը և տոննաժի ավելցուկի առաջացումը (ծովային տրանսպորտը սպասարկում է արտաքին առևտրային շրջանառության 60%-ը):

Փոփոխվել է նաև տրանսպորտային ծառայությունների արտահանման կառուցվածքը: 1980 թ. առաջատար դիրք գրավող բեռնափոխադրումները հետ մղվեցին՝ իրենց տեղը զիջելով ուղևորափոխադրումներին: Դա օտարերկրյա զբոսաշրջության զարգացման տրամաբանական հետևանքն էր:

Ծառայությունների միջազգային առևտրին զարգացած և զարգացող երկրների մասնակցության կապակցությամբ ևս ձևավորվել է բավականին ասիմետրիկ պատկեր: Օրինակ, միայն ամերիկյան և եվրոպական տարածաշրջանների զարգացած երկրներին 2013 թ. բաժին է ընկել առևտրային ծառայությունների համաշխարհային արտահանման 59.2%-ը և ներմուծման 52.4%-ը: Ծառայությունների համաշխարհային արտահանման առաջատարները 2013 թ. եղել են Միացյալ Նահանգները (14.5%), Մեծ Բրիտանիան (6.3%), Գերմանիան (6.2%), Ֆրանսիան (5%), Չինաստանը (4.4%), Հնդկաստանը (3.2%), Նիդեռլանդները (3.2%), Ճապոնիան (3.1%), Իսպանիան (3.1%) և Սինգապուրը (2.6%): Եվրամիության 28 երկրներին բաժին է ընկնում ծառայությունների համաշխարհային արտահանման 40.7%-ը: Ի տարբերություն Միացյալ Նահանգների, Չինաստանի, Հնդկաստանի և Ճապոնիայի՝ Մեծ Բրիտանիան, Գերմանիան, Ֆրանսիան ծառայությունների նետտո-ներմուծող երկրներ են: Ռուսաստանի Դաշնությունը ևս ծառայությունների նետտո-ներմուծող երկիր է:

³⁷ "Liberalizing International Transactions in Services: a Handbook". UNCTAD, World Bank. – Geneva, 2008, p. 15.

11.4. Միջազգային տրանսպորտային ծառայությունները

Միջազգային բեռնափոխադրումները: Ծառայությունների համաշխարհային շուկայում միջազգային բեռնափոխադրումներին բաժին է ընկնում դրա ծավալների ավելի քան 12%-ը: Բեռնափոխադրումներն իրականացվում են տրանսպորտի բոլոր միջոցներով՝ օդային, ջրային, ցամաքային: Այն դեպքում, երբ բեռներն առաքվում են նշանակման վայր տրանսպորտի մեկ տեսակով, այդպիսի կապը կոչվում է ուղղակի: Մի քանի տրանսպորտի տեսակներով իրականացվող բեռնափոխադրումները կոչվում են խառը: Եթե փոխադրումներն իրականացվում են տրանսպորտի մի քանի տեսակներով, սակայն գրանցումները կատարվում են մեկ տրանսպորտային փաստաթղթով, ապա այդպիսի հաղորդակցությունը (կապը) կոչվում է ուղղակի խառը հաղորդակցություն: Ծառայությունների համաշխարհային շուկայում տրանսպորտն այն հիմնական միջոցն է, որն ուղղակիորեն կապվում է ապրանքների արտադրության գործընթացի հետ՝ ինչպես ապրանքների արտադրության նախնական փուլում, այնպես էլ դրանք գնորդին հասցնելու դեպքում:

Թափանցելով միջազգային շրջանառության ոլորտ՝ ապրանքները արտադրողից սպառողը հասցնելու գործընթացում միանշանակ առնչվում են տրանսպորտային սպասարկման հետ: Տրանսպորտը, կարծես թե, շարունակում է արտադրության գործընթացը շրջանառության ոլորտում՝ ավելացնելով ապրանքների արժեքը շրջանառության համար պահանջվող ծախսերի չափով: Հետևաբար այդ ծախսերը հնարավորինս կրճատելու խնդիրն ամենից առաջ առնչվում է տրանսպորտի այս կամ այն տեսակի, աշխարհագրորեն մոտ կամ հեռու տարածքներ փոխադրելու հաշվառման հետ: Խնդիրը պարզ է, քանի որ ծառայությունների համաշխարհային շուկան իր բոլոր գործառնություններով զետեղվում է երկրի վճարային հաշվեկշռում և ստեղծում փոխադարձ պարտավորություններ:

Միջաշխարհամասային փոխադրումների ժամանակ առավելապես օգտագործվում է ծովային տրանսպորտը, որին բաժին է ընկնում մասսայական լցնովի և բեռնովի բեռների շրջանառության ծավալների 80%-ը: Խոսքը հումքի, նավթամթերքների, հում նյութի, մետաղների, ածխի, ցորենի և այլնի մասին է: Պատրաստի արտադրանքը, կիսաֆաբրիկատները, պարենային ապրանքները միջազգային տրանսպորտային փոխադրումներում կոչվում են գլխավոր, արժեքավոր բեռներ: Այս բեռները փոխադրվում են ոչ միայն ծովային տրանսպորտով, այլև հաճախ՝ օդային տրանսպորտով, քանի որ դրանք ենթակա են փչացման ռիսկի: Միջազգային բեռնափոխադրումներում գետային, ավտոմոբիլային, երկաթուղային տրանսպորտն օգտագործվում է ներաշխարհամասային փոխադրումների ժամանակ: Գազի և նավթի առևտուրն իրականացվում է խողովակաշարային տրանսպորտի միջոցով: Միջազգային առևտրի տեսություններն ուսումնասիրելիս մենք վերացարկվում

էինք տրանսպորտային ծախսերից և դրանք չէինք դիտարկում որպես ապրանքների արժեքն ավելացնող, համեմատական առավելություններ ձևավորող գործոն: Իրականում տրանսպորտային ծախսերը հաճախ կարող են այնքան բարձր լինել, որ դառնան միջազգային առևտրի իրական խոչընդոտ: Միջազգային առևտրային պայմանագրերի կնքման ժամանակ պայմանագրի կողմերին հետաքրքրում է ոչ միայն տրանսպորտի ընդհանուր «մակարդակի» հաշվառման խնդիրը, այլև դրանց փոխհատուցումը: Ծախսերի փոխհատուցումը պայմանագրի կողմերը վերլուծում են ապրանքներն արտադրողից սպառող տեղաշարժվելու բոլոր փուլերում, ներառյալ այն պատասխանատվությունը, որը կարող են կրել կողմերը ապրանքների պատահական կորստի և փչացման դեպքում: Ապրանքափոխադրման ծախսերը շատ հաճախ կազմում են ապրանքների արժեքի 40-50%-ը: Այդ գործընթացը հեշտացնելու, միջազգային առևտրային պայմանագրի կողմերի պարտավորությունները հստակեցնելու նպատակով Միջազգային առևտրային պալատի կողմից մշակվել են առաքման (մատակարարման) բազիսային պայմանները: Այդ պայմանները թույլ են տալիս հստակ սահմանել արտադրության վայրից նշանակման վայր ապրանքների տեղափոխման ծախսերը փոխհատուցող սուբյեկտներին, ինչպես նաև որոշակիացնել բեռների պատահական կորստի և փչացման ռիսկերը կողմերին:

Միջազգային ուղևորափոխադրումները: Վերջին տասնամյակների ընթացքում երկրների միջև տնտեսական, մշակութային, սոցիալական կապերի զարգացումը հանգեցրեց բնակչության տեղաշարժի «պայթյունին»: Միջազգային վիճակագրությունը ցույց է տալիս, որ բնակչության տեղաշարժը երկրների միջև տարեկան հասնում է մեկ միլիարդ մարդու: Բնակչության տեղաշարժը երկրների միջև իրականացվում է հետևյալ նպատակներով՝

1. ռեկրեացիոն
2. գործնական կամ բիզնես
3. աշխատանքային
4. մշակութային
5. գիտական
6. զբոսաշրջային
7. էթնիկական:

Նշված նպատակներով բնակչության տեղաշարժը, բեռնափոխադրումներին համանման, իրականացվում է տրանսպորտի բոլոր տեսակներով: Ուղևորափոխադրումներում գերակշռում են օդային փոխադրումները, հատկապես՝ միջցամաքային՝ հեռավոր վայրեր արագ տեղափոխվելու դեպքում: Ներցամաքային փոխադրումներում կիրառվում են արագընթաց գնացքները, ավտոբուսները, մեքենաները, իսկ գետային և ծովային տրանսպորտ օգտագործվում է շուրջերկրյա ճանապարհորդությունների ժամանակ:

Միջազգային տնտեսագիտությունը միջազգային ուղևորափոխադրումները դիտարկում է ծառայությունների համալիրի, հավաքածուի գնահատ-

ման առումով: Ուղևորություններ են կոչվում ծառայություններ սպառողների տեղաշարժը դեպի ծառայություններ արտադրողը: Այդ ծառայություններ սպառողը կոչվում է ոչ ռեզիդենտ, եթե ժամանման երկրում բնակվում է մեկ տարուց պակաս ժամկետով: Միջազգային տնտեսության մեջ, այսպիսով, ճանապարհորդ է կոչվում այն անձը, որը գտնվում է ժամանման երկրում մեկ տարուց պակաս ժամկետով: Եթե ուղևորն այս կամ այն երկրում թեկուզ մեկ գիշեր է անցկացրել, ապա կոչվում է զբոսաշրջիկ: 24 ժամից պակաս ժամանակով այս կամ այն երկրում ժամանող ոչ ռեզիդենտը՝ օտարերկրացին, կոչվում է էքսկուրսանտ: Այս տերմինը նպատակ ունի վճարային հաշվեկշռում գրանցելու նաև եվրոպական փոքր երկրներում տարանցիկ, տրանզիտ ուղևորների կողմից կատարված ծախսերը (ծառայությունների ձեռք բերումը՝ Մոնակոյում, Անդորայում, Սան Մարինոյում): Այլ երկրներում 1 տարուց ավելի բնակվող հիվանդների, ուսանողների, ինչպես նաև հյուպատոսությունների աշխատողների կողմից կատարվող ծախսերը գրանցվում են վճարային հաշվեկշռի «ուղևորություններ» հոդվածում: Սակայն, ինչպես նշել ենք, ծառայությունների հաշվարկի, գրանցումների կարգավորման առումով կան դեռևս թերություններ, որոնց շտկման բանակցությունները շարունակվում են ԱՀԿ շրջանակներում:

11.5. Միջազգային ուղևորությունները (զբոսաշրջություն)

«Զբոսաշրջությունը» դեռևս միանշանակ ընդունված բնորոշում չունի և, որպես սոցիալ-տնտեսական բարդ երևույթ, բավարար ուսումնասիրված չէ: Գիտական, գործնական նպատակով շատ կարևոր է զբոսաշրջությունը դիտարկել ու քննարկել որպես տնտեսական գործունեության հատուկ բնագավառ:

Այդ տեսակետից հետաքրքրություն է ներկայացնում «զբոսաշրջություն» հասկացության տնտեսագիտական բնորոշումների քննարկումը: Այսպես, 1980 թ. Միջազգային զբոսաշրջության Մանիլայի հռչակագրում նշվում է, որ «Զբոսաշրջությունը գործունեություն է, որը ժողովուրդների կյանքում կարևոր նշանակություն ունի այնքանով, որքանով անմիջական ազդեցություն ունի սոցիալական, մշակութային և տնտեսական ոլորտների վրա, կարևոր դեր է խաղում պետությունների կյանքում և միջազգային հարաբերություններում»:

«Զբոսաշրջությունը մարդկանց հնարավոր, ազատ տեղափոխությունն է իրենց հիմնական, մշտական բնակավայրից, ինչպես նաև ծառայությունների ոլորտ է, որն ստեղծվել է բավարարելու այն կարիքները, որոնք առաջացել են այդ տեղափոխությունների հետևանքով» (Հաագա՝ 1989 թ.):

Պրոֆեսոր Պիտեր Մերֆին տալիս է զբոսաշրջության այսպիսի բնորոշում. «Զբոսաշրջությունը երկրի այն տարածաշրջանների զարգացող ար-

ոյունաբերությունն է, որոնք ունի այցելուներին հրապուրելու բնական և մարդածին առանձնահատկություններ»:

Ներկայումս, համաշխարհային չափանիշներով, լայնորեն օգտագործվում է Ջբոսաշրջության և ճանապարհորդությունների վիճակագրության միջազգային համաժողովի մշակած սահմանումը. «Ջբոսաշրջությունը մարդկանց կազմակերպված խմբերի կամ անհատների ժամանակավոր մեկնումը, ճանապարհորդությունն է իրենց մշտական ապրելավայրի սահմաններից դուրս, ճանաչողական, կազդուրման, մարզական, գիտագործնական, կրոնական և այլ նպատակներով՝ բացառությամբ ժամանման երկրի տարածքում վճարովի գործունեություն ծավալելը, ոչ ավելի, քան 12 ամիս ժամկետով»:

Ջբոսաշրջությունը ծառայությունների շուկայի ամենագարգացած ոլորտն է: Դրան բաժին է ընկնում ծառայությունների համաշխարհային շուկայի ծավալների մոտ 25%-ը: Ջբոսաշրջության զարգացմանը նպաստում են երկրների տնտեսական զարգացումը, դրանց տնտեսական, մշակութային մերձեցումը, ենթակառուցվածքային ճյուղերի և հեռահաղորդակցությունների զարգացումը: Ջբոսաշրջությունը այսօր դարձել է սպասարկման այնպիսի ոլորտ, որը ներկայանում է որպես ինդուստրիա: Յուրաքանչյուր երկրում բնակչության մի ստվար զանգված զբաղված է զբոսաշրջության ծառայություններում: Ջբոսաշրջային ֆիրմաները ոչ միայն կազմակերպում են զբոսաշրջիկների տեղավորման և սննդի հարցերը, այլև կազմակերպում են զբոսաշրջային ապրանքների արտադրությունը, այդ թվում՝ նաև հուշանվերների, զբաղվում են գովազդով, տեղեկատվությամբ, կադրերի պատրաստմամբ, մշակում են ուղևորությունների ծրագրեր, ծավալում շինարարական հսկայական աշխատանքներ՝ ավելի բարձրակարգ հյուրանոցներում և կառույցներում օտարերկրյա զբոսաշրջիկներին ընդունելու և արդյունավետ սպասարկելու համար: Գիտական հետազոտությունների առումով հետաքրքրություն է ներկայացնում այն հանգամանքը, որ զբոսաշրջությանը բաժին է ընկնում աշխարհի ներդրումների ամբողջ ծավալի 7%-ը, հարկային եկամուտների 5%-ը, իսկ սպառողական ծախսերի 11%-ը:

Ինչպես Եվրոպայի, այնպես էլ աշխարհի մյուս երկրներից առավել մեծ թվով զբոսաշրջիկներ ընդունող երկիրը Ֆրանսիան է, որն ընդունում է Եվրոպա այցելող յուրաքանչյուր հինգերորդ զբոսաշրջիկին: Ֆրանսիայից բացի, Եվրոպայում զբոսաշրջիկներ ընդունող գլխավոր երկրներ են Իսպանիան և Իտալիան: Միասին ամեն տարի նրանք ընդունում են ավելի քան 80 մլն այցելու: Ամերիկյան տարածաշրջանը այցելուների թվով աշխարհում երկրորդ տեղն է զբաղեցնում՝ զիջելով միայն Եվրոպային:

Ջբոսաշրջությունն ըստ տեսակների դասակարգելու համար հիմք են ընդունվում այն շարժառիթները, որոնք մարդուն շահագրգռում, մղում են ճանապարհորդության: Թեև շարժառիթները միշտ չէ, որ սահմանվում են միանաշանակ, այնուամենայնիվ, առանձնացվում է դրանց վեց տեսակ.

➤ **Ջրոսաշրջություն հանգստի նպատակով:** Կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հանգստի կազմակերպում՝ օրգանիզմի ֆիզիկական կամ հոգեկան վիճակը վերականգնելու նպատակով: Բացի դրանից, այս ձևի մեջ պետք է ներառել նաև առողջարանային հանգիստը:

➤ **Ջրոսաշրջություն մշակույթի ուսումնասիրման նպատակով:** Այն իր մեջ ընդգրկում է պատմամշակութային, ինչպես նաև տեսարժան վայրեր այցելելուն ուղղված զբոսաշրջությունը:

➤ **Հասարակական զբոսաշրջություն:** Այս խմբի հանգստացողները սովորաբար այցելում են իրենց հարազատներին (միջազգային տերմինաբանության մեջ հայտնի է ինչպես visiting friends and relatives-VFR):

➤ **Մարզական զբոսաշրջություն:** Այս ձևին պատկանում են այն ճանապարհորդությունները, որոնց նպատակը մասնակցությունն է մարզական միջոցառումներին:

➤ **Տնտեսական զբոսաշրջություն:** Այս ձևին բնորոշ են այն ճամփորդությունները, որոնք կատարվում են մասնագիտական նպատակներով, հաճախ նաև առևտրային հետաքրքրությունից ելնելով: Այս խմբի մեջ մտնող զբոսաշրջիկների համար մեծ հետաքրքրություն են ներկայացնում այցելությունները բորսաներ, ցուցահանդեսներ, տոնավաճառներ, ինչպես նաև տնտեսական բիզնեսի տեսանկյունից ուշագրավ այլ վայրեր:

➤ **Քաղաքական զբոսաշրջություն:** Այս տեսակն իր հերթին բաժանվում է 2 խմբի: Մեկը՝ դիվանագիտական զբոսաշրջությունն է, համապատասխան համաժողովների և միջազգային այլ միջոցառումների մասնակցելու նպատակով, մյուսը՝ զբոսաշրջություն, որը կապված է քաղաքական միջոցառումների և իրադարձությունների հետ:

Ջրոսաշրջությունը, կախված կազմակերպման ձևերից, կարող է լինել խմբային և անհատական: Խմբային զբոսաշրջությունը համապատասխան ծառայությունների նախապես կազմակերպված, կայունացված, կանոնակարգված համալիր է: Խմբային շրջագայության ձևը, թերևս, ամենաընդունված ձևն է: Անհատական զբոսաշրջության առանձնահատկությունն այն է, որ զբոսաշրջիկը կազմակերպում և իրականացնում է ինքնուրույն: Նմանօրինակ շրջագայությունները երբեմն կոչվում են նաև միայնակ շրջագայություն:

Ջրոսաշրջության ձևերը լինում են տարբեր՝ կախված նաև այցելության տևողությունից: Դա վերաբերում է այն ժամանակին, որը ծախսում է զբոսաշրջիկը շրջագայության ժամանակ: Այն լինում է երկարատև և կարճատև, որն ընդգրկում է նաև տարանցիկ, մեկօրյա ուղևորությունները:

Ջրոսաշրջությունն այժմ համաշխարհային տնտեսության առավել բարձր եկամտաբերության ոլորտներից մեկն է: Այսպես, օրինակ, ընդամենը 9 հզր կմ² տարածք, 750 հազ. բնակիչ ունեցող Կիպրոսը տարեկան 2 մլրդ դոլար եկամուտ է ստանում զբոսաշրջությունից: Տնտեսագիտական ուսումնասիրությունների առումով շատ հետաքրքիր է, որ այս բնագավառում

ներգրավված է աշխարհի զբաղված բնակչության 1/10-րդը: Նրանց թիվն աճում է երկու անգամ ավելի արագ, քան ծառայությունների մյուս ոլորտներում զբաղվածներինը:

Հատկապես կարևոր է զբոսաշրջության ընկալումը որպես տնտեսության բարեփոխման և աշխատատեղեր ստեղծելու գործոն: Զբոսաշրջության բնագավառում զբաղվածությունը գերազանցում է մշակույթի բնագավառում առկա զբաղվածությանը (Ֆրանսիայում՝ 7 անգամ, ԱՄՆ-ում՝ 9, Մեծ Բրիտանիայում՝ 6) և գրեթե հավասար է առողջապահության ոլորտի զբաղվածությանը: ԶՀԿ տվյալներով ավելի քան 35 մլն մարդ ընդգրկված է զբոսաշրջության կազմակերպման ոլորտում: Ամեն տարի այդ բնագավառում ստեղծվում է 3 մլն լրացուցիչ աշխատատեղ: Այդ ցուցանիշով զբոսաշրջությունը զարգացած երկրների տնտեսական համալիրի այլ ոլորտների շարքում վստահաբար գրավում է առաջին տեղը: Այդ իմաստով զբոսաշրջությունն ընկալվում է որպես «անտեսանելի արտահանման» բնագավառ, որը թույլ է տալիս ներգրավել լրացուցիչ արժույթային պաշարներ և ստեղծել նշանակալից համախառն ազգային արդյունք:

11.6. Զբոսաշրջության զարգացման հիմնախնդիրները ՀՀ-ում

Զբոսաշրջությունը Հայաստանի տնտեսության առավել դինամիկ զարգացող ոլորտներից մեկն է, և «Զբոսաշրջության և զբոսաշրջային գործունեության մասին» ՀՀ օրենքով հայտարարված է որպես տնտեսության գերակա ճյուղ: Զբոսաշրջության ոլորտն իր յուրահատկությամբ միակն է, որն ուղղակի և անուղղակի ազդեցություն ունի տնտեսության գրեթե բոլոր ճյուղերի զարգացման վրա: Զբոսաշրջային արդյունաբերությունն ամբողջությամբ ընդգրկված է փոքր և միջին ձեռնարկատիրության ոլորտում և աշխատուժի առումով ներառում է մարդկային ներուժի սոցիալապես խոցելի այնպիսի խավեր, ինչպիսիք երիտասարդներն են ու կանայք:

Զբոսաշրջության չափաբաժինը համախառն ներքին արդյունքում կազմում է մոտ 6-7%, իսկ արտահանման ծավալներով ոլորտն առաջատար է: Վերջին տարիներին հանրապետություն այցելող միջազգային զբոսաշրջիկների թվի միջին տարեկան աճը կազմել է 25%: Միջազգային այցելությունների թվի աճին զուգահեռ ավելանում է արտարժույթի ներհոսքը հանրապետություն: Մեկ զբոսաշրջիկի հաշվով միջազգային զբոսաշրջությունից ստացվող եկամուտների հաշվարկման ԶՀԿ մեթոդաբանության համաձայն՝ զբոսաշրջիկը, Հայաստանում անցկացնելով 5-7 օր, միջինը ծախսում է 800-1000 ԱՄՆ դոլար, առանց տրանսպորտային ծախսերի:

Զբոսաշրջությունը տնտեսության այն ոլորտներից է, որի ենթակառուցվածքների զարգացման համար մեծածավալ ներդրումներ են կատարվել. կառուցվել են նոր հյուրանոցներ և ռեստորաններ, ձեռք են բերվել միջազգային չափանիշներին համապատասխանող զբոսաշրջային ավտոբուսներ:

Իրականացվում են կապիտալ ներդրումներ քաղաքաշինության և զվարճանքի օբյեկտների ոլորտում, վերակառուցվել է «Զվարթնոց միջազգային օդանավակայանը», իրագործվում է «Ծաղկածորը՝ միջազգային չափանիշներին համապատասխանող զբոսաշրջային կենտրոն» նպատակային խնդիրների լուծման ծրագիրը: Այս առումով Ծաղկածորը բավականին նպաստավոր է և՛ ամառային, և՛ հատկապես ձմեռային ակտիվ զբոսաշրջության զարգացման համար: Ունենալով նպաստավոր բնակլիմայական պայմաններ, ինչպես նաև պատմամշակութային, բնական և զբոսաշրջության այլ ռեսուրսներ, պահպանված ժողովրդական ավանդույթներ և սովորույթներ, Ծաղկածորը կարող է դառնալ Հայաստանի ակտիվ հանգստի գոտիներից մեկը: Միջազգային շուկայում Ծաղկածորի նկատմամբ պահանջարկ ձևավորելիս (որպես զբոսաշրջության ապրանք) այն անհրաժեշտ է դիտարկել որպես հայաստանյան զբոսաշրջային ապրանքի մի մաս, որը չպետք է սահմանափակվի միայն ձմեռային մարզածևերով, այլև պետք է համակցվի Հայաստանի ավանդական զբոսաշրջությանմյուս բաղադրիչների հետ:

Միջազգային զբոսաշրջիկների թվաքանակի կայուն աճի ապահովման համար մեծ նշանակություն ունի միջազգային զբոսաշրջային շուկայում Հայաստանի՝ որպես զբոսաշրջության համար գրավիչ և հրապուրիչ երկրի նկարագրի ձևավորումը և ամրապնդումը, միջազգային զբոսաշրջային շուկա Հայաստանի ինտեգրումը: Գնահատելով Հայաստանի զբոսաշրջության ներուժը, պատմամշակութային հարուստ ժառանգությունը, բնության բազմազանությունը՝ կարելի է առանձնացնել զբոսաշրջության այն հիմնական ձևերը, որոնք կարող են առավելագույն հաջողությամբ զարգանալ: Հիմնականում դրանք մասնագիտացված և ոչ ավանդական զբոսաշրջության ձևերն են՝

- Մշակութային, պատմական, ճանաչողական զբոսաշրջություն. հիմնականում պայմանավորված սիրողական կամ մասնագիտական հետաքրքրություններով: Զբոսաշրջության այս ձևը մեծ հեռանկար ունի Հայաստանում և միշտ գերակշիռ տեղ է ունեցել շնորհիվ Հայաստանի հարուստ պատմամշակութային ժառանգության:
- Էկոտուրիզմ. Հայաստանի ներուժը բավականին մեծ է շնորհիվ նրա բազմազան լանդշաֆտի, իսկ ֆլորան և ֆաունան պարունակում են շատ բացառիկ տարրեր:
- Կրոնական զբոսաշրջություն. Հայաստանն առաջինն է ընդունել քրիստոնեություն և այն հռչակել որպես պետական կրոն, հետևաբար քրիստոնեության հարուստ ավանդույթներ ունեցող երկիր է:
- Էթնիկ զբոսաշրջություն. մեծաքանակ սփյուռքի առկայությունը զգալի դեր է խաղում ներգնա զբոսաշրջության ոլորտում: Ապագայում ևս հայերի՝ իրենց նախնիների ծննդավայրը կատարվելիք այցելությունները կարող են մեծ բաժին կազմել ներգնա զբոսաշրջության հատվածում:

- Գյուղական և ագրոգրոսաշրջություն. գրոսաշրջությանայս ձևը գնալով մեծ զարգացում է ստանում ողջ աշխարհում: Հայաստանի մրգերը, բանջարեղենը բավականին հրապուրիչ են իրենց համով և էկոլոգիական մաքրությամբ, ինչպես նաև շատ յուրահատուկ են հայկական այգեգործությունը, գինեգործությունը, չոր մրգերի պատրաստումը, պահածոյացումը, ուստի դա մեծ ներուժ է պարունակում գյուղական գրոսաշրջության զարգացման համար: Քանի որ Հայաստանի պատմական հուշարձանները հիմնականում գտնվում են գյուղական վայրերին մոտ, և Հայաստանի ազգային ավանդույթները պահպանված են հենց այդ վայրերում, ապա դա թույլ է տալիս ներդաշնակորեն զուգորդել գրոսաշրջության գյուղական և մշակութային ձևերը:
- Ձմեռային սպորտաձևերի գրոսաշրջություն. տեղանքի բազմազանությունը (Ծաղկածոր, Սևանի ավազան, Արագած, Վանաձոր) շատ նպաստավոր պայմաններ են ընձեռում այս տիպի գրոսաշրջության զարգացման համար:
- Առողջարանային գրոսաշրջություն. գրոսաշրջության այս ձևը Հայաստանում ունի իր ավանդույթները (Զերմուկ, Դիլիջան, Արզնի, Վանաձոր, Հանքավան և այլն):
- Գործարար գրոսաշրջություն. գրոսաշրջությանայս ձևը Հայաստան այցելած գրոսաշրջիկների շրջանում ունի մեծ տեսակարար կշիռ (շուրջ 15%), և ընդհանուր այս տիպի գրոսաշրջության աճի վերջին տարիների միտումը բավականին տեսանելի է: Դա պայմանավորված է ՀՀ-ի համաշխարհային տնտեսությանն ինտեգրվելու, տարածաշրջանային ծրագրերում ակտիվ մասնակցության, Հայաստան-Սփյուռք կապերի ամրապնդման, ներդրումային և առևտրա-տնտեսական ոլորտներում ծրագրային քաղաքականության իրականացման գործընթացներով:

Ջրոսաշրջության ներուժը գնահատելիս անպայման պետք է հաշվի առնել այն, որ Հայաստանը միջազգային գրոսաշրջության շուկայում նոր երկիր է, ինչը նրան շատ գրավիչ է դարձնում միջազգային գրոսաշրջային հանրության համար: Ունենալով հանդերձ այս զգալի ներուժը և զարգացման հնարավորություն ընձեռող գրոսաշրջության բազմազան տարատեսակներ, միաժամանակ առկա են գրոսաշրջության զարգացումը խոչընդոտող գործոններ, որոնք հիմնականում կարելի է բաժանել 5 հիմնական խմբի՝

1. Հայաստանի գրոսաշրջության արդյունքի ցածր որակը,
2. միջազգային գրոսաշրջության շուկայում Հայաստանի գրոսաշրջության ոչ մրցունակ գները՝ մասնավորապես տարածաշրջանի երկրների հետ բարձր մրցակցության պայմաններում,
3. որպես գրոսաշրջության համաշխարհային շուկային նոր ինտեգրված երկիր Հայաստանը լավագույն ձևով չէ ներկայացված միջազգային հանրությանը,

4. տարածաշրջանի քաղաքական և տնտեսական անկայուն իրավիճակը,
5. Հայաստանի տնտեսական և տրանսպորտային մասնակի շրջափակումը:

11.7. Միջազգային տեղեկատվական ծառայությունները

Մեր օրերում տեղեկատվությունը նույնպիսի կարևոր արտադրության գործոն է, ինչպիսիք են հողը, կապիտալը, աշխատուժը և տեխնոլոգիաները: Տեղեկատվական ծառայությունների շուկայի զարգացման գործում չափազանց կարևոր դերակատարում ունեն այն ընկերությունները, որոնք տնօրինում են տվյալների բանկին և միջնորդները: Տեղեկատվության տնօրինողներ են հրատարակչական և հետազոտական ընկերությունները, որոնք ունեն հզոր ֆինանսական և տեխնիկական բազա, ինչպես նաև հաճախորդների ընդլայնված ցանց և մասնաձյուղեր՝ աշխարհի տարբեր երկրներում: Տեղեկատվություն տնօրինողները իրենց մասնաձյուղերից, հաճախորդներից և այլ աղբյուրներից ստանում են տեղեկատվությունը, որոշ մշակվում է, պահպանվում և առևտրային սկզբունքով փոխանցվում միջնորդներին: Կապված մշակվող տեղեկատվության ծավալների աննախադեպ աճի հետ՝ տեղեկատվությանը տնօրինողների աշխատանքը ավելի է բարդանում, քանի որ առաջանում է դրա մշակման տեխնիկայի և մեթոդների կատարելագործման անհրաժեշտություն, դրանց մասսայական պահպանման, որոնման աշխատանքները գնալով ավելի ու ավելի են բարդանում: Այդ նպատակով ստեղծվում է նոր ծրագրային ապահովում: Տվյալների յուրաքանչյուր բանկի համար ձևավորվում է տեղեկատվության կազմակերպման համապատասխան համալիր:

Տեղեկատվական շուկայի մեջ մտնում են գործնական, իրավական, բնապահպանական, բժշկական և այլ տեղեկատվությունը, մասնագետներին հետաքրքրող տեղեկատվությունն ու զանգվածային սպառողական տեղեկատվությունը: Տեղեկատվական ծառայությունների համաշխարհային շուկան ենթարկվում է այդ շուկայում փոխազդեցության մեջ գտնվող հարյուրհազարավոր սուբյեկտների միջև ձևավորված մրցակցության ընդհանուր օրենքներին:

Տեղեկատվական ծառայությունների շուկան սովորաբար հանդես է գալիս հետևյալ մակարդակներով.

- գլոբալ,
- միջազգային, որի մեջ ներառվում են երկրների խմբերը,
- ազգային (հեռուստահաղորդումներ, ռադիոհաղորդումներ և զանգվածային լրատվության այլ միջոցներ),
- տարածաշրջանային (հեռուստառադիո հաղորդումներ որոշակի տարածքի մակարդակով),

- տեղական (տեղական ռադիոհաղորդումներ, թերթեր և ամսագրեր),
- կետային (ուսումնական հաստատությունների, գիտական հիմնարկների, գրադարանների, թանգարանների տեղեկատվական ցանցեր):

Ժամանակակից տեղեկատվական ծառայությունների համաշխարհային շուկայում դրանց մոտավորապես 69%-ը բաժին է ընկնում զարգացած երկրներին: 2013 թ. տեղեկատվական և համակարգչային ծառայությունների արտահանման ընդհանուր ծավալը կազմել է 287 մլրդ դոլար, որից Եվրամիության 28 երկրների բաժինը կազմում է 164 մլրդ դոլար, Հնդկաստանինը՝ 17.4, ԱՄՆ-ինը՝ 6.2, Չինաստանինը՝ 5.4, Կանադայինը՝ 2.4, Իսրայելինը՝ 1.4, իսկ Ճապոնիինը՝ 0.7 մլրդ դոլար: Համաշխարհային տեղեկատվական ծառայությունների շուկայի առավել դինամիկ բաժինը գործնական տեղեկատվությունն է, ներառյալ՝ առանձին ապրանքների մասին տեղեկատվությունը:

11.8. Գործնական ծառայությունների շուկայի առանձնահատկությունները

Վերջին երեք տասնամյակների ընթացքում ծառայությունների առևտրի ոլորտում տեղի ունեցող կառուցվածքային փոփոխությունները փաստում են այն մասին, որ թեև միջազգային զբոսաշրջությունը, որը դասվում է անձնական ծառայությունների խմբին, աճում է համեմատաբար արագ տեմպերով, այնուամենայնիվ, առավել դինամիկ զարգացող համարվում են գործնական ծառայությունները: Դրա պատճառն այն է, որ այս ծառայությունները թույլ են տալիս դրանք սպառող ձեռնարկությանն ավելի արդյունավետ օգտագործել բնական և մարդկային ռեսուրսները: Արդյունքում գործնական ծառայությունները դառնում են նյութական արտադրության ոլորտի լրացուցիչ «արարող» գործոն, ինտենսիվացնում են աշխատանքի և կապիտալի օգտագործումը: Ձեռնարկատերերը ստանում են ոչ միայն գործնական ծառայությունների դիմաց կատարված ծախսերը փոխհատուցելու, այլ նաև ավելի պակաս աշխատուժի ներգրավման ճանապարհով ավելի կատարելագործված արտադրանք թողարկելու, միավոր արտադրանքի վրա կատարվող աշխատաժամանակի, հումքի և նյութերի ծախսերի կրճատման հնարավորություն:

Մյուս կողմից, համաշխարհային շուկա արտահանվող գործնական ծառայությունները տնտեսության զարգացման տեսանկյունից միևնույն դերակատարումը չունեն: Ձեռնարկատիրական գործունեությանը նպաստող այնպիսի ծառայությունների կողքին, ինչպիսիք են իրավաբանական, հաշվապահական, աուդիտորական, տեղեկատվության մշակման, տնտեսական կանխատեսման և այլ ծառայությունները, գոյություն ունեն նաև ծառայություններ, որոնք անմիջականորեն ավելացնում են աշխատանքի արտադրողականությունը և կրճատում արտադրության ծախսերը: Այսպիսի ծառայու-

թյունների շարքը դասվում են կադրերի ընտրությունը և վերապատրաստումը, տեխնոլոգիաների փոխանցումը, կառավարչական ծառայությունները, նոր սարքավորումների վարձակալությունը, որակի վերահսկողությունը, կապի արդիականացումը, առևտրային միջնորդությունը և այլն: Արտադրական և իրացման գործընթացների բաղկացուցիչ մաս դարձած ծառայությունների նկատմամբ երկարաժամկետ պահանջարկն ընկած է գործնական ծառայությունների ամբողջ խմբի ընդլայնման և նշանակության աճի հիմքում, ինչը օրինաչափ է: Այսպես, մինչ արտադրական գործընթաց սկսելը, նախ.

- անհրաժեշտ է ուսումնասիրել համապատասխան ապրանքային շուկայի իրավիճակը և զարգացման հեռանկարները,
- ստեղծել արտադրության հայեցակարգ և ապրանքի դիզայն, որը կհամապատասխանի մարքեթինգի պահանջներին,
- արտադրության կարգավորման գործընթացը պահանջում է նոր տեխնիկայի վարձակալություն և փորձառու անձնակազմի ընտրություն,
- և վերջապես՝ կարևոր է համապատասխան մակարդակի վրա պահել ապրանքի գովազդը, իրացման ուղիները, իսկ մի շարք դեպքերում նաև ստեղծել սպառողների տեխնիկական սպասարկման կենտրոններ:

Գործնական ծառայությունների համաշխարհային շուկայում ձեռնարկատերերին հետաքրքրող ցանկացած ոլորտի առավել որակյալ մասնագետների ընտրությունը հնարավորություն է տալիս կրճատել արտադրական և առաքման ծախսերը, բարձրացնել արտադրանքի որակը և անվտանգությունը (վերջինիս ներկայումս հատկապես մեծ ուշադրություն է դարձվում) և, ի վերջո, ուժեղացնել մրցունակությունը:

Գործնական ծառայությունների ոլորտում պրոֆեսիոնալ մասնագետների ներգրավման փորձը վկայում է այն մասին, որ դրա արդյունավետությունն ավելի բարձր է լինում, եթե այդպիսի ծառայությունները տրամադրվում են ոչ թե ձեռնարկատիրական գործունեության այս կամ այն փուլում, այլ մատուցվում են համալիր կերպով, ամբողջական: Ասվածը վերաբերում է և՛ մատակարարներին, և՛ սպառողներին, այսինքն՝ դրանից երկու կողմն էլ շահում է:

Այն գործնական ծառայություններ մատակարարողները, որոնք սպասարկում են տեխնոլոգիապես փոխկապակցված ձեռնարկատիրական գործունեությունը, ունեն համալիր ծառայություններ իրականացնելու ավելի լայն հնարավորություններ: 1990-ական թվականների կեսերին ՄԱԿ-ի առևտրի և զարգացման հանձնաժողովի փորձագետներն իրավացիորեն ընդգծում էին, որ «շատ դեպքերում ծառայություններ մատակարարողները օտարերկրյա շուկաներում կարող են արդյունավետ մրցակցել, եթե նրանք տեղեկատվության միջազգային փոխանցումները համատեղում են անձնակազմի տեղաշարժի ու այս կամ այն ձևով առևտրային ներկայության հետ (հաճախ դա իրականացվում է օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների ձևով)»:

Միևնույն ժամանակ, գործնական ծառայություններ սպառող ձեռնարկությունները, կողմնորոշվելով դեպի տեխնոլոգիապես բարդ (և հաճախ թանկ) սարքավորումների օգտագործման կողմը, շահագրգռված են դրա օգտագործումից առավել կարճ ժամանակահատվածում ստանալ առավելագույն բարձր շահույթ: Սա ծառայություններ սպառողներին դրդում է նախ՝ «բանալու տակ» ծառայությունների իրականացման սկզբունքով ստեղծել համապատասխան սարքավորումներով հագեցած ձեռնարկություններ, այնուհետև, շահագործումից հետո ձեռնարկության կառավարման համար ներգրավել բարձրորակ աշխատուժ և վերջապես ձևավորել համապատասխան տեղական աշխատակազմ:

Ծառայությունների միջազգային առևտրի մեծ մասի իրականացման համար արտասահմանում պետք է ստեղծել նյութական ենթակառուցվածք, որը կապահովի մատակարարների երկարաժամկետ առևտրային ներկայությունը ծառայությունը սպառող երկրի տարածքում: Այդ ներկայությունը խաղում է երկակի տնտեսական դեր:

Մի կողմից՝ ծառայությունների միջազգային առևտրի զարգացման գործընթացում օտարերկրյա առևտրային ներկայության ընդլայնումը վերացնում է այն սահմանները, որոնք գոյություն ունեն ազգային տնտեսության ներքին և արտաքին կողմնորոշում ունեցող սեկտորների միջև: Այն ակնհայտորեն ցուցադրում է, որ ազգային տնտեսության շրջանակներում տնտեսական հարաբերությունները և արտաքին տնտեսական կապերը վերջին հաշվով միևնույն շղթայի առանձին օղակներն են, որոնցում վերջին օղակը սովորաբար ամրացնում և ուժեղացնում է առաջինին: Սակայն, մյուս կողմից՝ առևտրային ներկայության մեծացումն ընդլայնում է օտարերկրյա ներդրումների հնարավորությունները և դրա հետ մեկտեղ՝ նաև օտարերկրյա կապիտալի, հատկապես վերազգային կորպորացիաների և վերազգային բանկերի ազդեցությունը ազգային տնտեսության վրա, մասնավորապես՝ ծառայությունների ոլորտի համապատասխան բաժինների և դրանց հետ կապված նյութական արտադրության ճյուղերի վրա: Այս ազդեցությունը տարածվում է նաև նշված ճյուղերի և բաժինների համար անհրաժեշտ ապրանքների ներմուծման աշխարհագրության, ներքին շուկայի սպառման կառուցվածքի և նույնիսկ այլ երկրների սոցիալական հարաբերությունների վրա (զբաղվածության, աշխատավարձի մակարդակի, կենսապայմանների և այլն): Այսպես օրինակ, ծառայությունների ոլորտի բաժիններից մեկում, որտեղ առևտրային ներկայությունը լայն տարածում է ստացել, ապրանքների առևտուրն է: ԱՄՆ-ում այդ բաժինն 1990-ական թվականների սկզբին ընկնում էր ծառայությունների ոլորտում ներգրավված օտարերկրյա ներդրումների 1/3-ից ավելին: Դրա հետևանքով ԱՄՆ-ից արտահանված ապրանքների 40%-ը վաճառվում էր այդ երկրին պատկանող և այլ երկրներում գործող առևտրային ընկերությունների մասնաճյուղերի խողովակներով, և այդպիսով ամերիկյան ձեռնարկատերերը վերջիններիս պարտադրում էին իրենց ստանդարտները: Այդ իրավիճակը շարունակվում է մինչ այժմ:

Պատահական չէ, որ ծառայությունների օտարերկրյա մատակարարների առևտրային ներկայությունը շատ երկրներում գտնվում է ազգային պետական մարմինների խիստ հսկողության տակ և ավելի քիչ է ազատականացվում: Պատահական չէ նաև այն, որ ԱՀԿ-ի անդամ-երկրների մեծ մասը ազգային շուկա մուտք գործելու խոչընդոտների վերացման ժամանակ մի շարք վերապահումներ է արել հենց ծառայությունների ոլորտի այս կամ այն բաժիններում օտարերկրյա առևտրային ներկայության նկատմամբ:

Եվ վերջապես, կա կարծիք, որ տնտեսության գլոբալացման գործընթացների կամ ձեռնարկատիրական գործունեության միջազգայնացման հիմքում, որը, առանց բացառության, այս կամ այն չափով տարածվում է բոլոր երկրների վրա, ընկած են հետևյալ օբյեկտիվ գործոնները.

- ՉՏԱ արագընթաց զարգացումը,
- ՎԱԿ-երի օտարերկրյա մասնաձյուղերի արտադրության մասնագիտացումը և կոոպերացումը,
- զարգացած երկրների միջև ապրանքաշրջանառությունը,
- միջազգային ֆինանսական գործառնությունները, որոնք վերացնում են արտաքին և ներքին ֆինանսական շուկաների սահմանները:

Վերջին գործոնի առնչությամբ ունենք որոշ դիտարկումներ, մասնավորապես՝ ֆինանսական գործառնությունները ծառայությունների միջազգային առևտրի միայն մի մասն են և, մեր կարծիքով, գործնական ծառայությունների և դրանց այլ տեսակների դերի բացառումն արդարացի չէ: Գործնական ծառայություններն ամբողջական ազդեցություն ունեն տնտեսության գլոբալացման խորացման վրա, եթե անգամ ներկայումս ընդլայնվում են ավելի դանդաղ տեմպերով, քան միջազգային ֆինանսական գործառնությունները: Խոսքն առաջին հերթին ծառայությունների ոլորտի արագընթաց զարգացող այնպիսի բաժինների մասին է, ինչպիսիք են ՉՏԱ-ի հետ կապված լաբորատոր, շուկայական և կանխատեսումային հետազոտությունները, որոնք մեծավ մասամբ իրականացվում են ՎԱԿ-երի կողմից, էլեկտրոնային առևտուրը, միջազգային հեռահաղորդակցությունը և քաղաքացիական նպատակներով տիեզերական տարածության յուրացումը: Անվիճելի է, որ ծառայությունների ոլորտի նշված ձևերն ու տեսակները մեծ ներդրում ունեն տնտեսության գլոբալացման գործում և դրանց հաղորդում են լայն թափ, միևնույն ժամանակ, դրանք փոխկապակցված են, զարգանում են զուգահեռ: Ինչ վերաբերում է դրանց զարգացման տեմպերի, ապա ինչպես գիտատեխնիկական առաջընթացի ոլորտում, այնպես էլ վերազգային կորպորացիաների արտասահմանյան գործունեության մեջ ոչ բոլոր բաժիններն են միանման արագ տեմպերով զարգանում. գոյություն ունի բաժինների, այսպես կոչված, «միջուկ», որին էլ հենց պարտական են գլոբալացման գործընթացների ժամանակակից բարձր տեմպերը:

11.9. Ֆինանսական ծառայությունների համաշխարհային շուկան

Ֆինանսական ծառայությունների համաշխարհային շուկան, ապահովագրական ծառայությունների համաշխարհային շուկային համանման. ձևավորվել է բավականին վաղ ժամանակաշրջանում: Այդ շուկայի գործակալներ են ազգային և միջազգային խոշորագույն բանկերը, որոնք ծառայություններ են մատուցում ոչ միայն սեփական երկրի, այլև արտասահմանցի հաճախորդներին ինչպես իրենց երկրում, այնպես էլ արտասահմանյան մասնաճյուղերի և բաժանմունքների միջոցով՝ այլ երկրներում: Իրենց միջազգային բնույթի շնորհիվ այդ բանկերը, ունենալով լայնածավալ արտասահմանյան ինստիտուցիոնալ ցանց, վերաճեցին վերազգային բանկերի, որոնց գործառնությունների ծավալը տարեցտարի աճում է: Ընդ որում, բանկային կապիտալի համակենտրոնացումը և կենտրոնացումը տանում է դրանց սերտաճմանը, ինչը հնարավորություն է տալիս ոչ միայն մրցակցել, այլև ընդլայնել գործունեության շրջանակները, մեծացնել իրականացվող գործառնությունների տեսականին և ծավալները:

Միջազգային բանկային գործառնությունների իրականացման հիմնական տեսակներն են դեպոզիտային և վարկային գործառնությունները: Վերազգային բանկերի դեպոզիտային բազան ձևավորվում է ինչպես արտասահմանում գործող բաժանմունքներում և մասնաճյուղերում սեփական ներդրումների, այնպես էլ օտարերկրյա իրավաբանական և ֆիզիկական անձանց ներդրումների հաշվին:

Վերազգային բանկերի վարկային գործառնությունները ևս ծանրակշիռ են: Հաճախորդների շարքում առաջին տեղը զբաղեցնում են վերազգային կորպորացիաները և դրանց բաժանմունքները, օտարերկրյա բանկերը և արդյունաբերական ֆիրմաները, մի շարք երկրների կառավարությունները և մասնավոր անձինք: Վերջին տասնամյակի ընթացքում տեղի է ունենում միջազգային վարկավորման անընդհատ աճ, որը կապված է ինչպես համաշխարհային շուկայում վարկային ռեսուրսների նկատմամբ պահանջարկի, այնպես էլ դեպոզիտային բազայի անհավասարաչափ զարգացման, համաշխարհային տնտեսության միջազգայնացման գործընթացների խորացման հետ: Դրանում կարևոր դեր են խաղում վերազգային կորպորացիաներին տրամադրվող վարկերի բազմաթիվ ձևերը՝ կապված ներդրումային նախագծերի վարկավորման, հիմնական և շրջանառու կապիտալի լրացման, ՎԱԿ-երի ներֆիրմային հաշվարկների վարկավորման հետ:

Հատկապես ընդլայնվել է ծառայությունների մատուցման այնպիսի տարատեսակ, ինչպիսին է էմիսիոն-միջնորդական գործունեությունը՝ կապված միջազգային փոխառությունների և արժեթղթերի թողարկման և տեղաբաշխման հետ: Զարգանում են նաև միջազգային բանկերի գործառնությունները՝ կապված համարգչայնացման և ազդեցության շրջանակների ընդլայնման հետ: Էլեկտրոնային հաշվիչ տեխնիկայի միջոցով բանկերը զբաղվում են

վարկային քարտերի թողարկմամբ: Ձևափոխվել են նաև հաշվարկային գործառնությունները. եթե նախկինում դրանք վերաբերում էին միայն արտաքին առևտրին, ապա այժմ սպասարկում են և՛ ազգային, և՛ միջազգային հաշվարկները: Չի կարելի չնշել նաև բանկերի միջազգային գործունեության այնպիսի ոլորտ, ինչպիսին ֆինանսական ծառայությունների՝ լիզինգի, տրաստային և ֆակտորինգային ծառայությունների տրամադրումն է:

11.10. Ծառայությունների առևտրի միջազգային կարգավորումը

Ծառայությունների առևտուրը սահմանափակող առևտրային քաղաքականության գործիքները հիմնականում նման են ապրանքների առևտրի սահմանափակումներին: Այդ նմանությունը հիմնավորվում է նրանով, որ ծառայությունների մեծ մասի վաճառքն ուղեկցվում է ապրանքների առևտրով, հետևաբար կիրառվում են ապրանքների առևտրի սահմանափակումները: Իսկ տարբերություններ առաջանում են այն դեպքում, երբ ծառայությունների իրականացումը ուղեկցում է կապիտալին շարժին, քանի որ կապիտալի շարժի կարգավորումն ունի միանգամայն այլ բնույթ: Սակայն, ինչպես ապրանքների ներմուծման սահմանափակումների դեպքում, ազգային արտադրողներին տրվող սուբսիդիաները, լրավճարները, որոնք սահմանվում են ներմուծող երկրների կողմից, համարվում են ծառայությունների ներմուծման սահմանափակման ավելի նախընտրելի մեթոդ, քան ներմուծման մաքսատուրքերը: Իսկ ներմուծման մաքսատուրքը, որպես ծառայությունների ներմուծման սահմանափակման միջոց, ազգային տնտեսության վրա իր ունեցած ազդեցությամբ ավելի կատարյալ է կամ հավասարազոր է ներմուծման բաժնեմասին այն դեպքում, երբ ներմուծման մաքսատուրքերի լիցենզիաները վաճառվում են աճուրդների միջոցով:

Գոյություն ունեն ծառայությունների ազգային շուկա մուտք գործելուն խոչընդոտող մի շարք միջոցառումներ, որոնցից առավել տարածվածը քանակական սահմանափակումներն են: Քանակական սահմանափակումներն իրականացվում են երկրների կառավարությունների կողմից մշակված օրենսդրությունների հիման վրա: Այդ սահմանափակումները դրսևորվում են հետևյալ ձևերով.

1. **Ծառայությունների առևտրի սահմանափակումներ:** Մի շարք երկրներում օրենսդրությամբ ամրագրվում է, որ օտարերկրյա արտահանողները տվյալ երկրում իրենց բեռները կարող են կորստից ապահովագրել միայն տեղական ապահովագրական ընկերություններում: Դա ինքնաբերաբար ներքին շուկայում վերացնում է օտարերկրյա ապահովագրողների մրցակցությունը, որի բացակայությունն ինքնին հանգեցնում է գների աճին, որի բեռն ընկնում է արտահանողների և ի վերջո ներմուծվող ապրանքների սպառողների վրա: Կամ արտահանման ենթակա բեռների փոխադրումները

և հատկապես միևնույն պետության տարբեր նավահանգիստների միջև կա-
բոտաժային ծովափոխադրումները մի շարք երկրներում օրենսդրորեն ամ-
րագրվում են ազգային տրանսպորտային կազմակերպություններին:

**2. Օտարերկրյա ծառայությունների ներմուծման քանակական բաժնե-
մասի սահմանում:** Նման սահմանափակման օրինակ կարող է ծառայել
պարտադիր եթերաժամի սահմանումը ազգային ռադիոկայանների համար,
ինչն օտարերկրյա ռադիոկայանների նկատմամբ ուղղակի խտրականու-
թյուն է: Մեկ այլ դեպքում արգելվում է որոշակի ժամանակամիջոցում օտար-
երկրյա ֆիլմերի գնումը և ազգային հեռուստաալիքներով դրանց ցուցա-
դրումը:

**3. Ազգային շուկայում ծառայություններ մատուցող օտարերկրյա ընկե-
րությունների մասնաձյուղերի ձևավորման սահմանափակումներ:** Մի շարք
երկրներում օրենսդրորեն արգելվում է բանկերի, ապահովագրական, զբո-
սաշրջային և այլ օտարերկրյա ընկերությունների մասնաձյուղերի ստեղ-
ծումը: Հաճախ դրանց ստեղծումը չի արգելվում, սակայն ծառայությունների
այն ընտրանին, որ այդ ընկերությունները կարող են մատուցել, օրենսդրո-
րեն խստագույն կերպով սահմանափակվում է: Նման օրենսդրություն կի-
րառվում է, երբ անհրաժեշտ է պաշտպանել համապատասխան ծառայու-
թյուններ մատուցող տեղական դեռևս թույլ արտադրողներին, թեև միջազ-
գային առևտրի տեսությունները սովորեցնում են, որ այդպիսի դեպքերում
ավելի նախընտրելի ուղին ներքին արտադրողներին սուբսիդիաներ տրա-
մադրելն է և ծառայությունների օտարերկրյա արտադրողներին հարկելը:

**4. Ծառայություններ արտադրողների տեղաշարժերի սահմանափա-
կումներ:** Սահմանափակումների այս ձևը սովորաբար ընդունում է աշխատ-
ուժի ներմուծման պետական լիցենզավորման ձև, որը տեղական ներմու-
ծողի համար լրացուցիչ բարդություններ է ձևավորում կապված ոչ միայն
բյուրոկրատական քաշքշուկի, այլև համապատասխան լիցենզիայի դիմաց
վճարման հետ: Դրա օրինակը մի շարք երկրներում, մինչև պրակտիկ գոր-
ծունեությունը սկսելը, բժիշկների պարտադիր լիցենզավորումն է կամ նույ-
նիսկ թեստավորումը: Այս դեպքում ևս լրավճարների կամ ներմուծման սա-
կագների կիրառումը ավելի նախընտրելի է, քան մուտքի բաժնեմասի սահ-
մանումը:

5. Ծառայություններ սպառողների տեղաշարժի սահմանափակումներ:
Ծառայություններ սպառողները հիմնականում զբոսաշրջիկներն են, ուստի
տուրիստական վիզաների սահմանափակումները, ինչպես նաև զբոսա-
շրջային ֆիրմաների գործունեության նկատմամբ վերահսկողությունը հնա-
րավորություն է տալիս կրճատելու երկրից մեկնողների թիվը:

Ծառայությունների շուկայի կարգավորումն իրականացվում է նաև ազ-
գային ռեժիմի օգտագործման վրա սահմանափակումներ կիրառելու միջո-
ցով: Ինչպես գիտենք, ազգային ռեժիմը պետությունների միջև տնտեսական
հարաբերությունների այն ռեժիմն է, որի դեպքում մեկ երկիրը օտարերկրյա

իրավաբանական և ֆիզիկական անձանց տրամադրում է ոչ պակաս բարենպաստ պայմաններ, քան իր իրավաբանական և ֆիզիկական անձանց: Ազգային ռեժիմն ավելի հաճախ կիրառվում է միևնույն ինտեգրացիոն խմբավորման անդամ երկրների տնտեսական հարաբերություններում, հատկապես ապրանքների առևտրի և կապիտալի շարժի ժամանակ: Ծառայությունների միջազգային առևտրի կարգավորման նպատակով որոշ երկրներ ոչ ռեզիդենտների նկատմամբ կիրառում են այդ ռեժիմի սահմանափակումները: Ազգային ռեժիմից շեղումները թույլ են տալիս ներքին շուկայում օտարերկրյա ծառայություններ մատուցողների նկատմամբ կիրառել խտրական քաղաքականություն: Օրինակ, ծառայությունների ներքին արտադրողներին՝ տուրիստական, տրանսպորտային, ապահովագրական և այլ ընկերություններին, տրամադրվում են գնային առավելություններ բյուջեից՝ ուղղակի գնային սուբսիդիաների ձևով:

Մեկ այլ դեպքում օտարերկրյա արտադրողներին տրամադրվում են պակաս բարենպաստ պայմաններ, քան տեղական արտադրողներին: Օրինակ, օտարերկրյա օդային փոխադրողներին կարող են չտրվել ուղևորատոմսերի նախնական պատվեր կատարելու կամ ազգային լավագույն օդանավակայաններ մուտք գործելու հնարավորություն: Դրանց վրա սահմանվող սակագները կարող են լինել ավելի բարձր, քան տրվում են ռեզիդենտներին:

Ծառայությունների միջազգային առևտրի ազատականացման ուղղությամբ բավականին լուրջ աշխատանքներ են կատարվում ԱՀԿ/ՍԱԳՀ, ինչպես նաև այլ առանձին ճյուղային կառույցների (Քաղաքացիական ավիացիայի կազմակերպություն) շրջանակներում: Ամեն դեպքում, ծառայությունների առևտրի ազատականացումը պետք է ընթանա ապրանքների առևտրի ազատականացմանը զուգահեռ, քանի որ տրանսպորտային ենթակառուցվածքների և միջազգային կապի վատ պայմանները միշտ համարվում են այն զլխավոր պատճառները, որոնք բարդացնում են ապրանքների միջազգային առևտուրը:

Հարցեր և առաջադրանքներ

1. Սահմանե՞ք «ծառայությունների միջազգային առևտուր» հասկացությունը:
2. Ի՞նչ էական որակական տարբերություններ կան ապրանքների և ծառայությունների միջև:
3. Արժույթի միջազգային հիմնադրամի կողմից ծառայությունների առաջարկվող դասակարգման մեջ չեն ներառվում՝
 - ✓ տրանսպորտը՝ մարդատար և բեռնատար
 - ✓ ուղևորությունները՝ գործնական և անձնական
 - ✓ կապը
 - ✓ ուղղակի կապիտալ ներդրումները
4. Բուժման նպատակով այլ երկրներում գտնվողները, հյուպատոսությունների աշխատակիցները, սովորողները, եթե բնակվում են մեկ տարուց ավելի ժամկետով, վճարային հաշվեկշռում գրանցվում են՝
 - ✓ «ուղևորություններ» հոդվածում
 - ✓ «այլ գործնական ծառայություններ» հոդվածում
 - ✓ «ընթացիկ տրանսֆերտներ» հոդվածում
 - ✓ «տրանսպորտային ծառայություններ» հոդվածում
5. 24 ժամից պակաս ժամանակով այս կամ այն երկրում գտնվող ոչ ռեզիդենտը՝ օտարերկրացին կոչվում է՝
 - ✓ էքսկուրսանտ
 - ✓ ոչ ռեզիդենտ
 - ✓ ճանապարհորդ
 - ✓ գբոսաշրջիկ
6. Վերջին երեք տասնամյակների ընթացքում ծառայությունների առևտրի ոլորտում տեղի ունեցող կառուցվածքային փոփոխությունների արդյունքում ո՞ր ծառայություններն են համեմատաբար արագ տեմպերով աճում:
7. Ծառայությունների միջազգային տեղաշարժի սահմանափակումներ չեն՝
 - ✓ ծառայություններ արտադրողների տեղաշարժի սահմանափակումները
 - ✓ ծառայություններ սպառողների տեղաշարժի սահմանափակումները
 - ✓ ազգային շուկայում ծառայություններ մատուցող օտարերկրյա ընկերությունների մասնաձյուղերի ձևավորման սահմանափակումները
 - ✓ օտարերկրյա ծառայությունների արտահանման քանակական բաժնեմասի սահմանումը

Գ Լ ՈՒ Խ 12

Միջազգային ինժինիրինգային ծառայությունները

12.1. Ինժինիրինգային ծառայությունների էությունը

Ինժեներախորհրդատվական ծառայությունների առևտուրը, որը միջազգային տերմինաբանության մեջ հայտնի է ինժինիրինգ անվանումով, վերջին տասնամյակների ընթացքում իր կայուն տեղն է զբաղեցրել միջազգային տնտեսական հարաբերությունների համակարգում: Միջազգային ինժինիրինգը արտադրական, առևտրային, գիտատեխնիկական բնույթի ծառայությունների ամբողջությունն է, որը կատարվում է ինչպես ինժեներական-խորհրդատվական ֆիրմաների, այնպես էլ արդյունաբերական, շինարարական և այլ ընկերությունների կողմից: **Ինժինիրինգը ինտելեկտուալ, մտավոր գործունեության ձև է, որի նպատակը այս կամ այն կապիտալ ներդրումներից ավելի բարձր արդյունքի ստացումն է՝ կապված տարբեր նախագծերի իրականացման, նյութական, աշխատանքային, տեխնոլոգիական, ֆինանսական ռեսուրսների օգտագործման և կառավարման ավելի ռացիոնալ ձևերի ընտրության, դրանց արդյունավետ օգտագործման հետ:**

Սկզբնապես ինժինիրինգը ծագել է Անգլիայում՝ քաղաքացիական շինարարության մեջ և սահմանափակվել է ճանապարհաշինարարության, կամուրջների, նավահանգիստների, օդանավակայանների շինարարության, ջրա- և էներգամատակարարման ոլորտում խորհրդատվության իրականացմամբ: Հետագայում ինժեներա-խորհրդատվական ծառայություններն սկսեցին մատուցվել նաև արդյունաբերության ոլորտում: Միացյալ Նահանգներում նույնպես ինժինիրինգը սկսեց զարգանալ խորհրդատվության ձևով և սպասարկում էր բացառապես ներքին շուկան: Ամերիկյան ինժինիրինգի տարածմանը նպաստեց Երկրորդ համաշխարհային պատերազմը, որի ընթացքում օդանավակայանների, նավահանգիստների, ճանապարհների, ռազմական օբյեկտների շինարարության մեջ կատարվում էին լայնամասշտաբ աշխատանքներ, ինչպես ամերիկյան մասնավոր ինժինիրինգային ֆիրմաների կողմից՝ պետական պատվերի հիման վրա, այնպես էլ ինժինիրինգի ոլորտի մասնագետներից կազմված ամերիկյան բանակի հատուկ բաժինների կողմից:

Հետպատերազմյան առաջին տարիներին ինժինիրինգը լայն տարածում ստացավ այլ արդյունաբերական զարգացած երկրներում: Դրան զգալիորեն նպաստեցին տարբեր միջազգային կազմակերպությունները, այդ թվում՝ Զարգացման և վերակառուցման միջազգային բանկը, որի գործունեությունն ուղղված էր զարգացող երկրներին տեխնիկական աջակցություն ցույց տալուն:

Ինժինիրինգի զարգացումն անմիջականորեն կապված է նաև զարգացող երկրներում՝ խոշոր, ամենից առաջ ամերիկյան վերազգային ընկերու-

թյունների արտաքին տնտեսական էքսպանսիայի հետ: 1950-ական թվականներին սկսվեց ինժինիրինգի զարգացման նոր փուլը, և այն առանձնացվեց որպես միջազգային առևտրային գործունեության ինքնուրույն ոլորտ: Եթե նախորդ փուլում ինժինիրինգը սահմանափակվում էր հիմնականում տեխնիկական խորհրդատվությամբ, իսկ շինարարական բոլոր աշխատանքները կատարում էին շինարարական կապալառու ֆիրմաները, ապա երկրորդ փուլին բնորոշ է ինժեներաշինարարական ծառայությունների առաջանցիկ զարգացումը, որն անմիջականորեն կապվեց «բանալու տակ» արդյունաբերական օբյեկտների շինարարության հետ: Ժամանակակից պայմաններում միջազգային առևտրի առարկա հանդիսացող տեխնիկական ծառայությունների ծավալը և արժեքը էապես մեծացել է, որի մեջ վճռական դեր է խաղացել գիտատեխնիկական առաջընթացը: Դրա արդյունքում միջազգային առևտրի կառուցվածքում մեծացել են բարդ սարքավորումների առևտրի ծավալները, որոնց դեպքում տեխնոլոգիական և կազմակերպական հիմնախնդիրների լուծումը պահանջում է հատուկ գիտելիքներ՝ սկսած ձեռնարկությունների նախագծումից մինչև դրանց գործարկումը:

Ինժինիրինգային ծառայությունների նկատմամբ պահանջարկի աճին նպաստող հաջորդ գործոնն այն է, որ ժամանակակից պայմաններում մեծացել է տեխնիկական ծառայությունների նկատմամբ պահանջարկն այն երկրների կողմից, որոնք թևակոխել են ինքնուրույն տնտեսական զարգացման ուղի և չունեն տեխնիկական և տեխնոլոգիական բարեփոխումներ իրականացնելու անհրաժեշտ փորձ և համապատասխան որակավորմամբ կադրեր:

Ինժինիրինգի խնդիրը պատվիրատուների և ներդրողների կողմից միջոցների ներդրումից լավագույն արդյունքների ստացումն է՝ հետևյալ գործոնների հաշվին.

- նախագծերի իրականացման նկատմամբ համակարգված մոտեցում,
- տեխնիկական և տնտեսական մշակումների, դրանց ֆինանսական գնահատման բազմաառարբերակություն՝ պատվիրատուի համար օպտիմալ տարբերակի ընտրության նկատառումներով,
- այնպիսի նախագծերի մշակում, որոնցում հաշվի է առնվում առաջադիմական շինարարական և արտադրական տեխնոլոգիաների, այլընտրանքային աղբյուրներից ստացված նյութերի, սարքավորումների օգտագործման հնարավորությունը, որոնք լավագույնս կբավարարեն պատվիրատուի պայմաններն և պահանջները,
- նախագծերի իրականացման բոլոր փուլերում աշխատանքների կազմակերպման և կառավարման ժամանակակից մեթոդների օգտագործում:

Լինելով համապիտանի՝ ինժինիրինգը կիրառվում է բազմաբնույթ նախագծերի իրականացման մեջ՝ սկսած գիտահետազոտական, նախագծային-շինարարական, արտադրական նախագծերից, մինչև առաքման, մատա-

կարարման գործի նախագծումը: Սակայն ինժինիրինգային մասնագիտացված ծառայությունները ավելի հաճախ կիրառվում են կապիտալ շինարարության նախագծերում, որտեղ դրա հիմնական գործառույթը հանգում է ներդրումների օպտիմալացմանը: Ինժինիրինգային ծառայությունները հատկապես մեծ թռիչք ապրեցին 1960-80-ական թվականներին՝ կապված զարգացող երկրների արագ ինդուստրացման, զարգացած երկրներում գիտատեխնիկական մեծ տեղաշարժերի հետ: Արտադրության մեջ գիտատեխնիկական հեղափոխության արդյունքների ներդրման արագացումը, ժամանակակից տեխնոլոգիաներ սպառող երկրների մուտքը մեծ պահանջարկ ունեցող արդյունաբերական ապրանքներ արտադրող և սպառող երկրների թվի մեջ, դարձան այն հիմնական խթանները, որոնք նպաստեցին երկրների միջև արտադրական գիտելիքների, փորձի, տեխնիկական և առևտրային տեղեկատվության արագ տեղաշարժին: Ինժինիրինգը դարձավ համաշխարհային շուկայում առանձնահատուկ ապրանքներ իրացնող ոլորտ:

Ինժինիրինգային ծառայություններ արտահանող առաջատար պետություններն են ԱՄՆ-ը, Մեծ Բրիտանիան, Ֆրանսիան, Գերմանիան, Ճապոնիան, ինչպես նաև Կանադայի, Դանիայի, Շվեյցարիայի, Շվեդիայի, Իտալիայի առաջատար ֆիրմաները: Ըստ գոյություն ունեցող գնահատականների՝ ինժինիրինգային ծառայությունների տարեկան ծավալը հասնում է 15-18 մլրդ դոլարի: Ինժեներախորհրդատվական ծառայությունների մեծ մասը բաժին է ընկնում խոշոր մասնագիտացված ֆիրմաներին:

12.2. Ինժինիրինգային ծառայությունների առանձնահատկությունները

Ինժինիրինգային ծառայությունները, վերջնական արդյունքի ստեղծմանը մասնակցող այլ աշխատանքների համեմատությամբ, ունեն որոշ տարբերություններ, որոնցով էլ պայմանավորված են ինժինիրինգային ծառայությունների առանձնահատկությունները: **Ինժինիրինգի առաջին առանձնահատկությունն** է, որ հանդես գալով որպես արտադրողական նշանակության ծառայություն, այն ոչ թե ստանում է իրային, առարկայական բովանդակություն, այլ օգտակար էֆեկտի ձև, որը երբեմն կարող է ունենալ նաև նյութական կրող: Օրինակ, օբյեկտի նախագծման ծառայությունների արդյունքում գոյություն ունեցող գիտելիքները, փորձը վերամշակվում, համակարգվում և հարմարեցվում են տվյալ օբյեկտի շինարարության իրականացմանը: Նախագծային աշխատանքների օգտակար էֆեկտի նյութական կրողն, այդ դեպքում, նախագծային և տեխնիկական փաստաթղթերն են: Ինժինիրինգային ծառայությունների այլ ձևերը՝ մասնագետների պատրաստում, շինարարական աշխատանքների կառավարում, նյութական կրողներ չունեն:

Ինժինիրինգային ծառայությունների երկրորդ առանձնահատկությունն այն է, որ կապված են միջանկյալ և վերջնական սպառման նյութական բա-

րիքների արտադրության և ծառայությունների իրականացման գործընթացի նախապատրաստման և ապահովման հետ: Անարտադրողական բնույթի ծառայություններն ինժինիրինգի մեջ չեն մտնում, որով էլ այն տարբերվում է ֆինանսների և առևտրի ոլորտի ծառայություններից: Այսպես, ինժինիրինգային ծառայություններ են բանկային և առևտրային ձեռնարկությունների, բնակելի տների և այլ օբյեկտների նախագծման և այլ աշխատանքները, սակայն ֆինանսական, առևտրային և այլ ոլորտներում աշխատողների գործունեությունը չի մտնում ինժինիրինգի մեջ: Միևնույն ժամանակ, շուկաների պլանավորումը, ինչպես նաև ֆինանսական գործառույթների, արտադրանքի իրացման կազմակերպման և մեթոդների կատարելագործման աշխատանքները մտնում են ինժինիրինգային ծառայությունների մեջ:

Երրորդ առանձնահատկությունն այն է, որ ինժինիրինգը, լինելով ինքնուրույն արտադրողական գործունեության, ունի առևտրային բնույթ, հանդես է գալիս որպես առք ու վաճառքի անկախ ոլորտ, չի առնչվում տվյալ ձեռնարկության աշխատանքներին:

Եվ վերջապես, չորրորդ առանձնահատկությունն այն է, որ ինժինիրինգը տարբերվում է նոու-հաուների, լիցենզիաների և տեխնոլոգիաների ոլորտում գիտելիքների այլ ձևերի ստեղծման գործընթացից և առևտրից: Տնտեսագիտական գրականության մեջ հաճախ ինժինիրինգը և թվարկված գործունեության ձևերը նույնացվում են: Սակայն իրականում ինժինիրինգային ծառայությունների շուկայում առք ու վաճառքի օբյեկտ են հանդիսանում գիտատեխնիկական, արտադրական, առևտրային և այլ գիտելիքներն ու փորձը, որոնք հարմարեցվում են տվյալ պայմաններին: Այդ ծառայությունները, փաստորեն, վերարտադրվող են, այսինքն՝ շուկայում առկա են բազմաթիվ գործակալներ՝ այդ աշխատանքները կատարողներ: Ինչ վերաբերում է լիցենզիաներին և նոու-հաուներին, ապա դրանք նոր և տվյալ պահին չվերարտադրվող գիտելիքներն են, որոնց տիրապետում են սահմանափակ թվով վաճառողներ: Առք ու վաճառքի օբյեկտը տվյալ դեպքում ոչ թե նշված գիտելիքների օգտագործման ծառայությունների ապահովումն է, այլ հենց այդ գիտելիքներն են, որոնք հանդես են գալիս որպես մենաշնորհային ապրանք: Ինժինիրինգային ծառայությունները հաճախ ուղեկցվում է նոու-հաուի վաճառքով: Այս դեպքում նոու-հաուի փոխանցումը կրում է թաքնված բնույթ և չի առանձնացվում որպես ինքնուրույն ապրանք: Դա է պատճառը, որ «ինժինիրինգային ծառայություններ» և «տեխնոլոգիաների փոխանցումներ» հասկացությունները հաճախ միահյուսվում են: Իրականում ինժինիրինգային ծառայությունները նոր տեխնոլոգիաների և այլ գիտելիքների փոխանցման եղանակ են և հանդես են գալիս տեխնոլոգիաներից տարբեր ապրանքների ձևով:

12.3. Ինժինիրինգային ծառայությունների կառուցվածքը

Ինժինիրինգային ծառայությունները բարդ են և բազմաբնույթ, որոնց կարելի է ներկայացնել երկու խոշոր խմբերով՝

1. արտադրական գործընթացների նախապատրաստման հետ կապված ինժինիրինգային ծառայություններ,
2. ինժինիրինգային ծառայություններ, որոնք ապահովում են արտադրանքի արտադրության և իրացման նորմալ ընթացքը:

Առաջին խմբի մեջ մտնում են՝

- Մինչնախագծային ծառայությունները, այդ թվում՝ սոցիալ-տնտեսական հետազոտությունների իրականացումը, շուկայի ուսումնասիրությունը, դաշտային հետազոտությունները, տեղագրական նկարահանումները և տեղանքի պլանի կազմումը, հողաշերտերի ուսումնասիրությունը, կապիտալ ներդրումների, տրանսպորտային ցանցի զարգացման պլանների մշակումը, նախագծերի տեխնիկատնտեսական հիմնավորման հետազոտումն ու դրանց նախապատրաստումը, ինչպես նաև վերոհիշյալ աշխատանքների իրականացման վերահսկողությունը:

- Նախագծային ծառայությունները, որոնք բաժանվում են **բազային և դետալային ինժինիրինգի**:

I. Բազային ինժինիրինգը նախնական ինժինիրինգային հետազոտությունների և նախագծերի, գլխավոր պլանի, ուղեկցող սխեմաների և առաջարկությունների նախապատրաստումն է, նախագծի արժեքի և դրա շահագործման ծախսերի նախնական գնահատումը:

II. Դետալային ինժինիրինգը ներառում է վերջնական նախագծի ներկայացնելը, նախագծի մանրամասն հետազոտումը, ամփոփ ճարտարապետական նախագծի մշակումը և աշխատանքային գծագրի նախապատրաստումը, ներառվում է նաև վերոհիշյալ աշխատանքների վերահսկողությունն ու իրականացումը:

- Հետնախագծային աշխատանքները ներառում են շինարարության գործարքի կնքումն ու շինարարական աշխատանքների իրականացումը:

- Հատուկ ծառայությունները, որոնք կապված են տվյալ օբյեկտի ձևավորման որոշակի հիմնախնդիրների հետ (տնտեսական հետազոտություններ, թափոնների վերամշակման հետ կապված խնդիրներ, իրավաբանական տարբեր գործառույթներ և այլն):

Ինժինիրինգային ծառայությունների երկրորդ խմբում նախագծերի շահագործման գործընթացների օպտիմալացման, ձեռնարկությունների կառավարման և դրանց արտադրանքի իրացման հետ կապված աշխատանքներն են: Դրանք են՝

- արտադրական գործընթացների կազմակերպման և կառավարման ծառայությունները (առաջարկություններ՝ կապված աշխատանքների կատարման, ժամանակաչափման հետ),
- սարքավորումների ստուգման և փորձարկման ծառայությունները,
- օբյեկտի շահագործման ծառայությունները՝ կապված կադրերի հավաքագրման և նախապատրաստման, աշխատանքների կառուցվածքի և աշխատավարձերի սահմանման, նյութատեխնիկական մատակարարման կազմակերպման հետ,
- ֆինանսական հարցերով օգնություն, որը ներառում է ֆինանսավորման կազմակերպման օգնությունն ու խորհրդատվությունը, եկամուտների և ծախսերի գնահատումը, դրանց օպտիմալացման կապակցությամբ առաջարկությունները, բաժնետիրական կապիտալի և ֆինանսական քաղաքականության խորհրդատվությունը,
- արտադրանքի իրացումն ապահովելուն վերաբերող ծառայություններն են շուկայի կոնյունկտուրայի հետազոտումը, զովագրի կազմակերպման օգնությունը, մատակարարման մեթոդների իրականացման խորհրդատվությունը,
- տեղեկատվության ապահովության, էլեկտրոնային-հաշվողական տեխնիկայի ներդրման ծառայությունները:

Թեև ինժինիրինգային ծառայությունները բազմաբնույթ են, այնուհանդերձ ինժինիրինգային ֆիրմաները սովորաբար մասնագիտանում են որոշակի խումբ ծառայությունների իրականացման գործում:

12.4. Ինժինիրինգային ծառայությունների միջազգային առևտրի կազմակերպումը

Ինժինիրինգը, որպես միջազգային առևտրային գործառնությունների ինքնուրույն տեսակ, ենթադրում է պայմանագրի հիման վրա ինժինիրինգային ծառայությունների իրականացում, որի մի կողմում խորհրդատուն է, իսկ մյուսում՝ պատվիրատուն: Նոր օբյեկտների շինարարության համար անհրաժեշտ ծառայությունների և մատակարարումների ամբողջ համալիրը, որը ներկայացվում է պայմանագրերի միջոցով, կոչվում է համալիր ինժինիրինգ: Այն ներառում է ինժեներատեխնիկական ծառայությունների երեք հիմնական ձևեր, որոնցից յուրաքանչյուրը կարող է հանդես գալ որպես առանձին, ինքնուրույն պայմանագրի առարկա: Դրանք են՝

1. Խորհրդատվական ինժինիրինգը հիմնականում կապված է մտավոր ծառայությունների իրականացման հետ և կիրառվում է օբյեկտի նախագծման, շինարարության պլանների մշակման և աշխատանքների վերահսկման հետ:

2. Տեխնոլոգիական ինժինիրինգը պատվիրատուին տեխնոլոգիայի կամ տեխնոլոգիաների տրամադրումն է, որոնք անհրաժեշտ են արդյունաբերական օբյեկտի շինարարության և շահագործման (արտադրական փորձ, գիտելիքներ) համար, ինչպես նաև էներգամատակարարման, ջրամատակարարման, տրանսպորտային ծառայությունների նախագծերի մշակում:
3. Շինարարական կամ ընդհանուր ինժինիրինգ, որը գլխավորապես ներառում է սարքավորումների, տեխնիկայի, դրանց մոնտաժման և այլ անհրաժեշտ ինժեներական աշխատանքները:

Ինժինիրինգային ծառայությունների միջազգային առևտրի կազմակերպման հիմքում աշխատանքների իրականացման **պատվերի մեթոդն է**, որը հիմնվում է օտարերկրյա ինժինիրինգային ֆիրմայի և պատվիրատուի միջև կնքված պայմանագրի վրա: Այդ պայմանագիրը համապատասխան ծառայությունների պատվերի արտահանման իրավաբանական ձև է: Պայմանագրի ձևը կախված է պատվիրատուի կողմից ընտրված նախագծի իրականացման եղանակից և արտասահմանյան ինժինիրինգային ֆիրմայի ծառայությունների բնույթից: Գործնականում տարբերում են օբյեկտների շինարարության երեք հիմնական մեթոդներ, որոնց համապատասխան էլ ձևավորվում է ինժինիրինգային ֆիրմայի ծառայությունների բնույթը: Առաջին մեթոդը ենթադրում է աշխատանքների մեծ մասի (ներառյալ նախագծման աշխատանքները, նախագծերի ղեկավարումը և երբեմն էլ օբյեկտի շինարարությունը) իրականացումը պատվիրատուի կամ տեղական ֆիրմաների միջոցով: Այս դեպքում օտարերկրյա ինժինիրինգային ֆիրման հանդես է գալիս նախագծի պատրաստման և իրականացման խորհրդատուի դերում, ինչպես նաև որպես պատվիրատուի ներկայացուցիչ՝ շինարարների և այլ կողմերի հետ բանակցություններում և աշխատանքների վերահսկման գործընթացում: Բացի դրանից, օտարերկրյա ֆիրմաները զբաղվում են նաև կադրերի վերապատրաստմամբ:

Երկրորդ մեթոդի դեպքում օտարերկրյա ինժեներախորհրդատվական ֆիրման իրականացնում է նախագծի ինժինիրինգային ծառայությունների մեծ մասը կամ ամբողջը՝ ներառյալ նախագծման, շինարարության կառավարման, նախագծի իրականացման ղեկավարման աշխատանքները: Գործարքի համապատասխան ձևը լրիվ ինժինիրինգի մասին պայմանագիր է և ենթադրում է ֆիրմայի պատասխանատվությունը՝ որպես լիազորված կողմի:

Նախագծերի իրականացման երրորդ մեթոդի հիմքում օտարերկրյա ֆիրմայի հետ «բանալու տակ» կնքված գործարքն է: Այս դեպքում կապալառու ֆիրման իր վրա է վերցնում աշխատանքների ողջ համալիրի իրականացման պատասխանատվությունը, ընդհուպ՝ օբյեկտի շինարարությունը:

Ինժինիրինգային ծառայությունների իրականացման միջազգային պայմանագրերը ներառում են մի շարք պարտադիր կետեր, որոնք կարգավո-

րում են ինժեներախորհրդատվական ֆիրմայի գործունեության հիմնական պայմանները: Դրանք են՝

- ինժինիրինգային ֆիրմայի պարտականությունները և պատվիրատուի կողմից ներկայացվող աշխատանքների ցանկը,
- այդ աշխատանքների կատարման ժամկետները և գրաֆիկը,
- աշխատանքներին մասնակցող անձնակազմի թվաքանակը և կազմը,
- կողմերի պատասխանատվության աստիճանը՝ դրանց կողմից պայմանագրային պարտավորությունների խախտման ժամանակ,
- ինժեներախորհրդատվական ֆիրմայի ծառայությունների վճարման պայմանները և դրույքաչափերը,
- պայմանագրային ծառայությունների մի մասի կատարումը այլ ֆիրմաներին զիջելու պայմանները, անձնակազմի ուսուցման վճարման պայմանները և այլն:

Ինժինիրինգային ծառայությունների միջազգային առևտրում կապալառու ֆիրմայի ընտրությունը կատարվում է սակարկությունների (թենդեր) կամ ուղղակի բանակցությունների հիման վրա: Ավելի տարածված է սակարկությունների միջոցով ընտրությունը, որի դեպքում ինժինիրինգային ֆիրմաները ներկայացնում են նաև աշխատանքների կատարման համար իրենց կողմից պահանջվող գումարի մեծությունը: Իհարկե, շահում է այն ֆիրման, որը տվյալ աշխատանքների կատարման համար ավելի փոքր գումար է պահանջում, սակայն ինժեներա-խորհրդատվական ֆիրմայի, որպես կապալառուի վերջնական հաստատումից առաջ պատվիրատուն հաշվի է առնում մի շարք լրացուցիչ գործոններ ևս: Դրանք են. տվյալ տիպի աշխատանքների կատարման փորձը, ֆինանսավորման համար ներկայացվող պայմանները, ֆիրմայի կողմից իրականացվող ծառայություններից բացի նոու-հաուի ներկայացման հնարավորությունը և այլն:

12.5. Ինժինիրինգային ծառայությունների վճարման կարգը

Հաշվի առնելով ինժինիրինգային ծառայությունների բազմաբնույթ լինելը և այն, որ նույնիսկ նույնատիպ ծառայությունները հնարավոր չէ համադրել, պայմանագրերում ինժինիրինգային ծառայությունների վճարման դրույքները սահմանվում են պայմանականորեն: Միջազգային պայմանագրերում օգտագործվում են վճարման չափերի սահմանման հետևյալ հիմնական մեթոդները.

1. ինժեներ-խորհրդատուների աշխատավարձի դրույքների հիման վրա՝ ժամանակավարձի մեթոդ,
2. փաստացի ծախսերի վճարում՝ գումարած ամրագրված պարգևատրման մեթոդ,
3. շինարարության արժեքի նկատմամբ ինժինիրինգային ծառայությունների վճարման չափերի սահմանում՝ տոկոսներով,

4. նախնական հոնորարի մեթոդ:

Ժամանակավարձի մեթոդը կիրառվում է անձնական այնպիսի ծառայությունների ժամանակ, ինչպիսիք են խորհրդատվությունը, մասնագետների ուսուցումը և այն աշխատանքները, որոնց ծավալը հնարավոր չէ որոշել: Ըստ այս մեթոդի սակագները սահմանվում են ինժեներինգային ֆիրմայի անձնակազմի աշխատավարձի ժամային կամ օրական շուկայական դրույքաչափերի հիման վրա՝ ներառյալ տարբեր հավելավճարները, սոցիալական ապահովության ծախսերը և հարկերը: Դրանք տարբերակվում են՝ կախված աշխատանքների բնույթից, մասնագետների որակավորումից, աշխատողի ծառայողական դիրքից և այլն: Ամբողջական փաստացի ծախսերի մեծությունը հաշվարկվում է յուրաքանչյուր աշխատողի փաստացի աշխատած ժամերի հիման վրա՝ բազմապատկած պայմանագրում սահմանված համապատասխան գործակցով: Սրա նպատակն է ծածկել ֆիրմայի վերադիր ծախսերը, վճարել ներդրված կապիտալի տոկոսները, փոխհատուցել այլ որոշ ծախսեր և ստանալ շահույթ: Ստացված գումարին ավելացվում է ուղղակի նյութական և այլ ծախսերի փաստացի գումարը: Արդյունքում ձևավորվում է ֆիրմայի կողմից ներկայացրած ինժեներինգային ծառայությունների ընդհանուր գումարը:

Փաստացի ծախսերի վճարում՝ գումարածամրագրված պարզևատրման մեթոդը կիրառվում է ինժեներինգային այն ծառայությունների իրականացման ժամանակ, երբ դրանց ծավալն ու կառուցվածքը նախօրոք որոշել հնարավոր չէ: Այս մեթոդի դեպքում պատվիրատուն փոխհատուցում է ինժեներինգային ֆիրմայի բոլոր փաստացի ծախսերը՝ ինչպես ուղղակի, այնպես էլ վերադիր և գործարքի պայմաններին համապատասխան վճարում ամրագրված գումարը և տոկոսային հավելադիրը: Վերջինս հաշվարկվում է՝ ելնելով աշխատանքների ընդհանուր ծավալից, շուկայի կոնյունկտուրայից և այլ գործոններից: Ներկայումս այդ հավելադիրների բաժինը կազմում է ինժեներինգային ֆիրմայի ընդհանուր ծախսերի 10-25%-ը՝ կախված կատարված աշխատանքների ծավալից:

Երրորդ՝ «ինժեներինգային ծառայությունների վճարման չափերի սահմանում շինարարության արժեքի նկատմամբ՝ տոկոսներով» մեթոդը կիրառվում է հիմնականում համալիր ինժեներինգային ծառայությունների կատարման ժամանակ: Քանի որ այս տիպի ծառայությունները համաշխարհային շուկայում առաջատար են, ուստի դրանք ավելի հաճախ հանդիպում են արտահանման գործարքներում ինժեներինգային ծառայությունների գնի որոշման ժամանակ: Այս մեթոդը լայնորեն կիրառվում է ինժեներինգային ֆիրմայի աշխատանքի վարձատրության ժամանակ այն դեպքերում, երբ վերջիններիս հիմնական խնդիրը տարբեր կառույցների նախագծումն է և գծագրերի պատրաստումը, կառուցման ենթակա օբյեկտների բոլոր տեխնիկական փաստաթղթերի պատրաստումը: Սրա մեջ չեն մտնում տեխնիկատնտեսական հիմնավորումները և հարակից ծառայությունները, օրինակ՝

օբյեկտների շահագործումն ու կադրերի պատրաստումը (վերջիններիս աշխատանքի վարձատրությունը կատարվում է ժամային դրույքների հիման վրա): Այն գումարը, որի հիման վրա կատարվում է ֆիրմայի տոկոսաբաժնի հաշվարկումը, պետք է նախապես նշվի պայմանագրում:

Եվ վերջապես՝ նախնական հոնորարի մեթոդը, որը կիրառվում է այն դեպքում, երբ ենթադրվում է, որ խորհրդատուի ծառայությունների կարիքը կզգացվի ժամանակ առ ժամանակ կամ որոշակի ժամանակահատվածի ընթացքում: Այս մեթոդը հատկապես կիրառվում է այն պատվիրատուների կողմից, ովքեր ցանկանում են վստահ լինել, որ կարող են դիմել կոնկրետ խորհրդատուի ծառայությանը (օրինակ՝ նախագծման աշխատանքների ընթացքում ծագող վեճերի, հատուկ ծառայություններ իրականացնելու ժամանակ): Նախնական հոնորարի չափը որոշվում է՝ կախված ծառայությունների տեսակից և արժեքից, այն վճարվում է կամ պայմանագրի գործողության ողջ ընթացքում, կամ ամսական կտրվածքով, կամ մեկ այլ՝ փոխադարձ պայմանավորվածության հիման վրա: Կողմերը համաձայնության են գալիս նաև պայմանագրում նախատեսված, ամրագրված գները փոփոխելու կամ ամփոփոխ թողնելու շուրջ:

Պատվիրատուի և խորհրդատուի միջև կնքված պայմանագիրը պարունակում է նաև որոշ դրույթներ ենթախորհրդատուների վարձատրման կարգի մասին: Եթե պայմանագիրն այդպիսի առանձին դրույթներ չի պարունակում, ապա ենթախորհրդատուների աշխատանքի դիմաց վճարում են հիմնական խորհրդատուները: Ինժեներախորհրդատվական պայմանագրերում կողմերը պայմանավորվում են նաև վճարման արժույթի, վճարման տեղի և փոխանակային կուրսի շուրջ: Ինժեներա-տեխնիկական ծառայությունների միջազգային պայմանագրերում կողմերը պայմանավորվում են նաև ծառայությունների գաղտնիության պահպանման, ինչպես նաև խորհրդատուի կողմից աշխատանքների ապահովագրման հարցերի շուրջ:

12.6. Մասնագիտացված ինժինիրինգային ֆիրմաները

Բազմաբնույթ, լայնածավալ ինժինիրինգային ծառայությունների իրականացումը զուգորդվում է ինժինիրինգային ֆիրմաների մասնագիտացման խորացմամբ: Համաշխարհային շուկայում առկա մասնագիտացված ինժինիրինգային ֆիրմաները կարելի է դասակարգել այսպես՝

1. Շինարարական-նախագծային ֆիրմաներ, որոնք իրականացնում են նախագծային, մինչնախագծային աշխատանքները, ղեկավարում են նախագծերը:
2. Շինարարության ոլորտի ինժեներախորհրդատվական ֆիրմաներն իրականացնում են պատվիրատուի խորհրդատվություն, նախաներդրումային հետազոտություններ, նախագծային աշխատանքներ,

պատրաստում են սակարկությունների փաստաթղթերը և պայմանագրերի ձևերը, իրականացնում են ծրագրերի իրացման վերահսկողություն:

3. Հինարարության մեջ լայն պրոֆիլի ինժինիրինգային ֆիրմաներ, որոնց կազմում ներառվում են նախաներդրումային, ներդրումային և հետներդրումային ծառայությունների ողջ համալիրը և օբյեկտների շինարարության կազմակերպումը:

Այս երեքը միասին կոչվում են ինժեներաշինարարական ֆիրմաներ:

4. Կառավարման ոլորտի ինժեներախորհրդատվական ֆիրմաներ, որոնք զբաղվում են արդյունաբերական մի շարք գործընթացների, այդ թվում՝ արտադրական պաշարների, որակի կառավարման համակարգի ներդրման ծառայությունների իրականացմամբ:

5. Տեղեկատվական ինժինիրինգի ոլորտի ֆիրմաների գործունեությունն ուղղված է հաշվողական տեխնիկայի, ավտոմատացված համակարգերի, ծրագրավորման, տեղեկատվական ցանցի ներդրման ծառայությունների իրականացմանը:

6. Մարքեթինգային ֆիրմաներն իրականացնում են շուկայի հետազոտություն, մարքեթինգային ռազմավարության մշակում, մատակարարման կազմակերպում և այլն:

Վերջին երեք տիպի ֆիրմաները հանդես են գալիս ինժեներա-խորհրդատվական ֆիրմաներ անվան տակ: Սրանք չեն զբաղվում ո՛չ արտադրությամբ, և ո՛չ էլ շինարարությամբ, պարզապես տրամադրում են տեխնիկական ծառայություններ՝ խորհրդատվության ձևով:

Ամերիկյան, անգլիական, ճապոնական, իտալական ֆիրմաները առավելապես մատուցում են լրիվ, համալիր ինժեներա-շինարարական ծառայություններ, իսկ ֆրանսիական ֆիրմաները՝ ինժեներա-խորհրդատվական ծառայություններ: Արդյունաբերական զարգացած երկրներում՝ ԱՄՆ-ում, Անգլիայում, Հոլանդիայում, Ճապոնիայում և այլն, զոյություն ունեն խոշոր ինժինիրինգային ֆիրմաներ, որոնք արտասահմանյան մի շարք երկրներում ստեղծել են իրենց մասնաճյուղերը, որն էլ թույլ է տալիս իրականացնել մեծածավալ ինժինիրինգային ծառայություններ: Այդպիսի ֆիրմաներն իրենց գործունեությամբ կողմնորոշված են գլխավորապես դեպի արտահանումը: Օրինակ, արևմտագերմանական ինժինիրինգային ֆիրմաների պատվերների 60%-ը բաժին է ընկնում արտահանման գործարքներին, այդ ցուցանիշն ամերիկյան և ֆրանսիական ֆիրմաներում կազմում է 30%:

Մասնագիտացված ինժինիրինգային ֆիրմաները, կախված իրենց կողմից իրականացվող տնտեսական կապերի բնույթից, բաժանվում են 2 խմբի՝ անկախ և «ազգակցական» արդյունաբերական ընկերություններ: Անկախ մասնագիտացված ֆիրմաները արդյունաբերական ընկերությունների հետ «ազգակցական» հարաբերություններ չունեն և տնտեսական առումով անկախ են: Սակայն գործնականում դրանց մեծ մասը սերտորեն կապված է

մեկ կամ մի քանի խոշոր արդյունաբերական ընկերությունների, դրանց մասնաձյուղերի կամ գործակալների հետ և գործում է նրանց շահերի օգտին:

Մասնագիտացված «ազգակցական» ինժինիրինգային ֆիրմաները խոշոր գլխավոր կապալային ֆիրմաների մասնաձյուղեր են կամ դուստր ընկերություններ, որոնց հիմնական գործունեությունը ինժինիրինգն է:

Անկախ մասնագիտական փորձից և նեղմասնագիտացման բնույթից ինժինիրինգային ֆիրմաները հաճախ պատվիրատուին ներկայացնում են համալիր ծառայություններ՝ կապված օբյեկտների նախագծման, սարքավորումների շահագործման, արտադրական գործընթացների կառավարման հետ: Սակայն միայն որոշ հատուկ, խոշոր ինժինիրինգային ֆիրմաներ են ընդունակ անկախ և ինքնուրույն իրականացնելու նմանատիպ ծառայություններ: Այդպիսի ֆիրմաներ են կանադական «Լավալին գրուպը», ամերիկյան «Լուիս Բերգեր ինտերնեյշնլը» և «Բեկտել գրուպը», ինչպես նաև առաջատար միջազգային շինարարական ընկերությունները, որոնք իրենց կազմում ունեն ինժինիրինգային ֆիրմա-մասնաձյուղեր և դուստր ընկերություններ: Օրինակ, ամերիկյան «Մորիսոն-Նադսոնը» և «Ֆյուլոր Դենիելը», ֆրանսիական «Ֆրամատոմը», «Տեկնիպը», անգլիական «Ջոն Բրաունը», «Թեյլոր Վուդրոուն»:

2009 թ. «Fortune» ամսագրում ներկայացված աշխարհի 500 խոշորագույն ինժինիրինգային ֆիրմաների շարքում առաջին հորիզոնականը զբաղեցրել է «Ֆյուլորը», երկրորդը՝ «Բեկտել գրուպը»: 2012-2013 թվականներին առաջին և երկրորդ տեղում են ամերիկյան AECOM Technology և URS կորպորացիաները:

Հարցեր և առաջադրանքներ

1. Միջազգային տերմինաբանության մեջ ինժեներա-խորհրդատվական ծառայությունների առևտուրը ի՞նչ անվանումով է հայտնի:
2. Ինժինիրինգի խնդիրը պատվիրատուների և ներդրողների կողմից միջոցների ներդրումից լավագույն արդյունքների ստացումն է հետևյալ գործոնի հաշվին՝
 - ✓ նախագծերի իրականացման նկատմամբ անհատականացված մոտեցում
 - ✓ տեխնիկական և տնտեսական մշակումների, դրանց ֆինանսական գնահատման բազմատարբերակություն՝ պատվիրատուի համար օպտիմալ տարբերակի ընտրության նկատառումներով
 - ✓ այնպիսի նախագծերի մշակում, որոնցում հաշվի չի առնվում այլընտրանքային աղբյուրներից ստացված նյութերի, սարքավորումների օգտագործման հնարավորությունը
 - ✓ նախագծերի իրականացման առաջին փուլում աշխատանքների կազմակերպման և կառավարման ժամանակակից մեթոդների օգտագործում

3. Ինժինիրինգային ծառայություններ արտահանող առաջատար պետություններն են՝

- ✓ ԱՄՆ-ը, Մեծ Բրիտանիան, Ֆրանսիան, Գերմանիան, Ճապոնիան
- ✓ ԱՄՆ-ը, Մեծ Բրիտանիան, Իտալիան, Գերմանիան, Ճապոնիան
- ✓ Մեծ Բրիտանիան, Ֆրանսիան, Գերմանիան, Ճապոնիան, Չինաստանը
- ✓ ԱՄՆ-ը, Մեծ Բրիտանիան, Ֆրանսիան, Գերմանիան, Չինաստանը

4. Ինժինիրինգային ծառայությունները՝

- ✓ վերարտադրվող են
- ✓ վերարտադրվող չեն
- ✓ մենաշնորհային ապրանք են
- ✓ ենթակա են կրկնօրինակման

5. Միջազգային պայմանագրերում օգտագործվում է ինժինիրինգային ծառայությունների վճարման չափերի սահմանման հետևյալ հիմնական մեթոդը՝

- ✓ շինարարության արժեքի նկատմամբ ինժինիրինգային ծառայությունների վճարման չափերի սահմանում՝ տոկոսներով
- ✓ կապալային վարձատրության մեթոդ
- ✓ վարձատրության կապալային-շինարարական մեթոդ
- ✓ պարզևատրումային ժամանակավարձի մեթոդ

Գ Լ ՈՒ Խ 13

Ապահովագրական ծառայությունների համաշխարհային շուկան

13.1. Ապահովագրության անհրաժեշտությունը, գործառնությունները և դերը ՄՏՀ համակարգում

ՄՏՀ իրականացումը, որը ենթադրում է ապրանքների ու ծառայությունների, կապիտալի ու աշխատուժի, հոգևոր և մշակութային արժեքների միջազգային շարժ, միշտ ենթակա է որոշակի ռիսկերի՝ կապված անկանխատեսելի իրադարձությունների հետ. բնության տարերային աղետներ, արտակարգ տնտեսական, քաղաքական, ռազմական իրավիճակներ և այլն: Ռիսկեր ասելով հասկացվում է հնարավոր ոչ բարենպաստ իրադարձությունների այն ամբողջությունը, որոնց արդյունքում արտաքին տնտեսական գործունեության մասնակիցները կարող են կրել գույքային վնաս և կորուստներ: Գործնականում նման հանկարծահաս, անկանխատեսելի իրավիճակներից հնարավոր է խուսափել և կրած վնասները նվազագույնի հասցնել այդ գործարքներն ապահովագրելու միջոցով:

Ռիսկերի դեմ պայքարի կամ հնարավոր կորուստների կանխման նպատակով գործնականում գրեթե բոլոր տնտեսական սուբյեկտները ձևավորում են հատուկ ստորաբաժանումներ, որոնք մշակում են ռիսկերը կառավարելու և հնարավոր կորուստները նվազագույնի հասցնելու համալիր միջոցառումներ:

Արտաքին տնտեսական ռիսկերի կառավարումը ենթադրում է հետևյալ հիմնական գործառնությունների իրականացում՝

- իրավիճակի վերլուծություն և հնարավոր ռիսկերի սահմանում,
- հնարավոր կորուստների, վնասի գնահատում և դրանց նվազման ուղղությամբ որոշումների ընդունում,
- ընդունված որոշումների իրացում և դրանց իրականացման վերահսկողություն:

Ռիսկերը բաժանվում են երկու խմբի.

1. ներքին, որոնք կապված են կոնկրետ տնտեսական սուբյեկտի գործունեության ներքին իրավիճակի հետ,
2. արտաքին, որոնք բխում են համաշխարհային տնտեսության իրավիճակից:

Երկրների արտաքին տնտեսական գործունեությունում ամենառիսկայինը արտաքին առևտուրն է: Ուստի արտաքին առևտրային գործարքներում տարբեր ռիսկերից ապահովագրությունն ունի իր կայուն տեղը, որն ամրագրված է առաքման բազիսային պայմաններում:

Միջազգային տնտեսական կապերում կարևոր տեղ է զբաղեցնում նաև արտահանման վարկերի չվճարման ռիսկերի ապահովագրումը: Այս ռիսկե-

րից ապահովագրումը հիմնականում իրականացվում է պետական ապահովագրական ձեռնարկությունների կողմից: Արտահանման վարկերի ապահովագրման կարևոր պայմաններից մեկը վճարման ժամկետին սպասելն է: Եթե պայմանագրի ժամկետը լրանալիս վճարումը չի կատարվում, ապա ապահովագրական ընկերությունը պարտավոր չէ անմիջապես իրականացնել վճարումը, այն հետաձգվում է 60-90 օրով՝ չվճարման պատճառները պարզելու նպատակով:

Միջազգային տնտեսական ռիսկերի շարքը պետք է դասել նաև այն արդյունաբերական և այլ օբյեկտների ապահովագրումը, որոնք կառուցում են արտասահմանցիները տվյալ երկրում, ինչպես նաև տվյալ երկրի քաղաքացիների արդյունաբերական և այլ օբյեկտների ապահովագրումն արտասահմանում: Ապահովագրվում են նաև դեսպանատների և այլ կազմակերպությունների գույքն ու անձնակազմը:

Միջազգային տուրիզմի և ավտոտուրիզմի զարգացումը ևս տարել է ավտոտուրիստների պատասխանատվության ապահովագրմանը՝ երրորդ անձանց առողջությանը կամ գույքին վնաս պատճառելու դեպքում:

Այսպիսով, ապահովագրության տնտեսագիտական իմաստը պատահական և անկանխատեսելի հանգամանքների հետևանքնով իրենց կորուստները փոխհատուցելու մեջ շահագրգիռ կողմերի մուծումների հաշվին փողային հիմնադրամների (ֆոնդերի) ձևավորման մեջ է: Այսպիսով, ապահովագրական ռիսկը և պաշտպանիչ միջոցառումները կազմում են ապահովագրության տնտեսական էությունը, որի նյութական բովանդակությունը **ապահովագրական հիմնադրամն է:** Այն ստեղծվում է բնահրային և դրամական տեսքով: Սովորաբար ապահովագրական հիմնադրամ ձևավորելու նպատակը տնտեսական սուբյեկտի շահն է, որը հասարակական վերարտադրության պարտադիր տարր է:

Ապահովագրության, որպես տնտեսական կատեգորիայի բնորոշ գծերն են.

- վերաբաշխման հարաբերությունների առկայությունը,
- ապահովագրողների և ապահովագրվողների ապահովագրական միությունների ձևավորումը,
- անհատական և կոլեկտիվ (խմբային) ապահովագրական հետաքրքրությունների համատեղումը,
- բոլոր ապահովագրվողների պատասխանատվության հավասարությունը՝ առաջացած վնասի դեպքում,
- վնասի վերաբաշխումը տարածության և ժամանակի մեջ,
- ապահովագրական վճարների վերադարձելիությունը,
- ապահովագրական գործունեության ինքնաձախսաձածկումը (իր գործունեության արդյունքներով սեփական ծախսերի փոխհատուցումը):

13.2. Միջազգային ապահովագրական ծառայությունների ձևերը

Աշխարհի առաջատար արդյունաբերական զարգացած երկրներում ապահովագրական շուկայի զարգացման մակարդակը բնութագրվում է ապահովագրական գործի և կապիտալի կենտրոնացման միտումների ուժեղացմամբ: Նման միտումների առաջացմանը նպաստում են ապահովագրության կազմակերպական հետևյալ ձևերը.

Հորիզոնական ինտեգրումը ոչ մեծ թվով խոշոր ապահովագրական ընկերությունների ձեռքում ապահովագրական պարզևատրման (պրեմիաների) և ապահովագրական ծառայությունների առավել մեծ մասի կենտրոնացումն է:

Ուղղահայաց ինտեգրումը ապահովագրական ընկերությունների՝ ապահովագրական գործի հետ սերտորեն կապված գործունեության այլ ոլորտներն են (բանկային, բորսային գործունեություն):

Միջազգային ապահովագրական ընկերությունների ապահովագրական գործունեությունը ներկայումս լայն տարածում դեռ չի ստացել, սակայն նման միտում առկա է:

Ժամանակակից պայմաններում **ապահովագրական գործունեությունը դիվերսիֆիկացվում է**, տեղի է ունենում ապահովագրողի գործունեության ոլորտների ընդլայնում՝ դեպի ապահովագրական գործի հետ կապ չունեցող ձեռնարկություններ: Եվրոպական երկրների մեծ մասում ապահովագրության շուկային բնորոշ են դիվերսիֆիկացման հետևյալ ձևերը. ապահովագրական ընկերությունները դառնում են որևէ մեկ կոնցեռնի մաս, ապահովագրական ընկերությունները ձեռք են բերում այլ ոլորտներում զբաղված ձեռնարկություններ կամ գնում են այդ ձեռնարկությունների բաժնետոմսեր, ապահովագրական ընկերությունները ֆինանսավարկային ոլորտում ստեղծում են դուստր ընկերություններ և այլն:

Ապահովագրությունը դասակարգվում է ըստ մի շարք հատկանիշների.

1. Ըստ կազմակերպական ձևի ապահովագրությունը լինում է պետական, բաժնետիրական և փոխադարձ: Վերջինս իրականացվում է փոխադարձ ապահովագրողների միության կողմից, որը ոչ առևտրային կազմակերպություն է:

2. Ըստ ապահովագրության օբյեկտի տարբերում են անձի, գույքի և պատասխանատվության ապահովագրություններ: Վերջինս ապահովագրողի անգործության կամ ոչ ճիշտ գործողությունների հետևանքով երրորդ անձանց հասցված վնասի (կորուստի) պատասխանատվության չափն է: Պատասխանատվության ապահովագրության միջոցով իրականացվում է վնաս պատճառողի տնտեսական շահերի պաշտպանություն, որոնք ցանկացած ապահովագրական դեպքի ժամանակ ստանում են կոնկրետ դրամական արտահայտություն:

Գոյություն ունեն քաղաքացիական, մասնագիտական և անորակ արտադրանքի համար պատասխանատվության ապահովագրության տեսակ-

ներ: Քաղաքացիական պատասխանատվության ապահովագրության օրինակ է երրորդ անձանց վնաս հասցնելու ռիսկից ավտոմեքենայի տիրոջ, փոխադրողի, նավի տիրոջ կողմից իրականացվող ապահովագրությունը: Մասնագիտական պատասխանատվության ապահովագրությունը պաշտպանում է հաճախորդի շահերը բժշկի, դատապաշտպանի, հաշվապահի, ճարտարապետի կամ մեկ այլ անձի կողմից թույլ տված սխալներից և այլն: Անորակ արտադրանքի համար պատասխանատվության ապահովագրության դեպքում արտադրողը պատասխանատու է անորակ արտադրանքի պատճառով սպառողի կրած վնասների համար: Արտասահմանում, ինչպես և ՀՀ-ում, տարածված է ավտոտրանսպորտի սեփականատիրոջ պատասխանատվության ապահովագրությունը, որը շատ երկրներում ունի պարտադիր բնույթ և կարգավորվում է «Կանաչ քարտ» համակարգի շրջանակներում: Համաձայն գործող միջազգային համանուն պայմանագրի՝ այն երկրների ավտոտուրիստները, որոնք մտնում են այդ համակարգի մեջ, պարտադիր պետք է իրականացնեն պատասխանատվության ապահովագրություն՝ երրորդ անձանց գույքին, առողջությանը հասցված վնասի համար: Ապահովագրողը ստանում է փաստաթուղթ, որը կոչվում է «Կանաչ քարտ» և իրավունք է ստանում անարգել մտնել այդ համակարգի երկրների տարածք:

3. Ըստ տնտեսական ռիսկերի ապահովագրության՝ տարբերում են ուղղակի և օժանդակ կորուստներից ռիսկի ապահովագրություն: Օժանդակ կորուստներից են չստացված հնարավոր շահույթը, ձեռնարկության սնանկացումը և այլն:

4. Իրավաբանական տեսանկյունից ապահովագրությունը լինում է պարտադիր և կամավոր: Պարտադիր ապահովագրության տեսակ է գործատուի պատասխանատվության ապահովագրությունը՝ իր աշխատակիցների առջև:

Որպես ապահովագրության առանձին տեսակներ այսօր հանդես են գալիս հակահրդեհային և բժշկական ապահովագրությունները:

Միջազգային տնտեսական հարաբերություններում առկա ռիսկերի ապահովագրությունն իրականացնում են միջազգային ապահովագրական կազմակերպությունները, որոնք տրամադրում են ապահովագրական և խորհրդատվական ծառայությունների համալիր՝ ապահովելով տնտեսավարող սուբյեկտների գործունեության կայունությունը, անխափանությունը և անընդհատությունը, ինչպես նաև ապահովագրական ծառայությունների բարձր մակարդակը: Սակայն նման կազմակերպությունները հանդիպում են որոշ դժվարությունների, որոնցից կարելի է նշել հետևյալները.

- ապահովագրական բիզնեսի միջազգայնացումը,
- խոշոր ապահովագրական ընկերությունների ի հայտ գալը,
- արժեթղթերի մեջ ներդրումները,
- հաճախորդների կողմից նրանց պահանջների ավելացումը,
- ֆինանսական խարդախությունները,
- շատ երկրներում քաղաքական իրավիճակի կտրուկ փոփոխությունը,

- նոր տեղեկատվական տեխնոլոգիաների ի հայտ գալը,
- ապահովագրական աշխատողների անձնական անվտանգության ապահովագրությունը:

Ներկայումս ապահովագրության համաշխարհային պրակտիկայում նկատելի է երկու միտում՝ ապահովագրական գործի մասնագիտացում և միասնականացում: Ապահովագրական ընկերություններն այսօր իրականացվում են մասնագիտացված վարկային հաստատություններին բնորոշ գործունեություն: Առևտրային բանկերից հետո, ակտիվների ծավալով, գրավում են երկրորդ տեղը՝ օգտագործելով դրանք որպես փոխատվական միջոցներ: Որպես կանոն, ապահովագրական պարզևավձարների և տարբեր գործունեություններից ստացված դրամական միջոցների մեծությունը մի քանի անգամ գերազանցում է պոլիս կրողներին վճարվող տարեկան գումարները, ինչը ապահովագրական ընկերություններին թույլ է տալիս տարեցտարի զանազան ոլորտներում էլ ավելի մեծացնել եկամտաբեր ներդրումները:

Ապահովագրական ընկերություններն ամենատարբեր երկրներում ունեն ներկայացուցչություններ, գործակալություններ և դուստր ընկերություններ: Ներկայացուցչությունը զբաղվում է տեղեկատվության հավաքագրմամբ, գովազդով, նոր հաճախորդների հայտնաբերման աշխատանքներով՝ ելնելով տվյալ տարածքում կամ այլ երկրում ապահովագրողի շահերից, սակայն չի զբաղվում առևտրային գործունեությամբ: Գործակալություններն օժտված են ներկայացուցչության բոլոր գործառնություններով և իրականացնում են որոշակի ապահովագրական գործառնություններ, մասնավորապես՝ ապահովագրական պայմանագրերի կնքում և սպասարկում:

Մասնավոր ապահովագրական ընկերություններից ամենահայտնին անգլիական «Լոյդ» կորպորացիան է: Այն մասնավոր անձանց միավորման հատուկ ձև է, որտեղ յուրաքանչյուր մասնակցին անվանում են անդերրայթեր: Վերջինս ապահովագրությունն իրականացնում է իր ռիսկերի հաշվին՝ ելնելով սեփական ֆինանսական հնարավորություններից: «Լոյդի» բոլոր մասնակիցները միավորված են սինդիկատների մեջ՝ ռիսկերի ապահովագրության ժամանակ ֆինանսական հնարավորությունների մեծացման նպատակով: Յուրաքանչյուր մասնակից կրում է համամասնական պատասխանատվություն և չի պատասխանում սինդիկատի մյուս անդամների համար: Ապահովագրական պարզևավձարները և վնասները անդամների միջև բաշխվում են նրանց ֆինանսական ներդրումներին համապատասխան:

Սինդիկատն իրավաբանական անձ է, այն «Լոյդի» գործերի համատեղ վարման ձև է՝ ապահովագրության և վերաապահովագրության նպատակով: Անդամների կազմը մեկ տարվա ընթացքում չի փոփոխվում:

«Լոյդն» ամբողջ աշխարհը գրավում է ապահովագրական պայմանների մանրամասն մշակվածության շնորհիվ: «Լոյդում» կենտրոնացված է ապահովագրական գործունեության չորս հիմնական տեսակ՝ ծովային, ոչ ծովային, ավիացիոն և ավտոմոբիլային:

13.3. Ապահովագրական շուկան և դրա մասնակիցները

Ապահովագրական շուկան հատուկ սոցիալ-տնտեսական կատեգորիա է, տնտեսական հարաբերությունների որոշակի միջավայր, որտեղ որպես առք ու վաճառքի օբյեկտ հանդես է գալիս ապահովագրական պաշտպանվածությունը, ձևավորվում է դրա առաջարկն ու պահանջարկը:

Ապահովագրական շուկայի զարգացման օբյեկտիվ հիմքը վերարտադրության գործընթացի անընդհատության ապահովման անհրաժեշտությունն է՝ անկանխատեսելի, ոչ նպաստավոր իրադարձությունների առաջացման դեպքում՝ տուժողին դրամական օգնություն ցուցաբերելու միջոցով:

Ապահովագրական շուկան կարելի է դիտել նաև որպես ապահովագրական հիմնադրամի ձևավորման և վերաբաշխման հետ կապված դրամական հարաբերությունների կազմակերպման ձև՝ հասարակությանն ապահովագրական պաշտպանվածություն ապահովելու համար: Այն նաև ապահովագրական ընկերությունների, կազմակերպությունների ամբողջություն է, որոնք մատուցում են համապատասխան ծառայություններ: Ապահովագրական շուկայի գոյության պարտադիր պայմանը ապահովագրվողների կողմից ապահովագրական ծառայությունների նկատմամբ պահանջարկի առկայությունն է, ինչպես նաև ապահովագրողների առկայությունը՝ դրանք բավարարելու համար:

Ապահովագրական ընկերություններն այսօր արդեն տնտեսության լիիրավ անդամներ են, որոնք ներկայացնում են ապահովագրական շուկայի առաջին օղակը: Ապահովագրական ընկերությունների միջոցով են իրականանում ապահովագրողների և ապահովագրվողների միջև տնտեսական հարաբերությունները, միահյուսվում են անձնական, կոլեկտիվ և պետական շահերը, իսկ ապահովագրական ընկերությունները հանդես են գալիս որպես ինքնուրույն տնտեսավարող սուբյեկտներ: Դրանք ապահովագրական պայմանագրերի կնքումն ու սպասարկումն իրականացնող կառույցներ են:

Շուկայական հարաբերությունների պայմաններում առաջարկի ու պահանջարկի ազատ «խաղը» նպաստում է նոր ապահովագրական ծառայությունների ձևավորմանը, փոփոխվում են ապահովագրական սակագները, ավելի է սրվում մրցակցությունը: Ապահովագրական շուկան ենթադրում է տնտեսական սուբյեկտների միջև ինքնուրույն հարաբերություններ, ծառայությունների առք ու վաճառքի գործընթացում գործընկերների համահավասարություն, հորիզոնական և ուղղահայաց կապերի զարգացում:

Զարգացած երկրներում ապահովագրական շուկայի տարբեր ոլորտները մենաշնորհացված են, սակայն ավելի նախընտրելի և «անվտանգ» է, երբ միևնույն ոլորտում գործում են 10 և ավելի մրցակիցներ:

Ապահովագրական շուկան բնութագրվում է երկու տեսանկյունից.

- ինստիտուցիոնալ՝ բաժնետիրական ընկերությունների, կորպորացիաների, փոխադարձ և պետական ապահովագրական ընկերությունների ձևով,

- տարածքային՝ տեղական (տարածաշրջանային), ազգային (ներքին) և համաշխարհային:

Շուկայական հարաբերությունների զարգացումը վերացրել է տնտեսական առաջընթացի արգելքները, որի արդյունքում ինտեգրացիոն գործընթացներն ավելի են խորացել, նպաստելով ազգային ապահովագրական շուկայի ներգրավմանը համաշխարհային մեջ: Ազգային ապահովագրական շուկայի ինտեգրման միտումը համաշխարհային ապահովագրական շուկայի մեջ ներկայումս ավելի է խորանում: Այդ ինտեգրումն իրականանում է վերաապահովագրական պայմանագրերի միջոցով:

Ապահովագրական շուկայի յուրահատուկ ապրանքը ապահովագրական ծառայությունն է: Ապահովագրական ձևերի այն ամբողջությունը, որն օգտագործում է ապահովագրողը, կոչվում է ապահովագրական շուկայի տեսականի: Այս առումով ապահովագրական ծառայությունների կազմում էական փոփոխություններ են կատարվել՝ կապված տեխնիկական առաջընթացի, ապահովագրության ոլորտ էլեկտրոնիկայի և ավտոմատիկայի թափանցման հետ:

Պետությունն ապահովագրական շուկայում հանդես է գալիս և՛ որպես մասնակից, և՛ որպես տարբեր իրավական ակտերի միջոցով կարգավորող: Սակայն ապահովագրվողների պահանջմունքների առավել լրիվ բավարարումը խթանում է ապահովագրական շուկայի ինքնազարգացումը և նախաձեռնողականությունը: Այլ խոսքով, ապահովագրական շուկայում պետական կարգավորումը լրացնում է ապահովագրության շուկայական մեխանիզմը՝ ուժեղացնելով դրա դրական կողմերը, և այս երկու մեխանիզմները միահյուսվում են ու փոխլրացնում միմյանց:

13.4. Վերաապահովագրումը որպես ապահովագրական գործարքների կայունության ամրապնդման մեթոդ

Վերաապահովագրումը տնտեսական հարաբերությունների ամբողջություն է, որի միջոցով ապահովագրողը ապահովագրության ընդունելով որոշակի ռիսկեր, դրանց պատասխանատվության մի մասը (հաշվի առնելով իր ֆինանսական հնարավորությունները) համաձայնեցված պայմաններով փոխանցում է այլ ապահովագրողների՝ նպատակ ունենալով ստեղծել ավելի հաշվեկշռված ապահովագրական պորտֆել, ապահովել ապահովագրական գործառնությունների շահութաբերությունը և ֆինանսական կայունությունը: Այլ ապահովագրողներ են վերաապահովագրական կազմակերպությունները, իսկ վերաապահովագրությունը հանդես է գալիս որպես ռիսկի փոխանցման գործիք, այսինքն՝ ապահովագրողը այդ ռիսկնապահովագրում է ևս մեկ անգամ: Վերաապահովագրության հայրենիքը Գերմանիան է, քանի որ առաջին վերաապահովագրական ընկերությունը կազմավորվել է Բյուլ-

նում 1846 թվականին: Վերաապահովագրական շուկան ևս միջազգային շուկա է: Միջազգային վերաապահովագրական շուկայի առաջատարները գտնվում են Գերմանիայում, Սկանդինավյան երկրներում, Շվեյցարիայում, Ճապոնիայում, ԱՄՆ-ում, Ֆրանսիայում և Անգլիայում:

Վերաապահովագրման առանձնահատկությունն այն է, որ ապահովագրվողը վերաապահովագրական շուկայի մասնակից չի հանդիսանում: Եվ նույնիսկ, եթե վերաապահովագրողը չկատարի իր պարտավորությունները ապահովագրողի հանդեպ, վերջինս ապահովագրվողի առջև պատասխանատու է իր ստանձնած պարտավորությունների ողջ ծավալով:

Վերաապահովագրման հիմնական գործառույթը ռիսկի երկրորդային բաշխումն է, որի ընթացքում կատարվում է ապահովագրական պորտֆելի քանակական և որակական հավասարեցում: Վերաապահովագրման տրվող ապահովագրական գումարների մեծության որոշումը դժվար աշխատանք է: Այն կախված է ապահովագրության տեսակից, գործողության ժամկետից և այլ հանգամանքներից: Եթե վերաապահովագրման տրված գումարները սխալմամբ հաշվարկվում են ավելի մեծ. և ընկերությունն այդ մեծ ռիսկերն ապահովագրում է, ապա այդ քայլով նա գումարներ է կորցնում, որոնք կարող էին օգտագործվել շահույթ ստանալու նպատակով: Իսկ եթե այդ գումարները փոքր են հաշվարկվում, ապա կարող է վտանգվել ընկերության ֆինանսական կայունությունը:

Վերաապահովագրման հարաբերությունների զարգացման երկարատև ժամանակաշրջանում առաջացել են դրա բազմաթիվ տարատեսակները:

Ըստ բնույթի վերաապահովագրությունը լինում է.

- ֆակուլտատիվ,
- օբլիգատորային,
- ֆակուլտատիվ-օբլիգատորային:

Ըստ վերաապահովագրության պայմանագրում կողմերի ունեցած դերի տարբերում են.

- ակտիվ վերաապահովագրություն, որը կնքվում է ռիսկի փոխանցման դեպքում,
- պասիվ վերաապահովագրություն, որը կնքվում է ռիսկի ընդունման դեպքում:

Ապահովագրական ընկերությունը կարող է միաժամանակ լինել և՛ ապահովագրող, և՛ վերաապահովագրող, և՛ վերաապահովագրվող, այսինքն՝ ակտիվ և պասիվ վերաապահովագրությունը կարող է իրականացվել նույն ապահովագրական ընկերության միջոցով:

Վերաապահովագրական ընկերությունները տրամադրում են նաև հատուկ ծառայությունների փաթեթ, որը ներառում է հատուկ ռիսկերի ուսումնասիրությունը և գնահատումը, վնասների կանխարգելման խորհուրդները, վիճակագրական ծառայությունների տրամադրումը և այլն:

Գլոբալացման արդի միտումների ազդեցությամբ ապահովագրական շուկայի մասնակիցները, ինչպես նաև ապահովագրության և վերաապահովագրության ոլորտների գործունեության դաշտը փոխվում են: Գլոբալացման գործընթացն իր հերթին առաջադրում է ապահովագրության տեխնիկական գործիքների վերանայման պահանջ:

Հարցեր և առաջադրանքներ

1. Ինչու՞մն է կայանում ապահովագրություն հասկացության տնտեսագիտական էությունը:
2. Ի՞նչ գործառույթի միջոցով է իրականացվում արտաքին տնտեսական ռիսկերի կառավարումը:
3. Նշել ճիշտ պնդումը: Ապահովագրությունը, որպես տնտեսական կատեգորիա, ամբողջական դրամական հիմնադրամների ձևավորման ձևերի և մեթոդների ամբողջություն է՝
 - ✓ անկանխատեսելի, անբարենպաստ իրադարձությունների առաջացման դեպքում վնասի փոխհատուցման նպատակով
 - ✓ կանխատեսելի անբարենպաստ իրադարձությունների առաջացման դեպքում վնասի փոխհատուցման նպատակով
 - ✓ կանխատեսելի բարենպաստ իրադարձությունների առաջացման դեպքում վնասի փոխհատուցման նպատակով
 - ✓ բոլոր պատասխանները ճիշտ են
4. Ապահովագրական հիմնադրամը ստեղծվում է՝
 - ✓ բնափրային և դրամական տեսքով
 - ✓ միայն դրամական ձևով
 - ✓ միայն բնափրային տեսքով
 - ✓ բաժնետոմսերի և մուրհակների տեսքով
5. Ապահովագրական շուկան հատուկ սոցիալ-տնտեսական կատեգորիա է, տնտեսական հարաբերությունների որոշակի միջավայր, որտեղ որպես առջու վաճառքի օբյեկտ հանդես է գալիս՝
 - ✓ ապահովագրական պաշտպանվածությունը, ձևավորվում է դրա առաջարկն ու պահանջարկը
 - ✓ ապահովագրական պոլիսը, ձևավորվում է դրա առաջարկն ու պահանջարկը
 - ✓ ապահովագրական ռիսկը, ձևավորվում է դրա առաջարկն ու պահանջարկը
 - ✓ ապահովագրական վճարումների իրականացումը, ձևավորվում է դրա առաջարկն ու պահանջարկը

Գ Լ ՈՒ Խ 14

Միջազգային վարձակալական ծառայությունները

14.1. Միջազգային վարձակալական գործառնությունների էությունը

Միջազգային վարձակալական գործառնությունը որոշակի ժամանակահատվածում, որոշակի վարձավճարի դիմաց, վարձակալության պայմանագրի հիման վրա մեկ երկրի վարձատուի կողմից ապրանքների տրամադրումն է մեկ այլ երկրի վարձառուին: Ակնհայտ է, որ միջազգային վարձակալական գործառնության հիմնական պայմանը ապրանքների հատումն է վարձատու երկրի սահմանը: Մեքենասարքավորումների նկատմամբ վարձառու-հաճախորդի պահանջը կարող է բավարարվել անմիջականորեն վարձատուի պահեստից, եթե այն առկա է կամ վարձառուն կարող է դրանք պատվիրել իր կողմից ընտրված ձեռնարկությունում՝ վարձատուի հաշվին: Ի տարբերություն առք ու վաճառքի պայմանագրերի, որի դեպքում սեփականության իրավունքը վաճառողից անցնում է գնորդին, վարձակալությունը պահպանում է վարձատուի սեփականության իրավունքը՝ տալով վարձառուին միմիայն ժամանակավոր օգտագործման իրավունք:

Միջազգային այն գործառնությունը, որի դեպքում վարձատուն վարձակալության առարկան գնում է ազգային ֆիրմաներից և վարձակալությամբ տրամադրում է օտարերկրյա վարձակալին, համարվում է արտահանման վարձակալական գործառնություն: Այն վարձակալական գործառնությունը, որի դեպքում վարձատուն գնում է վարձակալության առարկան օտարերկրյա ֆիրմաներից և վարձակալությամբ տրամադրում է ազգային վարձակալին, համարվում է ներմուծման վարձակալական գործառնություն:

Այսպիսով, միջազգային վարձակալական գործառնության բնորոշ գիծը տարբեր երկրներում գտնվող կողմերի՝ վարձառուի կամ վարձատուի մասնակցությունն է: Մեկ այլ դեպքում, տարբեր երկրներում կարող են գտնվել վարձատուն և արտադրողը, որոշ դեպքերում՝ բոլոր երեք կողմերն էլ կարող են գտնվել տարբեր երկրներում: Միջազգային են կոչվում նաև այն վարձակալական գործառնությունները, որոնք տեղի են ունենում տարբեր երկրներում գտնվող վերազգային կորպորացիաների և վերազգային բանկերի դուստր ընկերությունների և տեղական ֆիրմաների միջև:

Միջազգային վարձակալության առարկա են հանդիսանում.

- սպառողական նշանակության ապրանքները, ավտոմեքենաները, ավտոֆուրգոնները, սառնարանները, հեռուստացույցները, տեսատեխնիկան,
- գրասենյակային և տպագրական սարքավորումները, պերֆերացիոն և տեսակավորող մեքենաները, պատճենահանող սարքերը, հեռահաղորդակցության, կապի միջոցները,

- համակարգչային տեխնիկայի և տեղեկատվության մշակման միջոցները. խոշոր և անհատական էլեկտրոնային հաշվիչ տեխնիկան, համակարգչային ծրագրերը,
- տրանսպորտային միջոցները. բեռնատար ավտոմեքենաները, ինքնաթիռները, ուղղաթիռները, նավերը, հատուկ վագոնները,
- վերամբարձ-տրանսպորտային և ճանապարհաշինարարական սարքավորումները, շինարարական մեքենաները, վերամբարձ կռունկները, մեխանիզմները,
- ընդհանուր արդյունաբերական նշանակության սարքավորումները. ստանդարտ և եզակի արդյունաբերական սարքավորումները, հաստոցաշինության, էներգետիկ, էլեկտրամեխանիկական մեքենաշինության սարքավորումները, թեթև արդյունաբերության, պահեստային տնտեսության սարքավորումները,
- կոմպլեքսային ձեռնարկությունների սարքավորումները,
- օգտագործված սարքավորումները կամ «ըստ դիպվածի» վաճառվող սարքավորումները: Այստեղ հասկացվում են ձեռնարկությունների համալիր այն սարքավորումները, որոնք ֆիրման, ունենալով միջոցների կարիք, կարող է վաճառել վարձատու ֆիրմային, այնուհետև նրանից վարձակալությամբ իր գույքը հետ ստանալ:

14.2. Միջազգային վարձակալության ձևերը

Կախված վարձակալության տևողությունից, ժամկետից՝ տարբերում են մեքենասարքավորումների, տրանսպորտային միջոցների վարձակալության երեք ձևեր.

- երկարաժամկետ, որի դեպքում ապրանքները վարձակալությամբ տրվում են 3-ից 5 տարի ժամկետով, իսկ որոշ սարքավորումների վարձակալության ժամկետը հասնում է մինչև 15-20 տարի: Վարձակալության այդ ձևը կոչվում է **լիզինգ**:
- միջնաժամկետ, որը ենթադրում է ապրանքների վարձակալությամբ տրամադրում 2-3 տարի ժամկետով: Այս ձևը ստացել է **հայրինգ** անվանումը:
- կարճաժամկետ են կոչվում այն վարձակալական գործառնությունները, որոնց դեպքում ապրանքների վարձակալության ժամկետը հասնում է մի քանի ժամից մինչև մեկ տարի: Դրանք ստացել են **չարտեր կամ ռենտինգ** անվանումը:

Ենթադրենք, ցորենի ցանքատարածություններ տնօրինող ֆերմերներին անհրաժեշտ են տարբեր գյուղատնտեսական մեքենաներ: Օրինակ, շարքացանը անհրաժեշտ է մի քանի օր, և այն կարելի է ձեռք բերել ռենտինգի հիման վրա, տափանը անհրաժեշտ է ավելի երկար ժամանակահատվածով՝

գյուղատնտեսական սեզոնային տարբեր աշխատանքներ կատարելու համար, ուստի այն կարելի է ձեռք բերել հայրինգի միջոցով: Իսկ տրակտորի կամ բեռնատար մեքենաների վարձակալությունը նպատակահարմար է իրականացնել լիզինգի միջոցով:

Կարձաժամկետ և երկարաժամկետ արտադրական-տեխնոլոգիական սարքավորումների վարձակալության տարբերությունն այն է, որ ռենտինգի ժամանակ պայմանագրի օբյեկտը է հանդիսանում հաջորդաբար կնքվող նմանատիպ համաձայնագրերի առարկան, իսկ երկարաժամկետ վարձակալության դեպքում պայմանագրի ժամկետը որոշվում է վարձակալված սարքավորումների նորմալ ծառայության ժամկետով:

Ռենտային վարձակալական պայմանագրերը միջազգային պրակտիկայում կնքվում են շատ հազվադեպ: Նման վարձակալության առարկա դառնում են տրանսպորտային միջոցները, զբոսաշրջային և կարձաժամկետ օգտագործման այլ ապրանքները: Որպես կանոն, նման պայմանագրերում նախատեսվում են վարձատուի կողմից վարձակալության առարկայի ապահովագրության և տեխնիկական սպասարկման պարտավորություններ: Վարձակալության այն ձևը, որի դեպքում տրանսպորտային միջոցների վարձակալության (նավեր, ավտոբուսներ, ինքնաթիռներ) պայմանագիրը ենթադրում է անձնակազմի և վարորդի (օդաչուի) տրամադրում, կոչվում է թայմ-չարտեր, առանց անձնակազմի տրամադրման՝ բերբոուտ: Ռենտային դրույքաչափերը ձևավորվում են համաշխարհային շուկայի առաջարկի և պահանջարկի հիման վրա:

Միջնաժամկետ վարձակալական պայմանագրերի կնքման հաճախականությունն ավելի մեծ է: Հայրինգի առարկա կարող են լինել տրանսպորտային միջոցները, ճանապարհաշինարարական մեքենաները, մոնտաժային սարքավորումները, գյուղատնտեսական մեքենաները: Միջնաժամկետ վարձակալության դրույքաչափերը ևս ձևավորվում են առաջարկի և պահանջարկի ազդեցությամբ: Վարձակալության առարկայի ապահովագրության և տեխնիկական սպասարկման պարտավորությունները կարող է իր վրա վերցնել և՛ վարձառուն, և՛ վարձատուն, դա կախված է կողմերի պայմանավորվածությունից: Միջնաժամկետ վարձակալությունը կարող է իրականացվել ինչպես անձնակազմի տրամադրմամբ, այնպես էլ առանց դրա:

Միջազգային առևտրում առավել տարածված է երկարաժամկետ վարձակալությունը: Լիզինգային գործառնությունների ծավալը տարեցտարի մեծանալով՝ հանգեցնում է նաև վարձակալությամբ տրվող ապրանքների անվանացանկի ընդլայնմանը: Ներկայումս լայնորեն կիրառվում են լիզինգային գործառնությունների ավելի քան 30 տարատեսակներ: Լիզինգի առարկա են գրասենյակային, շինարարական-մոնտաժային, գյուղատնտեսական մեքենաները և այլն:

Պատմագիրները փաստում են, որ լիզինգային գործառնություններ իրականացվել են մոտ երկու հազար տարի մեր թվարկությունից առաջ՝ Բաբելոն-

նում: Տնտեսական կապերի միջազգայնացման պայմաններում դրանք ձեռք բերեցին նոր գծեր, ավելի ընդգրկուն դարձան ծավալն ու օգտագործման ոլորտները: 1950-ական թվականներից սկսած՝ այդ գործառնությունները կիրառվում են միջազգային շրջանառության մեջ, իսկ 1960-1970-ական թվականներին ծագեցին Օրիոն տիպի բազմազգային լիզինգային հոլդինգներ, որոնց հիմնադիրներն ամերիկյան, արևմտաեվրոպական և ճապոնական բանկերն էին:

14.3. Ընթացիկ լիզինգը և դրա իրականացման մեխանիզմը

Լիզինգ հասկացությունն աշխարհում սկսեց լայնորեն կիրառվել, երբ 1877 թ. ամերիկյան «Բել» հեռախոսային ընկերությունը որոշում ընդունեց իր սարքավորումները ոչ թե վաճառել, այլ տալ վարձակալությամբ: Դրան հետևեցին մի շարք երկրներում լիզինգային ընկերությունների ձևավորման գործընթացները:

Կախված լիզինգային գործառնությունների բնույթից և դրանց իրականացման մեթոդներից՝ տարբերում են ընթացիկ (գործառնական) և ֆինանսական լիզինգ հասկացությունները: Ընթացիկ լիզինգը ենթադրում է վարձատուի կողմից նախապես գնված ապրանքների՝ վարձակալությամբ տրամադրում վարձառուին՝ որոշակի ժամկետով և վարձակալության պայմանագրում ամրագրված վարձավճարի դիմաց: Ընթացիկ վարձակալության նպատակը վարձակալության առարկայի նկատմամբ վարձառուի ժամանակավոր կարիքների բավարարումն է: Ընթացիկ լիզինգի լայնորեն օգտագործման պայմանը շուկայում մասնակի մաշված սարքավորումների առկայությունն է, ինչպես նաև լիզինգի առարկան վարձակալությամբ տրամադրելու կրկնակի պահանջարկը՝ բնականաբար ավելի ցածր վարձավճարի դիմաց: Լիզինգային գործառնությունների ինքնատիպությունը ավանդական վարձակալության համեմատությամբ, հետևյալն է.

1. Վարձակալության ժամկետն այստեղ, որպես կանոն, շատ ավելի կարճ է, քան մեքենա-սարքավորումների ֆիզիկական և բարոյական մաշվածության ժամկետն է, այն կարող է կազմել 2-10 տարի և մոտենալ հարկային ամորտիզացիայի ժամկետին (3-7 տարի):
2. Վարձակալության ժամկետը լրանալուց հետո վարձառուն պարտավոր է հետ վերադարձնել վարձակալության առարկան, որը կարող է կրկին տրվել վարձակալությամբ՝ մինչև դրա օգտագործման ժամկետի լրիվ ավարտը:
3. Լիզինգատուի դերում սովորաբար հանդես է գալիս ֆինանսական կազմակերպություն՝ լիզինգային ընկերությունը:
4. Վարձակալված գույքի փչացման կամ կորստի ռիսկը սովորաբար կրում է վարձատուն: Վերջինս պարտավորվում է իրականացնել նաև

մեքենա-սարքավորումների տեխնիկական սպասարկումը, ընթացիկ նորոգումը, դրանց սպասարկման ծառայությունները: Այլ խոսքով, լիզինգատուն չի նախատեսում իր բոլոր ծախսերը փոխհատուցել մեկ լիզինգառուից ստացված միջոցների հաշվին:

Ընթացիկ լիզինգը կիրառվում է այն ժամանակ, երբ վարձակալված սարքավորումների օգտագործումից ստացված եկամուտները չեն փոխհատուցում դրա նախասկզբնական գինը, լիզինգի օբյեկտը տրվում է կարճ ժամկետով, և վարձակալվող սարքավորումը պահանջում է հատուկ սպասարկում, օրինակ, երբ օգտագործվում են եզակի կամ նոր, բավականաչափ չյուրացված մեքենաներ և սարքավորումներ: Ընթացիկ լիզինգը կապված է նաև այն իրողության հետ, որ լիզինգատուները, որպես կանոն, կիրառում են նեղ ապրանքային մասնագիտացում:

Ընթացիկ լիզինգի վարձավճարն ավելի բարձր է, քան ֆինանսական լիզինգին, քանի որ վարձատուն իր վրա է վերցնում առևտրային, սարքավորումների բարոյական մաշվածության, շահութաբերության անկման ռիսկերը, ինչպես նաև ուղղակի և անուղղակի ոչ արտադրողական այն ծախսերը, որոնք տեղ են գտնում՝ կապված նորոգման աշխատանքների կամ մեքենա-սարքավորումների պարապուրդի պատճառով:

14.4. Ֆինանսական լիզինգը և դրա իրականացման մեխանիզմը

Ֆինանսական լիզինգի դեպքում լիզինգային ֆիրման, հանդես գալով որպես վարձատու, վճարում է վարձակալի պատվիրած մեքենա-սարքավորումների լրիվ արժեքը և վարձակալական պայմանագրի հիման վրա տրամադրում վերջինիս, որպես կանոն երկար ժամկետով, որը հնարավորինս մոտ է սարքավորումների հետգնման (սարքավորումների լրիվ ամորտիզացիայի կամ արժեքի մեծ մասի) ժամկետին: Օրինակ, Ավստրիայում հարկային օրենսդրության դրույթներին համապատասխան՝ վարձակալության ժամկետը չի կարող գերազանցել սարքավորումների ծառայության ընդհանուր ժամկետի 90%-ը: Լիզինգային պայմանագրի գործողության ժամկետի ներքին սահմանը կազմում է վարձակալության առարկայի ծառայության ժամկետի 40%-ը: Լիզինգային պայմանագրի ժամկետը լրանալուց հետո վարձառուն կարող է.

- երկարաձգել պայմանագրի ժամկետը,
- կնքել նոր լիզինգային պայմանագիր,
- վերադարձնել սարքավորումը կամ գնել այն մնացորդային արժեքով:

Ըստ էության, ֆինանսական վարձակալությունը լիզինգային ֆիրմայի կողմից երկարաժամկետ վարկավորում է սարքավորումներ սպառողին, ով վարձակալական վճարների իրականացման ճանապարհով մարում է սարքավորումների արժեքը և փոխհատուցում վարձատուի կողմից կատարված

ծառայությունների ծախսերը: Ֆինանսական լիզինգի իրականացման տեխնիկան կայանում հետևյալում է. լիզինգառուն ինքն է որոշում իրեն անհրաժեշտ սարքավորումների տիպը, որակական բնութագրիչները, սարքավորման աշխատանքի պայմաններն ու ռեժիմը և այդ ապրանքի արտադրողին տեղյակ է պահում այն մասին, որ մտադիր է պատվիրել սարքավորումը՝ լիզինգային ընկերության միջնորդությամբ: Այնուհետև լիզինգառուն հայտով դիմում է լիզինգային ֆիրմային՝ կցելով իր ֆիրմայի ֆինանսական դրությունը բնութագրող փաստաթղթերը և պահանջվող սարքավորումների նախնական հաշիվը: Եթե լիզինգային ընկերությունն ընդունում է դրական որոշում, ապա այդ մասին գրավոր տեղեկացնում է վարձառուին և կցում է լիզինգային պայմանագրի ընդհանուր պայմանները՝ միաժամանակ նամակ ուղարկելով սարքավորումներ արտադրող ձեռնարկությանը՝ լիզինգառուի կողմից պատվիրած սարքավորումները գնելու մտադրության մասին: Լիզինգառուն, ծանոթանալով պայմանագրի ընդհանուր պայմաններին, նամակով հաստատում է իր համաձայնությունը պայմանագրի պայմաններին՝ ներկայացնելով նաև սարքավորումների պատվիրման բլանկը: Վերջինս կազմում է մատակարար ֆիրման և հաստատվում է լիզինգառուի կողմից: Ստանալով այդ փաստաթղթերը, լիզինգային ընկերությունը ստորագրում է պատվերի բլանկը և ուղարկում սարքավորումներ մատակարարողին: Պատվիրած սարքավորումը ուղարկվում է լիզինգառուին, որն էլ կրում է սարքավորումների ընդունման պատասխանատվությունը: Սարքավորումների ընդունման արձանագրությունը ստորագրվում է արտադրող ձեռնարկության և լիզինգառուի կողմից և ներկայացվում լիզինգային ընկերությանը: Այդ փաստաթղթի հիման վրա լիզինգային ընկերությունը արտադրող ձեռնարկությանը վճարում է սարքավորումների արժեքը: Այսպիսով, լիզինգային ֆիրման կնքում է երկու պայմանագիր՝

1. լիզինգառու ֆիրմայի հետ,
2. սարքավորումներ մատակարարող ֆիրմայի հետ:

Այսինքն, լիզինգառուն մատակարարի հետ պայմանագրային հարաբերությունների մեջ չի մտնում: Սակայն, քանի որ սարքավորումների ընդունումը և այլ ձևակերպումներն իրականացնում է լիզինգառուն, ուստի լիզինգային ֆիրման պատասխանատվություն չի կրում սարքավորումների անխափան աշխատանքների համար, չի ներկայացնում որևէ երաշխիք:

Լիզինգառուն պարտավոր է վարձակալած սարքավորումներն օգտագործել բացառապես ըստ պայմանավորվածության, ինչի մասին նշվում է պայմանագրում, և պայմանագրի առարկան չի կարող տեղաշարժվել առանց լիզինգատուի թույլտվության: Մեքենա-սարքավորումների տեխնիկական սպասարկումը և նորոգումը իրականացնում է լիզինգառուն՝ իր միջոցներով: Ֆինանսական վարձակալության ժամանակ լիզինգառուն իր վրա կրում է վարձակալած գույքի սեփականատիրոջ պարտավորությունները՝ ներառյալ դրանց ճիշտ շահագործման և պահպանության, ապահովագրական վճար-

ների կատարման պատասխանատվությունը: Լիզինգառուն կարող է վարձակալած սարքավորումները որպես սեփականություն ձեռք բերել այն դեպքում, երբ դրանց ծառայության ժամկետը 2 տարուց ոչ պակաս է, իսկ մնացորդային արժեքը շուկայական գներով կազմում է սկզբնական գնի 15%-ից ոչ պակաս: Լիզինգառուն իրավունք չունի վարձակալած սարքավորումների մեջ փոփոխություններ կատարել կամ կատարելագործել: Սարքավորումների կորստի կամ փչացման ռիսկը, այնուհանդերձ, մնում է լիզինգատուի վրա, քանի որ նա վարձակալության ամարկայի սեփականատերն է:

14.5. Լիզինգային գործարքների ձևերը

Միջազգային պրակտիկայում մշակվել և օգտագործվում են լիզինգային գործարքների հետևյալ ձևերը.

➤ **Ստանդարտ լիզինգի** դեպքում սարքավորումներ արտադրողը դրանք վաճառում է լիզինգային ընկերությանը, որն էլ սարքավորումը վարձակալությամբ տալիս է սպառողներին: Սարքավորումներ արտադրողի և լիզինգառուի միջև լիզինգային պայմանագրում իրավական հարաբերություններ չեն ձևավորվում: Սակայն եթե ծագում է սարքավորումների տեխնիկական սպասարկման հարցը, ապա ըստ առանձին պայմանագրային պարտավորության, դա իրականացնում է արտադրողը, իսկ լիզինգային ընկերությունը այդ հարցերին չի խառնվում:

➤ **Վերադարձվող լիզինգը («լիզ-բեք»)** առևտրային տեսանկյունից օգտագործվում է այն դեպքում, երբ ֆիրման զգում է միջոցների սուր կարիք: Այն ֆիրմայի ֆինանսական վիճակի բարելավման արդյունավետ միջոց է: Դրա էությունն այն է, որ սարքավորումների սեփականատերը դրանք վաճառում է լիզինգային ֆիրմային, այնուհետև վարձակալությամբ հետ է վերցնում: Այսինքն, սարքավորումներ վաճառողը վերածվում է սարքավորումներ վարձակալողի: Նման գործարքները հիմնականում կիրառվում են արդեն օգտագործված սարքավորումների նկատմամբ:

➤ **«Թաց լիզինգը»** նախատեսում է լիզինգատուի կողմից լիզինգառուին ուղղված լրացուցիչ ծառայություններ: Լիզինգի այս ձևը բավականին թանկ է, քանի որ լիզինգատուն ոչ միայն սպասարկում է սարքավորումների գործարկումը, վերանորոգումը, ապահովագրությունը, այլև երբեմն ղեկավարում է արտադրությունը կամ վառելիք է մատակարարում: Լիզինգի այդ ձևը, որպես կանոն, կիրառվում է ճշգրիտ և նորագույն սարքավորումների վարձակալության ժամանակ, այնպիսիք, ինչպիսիք են համակարգիչները, ինքնաթիռները և այլ բարդ մեքենաներն ու մեխանիզմները:

➤ **«Մաքուր լիզինգի»** դեպքում սարքավորումների շահագործման հետ կապված հիմնական պարտավորություններն ընկնում են լիզինգառուի վրա: Լիզինգառուն վճարում է հարկերը, ապահովագրական գումարները և կրում

բոլոր այն ծախսերը, որոնք կապված են սարքավորումների օգտագործման հետ: Լիզինգառուն պարտավոր է հետևել սարքավորումների վիճակին, անհրաժեշտության դեպքում սպասարկել և վարձակալության ժամկետը լրանալուց հետո վերադարձնել լիզինգատուին լավ վիճակում՝ նորմալ մաշվածության հաշվառմամբ:

➤ **Մնացորդային արժեքի վրա հիմնված լիզինգը** կիրառվում է օգտագործված սարքավորումների վարձակալության դեպքում: Այդ լիզինգի օգտագործման ժամկետը 1- 4 տարի է:

➤ **Լիարժեք սպասարկման լիզինգը** նման է «թաց լիզինգին», սակայն պայմանագրով նախատեսվում է մի շարք լրացուցիչ ծառայությունների իրականացում: Օրինակ, լիզինգատուն կատարում է նախալիզինգային հետազոտություններ, կազմակերպում է անհրաժեշտ նյութերի մատակարարումը, ներկայացնում է որակավորված կադրեր, որոնք կարող են գործարկել այդ սարքավորումները և այլն:

➤ **Լիզինգ մատակարարին** վարձակալության ձևը նման է «լիզ-բեքին»: Սարքավորումներ մատակարարողը հանդես է գալիս երկակի դերով՝ որպես վաճառող և որպես հիմնական վարձատու՝ չհանդիսանալով սակայն սարքավորումներն օգտագործող: Վարձատուն պարտավորվում է գտնել ենթավարձատուներին և սարքավորումները նրանց տրամադրել՝ ենթավարձակալության սկզբունքով: Դրա համար վարձատուի համաձայնության կարիքը չկա, իսկ ենթավարձակալությունը պարտադիր է:

➤ **Վերանորոգվող լիզինգի** դեպքում նախկինում վարձակալությամբ տրված սարքավորումները պարբերաբար փոխարինվում են ավելի կատարյալ և նորագույն սարքավորումներով: Այս ձևը հատկապես տարածված է համակարգիչների լիզինգի դեպքում:

➤ **Վենդոր-լիզինգի** դեպքում լիզինգային ընկերության դերում հանդես է գալիս արտադրող ֆիրմաների ասոցիացիան և լիզինգային ընկերությունը: Այս մոդելի օգտագործումը հիմնված է թանկարժեք սարքավորումները շուկա դուրս բերելու տրամաբանության վրա: Արտադրող ֆիրմաներն իրենց վրա են վերցնում գործընկերների ընտրության, սարքավորումների տեխնիկական սպասարկման հարցերը, իսկ լիզինգային ընկերությունը՝ նախագծերի կազմակերպական աշխատանքները, վարչական խնդիրների լուծումը, խորհրդատվական ծառայությունների իրականացումը:

14.6. Լիզինգավճարը և դրա ձևերը

Լիզինգավճարը լիզինգային պայմանագրի օբյեկտի արտադրական օգտագործման դիմաց դրամական փոխհատուցում է: Վարձակալության վճարի մեջ կարող է ներառվել լիզինգային պայմանագրում ընդգրկված՝ լիզինգատուի կողմից տրամադրվող ծառայությունների ծախսերի փոխհատուցու-

մը: Լիզինգավճարները գործնականում ունեն տարբեր ձևեր, իսկ ավելի հաճախ կիրառվում են հետևյալ ձևերը.

1. **Լիզինգավճարի ամրագրված ընդհանուր գումարը**, որի մեծությունը կողմերը համաձայնեցնում են և այդ մասին նշում պայմանագրում: Սովորաբար կազմվում է վճարումների ժամանակացույց, որտեղ նշվում է, որ առաջին վճարը կատարվում է լիզինգի օբյեկտի ընդունման օրը, այնուհետև պարբերաբար՝ ամսական, եռամսյակային, կիսամյակային կամ տարեկան կտրվածքով: Լիզինգային պայմանագրում կարող է նշում կատարվել լիզինգավճարի հնարավոր փոփոխության մասին, օրինակ՝ գործարքի առարկայի գնման գնի (ներառյալ փոխադրումների և մոնտաժի արժեքը), լիզինգային գործարքների նկատմամբ կիրառվող պետական տուրքերի սակագնի բարձրացման կամ նորերի սահմանման դեպքում:

2. **Կանխավճարը (ավանսային, դեպոզիտային)** ենթադրում է, որ լիզինգառուն պայմանագրի կնքման ժամանակ լիզինգային ֆիրմային տրամադրում է կանխավճար՝ լիզինգի օբյեկտի գնման գնի 15-20%-ի չափով, իսկ մնացած 80-85%-ը վճարում է ընդունման արձանագրությունը կազմելուց (սարքավորումը շահագործելուց) հետո կամ 3-5 տարվա ընթացքում՝ եռամսյակային կտրվածքով:

3. **Նվազագույն լիզինգավճարը** լիզինգառուի կողմից վարձակալության ընթացքում կատարվող վճարումների գումարն է, գումարած այն գումարը, որը պետք է վերջինս վճարի, եթե մտադիր է լիզինգային պայմանագրի ժամկետը լրանալուց հետո լիզինգի օբյեկտը գնել: Այս դեպքում ենթադրվում է, որ լիզինգառուն վարձակալության օբյեկտը գնելու իրավունք է ստանում ավելի ցածր գնով, քան դրա «կարմիր գինն է»³⁸՝ այդ ցանկությունը իրականացնելու պահին:

4. **Անորոշ վարձավճարը** սահմանվում է ոչ թե ամրագրված գումարով, այլ որոշակի պայմանավորվածությունների հիման վրա, օրինակ՝ վաճառքի նկատմամբ տոկոսներով, օգտագործվող միջոցների արժեքի, գների համաթվի, փոխատվական կապիտալի շուկայական տոկոսադրույքների հիման վրա:

Լիզինգային վճարների ձևերի և եղանակների սահմանման ժամանակ կարևոր նշանակություն ունի նաև վարձակալության տոկոսադրույքի սահմանումը, որն ամրագրվում է լիզինգային պայմանագրում: Այդ տոկոսադրույքը վարձակալության ժամկետի սկզբում լիզինգատուին թույլ է տալիս որոշել օբյեկտի ընթացիկ արժեքը, նվազագույն լիզինգավճարի գումարը և ոչ երաշխիքային լիկվիդացիոն գումարը, որը հավասար է վարձակալված միջոցների ընդունելի գնին՝ հանած այն բոլոր սուբսիդիաներն ու հարկային զեղչերը, որ կարող է տրամադրել լիզինգատուն:

³⁸«Կարմիր գինը» ապրանքի առավելագույն գինն է:

14.7. Մասնագիտացված լիզինգային ֆիրմաները

Միջազգային վարձակալական գործառնություններով զբաղվում են մեծ թվով ֆիրմաներ, որոնք տարբերվում են ինչպես բնույթով և գործունեության ոլորտով, իրավական կարգավիճակով, այնպես էլ սեփականության և վերահսկողության բնույթով: Լիզինգային ֆիրմաների ընդհանուր թիվը ներկայումս անցնում է 6000-ից: Միջազգային վարձակալության գործում կարևոր դերակատարում ունեն մասնագիտացված լիզինգային ֆիրմաները, որոնց համար ապրանքները վարձակալությամբ հանձնելը գործունեության հիմնական կամ միակ ձևն է: Այդ ֆիրմաները լիզինգային են կոչվում անկախ նրանց կողմից իրականացվող վարձակալության ձևից: Լիզինգային ֆիրմաները լինում են կամ **նեղ մասնագիտացված**, կամ **ունիվերսալ**: Նեղ մասնագիտացված ֆիրմաները գործ ունեն մեկ ապրանքատեսակի հետ, օրինակ՝ մարդատար ավտոմեքենաներ, երկաթուղային վագոններ, հեռուստացույցներ կամ սարքավորումների ստանդարտ տեսակների մեկ խմբի ապրանքների հետ, օրինակ՝ տեքստիլ, շինարարական, գրասենյակային: Նշված ֆիրմաները ապրանքները գնում են արտադրողներից և իրենց անունից վարձակալությամբ տրամադրում համապատասխան պահանջարկ ներկայացնողին: Ունիվերսալ լիզինգային ընկերությունները, որպես վարձակալության օբյեկտ, օգտագործում են բազմաբնույթ տեխնիկական բարդ սարքավորումները՝ բացառիկ տեխնիկական տվյալներով: Ունիվերսալ ֆիրմաները երկարաժամկետ ֆինանսական վարձակալություն են տրամադրում հնարավորություն տալով վարձառուին ընտրելու իրեն հետաքրքրող սարքավորումները: Իրենց գործունեությամբ միջազգային խոշորագույն մասնագիտացված լիզինգային ֆիրմաներ են «National Cup Rental»-ը, «Berman Leasing»-ը ԱՄՆ-ում, «Godfra-Davis»-ը, «Cunnings motor»-ը Անգլիայում, «Fuel Carop»-ը և «Vandol Equipment»-ը Ֆրանսիայում, «Japanese Lease International Corporation»-ը Ճապոնիայում: Աշխարհի տարբեր երկրներում խոշոր լիզինգային ֆիրմաներն ունեն դուստր ընկերություններ, որոնց միջոցով ևս իրականացնում են սարքավորումների վարձակալության գործառնություններ:

Լիզինգային ֆիրմաների ձևավորման և ֆինանսավորման գործում ակտիվ մասնակցություն ունեն նաև բանկերը: Նրանք ստեղծում են կամ սեփական դուստր լիզինգային ընկերություններ, կամ հավասար մասնակցության սկզբունքով այլ բանկերի հետ ձևավորում են նոր ֆիրմաներ: Լիզինգային ֆիրմաներում բանկերը կապիտալ ներդրումներ կատարում են, քանի որ ի սկզբանե այդ ոլորտը կապված է բանկային գործունեության հետ: Վարկավորելով լիզինգային ֆիրմաները բանկերն անուղղակիորեն ձեռնարկությունները ֆինանսավորում են ապրանքային վարկի տեսքով: ԱՄՆ-ում վարձակալական բիզնեսի առաջատար ներդրումային բանկեր են «Solomon Brothers»-ը, «Dillon Read»-ը և «City Corporation»-ը, «Bank of America»-ն, «First National Bank of Chicago»-ն, Ճապոնիայում հատկապես աչքի են

ընկնում «Sumitomo Bank»-ը, «Mitsubishi Bank»-ը: Այս բանկերը ևս ունեն գուստր ընկերությունների լայն ցանց:

Լիզինգային գործառնություններ իրականացնող որոշ արդյունաբերական և շինարարական ֆիրմաներ ձևավորում են սեփական լիզինգային ապարատը և իրականացնում վարձակալական գործառնություններ: Օրինակ, ամերիկյան այնպիսի ֆիրմաներ, ինչպիսիք են «General Electric»-ը և «IBM»-ը արևմտաեվրոպական երկրներին վարձակալությամբ էլեկտրոնային հաշվողական տեխնիկա են տրամադրում իրենց այն արտադրական ձեռնարկությունների միջոցով, որոնք տեղակայված են այդ երկրներում: Լիզինգային գործառնությունների ծավալի մեծացմանը զուգահեռ դրանցում ներգրավվում են նաև միջնորդական լիզինգային ֆիրմաները, ձևավորվում են լիզինգային ընկերակցություններ:

14.8. Միջազգային վարձակալական գործառնությունների ժամանակակից առանձնահատկությունները

Միջազգային վարձակալական գործառնությունների արագ աճը պայմանավորված է առևտրի այդ ձևի առավելություններով: Հաշվի առնելով ընթացիկ և ֆինանսական լիզինգային գործարքների տարբերությունները՝ նպատակահարմար է այդ գործառնությունների առանձնահատկությունները դիտարկել առանձին-առանձին: Ընթացիկ վարձակալության առավելությունը սպառողներին՝ հատկապես փոքր և միջին ֆիրմաներին օգնելու մեջ է, որոնք այս ճանապարհով ապահովագրվում են գիտատեխնիկական առաջընթացի պայմաններում սարքավորումների չափազանց արագ բարոյական մաշվածությունից: Կարևոր նշանակություն ունի նաև այն, որ վարձակալությունը ֆիրմաներին հնարավորություն է տալիս ձեռք բերելու ժամանակակից մեքենաներ և սարքավորումներ՝ առանց կապիտալի սկզբնական խոշոր ծախսերի: Այսպիսով վարձակալությունը հանդես է գալիս որպես կապիտալ ներդրումների ֆինանսավորման միջոց և իրենից ներկայացնում է ապրանքային վարկի հատուկ ձև: Վարձակալությունը ձեռնտու է սպառողին, քանի որ սկզբնական վճարը սովորաբար կատարվում է սարքավորումների շահագործումից հետո, որն էլ հնարավորություն է տալիս վարձառուին վճարելու վարձակալած սարքավորումների դիմաց՝ սարքավորումների օգտագործումից ստացած շահույթի հաշվին: Բացի դրանից, սարքավորումների նորոգումն ու սպասարկումն իր վրա է վերցնում վարձատու ֆիրման: Ստանդարտ սարքավորումների վարձակալության ժամանակ լիզինգը ուղղակի գնման համեմատությամբ, կրճատում է մատակարարման, առաքման ժամկետը, հատկապես, երբ սարքավորումը ձեռք է բերվում նախնական պատվերի հիման վրա: Վարձակալությունը ձեռնտու է նաև սեզոնային աշխատանքների կատարման համար:

Ֆինանսական լիզինգը բանկային վարկավորման համեմատ ունի հետևյալ առավելությունները.

- լիզինգառուն ստանում է վարձակալած սարքավորումների լրիվ արժեքի ֆինանսավորումը, այն դեպքում, երբ վարկերը փակում են գործարքի 80-85%-ը,
- վարձավճարի գումարը ամրագրվում է պայմանագրում, որն էլ հնարավորություն է տալիս նախապես գնահատել ապագա արտադրանքի վրա կատարվող ծախսերը,
- լիզինգավճարի սկզբնական մուծման չափը՝ տոկոսներով արտահայտած, ավելի ցածր է, քան բանկային վարկի տոկոսադրույքը,
- լիզինգային վճարները, ունենալով ամրագրված կայուն դրույքաչափեր, գնաճի և փողերի արժեզրկման պայմաններում, ժամանակի ընթացքում, լիզինգառուի համար դառնում են ավելի շահավետ,
- ֆինանսական լիզինգի դեպքում անհատական պատվերի հիման վրա բարդ սարքավորումների մատակարարումների ժամկետները կրճատվում են,
- ֆինանսական լիզինգը հասանելի է ցանկացած ընկերության համար՝ ներառյալ փոքր և միջին ձեռնարկությունները, որոնց համար առավել բարենպաստ պայմաններով բանկային վարկի ստացումը գրեթե անհնարին է, քանի որ դրանք «առաջնակարգ վարկառուներ» չեն,
- ֆինանսական լիզինգի դեպքում ամորտիզացիոն հատկացումներ կատարում է լիզինգատուն, իսկ վարձակալական վճարը, որը ներառվում է, այսպես կոչված, «ընդհանուր ծախսերում», հանվում է հարկման ենթակա գումարներից,
- լիզինգառուն պահպանում է իր լիկվիդայնությունը, նրան առաջարկվում է պարզ կալկուլյացիա, որը հենվում է եռամսյա կամ կիսամյակային կտրվածքով վճարումների իրականացման վրա:

Լիզինգատուին ֆինանսական վարձակալությունը հնարավորություն է տալիս սպառողների շրջանակներն ընդլայնելու այն ընկերությունների հաշվին, որոնք բավարար միջոցներ չունեն գնելու իրենց անհրաժեշտ սարքավորումները, նրանք երկարաժամկետ կապեր են հաստատում լիզինգառուների հետ՝ մեծացնելով կայուն եկամուտներ ստանալու իրենց հնարավորությունը: Կարևոր է նաև նշել, որ լիզինգային վճարները մի շարք երկրներում չեն ենթարկվում ուղղակի հարկման:

Հարցեր և առաջադրանքներ

1. Որո՞նք են միջազգային վարձակալական գործառնությունների ձևերը:
2. Ի՞նչ տարբերիչ առանձնահատկություններ ունեն ընթացիկ և ֆինանսական լիզինգները:
3. Կախված վարձակալության տևողությունից, ժամկետից՝ տարբերում են մեքենասարքավորումների, տրանսպորտային միջոցների երկարաժամկետ վարձակալություն, որը կոչվում է՝
 - ✓ հայրինգ
 - ✓ չարտեր
 - ✓ ռենտինգ
 - ✓ բոլոր պատասխանները սխալ են
4. Վարձակալության այն ձևը, որի դեպքում տրանսպորտային միջոցների վարձակալության (նավեր, ավտոբուսներ, ինքնաթիռներ) պայմանագիրը չի ենթադրում անձնակազմի և վարորդի (օդաչուի) տրամադրում, կոչվում է՝
 - ✓ թայմ-չարտեր
 - ✓ բերբուստ
 - ✓ ռենտինգ
 - ✓ հայրինգ
5. Լիզինգավճարները գործնականում ունեն տարբեր ձևեր, որոնք սակայն չեն կարող հանդես գալ որպես՝
 - ✓ լիզինգավճարի ամրագրված ընդհանուր գումար
 - ✓ կանխավճար (ավանսային, դեպոզիտային)
 - ✓ նվազագույն լիզինգավճար և անորոշ վարձավճար
 - ✓ պայմանական և անցողիկ լիզինգավճար

ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ
ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՇԱՐԺԸ

Գ Լ ՈՒ Խ 15

Կապիտալի միջազգային միգրացիան

15.1. Կապիտալի արտահանման էությունը և շարժառիթները

Կապիտալը, որպես արտադրության գործոն, երկարաժամկետ օգտագործման նյութական արժեքների ամբողջությունն է, որն անհրաժեշտ է այլ ապրանքների արտադրության համար: Այս սահմանման համաձայն, կապիտալը հանդես է գալիս անշարժ և շարժական գույքի ձևով (շենքեր, կառույցներ, մեքենաներ, սարքավորումներ և այլ նյութական արժեքներ): Տնտեսագիտական գրականության մեջ կա այն կարծիքը, որ «նյութական արժեքներ» հասկացության մեջ ներառվում են նաև դրամական միջոցներն ու արժեթղթերը:

Միջազգային տնտեսագիտությունը կապիտալի արտահանման ժամանակ կապիտալ է համարում գլխավորապես փողը, քանի որ մեքենաների, սարքավորումների, նյութական այլ արժեքների արտահանումը, որպես կանոն, դիտարկվում է որպես միջազգային առևտուր: Կապիտալի արտահանման և միջազգային առևտրի միջև գոյություն ունի մեկ էական տարբերություն, որով սահմանազատվում են արտաքին առևտրային գործարքները կապիտալի շարժից: Արտաքին առևտուրը, իր տնտեսագիտական իմաստով, ապրանքների՝ որպես սպառողական արժեքների փոխանակություն է, և գործարքի կողմերը իրենց շահը բավարարում են անմիջապես: Կապիտալի արտահանման դեպքում սեփականատերը հետապնդում է երկարաժամկետ շահ ստանալու նպատակ, այսինքն՝ կապիտալի արտահանման և դրա «վաճառքից» ստացված շահի միջև առկա է ժամանակային խզում: Գործնականում կապիտալ է անվանվում հարստությունը, որը կարող է օգտագործվել այն ավելի մեծացնելու, ավելացնելու համար: Կապիտալի սահմանման տարբեր մոտեցումների ընդհանրությունն այն է, որ կապիտալը հետապնդում է շահույթ ստանալու նպատակ:

Կապիտալի արտահանումը, որպես տնտեսական երևույթ, ձևավորվել և զարգացել է միջազգային առևտրից և աշխատուժի միջազգային միգրացիայից բավական ուշ: Թեև կապիտալի արտահանումը կապիտալիզմի ազատ մրցակցության դարաշրջանի ծնունդն է, այնուամենայնիվ, կապիտալի արտահանման հնարավորությունները դրսևորվել են կապիտալի նախասկզբնական կուտակման գործընթացի ավարտի և կապիտալիստական ար-

տադրահարաբերությունների զարգացման ժամանակաշրջանում (17-18-րդ դդ.): Այդ ժամանակաշրջանը անվանում են **կապիտալի արտահանման ծնունդի շրջան**, որին բնորոշ էր արտահանման պատահական, սահմանափակ և բացառապես միակողմանի բնույթը (կապիտալը արտահանվում էր մետրոպոլիսներից դեպի գաղութներ):

20-րդ դարի սկզբներից մինչև 50-ական թվականներն ընկած ժամանակահատվածում կապիտալի միջազգային շարժի գործընթացներն ավելի ակտիվացան՝ կապված մոնոպոլիստական կապիտալիզմի ձևավորման և զարգացման հետ: Այս ժամանակահատվածը համարվում է կապիտալի արտահանման փուլ և սահմանվում է որպես տվյալ երկրի շրջանակներից կապիտալի մի մասի դուրս բերման և այլ երկրների տնտեսության մեջ շահույթ ստանալու նպատակով ներդրման գործընթաց: Կապիտալի արտահանմանը բնորոշ է կայուն, կրկնվող բնույթը և այն, որ կապիտալ արտահանող երկրների շրջանակների ընդլայնմանը զուգահեռ մեծանում են փոխադարձ ներդրումների ծավալները: Կապիտալ արտահանում են նույնիսկ այն երկրները, որոնք իրենք ևս ունեն ներդրումների կարիք: Աստիճանաբար կապիտալի արտահանումը դառնում է դինամիկ զարգացող ցանկացած տնտեսության գործառույթը:

20-րդ դարի 50-ական թվականներին համաշխարհային տնտեսության մեջ տեղի ունեցող որակական տեղաշարժերը, որոնք շարունակվում են մինչև այսօր, կապիտալի արտահանմանը հաղորդեցին համապարփակ բնույթ: Կապիտալի արտահանման աշխարհագրական ընդլայնումն ու ծավալների աննախադեպ աճը միջազգային ներդրումային հարաբերություններին հաղորդում են նոր իմաստ, որն ավելի ստույգ արտացոլվում է «կապիտալի միջազգային միգրացիա» հասկացություն մեջ: Կապիտալի միջազգային միգրացիան երկրների միջև կապիտալի հանդիպակաց շարժն է, որն իր սեփականատերերին եկամուտ է ապահովում³⁹:

Կապիտալի միջազգային միգրացիային բնորոշ է այն, որ՝

1. Կապիտալն արտահանվում է ոչ միայն արդյունաբերական զարգացած, այլև զարգացող և շուկայական հարաբերություններ ձևավորած երկրների կողմից:
2. Երկրները միաժամանակ և՛ կապիտալ արտահանողներ, և՛ ներմուծողներ են, այսինքն՝ տեղի է ունենում, այսպես կոչված, խաչաձև ինվեստավորում:
3. Կապիտալի համաշխարհային հոսքերի գերակշռող մասը բաժին է ընկնում զարգացած երկրներին:
4. Կապիտալի արտահանումն ուղեկցվում է կապիտալի մեծածավալ հակադարձ շարժով՝ վարկի դիմաց տրվող տոկոսների, ձեռնարկա-

³⁹ Միջազգային տնտեսագիտությունը «կապիտալի արտահանում», «կապիտալի միջազգային միգրացիա», «կապիտալի միջազգային շարժ» հասկացությունները ներկայումս դիտարկում է որպես հոմանիշներ:

տիրական շահույթի, բաժնետոմսերի դիմաց վճարվող շահաբաժնի ձևով:

Կապիտալի միջազգային միգրացիան զարգանալով՝ վերջին տասնամյակների ընթացքում դարձել է ապրանքների և ծառայությունների միջազգային առևտրի գլխավոր մրցակիցը, թեև վերջինս ուղի է բացել օտարերկրյա ներդրումների համար:

Համաշխարհային տնտեսության և Տնտեսական համագործակցության և զարգացման կազմակերպության (OECD) փորձագետների գնահատականի համաձայն՝ անցյալ դարի 80-ական թվականներին կապիտալի արտահանման աճի տեմպերը գերազանցել են ինչպես ապրանքների արտահանման, այնպես էլ համաշխարհային արդյունաբերական արտադրանքի աճի տեմպերը: Այդ միտումը պահպանվում է մինչև այժմ: Այսպես, 80-ական թվականների վերջերին և 90-ական թվականների սկզբներին համաշխարհային արդյունաբերական արտադրանքի միջին տարեկան աճի տեմպը կազմել է 3%, ապրանքների միջազգային առևտրի աճի միջին տարեկան տեմպը՝ 7%, իսկ օտարերկրյա ուղղակի ներդրումներն այդ նույն ժամանակաշրջանում աճել են 34%-ով, 1999 թ. համաշխարհային արդյունաբերական արտադրանքն աճել է 3.3%-ով, միջազգային առևտուրը՝ 7.2%-ով, օտարերկրյա ուղղակի ներդրումները՝ 25.3%-ով, 2000 թ. աճը համապատասխանաբար կազմել է 2.5%, 13.% և 18%: 2008 թ. համաշխարհային ֆինանսական ճգնաժամի ազդեցությամբ ՕՌՆ-երի ծավալները կրճատվեցին 15%-ով: Սակայն 2010 թ. գրանցվել է համաշխարհային արդյունաբերական արտադրանքի 3.5%, միջազգային առևտրի 14.0% և օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների 5% աճ, որի արդյունքում վերջիններիս ծավալը կազմել է 1.24 տրիլիոն դոլար:

Կապիտալի արտահանման գլխավոր շարժառիթը եղել և մնում է արտահանման երկրում բարձր շահույթի ստացումը: Սակայն գոյություն ունեն արտասահմանյան ներդրումները խթանող մի շարք շարժառիթներ, որոնց առկայությունը գործնականում նպաստավոր պայմաններ է ստեղծում կապիտալի լայնածավալ արտահանման համար: Դրանք են.

- Համաշխարհային շուկայում կապիտալի նկատմամբ առաջարկի և պահանջարկի անհամապատասխանությունը: Երկրների տնտեսական զարգացման մակարդակների անհավասարությունը պայմանավորված է կապիտալի կուտակման անհամաչափությամբ, որի արդյունքում որոշ երկրներում առաջանում է կապիտալի «հարաբերական ավելցուկ», մյուսներն էլ մշտապես զգում են խոշոր ներդրումների կարիք:
- Կապիտալի արտահանման երկրում ապրանքային շուկաներ թափանցելու գրավչությունը: Կապիտալի արտահանումը նպաստավոր պայմաններ է ստեղծում տեխնոլոգիատար, ոչ ստանդարտ, չունիֆիկացված ապրանքների՝ հատկապես զարգացող երկրներ արտա-

հանման համար, որը խթանում է նոր պահանջարկի ձևավորումը: Սա հանգեցնում է նաև ընդունող երկրում նոր շուկաների ձևավորմանը:

- Կապիտալ ներմուծող երկրում էժան աշխատուժի և հումքի առկայությունը: Համաշխարհային տնտեսության մեջ անընդհատ սրվող մրցակցության պատճառով վերազգային կորպորացիաները ձգտում են դեպի էժան աշխատուժի և հումքի աղբյուրներ՝ դրանով իսկ կրճատելով ոչ միայն ապրանքների արտահանման տրանսպորտավորման ծախսերը, այլև շրջանցելով ընդունող երկրում առկա մաքսային և այլ առևտրային արգելքները:
- Ջարգացող երկրներում գործող բնապահպանական թույլ ստանդարտները: Ջարգացած երկրների կառավարությունների կողմից սահմանված բնապահպանական արգելքները ստիպում են վերազգային կորպորացիաներին վնասակար արտադրությունները տեղափոխել այդ ոլորտում պակաս վերահսկողություն իրականացնող երկրներ:
- Ընդունող երկրներում առկա կայուն քաղաքական իրավիճակը և բարենպաստ ներդրումային միջավայրը:
- Օֆշորային և ազատ տնտեսական գոտիներում գործող արտոնյալ ներդրումային ռեժիմը:

Կապիտալի միջազգային միգրացիայի վրա ազդող գործոնները դասակարգվում և ներկայացվում են 2 խմբով.

1. Տնտեսական գործոններ,
2. Քաղաքական գործոններ:

Տնտեսական գործոններն են.

- ամբողջ համաշխարհային տնտեսության մեջ և առանձին երկրներում գիտատեխնիկական առաջընթացի ազդեցությամբ տեղի ունեցող խորը կառուցվածքային փոփոխությունները,
- արտադրության միջազգային մասնագիտացման և կոոպերացման խորացումը,
- համաշխարհային տնտեսության վերազգայնացման աճը,
- ազգային տնտեսությունների փոխկապվածության աստիճանի աճը, որը վերածվում է կապիտալի արտահանման շարժիչ ուժի,
- արդյունաբերական զարգացած երկրների տնտեսական քաղաքականությունը, որն ուղղված է օտարերկրյա կապիտալի ներգրավման ակտիվացմանը՝ տնտեսական աճի ապահովման, զբաղվածության մակարդակի բարձրացման, արդյունաբերության առաջատար ճյուղերի զարգացման նպատակով,
- զարգացող երկրների կողմից օտարերկրյա ներդրումների ներգրավման ճանապարհով տնտեսական աճի ապահովումը,
- միջազգային տնտեսական հարաբերությունների բոլոր ձևերի բուռն զարգացումը,

- միջազգային տնտեսական կազմակերպությունների ակտիվ գործունեությունը համաշխարհային տնտեսության մեջ:

Քաղաքական գործոններն են.

- կապիտալի արտահանման (ներմուծման) ազատականացումը (ազատ տնտեսական գոտիներ, օֆշորային գոտիներ և այլն),
- զարգացող երկրներում իրականացվող ինդուստրացման քաղաքականությունը,
- տնտեսական բարեփոխումների իրականացումը (պետական ձեռնարկությունների մասնավորեցումը, աջակցությունը մասնավոր ոլորտին, փոքր բիզնեսին),
- զբաղվածության մակարդակի ապահովման պետական քաղաքականությունը:

Նշված գործոնները կապիտալի միջազգային միգրացիայի մակրոտնտեսական նախադրյալներն են: Գոյություն ունեն նաև տնտեսական սուբյեկտների կողմից կապիտալի արտահանման և ներմուծման, այսպես կոչված, նպատակահարմարության խթաններ: Կապիտալի արտահանման ժամանակ տնտեսական սուբյեկտները հաշվի են առնում.

- լրացուցիչ շահույթի ստացումը,
- տնտեսական այլ սուբյեկտների նկատմամբ վերահսկողությունը,
- ապրանքների արտահանման ճանապարհին առկա արգելքների շրջանցումը,
- արտադրության մոտեցումը սպառման շուկաներին,
- բաժնետոմսերի վերահսկիչ ծրարի ձեռք բերման ճանապարհով նոր տեխնոլոգիաների տնօրինումը,
- օֆշորային և ազատ առևտրային գոտիներում գրանցվելու ճանապարհով հարկային վճարների տնտեսումը,
- շրջակա միջավայրի պաշտպանության ծախսերի տնտեսումը:

Կապիտալի ներմուծման տնտեսական նպատակահարմարությունը հանգում է հետևյալին.

- ✓ լրացուցիչ դրամական ռեսուրսների ներգրավում,
- ✓ նոր արտադրությունների կազմակերպում,
- ✓ գիտատեխնիկական ներուժի ընդլայնում,
- ✓ լրացուցիչ աշխատատեղերի ստեղծում:

Երկրների մասնակցությունը կապիտալի միջազգային միգրացիայի գործընթացներին արտահայտվում է **բացարձակ** և **հարաբերական** ցուցանիշների միջոցով: Բացարձակ ցուցանիշներն արտացոլում են, օրինակ, կապիտալի արտահանման ծավալը, կապիտալի ներմուծման ծավալը, արտահանման և ներմուծման սալդոն, օտարերկրյա կապիտալով ձեռնարկությունների թվաքանակը, դրանցում զբաղվածների թիվը և այլն: Կախված կապիտալի արտահանման և ներմուծման սալդոյի ցուցանիշից՝ երկրները դասակարգվում են **առավելապես կապիտալ արտահանողներ** (Ճապոնիա, Շվեյ-

ցարիա), առավելապես ներմուծողներ (ԱՄՆ, Մեծ Բրիտանիա) և մոտավորապես հավասարակշռված (Գերմանիա, Ֆրանսիա) խմբերում:

Կապիտալի միգրացիայի գործընթացներում գոյություն ունեցող վիճակն ավելի ստույգ արտացոլում են հարաբերական ցուցանիշները.

1. Կապիտալի ներմուծման գործակիցը ($Y_{\text{ուգ}}$), որը հաշվարկվում է ներմուծված կապիտալի ($Y_{\text{ու}}$) և համախառն ներքին արդյունքի հարաբերական միջոցով.

$$Y_{\text{ուգ}} = \frac{Y_{\text{ու}}}{\text{ՀՆԱ}} \times 100\%:$$

2. Կապիտալի արտահանման գործակիցն ($Y_{\text{ուգ}}$) արտահայտվում է տվյալ երկրի կողմից արտահանված կապիտալի ($Y_{\text{ու}}$) և ՀՆԱ հարաբերական միջոցով.

$$Y_{\text{ուգ}} = \frac{Y_{\text{ու}}}{\text{ՀՆԱ}} \times 100\%:$$

3. Օտարերկրյա ներդրումների նկատմամբ պահանջարկի գործակիցն ($Y_{\text{ո}}$) արտահայտվում է որպես օտարերկրյա կապիտալի բաժնի ($Y_{\text{ո}}$) և կապիտալ ներդրումների նկատմամբ ներքին պահանջարկի ($Y_{\text{ուո}}$) հարաբերություն.

$$Y_{\text{ո}} = \frac{Y_{\text{ո}}}{Y_{\text{ուո}}} \times 100\%:$$

Այլ հարաբերական ցուցանիշներ են համարվում ազգային արտադրության մեջ օտարերկրյա կամ խառը ձեռնարկությունների բաժինը, կապիտալի արտահանման աճի տեմպերը՝ նախորդ ժամանակաշրջանի համեմատությամբ, բնակչության մեկ շնչի հաշվով օտարերկրյա ներդրումների գումարը և այլն:

15.2. Կապիտալի միջազգային միգրացիայի ձևերը

Կապիտալի միջազգային միգրացիայի ձևերը բազմազան են, ուստի նպատակահարմար է դրանք դասակարգել և ներկայացնել ըստ սեփականության աղբյուրների, օգտագործման բնույթի և ժամկետների: Ըստ սեփականության աղբյուրների՝ համաշխարհային շուկայում առկա կապիտալը հանդես է գալիս պետական (պաշտոնական), մասնավոր, միջազգային (տարածաշրջանային) և խառը ձևերով:

Պետական կապիտալը բյուջեի այն միջոցներն են, որոնք օգտագործվում են արտասահմանում կամ ներգրավվում են օտարերկրացիներից՝ կառավարությունների, ինչպես նաև միջկառավարական կազմակերպությունների որոշումների հիման վրա: Սրա մեջ մտնում են պետական փոխառությունները, դրամաշնորհները (գրանտները), օգնությունները, որոնք տրամադրվում են մեկ երկրի կողմից մյուսին՝ միջպետական համաձայնությունների

հիման վրա: Պետական կապիտալի աղբյուր հանդիսացող միջոցները, վերջին հաշվով, հարկատուների միջոցներն են, ուստի այդ կապիտալի տեղաշարժին վերաբերող հարցերը քննարկվում են Կառավարության և Ազգային ժողովի համատեղ նիստերում:

Մասնավոր (ոչ պետական) կապիտալը ֆիրմաների, բանկերի և այլ ոչ պետական կազմակերպությունների միջոցներն են, որոնք արտահանվում կամ ներմուծվում են այդ կազմակերպությունների ղեկավարության որոշումների հիման վրա: Թեև որոշումների ընդունման գործում ֆիրմաները հարաբերականորեն անկախ են, այնուամենայնիվ կառավարություններն իրենց վրա են վերցնում մասնավոր կապիտալի կարգավորման և վերահսկման իրավունքը:

Միջազգային է համարվում այն կապիտալը, որը տնօրինվում է միջազգային միջպետական կազմակերպությունների կողմից (ԱՄՀ, ՀԲ, ՄԱԿ-ի տնտեսական ծրագրեր):

Խառը ձևով կապիտալը ենթադրում է պետական և մասնավոր կապիտալների մասնակցությունը որոշակի համամասնությամբ:

Ըստ օգտագործման բնույթի՝ կապիտալը հանդես է գալիս հետևյալ ձևերով.

- **Ձեռնարկատիրական կապիտալ**, որն ուղղակիորեն կամ անուղղակի ձևով ներդրվում է արտադրության մեջ՝ շահույթի ստացման նպատակով: Որպես ձեռնարկչատիրական կապիտալ ավելի հաճախ հանդես է գալիս մասնավոր կապիտալը:
- **Փոխատվական կապիտալ** այն միջոց է, որն օգտագործվում է փոխատվությունների ձևով՝ տոկոս ստանալու նպատակով: Միջազգային մասշտաբով փոխատվական կապիտալի ձևով օգտագործվում է հիմնականում պաշտոնական կապիտալը, թեև մասնավոր աղբյուրներից միջազգային վարկավորումն այսօր հասնում է զգալի չափերի: Ըստ ներդրման ժամկետի՝ կապիտալը բաժանվում է.
- **Երկարաժամկետ կապիտալ ներդրումներ**. կատարված 5-7 տարուց մինչև 40-50 տարի ժամկետով: Ձեռնարկատիրական կապիտալ ներդրումները, ինչպես նաև փոխատվական պետական և միջազգային կապիտալները երկարաժամկետ են:
- **Միջնաժամկետ կապիտալ ներդրումներ**. կատարվում են 1 տարուց մինչև 5-7 տարի ժամկետով:
- **Կարճաժամկետ կապիտալ ներդրումներ**. կատարվում են 1-1.5 տարի ժամկետով:
- **Գերկարճաժամկետ ներդրումներ**. կատարվում են մինչև 3 ամիս ժամկետով:

Նյութաիրային տեսքով համաշխարհային շուկայում շրջանառվող կապիտալը հանդես է գալիս **սպրանքային, դրամական (փողային) և խառը ձևերով:**

Կապիտալի միջազգային միգրացիայի վերլուծության տեսանկյունից առավել գործնական նշանակություն ունի ձեռնարկատիրական կապիտալի բաժանումը **ուղղակի և պորտֆելային** ներդրումների:

Ուղղակի ներդրումները հետապնդում են կապիտալի ներդրման երկրում առավել երկարաժամկետ տնտեսական շահ ստանալու նպատակ և ապահովում ներդրողի կողմից կապիտալի ներդրման օբյեկտի հսկողությունը: Դրանք գրեթե ամբողջությամբ կապված են մասնավոր ձեռնարկատիրական կապիտալի արտահանման հետ:

Պորտֆելային ներդրումները արտասահմանյան արժեթղթերի մեջ ներդրված միջոցներն են, որոնք ներդրողին չեն տալիս ներդրման օբյեկտի իրավական վերահսկման իրավունք: Այսպիսի ներդրումները ևս առավելապես հենվում են մասնավոր ձեռնարկատիրական կապիտալի վրա, չնայած պետությունները ևս թողարկում են իրենց արժեթղթերը և ձեռք բերում արտասահմանյան ֆիրմաների արժեթղթեր:

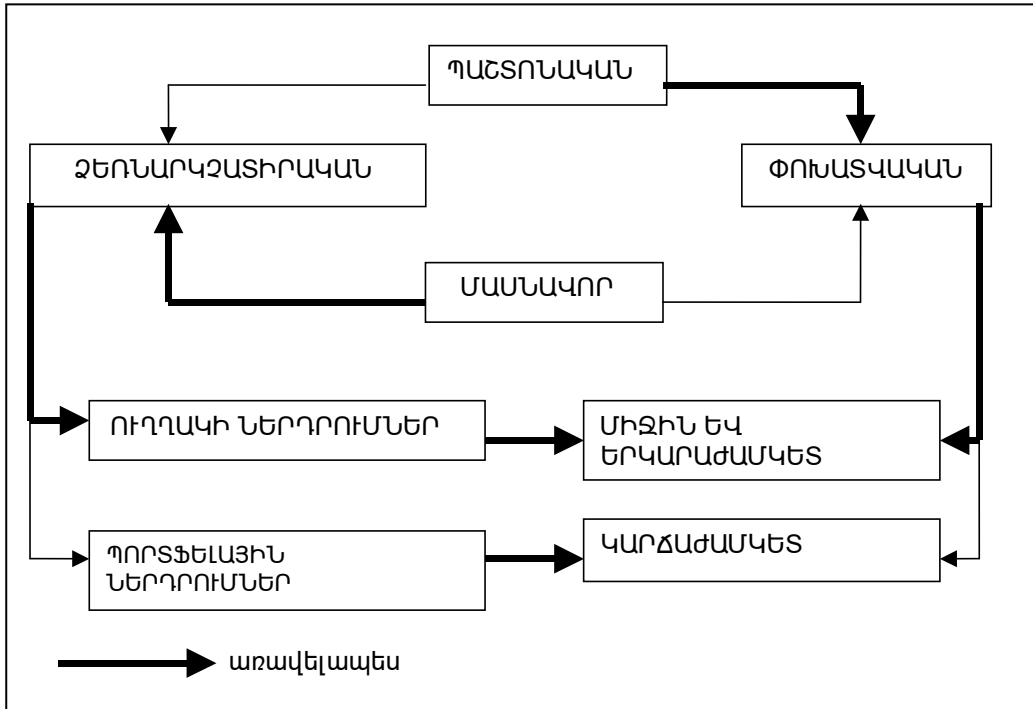
Կապիտալի միջազգային միգրացիայի ձևերը ներկայացված են գծապատկեր 15.1-ում:

Ձեռնարկատիրական կապիտալի միգրացիան: Օտարերկրյա ուղղակի ներդրումներ (ՕՈՒՆ): Կապիտալի միջազգային միգրացիայի ձևերն ընդունվում և սովորաբար հաստատվում են յուրաքանչյուր առանձին երկրի ներդրումային և բանկային օրենսդրության կողմից: **Օտարերկրյա ներդրումներն** այն դրամական միջոցներն են, **ապրանքանյութական արժեքները, արժեթղթերը, բաժնետոմսերը, որոնք դրանց սեփականատերերի կողմից ձեռնարկատիրական գործունեության նպատակով ներդրվում են ռեզիդենտ երկրի սահմաններից դուրս՝ համապատասխան եկամտի (շահույթ, դիվիդենտ) ակնկալիքով:**

Օտարերկրյա ուղղակի ներդրումները, ըստ Արժույթի միջազգային հիմնադրամի, Տնտեսական համագործակցության և զարգացման կազմակերպության (OECD) գնահատականի, իրենցից ներկայացնում են ինչպես արտասահմանում ներդրողի կողմից սեփականության նախնական ձեռք բերման վրա ծախսված միջոցները, այնպես էլ հետագա բոլոր գործարքների իրականացումը տվյալ ձեռնարկությունում:

Ուղղակի ներդրումների ձևով կապիտալի արտահանումը հետապնդում է արտադրության կազմակերպման, աշխատուժի ուսուցման և նախապատրաստման, տեղական արտադրողների հետ մրցակցային պայքարի ծավալման նպատակ: Ուղղակի ներդրումները կազմում են համաշխարհային շուկայում Վերազգային կորպորացիաների տիրապետության հիմքը: Դրանց միջոցով վերազգային կորպորացիաները դառնում են արտասահմանյան ձեռնարկությունների լիիրավ տիրապետողներ, կամ ձեռք են բերում բաժնետիրական կապիտալի այն մասը, որը ներդրողի համար ապահովում է փաստացի վերահսկողություն: Որպես կանոն, բաժնետիրական կապիտալի ոչ պակաս, քան 25%-ը գտնվում է ներդրողի ձեռքում: ԱՄՆ-ի, Գերմանիայի,

Ճապոնիայի վիճակագրությունը ուղղակի է համարում այն ներդրումները, որոնք կազմում են բաժնետիրական կապիտալի 10%-ը և ավելին, ինչպես նաև հնարավորություն են ընձեռում վերահսկել ձեռնարկությունը: Որոշ ձեռնարկություններում ուղղակի ներդրողներին պատկանող կապիտալի սահմանը 10%-ն է: Այդ մակարդակը սահմանվել է միջազգային կազմակերպությունների կողմից պայմանականորեն՝ ուղղակի ներդրումների շարժի հաշվառումը համադրելու նպատակով:



Գծապատկեր 15.1. Կապիտալի միջազգային շարժի ձևերը

Մի շարք երկրներում օտարերկրյա ուղղակի ներդրումներով են համարվում այն ձեռնարկությունները, որոնցում ուղղակի ներդրողին պատկանում է բաժնետոմսերի մինչև 10%-ը, իհարկե, եթե պահպանվում է կառավարման իրավունքը: Եթե օտարերկրյա ներդրողին պատկանում է բաժնետոմսերի 10%-ը և ավելին, սակայն ներդրողը չունի որոշումների վերահսկման իրավունք, ապա նման ձեռնարկությունը չի դասվում ուղղակի ներդրումներով ձեռնարկությունների շարքը:

Ուղղակի ներդրողներ են համարվում պետական և մասնավոր կազմակերպությունները, ֆիզիկական և իրավաբանական անձինք, որոնք այլ երկրներում տիրապետում են ուղղակի ներդրումներով ձեռնարկություններին: Ուղղակի ներդրողների շարքում կարելի է առանձնացնել նաև ֆինանսական կազմակերպությունները՝ բանկերը, ներդրումային, ապահովագրական

և այլ ոչ արդյունաբերական ընկերությունները, որոնք ֆինանսական շուկայում հանդես են գալիս որպես միջնորդներ: Դրանց միջոցով իրականացվում է ուղղակի ներդրումների մեծ մասը: Վերոհիշյալ կազմակերպությունները կարող են ինքնուրույն ներդրումներ կատարել, եթե դրանք զուտ ֆինանսական բնույթի գործառնություններ են (երկարաժամկետ վարկեր):

Օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների ֆինանսավորումը կատարվում է ընկերությունների կողմից արտասահմանում սեփական կապիտալի օգտագործման, շահույթի վերաներդրման և կապիտալի ներկորպորացիոն փոխանցումների (մի կողմից՝ ուղղակի ներդրողների միջև վարկերն ու փոխառություններն են, մյուս կողմից՝ ՎԱԿ մասնաձյուղերի և դուստր ընկերությունների միջև փոխանցումները) միջոցով: Սակայն ոչ բոլոր պետություններն են իրենց վիճակագրության մեջ ընդունում ուղղակի ներդրումների ֆինանսավորման նշված սահմանումը: Ճապոնիան, օրինակ, վերաներդրված շահույթն ուղղակի ներդրում չի համարում:

Արտասահմանյան ներդրումների շնորհիվ ձևավորված ձեռնարկությունները հանդես են գալիս որպես.

1. **Դուստր ընկերություններ**, որտեղ ներդրողը տնօրինում է կապիտալի 50%-ից ավելին,
2. **Ասոցացված ընկերություններ**, որտեղ ներդրողին պատկանում է բաժնետիրական կապիտալի 50%-ից պակասը,
3. **Մասնաձյուղեր**, որոնք ամբողջովին պատկանում են ներդրողին:

Օտարերկրյա ուղղակի ներդրումները հիմնականում վերահսկվում են վերազգային կորպորացիաների կողմից: Եթե վերազգային կորպորացիաները օտարերկրյա ներդրումները ուղղում են իրենց երկրում արտադրված արտադրանքին համանման արտադրություններ կազմակերպելու նպատակին, ապա այդպիսի ներդրումները կոչվում են **հորիզոնական ինտեգրում**, որի լավագույն օրինակ է IBM, XEROX, Gillette ֆիրմաների գործունեությունը արտասահմանում: Այս ֆիրմաները երբեք արտոնագրեր չեն վաճառում, որպեսզի իրենց ձեռքում պահեն ոչ միայն արտադրական և առևտրային գաղտնիքները, այլև կարողանան իրականացնել որակի վերահսկողություն և վաճառքի ծառայություններ: Ինտեգրման այս ձևն ավելի տարածված է զարգացած երկրներում:

Ուղղակի ներդրումներ իրականացվում են նաև ներմուծող երկրում հումքի օգտագործման, վերահսկողության նպատակով: Արտահանող երկրները, օգտագործելով ընդունող երկրում առկա էժան հումքը, կարողանում են իջեցնել թողարկվող արտադրանքի արժեքը՝ ապահովելով մոնոպոլ դիրք շուկայում: Այսպիսի ներդրումները կոչվում են **ուղղահայաց ինտեգրում**, որն ավելի տարածված է զարգացող երկրներում:

Ձեռնարկատիրական կապիտալի զանգվածային արտահոսքի երևույթներ պարբերաբար նկատվում են աշխարհի տարբեր երկրներում և տարածաշրջաններում: 1980-ականների սկզբներին, երբ մի շարք լատինաամե-

րիկյան երկրներ (Մեքսիկա, Արգենտինա, Բրազիլիա և այլն) կապիտալի արտահոսքի արդյունքում հայտնվեցին խոր պարտքային ճգնաժամում, տվյալ երևույթը սկսեց դիտվել որպես գլոբալ մասշտաբի լուրջ խնդիր: 1990-ականներին «կապիտալի փախուստի» խնդիրը դարձավ ԱՄՀ-ի, Համաշխարհային բանկի և միջազգային մյուս կազմակերպությունների հատուկ ուշադրության առարկան: Սա բացատրվում է նրանով, որ կապիտալի շարժունակության ներկայիս բարձր աստիճանի և ֆինանսական շուկաների ինտեգրման պայմաններում ցանկացած փոքր իրադարձություն կարող է նպաստել երկրից ֆինանսական ռեսուրսների զանվածային արտահոսքի, որն անմիջապես կհանգեցնի վերջինիս տնտեսական իրավիճակի ապակայունացմանը (ինչպես եղավ Մեքսիկայում 1982 թ.):

«կապիտալի փախուստի» գլխավոր պատճառներն են.

- **Ներդրումային միջավայրի ընդհանուր անբարենպաստ պայմանները`** տնտեսական աճի ցածր տեմպերը, քաղաքական անկայունությունը, շուկայի փոքր տարողունակությունը, բյուջեի դեֆիցիտը, ազգային արժույթի անկայունությունը, ֆինանսական շուկաների ենթակառուցների զարգացման ցածր մակարդակը, կոշտ վարկային քաղաքականությունը, հարկերի բարձր մակարդակը և այլն:
- **Հանցավորեցում,** ներառյալ պաշտոնյաների կաշառակերությունը, որը նրանց դրդում է եկամուտների թաքցմանը և արտերկրում փողերի «վվացմանը»:

Օտարերկրյա պորտֆելային ներդրումները (ՕՊՆ): Արժեթղթերի առևտուրը հարյուրամյակներ շարունակ եղել է բացառապես ներտնտեսական երևույթ: Դա օտարերկրյա ներդրողների ուշադրությունը գրավեց ոչ հեռու անցյալում միայն:

Օտարերկրյա պորտֆելային ներդրումները օտարերկրյա ձեռնարկությանն ապահովում են ֆինանսական կապիտալով, սակայն դա չի ենթադրում ներդրողի կողմից այդ ձեռնարկության նկատմամբ որևէ կառավարչական վերահսկողություն (UNCTAD, 1997):

Պետությունները նույնպես ձեռք են բերում օտարերկրյա արժեթղթեր, սակայն պորտֆելային ներդրումներն առավելապես կատարվում են մասնավոր ներդրողների կողմից: ՕՊՆ-երի հիմնական նպատակը թույլատրելի ռիսկի պայմաններում շահաբաժնի ստացումն է` արտասահմանյան արժեթղթերում կապիտալի ներդրման միջոցով: Հաճախ օտարերկրյա պորտֆելային ներդրումները դիտվում են որպես գնաճից պաշտպանվելու և սպեկուլյատիվ շահույթի ստացման միջոց:

ՕՊՆ-երի կարևոր նպատակներից է նաև ռիսկերի բազմազանեցումը:

Ինչպես և ՕՈՒՆ-երի դեպքում, ՕՊՆ-երի 90%-ը կատարվում է արդյունաբերապես զարգացած երկրների միջև: ՕՊՆ-երի աճի տեմպերը ՕՈՒՆ աճի տեմպերից զգալիորեն բարձր են: Արժեթղթերի ներքին շրջանառության օրական ծավալը ներկայումս գնահատվում է մոտ 1 տրիլիոն դոլար, որը

80-ականների համեմատ 4 անգամ ավելի է: 1990-ականների սկզբից տեղի է ունեցել ՕՊՆ-երի ծավալի աննախադեպ աճ: Արժեթղթերի միջոցով իրականացվող միջազգային գործառնությունները, որոնք զարգացած երկրներում կազմում էին ՀՆԱ ոչ ավելի քան 10%-ը, 90-ականների կեսերին աճեցին՝ կազմելով ՀՆԱ 100%-ը և ավելին:

Պորտֆելային ներդրումների ողջ պատմության ընթացքում ներդրողները նախապատվությունը տվել են ազգային արժեթղթերին: Ամերիկյան ներդրողները իրենց կապիտալի 94%-ը պահում են ամերիկյան արժեթղթերում, Ճապոնիայի, Մեծ Բրիտանիայի և Գերմանիայի համար այս ցուցանիշը բարձր է 85%-ից: Վերջինս պայմանավորված է զարգացած երկրներում արժեթղթերի մասին օրենսդրությունների պարզությամբ, շուկայական ենթակառուցվածքների բարձր զարգացվածությամբ, պայմանագրային պարտավորությունների կատարման կայուն երաշխիքներով, ազգային արժեթղթերի բարձր իրացվելիությամբ:

Սրանք այն հիմնական պատճառներն են, որոնց արդյունքում պորտֆելային ներդրումների միայն 5-10%-ն է դուրս գալիս զարգացած երկրների ազգային տնտեսության շրջանակներից:

Օտարերկրյա պորտֆելային ներդրումները դասակարգվում են վճարային հաշվեկշռում ներկայացվող դասակարգմանը համանման: Այսպես՝

1. **Բաժնետիրական արժեթղթեր:** Շուկայում շրջանառվող այն դրամական փաստաթղթերն են, որոնք հաստատում են փաստաթղթի տիրոջ գույքային իրավունքը այդ փաստաթուղթը թողարկողի նկատմամբ:
2. **Պարտքային արժեթղթեր:** Շուկայում շրջանառվող այն դրամական փաստաթղթերն են, որոնք հաստատում են դրանք կրողի փոխատվական հարաբերությունները փաստաթղթերը թողարկողի հետ:

Պարտքային արժեթղթերը հանդես են գալիս հետևյալ ձևերով.

ա) Պարտատոմսեր, պարզ մուրհակներ, պարտքային անդորրագրեր: Սրանք այն դրամական գործիքներն են, որոնք իրենց սեփականատիրոջը տալիս են որոշակի ժամկետում երաշխավորված, ամրագրված կամ պայմանագրով նախանշված փոփոխվող դրամական եկամտի ստացման իրավունք:

բ) Դրամական շուկայի գործիքներ, որոնք ներառում են գանձապետական մուրհակները, դեպոզիտային սերտիֆիկատները, բանկային ակցեպտները և այլն: Դրանք սահմանված որոշակի ժամկետում ձեռք բերողին տալիս են երաշխավորված և ամրագրված դրամական եկամուտ ստանալու իրավունք: Դրամական շուկայի գործիքները շուկայում վաճառվում են զեղչով, որի մեծությունը կախված է տոկոսադրույքի մեծությունից և մինչև մաքուր ընկած ժամանակից:

գ) Ֆինանսական դերիվատներ (ածանցյալ արժեթղթեր): Սրանց թվին դասվում են օպցիոնները, ֆյուչերսները, վարանտները, սվոպները, որոնք տալիս են առաջնային արժեթղթեր գնելու և վաճառելու իրավունք:

Ձեռնարկատիրական կապիտալի արտահանման երկու ձևերի բնորոշ գծերն ավելի ակնառու ներկայացված են աղյուսակ 15.1-ում:

Աղյուսակ 15.1

Ուղղակի և պորտֆելային ներդրումների բնորոշ գծերը

Հատկանիշները	Օտարերկրյա ուղղակի ներդրումներ	Օտարերկրյա պորտֆելային ներդրումներ
Արտահանման գլխավոր նպատակը	Օտարերկրյա ֆիրմայի վերահսկողություն	Մեծ շահույթների ստացում
Նպատակի իրագործման ուղիները	Արտասահմանում արտադրության կազմակերպում	Արտասահմանյան արժեթղթերի գնում
Նպատակին հասնելու մեթոդները	1. Օտարերկրյա ֆիրմայի լրիվ տիրապետում 2. Բաժնետոմսերի հսկիչ ծրարի ձեռք բերում (ԱՄՀ կանոնադրության համաձայն այն կազմում է բաժնետիրական կապիտալի ոչ պակաս, քան 25%-ը)	Օտարերկրյա ֆիրմայի բաժնետիրական կապիտալի մինչև 25%-ի ձեռք բերումը (Ճապոնիայում, Գերմանիայում և ԱՄՆ-ում 10%-ը)
Եկամտի ձևերը	Ձեռնարկատիրական շահույթ, շահաբաժին	Շահաբաժին, տոկոսներ

15.3. Փոխատվական կապիտալի միգրացիան

Փոխատվական կապիտալի աճի բարձր տեմպերը և երկրների միջև դրամական կապիտալի շարժի հսկայական ծավալները 20-րդ դարի 1960-70-ական թվականներին ձևավորեցին փոխատվական կապիտալի համաշխարհային շուկան: Փոխատվական կապիտալի համաշխարհային շուկա ասելով հասկանում ենք այն հարաբերությունները, որոնք ձևավորվում են երկրների միջև՝ կապված փոխատվական կապիտալի հավաքագրման և վերաբաշխման հետ: Փոխատվական կապիտալի շուկան ունի երեք մակարդակ՝ համաշխարհային, ազգային և տարածաշրջանային, որոնք միահյուսված են և փոխազդում են միմյանց վրա: Դա նշանակում է, որ այդ շուկաների միջև սահմաններն աստիճանաբար վերանում են, կրճատվում է դրանց ինքնուրույնությունը, անկախությունը (ազգային և տարածաշրջանային ֆինանսական ձգնաժամերը հաճախ վեր են ածվում համաշխարհային երևույթի): Այսպես, 1997 թ. հոկտեմբերի 23-ին ասիական ֆոնդային բորսաներում տեղի ունեցած ֆինանսական ճգնաժամն ընդգրկեց ոչ միայն Ասիա-խաղաղօվկիանոսյան տարածաշրջանի, այլև Արևմտյան Եվրոպայի, Լատինական Ամերիկայի երկրները, ԱՄՆ-ը և Ռուսաստանը: Նյու Յորքի ֆոնդային բորսայում Դոու Ջոնսի համաթիվը ընկավ 554 կետով: Նույնը կարելի է պնդել

2008 թ. ԱՄՆ-ում սկիզբ առած հիփոթեկային շուկայի ճգնաժամի մասին, որը վերաճեց համաշխարհային ֆինանսական ճգնաժամի:

Փոխատվական կապիտալի համաշխարհային շուկան համաշխարհային վարկային և ֆինանսական շուկաների միասնություն է, որոնցից յուրաքանչյուրն ունի կազմակերպական բարդ կառուցվածք:

Փոխատվական կապիտալի համաշխարհային շուկան նաև կառավարման առանձնահատուկ կառուցվածք ունի, որի մասնակիցները պրոֆեսիոնալներ են և հանդես են գալիս որպես միջնորդներ՝ վարկատուների և վարկառուների միջև: Դրանց թվում են ֆինանսական ընկերությունները, ֆոնդային բորսաները, խոշոր վերազգային բանկերը և այլ վարկային-ֆինանսական կազմակերպություններ: Վերը նշված բոլոր ֆինանսական կազմակերպությունները պաշտոնական ինստիտուտներից, մասնավոր կորպորացիաներից, կենսաթոշակային հիմնադրամներից, բանկերից, ապահովագրական ընկերություններից հավաքագրում են կապիտալի համաշխարհային շուկա թափանցող հսկայական դրամական միջոցները և տրամադրում վարկառուներին: Վարկառուների դերում հանդես են գալիս պետական մարմինները, վերազգային կորպորացիաները, միջազգային տարածաշրջանային կազմակերպությունները և այլն:

Փոխատվական կապիտալի համաշխարհային շուկայում երկրների միջև ձևավորվում և զարգանում են վարկային հարաբերություններ:

Միջազգային վարկավորումը երկրների միջև փոխառու միջոցների վճարումն ու ստացումն է ժամկետայնության, վերադարձելիության, նպատակայնության և տոկոսներ վճարելու պայմաններով: Դրանք միջազգային տնտեսագիտության մեջ անվանվում են միջկառավարական վարկեր:

Միջկառավարական վարկեր հասկացությունը այստեղ ունի ավելի լայն իմաստ, քանի որ կառավարություն ասելով հասկացվում են նաև միջազգային կազմակերպությունները՝ Համաշխարհային բանկը, ԱՄՀ-ն: Վերջիններս միջազգային միջկառավարական մարմիններ են: Վճարային հաշվեկշռում միջազգային վարկերի տրամադրումը և դրանց դիմաց վճարումը ներկայացվում է ըստ կառավարության կողմից բյուջեի հաշվին տրվող վարկերի, ինչպես նաև միջբանկային վարկերի ու այլ կազմակերպությունների կողմից տրվող վարկերի: Միջբանկային վարկերը ինչպես կենտրոնական, այնպես էլ առևտրային բանկերի վարկերն են այն պարզ պատճառով, որ կենտրոնական բանկերը հաճախ վարկեր են տրամադրում առևտրային բանկերի միջոցով, և դրանց միջոցները գործնականում տարանջատել հնարավոր չէ: 2000-ական թվականների կեսերին միջազգային վարկերի շուրջ կեսը կազմում էին միջբանկային վարկերը, 30%-ը բաժին էր ընկնում միջկառավարական վարկերին, 20%-ը կազմում էին այլ կազմակերպությունների վարկերը:

Միջազգային վարկերը լինում են՝ կարճաժամկետ (մինչև 1 տարի), միջնաժամկետ (1-5 տարի) և երկարաժամկետ (5 տարուց ավելի):

2000-2010 թթ. համաշխարհային վարկային շուկայում գլխավոր վարկատուներն էինՃապոնիայի, Շվեյցարիայի, Գերմանիայի, Թայվանի կառավարությունները: Միջկառավարական վարկերի խոշոր ստացողներ են ԱՄՆ-ը, Մեծ Բրիտանիան, Կանադան, Մեքսիկան, Ավստրալիան, Իսպանիան:

Փոխատվական կապիտալի միջազգային շարժի հիմնական մասը, ՕՊՆ-ին համանման, բաժին է ընկնում զարգացած երկրներին: Չարգացող երկրների բաժինը կազմում է միջպետական վարկերի 15-17%-ը:

15.4. Կապիտալի միգրացիայի տեսությունները

Կապիտալի միջազգային միգրացիայի շարժառիթների հարցն ուսումնասիրվել է ինչպես դասական և նոր դասական տնտեսագիտության տեսաբանների, այնպես էլ ժամանակակից տնտեսագետ հետազոտողների կողմից:

19-րդ դարում առաջին անգամ երկրների միջև կապիտալի շարժի պատճառները դիտարկել է Անգլիացի դասական տնտեսագետ Ջ. Միլը: Տնտեսագիտության գրեթե բոլոր տեսաբանները կապիտալի միգրացիայի հիմնական շարժառիթը ավանդաբար համարել են դրա ավելցուկը և լրացուցիչ շահույթ ստանալու ձգտումը: Վերջինի առիթով Միլը գրում է. «Քանի դեռ գոյություն կունենան հին երկրներ, որտեղ կապիտալն ավելի արագ է աճում և նոր երկրներ, որտեղ շահույթը մնում է մեծ, հին երկրներում շահույթի մակարդակը չի ընկնի մինչև այն կետը, որի դեպքում կուտակման գործընթացը կդադարի: Շահույթը կդադարի նվազել, երբ կապիտալները կսկսեն էմիգրացվել»⁴⁰ :

Նետևելով Դավիթ Ռիկարդոյին՝ նա ցույց տվեց, որ կապիտալի շարժը երկրների միջև տեղի է ունենում շահույթի նորմերի միջև գոյություն ունեցող տարբերության պատճառով, միաժամանակ նկատելով, որ կապիտալի «ավելցուկ» ունեցող երկրներում գոյություն ունի շահույթի նորմի անկման միտում: Ընդ որում, Միլը գտնում էր, որ շահույթի նորմերի միջև պետք է գոյություն ունենա էական տարբերություն, որի շնորհիվ կծածկվեն ներդրման երկրում ձևավորված ռիսկերը:

Կարլ Մարքսը կապիտալի արտահանումը ևս հիմնավորում էր արտահանվող երկրում կապիտալի ավելցուկով: Կիսելով դասական տնտեսագետների տեսակետը՝ կապիտալի ավելցուկ ասելով նահասկանում էր կապիտալի այն մասը, որի օգտագործումը տվյալ երկրում հանգեցնում է շահույթի նորմի անկման: Ըստ Մարքսի՝ ավելցուկային կապիտալը հանդես է գալիս ապրանքային, արտադրական և փողային ձևերով:

19-րդ դարի վերջի և 20-րդ դարի սկզբի անգլիացի տնտեսագետները, հատկապես Ջ. Հոբսոնը և Ջ. Քեյնսը, իրենց հետազոտությունները կառու-

⁴⁰ Mill J.S. Principles of Political Economy. Liv. IV, chap. 5.

ցում էին արտադրության գործոնները միջազգային փոխանակության ոլորտ տեղափոխելու գաղափարի վրա: Քեյնսը ձևակերպեց նորդասական տեսության համար մեծ նշանակություն ունեցող միջազգային առևտրի և արտադրության գործոնների միջազգային շարժի այլընտրանքայնության կանխադրույթը, ըստ որի՝ որոշակի պայմաններում արտադրության գործոնների միգրացիան կարող է փոխարինել միջազգային առևտրին: Սակայն անգլիացի տնտեսագետներն այն կարծիքին էին, որ, չնայած երկրի ներսում արտադրության գործոնների բարձր շարժունականը, միջազգային տնտեսական հարաբերություններում դրանք առանձնապես շարժունակ չեն, այդ իսկ պատճառով դրանց դերը այդ հարաբերություններում բավական փոքր է:

Շվեյցարացի տնտեսագետ Լեոն Վալրասը, ելնելով ընդհանուր հավասարակշռության սկզբունքից, «Ջուտ էկոնոմիկայի տարրեր» (1874 թ.) աշխատության մեջ ձևակերպեց մի օրենք, որը հետագայում ստացավ «Վալրասի կանոն» անվանումը: Ըստ այդ կանոնի՝ եթե տնտեսությունը ներկայացվում է որպես հավասարակշռված շուկաների ամբողջություն (որոնց թվում է նաև փողի շուկան), ապա շուկաներից մեկում ձևավորված ավելցուկային պահանջարկն անպայման պետք է հավասարակշռվի մեկ այլ շուկայի ավելցուկային առաջարկով, որպեսզի այդ շուկաների գումարը հավասարվի զրոյի: Համաձայն այդ կանոնի՝ միջազգային տնտեսական հարաբերություններում ապրանքների միջազգային առևտրի ցանկացած անհավասարակշռություն պետք է փոխհատուցվի: Եթե երկիրը ապրանքների ներմուծումը չի կարող փոխհատուցել արտահանմամբ, ապա կարող է ստանալ կամ տալ միջազգային փոխատվություններ, ընդունել կամ կատարել օտարերկրյա ներդրումներ:

Վալրասի կանոնը սահմանվում է այսպես. երկրի ներմուծման արժեքը հավասար է արտահանման արժեքի և օտարերկրյա զուտ ակտիվների վաճառքի ու դրանց դիմաց ստացված տոկոսների գումարին:

Այս կանոնն այժմ ցանկացած պետության միջազգային վճարային դիրքի հիմքում է: Մաթեմատիկորեն այն ներկայացվում է այսպես.

$$IM = X + NA + NR,$$

որտեղ

IM-ը՝ ներմուծումն է,

X-ը՝ արտահանումը,

NA-ն՝ ակտիվների զուտ վաճառքը (օտարերկրացիներին վաճառված և նրանցից գնված ակտիվների արժեքների տարբերությունը)

NR-ը՝ տոկոսների զուտ վճարումը (արտասահմանում ներդրված կապիտալի դիմաց ստացված և արտասահմանցիներին վճարված տոկոսների տարբերությունը):

Ակտիվների վաճառքը, լինի դա սեփականության իրավունք, թե արժեթղթեր, ոսկի և այլն, նշանակում է կապիտալի ներհոսք տվյալ երկիր: Տոկոսների վճարումը նախկինում ստացված կապիտալի օգտագործման դիմաց վճար է: Որքան ավելի շատ ակտիվներ են վաճառվում այսօր, այնքան ապագայում մեծ կլինեն վճարվող տոկոսները: Հետևաբար, որքան մեծ է ակտիվների գուտ վաճառքն (NA) այսօր, այնքան ցածր կլինեն ստացվող գուտ տոկոսները (NR) ապագայում: Վերոհիշյալ հավասարումը ձևափոխվում է այսպես.

$$IM - X - NR = NA :$$

Այս հավասարման ձախ մասը ներկայացնում է ընթացիկ հաշվեկշիռը՝ (ապրանքների և ծառայությունների հաշվեկշիռ՝ գումարած կապիտալի դիմաց վճարված տոկոսներ), իսկ աջ մասը՝ կապիտալի շարժի հաշվեկշիռը: Այսպիսով, Վալրասի կանոնի համաձայն՝ ապրանքների և ծառայությունների հաշվեկշիռը պետք է հավասար լինի կապիտալի շարժի հաշվեկշիռին՝ հակառակ նշանով: Եթե այս հավասարումը չի պահպանվում, ապա մնացորդը կոչվում է սխալներ և բացթողումներ:

Նորդասական տեսությունները կապիտալի միգրացիայի շարժառիթների գնահատման գործում դասական մոդելի համեմատությամբ մեկ քայլ առաջ էին, քանի որ կապիտալի արտահանման խթանը համարում էին յուրաքանչյուր երկրի կապիտալահագեցվածության տարբեր մակարդակները⁴¹: Թեն Է. Հեքշերի և Բ. Օհլինի կողմից նշակված «գործոնային առավելությունների» տեսության անկյունաքարը միջազգային առևտրի շարժառիթների հիմնավորումն էր, այնուամենայնիվ, ապրանքների արտադրության գործընթացներն ուսումնասիրելով երկու գործոնների՝ կապիտալի և աշխատուժի համեմատական առավելությունների հիման վրա, նրանք հանգեցին այն եզրակացությանը, որ կապիտալի ավելցուկ ունեցող երկրներն արտահանում են կապիտալահագեցված ապրանքներ, աշխատուժի ավելցուկ ունեցողները՝ աշխատատար: Տեղի է ունենում արտադրության ավելցուկ գործոնների փոխանակություն, որը միմյանց հետ առևտուր անող երկրներում, ի վերջո, արտադրության գործոնների գները հավասարեցնում է: Ներմուծվող կապիտալատար ապրանքների դիմաց արտահանելով աշխատատար ապրանքներ, աշխատուժի ավելցուկ ունեցող երկրները որոշակի քանակությամբ աշխատանքն անուղղակիորեն փոխանակում են կապիտալի հետ, իսկ կապիտալահագեցված երկիրը կատարում է հակառակ գործողությունը: Այսպիսով, Հեքշեր-Օհլին մոդելի հիմքում այն տրամաբանությունն էր, որ եթե երկրների միջև արտադրության գործոններն անմիջականորեն չեն տեղաշարժվում, ապա դա անուղղակիորեն տեղի է ունենում ապրանքների արտահանման և ներմուծման ժամանակ, այսինքն՝ ապրանքափոխա-

⁴¹ Heckscher E. The Effect of Foreign Trade on The Distribution of Income. Homewood Ill Irwin 1950, page 21. Ohlin B. Interregional and International Trade. Cambridge, Mass Harvard University Press, 1933, chap. 2. Nurkse R. International Currency Experience. Princeton, N. J. League of Nations, 1944, page 40.

նակությունը և կապիտալի արտահանումը փոխկապված են: Օհլինը մատնանշում էր նաև կապիտալի միջազգային շարժի վրա ներգործող այլ գործոններ. տոկոսադրույքների տարբերությունները, մաքսային խոչընդոտները, որոնք, սահմանափակելով ապրանքների ներմուծումը, ստիպում են ներմուծողներին շուկա ներթափանցել կապիտալի արտահանման ճանապարհով, ինչպես նաև ֆիրմաների ձգտումը՝ հասնելու կապիտալ ներդրումների աշխարհագրական բազմազանեցմանը, երկրների միջև քաղաքական տարածայնությունները, օտարերկրյա ներդրումային ռիսկը և այլն:

Ստեղծելով կապիտալի միջազգային շարժի բազմաթիվ մոդելներ՝ Ռ. Նուրկսեն ևս զարգացրեց ապրանքների և կապիտալի արտահանման փոխկապվածության գաղափարը: Նա կարծում էր, որ ապրանքների արտահանման արագ տեմպերով աճը հանգեցնում է նաև կապիտալի նկատմամբ պահանջարկի մեծացմանը, և այդ իրավիճակը օտարերկրյա կապիտալի ներհոսքի համար դառնում է գրավիչ⁴²: Մեկ այլ մոդելի համաձայն՝ կապիտալի միգրացիայի շարժառիթը նոր տեխնոլոգիաներն են, ըստ որի՝ կապիտալատար տեխնոլոգիան խթանում է կապիտալի միգրացիան, աշխատատարը՝ աշխատուժի:

Նորդասական տեսությունը որոշ նոր հասկացություններով լրացնելու գործում բարձր է գնահատվում Կ. Իվերսենի ներդրումը⁴³: Դա մասնավորապես բացատրվում է նրանով, որ Իվերսենը կապիտալի միջազգային շարժը տարբերակեց իրական և հավասարակշռիչ ձևերի, վճարային հաշվեկշռի կարգավորման տեսանկյունից՝ հատկապես կարևորելով կապիտալի շարժի հավասարակշռիչ գործառույթը: Իվերսենը ցույց տվեց, որ կապիտալի տարբեր ձևերը, կապիտալի տեղափոխման ծախսերի պատճառով, ունեն միջազգային տարբեր սահմանային շարժունակություն, որը և թույլ է տալիս երկրներին միաժամանակ և՛ կապիտալ արտահանել, և՛ ներմուծել: Այն դեպքում, երբ ցածր սահմանային արտադրողականություն ունեցող երկրից այն տեղաշարժվում է մեկ այլ՝ ավելի բարձր սահմանային արտադրողականություն ունեցող երկիր, երկու երկրներում էլ գրանցվում է արտադրության գործոնների օգտագործման առավել բարձր արդյունավետություն և ազգային եկամտի աճ:

Տնտեսության բացության քաղաքականության կողմից ավտարկիայի (սեփական ուժերի վրա հենվելու, ինքնապահովման քաղաքականության) աստիճանական դուրս մղումը, ՉՏԱ արմատավորումն արտադրության ոլորտում համապատասխանաբար փոխեցին նաև օտարերկրյա ներդրումների շարժառիթների մասին գոյություն ունեցող պատկերացումները:

Տնտեսական դինամիկայի իր մոդելում Ռ. Հարրոդն ընդգծում է, որ որքան ցածր են կապիտալով հարուստ երկրի տնտեսական աճի տեմպերը, այնքան վերջինից կապիտալի արտահանման միտումն ավելի մեծ է: Հար-

⁴² Nurkse R. International Currency Experience. Princeton, N.J. League of Nation. 1944, page 40.

⁴³ Федеякина Л. Н., Международные финансы. Питер. 2005, стр. 100.

րողը հետագոտել է բնակչության մեկ շնչին ընկնող եկամուտների, աշխատուժի և առկա կապիտալի աճի փոխկապվածությունը, որի հիման վրա էլ առաջ է քաշել «ազգային եկամտի կապիտալատարություն» հասկացությունը: Այդ տեսանկյունից նա դիտարկել է նորարարության երկու տիպ: Մեկը նվազեցնում է աշխատանքային ծախսումները՝ հանգեցնելով նյութաիրային տեսք ունեցող կապիտալի աճին, մյուսը՝ խնայում նյութաիրային կապիտալը և ավելացնում կենդանի աշխատուժի ծախսումները: Կախված նորարարության տիպից՝ այնուհետև էական տեղաշարժ է կատարվում աշխատուժի և արտադրության միջոցների շուկաներում: Իսկ Է. Դոմարը, դիտարկելով վճարային հաշվեկշիռը և զբաղվածությունը, ճշգրտում է, որ կապիտալի արտահանումը կախված է օտարերկրյա ներդրումներից երկրի ստացած եկամուտների և երկրի ներսում կատարված ներդրումների ու դրանց հիման վրա ՀՆԱ աճի տեմպերի միջև հարաբերակցությունից: Եթե երկրում կատարված ներդրումները ներդրումային եկամուտներից արագ են աճում, ապա առևտրային հաշվեկշիռն ակտիվ է, և ընդհակառակը, եթե հայրենական ներդրումներն ավելի դանդաղ են աճում, քան ներդրումային եկամուտները, ապա առևտրային հաշվեկշիռը պասիվ է: Մյուս կողմից էլ Ռ. Հարրոդը և Է. Դոմարը կարծում են, որ երաշխավորված աճի համար ինչպես աշխատանքը, այնպես էլ կապիտալը պետք է աճեն միատեսակ արագությամբ, և դրանց մեծության հարաբերակցությունը պետք է լինի առավելագույնս որոշակի: Եթե աշխատանքի ծավալն աճում է դանդաղ, ապա ձևավորվում է կապիտալի ավելցուկ և հակառակը՝ հնարավոր է գործազրկություն կապիտալի լիարժեք օգտագործման դեպքում: Հարրոդ-Դոմար մոդելը ստացել է «սրիչի սայր» անվանումը. եթե փոքր-ինչ անհավասարակշռություն կա արտադրության գործոնների օգտագործման մեջ, ապա խախտվում է ամբողջ համակարգի հավասարակշռությունը⁴⁴:

Այս տրամաբանությունը հիմնականում տարածվում է զարգացած երկրների վրա, թեև նման դիմամիկ հավասարակշռության հավանականությունը փոքր է նաև հնարավոր կարճաժամկետ հատվածում, քանի որ ներդրումների աճի տեմպերը կարող են մեծանալ կամ նվազել մակրոտնտեսական (ինֆլյացիա, տնտեսական ճգնաժամ), ինչպես նաև ֆորս-մաժորային և քաղաքական գործոնների ազդեցությամբ: Իսկ զարգացող աշխարհը գոյատևում է խախտված «դիմամիկ հավասարակշռության» պայմաններում՝ չսնօրինելով աշխատուժի «ավելցուկի» օգտագործման բավարար ռեսուրսների: Այս համախմբի երկրներում ոչ դիմամիկ հավասարակշռությունն ունի քրոնիկ բնույթ:

Նոր քեյնսյան տեսությունը հիմնվում է մակրոտնտեսական վերլուծության վրա՝ առանձնակի ուշադրություն դարձնելով կապիտալի շարժի և երկրի վճարային հաշվեկշռի միջև գոյություն ունեցող կապին: Քեյնսը ենթադր

⁴⁴ Harrod R. An Essay in Dynamic Theory. Economic Journal, March. 1939, pp. 13-14., Domar E. Expansional Employment. //American Economic Review. xxxvii . March, 1947, pages 35-37.

րում էր, որ կապիտալի շարժն ընդհանրապես ծագում է առանձին երկրների վճարային հաշվեկշիռների անհավասարակշռվածության հետևանքով: Նա նաև նշում էր, որ կապիտալի արտահանումը երկրից տեղի է ունենում այն ժամանակ, երբ ապրանքների և ծառայությունների արտահանումը գերազանցում է ներմուծումը, և որ այս կանոնի խախտման դեպքում անհրաժեշտ է պետական միջամտություն: Քեյնսի հետևորդների կողմից մշակվեց «Մեծ ցատկի» տեսությունը (Պ. Ռոզենշտեյն-Ռոդան, Հ. Ջինգեր), որն այսօր դարձել է շուկայական տնտեսություն ունեցող երկրների տնտեսությունների արդիականացման օժանդակող քաղաքականության հիմքերից մեկը: Այդ տեսության համաձայն՝ կապիտալի արտահանումը դեպի ինդուստրացման ուղին որդեգրած երկրներ խթանում է գործարար ակտիվությունն ինչպես արտահանող, այնպես էլ ներմուծող երկրներում: Բայց, քանի որ այդ գործընթացին խանգարում են այդ երկրներում առկա բարձր ռիսկը և այլ խոչընդոտներ, ապա հարկ է, որ արևմուտքի զարգացած երկրների կառավարությունները պետական կապիտալի արտահանման ճանապարհով խրախուսեն նաև մասնավոր կապիտալի արտահանումը⁴⁵:

20-րդ դարի երկրորդ կեսին համաշխարհային տնտեսության մեջ վերազգային կորպորացիաների կողմից կապիտալի արտահանման բուռն աճը չէր կարող դուրս մնալ տնտեսագիտության տեսաբանների ուշադրությունից: Նրանց կողմից առաջարկված մոդելներից հետաքրքրություն են ներկայացնում՝

➤ **Մենաշնորհային առավելությունների մոդելը**, որը մշակվել է Հայմերի կողմից, իսկ ավելի ուշ զարգացվել Զ. Կինդելբերգերի, Ռ. Քեյվզի, Գ. Ջոնսոնի և Ռ. Լակրուայի աշխատանքներում: Այս մոդելի հիմքում այն գաղափարն է, որ օտարերկրյա ներդրողը, տեղացի ներդրողի համեմատությամբ, պակաս բարենպաստ իրավիճակում է գտնվում. նա ավելի վատ է ծանոթ ազգային շուկային և այդտեղ գործող խաղի կանոններին, չունի լայն կապեր, կրում է լրացուցիչ տրանսպորտային ծախսեր և առավել մեծ ռիսկեր: Ուստի նրան անհրաժեշտ են լրացուցիչ, այսպես կոչված, մենաշնորհային առավելություններ տեղական մրցակցի նկատմամբ, որոնք թույլ կտան ստանալ առավել բարձր շահույթ: Սա ներդրումային ռիսկի դիմաց մենաշնորհային մրցակցության ընթացքում առաջացող առավելությունների հաշվին ստացված պարզաևտրությունն է: Օտարերկրյա ներդրողի համար մենաշնորհային առավելությունները դրսևորվում են հետևյալ դեպքերում.

1. Ֆիրման ունի յուրահատուկ ապրանք և կարող է օգտվել տեղական ապրանքային շուկաների անկատար մրցակցությունից,

⁴⁵ P. Rosenstein-Rodan. Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe. The Economic Journal, 1943, vol 53, pages 19-25. June/September. Singer H. The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries. American Economic Review. May. 1950, pp. 19-63.

2. Ֆիրման առավելություններ ունի առաջադեմ տեխնոլոգիաների, վարկային միջոցների ձեռք բերման, ձեռնարկատիրական գործունեության մեծ փորձի օգտագործման մեջ,
3. Մասշտաբի առավելությունների օգտագործման հաշվին,
4. Օտարերկրյա ներդրումների նկատմամբ բարենպաստ պետական քաղաքականության իրականացման (արտոնությունների տրամադրում) արդյունքում և այլն:

Մենաշնորհային առավելությունների տեսությունը ուղղակի ներդրումների արագ աճը բացատրում է նրանով, որ ֆիրմայի համար արտադրության շահութաբերությունը բարձր մակարդակի վրա պահելը հնարավոր է նորանոր շուկաներ մուտք գործելու միջոցով, մանավանդ որ կապիտալի շարժի ճանապարհին գոյություն չունեն այնպիսի խոչընդոտներ, ինչպիսիք գոյություն ունեն ապրանքների և ծառայությունների արտահանման ճանապարհին:

➤ **Ինտերնալացման մոդելը** հիմնված է Ռ. Քոուզի այն գաղափարի վրա, որ խոշոր կորպորացիայի ներսում, դրա ստորաբաժանումների միջև գործում է, այսպես կոչված, ներֆիրմային շուկա, որը կարգավորվում է կորպորացիայի և դրա ստորաբաժանումների ղեկավարների կողմից: Ինտերնալացման մոդելի հիմնադիրներ՝ անգլիացիներ Պ. Բարկլին, Մ. Կեսոն, Ջ. Մակմանուսը, Ա. Ռազմենը, Ջ. Դանինգը կարծում են, որ միջազգային տնտեսական գործառնությունների մի զգալի մասը, ոչ այլ ինչ է, եթե ոչ ՎԱԿ առանձին ստորաբաժանումների միջև կատարվող ներֆիրմային գործառնություն:

Ինտերնացիոնալ արտադրության էկլեկտիկ տեսությունը, որի հեղինակը անգլիացի տնտեսագետ Ջ. Դանինգն է, բացատրում է ՎԱԿ-երի ֆենոմենը: Ավանդաբար, միջազգային առևտրի և ռեսուրսների շարժի տեսությունները գոյություն ունեն առանձին-առանձին: Դանինգը փորձեց ստեղծել այնպիսի համապիտանի տեսություն, որը բացատրի ոչ միայն ռեսուրսների շարժի պատճառները, այլև դրանց ձևերը: Տեսությունը կոչվում է էկլեկտիկ, քանի որ բաղկացած է սկզբունքորեն անհամատեղելի 3 տարրերից.

1. Ֆիրմայի օլիգոպոլիստական առավելություններ (ամերիկացի տնտեսագետ Հայմեր, Կինդլբերգեր)
2. Տեղայնացման առավելություններ (տեղական ռեսուրսների և պայմանների օգտագործում),
3. Ինտերնալացման առավելություններ (կանադացի տնտեսագետ Է. Ռազմեն):

Առաջին տարրն ընդգծում է, որ համաշխարհային շուկայում հաջողության հասնելու համար ֆիրման պետք է տնօրինի որոշակի օլիգոպոլիստական առավելությունների՝ լինի կապիտալը, տեխնոլոգիաները, թե կառավարչական հմտությունը: Այդ առավելությունները ֆիրմային համաշխարհային շուկայում գոյատևելու հնարավորություն կտան:

Երկրորդ տարրը մատնանշում է տեղայնացման առավելությունները, ըստ որի ֆիրման պետք է կողմնորոշվի՝ արտահանել՝ ապրանքը, թե՞ օգ-

տագործել ընդունող երկրի էժան աշխատուժն ու ռեսուրսները, այդ երկրի կառավարության կողմից սահմանված արտոնությունները:

Երրորդ տարրը ներառում է ինտերնալացման առավելությունները: Այդ տերմինի հակահիշը «էքստերնալացումն» է: Ինտերնալացման դեպքում ֆիրման արտաքին գործառնություններն իրականացնում է սեփական կառուցվածքի ներսում՝ արտաքին գործընթացները (էքստերնալները) վերափոխելով ներքինի (ինտերնալների): Այսպիսով, ինտերնալացման խնդիրը առաջարկի կայունության և գների վերահսկման, նորագույն տեխնոլոգիաների օգտագործման, վերահսկողության պահպանման և ուղղահայաց ինտեգրումից ստացվող տնտեսման մեջ է:

Միջազգային տնտեսագիտության հեղինակավոր տեսաբան Դ. Սալվադորը կապիտալի միջազգային միգրացիայի հիմնախնդիրները դիտարկում է օտարերկրյա ուղղակի և պորտֆելային ներդրումների կտրվածքով⁴⁶: Օտարերկրյա պորտֆելային ներդրումների շարժառիթները նա համարում է եկամուտները առավելագույնի հասցնելու և ռիսկերը դիվերսիֆիկացնելու ձգտումը: Ուղղակի ներդրումների դեպքում նախ, հզոր կորպորացիաների կողմից օտար շուկաներում արտադրության նկատմամբ սահմանվում է ուղղակի վերահսկողություն՝ հազվադեպ տեխնոլոգիաների կամ կառավարչական հմտությունների նմանօրինակումը կանխելու նպատակով:

Կապիտալի լայնածավալ միգրացիայի գործընթացները լուսաբանվել են նաև միջազգային տնտեսագիտության ռուսական դպրոցի ժամանակակից տեսաբանների կողմից, որոնք կապիտալի միջազգային միգրացիան խթանող տնտեսական շարժառիթներին զուգահեռ մատնանշում են նաև քաղաքական գործոնը⁴⁷:

Այսպիսով, ՕՈՒՆ-երի շարժառիթների դասական և նորդասական մեկնաբանություններում շեշտադրվում է շահույթի և դրանից բխող այլ տնտեսական կամ տնտեսական միջավայրը ձևավորող քաղաքականությունից բխող գործոնների դերը: Միանշանակ է, որ ընդունող երկրում բարձր շահույթի ստացումը կապիտալի արտահանման գլխավոր շարժառիթ է: Սակայն, որքան երկրների միջև տնտեսական հարաբերություններն ակտիվանում և ազատականանում են, այնքան արտասահմանյան ներդրումները խթանող շարժառիթները դառնում են բազմաբնույթ, որոնք, ինչ խոսք, ամենևին չեն հակասում կապիտալի միգրացիայի գերնպատակին:

Պորտֆելային ներդրումների տեսությունները հիմնականում հիմնվում են այն գաղափարի վրա, որ պորտֆելային ներդրողին ամենից առաջ հետաքրքրում է.

- օտարերկրյա արժեթղթերի շահութաբերության մակարդակը,
- այդ ներդրումների ռիսկի աստիճանը,

⁴⁶ Salvatore D. International Economics. Second Edition. Macmillan Publishing Company, New York, 1987, pp. 300-305.

⁴⁷ Авдокушин Е.Ф., Международные экономические отношения, Москва, 1999, с.74, Аюпова Е.С. и др. Мировая экономика и Международные экономические отношения, Изд. Феникс, Ростов-на-Дону. 2000, с.272, Евдокимов А.И. Международные Экономические Отношения, Москва, 2003, стр.379. П.Д.Шимко. Международная Экономика, Москва, Высшаяшкола, 2002, стр. 150.

- օտարերկրյա արժեթղթերի հաշվին արժեթղթերի իր պորտֆելը բազմազանեցնելու ցանկությունը:

Այստեղից հետևում է, որ պորտֆելային ներդրումները չափազանց զգայուն են դառնում տնտեսական և քաղաքական ցնցումների նկատմամբ:

15.5. Կապիտալի միջազգային միգրացիայի հետևանքները

Կապիտալի միջազգային միգրացիայի ազդեցությունը համաշխարհային տնտեսության վրա, ընդհանուր առմամբ, գնահատվում է որպես դրական երևույթ, քանի որ երկրների միջև կապիտալի ակտիվ շարժը նպաստում է.

1. **Համաշխարհային տնտեսության աճին՝ արտադրության գործոնների ավելի արդյունավետ բաշխման և վերաբաշխման հիման վրա:** Ըստ համաշխարհային տնտեսության փորձագետների՝ կապիտալը, որպես կանոն, դուրս է գալիս երկրի շրջանակներից, և եթե կիրառվում է առավել արդյունավետ ոլորտներում, նպաստում է համաշխարհային ամբողջական արդյունքի աճին: Ռեցիպիենտ (ընդունող) երկրների համար օտարերկրյա կապիտալի ներգրավումը նշանակում է արտադրողական կապիտալի հավաքագրում, ներդրումային ունակությունների մեծացում, տնտեսական աճի արագացում:

2. **Աշխատանքի միջազգային բաժանման խորացմանը և միջազգային համագործակցության զարգացմանը:** Կապիտալի արտահանումը աշխատանքի միջազգային բաժանման ձևավորման և զարգացման կարևորագույն պայմանն է ու երկրների տնտեսական համագործակցության ամրապնդման գրավականը, որը, ի վերջո, դրսևորվում է արտադրության միջազգային մասնագիտացման և կոոպերացման խորացման մեջ:

3. **Երկրների միջև փոխադարձ ապրանքաշրջանառության ծավալների ավելացմանը:** Ընդհանուր առմամբ, կապիտալն արտահանվում է նոր արտադրությունների կազմակերպման նպատակով, ուստի ձևավորվում է նոր պահանջարկ, որն ընդունող երկրում մեծացնում է ՀՆԱ ծավալը:

Սակայն կապիտալ արտահանող և ընդունող երկրներում կապիտալի շարժի հետևանքները միանշանակ չեն գնահատվում: Եթե դոնոր երկրներից կապիտալի արտահոսքը բացատրվում է կապիտալի «ավելցուկով», ապա վերջինիս արտադրողական կիրառումը մայր երկիրն ապահովում է լրացուցիչ եկամուտներով: Սակայն հաճախ կապիտալի արտահանման նպատակը նոր շուկաների գրավումն է, ընդունող երկրում էժան արտադրության գործոնների կիրառման ճանապարհով համաշխարհային շուկայում մրցունակ ապրանքների արտադրության կազմակերպումը: Այս դեպքում դոնոր երկիրը կորցնում է միջոցներ, որոնք կարող էին արտադրողաբար կիրառվել սեփական երկրում, բարձրացնել զբաղվածության մակարդակը, մեծացնել ապրանքաշրջանառության, արտահանման ծավալները, բարելավել վճարային հաշվեկշիռը: Այսինքն երկարաժամկետ հատվածում կապիտալ ար-

տահանող երկրում տնտեսական աճի տեմպերը դանդաղում են: Բացի դրանից, վերազգային կորպորացիաները, ստեղծելով արտասահմանյան մասնաճյուղեր, իրենց կողմից ստացված շահույթի մի մասը ազատում են հարկերից: Դրանք մուտք չեն գործում արտահանող երկրի պետական բյուջե, հետևաբար նվազում են սոցիալական և այլ հասարակական պահանջունքների ֆինանսավորման ծախսերը: Դա է պատճառը, որ կապիտալ արտահանող երկրի աշխատավորներն իրենց կառավարությունից պահանջում են ազգային կապիտալի հոսքի վրա սահմանել հարկեր: Այնուամենայնիվ, ինչպես ցույց են տալիս վերլուծությունները, զբաղվածության կրճատման, հարկերի մակարդակի նվազման, կապիտալի արտահանման այլ բացասական հետևանքներն աննշան են այն օգուտների համեմատությամբ, որ ստանում են արտահանող երկրները:

Օտարերկրյա կապիտալ ներդրումներն ընդունող երկրների տնտեսության վրա ունենում են մի շարք դրական ազդեցություններ.

1. Կապիտալի արդյունավետ կիրառումը նպաստում է երկրի տնտեսական աճին:
2. Ստեղծվում են նոր աշխատատեղեր, որոնք նպաստում են գործազրկության պատճառով ձևավորված սոցիալական լարվածության թուլացմանը:
3. Օտարերկրյա ներդրումները հաճախ ուղեկցվում են նոր տեխնոլոգիաների ներմուծմամբ, ինչպես նաև արտադրության արդյունավետ կառավարմամբ, որոնք, ի վերջո, նպաստում են գիտատեխնիկական առաջադիմության արագացմանը, աշխատուժի որակական մակարդակի բարձրացմանը:
4. Բարելավվում է վճարային հաշվեկշիռը:

Ընդունող երկրների տնտեսության վրա օտարերկրյա ներդրումները թողնում են նաև բացասական հետևանքներ.

1. Օտարերկրյա ներդրումները տնտեսության ռազմավարական նշանակություն ունեցող ճյուղերում (մետալուրգիա, էներգետիկա, մեքենաշինություն, քիմիական արդյունաբերություն) կարող են սպառնալ երկրի տնտեսական անվտանգությանը:
2. Օգտվելով տեղական կապիտալի «անգործությունից»՝ օտարերկրյա կապիտալը թափանցում է տնտեսության առավել շահութաբեր ճյուղերը, որը հանգեցնում է ընդունող երկրի միակողմանի տնտեսական զարգացմանը:
3. Օտարերկրյա կապիտալը հաճախ օգտագործվում է արդեն կյանքի փուլերն անցած, որակական ցածր հատկանիշներ ունեցող և արտադրությունից դուրս եկած ապրանքների արտադրության նպատակով, որը ազգային ապրանքները համաշխարհային շուկայում դարձնում է անմրցունակ:

4. Օտարերկրյա վարկային կապիտալների ներգրավումը մեծացնում է պարտքային բեռը:
5. Միջազգային կորպորացիաների կողմից տրանսֆերտային գների կիրառումը պատճառ է դառնում ընդունող երկրի կողմից հարկային և մաքսային մուտքերի կորստի:
6. Վերազգային կորպորացիաները ընդունող երկրներում իրենց տնտեսական տիրապետությունը հաստատում են քաղաքական վերնախավի հետ համաձայնության ճանապարհով և հաճախ ներդրումներ կատարում ազգային անվտանգության հետ կապված ճյուղերի մեջ:
7. Վերազգային կորպորացիաները, ընդունող երկրում ունենալով մրցակցային առավելություններ, համանման ապրանքներ արտադրող տեղական ձեռնարկություններին դուրս են մղում շուկայից, որը դժգոհության տեղիք է տալիս: Ներքին արտադրողները համապատասխան պետական մարմիններից պահանջում են հովանավորչական միջոցների կիրառում՝ օտարերկրյա մրցակցությանը դիմակայելու համար: Սակայն գործնականում խնայողությունների ցածր մակարդակը և ներդրումային ռեսուրսների անբավարարությունը օտարերկրյա կապիտալ ընդունող երկրներին մղում է վերազգային կորպորացիաների գործունեությունը խրախուսող արտոնությունների սահմանմանը:

Կապիտալի միջազգային միգրացիայի թե՛ դրական, և թե՛ բացասական հետևանքների ճանաչումը ընդունող և արտահանող երկրների ներդրումային քաղաքականության մշակման, ինչպես նաև դրանց հոսքերի կարգավորման համար ունի կարևոր նշանակություն:

15.6. Կապիտալի միջազգային միգրացիայի միջազգային և միջպետական կարգավորումը

Այս կամ այն երկրում օտարերկրյա ուղղակի ներդրումները կարգավորող իրավական դաշտը կոչվում է ներդրումային ռեժիմ:

ՕՈՒՆ-երի ռեժիմը ներառում է սահմանադրության դրույթների, օրենսդրական և ենթօրենսդրական ակտերի, քաղաքականության և պրակտիկայի այն ամբողջությունը, որը սահմանում է օտարերկրյա ներդրողի և ընդունող երկրի փոխադարձ իրավունքներն ու պարտականությունները: Համաշխարհային պրակտիկայում կիրառվում են երեք տիպի ներդրումային ռեժիմներ.

- սահմանափակող,
- չեզոք,
- արտոնություններ ապահովող:

Սահմանափակող ռեժիմի դեպքում ինչպես ամբողջ տնտեսության մասշտաբով, այնպես էլ առանձին ոլորտներում գործունեություն ծավալելու հա-

մար պահանջվում է արտոնագիր, օտարերկրյա ուղղակի ներդրումները ենթարկվում են սահմանափակումների՝ կապված բաժնեմասի տնօրինման, օտարերկրյա կառավարիչների ներգրավման, շահույթի հայրենադարձման, ներդրումների կրճատման և ներֆիրմային փոխանցումների հետ:

Չեզոք ռեժիմի դեպքում օտարերկրյա ներդրումներն արգելող և խթանող գործոնները մոտավորապես հավասարակշռվում են: Այստեղ գոյություն ունեն տարբեր մոտեցումներ: Կարող են սահմանվել ներդրումների մուտքը սահմանափակող արգելակներ, սակայն տնտեսության այս կամ այն ոլորտում դրանց ներգրավման գործընթացները լինեն բավականին ազատականացված: Որոշ երկրներ չեն արգելում օտարերկրյա ներդրումների մուտքը, սակայն սահմանում են այն ոլորտները, որտեղ դրանք կարող են կիրառվել:

Այն երկրները, որոնք վարում են օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների ակտիվ ներգրավման քաղաքականություն, գործում են **արտոնություններ ապահովող ռեժիմի** պահանջներին համապատասխան: Արտոնությունները վերաբերում են ինչպես ներդրումների ներգրավմանը, այնպես էլ դրանց կիրառման ոլորտներին:

Ներդրումային այս կամ այն ռեժիմի կիրառումը պայմանավորված է տվյալ երկրի տնտեսական քաղաքականությամբ, զարգացման մակարդակով, սոցիալ-տնտեսական, քաղաքական մի շարք այլ գործոններով:

Սկսած 90-ական թվականներից օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների պետական կարգավորման գլխավոր միտումը դրանց ազատականացումն է: Ներկայումս աշխարհի բոլոր երկրները խրախուսում են ՕՈՆ-երը՝ վերացնելով նախկինում գոյություն ունեցող սահմանափակումները, մեծացնելով ազգայնացման և ապապետականացման երաշխիքները, ձևավորելով շուկայական մրցակցության լայն հնարավորություններ: UNCTAD-ի փորձագետների կողմից իրականացվող ամենամյա ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ մինչև 2012 թ. վերջը աշխարհի զարգացած և զարգացող երկրներում միջազգային ներդրումային ռեժիմները ներառել են 3196 փոփոխություններ, որոնք ի վերջո, նպաստում են երկրների ներդրումային միջավայրերի բարելավմանը:

Ներդրումային միջավայրը քաղաքական, տնտեսական, իրավաբանական, սոցիալական, կենցաղային և այլ գործոնների ամբողջությունն է, որոնք, ի վերջո, կանխորոշում են կապիտալ ներդրումների արդյունավետ օգտագործման հնարավորությունը և ռիսկի աստիճանը: Ներդրումային միջավայրը շուկայական տնտեսությանը բնորոշ հասկացություն է: Դրա գնահատումը հնարավորություն է տալիս օպտիմալացնել կապիտալ ներդրումների հոսքը, որն իրականացվում է խորհրդատվական ֆիրմաների, բանկերի և նույնիսկ պետական մարմինների (առևտրի նախարարության) կողմից: Հետազոտության օբյեկտ են դառնում ամենից առաջ երկրները, իսկ առանձին դեպքերում նաև տվյալ երկրի ներսում առանձին տարածաշրջաններ: Որպես կանոն, ներդրումային միջավայրի վրա ազդող գործոնները, ըստ բնույ-

թի, դասակարգվում են օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ խմբերի: Օբյեկտիվ գործոններն են հունքային ռեսուրսներով ապահովվածությունը, կենսակլիմայական ներուժը, իսկ սուբյեկտիվները կապված են մարդկային գործունեության հետ: Ներդրումային միջավայրի գնահատման մեթոդաբանությունը բավականաչափ բազմազան է: Որոշ երկրներում, օրինակ՝ Ճապոնիայում, դրանք ունեն գուտ նկարագրական բնույթ: Ավելի լայն տարածում ունեն այն հետազոտությունները, որոնց տնտեսական ցուցանիշները թվային արտահայտություն ունեն: Ներդրումային միջավայրի վարկանիշի հաշվարկման առումով հեղինակություն վայելող «Euromoney» ամսագրի փորձագետները ներդրումային միջավայրը գնահատում են աշխարհի խոշորագույն բանկերի մասնագետների կարծիքի հիման վրա:

Բարենպաստ ներդրումային միջավայրի ձևավորման շրջանակներում օտարերկրյա ներդրումների ներգրավման ակտիվացմանը զուգահեռ, դրանց միջպետական շարժի կարգավորումը ներկայումս պետությունների տնտեսական փոխհարաբերությունների համակարգման սկզբունքային հիմնախնդիրներից մեկն է: Այս առումով ավելի կարևորվում է ներդրումային քաղաքականության իրականացման, ներդրողների շահերի պաշտպանության հարցերի լուծումը երկկողմանի համաձայնությունների հիման վրա: Եթե մինչև 1990-ական թվականների կեսերը երկկողմանի համաձայնություններն առաջին հերթին կարգավորում էին զարգացած և զարգացող երկրների ներդրումային հարաբերությունները, ապա այժմ դրանք դարձել են նաև զարգացող և անցման շրջանի երկրների հարաբերությունները կարգավորող գործիքներ:

Սակայն երկկողմ համաձայնությունների միջոցով կապիտալ ներդրումների կարգավորումը միշտ չէ, որ նպատակահարմար է, քանի որ տարածաշրջանային ինտեգրացիոն գործընթացները գտնվում են տարբեր մակարդակների վրա, իսկ դա լուրջ արգելակ է ներդրումների կարգավորման գործում: Ուստի առաջին պլան են մղվում ներդրումների ազատականացման, պաշտպանության, ներդրումային վեճերի լուծման, ներդրողների վարքագծի կանոնների որոշման հարցերը:

Հաշվի առնելով ՕՈՒՆ-երի աճող քաղաքական նշանակությունը՝ ինչպես արտահանող, այնպես էլ ընդունող երկրներում ձևավորվում են ներդրողներին օժանդակող մի շարք արտոնություններ: Դրանցից են.

➤ **Պետական երաշխիքների տրամադրումը:** Երաշխիքներ կարող են տրամադրվել ինչպես ընդունող, այնպես էլ մայր երկրների կողմից: Օտարերկրյա ներդրումների ակտիվացման նպատակով շահագրգիռ երկրների կառավարությունները ընկերություններին տրամադրում են ներդրված ողջ կապիտալի կամ դրա մի մասի՝ պետական միջոցների հաշվին փոխհատուցման երաշխիք՝ ազգայնացման, տարերային աղետների, շահույթի փոխանցման, տեղական արժույթի փոխարկելիության անհնարինության դեպքերում և այլն: Ներդրումային երաշխիքներ բովանդակում են նաև երկրների մեծա-

մասնության կողմից ստորագրված ներդրումների պաշտպանության վերաբերյալ երկկողմ և տարածաշրջանային համաձայնագրերը: Միջազգային մակարդակով ներդրումային երաշխիքներով զբաղվում է Համաշխարհային բանկի Բազմակողմ ներդրումային երաշխիքների գործակալությունը: Ներդրումային երաշխիքների պայմանները գետեղված են Եվրամիության անդամ երկրների և մի շարք զարգացող երկրների միջև ստորագրված Լոմեյան համաձայնագրում (1989 թ.), ինչպես նաև միջազգային կազմակերպությունների կողմից հաստատված մի շարք բազմակողմ փաստաթղթերում:

➤ **Օտարերկրյա ներդրումների ապահովագրումը:** Սա ապահովագրության յուրահատուկ ձև է և կարող է կատարվել ինչպես մասնավոր, այնպես էլ պետական ապահովագրական ընկերությունների կողմից: Ապահովագրվածքը սովորաբար կազմում է ներդրված գումարի մոտ 1%-ը և վճարվում է ապահովագրական դեպքը տեղի ունենալու ժամանակ: Ազգային ապահովագրական ընկերություններն ապահովագրում են միայն իրենց օտարերկրյա ներդրողներին: ԱՄՆ-ում ներդրումների ապահովագրությամբ զբաղվում է Ներդրումների ապահովագրության և երաշխիքների պետական կորպորացիան:

➤ **Ներդրումային վեճերի լուծումը:** Տեսականորեն ներդրումային վեճերի լուծումը հնարավոր է ներդրողների ազգային օրենսդրության կամ ընդունող երկրի օրենսդրության հիման վրա, ինչպես նաև միջազգային արբիտրաժի միջոցով: Սակայն Տնտեսական համագործակցության և զարգացման կազմակերպության անդամ երկրների շրջանակներում օտարերկրյա ներդրողների միջև ծագած վեճերը լուծվում են, այսպես կոչված, երրորդային դատարանի միջոցով, քանի որ կապիտալ արտահանող կամ ընդունող երկրների օրենսդրությունը հաճախ ներդրողներին չի գոհացնում:

➤ **Կրկնակի հարկման բացառումը:** Փոխադարձ մեծածավալ ներդրումներ կատարող երկրների ընկերությունները հաճախ կնքում են կրկնակի հարկման բացառման համաձայնագրեր, որոնք հատկապես վերաբերում են օտարերկրյա ներդրումներով ձեռնարկությունների շահույթին: Ընկերությունը ներդրման երկրում վճարում է հարկի այն մասը, որը մայր երկրում չի գանձվել:

➤ **Վարչական և դիվանագիտական օժանդակություն:** Ուղղակի ներդրողները սովորաբար գտնվում են մայր երկրի պետական մարմինների աջակցության ներքո: Արտահանող երկրների կառավարությունները ներդրման երկրների հետ բանակցություններ են վարում ազգային ներդրողների համար առավել բարենպաստ պայմաններ ստեղծելու համար: Միջազգային բիզնեսի ներկայացուցիչներին հաճախ ընդգրկում են միջպետական պատվիրակությունների կազմում՝ տնտեսական հարցերի քննարկման նպատակով: Կազմակերպվում են նաև հատուկ ներդրումային «շրջագայություններ» ուղղակի ներդրումների պոտենցիալ երկրներ հայտնաբերելու համար:

Օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների կարգավորման բարձրագույն մակարդակը բազմակողմանի կարգավորումն է: Ինչպես ցույց են տալիս գործնական դիտարկումները, բազմակողմ կարգավորումն առայժմ առնչվում է տնտեսության առանձին ոլորտներին՝ ծառայություններին, ապահովագրությանը, մտավոր սեփականությանը կամ վերազգային կորպորացիաների գործունեության առանձին հիմնախնդիրներին (դրանց գործունեության չափանիշների գնահատում, ներդրումների խթանում, մրցակցային քաղաքականություն, սպառողների պաշտպանություն և այլն): Ներդրումների կարգավորման բազմակողմ համաձայնագրերն իրենց արտացոլումն են գտել Առևտրի համաշխարհային կազմակերպության Ուրուզվայի ռաունդի արդյունքում ձևավորված TRIM (Trade-related Investment Measures - Ներդրումային միջոցառումների առևտրային ասպեկտներ) համաձայնագրում: Սա ներդրումների շարժի միջազգային կարգավորման արմատական առաջընթացի վկայությունն է: Եթե հետպատերազմյան առաջին տասնամյակում ՕՈՒՆ-երի նկատմամբ քաղաքականության գլխավոր ուղղությունը վերահսկողությունն էր և սահմանափակումների իրականացումը, ապա ներկայումս աշխարհի գրեթե բոլոր երկրները հակված են ներգրավելու օտարերկրյա ներդրումներ: Այդ շրջադարձն առաջին հերթին համաշխարհային տնտեսության մեջ օտարերկրյա ուղղակի երկրների ներգրավման առաջարկի մեծացման և զարգացող երկրներում տնտեսական բարեփոխումների իրականացման նպատակով դրանց նկատմամբ աճող պահանջարկի արդյունք էր: Ավելին, առանձին երկրների շրջանակներում ՕՈՒՆ-երի ազատականացումը, խթանումը և պաշտպանությունը բավարար հիմքեր ստեղծեցին դրանց տարածաշրջանային և միջազգային՝ բազմակողմ կարգավորման համար: Այժմ, ըստ էության, թափ է առնում ՕՈՒՆ-երի նկատմամբ ազգային կանոնների զուգամետության գործընթացը:

Եթե ազգային և տարածաշրջանային մակարդակներում երկրների ներդրումային հարաբերությունների առանցքը ՕՈՒՆ-երի ազատականացման միջոցով դրանց կարգավորման մեխանիզմների զարգացումն ու կատարելագործումն է, ապա բազմակողմ կարգավորումն ունի հակասական բնույթ: Նոր համաձայնագրերի միջոցով առաջընթացի որոշ նախաձեռնությունների կողքին տեղ են գտնում նաև մի շարք ձախողումներ: Նման ձախողման օրինակ կարող է հանդիսանալ Ներդրումների բազմակողմ համաձայնագրի (Multinational Investment Agreement - MIA) շուրջ բանակցությունների դադարեցումը:

Այսպիսով, ՕՈՒՆ-երի միջազգային կարգավորման ուղղությամբ աշխատանքներն իրականացվում են բավականին ինտենսիվ, սակայն ոչ հավասարաչափ: Այդ ոլորտում հիմնական ձեռքբերումները բաժին են ընկնում երկկողմ և տարածաշրջանային մակարդակներին, այն դեպքում, երբ բազմակողմ՝ բարձր մակարդակով համակարգման և միասնականացման քաղաքականությունը բախվում է սկզբունքային դժվարությունների հետ: Ամեն

դեպքում ՕՈՒՆ-երի կարգավորման կարևոր օղակն ազգային տնտեսությունն է: Օտարերկրյա ներդրումների արդյունավետ օգտագործումն ազգային տնտեսության համար տնտեսական աճի տեմպերի արագացման, տնտեսության վերարտադրողական կառուցվածքի օպտիմալացման, արտադրանքի մրցունակության բարձրացման, մի շարք ռազմավարական խնդիրների լուծման կարևորագույն գործոնն է: Դա հնարավոր է միայն այն դեպքում, եթե գոյություն ունի և զարգանում է օտարերկրյա ներդրումների ներգրավման լավ մշակված պետական կարգավորման համակարգ, շուկայական հարաբերությունների աստիճանական ձևավորումն ու տնտեսական կյանքի բոլոր ոլորտներում դրանց ներթափանցումը հենվում է համապատասխան օրենսդրական դաշտի և պետության կողմից տնտեսական սուբյեկտների անխափան գործունեության երաշխիքների տրամադրման վրա: Իրավական դաշտի բարեփոխումները ոչինչ են, եթե երկրում օրենքի գերակայություն չկա: Ուստի օրենքի գերակայությունը ենթադրում է ինչպես օրենքների, այնպես էլ դրանց կենսագործումը, կիրառումն ապահովող ինստիտուտների առկայություն: Օրենքի գերակայությունը տնտեսական աճի առավել առաջնային դետերմինանտ է, քան աշխարհագրական դիրքը և տնտեսության բացության աստիճանը⁴⁸:

Միջազգային ներդրումային հոսքերի գլոբալ կարգավորման հարցերով զբաղվող մեկ այլ մարմին է ՄԱԿ-ը: ՄԱԿ-ի վերազգային կորպորացիաների հարցերով զբաղվող հանձնաժողովը, Արժույթի միջազգային հիմնադրամը և Համաշխարհային բանկը երկար տարիներ բանակցություններ էին վարում վերազգային կորպորացիաների գործելակերպի միասնական կանոնների մշակման ուղղությամբ, որը, սակայն, արդյունք չտվեց: Այնուամենայնիվ, ձևավորվեցին միջազգային ներդրումային գործընթացների որոշակի կանոններ, որոնց ենթարկվում են ինչպես վերազգային կորպորացիաները, այնպես էլ ընդունող երկրները:

Այդ կանոնների հիմնական սկզբունքը կապիտալի միջազգային շարժի առավելագույն ազատության, կապիտալի ազգային շուկաների ազատականացման ապահովումն է, որոնցից կարելի է նշել հետևյալները.

1. **Մուտքի իրավունք:** Սա այն կանոնն է, ըստ որի վերազգային կորպորացիաները ստանում են որևէ պետության տարածքում մասնաձյուղ ստեղծելու իրավունք: Մուտքի իրավունքի անհրաժեշտությունը բխում է նրանից, որ ընդունող երկրում օտարերկրյա ներդրումները կարող են սպառնալ ազգային անվտանգությանը կամ դրանց գործունեությունը կարող է հակասել ազգային օրենսդրությանը: Որոշ երկրներում սահմանվում է այն ճյուղերի և ձեռնարկությունների ցանկը, որտեղ օտարերկրյա ներդրումներն արգելվում են: Մուտքի իրավունքի սահմանման նախընտրելի ձևը, ամեն դեպքում, օտարերկրյա ներդրումներն արգելող ցուցակի սահմանումն է: Այդ ցուցակից

⁴⁸ D.Rodrik, A.Subramanian."Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development". Minemo. Harvard University. October 2002.

դուրս մնացած բոլոր դեպքերում, բնականաբար, ներդրումները թույլատրվում են:

2. Արդար և ոչ խտրական ռեժիմ: Սա ենթադրում է օտարերկրյա ներդրողների համար նույնպիսի իրավական բարենպաստ ռեժիմի սահմանում, ինչպիսին գործում է ազգային ներդրողների համար, ինչպես նաև շահույթի, աշխատավարձի և այլ վճարումների ազատ փոխանցում: ՎԱԿ-ն իրավունք ունի ստանալու ընդունող երկրում գործող կանոններով սահմանված պայմաններում կորցրած միջոցները: Ընդունող երկրում կիրառվող բոլոր զեղչերն ու բացառությունները հավասարապես վերաբերում են թե՛ ազգային ձեռնարկություններին, թե՛ վերազգային կորպորացիաներին:

3. Գործարքի դադարեցում: Սա նշանակում է ընդունող երկրի կողմից ՎԱԿ մասնաձյուղի ազգայնացման իրավունք, պայմանով, որ գործող օրենսդրությունը չի խախտվում, և ՎԱԿ-ն ստանում է լրիվ փոխհատուցում: Փոխհատուցումը **բավարար** է համարվում, եթե վճարվում է ձեռնարկության շուկայական գինը, **արդյունավետ** է, եթե վճարը կատարվում է ներդրողի համար արժույթի փոխանցման օրն ընդունելի շուկայական կուրսով, **արագ**, եթե վճարումը բացառում է չհիմնավորված ձգձգումները: Եթե վճարումն, այնուամենայնիվ, ձգձգվում է, ներդրողին՝ ըստ ուշացված գումարի, վճարվում են նաև տոկոսներ: Օտարերկրյա ներդրումների ազգայնացումը, առանց նորմալ փոխհատուցման վճարման, համարվում է թույլատրելի միայն դատարանի որոշման համաձայն և այն դեպքում, երբ ՎԱԿ-ն ընդունող երկրում թույլ է տվել օրենքի կոպիտ խախտումներ և ծավալել հանցավոր գործունեություն: Այսպիսի դեպքերում ՎԱԿ-ն իրավունք ունի դիմելու միջազգային արբիտրաժ:

4. Վեճերի կարգավորում: ՎԱԿ-երի և ընդունող երկրների միջև վեճերի կարգավորման նախընտրելի ձևը բանակցություններն են: Եթե դրանք ոչ մի արդյունք չեն տալիս, ապա վեճը լուծվում է ընդունող երկրում գործող օրենսդրությամբ կամ անկախ և անկողմնակալ արբիտրաժի միջոցով: Այստեղ վճռական է Համաշխարհային բանկի գլխավորությամբ 115 երկրների կողմից ստորագրված ներդրումային վեճերի կարգավորման միջազգային կոնվենցիայի դերը:

15.7. Կապիտալի միջազգային միգրացիայի աշխարհագրական ուղղությունները

Կապիտալի միջազգային միգրացիայի աշխարհագրական ուղղությունները մշտապես փոխվում են կապիտալիստական հասարակարգի անհամաչափ զարգացման հետևանքով: Մինչև առաջին համաշխարհային պատերազմը կապիտալի հիմնական արտահանողներն էին Անգլիան և Ֆրանսիան: Անգլիական կապիտալը հիմնականում ներդրվում էր Բրիտանական կայսրության երկրներում, Հյուսիսային և Հարավային Ամերիկայում: Ֆրան-

սիան կապիտալ ներդրումներ կատարում էր գլխավորապես փոխատվական կապիտալի ձևով՝ Եվրոպական երկրներում: ԱՄՆ-ը այդ նույն ժամանակ հանդես էր գալիս որպես վարկառու երկիր: 1913 թ. առաջատար երկրների արտասահմանյան ներդրումները կազմում էին 44 մլրդ դոլար, որից Անգլիային բաժին էր ընկնում 18 մլրդ դոլար, Ֆրանսիային՝ 9, Գերմանիային 5.8, ԱՄՆ-ին՝ 3.5 մլրդ դոլար:

Կապիտալի արտահանման արագ աճը 19-րդ դարի վերջին և 20-րդ դարի սկզբներին կասեցվեց Ռուսաստանում տեղի ունեցած սոցիալիստական հեղափոխությամբ, որը նեղացրեց կապիտալի արտահանման աշխարհագրական սահմանները: Հեղափոխության հետևանքով Անգլիան, Ֆրանսիան, ԱՄՆ-ը և Բելգիան կորցրեցին Ռուսաստանում ներդրված իրենց կապիտալները: Այդ երկրների խոշոր մոնոպոլիաները զրկվեցին Էժան բնական հումքի աղբյուրներից, վաճառահանման շուկաներից և կապիտալի շահավետ ներդրման ոլորտներից: Դա խիստ բացասական ազդեցություն ունեցավ կապիտալի արտահանման ողջ համակարգի վրա: Կապիտալի արտահանման աշխարհագրական սահմանների նեղացման մյուս կարևոր պատճառը տնտեսության սոցիալիստական համակարգի ձևավորումն էր Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո: Մոտ 800 մլն բնակչությամբ Եվրոպայի և Ասիայի մի շարք երկրների անջատմամբ, իսկ հետագայում գաղութային համակարգի փլուզմամբ Անգլիան, ԱՄՆ-ը, Գերմանիան, Հոլանդիան, Ճապոնիան, Ֆրանսիան կորցրեցին իրենց արտասահմանյան ներդրումների 10%-ը: Հաջորդ պատճառը աշխարհում պահպանվող քաղաքական անկայունությունն էր:

Հետպատերազմյան ժամանակաշրջանում ԱՄՆ-ը դարձավ կապիտալի ֆինանսական էքսպանսիայի կենտրոնը: Ամերիկյան ուղղակի ներդրումների ավելի քան 60%-ը բաժին էր ընկնում արևմտյան կիսագնդի երկրներին, ընդ որում, 1/3-ը՝ Կանադային, քանի որ հյուսիսային հարևանի տնտեսության մեջ ամերիկյան մենաշնորհներն իրենց ավելի անվտանգ էին զգում: Ընդհանուր ներդրումների 20%-ը բաժին էր ընկնում Արևմտյան Եվրոպայի երկրներին: Ասիայի, Հարավային Ամերիկայի, Օկեանիայի երկրներում դրանք ավելացան ավելի քան 6 անգամ: Սակայն դրանց բացարձակ չափերը դեռևս մնում էին փոքր: ԱՄՆ-ը խոշոր կապիտալ ներդրումներ էր կատարում նաև Մերձավոր Արևելքի երկրներում՝ նավթային, Աֆրիկայում՝ լեռնահանքային, Ավստրալիայում և Ճապոնիայում՝ վերամշակող արդյունաբերության մեջ:

Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի տարիներին, պայմանավորված հսկայական ռազմական ծախսերով, Անգլիայի օտարերկրյա ներդրումները կտրուկ կրճատվեցին: Սկսած 1949 թվականից՝ կապիտալի արտահանումը Անգլիայից վերսկսվեց: Անգլիայի պետական և մասնավոր կապիտալ ներդրումների տարեկան աճը կազմեց 900 մլն դոլար: Պետական կապիտալը հիմնականում ուղղվում էր գաղութներ: Մասնավոր կապիտալն արտահանվում էր ԱՄՆ, Կանադա և Եվրոպայի կապիտալիստական երկրներ,

որոնց բաժինը կազմում էր անգլիական ներդրումների 25%-ը, լատինամերիկյան երկրներինը՝ 10%-ը, բրիտանական գաղութներինը՝ 15%-ը, դոմինիոններինը՝ մոտ 40%-ը (բացառությամբ Կանադայի):

Այդ նույն ժամանակ Ֆրանսիայից կապիտալի արտահանումը, ավելի կամ պակաս իրատեսական գնահատականների համաձայն, կազմում էր 7.8 մլրդ դոլար, որից 4 մլրդ դոլարը կազմում էին մասնավոր, իսկ 3.8 մլրդ դոլարը՝ պետական ներդրումները: Այդ ներդրումների կեսից ավելին բաժին էր ընկնում Ֆրանսիայի գաղութներին, 20%-ը՝ Ասիայի և Աֆրիկայի այլ երկրներին:

ԳՖՀ-ի կապիտալի արտահանման գործընթացները սկսվեցին միայն 1950-ական թվականներից: Դրանց բացարձակ չափերը մեծ չէին: Արևմտյան Գերմանիայի պետական ներդրումները կազմում էին 11 մլրդ դոլար, մասնավորը՝ 1.4 մլրդ: Այդ ներդրումների 30%-ը բաժին էր ընկնում Արևմտյան Եվրոպայի երկրներին, նույնքանը՝ լատինամերիկյան, մոտ 20%-ը՝ Միացյալ Նահանգներին և Կանադային, մնացածը՝ Ասիայի, Աֆրիկայի և Օկեանիայի երկրներին:

Ուսումնասիրվող ժամանակաշրջանում բավականին փոքր էին Ճապոնիայի կողմից կատարվող օտարերկրյա ներդրումները: Ըստ գոյություն ունեցող վիճակագրության՝ 1959 թ. Ճապոնիայի օտարերկրյա ներդրումները կազմել են 132 մլն դոլար, որոնցից միայն 8 մլն դոլարը կազմել են ուղղակի ներդրումները, 68 մլն դոլարը՝ պորտֆելային, իսկ 56 մլն դոլար բաժին է ընկել վարկերին: Ճապոնական կապիտալն ուղղվում է ԱՄՆ և Լատինական Ամերիկայի երկրներ:

Համաշխարհային շուկայում, որպես գլխավոր մրցակիցներ, 20-րդ դարի 50-ական թվականներից սկսած շարունակում են մնալ ԱՄՆ-ը և Անգլիան: Սակայն ԱՄՆ-ի ներդրումային քաղաքականությունը հատկապես ակտիվ էր արևմտյան կիսագնդում, իսկ այլ տարածաշրջաններում (Աֆրիկա, Հնդկաստան, Ավստրալիա) անգլիական ներդրումները, որպես կանոն, գերազանցել են ամերիկյան ներդրումներին:

2000 թ. ՕՈՒՆ-երի հոսքերնաշխարհում հասան ռեկորդային մակարդակի՝ 1.3 տրիլիոն դոլարի՝ 1997 թ. 466 մլրդ դոլարի դիմաց: Այս նվաճման մեջ կարևորագույն դերը, իհարկե, պատկանում է Եռամիությանը (ԵՄ, ԱՄՆ, Ճապոնիա): 2000 թ. նրանց բաժին էր ընկնում ՕՈՒՆ-երի գլոբալ ներհոսքի 71%-ը, իսկ արտահոսքի՝ 85%-ը: Եռամիության երկրները հանդես են գալիս և՛ գլխավոր ներդրողների (926.4 մլրդ դոլար), և՛ գլխավոր օտարերկրյա ներդրումներ ստացողների դերում (1 տրիլիոնից ավելի դոլար): Դրա հետ մեկտեղ, 2000 թ. գրանցվեց ևս մեկ ռեկորդ՝ մեծացավ կապիտալի հոսքը դեպի զարգացող երկրներ՝ գերազանցելով 242.2 մլրդ դոլարը (1997 թ.՝ 187.4 մլրդ դոլար): Գրանցվել է նաև զարգացող երկրներից կապիտալի արտահանման ակտիվացում՝ 1997 թ. 65.7 մլրդ դոլարից 2000 թ. հասնելով 99.5 մլրդ դոլարի: Համաշխարհային այս միտումներից հետո չմնացին նաև նախ-

կին սոցիալիստական երկրները. 2000 թ. Արևելյան և Կենտրոնական Եվրոպա ՕՈՒՆ-երի ներհոսքը, 1997 թ. համեմատությամբ, ավելացավ 13.2%-ով՝ 19.2 մլրդ դոլարից հասնելով 25.4 մլրդ դոլարի:

2000 թ. հաջորդող երեք տարիների ընթացքում ՕՈՒՆ-երի համաշխարհային հոսքերում գրանցվել է աստիճանական նվազման միտում (2001 թ., նախորդ տարվա համեմատությամբ, ՕՈՒՆ-երը կրճատվել են 41.1%-ով, 2002 թ.՝ 17.0%-ով, իսկ 2003 թ.՝ 17.6%-ով), այն դեպքում, երբ ՎԱԿ-երի թվաքանակը շարունակել է աճել՝ 2003 թ. կազմելով 61 հզր, իսկ դրանց արտասահմանյան մասնաձյուղերի և դուստր ընկերությունների թվաքանակը հասել է 900 հազարի⁴⁹: ՕՈՒՆ-երի ծավալների կրճատման պատճառներից մեկը 2001-2003 թթ. վերազգային համաձուլումների և կլանումների նվազումն էր, որոնց բաժին էր ընկնում ներդրումների համաշխարհային ծավալի 70-85%-ը⁵⁰: Ըստ առանձին փորձագիտական գնահատականների՝ 2000 թ. «ոչ նորմալ» բարձր մակարդակից համաշխարհային տնտեսությունը, հաջորդ երեք տարիներին, վերադառնում է ներդրումների բնականոն մակարդակի: Երկրորդ պատճառը 2001 թ. համաշխարհային տնտեսության անկումն էր, որն առնչվեց համաշխարհային ֆինանսական կապիտալի բոլոր երեք կենտրոններին՝ ԱՄՆ-Եվրամիություն-Ճապոնիա: Զարգացող երկրների ֆոնդային շուկաներում տեղ գտած անկայուն վիճակը, ներդրումային անբավարար մթնոլորտը նույնպես հսկայական դեր խաղացին ՎԱԿ-երի օտարերկրյա ներդրումների ծավալների անկման համար:

2004 թ. կարելի է համարել ՕՈՒՆ-երի համաշխարհային հոսքերի ակտիվացման շրջադարձային տարի, քանի որ դրանց համաշխարհային հոսքերն աճեցին: Դրա հետևանքով ՎԱԿ-երի թիվն ավելացավ ևս 9 հազարով, միևնույն ժամանակ, 210 հազարով կրճատվեց դրանց արտասահմանյան բաժանմունքների թիվը⁵¹: 2004 թ. ՕՈՒՆ-երի համաշխարհային արտահոսքի աճի պատճառը վերազգային համաձուլումների և կլանումների նոր ալիքն էր, որի հետևանքով ՕՈՒՆ-երի արտահոսքը, նախորդ տարվա համեմատությամբ, ավելացավ 15.8%-ով (աղյուսակ 15.2): Սակայն նախորդ հարյուրամյակում ցուցադրված օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների «վարքագծի ավանդույթային կանոնները» 20-րդ դարի սկզբներին շարունակում են պահպանվել, այն առումով, որ դրանց արտահոսքի գերակշռող մասը՝ 89.1%-ը, դարձյալ բաժին է ընկնում զարգացած երկրներին: 2004 թ. զարգացող (այդ թվում՝ Արևելյան և Կենտրոնական Եվրոպայի) երկրներում գրանցվեց ՕՈՒՆ-երի ներհոսքի ամենաբարձր ցուցանիշը, որը նախորդ տարվա համեմատությամբ աճել է 38.9%-ով և կազմել 268.1 մլրդ դոլար:

⁴⁹ Վերլուծությունները կատարվել են World Investment Report 2004: The Shift Toward Services, pp. 367-371, 372-375 տվյալների միջոցով:

⁵⁰ Անգլալեզու տնտեսագիտական գրականության մեջ այս գործընթացը ներկայացվում է M & A հապավման միջոցով:

⁵¹ Վերլուծությունները կատարվել են World Investment Report 2005: Transnational Corporations and Transnationalization of R&D, page 13 տվյալների հիման վրա:

ՕՈՒՆ-երի շարժը 2000-2010 թթ. (մլրդ դոլար)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Աշխարհում՝											
ներհոսքը	1402.6	826.1	626.9	572.8	742.4	982.6	1461.9	1970.9	1744.1	1185.0	1243.6
արտահոսքը	1232.1	752.6	537.2	573.8	930.1	882.1	1405.4	2174.8	1910.5	1170.5	1323.3
Ջարգացած երկրներ											
ներհոսքը	1138.0	601.0	440.7	369.1	418.8	619.1	977.9	1306.8	965.1	602.8	601.9
արտահոսքը	1094.7	667.3	482.7	516.9	794.6	745.7	1154.9	1829.0	1541.2	850.9	935.1
Այդ թվում՝ ԱՄՆ											
ներհոսքը	313.9	159.4	74.5	53.1	135.8	104.7	237.1	215.9	306.3	152.8	228.2
արտահոսքը	142.6	124.8	134.9	129.3	294.9	15.3	224.2	393.5	308.2	282.6	328.9
Կանադա											
ներհոսքը	66.8	27.6	22.1	7.4	-04.	25.6	60.2	114.6	57.1	21.4	23.4
արտահոսքը	44.7	36.0	26.7	22.9	43.3	27.5	46.2	57.7	79.7	41.6	38.5
Մեծ Բրիտանիա											
ներհոսքը	118.8	52.6	24.0	16.7	55.9	176.0	156.1	196.3	91.4	71.1	45.9
արտահոսքը	233.4	58.8	50.3	62.1	91.0	80.8	86.2	272.3	161.0	44.3	11.0
Ֆրանսիա											
ներհոսքը	43.3	50.5	49.0	42.5	32.5	84.9	71.8	96.2	64.2	34.0	33.9
արտահոսքը	177.4	86.7	50.4	53.1	56.7	11.5	110.6	164.3	155.0	102.9	84.1
Գերմանիա											
ներհոսքը	198.3	26.4	53.5	32.3	-10.2	47.4	55.6	80.2	4.2	37.6	46.1
արտահոսքը	56.5	39.7	18.9	5.8	20.5	75.8	118.7	170.6	77.1	78.2	104.8
Ճապոնիա											
ներհոսքը	8.3	6.2	9.2	6.3	7.8	2.7	-6.5	22.5	24.4	11.9	-1.2
արտահոսքը	31.5	38.3	32.2	28.8	30.9	45.8	50.2	73.5	128.0	74.7	56.3
Ջարգացող երկրներ											
ներհոսքը	257.6	215.6	174.8	183.6	293.1	332.2	429.9	573.0	658.0	510.5	573.5
արտահոսքը	134.2	82.5	49.7	46.0	121.3	122.1	226.7	294.1	308.9	270.7	327.5

Կտրուկ աճել է նաև ՕՈՒՆ-ի արտահոսքի ծավալը, որը նախորդ ժամանակաշրջանի համեմատությամբ կազմել է 117.6%:

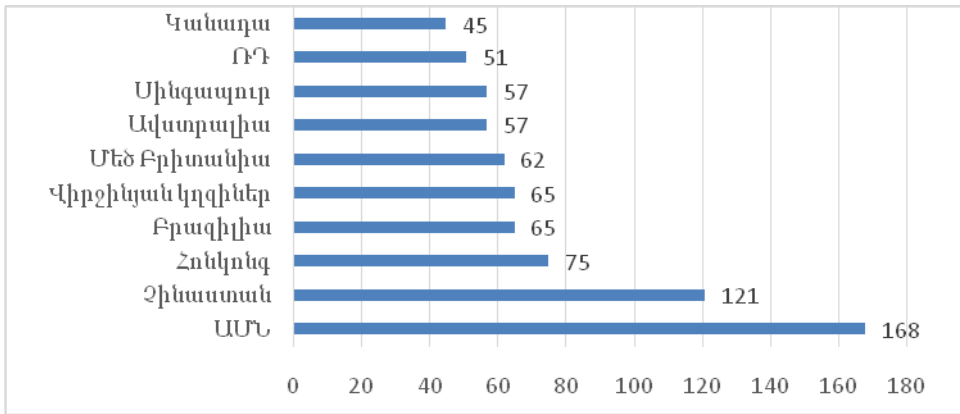
Օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների միգրացիոն հոսքերի պիկը, վերջին տասնամյակի ընթացքում, գրանցվել է 2007 թ.՝ կազմելով 1.971 մլրդ դոլար: Հետագա երեք տարիներին այդ հոսքերը դրսևորել են նվազման միտում՝ կապված համաշխարհային ֆինանսական ճգնաժամի հետ: Ավելին, 2005 թ. հաջորդող տարիներին համաշխարհային կապիտալի շուկայում Եռամիության երկրներն աստիճանաբար կորցնում են իրենց գերակա դիրքերը: Այսպես, եթե 2005 թ. ԱՄՆ-ին, Եվրամիությանը և Ճապոնիային բաժին էր ընկնում ՕՈՒՆ-երի ներհոսքի 61.4%, ապա այդ ցուցանիշը 2010 թ. կազ-

մեջ 42.8%: ՕՈՒՆ-երի արտահոսքի ցուցանիշները համապատասխան տարիներին կազմել են 75.7 և 60.0%: 2010 թ. զարգացող երկրներին բաժին է ընկել ՕՈՒՆ-երի ներհոսքի 46.1%-ը (2005 թ. զարգացող երկրներին բաժին էր ընկնում ՕՈՒՆ-երի համաշխարհային ներհոսքի 33.8%-ը) և արտահոսքի 24.6%-ը (2005 թ. զարգացող երկրների բաժինը ՕՈՒՆ-երի համաշխարհային արտահոսքի մեջ կազմել է 13.8%): Իսկ միայն Չինաստանին բաժին է ընկել ՕՈՒՆ-երի համաշխարհային ներհոսքի 8.5%-ը, արտահոսքի՝ 5.1%-ը: Ջարգացման առավել բարձր աստիճանի հասած մի խումբ երկրներում ՕՈՒՆ-երի հոսքերի կենտրոնացման միտումը պահպանվում է: Մեծ Բրիտանիան, ԱՄՆ-ը, Ֆրանսիան, Բելգիան, Լյուքսեմբուրգը, Գերմանիան, Հոնկոնգը ինչպես նախորդ 20 տարիների ընթացքում, այնպես էլ 2010 թ., շարունակում են գլխավորել կապիտալ արտահանող և ներմուծող երկրների ցուցակը: Ճապոնիան ևս դասվում է այդ շարքը, սակայն առանձին տարիներ՝ 2005, 2006 և 2010 թվականներն այդ երկրի համար եղել են ոչ բարենպաստ, ինչը հանգեցրել է ՕՈՒՆ-ների հոսքերի նվազմանը:

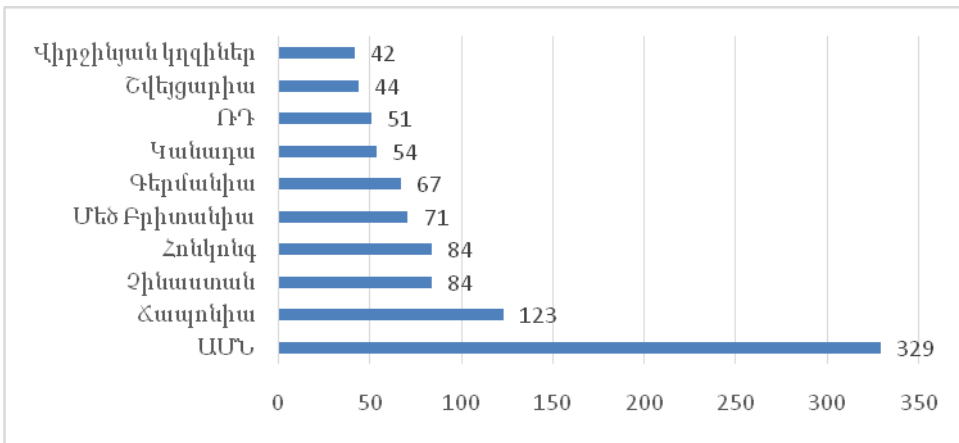
Անկախ վերջին հանգամանքից՝ կարելի է եզրակացնել, որ օտարերկրյա ուղղակի ներդրումներն ամբողջ աշխարհում տեղի ունեցող **գլոբալացման ֆենոմենի շարժիչ ուժն են**: Թեև օտարերկրյա ուղղակի ներդրումները հիմնականում կատարվում են վերազգային կորպորացիաների կողմից, այնուամենայնիվ, մեծացել է նաև մանր և միջին, ինչպես նաև ծառայությունների ոլորտում աշխատող ընկերությունների մասնակցությունը օտարերկրյա ներդրումների իրականացմանը:

2012 թ. նախորդ տարվա համեմատությամբ կրճատվելով 18%-ով՝ օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների համաշխարհային ծավալը կազմել է 1.35 տրլն դոլար, որի 52%-ը բաժին է ընկել զարգացող երկրներին: Առաջին անգամ պատմության մեջ զարգացող երկրներն ավելի շատ ներդրումներ են ներգրավել, քան զարգացածները: Դա պայմանավորված է այն հանգամանքով, որ համաշխարհային ձգնաժամից հարված ստացած զարգացած երկրներում կատարվող ներդրումներն էապես կրճատվել են (մասնավորապես՝ ԱՄՆ, ԵՄ, Ճապոնիա): Ջարգացող երկրները ևս ստեղծված իրավիճակից կորուստներ են կրել, սակայն այդ կորուստներն անհամեմատ փոքր են եղել:

2012 թ. ՕՈՒՆ-երի առաջատար 10 դոնոր և ռեցիպիենտ երկրները ներկայացված են ստորև բերված գծապատկերներում (15.2 և 15.3): Թե՛ դոնոր, և թե՛ ռեցիպիենտ երկրների ցուցակը գլխավորում է ԱՄՆ-ը: Արևելյան և Հարավ-արևելյան Ասիան մնում է ՕՈՒՆ տեղաբաշխման խոշորագույն տարածաշրջան: 2012 թ. այնտեղ են ուղղվել 326 մլրդ դոլար ներդրումներ, 2000 թ. 137 մլրդ դոլարի դիմաց, այսինքն՝ զարգացող երկրների կողմից ստացված ՕՈՒՆ-երի կեսից ավելին:



Գծապատկեր 15.2. Աշխարհի 10 ամենախոշոր ռեցիպիենտ երկրները 2012 թ. (մլրդ դոլար)



Գծապատկեր 15.3. Աշխարհի 10 ամենախոշոր դոնոր երկրները 2012 թ. (մլրդ դոլար)

Ասիական պետությունների զարգացման մասշտաբները և դինամիզմը ավելի հրապուրիչ են դառնում ՎԱԿ-երի համար, որոնք ձգտում են այնտեղ գտնել իրացման նոր շուկաներ և իրենց գլոբալ արտադրական գործունեության մեջ ներգրավել այդ տարածաշրջանի նյութական և ոչ նյութական ռեսուրսները:

Այսպես 1992 թ. զարգացող երկրների թվում ամենամեծ ՕՌԲՆ-երի ստացող երկիրը Չինաստանն էր: 1997 թ. Չինաստանում օտարերկրյա ներդրումները կազմել են 47 մլրդ դոլար, 2010 թ. դրանց ծավալը հասել է 95 մլրդ դոլարի, որը նախորդ տարվա համեմատությամբ նվազել է 10.4%-ով, իսկ 2012 թ.` 121 մլրդ դոլար: Չինաստանը գործում է օտարերկրյա կապիտալի համար ազգային ռեժիմի հաստատման ճանապարհով` աստիճանաբար վերացնելով նախկինում դրանց տրամադրվող արտոնությունները (օտար-

երկրյա ներդրողները, մասնավորապես, ազատվում են ներմուծման մաքսատուրքերից): Հաշվի առնելով Չինաստանի տնտեսական աճի բարձր տեմպերը և այնտեղ ՕՌԲ-երի համար նոր, ամենից առաջ ենթակառուցվածքային ոլորտների ստեղծումը՝ կարելի է ենթադրել, որ հեռանկարում Չինաստանը կմնա օտարերկրյա ներդրողների ուշադրության կենտրոնում:

Լատինամերիկյան և Կարիբյան ավազանի երկրների ՕՌԲ-երի ներհուսքը 1997 թ. կազմել է 71.2 մլրդ դոլար, սակայն 1999 թ. 110.3 մլրդ դոլարից 2000 թ. նվազել է 24.1 մլրդ դոլարով: Հետագա տարիներին այդ երկրներում ՕՌԲ-երի ներհուսքը ցուցաբերել է աճի միտում, որի արդյունքում 2012 թ.-ին դրանց ծավալը կազմել է 244 մլրդ դոլար: Լատինական Ամերիկայում ՕՌԲ-երը կենտրոնացած են ընդամենը մի քանի ճյուղերում. ավտոմոբիլաշինություն՝ Մեքսիկա և Բրազիլիա, օգտակար հանածոների մշակում՝ Չիլի: Արգենտինայի և Պերուի նկատմամբ օտարերկրյա ներդրումների հետաքրքրության աճը պայմանավորված է այնտեղ ընթացող մասնավորեցման գործընթացներով: Երբ 1990-ական թվականների սկզբներին կատարվում էր խոշոր ընկերությունների սեփականաշնորհում, այդ երկրներում օտարերկրյա ներդրումների ներհուսքն էապես աճեց, իսկ հետագա տարիներին նվազեց: Տարբեր տարիներին ՕՌԲ-երի հոսքերի անհամաչափությունը հանգեցրեց ոչ միայն օտարերկրյա խոշոր ներդրումներ ստացող երկրների ցուցակում այս երկրների տեղաշարժերին, այլև առանձին երկրներում ՕՌԲ-ի ճյուղային կառուցվածքի արմատական փոփոխություններին:

Աֆրիկյան երկրները, ինչպես և նախկինում, մնում են միջազգային ներդրումների գործընթացի եզրագծում: 2010 թ. այստեղ կատարվող ՕՌԲ-երին բաժին է ընկել ՕՌԲ-ների ընդհանուր ծավալի 4.4%-ը կամ 55 մլրդ դոլար:

2012 թ. ԱՊՀ երկրներում կատարված օտարերկրյա ներդրումների ներհոսքի ծավալը կազմել է 82.3 մլրդ դոլար, ինչը, 2008 թ. համեմատությամբ, նվազել է 22.8 %-ային կետով: Եթե 2012 թ., նախորդ տարվա համեմատությամբ, ներդրումներն աճել են Ադրբեջանում, Ղազախստանում Ղրղզստանում, Ուկրաինայում, Ուզբեկստանում և Թուրքմենստանում, ապա Ռուսաստանում, Բելառուսում, Հայաստանում, Մոլդովայում, ինչպես նաև Վրաստանում դրանց ծավալները կրճատվել են: ԱՊՀ երկրներից ամենամեծ ռեցիպիենտ երկրներն են Ռուսաստանը և Ուկրաինան, որոնցում ՕՌԲ-երի ծավալը 2012 թ. համապատասխանաբար կազմել է 51.4 և 7.8 մլրդ դոլար, կամ ԱՊՀ երկրներում կատարված ընդհանուր ներդրումների 74.5%-ը:

ԱՊՀ երկրներից ներդրումների արտահոսքն այդ նույն թվականին, նախորդ տարվա համեմատությամբ, կրճատվել է 23.9%-ով և կազմել 55.2 մլրդ դոլար: Կապիտալի արտահոսքի 92.7%-ը բաժին է ընկնում Ռուսաստանին:

Ինչ վերաբերում է օտարերկրյա կապիտալ ներդրումների ճյուղային կառուցվածքին, ապա դա որոշվում էր ընդունող երկրի տնտեսական զարգացման մակարդակով: Այսպես օրինակ, արդյունաբերական զարգացած

երկրներում արտասահմանյան կապիտալը ներդրվում էր պատրաստի արտադրանքի արտադրության այնպիսի ճյուղերում, որտեղ կիրառվում էին առաջադիմական տեխնիկա և տեխնոլոգիա: Դրան հակառակ, թույլ զարգացած երկրներում, որտեղ մեքենաների, սարքավորումների պահանջարկը շատ մեծ էր, սկզբնապես ներդրումներ էին կատարվում լեռնահանքային, մետալուրգիական և այլ բազային ճյուղերում և վարկային համակարգում: Այնուհետև ներդրումները տեղափոխվեցին վերամշակող արդյունաբերություն:

Այսպիսով, կապիտալի միջազգային միգրացիայի աշխարհագրական ուղղությունների վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ՝

1. Եթե 19-րդ դարի վերջին և 20-րդ դարի սկզբին օտարերկրյա ներդրումները մետրոպոլիսներից հիմնականում ուղղվում էին դեպի գաղութները, ապա 20-րդ դարի կեսերից, գաղութային համակարգի աստիճանական քայքայմանը զուգընթաց, կապիտալը ոչ միայն հոսում է դեպի զարգացող երկրներ, այլև տեղի է ունենում զարգացած երկրների միջև փոխադարձ ներդրումների էլ ավելի ակտիվացում: Օտարերկրյա ներդրումների շարժի այդ միտումը պահպանվում է նաև այսօր: Արդյունաբերական զարգացած երկրների միջև կապիտալների փոխադարձ ներթափանցման պատճառներից մեկը զարգացող երկրներում ներդրումային մթնոլորտի վատթարացումն էր 1950-60-ական թվականներին, որը կապված էր տնտեսական ճգնաժամների, ազգային-ազատագրական շարժումներով պայմանավորված օտարերկրյա սեփականության ազգայնացման հետ: Հաջորդ պատճառը նոր տեխնոլոգիաների ներդրման հետևանքով բարձր որակավորում ունեցող աշխատողների պահանջարկի մեծացումն էր, որն առկա չէր զարգացող երկրներում: Ջարգացած երկրներն ունեն նաև ներքին լայն, տարողունակ շուկա, ֆինանսական ռեսուրսներ, որոնք հնարավորություն են տալիս մեծացնելու կապիտալ ներդրումների ինքնահետզնուումը: Կապիտալի աշխարհագրական ուղղվածության մեջ տեղի ունեցող փոփոխությունները պայմանավորված են գիտատեխնիկական հեղափոխության ծավալմամբ: Ջարգացած երկրների միջև խաչաձև ներդրումների շարժն առանձին արդյունաբերական զարգացած երկրների նվաճումների հնարավոր ընդլայնման և կիրառման ձգտումն է: Այդ նպատակով էլ ստեղծվում են համատեղ ձեռնարկություններ, մասնաձյուղերն այլ կազմակերպություններ:

2. Կապիտալի միջազգային միգրացիայի աշխարհագրական ուղղությունների էվոյուցիայի արդյունքում ձևավորվում է մեկ այլ միտում ևս. ակտիվանում են օտարերկրյա ներդրումները զարգացող երկրների, հատկապես նոր ինդուստրիալ երկրների միջև, որը վերջիններիս ոչ միայն հսկայական եկամուտներ է բերում, այլև ձևավորում է զարգացած երկրների հետ տնտեսական կապերի ամրապնդման հնարավորություն: Անհրաժեշտ է հաշվի առնել այն հանգամանքը, որ կապիտալը դեպի այդ երկրներ ոչ թե պարտադրվում է զարգացած երկրների կողմից, այլ ընդհակառակը, զար-

գացող երկրների միջև ձևավորվում է սուր մրցակցություն այդ օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների ներգրավման համար:

3. Արդյունաբերական զարգացած երկրների շրջանակներում կապիտալի միգրացիան դիտարկվում է երեք մակարդակներով՝

- եռամիության երկրների միջև,
- առանձին արդյունաբերական զարգացած երկրների միջև,
- զարգացած երկրների ներդրումներ են կատարում արդյունաբերության միևնույն ճյուղերի միջև, ԱՄՆ-ի և Արևմտյան Եվրոպայի երկրների շրջանակներում փոխադարձ ներդրումները, որպես կանոն, կատարվում են մեքենաշինության և քիմիական արդյունաբերության ճյուղերում:

4. Կապիտալի արտահանման արդի գործընթացներին բնորոշ է ձեռնարկատիրական կապիտալի արտահանման արագընթաց աճը: Ձեռնարկատիրական կապիտալի արտահանումն իրականացվում է պորտֆելային ներդրումների բաժնի աստիճանական կրճատման և ուղղակի ներդրումների բաժնի կտրուկ ավելացման ճանապարհով: Սկսած 1950-ական թվականներից օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների ճյուղային կառուցվածքը ևս փոփոխվում է: Արդյունահանող արդյունաբերության ճյուղերից ուղղակի ներդրումները հոսում են վերամշակող ճյուղեր և ծառայությունների ոլորտ: 20-րդ դարի վերջին տասնամյակների ընթացքում ծառայությունների ոլորտում կատարված ներդրումները գերազանցում են ոչ միայն արդյունահանող, այլև վերամշակող արդյունաբերության մեջ կատարվող ներդրումները:

15.8. Օտարերկրյա կապիտալի ներգրավման գործընթացները Հայաստանի Հանրապետությունում

Թեև ՀՀ-ն, որպես նոր ձևավորվող շուկա, սկզբնապես չէր հետաքրքրում օտարերկրյա ներդրողներին՝ տնտեսական բարեփոխումների մեջ տեղ գտած անհաջողությունների, ներքին քաղաքական տարածայնությունների, տարածաշրջանային ռազմական բախումների պատճառով, այնուամենայնիվ, դրանց քիչ թե շատ մեղմացումը համեմատաբար թուլացրեց տնտեսական և քաղաքական ռիսկը, որի արդյունքում, ըստ պաշտոնական վիճակագրության, Հայաստանում օտարերկրյա ներդրումներով ձեռնարկությունների թիվը հատեց երեք հազարի սահմանագիծը: 1996 թ., երբ օտարերկրյա ներդրումներով ձեռնարկությունների թիվը 670 էր (377-ը համատեղ ձեռնարկություններ էին), դրանց կեսը զբաղվում էր առևտրային գործունեությամբ, սակայն վերջին տարիներին օտարերկրյա ներդրումների աճ է նկատվում նաև արդյունաբերության մեջ⁵²: ՕՈՒՆ-երի ներհոսքը հատկապես ակտիվ է եղել

⁵² Հանրապետությունում գործունեություն են ծավալել «Coca Cola bottlers Armenia»-ն, «Global Gold»-ը, «Գրանդ Տոբակոն», «Bristol Myers Squibb», «Castel», «Caritas», «First Dynasty Mines», «Huntsman»,

1998 թ., հետագա երկու տարիներին զգալիորեն նվազել է, սակայն մի քանի անգամ գերազանցել է 1989-1997 թթ. մակարդակը (միջին տարեկան 7% աճ): 1998 թ. հաջորդող տարիներին ՕՈՒՆ-երի կրճատման հիմնական պատճառը ներքաղաքական ձգնաժամն էր: Ընդհանուր առմամբ, զարգացող, անկանխատեսելի տնտեսություններում, որտեղ ՕՈՒՆ-երի համար չկան այնպիսի մրցակցային առավելություններ, որ կարողանան ազդել համաշխարհային շուկայի մրցակցային իրավիճակի վրա, բոլոր ռիսկերից ամենազգայունը դառնում է քաղաքականը:

2002 թ. ՀՀ տնտեսության մեջ ներգրավված ՕՈՒՆ-երը, նախորդ տարվա համեմատությամբ, կտրուկ աճել են՝ կազմելով 150 մլն դոլար, սակայն հաջորդ տարվա ընթացքում աճել են ընդամենը 3.3%-ով: 2004-2005 թթ. օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների ընդհանուր ծավալը հասել է 511.6 մլն դոլարի, որը կազմել է 1998-2005 թթ. ընթացքում ՀՀ ներհոսած համախառն ներդրումների 36.5%-ը: ՀՀ առավել ազդեցիկ ներդրումային գործընկերները եղել են ԱՄՆ-ը, Մեծ Բրիտանիան (ներառյալ Կայմանյան և Վիրջինյան կղզիները), Ռուսաստանը, Ֆրանսիան և Կիպրոսը: Նշված հինգ երկրներին բաժին է ընկնել օտարերկրյա ներդրումների ներհոսքի 92.1%-ը, այն դեպքում, երբ ՀՀ-ում ներդրումային գործունեություն իրականացնող 78 երկրների բաժինը կազմում էր համախառն ներդրումների 7.9%-ը: Այդ տարիներին միայն Ռուսաստանը կատարել է 130.5 մլրդ դրամի ներդրումներ կամ ընդհանուր ներդրումների 52.6%-ը: Հաջորդը, իր ներդրումային ակտիվությամբ, Մեծ Բրիտանիան էր, որի բաժինը կազմում էր 22.5%:

2008-2013 թթ. ՀՀ օտարերկրյա ներդրումների ներհոսքի դինամիկան ներկայացված է ստորև բերված աղյուսակում: Ուսումնասիրվող ժամանակաշրջանում ՕՈՒՆ-երի ամենամեծ հոսքերը գրանցվել են 2008 թ., որը կազմել է 1.1 մլրդ դոլար կամ ՀՀ ներհոսած նույն տարվա ներդրումների 52.4%-ը: ՕՈՒՆ-երի նման աննախադեպ ներհոսքը համընկել է սկիզբ առած համաշխարհային ֆինանսական ձգնաժամի հետ, և դրանց 71%-ը բաժին է ընկել Ռուսաստանի Ղաշնությանը:

Աղյուսակ 15.3

ՀՀ օտարերկրյա ներդրումների ներհոսքի դինամիկան 2008-2011 թթ.

(մլն դոլար)⁵³

	1988-2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ընդհանուր ներդրումներ	6398	2132	2710	2073	3175	3851	3698
ՕՈՒՆ-եր	2774	1118	829	536	703	598	305

«IBM», «Italtel», «Macmillan», «KPMG» և «Amyot Exco» վերազգային կորպորացիաները, ինչպես նաև Պեռնո Ռիկարը, BOSS-ը, HSBC բանկը:

⁵³Հայաստանի վիճակագրական տարեգիրք 2014, Երևան 2014, էջ 536:

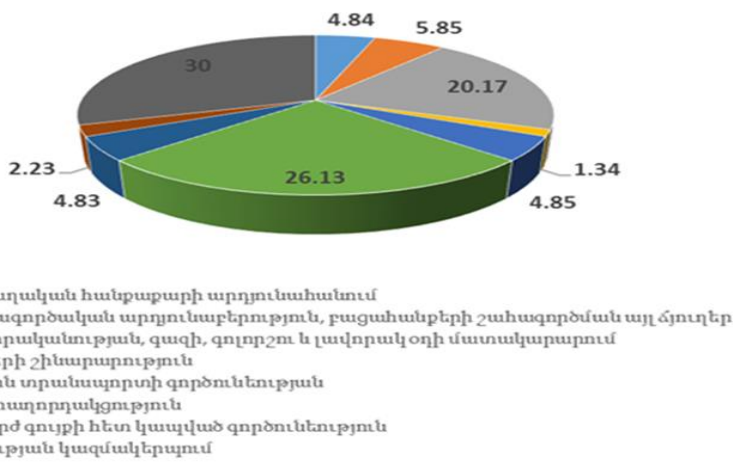
2008 թ. հաջորդող ժամանակաշրջանում համաշխարհային շուկայում ձևավորված իրավիճակն իր ազդեցությունն է թողել նաև ՀՀ տնտեսության վրա, որին հետևել է օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների ընդհանուր ծավալի անկում: 2013 թ., 2008 թ. համեմատությամբ, օտարերկրյա համախառն ներդրումները ավելացել են 73.5%-ով, իսկ ՕՈՒՆ-երը նվազել են 72.7%-ով:

2009 թ., ֆինանսատնտեսական ճգնաժամի երկրորդ տարում, ՀՀ օտարերկրյա ուղղակի ներդրումները նվազեցին 25.8%-ով՝ կազմելով 829 մլն դոլար: Նույն թվականին գրանցվեց արտերկրում Հայաստանի կողմից կատարված ներդրումների աճ: Ընդհանուր առմամբ կատարվել է 172 մլն դոլարի ներդրում, որը շուրջ 2.4 անգամ ավելի է նախորդ տարվա ցուցանիշից:

2010 թ. դեպի Հայաստան ՕՈՒՆ-երի ներհոսքի 38%-ը բաժին էր ընկնում Ռուսաստանին, իսկ 2013 թ. Ռուսաստանի բաժինը կրճատվել է մինչև 24.5%: Սա, մասամբ պայմանավորված է շարժական հեռահաղորդակցության ոլորտ երրորդ խաղացողի մուտքով, ինչը հավանաբար նշանակում է բազմազան աղբյուրներից ՕՈՒՆ-երի ներհոսքի նոր ժամանակահատվածի մեկնարկ: Այսպես, 2010 թ. ՕՈՒՆ-երի 27.4% ստացվել էՖրանսիայից, իսկ 2013 թ.՝ Ֆրանսիայի մասնաբաժինը հասել է 32.5%-ի:

2013 թ. ՕՈՒՆ-երի աննախադեպ անկումը մինչև 304.5 մլն դոլար ՀՀ ՀՆԱ կառուցվածքում վերջինիս կշիռն իր պատմական մաքսիմումից իջեցրեց մինչև 2.9%-ի: Համեմատության համար նշենք, որ 2009 թ. ՀՀ ՕՈՒՆ-երի տեսակարար կշիռը ՀՆԱ կազմում հասնում էր գրեթե 10%-ի:

ՀՀ ներհոսած կապիտալ ներդրումների մեծ մասն ուղղվել է այնպիսի ոլորտներ, որոնք ունեն ներդրումների արագ հատույցի ներուժ, ինչպես նաև ստեղծում են ավելի փոքր ավելացված արժեք (գծապատկեր 15.4):



Գծապատկեր 15.4. Իրական հատվածում կատարված ներդրումների տեսակարար կշիռը ՀՀ-ում ըստ գործունեության տեսակի 2013 թ.⁵⁴

⁵⁴Գծապատկերը կազմվել է Հայաստանի Հանրապետության սոցիալ-տնտեսական վիճակը 2014թ. հունվար-փետրվարին վիճակագրական ժողովածուի 87-90 տվյալների հիման վրա:

Այսինքն, այն ոլորտները, որոնք գիտատեխնիկական առաջադիմության «պատասխանատուներն» են դուրս են մնում օտարերկրյա ներդրողների հետաքրքրության շրջանակներից, ինչը ժամանակակից տեխնոլոգիական հասարակության առաջադրած մարտահրավերներին դիմակայելու չափազանց խոցելի իրավիճակ է: Իսկ նման իրավիճակը վերջին տասնամյակների ընթացքում տեղ է գտնում գրեթե բոլոր զարգացող և շուկայական տնտեսություն ձևավորող երկրներում (այդ թվում՝ Հայաստանի Հանրապետությունում), հատկապես, երբ դրանցում առկա է տնտեսական, սոցիալ-քաղաքական անկայուն իրավիճակ, ֆինանսական և այլ ենթակառուցվածքները թերզարգացած են, առկա է կոռուպցիայի և հանցագործությունների բարձր մակարդակ, գործարար շրջանակներն ունեն սակավ իրավասություններ: Դա հանգեցնում է ոչ միայն օտարերկրյա ներդրումների ներհոսքի սահմանափակմանը, այլևազգային ներդրողների գործունեությունը խոչընդոտող ոչ ցանկալի պայմանների ձևավորմանը:

Բերված վերլուծությունները վկայում են, որ ՀՀ ներդրումային ներուժը բավարար զարգացած չէ, հետևաբար ներդրումային մթնոլորտը համարժեք է ձևավորված իրավիճակին: Համաշխարհային տնտեսությանն ինտեգրվելու ցածր արդյունավետության էական պատճառը, այնուամենայնիվ, ներդրումային մթնոլորտի մեկ այլ բաղադրիչն է՝ ռիսկի գործոնը: ՀՀ ներդրումային իրավիճակի ռիսկայնությունը հիմնականում դրսևորվում է աշխարհաքաղաքական գործոնի միջոցով: ՀՀ քաղաքական կայունությունը չափազանց փխրուն է հարևան երկրների հետ շարունակական քաղաքական հակասությունների պատճառով:

ՀՀ տնտեսություն օտարերկրյա ներդրումների ներհոսքը արգելակող արտաքին գործոններից կարելի է նշել կապիտալի համաշխարհային շուկայում անընդհատ փոփոխվող «խաղի կանոնները», տարբեր միջազգային կազմակերպությունների, բանկերի կողմից ՀՀ ներդրումային մթնոլորտի գնահատականները: Այնուհանդերձ, եթե ներկայումս ներդրումային ոչ բավարար մթնոլորտը թույլ չի տալիս ներգրավել խոշորամասշտաբ ներդրումներ, ապա չի նշանակում, որ դրանց ներգրավման իրատեսական միջոցառումները բավարար արդյունք չեն տա: Եթե խոշորամասշտաբ ներդրումներն ավելի զգայուն են տնտեսական և քաղաքական ռիսկերի նկատմամբ, ապա փոքր և միջին ձեռնարկատիրության զարգացման ոլորտում օտարերկրյա ներդրումների ներգրավումը պակաս ռիսկային է: Ուստի օտարերկրյա ներդրումները խթանող միջացառումների համակարգի մշակման ժամանակ կարևորն այն է, որ դրանք համապատասխանեն ՀՀ ընդհանուր տնտեսական զարգացման ռազմավարությանը:

Կապիտալի համաշխարհային շուկայում ՀՀ վարկանիշը բարձրացնելու, օտարերկրյա ներդրումների ներգրավման բավարար նախադրյալներ ձևավորելու միջոցառումները կարող են լինել՝

- երկրի ընդհանուր ներդրումային միջավայրի բարելավումը, պետական նպատակաուղղված, հետևողական ներդրումային քաղաքականության մշակումը, ներդրումների խթանման համակարգի զարգացումը,
- երկրի արդյունաբերության, ինչպես նաև տնտեսության տարբեր ոլորտների հետագա զարգացման հայեցակարգի մշակումը,
- բնակչության զբաղվածության մակարդակի և կենսամակարդակի բարձրացումը,
- աշխատուժի զարգացած շուկայի ձևավորումը,
- վարկային և հարկային համակարգերի կատարելագործումը,
- ապրանքների արտահանման խթանումը,
- ենթակառուցվածքային համակարգի զարգացումը,
- տնտեսության այլ ճյուղերի զարգացման համար նպաստավոր պայմանների ստեղծումը և պայքարը կոռուպցիայի դեմ,
- օտարերկրյա ներդրումների ճանապարհին առկա արգելքների, հատկապես՝ վարչական, վերացումը,
- միջազգային ներդրումային համագործակցության ճանաչում ստացած ընդհանուր ստանդարտների արմատավորումը:

Ներդրումային մթնոլորտը ձևավորող մեկ այլ բաղադրիչը՝ օտարերկրյա ներդրումների ներգրավման օրենսդրական բազան, ներառում է երկու խումբ հիմնախնդիրներ, որոնցից առաջինը միջազգային ներդրումային համագործակցության օրենսդրության կատարելագործումն է, մյուսը՝ կապիտալ ներդրումների փոխադարձ պաշտպանության և խթանման, կրկնակի հարկման բացառման մասին միջազգային համաձայնագրերի կնքումը: ՀՀ-ում օտարերկրյա ներդրումները կարգավորվում են «Օտարերկրյա ներդրումների մասին» օրենքով, որը բավարար հստակեցված և պարզորոշ չէ: Ինչ վերաբերում է միջազգային համաձայնագրերին, ապա ՀՀ-ն ներդրումների փոխադարձ պաշտպանության և խթանման, կրկնակի հարկման բացառման երկկողմանի համաձայնագրեր կնքել է մի շարք գործընկեր-երկրների հետ, հետևաբար կարելի է ասել, որ այդ ուղղությամբ որոշակի ձեռքբերումներ կան:

15.9. Վերազգային կորպորացիաների էությունը և էվոյուցիան

Առաջին վերազգային կորպորացիաների (ՎԱԿ) ձևավորման գործընթացների սկիզբը համարվում է 19-րդ դարի 60-80-ական թվականները, սակայն ֆիրմաների վերազգայնացման պատմությունը ներկայացվում է հետաքրքիր փաստերով, որոնցում ուշագրավն այն է, որ որոշ հետազոտողներ այդ գործընթացի սկիզբը վերագրում են նույնիսկ հին աշխարհին:

Իսկապես, դեռևս մ. թ.ա. գոյություն ունեին երկրներ, որոնք ուղղակի ներդրումներ էին կատարում իրենց երկրի սահմաններից դուրս: Այսպես էին

գործում, օրինակ, հին հունական և փյունիկյան գաղութարարները, սակայն այդ ժամանակ ազգերը գտնվում էին դեռևս ձևավորման փուլում և ազգային նկատմամբ վերաբերմունքը միանգամայն տարբեր էր ներկա պատկերացումներից: Ուստի առավել տրամաբանական է այն տեսակետը, որ առաջին վերազգային կորպորացիաների (ՎԱԿ) ծագումը վերագրվում է 19-րդ դարի վերջին:

ՎԱԿ-երի պատմական զարգացումն անցել է մի շարք փուլեր:

Առաջին սերնդի ՎԱԿ-երի գործունեությունը մեծապես կապված էր նախկին գաղութների հումքային ռեսուրսների վերամշակման հետ, որը հիմք է տալիս այդ ընկերություններն անվանել գաղութահումքային ՎԱԿ-եր: Իրենց կազմակերպական ձևով դրանք կարտելներ էին, սինդիկատներ և տրեստներ:

Երկրորդ սերնդի ՎԱԿ-երը համաշխարհային ասպարեզ դուրս եկան՝ կապված ռազմական արտադրության հետ՝ տրեստային տիպով: Իրենց գործունեությունը սկսելով համաշխարհային երկու պատերազմների միջև ընկած ժամանակահատվածում, դրանց մի մասը իր դիրքերը պահպանեց Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո ևս: Առաջին և երկրորդ սերնդի ՎԱԿ-երի համար հատկանշական են «գրոյից» կատարվող ներդրումները: Դա պայմանավորված էր նրանով, որ առաջին և երկրորդ սերնդի ՎԱԿ-երի գործունեության ժամանակ հիմնական մրցակցային առավելությունը համարվում էր տարբեր երկրներում արտադրության ֆիզիկական հզորությունների առկայությունը: Դրա հետ մեկտեղ, դիտարկվող ժամանակաշրջանը բնութագրվում է նոր ՎԱԿ-երի ձևավորմամբ և տեղական ընկերությունների՝ համաշխարհային արտադրության մեջ ներքաշմամբ, որը հանգեցրեց միաձուլումների և կլանումների հզոր ալիքի տարածմանը, ինչպես նաև՝ մի շարք ռազմավարական միությունների ձևավորմանը:

Երրորդ սերնդի ՎԱԿ-երը սկսեցին էական դեր կատարել 1960-ականներին: Դրանց գործունեությունը հիմնվում էր ԳՏԱ-ի նվաճումների լայնամասշտաբ օգտագործման վրա: Այդ ՎԱԿ-երի կազմակերպարավարական հիմնական ձևերն էին կոնցեռններն ու կոնգլոմերատները: 1960-80-ականներին երրորդ սերնդի ՎԱԿ-երի գործունեության մեջ առկա էին ազգային և օտարերկրյա արտադրությունների տարրեր՝ ապրանքների իրացման, անձնակազմի աշխատանքի կազմակերպման, գիտահետազոտական աշխատանքների, մարքեթինգի և հետվաճառքային սպասարկման կազմակերպման և կառավարման օրգանական միտումներ: Վերարտադրական գործընթացի հիմնական տարրերը համապատասխանեցվում էին ընդունող երկրների ընդհանուր ստանդարտներին և սկզբունքներին:

Չորրորդ սերնդի ՎԱԿ-երն աստիճանաբար ի հայտ եկան և հաստատվեցին 1980-ականների սկզբին: Չորրորդ սերնդի գլոբալ ՎԱԿ-երն ունեին տարբերակիչ առանձնահատկություններ: Դրանք են՝

1. շուկաների «մոլորակային» դիտարկումը և համաշխարհային մասշտաբով մրցակցության ձևավորումը,

2. համաշխարհային շուկաների բաժանումը նմանատիպ սակավաթիվ գլոբալ ՎԱԿ-երի միջև,
3. իրենց մասնաձյուղերի գործողությունների համակարգումը նոր ցանցային տեղեկատվական տեխնոլոգիաների հիման վրա, յուրաքանչյուր արտադրական շղթայի ձկուն կազմակերպումը, կորպորացիայի կազմակերպական կառույցի հարմարավետությունը, հաշվապահական հաշվառման և աուդիտի միասնական կազմակերպումը,
4. վերազգային կազմակերպությունների մասնաձյուղերի, առևտրային կազմակերպությունների և համատեղ ձեռնարկությունների ինտեգրումը կառավարման միասնական միջազգային ցանցում, որն իր հերթին, ինտեգրված է ՎԱԿ-երի մյուս ցանցերի հետ,
5. տնտեսական և քաղաքական ազդեցության մեծացումն այն պետության նկատմամբ, որի տարածքում տեղաբաշխված են ՎԱԿ-երի ձեռնարկատիրական հիմնական օղակները:

Հինգերորդ սերնդի ՎԱԿ-երի ձևավորման և զարգացման մասին բնութագրական գծերն առաջին հերթին պայմանավորված են ժամանակակից ՎԱԿ-երի գործունեության գլոբալ տնտեսական և քաղաքական պայմաններով: Ժամանակակից ՎԱԿ-երը, իրենց ֆինանսական և տնտեսական հզորությամբ ինքնավար պետություններում դարձել են ինքնուրույն տնտեսական սուբյեկտներ: Սրանք իրենց նախորդներից տարբերվում են տնտեսական հզորությամբ և համաշխարհային տնտեսության մեջ պետություններից անկախ սուբյեկտների կարգավիճակով հանդես գալու հնարավորությամբ, ինչին նպաստում է նաև բազմաթիվ երկրներում ՎԱԿ-երի գործունեության ազատականացումը:

Տնտեսագիտական գրականության մեջ գոյություն ունեն ՎԱԿ-երի բազմաթիվ սահմանումներ: Այսպես, ՎԱԿ-երը օտարերկրյա ակտիվներով ազգային մոնոպոլիաներ են, որոնց արտադրական և առևտրաիրացումային գործունեությունը դուրս է գալիս մեկ պետության շրջանակներից: Նրանց գործարար ակտիվությունը տարբեր երկրներում իրագործվում է մասնաձյուղերի և դուստր ձեռնարկությունների հիմնադրման ճանապարհով: Արևմտյան տնտեսագետները կարծում էին, որ ՎԱԿ-երը միջազգային կորպորացիաներ են, որոնք միավորում են ազգային ձեռնարկությունները՝ արտադրական և գիտատեխնիկական բազայի հիման վրա: Մեկ այլ բնորոշմամբ՝ ՎԱԿ-երը ազգային կապիտալով ֆիրմաներ են, բայց վերազգային են իրենց ազդեցության ոլորտով:

ՎԱԿ-երը, մի կողմից, ազգային տնտեսական համակարգի անքակտելի մասն են, մյուս կողմից՝ ընդունող երկրի տնտեսական համալիրի անբաժան մասը և վերջապես՝ գործոն, որն առավելագույնս է ներգրավում սեփական և ընդունող երկրի տնտեսությունը համաշխարհային տնտեսության մեջ:

Միացյալ ազգերի կազմակերպության (ՄԱԿ) սահմանմամբ, սկզբնապես, «վերազգային կորպորացիաներ» կոչվում էին այն ֆիրմաները, որոնք

գործունեություն էին իրականացնում երկու և ավելի երկրներում, որոնք կառավարում էին այդ մասնաձյուղերը մեկ կամ այլ կենտրոններից: Ընդ որում, ՄԱԿ-ի փորձագետները միջազգային գործառնություններ իրականացնողների շարքը դասում են ցանկացած արտադրական և իրացման գործունեություն իրականացնող կորպորացիան, որի գործունեությունը դուրս է գալիս ազգային տնտեսության շրջանակներից: Սակայն, երբ ՎԱԿ-երի գործունեությունը ստացավ գլոբալ բնույթ, այդ սահմանումն այլևս չէր արտացոլում օբյեկտիվ իրականությունը, ինչն առաջացրեց վերոհիշյալ հայտանիշների վերանայման անհրաժեշտություն: Դրանք են՝

- վերազգային կորպորացիան պետք է ոչ պակաս, քան 6 երկրներում ունենա մասնաձյուղեր և դուստր ընկերություններ,
- տարեկան իրացման ծավալը պետք է գերազանցի 100 մլն դոլարը,
- արտասահմանյան ակտիվները պետք է կազմեն ընկերության ընդհանուր ակտիվների արժեքի 25-30%-ը,
- ընկերության տարեկան շրջանառության ծավալի 1/5 - 1/3-ը պետք է բաժին ընկնի արտաքին գործառնություններին, այսինքն՝ իրացվի հիմնադրման երկրի շրջանակներից դուրս:

Հաշվի առնելով զարգացման համաշխարհային միտումները ՎԱԿ-երն իրենց գործունեության ընթացքում լուծում են հետևյալ խնդիրները՝

1. Արտադրության արդյունավետության և թողարկվող արտադրանքի միջազգային մրցունակության բարձրացում: Վերջին տարիներին այդ գործընթացը հատկապես առաջ է մղվում ի հաշիվ ապրանքների փոխներթափանցման և միջազգային փոխանակման ինտենսիվացման: Այսպես, ԱՄՆ-ի ներքին շուկայում ամերիկյան արդյունաբերական արտադրանքի 70%-ից ավելին ուղղակի մրցակցում է օտարերկրյա ապրանքների հետ:
2. Գիտատեխնիկական առաջընթացի նորագույն նվաճումների արագ յուրացում, թողարկվող արտադրանքի արագ նորացում: Ներկայումս տնտեսության առաջատար ձյուղերում ապրանքների նորացման ժամկետները կրճատվել են մինչև 2-3 տարի: Սպառողներին հետաքրքրում են ոչ միայն ապրանքների գները, այլև դրանց այնպիսի հատկություններ, ինչպիսիք են որակը, շահագործման հարմարավետությունը, վստահելիությունը, գեղագիտական հատկանիշները և այլն, ինչպես նաև առաջարկվող հետիրացումային ծառայությունները:

Ջարգացած երկրներում ներկայումս ձևավորված նման համակարգն անցել է պատմական երկարատև գործընթաց: Ջարգացման արդյունքում ՎԱԿ-երը ձեռք են բերել, որպես կանոն, բազմաձյուղ բնույթ: Խոշորագույնները ներառում են տասնյակ արտադրական և իրացման ընկերություններ, գիտահետազոտական կենտրոններ, ֆինանսական կառույցներ և այլն, տասնյակ ու հարյուրավոր մասնաձյուղեր և դուստր ձեռնարկություններ երկրի ներսում և նրա սահմաններից դուրս:

Այսպես օրինակ՝ 2012 թ. «Զեներալ Մոթորս» ընկերությունում զբաղված էր 212 հզր մարդ և այն արտադրություն էր կազմակերպում 157 երկրներում: Էլեկտրոնային հաշվիչ մեքենաներ թողարկող աշխարհի խոշորագույն «IBM» ընկերությունում աշխատում է ավելի քան 430 հզր մարդ, այն ԱՄՆ-ում ունի 33 գործարան, իսկ արտասահմանում՝ 338: Ճապոնական առաջատար ավտոմոբիլային ընկերություններից մեկը՝ «Տոյոտա Մոթորս կորպորեյշն»-ը ունի 339 հզր աշխատող, 212 տեղական և 129 արտասահմանյան ընկերություններ: Էլեկտրատեխնիկա թողարկող առաջատար գերմանական «Սիմենս» ընկերությունն ունի 852 մասնաճյուղեր, որտեղ զբաղված է ընդհանուր թվով 360 հզր մարդ:

Նման կորպորացիաներն ունեն ոչ միայն հզոր արտադրություն, այլ նաև այդ արտադրությանն են միացնում մեծ թվով այլ, որպես կանոն, նեղ մասնագիտական ընկերություններ, ստեղծում են պայմանագրային հարաբերությունների և կայուն կոոպերատիվ կապերի ճկուն համակարգ:

Մեծ չափերը կորպորացիաներին տալիս են մի շարք առավելություններ: Առաջինը զանգվածային արտադրության կազմակերպումն է և, համապատասխանաբար, դրա ծավալների վրա կատարվող խնայողությունը: Խոշոր ֆինանսական պաշարների կենտրոնացումը մեծ կորպորացիաներին թույլ է տալիս միջոցներ ներդնել խոշոր ներդրումային նախագծերի և գիտատեխնիկական ծրագրերի իրականացման մեջ, ինչը փոքր բիզնեսի ուժերից վեր է: Երկրորդ, ճկուն արտադրական համակարգերի ներդրմամբ կորպորացիաները ստանում են, այսպես կոչված, «խնայողություն դիվերսիֆիկացիայից»: Հաշվի առնելով առաջարկի, սպառողների կոնկրետ պահանջմունքների դիֆերենցումը՝ առաջանում է զանգվածային արտադրության պայմաններում արտադրանքի սպառողական հատկանիշները տարատեսակելու հնարավորություն:

Վերջին 10-15 տարիների ընթացքում կորպորացիաների գործունեության ընթացքում, միջերկրայինի հետ համատեղ, շեշտն առավելապես տեղաշարժվում է դեպի միջճյուղային դիվերսիֆիկացիա, այսինքն՝ մի շարք տարբեր ճյուղերում արտադրական գործունեության ոլորտի ընդլայնում: Նման միտումն արտացոլվում է հետևյալում.

- Կորպորացիան ձգտում է առավելագույնը ստանալ իր բազային տեխնոլոգիաներից, գիտատեխնիկական նվաճումներից, օգտագործել դրանք ամենուր, որտեղ հնարավոր է: Դրա վրա է հիմնված, մասնավորապես, այսպես կոչված «spin-off»-ը, այսինքն՝ նորամուծությունների համար կիրառման ոլորտի ակտիվ փնտրտույքը կորպորացիաների կողմից: Նման օրինակ է ամերիկյան «Զեներալ Մոթորս» ավտոմոբիլային կորպորացիայի կողմից աերոտիեզերական «Խյուզ էրկրաֆտ» ընկերության կլանումը:
- Առաջին հերթին, պահանջմունքների որոշակի լրակազմի ամբողջական համալիր բավարարման նպատակով տեղի է ունենում հարա-

կից, փոխլրացնող արտադրությունների միավորում և զուգակցում: Այսպես, դեղորայքային պատրաստուկներ արտադրող քիմիական ընկերությունը յուրացնում է բժշկական սարքավորումների և ախտորոշիչ միջոցների արտադրությունը: Առանցքակալների արտադրությամբ զբաղվող ֆիրմաները ներխուժում են հսկիչ-չափիչ սարքավորումների համար քսայուղերի արտադրության ոլորտ: ԱՄՆ նավթային ընկերությունները, իրենց ենթակայության տակ վերցնելով բնական գազի պահուստների և արդյունահանման, ուրանի խտանյութերի արտադրության կեսից ավելին՝ վերահսկողությունը, ածխի արդյունահանման մեկ երրորդի վերահսկողությունը կտրուկ ընդլայնել են՝ իրենց պաշարների շարժունակությունը էներգետիկ պահանջմունքների առավել արդյունավետ բավարարման համար:

- Խոշոր կորպորացիաներն ավելի խորն են ներթափանցում տեխնոլոգիապես առաջադիմական, հեռանկարային ճյուղեր (էլեկտրոնիկա, ինֆորմատիկա, ռոբոտոտեխնիկա, բիոտեխնոլոգիա, նոր նյութեր):

Արտադրական գործունեության ոլորտների հետ համատեղ՝ խոշոր ՎԱԿ-երի համար ընդհանուր է նաև իրացման ուղիների հետվաճառքային սպասարկման համակարգի և արտադրական ենթակառուցվածքների մյուս տարրերի վրա վերահսկողության հաստատումը, ինչպես նաև կապը, տեղեկատվական համակարգերը և այլն: Ներկայումս ՎԱԿ-երում ստեղծված են հզոր տեղեկատվական համակարգեր, որոնք թույլ են տալիս մեծացնել որոշումների ընդունման, նրանց լավագույն տարբերակների հաշվարկի համար անհրաժեշտ տեղեկատվության հավաստիությունը, լիարժեքությունը, հավաքագրման օպերատիվությունը, տեղեկատվության մշակումը և հաշվառումը: Կապի համակարգերի զարգացումը թույլ է տալիս արտադրական ծրագրերի ձևավորումն անմիջականորեն փոխկապակցել սպառողների պատվերների և կոնկրետ շահերի հետ:

Խոշոր բազմաձյուղային ՎԱԿ-երը համագործակցում են այլ, այդ թվում նաև մրցակցող արտադրական ընկերությունների, բանկերի, պետությունների հետ: Շատ խոշոր բազմաձյուղային կորպորացիաները, որպես կանոն, տիրապետում են ենթամատակարարների հետ կոոպերատիվ կապերի հզոր ցանցի: Այսպես օրինակ, Ճապոնիայի ավտոմոբիլաշինության մեջ գլխամասային ֆիրմաներն ունեն ուղղակի կապեր ավելի քան 200 կապալառու ընկերությունների հետ, որոնք, իրենց հերթին, ենթակապալների համակարգերի միջոցով գլխամասային ընկերության արտադրական գործընթացի մեջ են ներքաշում տարբեր չափերի 30 հզր և ավելի ընկերություններ:

Արտաքին, գլխավորապես փոքր, արտադրողների հետ կորպորացիաների փոխհարաբերությունների ուշադրության արժանի պահը մասնաբաժինների ընդլայնվող համակարգն է: Սեփական մասնաձյուղեր ստեղծելու կամ այլ ընկերություններ կլանելու փոխարեն կորպորացիաները շատ հա-

Ճախ գերադասում են ձեռք բերել իրենց հետաքրքրող ընկերությունների բաժնետոմսերի միայն մի մասը:

Կորպորացիաների հարաբերությունները բանկերի և մյուս ֆինանսական ինստիտուտների հետ բավականաչափ կարևոր դեր է խաղում կորպորացիաների գործունեության մեջ: ԱՄՆ-ում, օրինակ, կորպորացիաները իրենց կապիտալ ներդրումների մոտավորապես 60-70%-ը ֆինանսավորում են սեփական ներդրումների հաշվին, իսկ մնացածը՝ փոխառու միջոցների: Ճապոնիայում պատկերն այլ է, ինքնաֆինանսավորման մակարդակը մեծ է, միջինը 50%-ից բարձր կապիտալ ներդրումները ֆինանսավորվում են վարկային կառույցների կողմից, ևս 10-15%-ը ֆինանսավորվում է ընկերության արժեթղթերի՝ բաժնետոմսերի վաճառքի հաշվին:

Աշխարհում վերջին 25 տարիների ընթացքում ՎԱԿ-երի թիվը 9 անգամ աճել է և այսօր անցնում է 80 հազարից, իսկ նրանց արտասահմանյան մասնաճյուղերն աճել են ավելի արագ տեմպերով՝ հատելով 800 հզր սահմանը: ՎԱԿ-երը թափանցել են աշխարհի բոլոր երկրներ և գործում են բոլոր ոլորտներում:

Որոշ գնահատականներով, ՎԱԿ-երին բաժին է ընկնում համաշխարհային արդյունաբերական արտադրության մոտ կեսը, համաշխարհային առևտրի ավելի քան 70%-ը, ազատ արժութային և իրացվելի միջոցների մոտ 70%-ը:

Այսօր ՎԱԿ-երը գերակշռում են համաշխարհային տնտեսական հարաբերությունների համարյա բոլոր ոլորտներում: Համաշխարհային առևտրում նրանց մասնաբաժինը որոշ երկրների ներմուծման և արտահանման մեջ հասնում է մինչև 80%-ի: ՎԱԿ-երը աշխարհով մեկ տեղաբաշխում են իրենց նյութական և ոչ նյութական ակտիվները, կիրառում են առաջադեմ կազմակերպական և կառավարման փորձ, առևտրական կապեր, և այդպիսով ձևավորում են այսպես ասած, վերազգային միջավայր, որում, ի հակադրություն բազմաձև ազգային, գերիշխում են գլոբալ միտումներ:

Ժամանակակից համաշխարհային տնտեսական գործընթացի մյուս առանձնահատկությունը նախկինում ինքնուրույն գործող ՎԱԿ-երի և ներդրումային բանկերի (կամ վերազգային բանկերի՝ ՎԲ) գործունեության աստիճանական սերտաճումն է: Կարելի է խոստովանել, որ վերջիններս արդի փուլում դարձել են ՎԱԿ-երի ռազմավարական գործընկերները և հանդես են գալիս որպես նրանց զարգացման ֆինանսական հիմք:

ՎԱԿ-երը և ՎԱԲ-երը միատեղ ձևավորում են վերազգային ֆինանսական օլիգարխիա: Վերջինս ներկայացնում է արտադրության և կապիտալի համաշխարհային կենտրոնացման նոր մակարդակ, որն իր վերահսկողությանն է ենթարկում համաշխարհային տնտեսության արտադրողական ուժերի նշանակալից մասը:

15.10. Վերազգային կորպորացիաների դերը արտադրության զարգացման և արտաքին տնտեսական կապերի ընդլայնման գործընթացում

Վերազգայնացումը ոչ միայն շուկայական հարաբերություններին անցման արագացման պարտադիր պայման է, այլ նաև շուկայական բարեփոխումների արդյունք: Դա հաստատվում է այն հանգամանքով, որ այն երկրներում, որոնք ավելի առաջ են անցել բարեփոխումների առումով, վերազգայնացման մակարդակն ավելի բարձր է, քան այն երկրներում, որտեղ բարեփոխումները դանդաղ են իրականացվում: Այն երկրներում, որտեղ արտասահմանյան ՎԱԿ-երի գործունեությունն ակտիվ է, բարեփոխումներն ընթանում են առավել բարեհաջող: Կարելի է պնդել, որ օտարերկրյա ընկերությունների կամ էլ օտարերկրյա կապիտալի մասնակցությամբ ընկերությունների առկայությունն ազգային տնտեսությունում, դրանց գործունեության ծավալների մեծացումը և դիրքերի ամրապնդումը՝ ընդունող երկրի շուկայական տնտեսության ձևավորման, աշխատանքի միջազգային բաժանման մեջ ավելի ակտիվ մասնակցության անհրաժեշտ և անխուսափելի գործոնն է:

Սակայն վերազգայնացման անհրաժեշտության անխուսափելիության պարագայում նույնիսկ հնարավոր չէ չտեսնել ՎԱԿ-երի գործունեության նաև բացասական հետևանքները: Առաջին հերթին, ՎԱԿ-երը խոչընդոտում են ընդունող երկրի շատ ընկերությունների մրցունակությանը ներքին շուկայում: Տեղական ընկերությունները անկարող են, համազոր ենթակառուցվածքներ հակադրելով, դիմակայել ՎԱԿ-երին՝ իրենց սեփական տարածքում: Դեռ ավելին, նրանք նույնիսկ հնարավորություն չունեն խառնվելու իրենց տարածքում գործող օտարերկրյա ընկերության գործունեությանը: Դրան հակազդելու միակ միջոցը սեփական տնտեսության նկատմամբ էքսպանսիայի դեմ կիրառվող սահմանափակումներն են: Ի դեպ, անցումային տնտեսությամբ երկրների գործառնական տարածքում գործող զուտ օտարերկրյա ընկերությունների տեսակարար կշիռը միջինում չի գերազանցում 12-15%-ի սահմանը:

Ընդունող երկրում ՎԱԿ-երի գործունեության մյուս անցանկալի երևույթն այն է, որ ՎԱԿ-երը, որպես կանոն, հաշվի չեն նստում ընդունող երկրի շահերի հետ և իրենց արտադրական ու առևտրային օբյեկտները տեղակայում են այն տարածաշրջաններում, որոնք հարմար են սեփական գործունեության համար:

Սակայն նշված բացասական հետևանքները շահավետ կերպով փոխհատուցվում են միջազգային ասպարեզում ընդունող երկրի քաղաքական դիրքի ամրապնդմամբ: Դա պայմանավորված է նրանով, որ, ինչպես կարծում են հայտնի տեսաբանները, ՎԱԿ-երի կառավարիչները զրկված են «նեղ ազգային նախապաշարմունքներից», հետևաբար այդ կորպորացիաների գործունեության արդյունքը «բարիք է բոլորի համար»,

իսկ նրանց գործունեությունն ուղղված է «խաղաղության օգտին», քանի որ ՎԱԿ-երի աշխարհագրական տարակենտրոնացումը պահանջում է խաղաղ պայմաններ:

Վերահսկելով համաշխարհային արդյունաբերական արտադրության ավելի քան 40%-ը և համաշխարհային արտաքին առևտրի կեսից ավելին՝ ժամանակակից ՎԱԿ-երն ի վիճակի են ազդել ոչ միայն այս կամ այն երկրի, այլ նաև ողջ աշխարհի տնտեսական մթնոլորտի վրա:

Աշխարհի տարբեր երկրներում մասնաճյուղերի լայն ցանցի ստեղծման միջոցով բազմապատկելով իրենց գործունեությունը՝ ՎԱԿ-երը մակրոմակարդակում իրականացնում են հետևյալ կարևորագույն գործառույթները.

- իրենց արտասահմանյան մասնաճյուղերի միջոցով նոր տեխնոլոգիական մշակումների տեղաշարժի հաշվին նպաստում են ընդունող երկրների արտադրողական ուժերի աճին՝ նոր, ավելի բարձր գիտատեխնիկական հիմքի վրա դնելով այն,
- նպաստում են աշխատանքի միջազգային բաժանման խորացմանը, ընդունող երկրները ներքաշում են միջազգային տնտեսական հարաբերությունների մեջ՝ միջազգային տնտեսական համակարգում բարձրացնելով նրանց դերը,
- լինելով համաշխարհային խոշորագույն ներդրող, ընդունող երկրներում մշտապես ավելացնում են արտադրական հզորությունները, ստեղծում են լրացուցիչ աշխատատեղեր, դրանով իսկ խթանում են հատկապես նոր արտադրատեսակների արտադրությունը,
- թե՛ ներքին, և թե՛ արտաքին շուկայում հանդես են գալիս որպես մրցակցային պայքարը ուժգնացնող գործոն:

Անցումային տնտեսությամբ երկրներ մեքենաների, սարքավորումների, ժամանակակից տեխնիկայի և տեխնոլոգիաների տարբեր տեսակների արտահանման և տեղակայման, արտոնագրերի, լիցենզիզների, նոուհաուների վաճառքի և այլնի միջոցով ՎԱԿ-երն ընդունող երկրներում աջակցում են.

- ազգային տնտեսական ժամանակակից կառույցների ձևավորմանը,
- ժամանակակից միջազգային պահանջներին համապատասխան արտադրական ենթակառուցվածքների ստեղծմանը,
- աշխատողների որակավորման և արտադրության մշակույթի բարձրացմանը,
- կառավարչական, արտադրության կազմակերպման և կատարելագործման նոր հմտությունների ձևավորմանը:

Ներքին շուկայում մրցակցային պայքարի ուժեղացումը ստիպում է ՎԱԿ-երին՝ ստեղծելու առավել բարձր տեխնոլոգիական և գիտատար արտադրություններ, ինչը հանգեցնում է, այսպես կոչված, հակադարձ կապի ձևավորմանը, քանի որ ընդունող երկրներից դեպի զարգացած երկրներ մրցունակ արտադրանքի ներհուսքն առավել ինտենսիվ է դառնում: Ավելին, ընդունող երկրի տարածքում ՎԱԿ-երի գործունեությունը համաշխարհային

շուկայում և տնտեսական պայքարում էստեղծում մրցունակության նախապայմաններ:

Անցումային տնտեսությամբ մի շարք երկրներում օտարերկրյա ՎԱԿ-երի գործունեությունը էական ազդեցություն է ունենում արտահանման վրա և ձևավորում է ներմուծման աճի նախապայմաններ: Սակայն այդ երկրներում և հատկապես ԱՊՀ երկրներում արտադրության զարգացման առումով ՎԱԿ-երի դերը չի համապատասխանում ընդունող երկրի տնտեսական ներուժին և կրում է, որպես կանոն, էքստենսիվ բնույթ, քանի որ տվյալ փուլում նրանց հիմնական խնդիրը մնում է սեփական արտադրանքի իրացման ընդլայնման համար ազգային շուկայի այս կամ այն մասնաբաժնի գրավումը:

Արտասահմանյան ՎԱԿ-երը այդ երկրների տնտեսություններում դեռևս չեն դարձել դրական վերափոխումների գործիքներ, և տնտեսական զարգացման համար նրանց անհրաժեշտ արտաքին գործոնների ներգրավումը խթանող մեխանիզմներ:

Այն հիմնական օգուտները, որոնք ստացվում են ՎԱԿ-երի գործունեության արդյունքում հանգում են հետևյալին՝

1. Ընկերությունների հիմնադրում կամ եղածների արդիականացում արտասահմանյան առավել առաջադիմական փորձի կա՛մ առավել արտադրողական սարքավորումների, կա՛մ նոր տեխնոլոգիաների օգտագործմամբ՝ ընդ որում առանց սեփական արժույթային միջոցների ներգրավման: Սնանկ և պետքուջեին պարտք ընկերությունների հիմնահարցերի լուծման հնարավորություն:
2. Համատեղ արտադրանքի թողարկման կազմակերպման և այդ արտադրանքի մրցունակությունը բարձր մակարդակի վրա պահելու համար ՎԱԿ-երի գիտահետազոտական նախագծակոնստրուկտորական ներուժի օգտագործում:
3. Շուկայում գործընկերոջ հայտնի ապրանքանշանի, նրա իրացման ցանցի և տեխսպասարկման ցանցի օգտագործման ճանապարհով, ընկերության արտադրանքի արտահանման ընդլայնում և նրա ապրանքային կառուցվածքի ռացիոնալացում:
4. Երկրում չթողարկվող կամ դեֆիցիտ նյութերի և համալրող սարքերի ստացման ճանապարհով արտադրության նյութատեխնիկական մատակարարման բարելավում և թողարկվող արտադրանքի որակի բարձրացում:

Անցումային տնտեսությամբ երկրներում ՎԱԿ-երի գործունեության ծավալներն առայժմ նշանակալից չեն: Նրանց մասնաձյուղերի և դուստր ընկերությունների քանակը չի գերազանցում ամբողջ աշխարհում գործողների 10%-ը:

15.11. Վերազգային կորպորացիաների տնտեսական քաղաքականության արդյունքները

ՎԱԿ-երը բաշխում են իրենց նյութական և ոչ նյութական ակտիվները՝ կապիտալը, տեխնոլոգիաները, կազմակերպչական ու կառավարման փորձը, առևտրային կապերը՝ նպատակ ունենալով բարձրացնել իրենց մրցունակությունը և եկամտաբերությունը: Միաժամանակ, ֆիրմաների կողմից այս ակտիվների նմանօրինակ բաշխումն ուժեղացնում է տվյալ երկրների ռեսուրսների բազան և արտադրական հնարավորությունները, որն էլ իր հերթին հնարավորություն է տալիս սեփական արտադրանքի համար գրավել և ընդլայնել դեռևս անհասանելի շուկաները, ինչպես նաև վերակառուցել տնտեսական համակարգերը: Միջազգային տնտեսական գործառույթներում բոլոր շուկաները գտնվում են անվերջ մրցակցության մեջ, իսկ դրանց արդյունավետությունը հենվում է երեք հիմնական աղբյուրների վրա՝

1. սեփականության իրավունքով կամ ֆիրմային յուրահատուկ ակտիվների ներդրումային փաթեթ,
2. տեղակայված, վերահսկելի ակտիվների ներդրումային փաթեթ,
3. վերը նշված փաթեթների կառավարման իրագործման հնարավորություններ:

Ի լրումն նշվածի, ֆիրմաներն իրենց հետ բերում են նյութական և ոչ նյութական ակտիվներ՝ կապիտալ, տեխնոլոգիա, կազմակերպչական ու կառավարման փորձ, որոնք հնարավորություն են ընձեռում տվյալ երկրին՝ թողարկելու ավելի մեծաքանակ և բարելավված որակով ապրանքներ ու ծառայություններ: Կապիտալը, նորամուծությունները, որակյալ աշխատուժը և արդյունավետ կազմակերպչական ու հարուստ կառավարման փորձը շատ կարևոր են ֆիրմաների մրցունակության համար և բարենպաստ մակրոտնտեսական միջավայրում կարող են օգնել բարելավելու այն երկրների տնտեսական հնարավորությունները, որոնք կողմնակից են դրանց կիրառմանը:

ՎԱԿ-երն սկսում են ավելի մեծ ազդեցություն ունենալ ՄՏՀ համակարգի և համաշխարհային տնտեսության վրա: Կարելի է առանձնացնել համաշխարհային տնտեսության վրա ՎԱԿ-երի ազդեցության մի քանի ուղղություն:

1. ՎԱԿ-երը մեծապես պայմանավորում են ապրանքների և ծառայությունների համաշխարհային շուկայի դինամիկան ու կառավարումը, մրցունակության մակարդակը
2. ՎԱԿ-երը վերահսկում են կապիտալի և ՕՈՒՆ-երի միջազգային շարժը: Նրանք համարվում են զարգացող երկրներում հիմնական ներդրողները և ակտիվորեն ազդում են երկրների տնտեսական զարգացման մակարդակի վրա՝ միևնույն ժամանակ ընդգրկում ազդեցություն ունենալով զարգացած երկրներում: Դա թույլ է տալիս հավաստել, որ ժամանակակից ՎԱԿ-երն ընդունակ են ազդել ամբողջապես տարածաշրջանների տնտեսական զարգացման մակարդակների վրա:

3. ՎԱԿ-երը խոշոր դեր են խաղում տեխնոլոգիաներին գիտելիքների փոխանցման գործում՝ ԳՀՓԿԱ-ները միավորելով գիտական կենտրոններում: Շնորհիվ արտադրական և ֆինանսական մեծ հնարավորությունների, հենց ՎԱԿ-երն են իրենց ձեռքում կենտրոնացնում առավել գիտատար արտադրությունները: ՎԱԿ-երը մշակում են սպառողական նորանոր տեսակներ՝ դրանով իսկ նպաստելով արտադրության տեխնոլոգիաների զարգացման գործընթացին:
4. ՎԱԿ-երն աշխատուժի միջազգային տեղաշարժի խթանիչներն են: Նրանք նպաստում են գիտելիքների տարածմանը, երկրների աշխատողների միջև փորձի փոխանակմանը: Դրանով իսկ ստեղծվում է աշխատանքի միջազգային շուկան, որին հատկանշական են տարբեր երկրների աշխատողների մասնագիտական կոնվերգենցիայի գործընթացները: Այսպիսով, ՎԱԿ-երը համարվում են ժամանակակից համաշխարհային տնտեսական մի քանի առանցքային գործընթացների շարժիչ ուժը: Դրանք բարերար ազդեցություն են գործում տարբեր երկրների և տարածաշրջանների տնտեսությունների վրա, նպաստում են տարբեր երկրներում ու տարածաշրջաններում ձեռնարկությունների միջև արտադրական, գիտական և տեխնոլոգիական կապերի ամրապնդմանը, վճռորոշ դեր են խաղում միջազգային մրցակցության գործընթացում՝ համագործակցելով և մրցակցելով փոքր և միջին ձեռնարկությունների հետ:

Միևնույն ժամանակ, ՎԱԿ-երի դերը չի կարող միանշանակ դրական գնահատվել: Դրանց շահերը հաճախ հակասության մեջ են մտնում տարբեր երկրների, փոքր և միջին ձեռնարկատիրության շահերի հետ: Կորպորացիայի գործելաոճը սկսում է նմանվել կառավարությունների գործելակերպին: Վերազգային կապիտալը, առաջին հերթին, ներկայացվելով ՎԱԿ-երով և վերազգային բանկով (ՎԱԲ) և ունենալով ակնհայտ տնտեսական հզորություն, հաճախ նաև ձգտում է քաղաքական իշխանության: Դա պայմանավորվում է, մի կողմից՝ վերազգային կապիտալի, մյուս կողմից՝ պետության միջև ձևավորված երկիշխանության և դինամիկ հավասարակշռության իրավիճակով: Այն դեպքում, երբ վերազգային կապիտալի շահերն օբյեկտիվորեն համընկնում են որոշակի պետությունների շահերի հետ, այն կարող է պետությանը նշանակալի կամ նույնիսկ վճռորոշ առավելություններ ապահովել միջպետական մրցակցության պայքարում: Այսպես կոչված «ոսկե միլիարդի» մեջ մտնող առաջատար երկրների համար նրանց երկիշխանությունն ընդունել է համակեցության տեսք: Ջարգացած երկրներն ակտիվորեն նպաստում են սեփական ՎԱԿ-երի զարգացմանը, որոնք իրենց հերթին ապահովում են հարկային մուտքերը միջազգային գործարքներից, և որ ավելի կարևոր է, այդ պետությունների տնտեսական, իսկ հաջորդ փուլում՝ նաև քաղաքական ազդեցության տարածման համար:

Ավելի դժվար են հաստատվում ՎԱԿ-երի և զարգացման ցածր մակարդակ ունեցող երկրների միջև հարաբերությունները: Այստեղ խոշոր միջազգային կորպորացիաների շահերը հակասության մեջ են մտնում ազգային կապիտալի (հատկապես զարգացող երկրներում) հետ, որի հետևանքներով ի հայտ են գալիս վերազգային կորպորացիաների հետևյալ բացասական ազդեցությունները.

1. ՎԱԿ-երը հզոր մրցակցային միջավայր են ստեղծում տեղական շուկայում` աստիճանաբար գրավելով ներքին արտադրողների դիրքերը և խոչընդոտում են դրանց զարգացումը:
2. Վերազգային կապիտալի ազատ շարժը կարող է խաթարել ազգային արժույթի կայունությունը և ստեղծել զարգացող երկրների ազգային անվտանգության սպառնալիք:
3. ՎԱԿ-երը թափանցում են ազգային անվտանգության հետևանքավոր ոլորտներ և կարող են բացասական ազդեցություն ունենալ այդ ոլորտների զարգացման վրա:
4. Կոսմոպոլիտիզմը, որը ներքնապես հատկանշական է վերազգային կապիտալին, կարող է ճնշել զարգացող երկրների թերձևավորված պետականությունը և ծնել ազգային ձեռնարկության շահերին հակասող գաղափարախոսություն:
5. Վերազգային կապիտալը, պաշտպանելով իր շահերը, կարող է ընդունող երկրների վրա քաղաքական ճնշում գործադրել այդ երկրների ազգային շահերին չհամապատասխանող ուղղությամբ:

Հարցեր և առաջադրանքներ

1. Կապիտալի արտահանման ո՞ր ձևն է տալիս ձեռնարկության կառավարման իրավունք:
2. Որո՞նք են կապիտալի միջազգային միգրացիայի գործոնները: Թվարկե՛ք դրանք ըստ արտահանող և ընդունող երկրների:
3. Ո՞ր դեպքում են երկրները ավելի մեծ տնտեսական օգուտներ ստանում կապիտալի արտահանումից:
4. Որո՞նք են կապիտալի միջազգային միգրացիայի ժամանակակից միտումները:
5. Ի՞նչ հիմնական խոչընդոտներ կան կապիտալի ներհոսքի ճանապարհին ՀՀ-ում:
6. Նշե՛ք Հայաստանի ներդրումային միջավայրի բարելավման առավել արդյունավետ ուղիները:
7. Ինչո՞վ է պայմանավորված ֆիրմաների վերազգային բնույթը:
8. Որո՞նք են վերազգային կազմակերպությունների էվոլյուցիայի հիմնական բնութագրիչները:
9. Կապիտալի միջազգային միգրացիայի արդի առանձնահատկություններից է այն, որ`
 - ա) կապիտալ արտահանում են և՛ արդյունաբերական զարգացած, և՛ զարգացող, և՛ անցումային տնտեսություն ունեցող երկրները
 - բ) երկրները միաժամանակ և՛ կապիալ արտահանողներ, և՛ ներմուծողներ են
 - գ) երկրների միջև մեջ տեղի է ունենում խաչաձևին վե ստավորում
 - դ) կապիտալի հոսքերի մեծ մասը բաժին է ընկնում զարգացող երկրներին
 - ե) զարգացած երկրները միայն կապիտալ արտահանողներ են
 - զ) կապիտալի համաշխարհային հոսքերի գերակշռող մասը բաժին է ընկնում զարգացած երկրներին
 - է) զարգացող երկրները միայն կապիտալ ներմուծողներ ենպատասխան`
«ա», «բ», «գ», «զ»
«ա», «բ», «դ»
«ա», «դ», «գ», «զ»
«բ», «գ», «ե»
10. Առաջին և երկրորդ սերնդի ՎԱԿ-երի գործունեության ժամանակ հիմնական մրցակցային առավելությունը համարվում էր`
 - ✓ տարբեր երկրներում արտադրության ֆիզիկական հզորությունների առկայությունը
 - ✓ տարբեր երկրներում արտադրության տեխնոլոգիական հզորությունների առկայությունը
 - ✓ տարբեր երկրների աշխարհագրական մեծությունը
 - ✓ տարբեր երկրներում առկա հաղորդակցությունների հզորությունը

Գ Լ ՈՒ Խ 16 Աշխատուժի միջազգային միգրացիան

16.1. Աշխատուժի միջազգային միգրացիայի էությունը, պատճառները և ձևերը

Բնակչության զանգվածային միգրացիան սկսած 20-րդ դարի երկրորդ կեսից դարձել է համաշխարհային համագործակցության բնորոշ երևույթներից մեկը: ՄԱԿ-ի Միգրացիայի միջազգային կազմակերպության տվյալների համաձայն՝ 2013 թ. միջազգային միգրանտների թիվն աշխարհում կազմել է 232 միլիոն մարդ, այն դեպքում, երբ 1960 թ. նրանց թիվը կազմում էր ընդամենը 3.2 միլիոն մարդ: Ըստ նույն աղբյուրի գնահատականների՝ 2050 թ. այդ ցուցանիշը կանցնի 405 միլիոն մարդուց⁵⁵:

Բնակչության միգրացիան ամենից առաջ երկրի տնտեսական և ժողովրդագրական զարգացման միջև անհամամասնության հետևանք է: Տնտեսական զարգացման հետ մնալը բնակչության արագ աճից, ի վերջո, հանգեցնում է, այսպես կոչված, հարաբերական գերբնակչության ձևավորմանը: Աշխատանք, գոյամիջոցներ գտնելու ցանկությունն այն հիմնական շարժառիթն է, որը նպաստում է երկրների միջև բնակչության տեղաշարժին: Երբ միգրացիան ձեռք է բերում զանգվածային բնույթ, դա վկայում է ոչ միայն վերոհիշյալ անհամամասնության մասին, այլև դառնում է հասարակության ներքին հակասությունների արտահայտիչը, որը մշտապես խորանում է պարբերաբար կրկնվող ճգնաժամային իրավիճակի պատճառով:

Բնակչության միգրացիայի տեսական հիմնադրույթների ուսումնասիրությունը ենթադրում է մի շարք բազային հասկացությունների պարզաբանում, որոնցից են մասնավորապես «միգրացիա», «էմիգրացիա», «իմիգրացիա», «համախառն միգրացիա», «զուտ միգրացիա» կամ «միգրացիայի մնացորդ» հասկացությունները:

Այսպես, բնակչության տեղաշարժը մեկ տարածքից (տարածաշրջանից, երկրից) դեպի մյուսը կոչվում է միգրացիա: «Միգրացիա» բառն առաջացել է լատիներեն «migrato» բառից, որը նշանակում է վերաբնակեցում, տեղաշարժ կամ պարզապես՝ գաղթ: Միգրացիոն հոսքերը գործնականում դրսևորվում են երկու հակադիր ուղղություններով՝ էմիգրացիոն և իմիգրացիոն: Էմիգրացիան բնակչության տեղաշարժն է տվյալ երկրից, իսկ իմիգրացիան՝ այլ երկրներից դեպի տվյալ երկիր բնակչության ներհոսքն է: Բնակչության էմիգրացիոն և իմիգրացիոն հոսքերի գումարը կոչվում է համախառն միգրացիա: Էմիգրացիայի և իմիգրացիայի տարբերությունը ձևավորում է միգրացիայի մնացորդը կամ զուտ միգրացիան:

⁵⁵ World Migration Report 2010. The Future of Migration: Building Capacities for Change. ExsecutiveSummary. IOM, page 1.

Միգրացիան որպես սոցիալ-տնտեսական երևույթ, տեղի է ունենում նաև մեկ երկրի տարբեր տարածքների, տարածաշրջանների միջև, որը կոչվում է ներքին միգրացիա, իսկ տարբեր երկրների միջև տեղի ունեցող բնակչության տեղաշարժը միջազգային միգրացիան է:

Աշխատուժի միգրացիայի զանգվածային բնույթը թույլ է տալիս միջազգային տնտեսական հարաբերություններում այն գնահատել որպես ժողովրդագրական և տնտեսական կայուն երևույթ, որը տարբեր գործոնների ազդեցությամբ փոխում է ինչպես աշխարհագրական ուղղությունները, այնպես էլ տեղաշարժի նպատակները: Ընդհանուր առմամբ, բնակչության միգրացիայի վրա ազդում են համալիր գործոններ, որոնք և՛ փոխկապված են, և՛ պատմական այս կամ այն ժամանակաշրջանում էական դեր են խաղում միգրանտների տեղաշարժի նպատակների ձևավորման գործում: Աշխատուժի միջազգային միգրացիայի վրա ազդող ոչ տնտեսական գործոնների շարքը պետք է դասել քաղաքական, կրոնական, ազգային, էթնիկական, բնապահպանական, կրթամշակութային և հոգեբանական գործոնները, ինչպես նաև բնական աղետները, պատերազմները, ազգամիջյան ընդհարումները, պետական քաղաքականությունը, մարդու իրավունքների ոտնահարումները, դատաիրավական համակարգի կոռուսկալացվածությունը, երկրների խաղաղությանը սպառնացող վտանգները, քաղաքական անկայունությունը, ռասայական և ազգային խտրականությունը, քաղաքական հետապնդումները, որոնց հետևանքով տեղի են ունենում հարկադիր վերաբնակեցումներ:

Քաղաքական, բարոյահոգեբանական, մշակութային, կրոնական, էթնիկական գործոնների ազդեցությամբ ձևավորվում և ակտիվանում են ընտանիքների հետ վերամիավորվելու և քաղաքական ապաստան փնտրելու նպատակ հետապնդող միգրանտները: Աշխատուժի միգրացիան ավելի զանգվածային բնույթ է ստանում քաղաքական (պատերազմ) և տնտեսական (տնտեսական ճգնաժամեր, տնտեսության արմատական կառուցվածքային բարեփոխումներ) գործոնների ազդեցությամբ: Կրոնական և էթնիկական անհանդուրժողականության հիմքի վրա բնակչության միգրացիոն հոսքերի ակտիվացումը ևս չի բացառվում, սակայն դա զանգվածային բնույթ չի կարող ստանալ, քանի որ երկրները կրոնական և էթնիկական առումով ավելի միատարր են: Այլ խոսքով, ազգային և կրոնական փոքրամասնությունները որևէ երկրում այնպիսի տեսակարար կշիռ չունեն, որպեսզի նրանց նկատմամբ անհանդուրժողականությունը տեղիք տա զանգվածային միգրացիայի:

Տնտեսական և սոցիալական գործոնները տնտեսական միգրանտների կամ, ավելի ստույգ, աշխատուժի միգրացիայի հիմնական խթաններն են: Եթե քաղաքական իրավիճակի վատթարացման դեպքում միգրանտների սոցիալական կազմը կարելի է բնութագրել որպես խառը միգրացիա, ապա տնտեսական միգրացիան սոցիալական առումով ավելի միատարր է:

Ընդհանուր առմամբ, միջազգային տնտեսագիտությանը հետաքրքրում է ոչ թե բնակչության, այլ աշխատուժի միջազգային միգրացիան, դրա շարժառիթների, աշխարհագրական ուղղությունների, դինամիկայի, դոնոր և ռեցիպիենտ երկրների տնտեսությունների վրա թողած ազդեցությունների ուսումնասիրությունն ու վերլուծությունը: Ուստի այս թեմայի շրջանակներում կարևորվում է հենց աշխատուժի միջազգային միգրացիայի էության խորքային պարզաբանումը:

«Աշխատուժի միջազգային միգրացիա» հասկացությունը ներառում է մեկ երկրից մեկ այլ երկիր աշխատունակ բնակչության տեղաշարժը, որի հետևանքով էլ տեղի է ունենում աշխատանքային ռեսուրսների վերաբաշխում համաշխարհային տնտեսության տարբեր օղակների միջև: Տնտեսագիտական առումով աշխատուժի միգրացիան սեփական աշխատուժի, երկրի «արտադրողական հարստության» տեղաշարժն է: Ուստի աշխատուժի միջազգային միգրացիան կարելի է սահմանել որպես աշխատունակ տարիք ունեցող մարդկանց էմիգրացիա և իմիգրացիա՝ որոշակի ժամանակահատվածի ընթացքում իրենց բնակության երկրի սահմաններից դուրս աշխատանք գտնելու նպատակով: Այս գործընթացի հիմքում ընկած են երկու հիմնական գործոններ.

1. տնտեսական կյանքի միջազգայնացման ուժգնացումը (որն օբյեկտիվորեն հանգեցնում է արտադրության բոլոր գործոնների միջազգային շարժունակության մեծացմանը, տվյալ պարագայում՝ աշխատուժի),
2. համաշխարհային տնտեսության անհավասարաչափ զարգացման ուժգնացումը, որի դեպքում աշխատուժի միջազգային միգրացիայի մասշտաբների մեծացումը դառնում է այդ անհամաչափ զարգացման հետևանքը:

Այստեղից հետևում է, որ աշխատուժի միջազգային միգրացիայի շարժառիթները զուտ տնտեսական են:

Աշխատուժի միջազգային միգրացիային նպաստող տնտեսական գործոններն են՝

- առանձին երկրների տնտեսական զարգացման տարբեր մակարդակները, որոնց արդյունքում դրսևորվում են այս կամ այն պրոֆեսիոնալ գործունեությունն իրականացնելու համար աշխատանքի վարձատրության պայմանների ազգային տարբերությունները (աշխատուժը ցածր կենսամակարդակ ունեցող երկրներից տեղաշարժվում է դեպի բարձր կենսամակարդակ ունեցող երկրներ),
- աշխատանքի ազգային շուկայի վիճակը, որոշ երկրներում, հատկապես թույլ զարգացած, գործազրկության բարձր մակարդակը,
- կապիտալի արտահանումը և վերազգային կորպորացիաների գործունեությունը (վերազգային կորպորացիաները նպաստում են աշխատուժի և կապիտալի միացմանը՝ դեպի կապիտալ աշխատուժի

շարժի միջոցով կամ տեղի էունենում կապիտալի տեղաշարժ դեպի ազատ աշխատող ունեցող շուկաներ),

- տնտեսության կառուցվածքային բարեփոխումները, որոնք հաճախ ուղեկցվում են ցնցումներով և աշխատուժի արտագաղթով,
- տրանսպորտի և կապի միջոցների զարգացումը,
- աշխատուժի միգրացիայի շարժառիթ կարող են հանդիսանալ նաև երկրների առանձին տնտեսական շրջանների զարգացման մակարդակների տարբերությունները: Սկզբնական շրջանում դա տեղիք է տալիս ներքին միգրացիային դեպի խոշոր և զարգացած արդյունաբերական կենտրոններ, իսկ այնուհետև, զբաղվածության հիմնախնդրի պահպանմանը զուգահեռ, ձևավորվում են աշխատուժի միջազգային միգրացիոն հոսքերը: Այս գործընթացները ցայտուն դրսևորվել են ՀՀ-ում:

Աշխատանքի միջազգային կազմակերպության կողմից մշակված դասակարգման համաձայն՝ աշխատուժի միջազգային միգրացիայի ձևերը ներկայացվում են հինգ հիմնական խմբերում՝

1. Պայմանագրով աշխատողներ, երբ դրանում հստակ սահմանվում է ընդունող երկրում աշխատողի ժամանման ժամկետը: Դրանք հիմնականում սեզոնային աշխատանք կատարողներ են, ովքեր ժամանման երկրում մասնակցում են բերքահավաքի աշխատանքների, ինչպես նաև ցածր և միջին որակավորում ունեցողները, ովքեր զբաղվում են օժանդակ աշխատանքներով, օրինակ՝ զբոսաշրջության ոլորտում:
2. Պրոֆեսիոնալներ, որոնք ունեն մասնագիտական բարձր մակարդակ, համապատասխան կրթություն և աշխատանքի պրակտիկ փորձ: Այս խմբի մեջ մտնում են նաև պրոֆեսորադասախոսական կազմի ներկայացուցիչներն ու ուսանողները:
3. Ոչ լեգալ էմիգրանտները, որոնց թվում նշվում են ժամանման երկրում աշխատանքային գործունեություն իրականացնող երկարաձգված վիզա ունեցողները կամ օտարերկրյա զբոսաշրջիկները:
4. Վերաբնակեցվածները, այսինքն՝ նրանք, ովքեր մեկ այլ երկիր տեղափոխվում են մշտական բնակության նպատակով: Միգրանտների այս խումբը որպես կանոն հակված է տեղաշարժվելու դեպի զարգացած երկրներ:
5. Փախստականները, այսինքն՝ հարկադրված էմիգրանտները, ովքեր լքում են իրենց երկիրը՝ նրանց կյանքին կամ գործունեությանը սպառնացող վտանգների պատճառով:

Միջազգային տնտեսագիտության տարբեր տեսաբաններ առաջարկում են նաև աշխատուժի միգրացիայի դասակարգման հետևյալ ձևերը՝

Ըստ ուղղությունների՝ միգրացիոն հոսքերը դասակարգվում են հետևյալ խմբերում՝⁵⁶

⁵⁶ Евдокимов А.И., “Международные экономические отношения” Москва 2004, стр. 479-480.

- միգրացիա զարգացող և նախկին սոցիալիստական երկրներից դեպի արդյունաբերապես զարգացած երկրներ,
- միգրացիա արդյունաբերապես զարգացած երկրների միջև,
- միգրացիա զարգացող երկրների միջև,
- բարձր որակավորում ունեցող աշխատուժի միգրացիա արդյունաբերապես զարգացած երկրներից դեպի զարգացող երկրներ:

Տարածքային ընդգրկման առումով տարբերում են՝

- միջաշխարհամասային,
- ներաշխարհամասային միգրացիա հասկացությունները:

Ըստ որակավորման մակարդակի միգրանտները բաժանվում են՝

- բարձր որակավորում ունեցող,
- ցածր որակավորում ունեցող խմբերի:

Ըստ տևողության՝

- Մշտական կամ անվերադարձ միգրացիա, որն անվանում են լիարժեք միգրացիա, քանի որ իրականացվում է ընդմիջտ: Անվերադարձ միգրացիան, ի տարբերություն մյուս ձևերի, ընդունող տարածաշրջանում մշտական բնակչության ձևավորման կարևոր աղբյուր է:
- Սեզոնային միգրացիա, որն աշխատունակ բնակչության տեղաշարժն է դեպի ժամանակավոր աշխատանքային վայրեր: Սովորաբար նման միգրացիան տևում է մի քանի ամիս, սակայն որոշակիորեն նպաստում է միգրանտների կենսամակարդակի բարձրացմանը, ինչպես նաև ընդունող երկրում աշխատուժով արտադրության պահանջարկի բավարարմանը, դոնոր երկրում գործազրկության չափերի կրճատմանը և սոցիալական լարվածության թուլացմանը: Սեզոնային միգրացիան առաջանում է այն տարածաշրջաններում, որտեղ զարգացած են ժամանակավոր աշխատանքի նկատմամբ բարձր պահանջարկ ունեցող ոլորտները (գյուղատնտեսությունը, զբոսաշրջությունը և մի շարք այլ ծառայությունների ոլորտներ):
- Ճոճանակային միգրացիա, որը կապված է հարևան բնակավայրերի միջև աշխատողների և ուսանողների ամենօրյա տեղաշարժերի հետ: Այն բնակչության ամենօրյա կամ ամենշաբաթյա տեղաշարժերն են իրենց բնակության վայրից այլ բնակավայրում գտնվող աշխատավայր կամ հակառակը: Շատ երկրներում ճոճանակային միգրացիայում ընդգրկված է քաղաքային և գյուղական բնակչության զգալի մասը: Ճոճանակային միգրանտները համալրում են այն բնակավայրերի աշխատանքային ռեսուրսները և փոխում դրանց որակական կազմը, որտեղ աշխատատեղերի քանակը գերազանցում է առկա սեփական աշխատանքային ռեսուրսները կամ չի համապատասխանում բնակչության մասնագիտական և որակական կառուցվածքին: Մյուս կողմից, ճոճանակային միգրացիան պայմաններ է ստեղծում փոքր բնակավայրերի բնակչության աշխատանքի բազմազան պահանջմունք-

ների բավարարման համար, հատկապես, եթե դրանցում աշխատատեղերին ներկայացվող որակական և քանակական չափանիշները սահմանափակ են:

- Միջադեպային միգրացիա, որն ունի ավելի մեծ մասշտաբներ բնակչության բոլոր խավերի ընդգրկման առումով: Արտագաղթողների շարքերը համալրվում են արտասահմանում գործուղման մեջ գտնվող, հիվանդանոցներում բուժվող, առողջարաններում հանգստացող, կարճատև դասընթացներում սովորող և այլ անձինք, ովքեր ժամանակավորապես են բացակայում իրենց ընտանիքներից:

Ըստ օրինականության՝

- լեգալ կամ օրինական,
- ոչ լեգալ կամ անօրինական (չփաստաթղթավորված):

Տնտեսագետներն առանձնացնում են նաև միգրացիայի հետևյալ ձևերը՝

- աշխատանքային,
- ընտանեկան,
- հանգստյան կամ ռեկրեացիոն,
- զբոսաշրջային:

Կարևոր դերն, իհարկե, պատկանում է աշխատանքային միգրացիային, քանի որ սեփականատերը փնտրում է իր աշխատուժի արդյունավետ օգտագործումը ոչ միայն հայրենի երկրում, այլև նրա սահմաններից դուրս:

Միգրացիայի ձևերը տարբերվում են միմյանցից ոչ միայն ֆորմալ բնութագրիչներով, այլև բովանդակությամբ: Միգրացիայի մեկ ձևը կարող է հեշտությամբ փոխակերպվել մեկ այլ ձևի: Մասնավորապես, ճճճճճճային և սեզոնային միգրացիաները շատ հաճախ մշտական կամ անվերադարձ միգրացիայի համար «նախաբան» են, քանի որ ստեղծում են մշտական բնակավայրերի ընտրության կամ փոփոխության որոշակի պայմաններ: Միջազգային աշխատանքային միգրացիան սկզբում հանդես է գալիս որպես տարերային երևույթ, սակայն հետագայում պետությունը դրա կարգավորումը վերահսկում է: Այնուամենայնիվ, մինչ օրս միգրացիոն գործընթացների հիմքում շուկայական տարերքն է:

16.2. Աշխատուժի միջազգային միգրացիայի տեսությունները

Բնակչության, մասնավորապես աշխատուժի, միջազգային միգրացիայի գործընթացների ուսումնասիրությունն արևմուտքի տնտեսագիտության ավանդական թեմաներից է: Այդ ուղղությամբ իրականացվող վերլուծությունները, քննարկումները բավականին հակասական են, սուր, մի շարք դեպքերում տեղիք են տալիս միակողմանի և կտրուկ մեկնաբանությունների:

Միգրացիոն գործընթացների վերլուծության առաջին լուրջ փորձերն արվել են 19-րդ դարի վերջերին: Բնակչության միգրացիայի տեսական հե-

տագոտության նախահայրը է. Ռավենստայնն է: 1885-1889 թթ. Լոնդոնում լույս ընծայված նրա «Միգրացիայի օրենքները» և «Միգրացիայի տեսությունները» աշխատություններում ներկայացվել են ոչ միայն աշխատուժի միգրացիայի շարժառիթները, այլև սահմանվել են միգրացիայի ինտենսիվության և ուղղությունների 6 հիմնական փոխկապվածությունները՝

1. միգրացիոն հոսքերի ինտենսիվությունը, երկու աշխարհագրական կետերի միջև, հակադարձ համեմատական է դրանց հեռավորությանը,
2. միգրանտները մեծ տարածություն են անցնում՝ ձգտելով ամենից առաջ դեպի մեծ, առևտրի և արդյունաբերության կենտրոններ դարձած քաղաքներ,
3. միգրացիայի գործընթացն ունի աստիճանական բնույթ, սկզբում այն ենթադրում է մարդկանց տեղաշարժ դեպի աշխարհագրորեն մոտ, իսկ այնուհետև դեպի արագ զարգացող քաղաքներ,
4. յուրաքանչյուր, ինչ-որ չափով նշանակալից միգրացիոն հոսանք ծնում է դրան հավասարակշռող «հակահոսանք», որը նետոտ միգրացիան հարաբերականորեն նվազեցնում է,
5. տեխնոլոգիական առաջընթացի և հեռահաղորդակցության զարգացմանը զուգընթաց բնակչության միգրացիան ավելանում է,
6. միգրացիայի կարևորագույն գործոններից մեկը տնտեսականն է:

Ռավենստայնի «օրենքները» մինչև այսօր պահպանում են իրենց արդիականությունը: 20-րդ դարի 60-ական թվականների միգրացիոն գործընթացների, դրանց շարժառիթների, ինտենսիվության և այլ հիմնախնդիրների վերլուծության ուղղությամբ գիտական հետազոտություններ իրականացրել են Ե. Լին, Թ. Հարիսը, Մ. Թոդարոն, Մ. Թափինոսը և այլոք⁵⁷: Նշված հետազոտողների առաջ քաշած տեսությունների հիմքում, որոնք հայտնի են «Հավասարակշռության տեսություններ» անվանմամբ, դրվեցին ինչպես տնտեսական, այնպես էլ սոցիալ-հոգեբանական գործոններ: Մ. Թափինոսն արտաքին միգրացիան ուսումնասիրելու նպատակով ներկայացրել է դոնոր և ռեցիպիենտ երկրների իրավիճակն արտացոլող մի շարք փոփոխականներ⁵⁸: Դրանք են.

- հավանական միգրանտի եկամուտների ընդհանուր գումարը, որը ստացվում է աշխատավարձի, տնտեսական գործունեության այլ ձևերի միջոցով՝ ներառյալ բնամթերային եկամուտը,
- հավանական միգրանտի սպառողական ծախսերի ընդհանուր գումարը՝ սննդի, բնակարանի, հագուստի, երկարաժամկետ օգտագործման ապրանքների վրա, ինչպես նաև առողջության, կրթության և այլ ծառայությունների ծախսերը,

⁵⁷ Lee E., A Theory of Migration. Demography, N 1, 1966, pp. 47-57, Harris J., M. Todaro. Migration, Unemployment and Development: a Two Sector Analysis. The American Economic Review. March 1970, pp. 126-142.

⁵⁸ Tapinos M., Leconome de migration internationale. Paris, 1974, pp. 5-31.

- խնայողությունների չափը,
- գների մակարդակը,
- այս կամ այն մակարդակի եկամտի ստացման հավանականությունը հնարավոր (պոտենցիալ) իմիգրացիոն երկրում:

Եթե միգրանտն ունի մշտական բնակություն հաստատելու մտադրություն, ապա դրական որոշում ընդունելու անհրաժեշտ և բավարար պայմանը, ըստ Թափինոսի, տնտեսական օգուտի գերազանցումն է «ոչ տնտեսական գնի» նկատմամբ: «Ոչ տնտեսական գինը» համարվում է այն հոգեբանական կորուստը, որը ստանում է միգրանտը՝ կապված իր բնական միջավայրից, մշակույթից կտրվելու, լեզվական դժվարությունների հետ: Այդ «գնի» մակարդակը կախված է դուրս եկած և ժամանած երկրների տնտեսական զարգացման մակարդակներից: Ժամանակավոր միգրացիայի դեպքում այդ գործոնի նշանակությունը նվազում է, դրա փոխարեն մեծանում է խնայողությունների մեծության էֆեկտը, այն խնայողությունների, որոնք կատարել է միգրանտը ժամանման երկրում: Թափինոսը կարծում է նաև, որ երիտասարդ միգրանտները, որոնց շրջանակներում ծնելիությունն ավելի մեծ է, նպաստում են ընդունող երկրի միջին տարիքի փոքրացմանը, սակայն, «եթե իմիգրացիան ունակ է ժամանակավորապես կանխելու բնակչության թվաքանակի նվազումը, ապա նրա ծերացումը կանխել չի կարող»⁵⁹: Իմիգրանտների վերաբնակեցման հենց առաջին տարիներին, իրոք, նկատվում է ծնելիության ավելի բարձր մակարդակ, քան տեղաբնակների շրջանում: Միևնույն ժամանակ, զարգացած երկրներում, հատկապես եվրոպական, նկատվում է աշխատանքային ռեսուրսների ակնհայտ պակաս, որի պատճառը հենց հասարակության ծերացման և ընդհանուր թվաքանակի նվազումն է: Ըստ որոշ կանխատեսումների՝ 2050 թ. Եվրոպայի բնակչությունը կկազմի աշխարհի բնակչության 9%-ը, ներկայիս 13%-ի դիմաց⁶⁰:

Ա. Լյուիսը, ուսումնասիրելով ամերիկյան փորձը, իսկ հետո նաև Կինդելբերգերը, որն իր եզրակացությունները տարածեց հետպատերազմյան Եվրոպայի վրա, առաջ քաշեցին տնտեսական աճի և օտարերկրյա աշխատուժի անսահմանափակ կիրառման հնարավորության միջև անմիջական կապի մասին թեզը⁶¹: Այդ տեսական մոտեցումները դրվեցին Տնտեսական համագործակցության և զարգացման կազմակերպության պաշտոնական դոկտրինայի հիմքում, որի դիրքերից օտարերկրյա աշխատուժի կիրառումը, հատկապես ժողովրդագրական անկումների ժամանակ, դիտվում է որպես տնտեսական աճի խթան, ինչպես նաև որպես կոնյունկտուրային թափարգել (բուֆեր):

Մի շարք արևմտյան հետազոտողներ կարծում են, որ աշխատանքի շուկայի վրա իմիգրացիայի ազդեցությունը բավականաչափ տարբերակված է ըստ ժամանակաշրջանի և տարածքների, տարբեր էթնիկական և մաս-

⁵⁹ Մեջբերումը ըստ Revue deconomie politique. 2001, # 4, page 591-ի.

⁶⁰ Revue d economie politique. 2001. #4, page 59.

⁶¹ Luis A. B., European Community Competition Procedure. Clarendon Press, 1966, pp.15-46. Kindleberger G.P. American Business Abroad. New Haven Conn: Yale University Press, 1969, pp.13-14.

նագիտական խմբերի: 1990-ական թվականների սկզբներին Ե. Սորենսենի կողմից ԱՄՆ-ում իրականացված հետազոտությունները հաստատեցին տեղաբնակների աշխատանքի վարձատրության և զբաղվածության վրա իմիգրանտների տարբեր խմբերի ոչ էական ազդեցությունը: Միևնույն ժամանակ բացահայտվեց այդ ազդեցության ոչ միատեսակությունն այն բացատրությամբ, որ եթե մի կողմից՝ բարձր որակավորում ունեցող միգրանտները տեղաբնակների համար մրցակիցներ են, ապա մյուս կողմից՝ իմիգրանտները լրացնում են այն աշխատատեղերը, որոնցից տեղաբնակներ հիմնականում հրաժարվում են: Սա ևս միգրացիայի հավասարակշռության մոդելի ինքնատիպ դրսևորում է:

Միգրացիոն գործընթացների հետազոտության տեսանկյունից հետաքրքրություն է ներկայացնում նաև ռեցիպիենտ երկրներում միգրանտների ինտեգրման և ուժացման (ասիմիլյացիայի) հարցը: Այդ ուղղության հեղինակավոր ներկայացուցիչներից մեկը՝ Մ. Գորդոնը կարծում է, որ միգրանտների ուժացման ուղին անցնում է նրանց մշակութային հարմարեցման (ադապտացիայի) և հետագա ինտեգրման միջով: Մշակութային հարմարեցման առաջին փուլը, ըստ Գորդոնի, լեզվի յուրացումն է, մշակույթի տարբերությունների վերացումը, տվյալ երկրի կրոնի ընդունումը: Միգրանտների մի մասի համար դրանով գոյատևման գործընթացն ավարտվում է, իսկ մյուսները մտնում են հաջորդ՝ կառուցվածքային ինտեգրման փուլ: Այս փուլի ավարտից հետո վերանում են միգրանտի և տվյալ հասարակության միջև գոյություն ունեցող խտրականությունն ու նախապաշարմունքները: Դրանից հետո տեղի է ունենում միգրանտի հետագա ուժացումը⁶²:

Սակայն կյանքը հերքեց միգրանտների տնտեսական և սոցիալ-մշակութային հարմարեցման և ուժացման մասին կանխատեսումները: 1970-ական թվականներին պարզ դարձավ, որ միգրացիան, բացի դրական հետևանքներից, երկու երկրների համար էլ ուղեկցվում է որոշակի բացասական հետևանքներով: Ռեցիպիենտները բախվեցին միգրանտների սոցիալ-մշակութային օտարվածության, թույլ մասնագիտական շարժունակության, օրենքի վատ իմացության, դրա հաճախակի խախտումների հետ: Չի կարելի անտեսել նաև իմիգրանտների նկատմամբ տեղաբնակների վատ վերաբերմունքը:

Երկրների տնտեսական զարգացման փորձը ցույց է տալիս, որ օտարերկրյա աշխատուժի կիրառման ճանապարհով տնտեսական անկումները չեն կանխվում, միգրացիան չի կարող ծառայել որպես «կոնյունկտուրային թափարգել», քանի որ օտարերկրյա աշխատողների թվաքանակի կարգավորման հնարավորություններն այնքան լայն չեն, ինչպես ենթադրվում է: Դոնոր երկրներում ևս մարդկային կապիտալի արտահոսքի հետևանքները շոշափելի են:

Ներկայումս միգրացիայի հիմնախնդիրների ուսումնասիրություններում հետազոտողները դադարել են օգտագործել «միգրանտների ուժացում»

⁶² Brinley T., Migration and Economic Growth. Cambridge University Press. 1972. page 14.

հասկացությունը և խոսում են հիմնականում ռեցիպիենտ երկրների տնտեսական և սոցիալական կյանքի մեջ միգրանտների ինտեգրման դժվարությունների մասին: Օտարերկրյա աշխատուժի օգտագործումը սկսել է բնութագրվել «ներքին գաղութատիրություն» հասկացությամբ՝ հետազոտողների ուշադրությունը բևեռելով, այսպես կոչված, էթնիկական անկլավի վրա: Էթնիկական անկլավները, որոնք հիմնականում նեղ շուկա են և ցածր եկամուտներ ունեցող աշխատուժով բնակեցված աղքատ թաղամասեր, ազգային ներդրողների համար համարվում են ոչ գրավիչ: Դրա հետևանքով էլ յուրաքանչյուր ազգային համայնքում զարգանում են բիզնեսի այն տեսակները, որոնք կարող են բավարարել հայրենակիցների պահանջները: Օրինակ, Լոս Անջելեսում, որտեղ հիմնականում կենտրոնացված է Հյուսիսային և Կենտրոնական Ամերիկայից, Արևելյան Ասիայից, նախկին Խորհրդային Միության երկրներից, այդ թվում՝ Հայաստանից իմիգրացված մեծաթիվ բնակչություն, գոյություն ունեն մեքսիկական, վենեսուելական, չինական, ռուսական, հայկական խանութներ և ռեստորաններ, որոնցում վաճառվում են հայրենական արտադրության ապրանքներ և մատուցվում ազգային ճաշատեսակներ, ստեղծվել են նաև տրանսպորտային գործակալություններ, փոստային գրասենյակներ, որոնք հեշտացնում են կապը հայրենիքի հետ: Հենց այս փաստը վկայում է, որ միգրանտները ոչ միայն հարմարվում են ընդունող երկրների ընդհանուր միջավայրին, այլև կարողանում են պահպանել իրենց ազգային առանձնահատկությունները, ունենալ սեփական բիզնես, որը հնարավոր է զարգացնել միմիայն երկրի օրենքների լավ իմացության դեպքում:

Որոշ հետազոտողներ էլ հայտնում են այն կարծիքը, որ իմիգրանտները կարծես թե, դատապարտված են «երկրորդական» շուկայի սեգմենտ լինելու, նրանց կողմից կատարված աշխատանքներին բնորոշ է ծանրությունն ու վտանգավոր լինելը, ցածր վարձատրությունը և մասնագիտական աճի բացակայությունը: Այսպես, ամերիկացի հետազոտող Ա. Պորտեսը կարծում է, որ միգրացված աշխատուժի մեջ «առաջնային» մաս կարելի է համարել այն աշխատողներին, որոնք որակավորվում են որպես «ուղեղների հոսք»⁶³: Որպես կանոն նրանց հարմարեցումը նոր միջավայրին, ինչպես նաև հետագա ուժացումը տեղի է ունենում բավականաչափ հեշտ, իսկ շուկայի «երկրորդական» սեգմենտի համար Պորտեսը ևս բարենպաստ է համարում «էթնիկական անկլավը»:

Կ. Զիմերմանի կարծիքով՝ իմիգրացիան ավելացնում է աշխատանքի շուկայի ձկունությունը և դրականորեն ազդում այդ շուկայի վրա նույնիսկ գործազրկության բարձր մակարդակի դեպքում⁶⁴: Դա բացատրվում է նրանով, որ իմիգրանտները մի քանի անգամ ավելի շարժունակ են, քան նախկինում միգրացվածները կամ թեկուզ տեղաբնակները և պատրաստ են տեղաշարժվելու տեղից տեղ՝ հույս ունենալով գտնել լավ վարձատրվող և

⁶³ Portes A., Min Zhou. Should Immigrants Assimilate?. Public Interest, Summer 1994, page 13.

⁶⁴ Revue d economie politique. 2001. N 4, page 581.

ավելի հարմար աշխատանք: Միգրանտների ներաշխարհագրական տեղափոխությունների արդյունքում, ի վերջո, աշխատանքի շուկայի հավասարակշռությունը վերականգնվում է, այսինքն՝ ներքին միգրացիան ունի ինքնակարգավորման ունակություն:

Ինքնակարգավորման ունակությունը դրսևորվում է նաև նրանում, որ օտարերկրյա աշխատուժն ավելի շատ աշխատատեղեր է ստեղծում, քան զբաղեցնում, քանի որ հայրենիքը լքելու որոշումն արդարացնելու համար իմիգրանտը պատրաստ է կատարել ցանկացած աշխատանք: Թեև, իմիգրացիան որպես ներդրումային գործոն դեռևս բավարար խորությամբ չի ուսումնասիրվել, այնուհանդերձ, կարելի է պնդել, որ ժամանանան երկրում աշխատատեղեր ստեղծվում են հիմնականում իմիգրանտների սեփական միջոցների կամ խնայողությունների հաշվին: Այսպես, 1987-1991 թթ. միայն Կանադայում օտարերկրացիները կատարել են 6.5 մլրդ կանադական դոլարի ներդրումներ⁶⁵: Օտարերկրյա էժան աշխատուժի օգտագործումը, որը ռեցիպիենտ երկրներն ապահովում է արտադրության այդ գործոնի համեմատական առավելությամբ, նույնպես կարելի է դիտարկել որպես յուրատեսակ ներդրումային միջոց:

Աշխատուժի միջազգային միգրացիայի արդի գործընթացները ցույց են տալիս, որ ինչպես հավասարակշռության, այնպես էլ անհավասարակշռության հայեցակարգերը գործնականում քննություն չեն բռնում: Այդ հայեցակարգերը չեն տալիս այն հարցի պատասխանը, թե ինչու նույնիսկ առավելազույն բարենպաստ տնտեսական կոնյունկտուրայի ժամանակաշրջանում աշխատուժի ներհոսքի դիմաց ռեցիպիենտ երկրներն առաջադրվում են բազմաբնույթ սահմանափակումներ: Ռ. Ջոլբերգի պատկերավոր արտահայտությամբ՝ գոյություն ունեցող հայեցակարգերից ոչ մեկը չի պատասխանում այն հարցին, թե «ինչու միջազգային միգրացիայի ճանապարհին գոյություն ունեն պատեր, և ինչու այդ պատերի մեջ գոյություն ունեն դռներ»⁶⁶: Թեև վերոհիշյալ հայեցակարգերը բացառում են նաև իմիգրանտների ուժացումը, այնուամենայնիվ, 20-րդ դարի սկզբին ԱՄՆ միգրացված հարավային և արևմտյան եվրոպացիները ներկայում չեն տարբերվում անգլոսաքսերից: Էթնիկական ծագման հարցը նրանց և առավել ևս նրանց սերունդների համար կորցրել է ցանկացած՝ տնտեսական, սոցիալական կամ քաղաքական նշանակություն: Իտալացիներն ու լեհերը, որոնք Գերմանիա եկան Առաջին համաշխարհային պատերազմից առաջ և Ֆրանսիա՝ Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո, ամբողջովին ուժացվել են: Իհարկե, ասվածը չի կարելի տարածել բոլոր էթնիկական խմբերի վրա: Դրանք ինչ-որ չափով պահպանվում են և՛ ԱՄՆ-ում և՛ Արևմտյան Եվրոպայում:

1980-90 թթ. առաջին պլան մղվեցին աշխատուժի միջազգային միգրացիայի հետազոտության այլ մոտեցումներ: Դրանցից մեկը նորլիբերալիստա-

⁶⁵ International Migration Policies. N.Y. 1998, page 83.

⁶⁶ Zolberg R., Aristide, Astri Suhrke, Sergio Aguayo. Escape from Violence: Conflict and the Refugee Crisis in the Developing World, Oxford University Press, 1989, page 384.

կան մոտեցումն է, որի հեղինակներից է Ջ. Սայմոնը: Նա ուսումնասիրել է դեպի ԱՄՆ իմիգրացիայի մասշտաբները, դրա որակական կազմը, իմիգրանտների վարքագծի սոցիալական և տնտեսական հետևանքները, համադրել է նրանց հարկային և նմանատիպ այլ վճարումների գումարները հասարակական միջոցների ծավալների հետ (այն գումարների, որոնք նպաստների և այլ վճարումների ձևով ստացել են) և հանգել հետևյալ եզրակացության. «Իմիգրանտների ընտանիքները ամերիկացիների համար ներդրումների գերազանց աղբյուր են», և ի հակադրություն գոյություն ունեցող կարծիքի՝ իմիգրանտների հոսքն ամենևին չի ուղեկցվում աշխատանքի շուկայում մրցակցության սրմամբ և տեղաբնակների շրջանում՝ գործազրկության աճով⁶⁷: Ընդհակառակը, անուղղակի (պահանջարկի ընդլայնման միջոցով) և ուղղակի (նոր բիզնեսի զարգացման միջոցով, որին իմիգրանտներն ավելի հակված են, քան բնիկները) ձևով այն խթանում է նոր աշխատատեղերի ստեղծումը: Իմիգրացիան էականորեն ազդում է աշխատավարձի միջին մակարդակի և եկամուտների տարբերակման վրա: Միայն առանձին դեպքերում, որոշակի մասնագիտացված, որակավորված խմբերի ներսում մրցակցության սրացումը կարող է հանգեցնել միջին աշխատավարձի անկմանը: Ընդ որում, ըստ Սայմոնի, նման փաստերը միշտ չէ, որ արժանի են բացասական գնահատականի: Այսպես, թեև բժիշկ իմիգրանտի կողմից մրցակցության ուժեղացման պատճառով այդ մասնագիտության տեղացի ներկայացուցիչները տուժում են, սակայն բնակչությունը շահում է, քանի որ ստանում է ավելի էժան բուժսպասարկում:

Որոշ եվրոպական մասնագետներ էլ համախմբվում են քաղաքագետների շրջանակներում տարածում ստացած «Զրոյական իմիգրացիա» հայեցակարգի շուրջը⁶⁸: Նրանց կարծիքով՝ մոտակա 10-15 տարիների ընթացքում եվրոպական աշխատուժի շուկան չի ունենա աշխատուժի համալրման կարիք: Թեև, որոշ չափով տեղի է ունենում ժողովրդագրական անկում, այնուամենայնիվ, եվրոպական երկրներն իրենց տնօրինության տակ ունեն չօգտագործված աշխատուժի բավարար պաշարներ: Ուստի, ավելի նախընտրելի է աշխատանքներ կատարել չզբաղվածների վերապատրաստման և երիտասարդների մասնագիտական ուսուցման ուղղությամբ: Աշխատուժի շուկան անհրաժեշտ մասնագետներով ապահովելու մյուս քայլը պետության կողմից սոցիալական այնպիսի ծրագրի իրականացումն է, որը թույլ կտա բարձրացնել կանանց աշխատուժի օգտագործման արդյունավետությունը:

Մեկ այլ հակադիր կարծիքի համաձայն՝ առաջիկա տասնամյակի ընթացքում եվրոպական շուկան կզգա օտարերկրյա աշխատուժի կիրառման կարիք: Միգրանտների հոսքի անխուսափելիության գաղափարը հենվում է այն համոզմունքի վրա, որ աշխատուժի շուկայում առկա որակական անհա-

⁶⁷ Simon J., The Economic Determinants of Migration. Washington, D.C: Brookings Institution. 1989, pp. 84-95.

⁶⁸ Thouez C., The Role of Civil Society in the Migration Policy Debate. Global Migration Perspectives. 2000. N12, pp. 5-18.

մամասնությունները հնարավոր չէ վերացնել գործազուրկներին աշխատանքով ապահովելու ճանապարհով, և որ կադրերի պատրաստումն ու վերապատրաստումը չի կարող անհրաժեշտ արդյունք տալ շատ կարճ ժամանակահատվածում⁶⁹: Հասկանալի է, որ կադրերի պատրաստման և վերապատրաստման համակարգը բավարար ակտիվությամբ չի գործում, ուստի հնարավոր չէ կարճ ժամկետում տնտեսությունն ապահովել անհրաժեշտ մասնագետներով: Խնդիրն ավելի է բարդանում, երբ խոսքն հազվագյուտ մասնագիտությունների, տաղանդավոր գիտնականների պահանջարկի մասին է: Այս մոտեցումը գործնականում հաստատեց իր կենսունակությունն այն առումով, որ 2005 թ. Եվրամիության երկրները համաձայնության եկան «ուղեղների» ներգրավման ուղղությամբ միասնական և ազատական քաղաքականություն իրականացնելու շուրջ: Այստեղից հետևում է, որ առաջիկայում գիտատար արտադրանքի համաշխարհային շուկայում մրցակցության սրումն էլ ավելի կարող է հարվածել զարգացող երկրներին: Առանց այդ էլ, գիտատար ապրանքների համաշխարհային շուկայից զարգացող երկրների կտրվածության և այդ երկրներում գիտական նշակումների կարևորության թերագնահատման պատճառով, ուղեղների արտահոսքը եղել է աշխատուժի միգրացիայի առաջնային սեգմենտը:

Ամփոփելով վերը բերված տեսություններում առաջ քաշված հիմնական մոտեցումները՝ կարելի է եզրակացնել, որ եվրոպական աշխատուժի շուկայում տեղի ունեցող գործընթացները վկայում են ավելի շուտ միգրացիայի «որակական», քան «քանակական» մոտեցումների կենսականության մասին: Չնայած գործազրկության աճին, եվրոպական երկրներում 1980-ականների կեսերից սկսվել է միգրանտների նոր ալիք, որը փորձ է արվում բացատրել աշխատուժի շուկայում տեղ գտած որակական անհամամասնություններով: Սակայն վիճակագրությունը վկայում է, որ Բելգիայում իմիգրանտների 50%-ը լեռնագործներ են, Շվեյցարիայում 40%-ը՝ շինարարական բանվորներ, իսկ Ֆրանսիայում իմիգրանտների 25%-ը զբաղված է շինարարության մեջ⁷⁰: Նմանատիպ երևույթներ տեղ են գտել նաև այլ երկրներում: Այսպես, ԱՄՆ-ը, Կանադան, Հունաստանը, Ռուսաստանը հատուկ ծրագրերի իրականացման ճանապարհով օտարերկրյա աշխատուժ են ներմուծում սեզոնային շինարարական, գյուղատնտեսական աշխատանքներ կատարելու համար: ԱՄՆ-ում գյուղատնտեսության մեջ զբաղվածների մոտ 70%-ը օտարերկրացիներ են⁷¹: Սրանով հաստատվում է արևմուտքի հետազոտողների կողմից շրջանառության մեջ դրված այն կարծիքը, որ օտարերկրյա աշխատուժը, մի շարք երկրներում, ցածր պահանջարկ վայելող աշխատանքներ կատարող կարևորագույն գործոն է: Հետևաբար, վերոհիշյալ

⁶⁹ Lowell B., Skilled Migration Abroad or Human Capital Flight. Journal of labor economics. 2000. N 7, pp. 41-52.

⁷⁰ Киреев А., Международная Экономика. Часть 1, Москва. 1997, с. 322.

⁷¹ Stalker P., Workers without Frontiers: The Impact of Globalization on International Migration. Boulder. 2000, pp. 107-109.

ոլորտներում օտարերկրյա էժան և անորակ աշխատուժի լայնամասշտաբ օգտագործումը բարձրացնում է ոչ միայն թողարկվող արտադրանքի մրցունակությունը, այլև նվազեցնում է դրանց աշխատաինտենսիվությունը: Եթե նոր ժամանած միգրանտները բյուջեի վրա թողնում են բացասական ազդեցություն՝ աշխատանքի տեղավորման դժվարությունների կամ ցածր վարձատրության պատճառով (այսինքն՝ զգում են պետության սոցիալական աջակցության կարիքը), ապա մի քանի տարի անց, տեղավորվելով աշխատանքի, ձեռք բերելով պահանջվող հմտություններ և համապատասխանաբար ստանալով բարձր վարձատրություն՝ արդեն իրենք են դառնում պետական բյուջեի հարկատուներ: Սակայն Կ. Ստորեպլետենը պնդում է, որ իմիգրանտների կողմից պետբյուջե կատարվող վճարներն այնքան մեծ չեն, որ հետագայում թույլ տան լուծելու բնակչության ծերացմանն ուղեկցող խնդիրները. «միգրանտները, անկախ իրենց տարիքից, որոշակիորեն ընդունակ չեն փոխհատուցելու գանձարանի համապատասխան կորուստները»⁷²:

Զարգացած երկրներում բնակչության թվաքանակի կրճատման (ծնելիության մակարդակի անկում) և ծերացման կանխատեսումները, որն ինքնին հանեցնում է օտարերկրյա աշխատուժի նկատմամբ պահանջարկի մեծացմանը, ներկայումս շարունակում է մնալ իմիգրացիոն գործընթացների շուրջ սուր քննարկումների հիմնական առիթը: Ավելի տիրապետող է այն կարծիքը, որ աշխատուժի իմիգրացիան ռեցիպիենտ երկրներին հնարավորություն է տալիս համալրել արտադրության այդ կարևորագույն գործոնի նկատմամբ պահանջարկը:

Աշխատուժի միջազգային միգրացիայի վերը քննարկված տեսությունները երևույթի շարժառիթները և հետևանքները հիմնականում դիտարկում են ռեցիպիենտ երկրների դիրքերից: Ինչպես կապիտալի միգրացիայի, այս դեպքում ևս օտարերկրյա աշխատուժի ներգրավումը տնտեսական հավասարակշռության պահպանման միջոց է: Ընդ որում, կարծես թե երկրորդ պլան է մղվում իմիգրանտների, հատկապես «ուղեղների հոսքի» հսկայական դրական ազդեցության կարևորությունը այդ երկրների համար: Ռեցիպիենտ երկրները, բացի բարձրորակ մասնագետների պատրաստման վրա կատարվող ծախսերի տնտեսումից, ձեռք են բերում փորձ և հմտություն ունեցող որակյալ աշխատուժ՝ պատրաստ տվյալ աշխատանքը կատարելու մի քանի անգամ ավելի պակաս վարձատրությամբ, քան տեղացի համանման մասնագետները: ԱՄՆ-ում բարձրորակ մասնագետների վրա կատարվող ծախսերը, որոշ դեպքերում հասնում են 600-800 հզր դոլարի և պատահական չէ, որ այստեղ մաթեմատիկոսների, համակարգչային ծրագրավորման մասնագետների նկատմամբ պահանջարկի մոտ կեսը բավարարվում է իմիգրանտների հաշվին⁷³: Իմիգրացիայի կենտրոններ հանդիսացող զար-

⁷² Storesletten K., Sustaining Fiscal Policy Through Immigration. Journal of Political Economy, 2000 N2, pp. 300-323.

⁷³ Авдокушин Е. Ф., Международные экономические отношения. Четвертое издание. М. 1999, стр. 142.

գացած երկրներն իրենց համար հետաքրքրություն չներկայացնող այլ բարձրորակ մասնագետների, բարձրագույն կրթություն ունեցող կադրերի աշխատանքը օգտագործում են վտանգավոր, ծանր ֆիզիկական աշխատանքներում, սովորաբար իմիգրանտների աշխատանքային շաբաթը գերազանցում է ընդունող երկրների օրենսդրությամբ ամրագրված՝ 34-40 ժամվա նորմատիվը: Մտավոր և ֆիզիկական ուժերի գերլարված ծախսը, անկասկած, շատ արագ քայքայում է իմիգրանտների առողջությունը, որոնք զրկված են նաև սոցիալական պաշտպանվածության բոլոր հնարավորություններից (կենսաթոշակ, ապահովագրական արտոնություններ, արձակուրդի իրավունք, բժշկական օգնություն, նպաստներ և այլն): Իմիգրացիոն երկրում ձեռք բերված քիչ թե շատ խնայողությունները նրանք ստիպված են ծախսել առողջության և կենսական ուժերի վերականգնման վրա: Ջարմանալի է, որ հետազոտողներից և ոչ մեկը չի հիշատակում աշխատանքի շուկայում ձևավորված նման երկակի ստանդարտների մասին:

Ջարգացած երկրների կողմից իրականացվող «ուղեղների հոսքի» ներգրավման քաղաքականության արդյունքում զարգացող երկրները կորցնում են իրենց մտավոր ներուժը: Տնտեսական զարգացման բավարար ռեսուրսներ չունեցող երկրները, այդ թվում և Հայաստանը, արտագաղթի ճանապարհով կորցնում են արտադրության այնպիսի գործոն, որի վերարտադրությունը և՛ կապիտալատար է, և՛ երկարաժամկետ: Ազգի մտավոր ունակությունները ներկայումս առաջադիմության իրական և որոշիչ գործոններն են, ուստի մարդկային ռեսուրսների «կորուստը», անկախ կոնկրետ շարժառիթներից, վերաճում է ներքին և արտաքին, նույնիսկ ազգային անվտանգության՝ ժողովրդագրության հիմնախնդրի: Այդ կորուստները ապակայունացնում (որակյալ աշխատուժի առումով) և թուլացնում են (բնակչության ընդհանուր արտահոսք) երկիրը: Ամենավտանգավորն այն է, որ աշխատուժի միգրացիան իրոք հանգեցնում է բնակչության հարմարեցմանը և ուժացմանը: Մոտավոր գնահատումներով, 1990-ական թվականներին ամերիկյան իրականության մեջ հայերի խառն ամուսնությունները կազմում էին ընդհանուրի 10%-ը: Իր հերթին, նման ընտանիքներից միայն յուրաքանչյուր երկրորդում է, որ երեխաները համակողմանի հայկական դաստիարակություն են ստանում⁷⁴:

16.3. Աշխատուժի միջազգային միգրացիայի սոցիալ-տնտեսական հետևանքները դոնոր և ռեցիպիենտ երկրներում

Աշխատուժի միջազգային միգրացիան բարդ և ոչ միանշանակ երևույթ է, քանի որ ռեցիպիենտ և դոնոր երկրների տնտեսական ու սոցիալական զարգացման վրա ունենում է և՛ դրական, և՛ բացասական ազդեցություն: Ռեցիպի-

⁷⁴ Թովմայան Վ. Հայությունը և Հայաստանի ժողովրդագրական զարգացումը: Լոս Անջելես, 1997, էջ 132:

ենտ երկրների համար իմիգրացիայի դրական հետևանքները դրսևորվում են հետևյալում.

1. Աշխատուժ ընդունող երկրները իմիգրանտների հաշվին ծեռք են բերում ավելի էժան աշխատուժ, որը տեղական ֆիրմաներին հնարավորություն է տալիս կրճատել արտադրության ծախքերը և բարձրացնել իրենց ապրանքների մրցունակությունը համաշխարհային շուկայում:

2. Ընդունող երկիրը ստանում է պատրաստի, բարձր որակավորում ունեցող աշխատուժ, ուստի խնայվում են այն ծախսերը, որոնք կատարվում են բարձրորակ մասնագետների պատրաստման վրա (օրինակ՝ 1965-1990 թթ. ԱՄՆ-ը գիտության և կրթության ոլորտում խնայել է ամենաքիչը 15 մլրդ դոլար): Ամենակարևորը՝ ռեցիպիենտ երկրներում նորացվում և ավելանում է ամենաթանկ կապիտալը՝ աշխատանքային ռեսուրսը: Իմիգրանտներն իրենց հարուստ փորձով, նոր գաղափարներով, մասնագիտական ունակություններով և գիտելիքներով, նորամուծություններով նպաստում են մի շարք ճյուղերի և ոլորտների, ընդհանրապես ողջ տնտեսության դինամիկ զարգացմանը: ԱՄՆ-ի, Կանադայի, Արևմտյան Եվրոպայի երկրների տնտեսությունների շատ ճյուղեր պահպանվում են տարբեր երկրներից ներգաղթած հենց այդ էժան աշխատուժի հաշվին: Բարձր շարժունակություն ունեցող միգրանտները դյուրինացնում են ռեցիպիենտ երկրների տնտեսությունների կառուցվածքային, ճյուղային և այլ փոփոխությունները:

3. Միգրանտներն ընդլայնում են ներքին սպառողական շուկան, քանի որ նրանք իրենց հերթին ներկայացնում են ապրանքների ու ծառայությունների լրացուցիչ պահանջարկ, որն էլ բազմարկչային էֆեկտ է ունենում արտադրության վրա (խթանում է արտադրության աճը և ստեղծում լրացուցիչ զբաղվածություն):

4. Միգրանտների բանկային հաշիվներում կուտակված միջոցները, ի վերջո, դառնում են արդյունավետ ներդրումային ռեսուրսներ:

5. Միգրանտները բարելավում են զարգացած շատ երկրների ժողովրդագրական պատկերը, իրավիճակը, այն երկրների, որոնք ընդունված է անվանել «ծերացող» և նպաստում են դրանց «երիտասարդացմանը»: Որպես կանոն, միգրանտների ընդհանուր թվում ավելի մեծ տեսակարար կշիռ ունեն երիտասարդները: Դա պայմանավորված է նրանով, որ երիտասարդներն ավելի շարժունակ են (մոբիլ), ստանալով որակյալ կրթություն և չգտնելով համապատասխան աշխատատեղ մայր երկրում՝ ավելի հեշտ են ընդունում արտագաղթի որոշումը և երրորդ, ունեն ընդունման երկրում համապատասխան աշխատանք գտնելու ավելի մեծ հավանականություն: Օրինակ, Ֆրանսիայում, Շվեդիայում և Գերմանիայում նորածինների 10%-ը բաժին է ընկնում իմիգրանտների ընտանիքներին, Շվեյցարիայում այդ թիվը հասնում է 24%-ի, իսկ Լյուքսեմբուրգում՝ 38%-ի⁷⁵:

⁷⁵Авдокушин Е.Ф., "Международные экономические отношения", Москва "Юристъ" 2001, стр. 176.

Թեև իմիգրացիան կասեցնում է ռեցիպիենտ երկրների «ծերացումը», այնուամենայնիվ, ժողովրդագրական առումով տեղաբնակների ծնելիության և մահացության հարաբերակցությունն էական դրական տեղաշարժերի չի հանգեցնում:

6. Աշխատող միգրանտները, որպես կանոն, գտնվում են ակտիվ աշխատանքային տարիքում, որոնք ոչ միայն չեն ստանում սոցիալական օժանդակություն, այլև իրենց վճարած հարկերով ավելացնում են ռեցիպիենտ երկրի պետական բյուջեի եկամուտները:

7. Օտարերկրյա աշխատուժը, ճգնաժամերի և անբարենպաստ կոնյունկտուրայի առումով, հաճախ դիտվում է որպես յուրատեսակ թափարգել, քանի որ նման դեպքերում առաջին հերթին աշխատանքից ազատվում են իմիգրանտները:

8. Միգրանտները հաճախ կատարում են ծանր ֆիզիկական, առողջության համար վնասակար աշխատանք, ինչը հրաժարվում են կատարել տեղաբնիկները:

Իմիգրացիայի ազդեցությունն ընդունող երկրի տնտեսական աճի վրա վիճակագրորեն գնահատելը բավականին դժվար է, քանի որ ըստ առանձին ոլորտների և ճյուղերի իմիգրանտների թվաքանակի, նրանց վարձատրության և վերջնական արդյունքի մեջ աշխատավարձի մակարդակի մասին տվյալները գործնականում չեն ուսումնասիրվում: Սակայն օտարերկրյա աշխատուժի օգտագործումը կարելի է գնահատել ըստ տնտեսության վրա թողած ազդեցության: Բարձրորակ աշխատուժը ընդունող երկրի տնտեսության վրա կարող է թողնել միանշանակ դրական երկարաժամկետ ազդեցություն, որովհետև նրա օգտագործումը մի կողմից՝ ավելացնում է երկրի ՀՆԱ-ն, մյուս կողմից էլ՝ բարձրորակ աշխատուժը «վերածվում» է առարկայացած, նյութական կապիտալի, որը մասնակցում է բազմաթիվ արտադրական գործընթացների:

Ռեցիպիենտ երկրների համար աշխատուժի ներմուծման բացասական հետևանքները հանգում են նրան, որ՝

1. արտասահմանից ժամանած աշխատուժը կրճատում է աշխատատեղերը, իսկ ցածր վարձատրությունն էլ դառնում է տեղաբնակների գործազրկության, սոցիալական լարվածության պատճառ,
2. տեղական բնակչության և իմիգրանտների միջև հաճախակի առաջացող տարածայնությունները, անհանդուրժողականությունը հանգեցնում են ազգամիջյան տարբեր բախումների,
3. իմիգրանտների շրջանում ցածր վարձատրությունը միաժամանակ նպաստում է ոչ որակյալ աշխատուժի իրական աշխատավարձի նվազմանը,
4. միգրանտները հայրենիք վերադառնալիս նյութական և դրամական կապիտալի տեսքով իրենց հետ տանում են ընդունման երկրի ազգային հարստության մի որոշ մասը, ձեռք բերած արտադրական

փորձը և հմտությունները, որոնց վերարտադրությունը պահանջում է լրացուցիչ ներդրումներ:

Դոնոր երկրների վրա աշխատուժի միգրացիայի դրական ազդեցությունը դրսևորվում է հետևյալում՝

1. Աշխատուժի արտահանումը դիտվում է որպես տվյալ երկրի ՀՆԱ-ի ավելացման աղբյուր: Համաձայն Արժույթի միջազգային հիմնադրամի գնահատականների՝ եթե ապրանքների արտահանման դեպքում շահույթի միջին նորմը կազմում է 20%, ծառայությունների դեպքում՝ 50%, ապա աշխատուժի արտահանման եկամտաբերությունն անցնում է 100%-ից: Օրինակ, Հարավ-սլավիայում 1980-ական թթ. ապրանքների և ծառայությունների արտահանումից տարեկան ստացվում էր 10 մլրդ դոլար եկամուտ, որից փաստացի շահույթը կազմում էր 2.5 մլրդ դոլար: Աշխատուժի արտահանումից, միայն զուտ տրանսֆերտների տեսքով, ստացվել է 3.5 մլրդ դոլար, իսկ էմիգրանտ-աշխատուժի հետ վերադառնալուց հետո երկիր է ներմուծվել գրեթե նույնքան գումար: Մասնավոր փոխանցումների նշանակությունը հատկապես մեծ է զարգացման միջին մակարդակ ունեցող երկրներում: Աշխատուժ արտահանող երկրների համար մասնավոր փոխանցումները երկրի արժույթային մուտքերի միակ աղբյուրը չեն: ՀՆԱ մեծացման այլ աղբյուրներ են արտասահմանում աշխատանքի տեղավորող ազգային ֆիրմաների եկամուտների վրա պետության կողմից սահմանված հարկերը, էմիգրանտների կողմից հայրենիքում կատարված ուղղակի և պորտֆելային ներդրումները և այլն:

2. Աշխատուժի կազմակերպված արտահանումը մեծացնում է արժույթային եկամուտների ծավալը: 1990-ականներին աշխատուժի արտահանումից ստացված արժույթային եկամուտները զարգացող երկրներում տարեկան աճում էին մոտ 10%-ով: Աշխատուժի արտահանումից մեծ եկամուտների ստացումը հանգեցրեց զարգացող երկրների կողմից այլ երկրներում մասնագիտացված աշխատանքային ծառայությունների ձևավորմանը:

3. Էմիգրացիան բավականաչափ դրական ազդեցություն է թողնում աշխատուժի ավելցուկ ունեցող երկրների վրա: Աշխատունակ բնակչության մի մասի արտագաղթը որոշակիորեն բարելավում է դոնոր երկրի աշխատուժի շուկան. կրճատվում է գործազրկության մակարդակը, մասնակիորեն թեթևանում է զբաղվածության սուր հիմնախնդիրը, թուլանում է երկրի սոցիալական լարվածությունը և հնարավորինս կրճատվում են պետության կողմից կատարվող սոցիալական ծախսերը: Այդ հանգամանքը զարգացող երկրների կառավարություններին ստիպում է խթանել ավելցուկ աշխատուժի արտահանումը: Այսպես, 1970-ական թվականներին եգիպտական կառավարությունը գործազրկության դեմ պայքարի իր ծրագրի հիմքում դրեց դեպի Պարսկական ծոցի երկրներ էմիգրացիան խթանելու քաղաքականությունը: Իսկ Պուերտո Ռիկոյում նվազագույն աշխատավարձի մասին օրենքը ելնում էր այն բանից, որ աշխատուժի ամենաքիչը 1/3-ը պետք է մեկնի ԱՄՆ:

4. Աշխատուժ արտահանող երկիրը խնայում է այն միջոցները, որոնք ծախսվում են բանվորների մասնագիտական մակարդակի, հմտությունների բարձրացման վրա: Հայրենիք վերադառնալուց հետո երկիրը ստանում է լրացուցիչ որակյալ կադրեր: Միգրանտներն արտասահմանում ստանում են նաև անվճար ուսում, ձեռք բերում աշխատանքային փորձ և գիտելիքներ, ծանոթանում ԳՏԱ նորագույն նվաճումներին:

Դոնոր երկրի համար աշխատուժի միջազգային միգրացիայի բացասական ազդեցությունները բավականին ծանրակշիռ են.

1. Աշխատուժի արտահանման բացասական հետևանքներն ամենից առաջ արտահայտվում են «ուղեղների արտահոսքի» մեջ, որի հետևանքով դոնոր երկիրը կորցնում է իր ամենաթանկ կապիտալի մի մասը: Դոնոր երկրի համար ամենաթանկ կորուստը «ուղեղների արտահոսքն» է, քանի որ բարձր որակավորում ունեցող մասնագետները, որոնք խիստ անհրաժեշտ են ազգային տնտեսությունների զարգացման համար, դուրս են գալիս տվյալ երկրից:

2. Երկիրը հիմնականում կորցնում է երիտասարդ ու ակտիվ տարիքում գտնվող աշխատանքային ռեսուրսների մի մասը, փոխվում է բնակչության ժողովրդագրական կազմը, որի հետևանքով տեղի է ունենում դոնոր երկրի աշխատանքային ռեսուրսների ծերացում:

3. Երկիրը կորցնում է այն միջոցները, որոնք ծախսվել են մարդկանց կրթության և մասնագիտական որակավորման բարձրացման վրա: Օրինակ, Ռուսաստանը տարեկան կորցնում է 50-60 մլրդ դոլար այն պատճառով, որ ռուսաստանյան գիտնականների 1/3-ն աշխատում է արտասահմանում:

4. Մեծանում է երկրի աշխատավորների հարկային բեռը, քանի որ նրանք ստիպված են վճարել ավելի շատ հարկեր՝ ապահովելու համար պետության կողմից կատարվող տարբեր ծախսերի ֆինանսավորումը:

5. Անհրաժեշտ է հաշվի առնել նաև այն հանգամանքը, որ աշխատուժի արտահոսքի և դրան հաջորդող կապիտալային եկամուտների միջև գոյություն ունի ժամանակային խզում. նախ՝ օտար երկրներում աշխատանք գտնելն այնքան էլ հեշտ գործ չէ և միշտ չէ, որ այս կամ այն աշխատանքից ստացված վաստակն ամբողջությամբ բավարարում է միգրանտի պահանջմունքները և երկրորդ՝ արտարժույթի ներհոսքը սկզբնապես ուղղվում է առաջնահերթ պահանջմունքների բավարարմանը, իսկ հետագայում՝ դոնոր երկրի տնտեսական կայունացմանը, ներդրումային մթնոլորտի բարելավմանը: Միայն այլ երկրներում իմիգրանտների եկամուտների ավելացմանը զուգահեռ են ձևավորվում բարենպաստ նախադրյալներ՝ խնայողություններն ավելացնելու, հետագայում արդյունավետ ներդրումներ կատարելու համար:

Էմիգրացիոն հոսքերի ավելացման ճանապարհով օտարերկրյա մասնավոր տրանսֆերտների ներհոսքի ակտիվացման սպասումները միշտ չէ, որ արդարացվում են: Եթե աշխատանքային միգրանտը հետագայում ընդու-

նում է մշտական բնակություն հաստատելու որոշում, ապա մասնավոր փոխանցումներն աստիճանաբար նվազում են: Ընդհանրապես, ընդունող երկրում միգրանտի կարգավիճակի օրինականացումը, հայրենիքում բնակվող ընտանիքի անդամների հետ վերամիավորումը մասնավոր տրանսֆերտների ծավալները կտրուկ նվազեցնում են: Դոնոր երկրի տնտեսական զարգացմանը զուգահեռ այդ միտումն ավելի է խորանում:

Տնտեսագետների մեծամասնությունն այն կարծիքին է, որ դոնոր երկրներն աշխատուժի արտահանումից կորցնում են ավելի շատ, քան ձեռք են բերում, իսկ ռեցիպիենտ երկրներն ավելի շահում են, քան կորցնում:

Այնուամենայնիվ, աշխատուժի զանգվածային տեղաշարժերը և՛ ռեցիպիենտ, և՛ դոնոր երկրներում առաջացնում են տարբեր խնդիրներ, որոնց լուծումը պահանջում է աշխատուժի միջազգային միգրացիայի պետական, միջպետական, տարածաշրջանային և միջազգային կարգավորում:

16.4. Աշխատուժի միգրացիայի դինամիկան և աշխարհագրական ուղղությունները

Աշխատուժի միգրացիան հսկայական դեր է խաղացել մարդկության պատմության ընթացքում, մեծ ազդեցություն է թողել նոր տարածքների բնակեցման, հողերի տնտեսական յուրացման, ռասաների, ազգերի, լեզուների ծագման վրա և ունի դարերի պատմություն:

Առաջին միգրանտները եղել են այն որսորդներն ու գյուղացիները, որոնք իրենց աշխատանքի համար փնտրել են բարենպաստ պայմաններ:

Աշխատուժի միջազգային միգրացիան զանգվածային բնույթ է կրել 15-րդ դարի 40-ական թվականներին, երբ սևամորթ ստրուկների աշխատանքը շահագործելու նպատակով Աֆրիկայից նրանց տեղափոխել են եվրոպական երկրներ: Այդ գործընթացները շարունակվել են մինչև 16-րդ դարի կեսերը, երբ դարձյալ Աֆրիկայից սևամորթ ստրուկներով «բեռնված» նավերն ուղղություն են վերցրել դեպի Արևմուտք՝ Կարիբյան ավազանի երկրներ: Աշխատուժի միջազգային միգրացիան մեծ չափերի է հասել կապիտալիզմի արշալույսին, երբ 19-րդ դարի 40-ական թվականներին «կարտոֆիլային սովի» հետևանքով իռլանդացիները մասսայաբար էմիգրացվեցին դեպի Միացյալ Նահանգներ: Իսկ դարավերջին միգրացիոն նոր հոսքեր ձևավորվեցին Իտալիայից և Արևելյան Եվրոպայից՝ դարձյալ դեպի ԱՄՆ, այս անգամ կապված եվրոպական ցորենի գների աննախադեպ անկման հետ: Միգրացիոն այդ հոսքերը հետագայում զգալիորեն նվազեցին ԱՄՆ-ում տնտեսական կոնյունկտուրայի վատթարացմանը զուգահեռ, սակայն հետագայում, տնտեսական աշխուժացումը կրկին նպաստեց այդ հոսքերի վերածննդին: Վերը շարադրվածը թույլ է տալիս եզրակացնել, որ այդ ժամանակաշրջանում աշխատուժի միգրացիայի ակտիվացումը կապված էր եվրոպական մի շարք երկրներում ագրարային գերբնակչության, ԱՄՆ-ում առավել բարե-

նպաստ աշխատանքային ու հատկապես սեփական բիզնես ծավալելու առավել նպաստավոր պայմանների առկայության հետ:

Եվրոպայից ԱՄՆ միգրանտների արտահոսքի նոր ալիքը սկսվեց 20-րդ դարի 20-ական թվականներին, որի պատճառների թվում, բացի վերոհիշյալից, ավելացան նաև հետպատերազմյան Եվրոպայում սկիզբ առած դժվարությունները:

Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո արձանագրվել են դեպի ԱՄՆ երեք նոր միգրացիոն հոսքեր՝

1. «ուղեղներ արտահոսքի» կրողների և դրանց ընտանիքների միգրացիան,
2. Հունգարիայից 1956 թ. հակակոմունիստական ապստամբության ճնշման, 1974-75 թթ. Վիետնամի պատերազմում «հարավի» նկատմամբ «հյուսիսի» հաղթանակի, ինչպես նաև 1980 թ. Կուբայի քաղաքական իրավիճակի սրման հետևանքով ձևավորված փախստականների հոսքերը,
3. այդ ժամանակաշրջանի միգրացիոն ամենամեծ հոսքերն արձանագրվել են Մեքսիկայից, Կարիբյան ավազանի երկրներից և Ասիայից:

20-րդ դարի երկրորդ կեսից սկսած՝ բնակչության զանգվածային միգրացիան դարձել է համաշխարհային գլոբալ երևույթ: Աշխարհում առանձնաճանաչում են որոշակի տարածաշրջաններ, որոնք ըստ էության, աշխատուժի ձգողության կենտրոններ են: Դրանց մի մասը ավանդական է, որը ձևավորվել է 18-19-րդ դարերում: Աշխատուժի միգրացիայի ավանդական կենտրոններն են՝

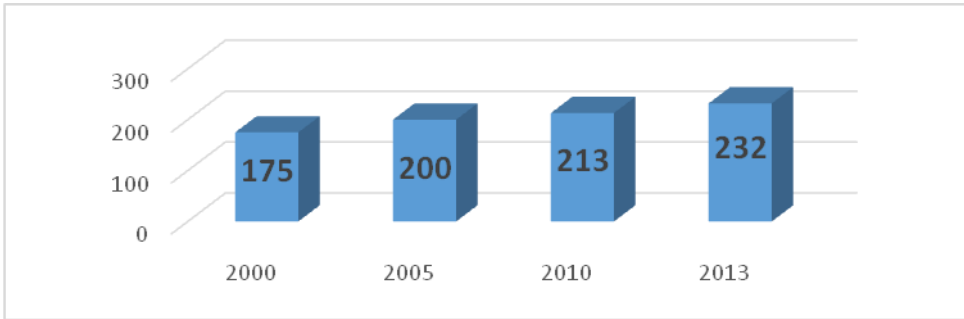
- *Արևմտյան Եվրոպա*, որտեղ հաշվվում է մոտ 72 մլն իմիգրանտ: Այս տարածաշրջանի առանձնահատկությունն այն է, որ առկա է և՛ միջտարածաշրջանային միգրացիա (Ասիայից, Թուրքիայից, նախկին ԽՍՀՄ երկրներից) և՛ ներտարածաշրջանային միգրացիա (Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի երկրներից դեպի Արևմտյան Եվրոպայի երկրներ): Արևմտաեվրոպական երկրներում օտարերկրյա աշխատուժը ունի զգալի տեսակարար կշիռ, մասնավորապես՝ Լյուքսեմբուրգում այն կազմում է 30%, Շվեյցարիայում՝ 29.6%, Գերմանիայում՝ 8%, Ֆրանսիայում՝ 5.2%, Անգլիայում՝ 3.4%:
- *ԱՄՆ և Կանադա*, որոնք մշտապես վարում են բարձրորակ աշխատուժի ներգրավման քաղաքականություն՝ այդպիսի աշխատուժ ներգրավելով Եվրոպայից, Ճապոնիայից, Հնդկաստանից, նախկին ԽՍՀՄ երկրներից: Սակայն այստեղ մեծ է նաև ցածր որակավորում ունեցող աշխատուժի իմիգրացիայի աստիճանը, որը տեղի է ունենում հատկապես Մեքսիկայից և լատինամերիկյան այլ երկրներից: Այստեղ միգրանտների թիվը անցնում է 51 միլիոնից:
- *Ավստրալիա*, որտեղ միգրանտների թիվը չի գերազանցում կես միլիոն մարդը:

1960-70-ական թվականներին տարբեր տարածաշրջանների տնտեսական զարգացման առանձնահատկությունները ձևավորել են աշխատուժի ձգողության նոր կենտրոններ: Դրանցից են՝

- Ասիական նոր արդյունաբերական երկրները, որոնց աշխատուժ մատակարարողներն են Չինաստանը, Վիետնամը, Լաոսը և այլն:
- Մերձավոր Արևելքի և Պարսից ծոցի նավթ արդյունահանող երկրները, որոնք դարձել են աշխատուժի ձգողության հզոր կենտրոններ: Աշխատուժի այդ շուկան և՛ ցածր, և՛ բարձր որակավորում ունեցող աշխատուժ է ընդունում Եգիպտոսից, Հնդկաստանից, Պարսկաստանից, նաև արաբական երկրներից:
- Լատինական Ամերիկայում աշխատուժի ձգողության կենտրոն հանդիսացող հիմնական երկրներն են Արգենտինան և Վենեսուելան, որոնք աշխատուժ են ներմուծում տարածաշրջանի մյուս երկրներից, ասիական և աֆրիկյան պետություններից, ինչպես նաև նախկին սոցիալիստական համակարգի երկրներից:
- Աշխատուժն իրեն է ձգում նաև Հարավային Աֆրիկան, հատկապես Հարավաֆրիկյան Հանրապետությունը, որտեղ միգրանտներն աշխատանքի են անցնում ալմաստ, ոսկի և ուրան արդյունահանող ձյուղերում:
- Սոցիալիստական համակարգի փլուզումից հետո աշխատուժի ներգրավման կենտրոններ են դարձել Ռուսաստանը, Չեխիան, Լեհաստանը և այլն: Ընդ որում Ռուսաստանը հանդես է գալիս որպես աշխատուժ ընդունող և արտահանող երկիր: Աշխատուժի հոսքը դեպի Մոսկվա այսօր էլ չի դադարում, այն էլ և՛ Ռուսաստանի տարբեր տարածաշրջանները, և՛ ԱՊՀ երկրներից (այդ թվում՝ ՀՀ-ից):

Աշխատուժի միջազգային միգրացիան ներկայումս ընդգրկում է գրեթե աշխարհի բոլոր մայրցամաքներն ու երկրները: Տարեկան աշխարհում տեղաշարժվում է մոտ 20 մլն մարդ: 2013 թ. միգրանտների թիվը հասավ 232 միլիոնի, կամ միգրանտ է աշխարհի բնակչության մոտ 3.2%-ը, որի 59%-ը բնակվում է զարգացած, իսկ 41%-ը զարգացող երկրներում: Առավել զարգացած տարածաշրջաններում միգրանտ է յուրաքանչյուր 10-րդ բնակիչը, իսկ զարգացող երկրներում՝ 70-ից մեկը: 2013 թ. դրությամբ ամենամեծ ռեցիպիենտ երկիրը ԱՄՆ-ն է՝ 45.8 մլն մարդ, այնուհետև Ռուսաստանը՝ 11 մլն, Գերմանիան՝ 9.8 մլն, Սաուդյան Արաբիան՝ 9.1 մլն:

Համաաշխարհային վերջին ճգնաժամի ազդեցությամբ միգրացիոն հոսքերը բավականին դանդաղել են: Այսպես, եթե 2005 թ. աշխատուժի միգրացիան, 2000 թ. համեմատությամբ, ավելացել էր 12.5%-ով, ապա 2010 թ., 2005 թ. համեմատությամբ, աճը կազմել է 6.1%, 2013 թ., 2010 թ. համեմատությամբ՝ 8.4% (զծապատկեր 16.1):

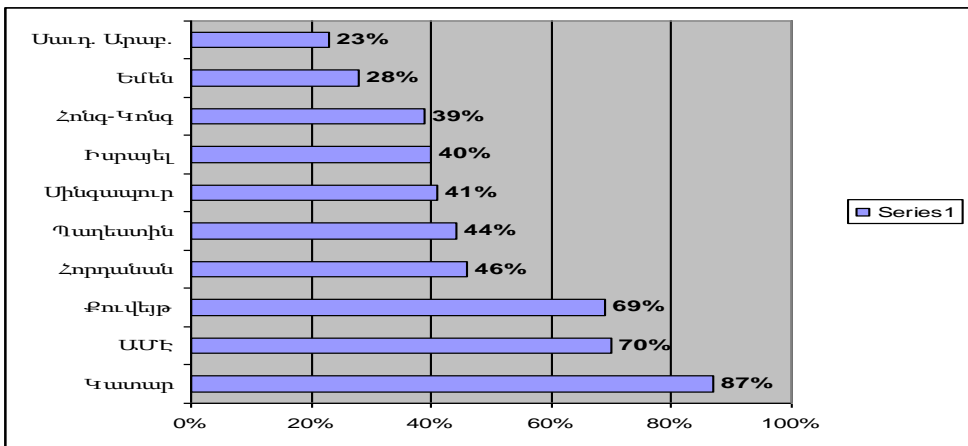


Գծապատկեր 16.1. Աշխատուժի միգրացիայի դինամիկան 2000-2013 թթ.⁷⁶

Սակայն զարգացած և զարգացող երկրների տեսակարար կշիռները ընդհանուր միգրացիոն հոսքերի մեջ փոփոխության չեն ենթարկվել:

Բնակչության ընդհանուր թվաքանակում միգրանտների ամենամեծ տեսակարար կշիռ ունեցող երկրները Արևմտյան Ասիայի երկրներն են՝ Կատարը (87%), Արաբական Միացյալ Էմիրությունները (70%), Քուվեյթը (69%): Մի քանի այլ ասիական երկրներում ևս օտարերկրյա միգրանտների բաժինը մեծ է, սակայն այն չի հասնում բնակչության ընդհանուր թվի 50%-ին: Օրինակ, Հորդանանում այն կազմում է 46%, Պաղեստինում՝ 44%, Սինգապուրում՝ 41%, Իսրայելում՝ 40% և այլն:

Այստեղ ևս երկրների դասավորվածության մեջ էական փոփոխություններ չեն նկատվում: Ե՛վ 2005 թ., և՛ 2010, 2013 թվականներին առաջին տեղում Կատարն է, որին հաջորդում է ԱՄԷ-ը (գծապատկեր 16.2).



Գծապատկեր 16.2. Բնակչության ընդհանուր թվի մեջ օտարերկրյա աշխատուժի ամենամեծ տեսակարար կշիռ ունեցող երկրները 2013 թ.

⁷⁶ www.unmigration.org. International Migration 2009. UN Department of Economic and Social Affairs.

16.5. Աշխատուժի միջազգային միգրացիայի կարգավորման հիմնախնդիրները

Այն հիմնախնդիրները, որոնք առաջանում են աշխատուժի միջազգային միգրացիայի հետևանքով, դարձել են բնակչության միգրացիոն հոսքերի պետական և միջպետական կարգավորման լայն համակարգի ձևավորման շարժառիթներ: Աշխարհի բոլոր երկրները հետևողականորեն ընթանում են արտաքին առևտրի ազատականացման ուղիով, այնուհանդերձ, տարբեր միջոցներով փորձ է արվում սահմանափակել բնակչության տեղաշարժը:

Ընդ որում, բնակչության միգրացիայի սահմանափակման միջոցառումները երկրների տնտեսական կյանքում տեղ են գտել ավելի վաղ, քան ապրանքների միջազգային առևտրում: Դեռևս 18-րդ դարի վերջին Անգլիայում ընդունվեց օրենք, որով արգելվում էր արդյունաբերական բանվորների տեղաշարժը: 19-րդ դարի ընթացքում եվրոպական բոլոր երկրներն արդեն ընդունել էին ոչ ցանկալի անձանց իմիգրացիան արգելող օրենքներ: Նույն ժամանակաշրջանում այդ երկրները կնքեցին երկկողմ համաձայնագրեր (կոնվենցիաներ), որոնցով կարգավորում էին բնակչության միգրացիան, և որոնք գործում են մինչ օրս:

Որպես կանոն, ռեցիպիենտ երկրների մեծ մասը իմիգրացիայի կարգավորման ժամանակ կիրառում է ընտրանքային մեթոդը: Դրա իմաստն այն է, որ պետությունը չի արգելում աշխատուժի այն կատեգորիաների մուտքը տվյալ երկիր, որոնք իրեն անհրաժեշտ են՝ սահմանափակելով մնացած բոլորի մուտքը: Ցանկալի իմիգրանտների ցանկն ըստ երկրների փոփոխվում է, սակայն, որպես կանոն, հանգում է հետևյալ կատեգորիաներից որևէ մեկին կամ մի քանիսին.

- ցածրորակ աշխատուժին, որը պատրաստ է նվազագույն վարձատրությամբ կատարել ցածրակարգ, վտանգավոր, ծանր և ոչ դրակալ աշխատանք (շինարարական, սեզոնային աշխատանքներ, մունիցիպալ տնտեսությունում աշխատանք),
- հազվագյուտ մասնագիտություն ունեցողներին, ռեստավրատորներին, ադամանդ մշակողներին, ոչ ավանդական բժկությամբ զբաղվողներին,
- մասնագետներին, որոնք անհրաժեշտ են ժամանակակից և հեռանկարային ոլորտներում աշխատելու համար. ծրագրավորողներին, համակարգչային ինժեներներին, ֆինանսական համակարգի առաջատար մասնագետներին,
- անվանի տնտեսական, մշակութային գործիչներին, գիտնականներին, գրողներին, երաժիշտներին, մարզիկներին,
- գործարարներին, որոնք ընդունող երկրում կատարում են խոշոր ներդրումներ:

Աշխատանքային միգրացիայի հիմնախնդիրներով զբաղվում են ընդունող երկրների պետական մարմինները, որոնք գործում են ազգային օրենսդրության, ինչպես նաև կնքված երկկողմ և բազմակողմ համաձայնագրերի հիման վրա: Սովորաբար իմիգրացիայի հիմնախնդիրների լուծման գործում ներգրավվում են նվազագույնը երեք պետական գերատեսչություններ.

- արտաքին գործերի նախարարությունը, որը իր հյուպատոսական ծառայությունների միջոցով միգրանտներին տալիս է մուտքի թույլտվություն,
- արդարադատության նախարարությունը, որն օրենքին համապատասխան իրականացնում է միգրանտների մուտքի ռեժիմը,
- աշխատանքի նախարարությունը, որը վերահսկում է օտարերկրյա աշխատուժի օգտագործումը:

Մի շարք երկրներում իմիգրանտներին մուտքի թույլտվություն տրվում է նաև գործատուի և ապագա միգրանտների միջև կնքվող պայմանագրի ու աշխատանքի նախարարության եզրակացության հիման վրա: Եզրակացությունների մեջ հիմնավորվում է հրավիրվող անձանց մուտքի անհրաժեշտությունը: Իսկ որոշ երկրներում իմիգրանտների մուտքի թույլտվությունը համաձայնեցվում է ներքին գործերի նախարարության և տվյալ ճյուղի արհմիութենական կազմակերպության հետ: ԱՄՆ-ում աշխատուժի միգրացիայով զբաղվում են հյուպատոսական հարցերի գծով բյուրոն, արդարադատության նախարարությունում գործող միգրացիայի ծառայությունը և աշխատանքի նախարարությունը: Աշխատուժի միգրացիայի կարգավորման գծով նմանատիպ մարմիններ են ստեղծվել Գերմանիայում, Նորվեգիայում, Իսպանիայում և այլ երկրներում:

Ռեցիպիենտ երկրների մեծ մասում իմիգրացիայի նորմատիվաիրավական բազան ներկայացվում է օրենքների և ենթաօրենսդրական ակտերի մեծ բազմությամբ: Իմիգրացիոն օրենսդրության հիմնական բնութագրիչներն են՝

Պրոֆեսիոնալ որակավորումը: Բոլոր ընդունող երկրների օրենսդրությունները սահմանում են ըստ մասնագիտության կրթական մակարդակի և աշխատանքային ստաժի խստագույն պահանջներ: Կրթության նկատմամբ նվազագույն պահանջ է համարվում միջին դպրոցի լրիվ դասընթացը կամ պրոֆեսիոնալ-տեխնիկական ուսումնարանի ավարտելը, որը պետք է հաստատվի համապատասխան դիպլոմով: Մի շարք դեպքերում պահանջվում է, դիպլոմը վերահաստատվի կամ վերագնահատվի ընդունող երկրի համապատասխան մարմինների կողմից: Ընդունող երկրները աշխատուժի վարձակալության ժամանակ առաջնայնություն տալիս են ըստ մասնագիտության 3-5 տարի աշխատանքային ստաժ ունեցողներին: Երբեմն նաև պահանջվում են երաշխավորագրեր:

Անձնական բնույթի սահմանափակումները: Ընդունող երկրների օրենսդրություններում առկա են իմիգրանտների առողջական վիճակի մասին

խստագույն պահանջներ: Ընդունող երկրները արգելում են հոգեկան հիվանդների, վարակիչ հիվանդություններ կրողների, թմրամոլների, նաև հանցագործություն կատարած, դատվածություն ունեցող անձանց, ահաբեկիչների մուտքը: Իմիգրանտները պարտավոր են ներկայացնել տեղեկանք առողջության մասին՝ հաստատված ընդունող երկրի հյուպատոսական ծառայության կողմից կամ ենթարկվել հատուկ բժշկական հետազոտության: Տարիքային ցենզի խնդիրը լուծվում է՝ կախված արդյունաբերության այն ճյուղից, որտեղ պետք է իմիգրանտն աշխատի: Այն, սովորաբար, տատանվում է 20-40 տարեկանի շրջանակներում: Վերջապես, չափազանց լուրջ օրենսդրական պահանջներ են դրվում իմիգրանտների քաղաքական և սոցիալական կերպարի հանդեպ: Նախկինում քրեական պատասխանատվության ենթարկվածների, ահաբեկչական և ֆաշիստական խմբավորումների անդամների մուտքը հիմնականում խստորեն արգելվում է:

Քանակական քվոտավորումը: Երկրների մեծ մասը սահմանում է իմիգրանտների այն առավելագույն քանակը, որը կարող է ընդունել: Քանակական քվոտաները կարող են սահմանվել ինչպես ամբողջ տնտեսության մասշտաբով՝ սահմանելով օտարերկրյա աշխատուժի առավելագույն բաժինը ամբողջ աշխատուժի կազմում, ըստ առանձին ճյուղերի՝ սահմանելով օտարերկրյա աշխատուժի առավելագույն թիվը տվյալ ճյուղի ամբողջ զբաղվածության կազմում, այնպես էլ ըստ առանձին ձեռնարկությունների՝ սահմանելով ձեռնարկությունում օտարերկրյա աշխատուժի առավելագույն թիվը: Քանակական քվոտավորումը օտարերկրյա աշխատուժի մուտքը սահմանափակող ամենախիստ մեթոդն է, և այն կարգավորվում է համապատասխան օրենսդրությամբ, որի կատարումը վերահսկվում է իրավապահ մարմինների կողմից:

Տնտեսական կարգավորումը: Տնտեսական կարգավորմամբ սահմանվում են որոշակի ֆինանսական սահմանափակումներ, որոնց միջոցով հնարավոր է լինում կրճատել օտարերկրյա աշխատուժի մուտքը տվյալ երկիր: Օրինակ, իրավաբանական անձինք, ֆիրմաները օտարերկրյա աշխատուժի վարձակալելու իրավունք ձեռք են բերում այն դեպքում, երբ հասնում են ապրանքաշրջանառության և իրացման որոշակի ծավալի կամ պետական բյուջե որոշակի վճարումներ կատարելուց հետո: Մասնավոր անձինք տվյալ երկիր մուտք գործելու իրավունք ունեն միայն այն դեպքում, եթե նրանք պատրաստ են այդ երկրի տնտեսությունում ներդրումներ կատարել՝ ապացուցելով իրենց փողերի օրինականությունը: Որոշ երկրների օրենսդրության համաձայն՝ իմիգրացիայի ձևակերպման և աշխատանքի տեղավորման համար պահանջվում են որոշ վճարումներ:

Ժամանակային սահմանափակումները: Մի շարք երկրներում օրենսդրությունը սահմանում է օտարերկրյա աշխատուժի ժամանման առավելագույն ժամկետ, որը լրանալուց հետո աշխատողը կամ պետք է լքի երկիրը, կամ իրավասու մարմիններից ստանա իր ժամանման ժամկետը երկարա-

ծգելու թույլտվություն: Հաճախ ընդունման երկրում ուսանողի կամ վերապատրաստվողի կարգավիճակ ունեցողների համար նախատեսվում են այնպիսի խստագույն պայմաններ, որոնք ժամանման ժամկետը երկարաձգելու հնարավորություն չեն տալիս: Այդ դեպքում իմիգրանտը պետք է վերադառնա հայրենիք և միայն մի քանի տարի անց հնարավորություն կստանա մուտք գործել իմիգրացիոն երկիր:

Աշխարհագրական գերակայությունները: Իմիգրացիոն ցանկացած երկիր գործնականում օրենսդրորեն սահմանում է իմիգրացիայի աշխարհագրական և ազգային կառուցվածքը: Ղա, որպես կանոն, կարգավորվում է տվյալ երկիր մուտք գործելու իրավունք ստացողների քանակական քվոտաները սահմանելու միջոցով: Հաճախ, խուսափելու համար կանխակալ վերաբերմունքի կամ մարդու իրավունքների ոտնահարման մեղադրանքներից, իմիգրացիոն երկրները աշխարհագրական քվոտաների շրջանակներում իրականացնում են վիճակախաղ՝ միևնույն տարածաշրջանի տարբեր երկրների շրջանակներում: Իմիգրացիոն մեծ հոսքեր ունեցող երկրները նաև օրենսդրորեն սահմանում են որոշակի երկրներից միգրանտների բաժնեմասը: Օրինակ, Գերմանիայում նախապատվությունը տալիս են հրեա միգրանտներին, Ղազախստանի և Միջին Ասիայի գերմանացիներին, ԱՄՆ-ում՝ եվրոպական երկրներից ժամանող միգրանտներին:

Արգելքները: Արգելքները հանդես են գալիս թաքնված և բացահայտ ձևերով: Բացահայտ արգելքները ուղղակի սահմանում են այն ճյուղերը կամ մասնագիտությունները, որտեղ օտարերկրացիները չեն կարող ներգրավվել: Թաքնված արգելքները, ընդհակառակը, սահմանում է այն ճյուղերն ու մասնագիտությունները, որտեղ կարող են աշխատել միայն տեղացիները: Աշխատուժի միգրացիայի կարգավորման ոլորտները երկուսն են.⁷⁷

- Իմիգրացիայի կարգավորում,
- էմիգրացիայի կարգավորում:

Իմիգրացիոն քաղաքականության հիմնական սկզբունքներն են դոնոր և ռեցիպիենտ երկրների միջև երկխոսությունը և միգրանտների ինտեգրումը ընդունող երկրի հասարակությանը: Էմիգրացիոն քաղաքականությունը արտասահմանում իմիգրացիոն էմիգրանտների շահերի պաշտպանությունն է, որը չպետք է հակասի ընդունող երկրների շահերին:

Պետությունների միջև երկկողմ և բազմակողմ միջպետական պայմանագրերը հատկապես կարևոր են ռեէմիգրացման գործընթացների կառավարման համար: Ներկա պայմաններում շատ պետություններ իրականացնում են ռեէմիգրացիայի խրախուսման տարբեր ծրագրեր: Այդ ծրագրերը հիմնականում երեքն են:

1. **Ռեէմիգրացիայի խթանման ծրագրեր:** Սրանք ընդգրկում են միջոցառումների լայն շրջանակ՝ սկսած անօրինական միգրանտների հար-

⁷⁷Евдокимов А.И., “Международные экономические отношения”, Москва 2004г., стр. 484.

կադրական վերաբնակեցումից մինչև երկիրը լքելու ցանկություն հայտնող իմիգրանտներին նյութական օգնություն ցուցաբերելը:

2. **Իմիգրանտների պրոֆեսիոնալ վերապատրաստման ծրագրեր:** Տարբեր երկրներում իրականացվում են միգրանտի վերապատրաստման ծրագրեր, դրանց շնորհիվ միգրանտը վերապատրաստվելուց հետո ակնկալիքներ է ունենում, որ հայրենիք վերադառնալուց հետո կգտնի բարձր վարձատրվող աշխատանք:
3. **Զանգվածային էմիգրացիայի երկրներին ցուցաբերվող տնտեսական օգնության ծրագրեր:** Էմիգրացիան կանխելու համար զարգացած երկրները միգրացիայի խոշոր կենտրոններում իրականացնում են կապիտալ ներդրումներ: Դա ինքնըստինքյան խրախուսում է, որ էմիգրանտները վերադառնան հայրենիք և ներգրավվեն նոր կազմակերպվող աշխատանքներում:

Միգրացիայի միջպետական կարգավորման այլընտրանքային մոդելներ կարող են հանդիսանալ նաև տարածաշրջանային ինտեգրացիոն միավորումները, մասնավորապես՝ Եվրամիությունը և Հյուսիսամերիկյան ազատ առևտրի համաձայնագիրը: Սակայն այս մոդելները կիրառելի են միայն տնտեսական զարգացման միևնույն մակարդակի վրա գտնվող երկրների շրջանակներում, քանի որ դա ինտեգրացիոն խմբավորումների առանձնահատկությունն է:

Աշխատուժի միգրացիայի հիմախնդիրներով զբաղվում են նաև մի շարք միջազգային կազմակերպություններ, ինչպիսիք են Միավորված ազգերի կազմակերպությունը (ՄԱԿ), Աշխատանքի միջազգային կազմակերպությունը (ԱՄԿ) և այլն: Այդ կազմակերպությունների դերը միգրացիայի կարգավորման գործում այն է, որ փորձում են օժանդակել միգրացիոն գործընթացներում ներգրավված երկրների համագործակցությանը: Աշխատանքի միջազգային կազմակերպության նախաձեռնությամբ 1949 թ. ընդունվել է «Միգրացիա՝ աշխատելու նպատակով» կոնվենցիան: Այն հատուկ ուշադրություն է դարձնում միգրանտների և տեղացի աշխատողների իրավունքների համահարթեցմանը, ինչպես նաև կոչ է անում ընդունող երկրների կառավարություններին՝ հնարավորինս օժանդակել օրինական միգրանտներին և պաշտպանել նրանց իրավունքները: Աշխատավոր միգրանտների մասին ԱՄԿ-ի կոնվենցիաների հիմնական գաղափարներից է նաև այն, որ պետությունները պետք է հավասար վերաբերմունք ցուցաբերեն բոլոր միգրանտների նկատմամբ՝ անկախ նրանց ազգային և ռասայական պատկանելությունից, հավատքից, սեռից և այլն:

Աշխատուժի միջազգային միգրացիայի հետ կապված որոշ խնդիրներ գտնվում են Առողջապահության համաշխարհային կազմակերպության (WTO) ուշադրության կենտրոնում, որի կողմից ընդունված որոշումներում ընդգծվում են աշխատող միգրանտների ֆիզիկական վիճակին վերաբերող հատուկ նորմերի ընդունումը, ինչպես նաև արտերկրում աշխատող միգ-

րանտների ու նրանց ընտանիքի անդամների կրթության ֆինանսավորման անհրաժեշտությունը:

Աշխատուժի միգրացիայի տարածաշրջանային կարգավորում որոշ չափով նաև իրականացվում է ԱՊՀ անդամ-երկրների շրջանակներում: 1994 թ. ապրիլին ԱՊՀ անդամ երկրները ստորագրել են Աշխատանքային միգրացիայի և աշխատանքային միգրանտների սոցիալական պաշտպանվածության ոլորտներում համագործակցության մասին համաձայնագիրը: Ռուսաստանում այդ համաձայնագիրն ուժի մեջ է մտել 1995 թ. սեպտեմբերի 1-ից, ըստ որի՝ Ռուսաստանի տարածքում աշխատավոր միգրանտները՝ ըստ աշխատանքի ձևավորման գործող օրենսդրության, օգտվում են սոցիալական ապահովագրությունից և սոցիալական ապահովությունից (բացի կենսաթոշակից): Աշխատանքային միգրացիայի կարգավորումը ԱՊՀ շրջանակներում իրականացվում է նաև երկկողմ միջկառավարական համաձայնագրերի հիման վրա: Ռուսաստանի, Հայաստանի, Բելառուսի, Ղրղզստանի, Սոլդովայի և Ուկրանիայի միջև կնքվել են երկկողմանի համաձայնագրեր, որոնք կարգավորում են միգրանտների և նրանց ընտանիքների աշխատանքային գործունեությունը և սոցիալական պաշտպանվածությունը:

16.6. ՀՀ աշխատուժի միգրացիայի դինամիկան և հիմնական ուղղությունները

Հայաստանի պատմությունը լի է զանգվածային միգրացիայի օրինակներով ու բացառություն չէր նաև 20-րդ դարը, որը սկսվեց և ավարտվեց լայնածավալ միգրացիոն գործընթացներով: Մինչև անցած դարի 20-ական թվականների սկիզբը տեղ գտած արտագաղթին հաջորդել է արտասահմանյան երկրներից և նախկին ԽՍՀՄ-ից հայ ազգաբնակչության ընդգծված ներգաղթը, որը շարունակվեց մինչև 1980-ական թվականների առաջին կեսը: Հայաստանում իմիգրացիայի հիմնական միտումները բնիկ հայերի հայրենադարձն էր ԽՍՀՄ մյուս հանրապետություններից՝ հիմնականում Վրաստանից և Ադրբեջանից: 1960-ական թվականներից սկսած՝ Հայաստանին բնորոշ էր նաև աշխատուժի սեզոնային էմիգրացիան դեպի ԽՍՀՄ տարբեր հանրապետություններ՝ մասնավորապես Ռուսաստան: Այդ ժամանակահատվածում միգրացիայի պատճառը սոցիալ-տնտեսական զարգացման գործոնների անկումն էր:

1988 թվականին աղետալի երկրաշարժը ՀՀ-ի հյուսիսային շրջանում 25.000 մարդու մահվան պատճառ դարձավ: Ավերվեցին տասնյակ հազարավոր շենքեր և շինություններ՝ անօթևան թողնելով մոտ 500.000 մարդ: Աղետի գոտուց մարդկանց տեղահանումը բնական աղետին հաջորդած միգրացիայի առաջին հոսքն էր:

Երկրորդ հոսքը Ղարաբաղյան հակամարտության հետևանք էր: Ադրբեյջանի տարածքում 1989 թվականին Սոււմգայիթում, Կիրովաբադում, իսկ այնուհետև նաև Բաքվում տեղի ունեցած արյունալի ջարդերից հետո հարյուր հազարավոր հայեր գաղթեցին Հայաստան և Ռուսաստան: 1989-1991 թվականների ընթացքում Ադրբեյջանից փախստականների թիվը կազմել է 360 հազար մարդ, այնուհետև մոտ 48.000 փախստականներ գաղթեցին Լեռնային Ղարաբաղից և մոտ 72.000` Ադրբեյջանի սահմանամերձ հայկական գյուղերից: 1980-ական թվականների սկզբից սկսած` հանրապետությունից արտաքին միգրացիան ուներ բացասական հաշվեկշիռ, իսկ 1989-1991 թթ. այն փոխարինվեց դրականով` պայմանավորված վերոհիշյալ հանգամանքով:

Եվ վերջապես, Հայաստանից միգրացիայի երրորդ ալիքը, որն ավելի շուտ էմիգրացիոն հոսք է, շարունակվում է մինչև օրս: Այն սկսվեց էներգետիկ ձգնաժամով, Ղարաբաղյան պատերազմի հետևանքով հարևան երկու երկրների` Թուրքիայի և Ադրբեյջանի կողմից տնտեսական շրջափակմամբ, ԽՍՀՄ երկրների հետ տնտեսական նախկին կապերի փլուզմամբ, տնտեսական բարեփոխումների ձախողումներով և շարունակվում է մինչ օրս:

Անկախացումից ի վեր` Հայաստանը շարունակում է մնալ աշխատուժի միգրացիայի դոնոր երկիր: Տարեկան միջին հաշվով, ըստ պաշտոնական վիճակագրության, երկիրը լքում է 25 հազար մարդ: Մոտավոր գնահատականներով վերջին 20-23 տարիների ընթացքում Հայաստանից արտագաղթածների ընդհանուր թիվն անցնում է 1.5 մլն մարդուց: Արտագաղթածների մոտ 30%-ը Հայաստանը լքել է 1992-1994 թվականներին` պայմանավորված անկախացումից հետո ՀՀ սոցիալ-տնտեսական ծանր վիճակով: Արդեն 1994 թ. հաջողվեց տնտեսական անկման միտումները կանխել, իսկ 1995 թ. սկսած հանրապետությունում նկատվում էր միգրացիոն գործընթացների որոշակի կայունացում: Նույն ժամանակաշրջանում ինչ-որ չափով բարելավվեց էներգամատակարարումը, ինչպես նաև Ադրբեյջանի հետ կնքված գինադադարի շնորհիվ համեմատաբար կայունացավ երկրի ռազմաքաղաքական իրավիճակը: Այսինքն` այն պայմանավորված էր քաղաքական և մասամբ սոցիալ-կենցաղային խնդիրների բարելավմամբ: Որոշակիորեն փոխվեց նաև արտագաղթի բնույթը. այն դարձավ զուտ տնտեսական և մեկնում էին հիմնականում արտագնա աշխատանքի:

1999 թվականից հետո արձանագրվեց արտագաղթի նոր ալիք: Այն ոչ այնքան սոցիալ-տնտեսական իրավիճակի, որքան քաղաքական իրադարձություններով պայմանավորված, ժողովրդի մեջ ապագայի նկատմամբ վստահության կորստի արտահայտությունն էր: 1998 թ. համեմատ` 2001 թ. հանրապետության միգրացիայի բացասական սալդոն աճեց 1,8 անգամ, 1995 թ. համեմատ` 2001 թ. Հայաստանի Հանրապետություն վերադարձողների թիվը կրճատվեց 2 անգամ:

2001-2012 թթ. ՀՀ-ից զուտ միգրացիան ներկայացված է աղյուսակ 16.1-ում:

ՀՀ զուտ միգրացիան ըստ փոխադրամիջոցների 2001-2012 թթ. (հազ. մարդ)⁷⁸

	Զուտ միգրացիա	Այդ թվում ըստ տրանսպորտի տեսակների		
		Օդային	Երկաթուղային	Ավտոմոբիլային
		Սալդո	Սալդո	Սալդո
2001	-61	-23	-19	-18
2002	-2	-4	-6	7
2003	-11	-23	-1	15
2004	2	-11	-1	13
2005	13	- 8	- 0.9	21
2006	22	1.5	-0. 4	21
2007	-3	-14	-0.5	11
2008	-23	-28	-1.6	6.9
2009	-25	-24	-1.9	1.5
2010	-29	-22	-2.0	-5.8
2011	-44	-23	-6	-15
2012	-43	-8.9	-1.3	-33

Իսկ ինչ վերաբերում է արտագաղթի ուղղություններին, ապա մեկնողների գերակշիռ մասը՝ 90%-ը, հանգրվանում էնախկին ԽՍՀՄ երկրներում, մասնավորապես Ռուսաստանում, իսկ մնացած 10%-ը մեկնում է ԱՄՆ, Բելգիա, Հոլանդիա, Իսրայել, Հունաստան և այլն:

Եթե 1980-ականների վերջերին և 1990-ականների սկզբներին հանրապետությունից բնակչության արտագաղթի շարժառիթները բազմազան ու տարաբնույթ էին, ապա հետագայում ընդգծված էին տնտեսական բնույթի շարժառիթները: Այդ շրջանում կատարված ուսումնասիրություններն ու հարցումները ցույց են տալիս, որ հարցվողների 2/3-ը էմիգրացիայի հիմնական դրդապատճառ են համարում աշխատանքի հետ առնչություն ունեցող հանգամանքները՝ աշխատատեղերի բացակայությունը կամ սղությունը, աշխատանքի վարձատրության ցածր մակարդակը և ինքնուրույն տնտեսական գործունեությամբ զբաղվելու բարդությունները: Հանրապետությունում բավարար չեն բնակչության կենսապահովման անհրաժեշտ սոցիալ-տնտեսական պայմանները՝ սոցիալական անապահով խավի առկայություն, հասարակության բևեռացում և աղքատության մակարդակի խորացում, անօթևաններ, նաև ոտնահարվում են սեփականության և կյանքի անձեռնմխելիությունը երաշխավորող օրենքները, հանրապետությունում տիրում է բարոյահոգեբանական անառողջ մթնոլորտ, որոնք էլ նպաստում են բնակչության արտագաղթի շարունակականությանը:

⁷⁸ Աղյուսակը կազմվել է ՀՀ տարածքային կառավարման նախարարության միգրացիոն պետական ծառայության պաշտոնական կայքի տվյալների հիման վրա՝ /<http://www.smsmta.am/>

16.7. Աշխատուժի միգրացիոն հոսքերի պետական կարգավորումը ՀՀ-ում

ՀՀ-ի սոցիալ-տնտեսական, քաղաքական, հոգևոր-մշակութային զարգացման վրա միգրացիոն գործընթացների բացասական ազդեցությունները կանխելու, ինչպես նաև միգրացիոն տարբեր հոսքերի մեջ ներքաշված խմբերի, անհատների իրավունքների պաշտպանությունն իրականացվում է միգրացիոն գործընթացների պետական կարգավորման միասնական հայեցակարգի շրջանակներում:

2004 թ. ՀՀ Կառավարությանն առընթեր միգրացիայի և փախստականների վարչությունը ընդունել է բնակչության միգրացիայի պետական կարգավորման հայեցակարգ, որն ամրագրում է կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հեռանկարներում միգրացիոն գործընթացների գերադասելի և կառավարելի ուղղություններով ապահովումը⁷⁹: Հայեցակարգը սահմանում է միգրացիոն գործընթացների պետական կարգավորման նպատակները. «Երկրի ազգային անվտանգության ու կայուն մարդկային զարգացման պահանջներին համապատասխանող ազգաբնակչության թվաքանակի, ժողովրդագրական իրավիճակի ձևավորման ու զարգացման ապահովումը, ինչպես նաև միգրացիոն գործընթացներում ներառված անձանց իրավունքների և շահերի պաշտպանության հարցերով միջազգային փաստաթղթերում ամրագրված դրույթների կիրառումը»:

Պետական միգրացիոն քաղաքականության խնդիրներն են՝ էմիգրացիոն-իմիգրացիոն ակտերի պարտադիր սահմանային գրանցումը, միգրացիոն իրավիճակի գնահատման և վերահսկման համար անհրաժեշտ այլ տեղեկատվության հավաքագրման և մշակման պատասխանատվության ճշգրտումը և համակարգումը, ՀՀ քաղաքացի հանդիսացող էմիգրանտների իրավունքների և շահերի պետական պաշտպանությունը, հարկադիր բնույթի զանգվածային, ռեէմիգրացիոն գործընթացի համաչափ, վերահսկելի զարգացման ապահովումը, աշխատանքային էմիգրացիայի օրենսդրական կանոնակարգումը, հանրապետություն մուտք գործած փախստականների և հարկադիր միգրանտների այն մասի ինտեգրմանը նպաստող միջոցառումների իրականացումը, որոնց վերադարձը իրենց նախկին բնակավայրեր անհնար է, էմիգրացիոն ալիքի ծավալների սահմանափակումը և էմիգրացիոն հոսքերի կառուցվածքում մշտապես մեկնողների կրճատմանն ուղղված նպատակային ծրագրերի մշակումը և այլն⁸⁰:

2009 թ. ապրիլին ՀՀ տարածքային կառավարման նախարարության միգրացիոն գործակալության և Ռուսաստանի Դաշնության միգրացիոն ծառայության միջև փոխըմբռնման հուշագիր է ստորագրվել, որի նպատակը

⁷⁹ ՀՀ-ում բնակչության միգրացիայի պետական կարգավորման հայեցակարգ, 2004թ.:

⁸⁰ ԹադևոսյանԶ., Կապիտալի և աշխատուժի միջազգային միգրացիա, Երևան 2005, էջ 219:

աշխատուժի միգրացիայի կարգավորումն է և աշխատանքային միգրանտների շահերի պաշտպանությունը:

Հարցեր և առաջադրանքներ

1. Աշխատուժի և բնակչության միգրացիա հասկացություններն ինչո՞վ են միմյանցից տարբերվում:
2. Բնակչության միգրացիայի տեսական հետազոտության նախահայրն է՝
 - ✓ Է. Ռավենստայնը
 - ✓ Թ. Հարիսը
 - ✓ Մ. Թոդարոն
 - ✓ Մ. Թափինոսը
3. Աշխատուժի միգրացիան ընդունել է զանգվածային բնույթ՝
 - ✓ 16-րդ դարի կեսերից
 - ✓ 19-րդ դարի կեսերից
 - ✓ 20-րդ դարի երկրորդ կեսից
 - ✓ 14-րդ դարի կեսերից
4. Որո՞նք են աշխատուժի միջազգային միգրացիայի վրա ազդող տնտեսական գործոնները:
5. Ըստ Աշխատանքի միջազգային կազմակերպության՝ միգրանտները դասակարգվում են որպես՝
 - ✓ փախստականներ
 - ✓ պայմանագրով աշխատողներ
 - ✓ ոչ լեգալ էմիգրանտներ
 - ✓ բոլոր պատասխանները ճիշտ են
6. Աշխատուժի ձգողության ավանդական կենտրոններից է՝
 - ✓ Չինաստանը
 - ✓ Եգիպտոսը
 - ✓ Մերձավոր Արևելքի և Պարսից ծոցի նավթ արդյունահանող երկրները
 - ✓ Ավստրալիան
7. Թվարկե՞ք դոնոր երկրներում աշխատուժի միգրացիայի բացասական հետևանքները:
8. Թվարկե՞ք ռեցիպիենտ երկրներում աշխատուժի միգրացիայի դրական հետևանքները:
9. Էմիգրացիոն քաղաքականություն մշակելիս որո՞նք են դոնոր երկրների նպատակները:
10. Ո՞ր կազմակերպությունն է իրականացնում աշխատուժի միգրացիոն հոսքերի միջազգային կարգավորումը:

Գ Լ ՈՒ Խ 17

Տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցումները

17.1. Տեխնոլոգիաների միջազգային շարժի էությունը

20-րդ դարի 50-ական թվականներին սկսված գիտատեխնիկական հեղափոխության նոր փուլը հեղաշրջում առաջացրեց ոչ միայն աշխատանքի միջազգային բաժանման կառուցվածքում, այլև հանգեցրեց միջազգային տնտեսական հարաբերությունների նոր ձևի՝ միջազգային գիտատեխնիկական փոխանակության ձևավորմանը: Ըստ ՄԱԿ-ի տվյալների՝ սկսած 1990-ական թվականներից աշխարհում տարեկան հրատարակվում են 1.3 միլիոն գիտական հոդվածներ: Հիմնարար գիտություններում գիտելիքների ծավալը կրկնապատկվում է տասը տարուց պակաս ժամկետում, այն դեպքում, երբ կիրառական գիտելիքները նորացվում են յուրաքանչյուր հինգ տարում, իսկ գիտական մշակումների վրա կատարվող ծախսերը կրկնապատկվում են յուրաքանչյուր 7-10 տարվա ընթացքում: Ընդ որում, ավելի թանկարժեք են ոչ այնքան գիտական մշակումներն ու հետազոտությունները, որքան դրանց արդյունքների արդյունաբերական կիրառումը:

Տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցումը տարբեր երկրների կոնստրազենտների միջև գիտական և գործնական արժեք ունեցող գիտատեխնիկական գործունեության արդյունքների փոխանակության (առևտրային կամ անհատույց հիմունքներով) կապակցությամբ ձևավորված հարաբերություններն են: Խոսելով տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանակության մասին՝ անհրաժեշտ է նաև հստակ պատկերացում ունենալ, թե ինչ է տեխնոլոգիան: Այն սահմանվում է որպես գործնական նպատակների իրականացման գիտական մեթոդ: Իսկ ՄԱԿ-ի փաստաթղթերում «տեխնոլոգիա» տերմինը մեկնաբանվում է որպես՝

1. ապրանքների արտադրության և ծառայությունների իրականացման մեթոդների և գործընթացների, կոնստրուկտորական լուծումների հավաքածու,
2. նյութականացված կամ առարկայացված տեխնոլոգիաներ, օրինակ՝ մեքենա, սարքավորում և այլն:

Միջազգային տնտեսական հարաբերություններում տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցումը (փոխանակությունը) մի կողմից՝ դիտվում է որպես առանձնահատուկ ապրանքների միջազգային առևտուր, մյուս կողմից՝ արտադրության գործոնի միջազգային շարժ: Նոր տեխնոլոգիան, որը հնարավորություն է տալիս կրճատել արտադրության ծախսերը և արտադրել ավելի էժան արտադրանք, համարժեք է արտադրական ներուժի մեծացմանը, այսինքն՝ արտադրության մյուս գործոնների ավելացմանը: Որքանով նոր տեխնոլոգիայի ներդրումը հնարավորություն է տալիս մեծացնել աշխա-

տանքի արտադրողականությունը, այնքանով այն կարելի է դիտարկել որպես արտադրության այլ գործոնի առաջարկի մեծացման ուղի կամ որպես արտադրության ինքնուրույն, անկախ գործոն: Երբ տեխնոլոգիան դիտարկվում է որպես արտադրության այլ գործոնի արտադրողականության մեծացման ուղի, ապա միջազգային առևտրի վրա դրա ազդեցության վերլուծությունը կարելի է իրականացնել արտադրության գործոնների գների հարաբերակցության Հեքշեր-Օհլինի մոդելի հիման վրա: Իսկ եթե տեխնոլոգիան դիտարկվում է որպես ինքնուրույն գործոն, ապա այն մի կողմից՝ ազդում է այն երկրի առևտրի պայմանների վրա, որը այդ տեխնոլոգիաների կիրառման շնորհիվ ապրանք է արտադրում, մյուս կողմից՝ այն կարող է հանդես գալ որպես միջազգային առևտրի առանձին օբյեկտ: Ուստի տեխնոլոգիաների միջազգային շարժն իրականացվում է ինչպես «զուտ» տեսքով (արտոնագրեր, լիցենզիաներ, նոու-հաուներ), այնպես էլ տեխնոլոգիատար ապրանքների առևտրի ձևով: Վերջինիս դեպքում տեխնոլոգիաների միջազգային շարժը չի տարբերվում ապրանքների միջազգային առևտրից:

Գործնականում տարբերում ենք տեխնոլոգիաների երեք խումբ.

- ✓ ապրանքի արտադրության տեխնոլոգիա,
- ✓ գործընթացների տեխնոլոգիա,
- ✓ կառավարման տեխնոլոգիա:

Միաժամանակ բազմաբնույթ տեխնոլոգիաները կարող են հանդես գալ հետևյալ ձևերով՝

- ✓ յուրահատուկ տեխնոլոգիաներ,
- ✓ առաջադիմական տեխնոլոգիաներ,
- ✓ ավանդական տեխնոլոգիաներ,
- ✓ բարոյապես մաշված տեխնոլոգիաներ:

Տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանակության զարգացման հիմքում հետևյալ պատճառներն են՝

1. Երկրի մակարդակով դա համաշխարհային տնտեսության մեջ գիտատեխնիկական ոլորտում զարգացման անհամաչափությունն է, որն ամենից առաջ կապված է շատ երկրներում գիտահետազոտական և փորձակոնստրուկտորական աշխատանքների վրա կատարվող ոչ բավարար ծախսերի և դրանց կիրառման տարբեր նպատակների հետ: Արդյունաբերական զարգացած երկրներում տեխնոլոգիաների ձեռք բերումը նպաստում է տարբեր ճյուղերում արտադրական ապարատի արդիականացմանը: Զարգացող երկրների համար տեխնոլոգիաները տնտեսական հետամնացության հաղթահարման, ներքին սպառումը բավարարելուն ուղղված սեփական արդյունաբերության զարգացման միջոց են:

2. Կազմակերպության (ֆիրմայի) մակարդակով տեխնոլոգիաների ձեռք բերումը նպաստում է՝

- կոնկրետ տնտեսական և գիտատեխնիկական հիմնախնդիրների լուծմանը,

- առանձին ձեռնարկության գիտատեխնիկական բազայի սահմանափակվածության հաղթահարմանը, արտադրական կարողությունների և այլ ռեսուրսների համալրմանը,
- լրացուցիչ ռազմավարական հնարավորություններին և դրանց զարգացմանը:

Տեխնոլոգիաների արտահանման տնտեսական նպատակահարմարությունը հանգում է նրան, որ`

- տեխնոլոգիաների վաճառքից երկիրը ստանում է լրացուցիչ եկամուտներ,
- տեխնոլոգիաների` այլ երկրներին փոխանցումների միջոցով երկրները ստանում են ապրանքային շուկաները վերահսկելու հնարավորություն,
- հնարավորություն են ստանում շրջանցելու ապրանքների արտահանման ճանապարհին սահմանվող մի շարք արգելքներ,
- տեխնոլոգիաների արտահանման այնպիսի ձևերի միջոցով, ինչպիսիք են մասնակցությունը արտադրությանը, շահույթին, հնարավոր է դառնում վերահսկել օտարերկրյա ֆիրմայի գործունեությունը,
- տեխնոլոգիաների տրամադրումը հնարավորություն է տալիս «խաչաձև լիցենզավորման» հիման վրա հասանելի դարձնել այլ ֆիրմաների նորարարությունները,
- տեխնոլոգիաների վաճառքը նաև հնարավորություն է տալիս գնորդի հետ միասին գտնել լիցենզիայի օբյեկտի կատարելագործման նոր ուղիներ:

Տեխնոլոգիաների ներմուծման տնտեսական նպատակահարմարությունն այն է, որ`

- տեխնոլոգիաների ներմուծումը հասանելի է դարձնում նոր բարձր տեխնոլոգիական նվաճումները,
- խնայվում են գիտահետազոտական և փորձակոնստրուկտորական աշխատանքների վրա կատարվող ծախսումները,
- խնայվում են ապրանքների ներմուծման վրա կատարվող արժութային միջոցները, միաժամանակ երկիրը ստանում է սեփական կապիտալն ու աշխատուժն ավելի արդյունավետ օգտագործելու հնարավորություն,
- տեխնոլոգիաների ներմուծումը հնարավորություն է տալիս մեծացնելու արտասահմանյան տեխնոլոգիաների միջոցով արտադրվող ապրանքների արտահանումը,
- տեխնոլոգիաների ներմուծումը պարունակում է լիցենզիան վաճառողի կողմից ապրանքի արտադրության կամ գործընթացների իրականացման երաշխիքներ, որն ապահովում է նորարարության տեխնիկական յուրացումը:

Տեխնոլոգիաների միջազգային առևտրի օբյեկտները իրային (առարկայական) և ոչ իրային (ոչ առարկայական) տեսք ունեցող մտավոր գործունեության արդյունքներ են, ընդ որում՝ դրանց միջև հստակ սահմաններ գոյություն չունեն: Ոչ իրային տեսք ունեցող տեխնոլոգիաների շարքում կարող են հանդես գալ տեխնիկական փաստաթղթերը, գիտելիքները, փորձը, վարկանիշը, գիտատեխնիկական մշակումների արդյունքների օգտագործման լիցենզիաները, համակարգչային ծրագրերը: Իրային տեսք ունեցող տեխնոլոգիաների շարքում հիշատակվում են արդյունաբերական տիպորինակները, առանձին ագրեգատներն ու տեխնոլոգիական գծերը: Այստեղից էլ տեխնոլոգիաների համաշխարհային շուկան դասակարգվում է ըստ չորս սեգմենտների՝

1. լիցենզիաների և արտոնագրերի շուկա,
2. գիտատար և տեխնոլոգիատար արտադրանքի շուկա,
3. բարձր տեխնոլոգիական կապիտալի շուկա,
4. գիտատեխնիկական կադրերի, մասնագետների շուկա:

Տեխնոլոգիաների համաշխարհային շուկայի սուբյեկտներն են պետությունները, բարձրագույն ուսումնական հաստատությունները և գիտահետազոտական կազմակերպությունները, տարբեր հիմնադրամներն ու ֆիրմաները, ինչպես նաև ֆիզիկական անձինք՝ գիտնականներն ու գյուտարարները: Այլ խոսքով, ստեղծված տեխնոլոգիաների և գիտատեխնիկական գործունեության այլ արդյունքների սեփականատերերը կամ դրանք անմիջական ստեղծողներն են, կամ այն պետական և ոչ պետական կազմակերպությունները, որոնք ֆինանսավորում են նոր տեխնոլոգիական մշակումները: Թեև ներկա պայմաններում գործում են, այսպես կոչված, միայնակ գյուտարարները, սակայն գիտահետազոտական և փորձակոնստրուկտորական աշխատանքների վրա կատարվող ծախսումներն այնքան մեծ են, որ հասանելի են միայն խոշոր ֆիրմաներին, հատկապես՝ վերազգային կորպորացիաներին: Նոր տեխնոլոգիաների ներդրման և տարածման, դրանց հիման վրա նոր ապրանքների արտադրության վրա ծախսվում են մեծ գումարներ: Դրա հետ կապված՝ ի հայտ են գալիս որոշակի ժամանակամիջոցում նոր տեխնոլոգիաների մոնոպոլացման կամ օլիգոպոլացման միտումներ: Այդ տեխնոլոգիաները փոխանցվում են առաջին հերթին ՎԱԿ-երի դուստր ընկերություններին կամ մասնաճյուղերին: Սակայն դա չի նշանակում, որ նոր տեխնոլոգիաների ստեղծումը և դրանց ակտիվ ներդրումը հնարավոր է միայն ՎԱԿ-երի շրջանակներում: Նոր տեխնոլոգիաների և մտավոր սեփականության օբյեկտների ստեղծման, արդյունաբերական յուրացման գործում էական դերակատարում ունեն նաև մանր ու միջին ֆիրմաները, որոնք հաճախ կոչվում են ռիսկային կամ վենչուրային ֆիրմաներ: Դրանց առավելությունը նեղ մասնագիտացվածության մեջ է, համասեռ ապրանքների արտադրության և հենց նեղ մասնագիտացված շուկաներում մրցունակություն դրսևորելու մեջ:

17.2. Տեխնոլոգիական առաջադիմության մոդելը

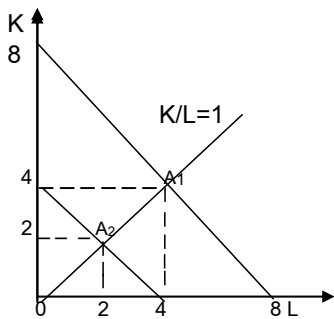
Տեխնոլոգիաների զարգացման հիմքում տեխնիկական առաջընթացն է, որի բնորոշման և վերլուծության մեթոդների համար գոյություն ունեն մի շարք մոտեցումներ: Դրանցից առավել մեծ տարածում է ստացել անգլիացի տնտեսագետ Ջոն Հիքսի կողմից մշակված մոդելը, որը ներկայացված է նրա «Արժեք և կապիտալ. հիմնարար տնտեսագիտական տեսության հետաքննություն» աշխատության մեջ: Մոդելը ներկայացված է այսպես: Ենթադրենք բոլոր ապրանքներն արտադրվում են երկու գործոնների՝ աշխատուժի (L) և կապիտալի (K) հիման վրա, իսկ դրանց հարաբերական գինը (w/r) մնում է անփոփոխ: Հիքսի մոդելին համապատասխան՝ տեխնիկական առաջընթացը հանդես է գալիս երեք ձևերով՝ չեզոք, կապիտալախնայողական և աշխատախնայողական:

Չեզոք տեխնիկական առաջընթացը հենվում է այնպիսի տեխնոլոգիայի վրա, որի դեպքում կապիտալի և աշխատուժի արտադրողականությունը բարձրանում է միաժամանակ և դրա արդյունքում որոշակի քանակությամբ ապրանքների արդադրության վրա ծախսվող աշխատուժի և կապիտալի քանակությունը կրճատվում է (գծապատկեր 17.1 ա): Միևնույն ժամանակ, կապիտալի հարաբերական քանակությունը, արտահայտած աշխատանքի քանակության միջոցով $\left(\frac{K}{L}\right)$, ինչպես նաև աշխատանքի հարաբերական

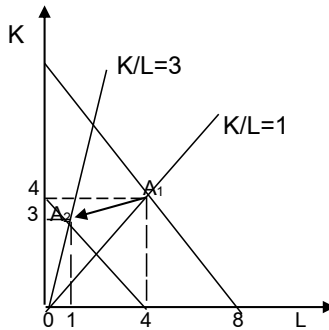
քանակությունը, արտահայտած կապիտալի քանակության միջոցով $\left(\frac{L}{K}\right)$,

մնում է անփոփոխ: Ենթադրենք՝ որոշակի X ապրանքի արտադրության համար պահանջվում է 4 միավոր աշխատանքի և 4 միավոր կապիտալի ծախս: Չեզոք ուղիով տեխնիկական առաջընթացի իրականացման ժամանակ նույն քանակությամբ ապրանքի արտադրության համար կպահանջվի 2 միավոր աշխատանք և 2 միավոր կապիտալ: Արտադրության գործոնների գների անփոփոխ հարաբերակցության պայմաններում՝ $\frac{w}{r} = \frac{8}{8} = \frac{4}{4} = 1$, կապիտալի

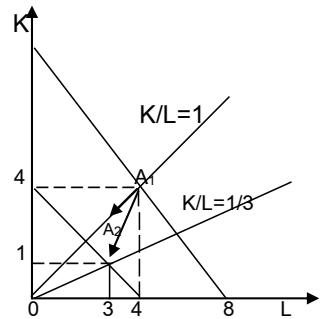
հարաբերական քանակությունը արտահայտած աշխատանքի քանակության միջոցով, որը ծախսվում է ապրանքի արտադրության վրա, նույնպես կմնա անփոփոխ՝ $\frac{K}{L} = \frac{4}{4} = \frac{2}{2} = 1$:



ա) Չեզոք



բ) Աշխատախնայողական



գ) Կապիտալախնայողական

Գծապատկեր 17.1

Աշխատախնայողական տեխնիկական առաջընթացի դեպքում օգտագործվում է այնպիսի տեխնոլոգիա, որը թույլ է տալիս կապիտալի արտադրողականությունը համեմատաբար ավելի բարձրացնել, քան աշխատուժինը: Դրա արդյունքում, որոշակի ապրանքի արտադրության վրա ծախսվող կապիտալի քանակությունը (կապիտալի հարաբերականորեն անփոփոխ գնի՝ $\left(\frac{r}{w}\right)$ պայմաններում հարաբերականորեն աճում է $\left(\frac{K}{L}\right)$, իսկ աշխատանքը՝ նվազում $\left(\frac{L}{K}\right)$:

Արտադրության գործոնների կազմում կապիտալը փոխարինում է աշխատանքին: Տվյալ ապրանքի արտադրության վրա ծախսվող կապիտալի և աշխատանքի ընդհանուր քանակը ևս նվազում է, սակայն կապիտալի հարաբերական աճի պայմաններում: Աշխատախնայողական տեխնիկական առաջընթացը հանգեցնում է ոչ միայն աշխատանքի, այլ միաժամանակ երկու գործոնների խնայողությանը: Ենթադրենք, նախորդ օրինակին համանման, որոշակի X ապրանքի արտադրության համար պահանջվում է 4 միավոր աշխատանքի և 4 միավոր կապիտալի ծախս: Աշխատախնայողական տեխնիկական առաջընթացի արդյունքում նույն քանակի ապրանքի արտադրության համար կպահանջվի ընդամենը 1 միավոր աշխատանք և 3 միավոր կապիտալ: Արտադրության գործոնների գների անփոփոխ հարաբերակցության պայմաններում՝ $\frac{w}{r} = \frac{8}{8} = \frac{4}{4} = 1$, կապիտալի հարաբերական քանակությունը, արտահայտած աշխատանքի քանակության միջոցով, որը ծախսվում է ապրանքի արտադրության վրա, կաճի հետևյալ կերպ՝ $\frac{K}{L} = \frac{3}{1} = 3$:

Կապիտալախնայողական տեխնիկական առաջընթացի դեպքում, ընդհակառակը, օգտագործվում է այնպիսի տեխնոլոգիա, որը թույլ է տալիս աշխատանքի արտադրողականությունը համեմատաբար ավելի բարձրացնել, քան կապիտալինը: Դրա արդյունքում, որոշակի ապրանքի արտադրության վրա ծախսվող աշխատանքի քանակությունը (աշխատանքի հարաբերականորեն անփոփոխ գնի պայմաններում՝ w/r) հարաբերականորեն աճում է (L/K), իսկ կապիտալը՝ նվազում (K/L): Արտադրության գործոնների կազմում աշխատանքը փոխարինում է կապիտալին: Տվյալ ապրանքի արտադրության վրա ծախսվող աշխատանքի և կապիտալի ընդհանուր քանակը ևս նվազում է, սակայն աշխատանքի հարաբերական աճի պայմաններում: Կապիտալախնայողական տեխնիկական առաջընթացը հանգեցնում է ոչ միայն կապիտալի, այլ միաժամանակ երկու գործոնների խնայողությանը: Ենթադրենք, նախորդ օրինակին համանման, որոշակի X ապրանքի արտադրության համար պահանջվում է 4 միավոր աշխատանքի և 4 միավոր կապիտալի ծախս: Կապիտալախնայողական տեխնիկական առաջընթացի արդյունքում նույն քանակի ապրանքի արտադրության համար կպահանջվի ընդամենը 1 միավոր կապիտալ և 3 միավոր աշխատանք: Արտադրության գործոնների գների անփոփոխ հարաբերակցության պայմաններում՝ $\frac{w}{r} = \frac{8}{8} = \frac{4}{4} = 1$

կապիտալի հարաբերական քանակությունը, արտահայտած աշխատանքի քանակության միջոցով, որը ծախսվում է ապրանքի արտադրության վրա, կնվազի՝ $\frac{K}{L} = \frac{1}{3}$:

Առևտրի բացակայության դեպքում ցանկացած տեխնիկական առաջընթաց հանգեցնում է երկրի բարեկեցության բարձրացմանը, քանի որ մեծանում են արտադրության ծավալները՝ յուրաքանչյուր շնչի հաշվով: Տեխնիկական առաջընթացի ազդեցությունը միջազգային առևտրի վրա կախված է նրանից, թե այն ինչպես է ազդում առաջարկի (արտադրության) և պահանջարկի (սպառման) վրա:

Տեխնիկական առաջընթացի վրա հիմնված արտադրության աճը կարող է միջազգային առևտրի վրա ունենալ չեզոք, դրական և բացասական ազդեցություն: Առևտրի վրա տեխնիկական առաջընթացի *չեզոք* ազդեցությունը տեղի է ունենում այն դեպքում, երբ արտադրությունն ու արտաքին առևտուրն աճում են նույն տեմպերով: Առևտրի վրա տեխնիկական առաջընթացի դրական ազդեցությունը տեղի է ունենում այն դեպքում, երբ արտաքին առևտրի աճի տեմպերը գերազանցում են արտադրության աճի տեմպերին: Դա տեղի ունի այն դեպքում, երբ անփոփոխ հարաբերական գների պայմաններում արտահանվող ապրանքների արտադրությունը աճում է ավելի բարձր տեմպերով, քան ներմուծմանը փոխարինող ապրանքների աճի տեմպերն են: Տեխնիկական առաջընթացի *բացասական* ազդեցությունը առևտրի վրա տեղ է ունենում այն դեպքում, երբ արտաքին առևտրի աճի տեմպերը հետ

են մնում արտադրության աճի տեմպերից: Դա սովորաբար տեղի է ունենում այն դեպքում, երբ անփոփոխ հարաբերական գների պայմաններում ներմուծմանը փոխարինող ապրանքների արտադրության աճի տեմպերը գերազանցում են արտահանվող ապրանքների արտադրության տեմպերին:

Նույն կերպ տեխնիկական առաջընթացի վրա հիմնված սպառման աճը կարող է միջազգային առևտրի վրա ունենալ չեզոք, դրական և բացասական ազդեցություն: Առևտրի վրա տեխնիկական առաջընթացի *չեզոք* ազդեցությունը տեղ է ունենում այն դեպքում, երբ սպառումն ու արտաքին առևտուրն աճում են նույն տեմպերով: Առևտրի վրա տեխնիկական առաջընթացի *դրական* ազդեցությունը տեղ է ունենում այն դեպքում, երբ արտաքին առևտրի աճի տեմպերը գերազանցում են սպառման աճի տեմպերին: Դա տեղ է ունենում այն դեպքում, երբ անփոփոխ հարաբերական գների պայմաններում ներմուծվող ապրանքների սպառումն արտահանվող ապրանքների սպառումից ավելի արագ է մեծանում: Տեխնիկական առաջընթացի *բացասական* ազդեցությունը առևտրի վրա տեղի է ունենում այն դեպքում, երբ արտաքին առևտրի աճը հետ է մնում սպառման աճից: Դա սովորաբար տեղի է ունենում այն դեպքում, երբ անփոփոխ հարաբերական գների պայմաններում ներմուծվող ապրանքների սպառումը հետ է մնում արտահանվող ապրանքների սպառման աճից:

17.3. Տեխնոլոգիաների պաշտպանության իրավական ձևերը

Գրեթե բոլոր երկրներում նոր տեխնոլոգիան պաշտպանվում է իրավական գործիքներով: Տեխնոլոգիաների իրավական պաշտպանության գործիքներից են՝

1. **Արտոնագիրը** (patent), փաստաթուղթ է, վկայական, որը տրվում է հայտնագործության հեղինակին կամ նրա իրավահաջորդին՝ պետական իրավասու մարմնի կողմից: Այն հաստատում է վկայականը կրողի հայտնագործության կիրառման մենաշնորհային իրավունքը: Արտոնագիրը կրողին տալիս է հայտնագործության նկատմամբ սեփականության իրավունք, որը սովորաբար ամրագրվում է ապրանքային նշանով և արդյունաբերական տիպօրինակով: Արտոնագրային պաշտպանությունից օգտվում են միայն սկզբունքորեն նոր տեխնիկական հայտնագործությունները, որոնք արդյունաբերապես կիրառելի են և թույլ են տալիս ստանալ որակապես նոր տեխնիկական արդյունք: Տարբեր տիպի տեխնիկական կատարելագործումները և բարելավումները, ինչպես նաև տեխնիկական գիտելիքները և փորձը արտոնագրային պաշտպանվածության ենթակա չեն, իսկ դրանց նկատմամբ վերահսկողությունը իրականացվում է գաղտնիության պահպանման ճանապարհով: Հայտնագործության արտոնագրաունակությունը նշանակում է, որ՝

- հայտնագործությունը առաջարկում է նոր մեքենաների և տեխնոլոգիական գործընթացների միջոցով իրականացվող տեխնիկական լուծումներ,

- պարունակում է նորույթ, նորամուծություն,
- գերազանցում է տեխնիկական խնդրի ինժեներական լուծման առկա մակարդակը,
- կարող է գործնականում կիրառվել:

Արտոնագրի առկայությունը բացառում է արտոնագրված նորույթին մրցակից ֆիրմաների հասանելիությունը և արտոնագրի սեփականատիրոջը հնարավորություն է տալիս ստեղծելու արտադրության ավելի լավ պայմաններ, բարձրացնելու աշխատանքի արտադրողականությունը և ստանալ միջինից բարձր շահույթ անքան ժամանակ, քանի դեռ նոր տեխնիկական հասանելի չի դարձել ոլորտի ձեռնարկություններից շատերին:

Ժամանակակից պայմաններում բոլոր հայտնագործությունները գործնականում արտոնագրվում են, ուստի շուկա մուտք գործող գրեթե բոլոր ապրանքները արտոնագրված են: Արտոնագրի տիրապետման ժամկետները սահմանվում են յուրաքանչյուր երկրի օրենսդրության հիման վրա և կազմում են միջինը 15-20 տարի: Արտոնագիրը գործում է միայն տրման երկրում, իսկ այդ տեխնոլոգիաներով արտադրված ապրանքների արտահանման դեպքում դրանք պետք է գրանցվեն նաև ընդունող երկրում: Սակայն արտոնագրի օգտագործման իրական ժամկետը ժամանակակից պայմաններում բավականին փոքր է (6-9 տարի): Ղա կապված է ամենից առաջ գիտատեխնիկական առաջադիմության արագ տեմպերի, առավել առաջադիմական տեխնիկական լուծումներ գտնող մրցակից ֆիրմաների երևան գալու հետ, որոնք արժեզրկում են նախկին հայտնագործությունը: Այդ դեպքում արտոնագրի սեփականատերը շահագրգռված չէ արտոնագիրը պահպանելու մեջ, քանի որ արտոնագրային իրավունքի պահպանումը ենթադրում է համապատասխան վճարների իրականացում, որոնք արտոնագրի գործողության ժամկետի ընթացքում առաջանցիկ կերպով աճում են: Արտոնագրի ուժի մեջ մնալու հիմնական գրավականը պարբերաբար կատարվող բարձր վճարներն են: Ուստի արտոնագրի սեփականատերերը հաճախ նախընտրում են դրա օգտագործման իրավունքը զիջել այն երկրներին, ֆիրմաներին, որոնք կարող են հասնել նորույթի առևտրային կիրառմանը: Արտոնագիրը դառնում է առք ու վաճառքի ինքնուրույն օբյեկտ, եթե արտոնագրատերը հայտնագործության նկատմամբ սեփականության իր իրավունքը լիովին փոխանցում է ուրիշին:

2. Լիցենզիան արտոնագրի սեփականատիրոջ (լիցենզիարի) կողմից շահագրգիռ կողմին (լիցենզիատին) թույլտվություն է տվյալ տեխնոլոգիան որոշակի ժամկետով և վարձավճարի դիմաց օգտագործելու համար:

3. Վերարտադրելիության իրավունքը (copyright) տարածվում է արվեստի, գրականության, տեսաֆիլմերի, տեսահոլովակների ցանկացած այլ ստեղծագործությունների վրա, անկախ ձևից, արժեքից և նշանակությունից՝ հողված, գիրք, տեխնիկական նկարագրություն, նկար և այլն: Վերարտադրելիության իրավունքը նշանակում է, որ առանց հեղինակի համաձայնության

ոչ ոք չի կարող որևէ կերպ օգտագործել վերարտադրության իրավունքով պաշտպանված օբյեկտը:

4. Ապրանքանիշը (trademark) սահմանված կարգով գրանցված տվյալ ֆիրմայի խորհրդանիշն է, որը ծառայում է մեկ ֆիրմայի ապրանքները և ծառայությունները մեկ այլ ֆիրմայի համասեռ ապրանքներից և ծառայություններից տարբերելու համար: Ապրանքանիշը տառային, բառային, գրաֆիկական կամ համակցված նշան, կամ պատկեր է, որը դրվում է ապրանքի կամ փաթեթավորման վրա՝ ապրանքների անհատականացման նպատակով: Սեփականատիրոջ երկրում ապրանքանիշը կարող է օգտագործվել, եթե դրա պատկանելությունը ոչ մեկի կողմից, օրենսդրությամբ սահմանված ժամկետում, չի բողոքարկվում: Ապրանքի արտահանման դեպքում ապրանքանիշն անպայման գրանցվում է ընդունող երկրում:

17.4. Տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցման ձևերը

Տեխնոլոգիաները փոխանցվում են պայմանագրային և ոչ պայմանագրային ձևերով: Ոչ պայմանագրային եղանակ է համարվում դրանց ներկորպորատիվային հոսքը, երբ տեխնոլոգիաները մայր ձեռնարկությանից փոխանցվում են դուստր ընկերությանը:

Համաշխարհային շուկայում տեխնոլոգիաների փոխանցման պայմանագրային ձևերն են՝

1. արտոնագրային համաձայնագրերը միջազգային առևտրային գործարքի այնպիսի ձև են, որոնց դեպքում արտոնագրի սեփականատերը հայտնագործության, նորույթի օգտագործման իրավունքը զիջում է արտոնագրի գնորդին: Սովորաբար նեղ մասնագիտացված ֆիրմաները, որոնք չեն կարողանում հայտնագործությունը ներդնել, այն վաճառում են խոշոր կորպորացիաներին: Այդպիսի գործարքը նպաստում է արտոնագրային իրավունքի ձևավորմանը, որն իր հերթին հանգեցնում է բացառիկ օգտագործման իրավունքին:

2. լիցենզիոն համաձայնագրերը միջազգային առևտրային այնպիսի գործարքներն են, որոնց դեպքում հայտնագործության կամ տեխնիկական գիտելիքների սեփականատերը տալիս է իր համաձայնությունը գնորդին՝ իր իրավունքների մի մասը որոշակի սահմաններում, որոշակի վարձավճարի դիմաց օգտագործելու վերաբերյալ: Ժամանակակից լիցենզիոն համաձայնագրերն ընդգրկում են ոչ միայն հայտնագործության օգտագործման մասին լիցենզիատի իրավունքները, այլև նախատեսում են գիտելիքների, տեխնիկական փորձի, արտադրական գիտելիքների և այլնի փոխանցում:

3. նոու-հաուն կամ տեխնիկական փորձի փոխանցումը ընդհանրացված տերմին է, որը ներառում է արտադրության գաղտնիքները, լրիվ կամ մասնակի հույժ գաղտնի գիտելիքները, տեխնիկական, տնտեսական, վարչա-

կան, ֆինանսական և այլ բնույթի տեղեկատվությունը, որոնց օգտագործումը որոշակի առավելություններ է տալիս դրանք օգտագործող ֆիրմաներին: Նոու-հաուի փոխանցման պայմանագիրը տարբերվում է լիցենզիոն համաձայնագրից նրանով, որ եթե տեխնոլոգիայի կամ նորույթի տերը ինչ-ինչ պատճառներով հրաժարվում է դրանց արտոնագրումից, ապա տեխնոլոգիայի վաճառքից չի կարող հրաժարվել: Իրավական պարտավորության բացակայությունը կանխորոշում է նոու-հաուի պայմանագրի առանձնահատկությունը, որտեղ հստակ սահմանվում է տեղեկատվության գաղտնիության պահպանման և խախտելու դեպքում համապատասխան փոխհատուցման վճարման մասին:

4. Ֆրանչայզինգը կարելի է ներկայացնել որպես խոշոր և մանր ձեռնարկությունների միջև տեխնոլոգիաների փոխանցման ձև: Այլ կերպ ասած, իրավատերը թույլ է տալիս օգտագործել իր ապրանքանիշն այն պայմանով, որ օգտագործողն այդ անվան տակ պետք է իրացնի միայն տվյալ ֆիրմայի արտադրանքը կամ տվյալ տեխնոլոգիայով արտադրված ապրանքները՝ դրա դիմաց ստանալով մայր ֆիրմայի տեխնիկական, առևտրային, գովազդային, խորհրդատվական և այլ տիպի աջակցություն:

5. Ինժինիրինգը տեխնոլոգիաներ միջազգային փոխանցման ինքնուրույն ձև է, գործունեության տեսակների համախումբ: Այն ուղղված է տարբեր նախագծերի իրականացման հետ կապված ներդրումների օպտիմալացմանը և ծախսերի կրճատմանը: Ինժինիրինգը տեխնոլոգիական և ԳՏԱ մշակումների օգտագործման ծառայություն է:

17.5. Միջազգային լիցենզիոն գործառնությունները և լիցենզիոն վճարումները

Լիցենզիոն առևտուրը համարվում է տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցման հիմնական ձևը: Լիցենզիաները վաճառվում են լիցենզիոն համաձայնագրերի հիմքի վրա: Լիցենզիաների վաճառքը թույլ է տալիս արագացնել նոր շուկաների յուրացումը և մասամբ փոխհատուցել սեփական ծախսերը, որոնք կատարվել են հետազոտությունների և մշակումների հիման վրա: Որպես լիցենզիոն համաձայնագրի օբյեկտ կարող են հանդես գալ ցանկացած տեխնոլոգիական մշակում, նյութերի ու ձուլվածքների կազմ, բուժման եղանակ, օգտակար հանածոների պեղման և արդյունահանման մեթոդ, հաշվարկների իրականացման եղանակ, որոնք պարունակում են հայտնագործություններ, ինչպես նաև ապրանքանիշերը և արդյունաբերական տիպօրինակները: Լիցենզիայի օբյեկտը պետք է պարունակի արտոնագրային մաքրություն: Արտոնագրային մաքրությունը օբյեկտի իրավաբանական հատկությունն է, որը նշանակում է, որ այն կարող է օգտագործվել տվյալ երկրում, առանց խախտելու այդ երկրում գործող բացառիկ իրա-

վունքի պաշտպանության նորմերը: Օբյեկտը պետք է նաև տեխնիկա-տնտեսական բավականին առավելություններ ունենա շուկայում գոյություն ունեցողների նկատմամբ:

Լիցենզիաների գովազդն էապես տարբերվում է ապրանքների գովազդից նրանով, որ այն ուղղված է ոչ թե սպառողին, այլ արտադրողին: Լիցենզիոն գովազդը պարունակում է տեղեկություններ օգտագործվող հումքի, սարքավորման մասին, այստեղ նշվում է տեխնոլոգիայի արտադրողականության, պատրաստի արտադրանքի ստացման, արտադրական գործընթացների էներգատարության, շահագործման և այլ պարամետրերի մասին: Ընդ որում, գովազդը խուսափում է նոու-հաուի բացահայտումից:

Կախված տեխնոլոգիաների փոխանցման եղանակից՝ լիցենզիոն համաձայնագրերը կարող են լինել՝

- ինքնուրույն, երբ տեխնոլոգիան կամ տեխնիկական գիտելիքները փոխանցվում են՝ անկախ դրանց նյութական կրողներից,
- ուղեկցող, երբ լիցենզիաները ներառում են նաև տեխնոլոգիական սարքավորումների մատակարարումը և ինժինիրինգային ծառայությունների իրականացումը:

Գործնականում լիցենզիոն համաձայնագրերը հանդես են գալիս մի շարք ձևերով՝

1. **Արտոնագրային լիցենզիան** փաստաթուղթ է, որի դեպքում արտոնագրի սեփականատերը գնորդին է փոխանցում արտոնագրից օգտվելու իրավունքը՝ առանց նոու-հաուի:
2. **Ոչ արտոնագրային լիցենզիան** փաստաթուղթ է, որով լիցենզիատը ստանում է նոու-հաուից օգտվելու իրավունք, առանց հայտնագործության արտոնագրի:
3. **Ոչ բացառիկ լիցենզիան** փաստաթուղթ է, որի դեպքում լիցենզիարը վաճառում է արտոնագրից օգտվելու իրավունքը, սակայն պահպանում է տվյալ տարածքում այլ լիցենզիատներին ևս լիցենզիա վաճառելու իրավունքը, միևնույն ժամանակ, լիցենզիարն իրավունք ունի նաև ինքն օգտագործելու լիցենզիան:
4. **Բացառիկ լիցենզիան** փաստաթուղթ է, որի դեպքում լիցենզիատը ստանում է արտոնագրված տեխնոլոգիայից օգտվելու մոնոպոլ իրավունք, իսկ լիցենզիարը զրկվում է տվյալ տարածքում և՛ արտոնագրված տեխնոլոգիան, և՛ նոու-հաուն այլ լիցենզիատներին վաճառելու իրավունքից:
5. **Լրիվ լիցենզիան** փաստաթուղթ է, որի դեպքում լիցենզիատը ստանում է որոշակի ժամանակահատվածում տվյալ արտոնագրի կամ նոու-հաուի օգտագործման բացառիկ իրավունք՝ պայմանագրի գործողության ողջ ժամկետում, իսկ լիցենզիարը կորցնում է այդ նույն ժամկետում արտոնագիրը վաճառելու իրավունքը:

Լիցենզիաների օգտագործման իրավունքը ենթադրում է դրանց դիմաց պարտադիր վճարում, որը գործնականում հանդես է գալիս մի շարք ձևերով: Դրանք են՝

➤ Պարբերաբար կատարվող տոկոսային վճարումները կամ ռոյալթին: Սրանք լիցենզիարի օգտին պարբերաբար կատարվող մասհանումներն են համաձայնագրի կիրառման ողջ ժամանակահատվածում՝ կախված ստացվող շահույթի մեծությունից կամ արտոնագրված տեխնոլոգիայի կիրառման միջոցով արտադրված արտադրանքի իրացման ծավալից: Ռոյալթին կարող է սահմանվել որպես հաստատագրված դրույքաչափ տոկոսներով և վճարվել պայմանագրով սահմանված ժամկետներում՝ տարեկան, կիսամյակային, եռամսյակային կամ ամսական կտրվածքով: Ռոյալթին սովորաբար կազմում է շահույթի կամ իրացման ծավալի 3-5%-ը: Ռոյալթիի ավելի բարձր տոկոսադրույք սահմանվում է համաձայնագրի կնքման առաջին տարում և արտահանման համար նախատեսված ապրանքամատակարարումների ժամանակ:

➤ Պաուշալային վճարը համաձայնագրում նշված որոշակի կայուն ամրագրված գումար է, որի մեծությունը սահմանվում է փորձագիտական գնահատումների հիման վրա: Վճարումների այդ ձևը սովորաբար օգտագործվում է սարքավորումների համալիր մատակարարումների ժամանակ, երբ տեխնոլոգիաների արժեքը մտնում է սարքավորումների արժեքի մեջ, երբ արտոնագրի գնորդը տեխնոլոգիաների հետագա օգտագործման ժամանակ ցանկանում է խուսափել վաճառողի վերահսկողությունից, երբ գոյություն ունի օտարերկրյա լիցենզիարին պարբերաբար կատարվող վճարումների վտանգ: Պաուշալային վճարը կարող է կատարվել միանգամից կամ որոշակի ժամկետներում (օրինակ, 50%-ը համաձայնագրի կնքելուց հետո, 40%-ը՝ սարքավորումների մատակարարման և տեխնիկական փաստաթղթերի փոխանցումից և 10%-ը սարքավորումների շահագործումից հետո): Երբեմն պաուշալային վճարը բաժանվում է ըստ տարիների: Պաուշալային վճարների առավելությունը լիցենզիարի կողմից վճարի ստացումն է հարաբերականորեն կարճ ժամկետում՝ առանց առևտրային և այլ ռիսկերի:

➤ Մասնակցություն շահույթին՝ լիցենզիարի օգտին լիցենզիատի ստացած շահույթի որոշակի մասի փոխանցումն է սովորաբար 30%-ի չափով, եթե լիցենզիան բացառիկ է, և 10%-ի չափով, եթե լիցենզիան ոչ բացառիկ է:

➤ Մասնակցություն սեփականությանը՝ լիցենզիատի կողմից ձեռնարկության բաժնետոմսերի մի մասի փոխանցումն է լիցենզիարի օգտին՝ որպես վճար տրված արտոնագրի օգտագործման դիմաց: Վճարման այս ձևն կիրառվում է ՎԱԿ-երի կողմից, որոնք ձգտում են վերահսկել իրենց տեխնոլոգիան կիրառող օտարերկրյա ֆիրմաների գործունեությունը:

➤ Նախնական կանխիկ վճարումը ենթադրում է լիցենզիատի կողմից սահմանված գումարի միանգամից կամ մաս-մաս վճարում՝ պայմանագրով սահմանված ժամկետներում: Չարգացած երկրներում լիցենզավճարի այս

ծնն օգտագործվում է լիցենզիոն համաձայնագրերի 50-60%-ի կողմից և հետզհետե լայն տարածում է ստանում:

➤ Տեխնիկական փաստաթղթերի փոխանակությունը կամ «խաչաձև լիցենզավորումը» լայն տարածում է ստացել ճապոնական ընկերություններում: Այն ենթադրում է լիցենզիաների փոխադարձ տրամադրում և շատ դեպքերում կիրառվում է լիցենզիոն վճարի այլ ձևերի հետ մեկտեղ:

Երկրների վճարային հաշվեկշռում նոր տեխնոլոգիաների օգտագործման դիմաց վճարումների միայն մի մասն է արտացոլվում: Եթե տեխնոլոգիան փոխանցվում է «զուտ» տեսքով, ապա դրա դիմաց վճարումները գրանցվում են «ռոյալթի և լիցենզիոն վճարումներ» տողով (սա ընդգրկվում է ընթացիկ գործառնությունների մեջ՝ ծառայությունների բաժնում): Տեխնոլոգիական վճարումների մասին տվյալները հրապարակվում են միայն արդյունաբերական զարգացած երկրները, ուստի ամբողջ աշխարհում դրանց ծավալը գնահատելը գրեթե անհնարին է:

Բարձրտեխնոլոգիական ապրանքների առևտրի միջոցով փոխանցվող տեխնոլոգիաների գնահատման համար կիրառվում է UNCTAD-ի կողմից մշակված «Առևտրի տեխնոլոգիական տարողունակության» (USS) դասակարգումը: Առևտրի տեխնոլոգիական տարողունակության գործակիցը կարող է հաշվարկվել արդյունաբերության տարբեր ճյուղերի և առանձին ապրանքների համար՝ աշխարհի տարբեր երկրներում: Այնուհետև հաշվարկվում է միջին ցուցանիշը: Բոլոր ապրանքներն ու ճյուղերը, որոնց USS-ն տվյալ երկրի, երկրների խմբի կամ ճյուղի մակարդակից բարձր է, համարվում են բարձրտեխնոլոգիական տարողունակ: Եթե USS-ն գտնվում է միջինին մոտ՝ ապրանքները միջինտարողունակ տեխնոլոգիական ապրանքներ են, USS-ն միջինից ցածր լինելու դեպքում ապրանքները և առևտուրը համարվում են ցածրտեխնոլոգիական տարողունակ: Բարձր տեխնոլոգիական ապրանքների միջին USS-ն կազմում է 11.4%, միջինը՝ 1.7%, ցածրը՝ 0.5%:

Բացի վերը նշվածից, առևտրի տեխնոլոգիական տարողունակությունը գնահատելու համար կիրառվում է Ստանդարտ միջազգային առևտրային դասակարգումը (Standard International Trade Classification): Սակայն այս դասակարգումը ևս բավականաչափ մոտավոր բնույթ ունի և լիարժեք գնահատական չի տալիս տեխնոլոգիաների միջազգային շարժի մասին:

17.6. Միջազգային տեխնիկական աջակցություն կամ տեխնիկական օգնություն

Տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցումների տարատեսակ են միջազգային տեխնիկական աջակցությունը կամ տեխնիկական օգնությունը, որոնք լայն տարածում ստացան անցյալ դարի 1970-ական թվականների կեսերին:

Տեխնիկական աջակցության միջազգային ծրագրերն իրականացվում են ինչպես միջազգային կազմակերպությունների միջոցով, այնպես էլ երկկողմանի հիմքի վրա: Դրանց նպատակը զարգացող և անցումային տնտեսություն ունեցող երկրների տեխնոլոգիական մակարդակի բարձրացումն է և այդ երկրներում զարգացած շուկայական տնտեսության հիմքերի ձևավորումը: Միջազգային տեխնիկական աջակցությունը պետք է տարբերել միջազգային օգնության այն ձևերից, որոնք ուղղվում են աֆրիկյան և ասիական հետամնաց երկրների բնակչության պարենային ապրանքների և վառելիքի նկատմամբ պահանջները բավարարելուն:

Տեխնիկական աջակցությունը երկրներին տրվող, փոխհատուցման հիմքի վրա կամ անհատույց օգնությունն է՝ գործընթացների, արդյունքների և կառավարման տեխնոլոգիաների ոլորտներում:

Տեխնիկական աջակցությունը կարող է ընդգրկել տնտեսության բոլոր ոլորտները. տնտեսության զարգացման ծրագրերի մշակում, վիճակագրություն, դրամական և բյուջետային ոլորտներ, տարածքների զարգացում, առանձին ծրագրերի տեխնիկատնտեսական հիմնավորում և այլն:

Կախված տեխնիկական օգնությունը բաշխելու գործընթացին ստացող երկրի մասնակցության աստիճանից, գոյություն ունեն տեխնիկական օգնության հետևյալ կազմակերպական ձևերը.

- **Տեխնոլոգիական գրանտներ:** Սրանք զարգացած երկրների կողմից տեխնոլոգիաների, տեխնոլոգիատար ապրանքների, տեխնոլոգիաներ գնելու նպատակով ֆինանսական միջոցների անհատույց տրամադրումն է, ինչպես նաև կադրերի ուսուցումն ու վերապատրաստումը: Կադրերի ուսուցման կամ ծրագրերի իրականացման գործում ստացող երկիրը ֆինանսական ոչ մի մասնակցություն չի ունենում: Նրա պարտավորությունները կարող են սահմանափակվել միայն կազմակերպական գործառույթներով՝ տեխնիկական օգնությունը ստանալու և բաշխելու առումով:
- **Տեխնիկական աջակցության համաֆինանսավորում:** Սա նախատեսում է օգնությունը ստացող երկրի ավելի գործնական մասնակցություն և պատասխանատվություն, որը ըստ տեխնիկական օգնությունը ստանալու մասին համաձայնագրի, պետք է ոչ միայն կազմակերպի դրա ստացումը, այլև կրի որոշակի ֆինանսական պարտավորություններ: Սովորաբար ստացողի ֆինանսական մասնակցությունը, չնայած կազմում է ծրագրի շատ փոքր բաժինը, բայց և վկայում է օգնության ծրագրերի արդյունավետ օգտագործման մեջ ռեցիպիենտ երկրի կառավարության պատրաստակամության մասին:

Կախված այդ ծրագրերին երկրների մասնակցության թվից՝ տարբերում են երկկողմ և բազմակողմ աջակցության ծրագրեր հասկացությունները:

Երկկողմ աջակցության ծրագրերն իրականացվում են օգնությունը ստացող երկրի և դոնոր երկրի կառավարությունների միջև կնքված համա-

ծայնագրի հիման վրա: Մի շարք զարգացած երկրների բյուջեներում հատկացվում են որոշակի գումարներ, որոնք ուղղվում են զարգացող երկրներին օգնություն տրամադրելուն: Սովորաբար, այդ գումարները մեծ չեն, դրանք բավականացնում են նեղ ոլորտներում խորհրդատվություն իրականացնելուն, հատկապես այնպիսի ոլորտներում, որոնց զարգացման գործում շահագրգռված են դոնոր երկրները: Շատ դեպքերում, ընդունող երկիրը որոշակի մասնակցություն է ունենում նաև այդ ծրագրերի ֆինանսավորմանը: Տնտեսական և ֆինանսական ոլորտներում տեխնիկական աջակցության ծրագրերի առավել բնորոշ օրինակ է կադրերի պատրաստումն ու վերապատրաստումը, համակարգչային տեխնիկայի, հաշվառման և կառավարման էլեկտրոնային համակարգերի, բանկային հաղորդակցությունների տրամադրումը, փորձագետների գործուղումն ընդունող երկրներ:

Բազմակողմ տեխնիկական աջակցության ծրագրեր իրականացվում են մի քանի երկրների կողմից մեկ առանձին երկրի նկատմամբ: Այս դեպքում տեխնիկական աջակցության մատակարարները բազմակողմ համաձայնագրի հիման վրա տրամադրում են տեխնոլոգիաների առանձին բաղադրիչներ կամ տեխնոլոգիական սարքավորումներ: Բազմակողմ է կոչվում նաև միջազգային կազմակերպությունների կողմից իրականացվող տեխնիկական աջակցությունը, որի համար միջոցները գոյանում են անդամ-երկրների կամավոր վճարներից: Որպես կանոն, միջազգային կազմակերպությունների կողմից իրականացվող տեխնիկական աջակցությունն արտահայտվում է կոնկրետ ոլորտներ փորձագետների գործուղմամբ կամ զարգացող երկրներից միջազգային կազմակերպությունների նստավայր կամ ուսումնական կենտրոններ մասնագետներին հրավիրելու և տեղում խորհրդատվություն և սեմինարներ կազմակերպելու միջոցով: Միջազգային կազմակերպությունները կարող են տեխնիկական աջակցությունը ստացող երկրներ գործուղել փորձագիտական գիտելիքների տիրապետող իրենց հաստիքային աշխատողներին կամ ազգային կադրերից ընտրել համապատասխան փորձառություն ունեցողներին և գործուղել ստացող երկիր:

Առաջին միջազգային կազմակերպությունը, որը զարգացող երկրներին ցուցաբերել է տեխնիկական աջակցություն, ՄԱԿ-ի զարգացման ծրագրերն են (UNDP): Տեխնիկական օգնության մեծ ծրագրեր են իրականացնում նաև Արժույթի միջազգային հիմնադրամը, Համաշխարհային բանկը, Տնտեսական համագործակցության և զարգացման կազմակերպությունը և այլն:

17.7. Տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցումների կարգավորումը

Նոր տեխնոլոգիաների ձևավորման գլխավոր նպատակը դրանց հիման վրա արտադրված արտադրանքի մրցակցային առավելությունների պահպանումն է, որն ուղեկցվում է քաղաքական, պաշտպանական և այլ բնույթի ռիսկերով: Ուստի յուրաքանչյուր երկիր փորձում է տեխնոլոգիաները «պահել» ազգային տնտեսության շրջանակներում՝ արգելելով կամ սահմանափակելով նորագույն տեխնոլոգիաների արտահանումը, հասկանալով, որ դրանք են համաշխարհային շուկայում մրցակցային պայքարի հիմնական հենարանը: Որոշակի դեր են խաղում նաև ազգային անվտանգության նկատառումները, քաղաքական և գաղափարախոսական շարժառիթները: Մի շարք երկրներ էլ սահմանափակում են տեխնոլոգիաների ներմուծումը, որպեսզի սահմանափակեն օտարերկրյա մրցակցությունը ներքին շուկայում և պահպանեն աշխատատեղերը: Ազգային տեխնիկական ստանդարտները ևս կարող են չհամապատասխանել արտասահմանյան տեխնոլոգիաներին:

Տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցումների վերահսկողության և պետական կարգավորման հիմքում մի շարք շարժառիթներ են, սակայն գլխավորը կապված է համաշխարհային շուկայի մրցակցության հետ, որն արմատավորում է **տեխնոլոգիական առաջնայնությունը, լիդերությունը** պահպանելու ձգտումը: Առաջադիմական տեխնոլոգիաների արտահանման սահմանափակման պետական քաղաքականությունն ավանդաբար հենվում է տեխնոլոգիական առաջնայնության հայեցակարգի վրա, համաձայն որի՝ այս կամ այն տեխնոլոգիական ոլորտում լիդեր երկիրն այլ երկրների նկատմամբ ունի տեխնոլոգիատար ապրանքներ արտադրելու համեմատական առավելություն: Սակայն, կարելի է պնդել որ տեխնոլոգիական լիդերությունը տնտեսական լիդերության հոմանիշն է: Ամենևին ո՛չ: Տեխնոլոգիական լիդերը պարտադրված է իր առաջնայնությունը պահպանելու համար կատարել բարձր ծախսեր՝ մինչև ցանկալի եկամուտը ստանալը: Տեխնոլոգիական առաջնայնություն նշանակում է աշխատուժի, արտոնագրերի և լիցենզիաների վրա կատարվող ծախսերի բարձր մակարդակ: Այն երկրները, որոնք չեն ձգտում ցանկացած գնով տեխնոլոգիական առաջնայնության, կարող են կամ կրկնօրինակել, կամ ուղղակի ձեռք բերել պատրաստի տեխնոլոգիաներ, կամ դրանց հիման վրա արտադրված արտադրանքը:

Ազգային անվտանգության նկատառումներ: Պետական վերահսկողությունն ուղղված է ամենից առաջ ռազմական տեխնիկայի, «երկակի նշանակության» ապրանքների արտադրության մեջ տեխնոլոգիաների օգտագործումը կանխելուն:

Միջազգային համաձայնագրերի պայմաններ: Բազմակողմ համաձայնագրերի կատարման նպատակով մասնակից պետությունները պետական վե-

րահսկողություն են իրականացնում այն տեխնոլոգիաների վաճառքի նկատմամբ, որոնք կարող են օգտագործվել քիմիական, բակտերիոլոգիական, հրթիռային զենքի արտադրության մեջ: Դրանք համարվում են հատկապես դաժան, և դրանց արտադրությունը արգելվում է կամ ենթակա է խիստ հսկողության: Համաձայն միջազգային համաձայնագրերի՝ հատուկ հսկողություն է սահմանվում այն տեխնոլոգիաների և գիտատեխնիկական տեղեկատվության վրա, որոնք կիրառվում են խաղաղ նպատակով օգտագործվող սարքավորումների, նյութերի արտադրության ժամանակ, սակայն կարող են կիրառվել նաև մասսայական ոչնչացման զենքի արտադրության մեջ:

Տեխնոլոգիաների արտահանման և ներմուծման ուղղակի պետական կարգավորումն իրականացվում է արտահանման վերահսկողության մարմինների կողմից՝ մաքսային և սահմանային վերահսկողության մեթոդներով: Անուղղակի կարգավորումը տեղի է ունենում արտոնագրերի և ապրանքանիշների գրանցման պետական համակարգի միջոցով: Որոշ դեպքերում, այս կամ այն տեխնոլոգիատար ապրանքի արտահանման իրավունքը ձեռք է բերվում կառավարության հատուկ թույլտվությամբ: Տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցումները կարգավորող օրենքների խախտումը համարվում է պետական հանցագործություն և ենթակա է քրեական պատասխանատվության՝ ընդհուպ մինչև ցմահ բանտարկություն կամ մահապատիժ:

Արտասահմանյան տեխնոլոգիաներ ստացող երկրները դրանց շարժը սովորաբար կարգավորում են՝ ելնելով օրինականությունից, արգելելով այն տեխնոլոգիաների ներմուծումը, որոնք վտանգավոր են հասարակության համար: Հաճախ հենց տեխնոլոգիական ապրանքներ գնելու ցանկություն ունեցող երկրի տեխնոլոգիական զարգացման մակարդակն է խոչընդոտում է դրանց փոխանցումները:

Հարցեր և առաջադրանքներ

1. Ո՞րն է տեխնոլոգիաների արտահանման տնտեսական նպատակահարմարությունը:
2. Թվարկե՞ք տեխնոլոգիաների համաշխարհային շուկայի սեգմենտները:
3. Տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցումների ո՞ր ձևն է այժմ առավել տարածվածը:
4. Տեխնիկական, կազմակերպական, առևտրային կամ ցանկացած այլ տիպի այն գաղտնիքը, որն արտադրությանը տալիս է որոշակի առավելություններ, կոչվում է՝
 - ✓ նոու-հաու
 - ✓ ապրանքանիշ
 - ✓ քոփիռայթ
 - ✓ էմբարգո
5. ՄԱԿ-ի փաստաթղթերում «տեխնոլոգիա» տերմինը մեկնաբանվում է որպես՝
 - ա) ապրանքների արտադրության և ծառայությունների իրականացման մեթոդների և գործընթացների, կոնստրուկտորական լուծումների հավաքածու
 - բ) նյութականացված կամ առարկայացված տեխնոլոգիաներ, օրինակ՝ մեքենա, սարքավորում և այլն
 - գ) մտահղացում, որը գործնական կիրառում չունի
 - դ) աշխատանքային փորձ և հմտություններպատասխաններ՝ «ա», «բ»
 - «ա», «դ», «գ»
 - «բ», «գ», «դ»,
 - «ա», «բ», «գ», «դ»
6. Ի՞նչ է հայտնագործության արտոնագրաունակությունը:
7. Որո՞նք են տեխնոլոգիաների օգտագործման դիմաց վճարման ձևերը:
8. Լիցենզիարին կատարվող վճարումներից ո՞ր ձևն է նրան մասնակից դարձնում լիցենզիատի սեփականությանը:

Գ Լ ՈՒ Խ 18

**Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների
արժույթային սպասարկումը**

**18.1. Միջազգային արժույթային հարաբերությունների էությունը:
Ազգային և համաշխարհային արժույթային համակարգերը
և դրանց տարրերը**

Միջազգային առևտուրը, կապիտալի և աշխատուժի միգրացիան, տեխնոլոգիաների միջազգային շարժը տարբեր երկրների տնտեսական սուբյեկտների միջև ձևավորում են փողային պարտավորություններ:

Արժույթային հարաբերությունները փողային հարաբերությունների ամբողջություն են, որոնք ձևավորվում են տարբեր ազգային տնտեսությունների միջև վճարահաշվարկային հարաբերությունների իրականացման ժամանակ: Արժույթային հարաբերությունները կախված են միջազգային տնտեսական հարաբերությունների զարգացման մակարդակից: Վերջինների ցանկացած փոփոխություն հանգեցնում է նաև արժույթային հարաբերությունների փոփոխությանը, սակայն գոյություն ունի նաև հակառակ փոխազդեցություն ևս:

Արժույթային հարաբերությունները կարգավորվում են արժույթային համակարգի միջոցով: Արժույթային համակարգը արժույթավարկային հարաբերությունների ամբողջությունն է, որը ծագում է համաշխարհային տնտեսության սուբյեկտների միջև՝ տնտեսական կյանքի միջազգայնացման հիմքի վրա: Տնտեսական հարաբերությունների միջազգայնացմանը զուգընթաց ձևավորվում են ազգային, տարածաշրջանային և համաշխարհային արժույթային համակարգերը:

Սկզբնապես ձևավորվել է ազգային արժույթային համակարգը, որը պատմականորեն ձևավորված և ազգային օրենսդրությամբ ամրագրված արժույթային հարաբերությունների կազմակերպման ձև է:

Ազգային արժույթային համակարգը ներքին փողային համակարգի բաղկացուցիչ մասն է, մինևույն ժամանակ, այն հարաբերականորեն ինքնուրույն է և դուրս է գալիս ազգային տնտեսության շրջանակներից:

Ազգային արժույթային համակարգն ունի մի շարք գործառույթներ: Դրանք են.

1. արժույթային պաշարների ձևավորումը և օգտագործումը,

2. երկրի արտաքին տնտեսական կապերի սպասարկումը,
3. ազգային տնտեսության գործառույթների օպտիմալ պայմանների ապահովումը:

Ազգային արժույթային համակարգի տարրերն են.

1. ազգային արժույթային միավորը,
2. ազգային արժույթի փոխարկելիության պայմանները,
3. ազգային արժույթային պարիտետը,
4. արժույթային փոխարժեքի ռեժիմը,
5. արժույթային սահմանափակումների առկայությունը կամ բացակայությունը,
6. միջազգային վարկային միջոցների շրջանառության օգտագործման կարգավորումը,
7. երկրի արտաքին տնտեսական հաշվարկների կարգավորումը,
8. ազգային արժույթային շուկայի ռեժիմը
9. ազգային ոսկու շուկայի ռեժիմը,
10. երկրի արժույթային լիկվիդայնության կազմը և կառուցվածքը,
11. արժույթային հարաբերությունները կարգավորող ազգային պետական կազմակերպությունները:

Տարածաշրջանային արժույթային համակարգը տվյալ տարածաշրջանի մի շարք երկրների արժույթային հարաբերությունների կազմակերպման ձև է՝ ամրագրված միջպետական համաձայնագրերով, որն ուղեկցվում է միջպետական ֆինանսավարկային ինստիտուտների կազմավորմամբ: Տարածաշրջանային արժույթային համակարգի դասական օրինակ է եվրոպական արժույթային համակարգը:

Համաշխարհային արժույթային համակարգը (ՀԱՀ) արժույթային հարաբերությունների գլոբալ կազմակերպման ձև է՝ ամրագրված բազմակողմ միջպետական համաձայնագրերով, որոնք կարգավորվում են միջազգային արժույթավարկային և ֆինանսական կազմակերպությունների կողմից: Այսպիսով, ՀԱՀ-ը ներառում է մի կողմից՝ արժույթային հարաբերությունները, մյուս կողմից՝ արժույթային մեխանիզմը: Արժույթային հարաբերությունները արժույթային և փողային շուկաներում մասնավոր անձանց, բանկերի, ֆիրմաների միջև ծագող ամենօրյա հարաբերություններն են: Արժույթային մեխանիզմը ազգային և համաշխարհային շուկաներում գործող իրավական նորմերի և գործիքների ամբողջությունն է:

ՀԱՀ-ը առաջին հերթին լուծում է համաշխարհային հիմնահարցեր, որն արտացոլվում է դրա գործառույթների մեջ: Դրանք են՝

1. միջազգային տնտեսական հարաբերությունների միջնորդավորումը,
2. համաշխարհային տնտեսության մասշտաբով վճարահաշվարկային շրջանառության ապահովումը,
3. վերարտադրության գործընթացի անընդհատության ապահովումը,
4. ազգային արժույթային համակարգերի ռեժիմների կոորդինացումը,

5. արժութային հարաբերությունների միատեսակացումը և ստանդարտացումը:

Համաշխարհային արժութային համակարգի տարրերն են՝

1. միջազգային արժութային միջոցները (միջազգային պահուստային միջոցները՝ ոսկին, SDR-ը, եվրոն, ԱՄՆ դոլարը, իենը, ֆունտը և մյուս ազատ փոխարկելի արժույթները),
2. արժույթների փոխադարձ փոխարկելիության պայմանները,
3. արժութային պարիտետի միատեսակացված ռեժիմը,
4. արժութային փոխարժեքների կանոնակարգումը,
5. արժութային սահմանափակումների միջպետական կարգավորումը,
6. միջազգային վարկային շրջանառության միջոցների օգտագործման միատեսակացումը,
7. միջազգային հաշվարկների միատեսակացումը,
8. համաշխարհային արժութային շուկաների ռեժիմը,
9. համաշխարհային ոսկու շուկաների ռեժիմը,
10. արժութային լիկվիդայնության միջպետական կարգավորումը,
11. արժութային հարաբերությունները կարգավորող միջազգային միջպետական կազմակերպությունները:

18.2. Արժույթը և դրա տեսակները

Արժույթը փողի նոր ձև չէ, այլ՝ դրա գործառույթի հատուկ եղանակ, երբ ազգային փողը, դուրս գալով երկրի սահմաններից, սպասարկում է միջազգային առևտրային, վարկային և վճարահաշվարկային հարաբերությունները: Այսինքն փողը վերածվում է արժույթի, երբ օգտագործվում է միջազգային տնտեսական հարաբերություններում: Այսպիսով, արժույթը, լայն իմաստով, ցանկացած ապրանք է, որն ընդունակ է իրականացնել միջազգային փոխանակության միջոցի գործառույթը, իսկ նեղ իմաստով՝ դրամական զանգվածի կանխիկ մասն է, որը շրջանառվում է թղթադրամների և մետաղադրամների ձևերով:

Ըստ կարգավիճակի արժույթը դասակարգվում է հետևյալ խմբերում.

1. ազգային,
2. օտարերկրյա,
3. միջազգային պայմանական (SDR),
4. տարածաշրջանային,
5. եվրովայուտա (երրորդ երկրների հաշվարկներին մասնակցող արժույթ, որը չի վերահսկվում էմիտենտ երկրի ֆինանսական մարմինների կողմից),

Ազգային արժույթը տվյալ պետության համապատասխան իրավական ակտերով սահմանված դրամական միավորն է, այսինքն՝ տվյալ երկրի օրինական վճարամիջոցը: Օրինակ, ԱՄՆ-ի դոլարը, ռուսական ռուբլին, հայկական դրամը և այլն:

Օտարերկրյա արժույթը որևէ երկրի օրինական փողային միավորն է, որը օրինական կամ անօրինական շրջանառվում է այլ երկրի տարածքում: Օրինակ՝ ԱՄՆ-ի դոլարը ՀՀ-ում: Արտասահմանյան արժույթը, սովորաբար, օգտագործվում է միջազգային հաշվարկներում, արժութային շուկայի առջ ու վաճառքի առարկա է, պահպանվում է բանկային հաշիվներում, բայց, որպես կանոն, տվյալ պետության օրինական վճարման միջոց չի հանդիսանում: Բարձր գնաճի և տնտեսության ճգնաժամային իրավիճակներում, սովորաբար, ազգային արժույթը դուրս է մղվում առավել կայուն արտասահմանյան արժույթների կողմից, այսինքն տեղի է ունենում տնտեսության դոլարիզացիա:

Ըստ նյութաիրային ձևի տարբերում ենք կանխիկ և անկանխիկ արժույթներ հասկացությունները: Կանխիկ արժույթները միջազգային հաշվարկներում պետք է իրականում տեղափոխվեն մեկ երկրից դեպի մյուսը, պահպանվեն, պահեստավորվեն, պաշտպանվեն: Անկանխիկ արժույթները միջազգային հաշվարկներում միայն անվանապես են տեղափոխվում, դրանք մեկ երկրի բանկային հաշվից տեղափոխվում են մեկ այլ երկրի բանկային հաշվին:

Համաշխարհային արժութային համակարգում մի շարք արժույթներ պաշտոնապես ունեն պահուստային արժույթի կարգավիճակ, որը շնորհվում է Արժույթի միջազգային հիմնադրամի կողմից: Պահուստային արժույթը փոխարկելի ազգային արժույթն է, որը իրականացնում է միջազգային պահուստային և վճարային միջոցի գործառույթ, հանդես է գալիս որպես այլ արժույթների արժութային պարիտետի և փոխարժեքների սահմանման հիմք, օգտագործվում է արժութային ինտերվենցիաների և պետության պաշտոնական արժութային պաշարների ձևավորման նպատակով: Այսինքն՝ պահուստանին արժույթի հիմնական «առաքելությունը» միջազգային տնտեսական հարաբերությունների սպասարկումն է:

Կախված փոխարժեքի դինամիկայից արժույթները կարող են լինել «ուժեղ» կամ «թույլ»: Ուժեղ է համարվում այն արժութթը, որի փոխարժեքը այլ ազգային արժույթների փոխարժեքի նկատմամբ երկարաժամկետում կամ մեծանում է կամ մնում է անփոփոխ:

Թույլ է այն արժույթը, որի փոխարժեքը մնացածի համեմատությամբ իջնում է: Գործնականում ուժեղ են արդյունաբերական զարգացած երկրների արժույթները, իսկ անբավարար տնտեսական զարգացում ունեցող երկրների արժույթները թույլ են:

Ըստ փոխարկելիության աստիճանի տարբերում են ազատ փոխարկելի, մասնակի փոխարկելի և ոչ փոխարկելի արժույթներ հասկացությունները:

Լրիվ փոխարկելի արժույթները ունեն ներքին և արտաքին անսահմանափակ փոխարկելիություն և կարող են օգտագործվել նաև արժութային պաշարների ձևավորման նպատակով: Ըստ ԱՄՀ-ի այդպիսի արժույթներ են

ամերիկյան դոլարը, անգլիական ֆունտ ստեռլինգը, Եվրոն, Ճապոնական իենը, շվեյցարական ֆրանկը և կանադական դոլարը:

Արժույթի մասնակի փոխարկելիությունը ենթադրում է դրա նկատմամբ որոշակի սահմանափակումների առկայություն և ոչ բոլոր արտասահմանյան արժույթների հետ փոխանակության հնարավորություն: Օրինակ՝ Քուվեյթի դինարը, ԱՄԷ-ի դիրհամը, Հոնկոնգի դոլարը, Սինգապուրի դոլարը, ռուսական ռուբլին և այլն:

Ոչ փոխարկելի են այն արժույթները, որոնք գործում են միայն մեկ երկրի շրջանակներում և համաշխարհային արժույթային շուկաներում չեն փոխանակվում այլ արժույթների հետ:

18.3. Արժույթային գնանշում և արժույթային փոխարժեք

Եթե արժույթը դիտարկենք որպես ապրանք, ապա ինչպես ցանկացած ապրանք այն պետք է ունենա գին: Քանի որ արժույթի գինը հնարավոր չէ արտահայտել նույն արժույթով, հետևաբար այն արտահայտվում է մեկ այլ արժույթով, որն արժույթի փոխարժեքն է: Արժույթային փոխարժեքի որոշումը որոշակի շուկայական մեխանիզմների օգնությամբ կոչվում է արժույթային գնանշում: Գործնականում կիրառվում է արժույթի գնանշման երեք եղանակ.

1. ուղղակի գնանշում, որը մեկ միավոր ազգային արժույթի արտահայտություն է օտարերկրյա արժույթի նկատմամբ,
2. անուղղակի գնանշում, որն օտարերկրյա մեկ միավոր արժույթի արտահայտությունն է ազգային արժույթի նկատմամբ,
3. քրոս-կուրս, որն օգտագործվում է, երբ հայտնի են երկու արժույթների կուրսերը միևնույն արժույթի նկատմամբ և պահանջվում է որոշել այդ երկու արժույթների կուրսերը միմյանց նկատմամբ:

Համաշխարհային տնտեսության մեջ գրեթե բոլոր երկրներն օգտագործում են անուղղակի գնանշման մեթոդը: Բացառություն են կազմում Մեծ Բրիտանիան և ԱՄՆ-ը, որոնք միմյանց նկատմամբ օգտագործում են ուղղակի գնանշումը, և դա գալիս է ոսկյա դեվիզային ստանդարտի ժամանակներից:

Գործնականում տարբերում ենք արժույթի փոխարժեքի սահմանման հետևյալ եղանակները.

- հաստատագրված արժույթային փոխարժեք. պաշտոնապես սահմանվում են երկու արժույթների փոխարժեքները միմյանց նկատմամբ և դրանց տատանումը թույլատրվում է միայն $\pm 1.5\%$ -ի սահմաններում,
- ձկուն արժույթային փոխարժեք, որի դեպքում թույլատրելի է արժույթային փոխարժեքների տատանումը $\pm 7.25\%$ -ի սահմաններում,
- լողացող արժույթային փոխարժեք, երբ արժույթի փոխարժեքը սահմանվում է դրա նկատմամբ առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցության հիման վրա:

Արժույթների փոխարկելիությունը, որպես տնտեսական երևույթ, ցանկացած երկրի տալիս է հնարավորություն արտադրողների և սպառողների ազատ ընտրության հարցում, ինչպես տվյալ երկրում, այնպես էլ արտերկրում, թույլ է տալիս ընդլայնել այն պայմանները, որոնք հնարավորություն կտան ներդրումներ ներգրավել տվյալ երկրում և միջազգային հաշվարկներն իրականացնել ազգային արժույթով:

Տնտեսական զարգացման տեմպերի և ապագայի տնտեսական կանխատեսման ու ծրագրման նպատակով օգտագործվում են արժութային փոխարժեքների հաշվարկման հետևյալ ձևերը`

1. Անվանական արժութային փոխարժեքը, որը երկու երկրների արժույթների փոխարժեքն է, այսինքն` ազգային արժույթի միավորի գինն է` արտահայտված արտարժույթի միավորի որոշակի քանակությամբ:

Այստեղից հետևում է, որ անվանական փոխարժեքը արտարժույթի և ազգային արժույթի փոխարժեքի հարաբերությունն է, որը ներկայացվում է հետևյալ բանաձևով`

$$E_n = \frac{C_f}{C_d},$$

որտեղ

- E_n -ը արժութային անվանական փոխարժեքն է,
- C_f -ը արտասահմանյան արժույթի փոխարժեքն է,
- C_d -ն ազգային արժույթի փոխարժեքն է:

Օրինակ, եթե ԱՄՆ դոլարի և դրամի անվանական փոխարժեքը կազմում է 1 դոլար = 420 դրամի, ապա սա նշանակում է. միջազգային արժութային շուկաներում 1 դոլարը կարող է փոխանակվել 420 դրամով:

2. Իրական արժութային փոխարժեքը անվանական արժութային փոխարժեքն է` հաշվի առած գների մակարդակի փոփոխությունը մեկ երկրում և այն երկրում, որի նկատմամբ գնանշվում է առաջին երկրի ազգային արժույթը.

$$E_r = E_n \times \frac{P_f}{P_d},$$

որտեղ

- E_r -ը իրական արժութային փոխարժեքն է,
- P_f -ը` արտասահմանյան երկրի գների համաթիվը,
- P_d -ն` հայրենական գների համաթիվը:

18.4. Արժույթի փոխարժեքի վրա ազդող գործոնները

Արժույթի փոխարժեքի վրա ազդում են բազմաթիվ գործոններ, որոնք խմբավորվում և ներկայացվում են այսպես.

1. Արժույթի գնողունակություն: Այն անխուսափելիորեն իր վրա կրում է գնաձի ազդեցությունը: Որքան գնաձի տեմպերը բարձր են, այնքան ցածր է արժույթի փոխարժեքը:
2. Վճարային հաշվեկշռի վիճակը: Ակտիվ վճարային հաշվեկշիռը նպաստում է ազգային արժույթի փոխարժեքի բարձրացմանը, քանի որ այդ արժույթի նկատմամբ օտարերկրյա պարտատերերի հետաքրքրությունը մեծանում է:
3. Տոկոսադրույքների տարբեր մակարդակները: Եթե երկրում տոկոսադրույքը բարձր է, ապա օտարերկրյա կապիտալը հոսում է դեպի այդ երկիր և նպաստում փոխարժեքի բարձրացմանը:
4. Արժութային շուկայի գործունեությունը և սպեկուլյատիվ արժութային գործառնությունները: Եթե որևէ արժույթի փոխարժեքն ունի անկման միտում, ապա բանկերն ու ֆիրմաները հնարավորինս արագ դրանք վաճառում են՝ ձեռք բերելով ավելի կայուն արժույթ, որն էլ թուլացնում է առանց այդ էլ անկայուն արժույթի դիրքերը:
5. Յուրաքանչյուր արժույթի՝ եվրոշուկայում և միջազգային հաշվարկներում օգտագործելու աստիճանը:
6. Միջազգային վճարումների արագացումը կամ դանդաղեցումը (սպասումները): Կանխատեսելով ազգային արժույթի փոխարժեքի իջեցումը՝ ներմուծողները ձգտում են հնարավորինս արագացնել օտարերկրյա կոնտրագենտներին վճարումները, որպեսզի կորուստներ չկրեն օտարերկրյա արժույթի փոխարժեքի բարձրացումից, և հակառակը:
7. Տվյալ արժույթի նկատմամբ վստահության աստիճանն ազգային և համաշխարհային շուկաներում: Դա ամենից առաջ որոշվում է տվյալ երկրի տնտեսական և քաղաքական իրավիճակով:
8. Արժութային քաղաքականությունը: Արժութային փոխարժեքի դինամիկայի վրա ազդում է արժույթի փոխարժեքի շուկայական և պետական կարգավորման հարաբերակցությունը:

18.5. Արժութային շուկան և արժութային գործառնությունները

Արժութային շուկան կայուն տնտեսական և կազմակերպական հարաբերությունների ամբողջությունն է, որոնք ծագում են օտարերկրյա արժույթների գնման և վաճառքի, ինչպես նաև օտարերկրյա ներդրողների կապիտալի շարժի հետ կապված գործառնություններն իրականացնելիս:

Արժութային շուկայի հիմնական մասնակիցներն են՝

1. առևտրային բանկերը, որոնք իրականացնում են արժութային գործառնությունների հիմնական մասը,

2. արտաքին առևտրատնտեսական գործառնություններ իրականացնող ձեռնարկությունները և կազմակերպությունները,
3. կենտրոնական բանկերը, որոնք մի կողմից շուկայի առանձին մասնակիցներ են, իսկ մյուս կողմից՝ արժութային կարգավորում իրականացնողներ,
4. միջազգային ֆինանսական կազմակերպությունները, որոնք մի կողմից՝ համաշխարհային արժութային շուկայի առանձին մասնակիցներ են, իսկ մյուս կողմից՝ արժութային բազմակողմ կարգավորում իրականացնողներ,
5. արժութային բորսաները,
6. արժութային բրոքերային ընկերությունները, որոնք միջնորդ-կազմակերպություններ են և իրենց գործունեության համար ստանում են միջնորդավճար գործարքի գումարից՝ որոշակի տոկոսի չափով,
7. ֆիզիկական անձինք, ովքեր հիմնականում իրականացնում են կանխիկ արժութային գործառնություններ:

Արժութային շուկաներում իրականացվում են սփոթ գործարքներ և ֆինանսական դերիվատների՝ ֆորվարդի, սվոպի, ֆյուչերսի և օպցիոնի հետ կապված գործարքներ:

Սփոթ գործարքը երկու արժույթների պարզ ու ստանդարտացված փոխանակությունն է՝ երկու աշխատանքային օրվա ընթացքում վճարում կատարելու պայմանով: Ֆորվարդային գործարքն կառուցվածքով նման է սփոթ գործարքին, սակայն այս դեպքում փոխանակությունը կատարվում է երկու աշխատանքային օրից հետո ընկած որևէ օր: Ֆորվարդի դեպքում գործարքի կնքման օրը սահմանում է այն փոխարժեքը, որով արժույթները կփոխանակվեն ապագայում: Ֆորվարդային գործարքների պայմաններն անհատական են և չեն ստանդարտացվում:

Արժութային սվոփը, երկու արժույթների առք ու վաճառքի այնպիսի գործարք է, որի դեպքում արժույթի անմիջական առաքման գործարքը զուգակցվում է նույն արժույթով, ապագա որոշակի ժամկետում իրականացվող հակագործարքով: Այլ խոսքով, սվոփ գործարքը սփոթ և ֆորվարդ գործարքների զուգակցումն է, որի նպատակը արժութային ռիսկերի հեջավորումն է:

Ֆյուչերսը նման է ֆորվարդային գործարքին, սակայն այն իրականացվում է միջազգային արժութային շուկաներում, ուստի և միայն փոխարկելի արժույթներով: Այստեղից կարելի է եզրակացնել, որ ֆյուչերսը բորսայական, իսկ ֆորվարդը արտաբորսայական գործարքներ են:

Օպցիոնը որոշակի գումարի դիմաց տրվող իրավունք է որոշակի օր, հաստատագրված գնով արժույթ գնելու կամ վաճառելու նպատակով: Օպցիոնը տալիս է գործարքի կատարման ընտրության իրավունք:

Աշխարհագրական առումով արժութային շուկաները կենտրոնացված են Լոնդոնում, Տոկիոյում և ՆյուՅորքում: Դրանցում իրականացվում է արժույթի միջազգային առևտրի 55%-ը, որի 30%-ը բաժին է ընկնում Լոնդոնին: Այս երեք արժութային շուկաների օրական շրջանառությունը հասնում է

մինչև 500 մլրդ դրլարի: Սինգապուրի, Հոնկոնգի, Ցյուրիխի և Ֆրանկֆուրտի շուկաներում արժույթի օրական շրջանառությունը հասնում է 150 մլրդ դրլարի:

Գ Լ ՈՒ Խ 19

Համաշխարհային արժութային համակարգի էվոլյուցիան

19.1. Ոսկյա ստանդարտի արժութային համակարգը

Համաշխարհային արժութային համակարգն իր զարգացման ընթացքում անցել է մի քանի փուլեր, որոնցից յուրաքանչյուրը տարբերվում է գործառույթների հիմնական սկզբունքներով՝ նախորդ համակարգի նկատմամբ պահպանելով որոշակի «ժառանգականություն»: Պատմականորեն առանձնացնում են արժութային համակարգի հետևյալ փուլերը՝

1. Փարիզյան արժութային համակարգ (1867 - 1920-ական թթ.)
2. Ջենովայի արժութային համակարգ (1922 - 1930-ական թթ.)
3. Բրետոնվուդյան արժութային համակարգ (1944 – 1976 թթ.)
4. Յամայան արժութային համակարգ (1976-1978 թթ. մինչև այսօր):

Առաջին համաշխարհային արժութային համակարգը ձևավորվել է տարերայնորեն՝ 19-րդ դարի արդյունաբերական հեղաշրջման հետևանքով և երկրների միջև առևտրային հարաբերությունների ընդլայնման արդյունքում: Այդ համակարգն ընդունված է անվանել ոսկյա ստանդարտի համակարգ կամ Փարիզյան արժութային համակարգ, քանի որ հենց Փարիզում մշակվեցին համակարգի հիմնական սկզբունքները: Այդ ժամանակ ազգային և միջազգային արժութային համակարգերը նույնացվում էին, և միայն ոսկին էր իրականացնում համաշխարհային փողի գործառույթը՝ մուտք գործելով համաշխարհային շուկա, որտեղ վճարումներն իրականացվում էին ոսկու կշռի հիման վրա:

Ոսկյա փողային ստանդարտի հիմնական սկզբունքներն էին՝

1. ազգային դրամական միավորների ոսկյա բովանդակության հաստատումը,
2. ոսկին կատարում էր համաշխարհային փողի գործառույթ և հետևաբար համընդհանուր վճարման միջոց էր,
3. շրջանառության մեջ գտնվող էմիսիոն բանկերի բանկնոտներն ազատ փոխարկվում էին ոսկով, փոխանակությունը կատարվում էր ոսկյա պարիտետների հիման վրա, այսինքն՝ դրանց ոսկյա պարունակության կշռային քանակությանը համարժեք,
4. արժույթի փոխարժեքը կարող էր տատանվել ոսկու պարիտետից $\pm 1\%$ -ի շրջանակներում,
5. բացի ոսկուց, համընդհանուր համարժեքի գործառույթը իրականացնում էր նաև անգլիական ֆունտստեռլինգը,
6. պահպանվում էր ազգային ոսկու պաշարների և փողի ներքին առաջարկի խստագույն հարաբերակցությունը,

7. Վճարային հաշվեկշռի պակասուրդը փակվում էր ոսկով:

Արժութային փոխարժեքների հարաբերական կայունությունը ապահովվում էր երկրների միջև ոսկու ազատ տեղաշարժով: Ազատ մրցակցության կապիտալիզմի վերաճումը մոնոպոլիստական կապիտալիզմի հանգեցրեց նրան, որ դասական ոսկյա փողային ստանդարտը դադարեց համապատասխանել տնտեսական կապերի առկա մասշտաբներին, արգելակում էր մոնոպոլիաների և պետության շահերին համապատասխան տնտեսության, դրամական և արժութային համակարգերի կարգավորումը: Դարասկզբին աճեց ԱՄՆ-ի և Ֆրանսիայի տնտեսական հզորությունը, որը հարված հասցրեց համաշխարհային արժութային համակարգում Մեծ Բրիտանիայի ունեցած դիրքերին: Առաջին համաշխարհային պատերազմի տարիներին ռազմական ծախսերի ավելացման պատճառով բոլոր կապիտալիստական երկրները, բացի ԱՄՆ-ից, դիմեցին էմիսիոն մեքենային, խախտվեց ոսկու և շրջանառության մեջ բաց թողնվող բանկնոտների համապատասխանության վերը նշված սկզբունքը, ուստի, բանկնոտների փոխանակումը ոսկով դադարեցվեց, և ոսկյա ստանդարտը փլուզվեց:

19.2. Ջենովայի արժութային համակարգը

Առաջին համաշխարհային պատերազմի ավարտը և երկրների միջև տնտեսական հարաբերությունների վերականգնումը նոր արժութային համակարգի սկզբունքների մշակումը դարձրին անհրաժեշտություն: Համաշխարհային արժութային համակարգի զարգացման երկրորդ փուլն անվանվեց «ոսկյա դեկադային ստանդարտ» (1922թ-1930-ական թթ.): 1922 թ. Ջենովայում տնտեսական և ֆինանսական հարցերին նվիրված համաժողովում նշվեց, որ կապիտալիստական երկրների ոսկու պաշարները բավարար չեն համաշխարհային առևտուրը և այլ տնտեսական կապերը սպասարկելու համար: Բացի ոսկուց և ֆունտստեռլինգից, որոշվեց օգտագործել նաև ամերիկյան դոլարը: Այս երկու արժույթները, որոնք պետք է կատարեին միջազգային հաշվարկային միջոցի դեր, ստացան «դեկադներ» անվանումը: Երկրների մեծ մասը, այնպիսիք, ինչպիսիք են Գերմանիան, Ավստրալիան, Դանիան, Նորվեգիան արագորեն ամրագրեցին ոսկյա դեվիզային ստանդարտը:

Ոսկյա դեվիզային ստանդարտի հիմնական սկզբունքները նույնացվում էին ոսկյա ստանդարտի սկզբունքներին: Ոսկին պահպանեց համաշխարհային փողի իր գործառույթը, պահպանվեց նաև ոսկյա պարիտետը: Սակայն մտցվեցին նաև որոշակի փոփոխություններ, մասնավորապես՝ ոսկյա դեվիզային ստանդարտը ոսկյա փողային ստանդարտի այնպիսի ձև էր, որի ժամանակ առանձին երկրների բանկնոտները փոխանակվում էին ոչ թե ոսկով, այլ դեվիզներով՝ դուլարով ու ֆունտստեռլինգով, իսկ սրանք էլ իրենց հեր-

թին՝ ոսկով: Փաստորեն, ձևավորվեց ազգային արժույթը ոսկով փոխանակելու երկու եղանակ՝

- ուղղակի՝ այն արժույթների համար, որոնք կատարում էին դևիզի դեր,
- անուղղակի՝ այդ համակարգի մյուս բոլոր արժույթների համար:

Այդ համակարգում օգտագործվում էր նաև ազատ լողացող արժութային փոխարժեքի ռեժիմը: Ջենովայի համակարգի սկզբունքների համաձայն՝ անդամ-երկրների կենտրոնական բանկերը պետք է պահպանեին իրենց ազգային արժութային միավորների փոխարժեքի հնարավոր էական տատանումները՝ օգտագործելով արժութային կարգավորման մեթոդները:

Ոսկյա դևիզային ստանդարտը երկար չգործեց և համաշխարհային ձգնաժամի հետևանքով վերջնականապես քայքայվեց 1929-1931 թթ.: 1931թ. Մեծ Բրիտանիան ստիպված էր կասեցնել ոսկյա ստանդարտի համակարգը և դեվալվացնել ֆունտստեռլինգը: Դա իր հերթին հանգեցրեց մի շարք երկրների՝ Հնդկաստանի, Մալայզիայի, Եգիպտոսի, Եվրոպական շատ երկրների արժույթների կործանմանը, երկրներ, որոնք Անգլիայից ունեին տնտեսական և արժութային կախվածություն:

Հետագայում այդ համակարգը կասեցրեց նաև Ճապոնիան, 1936 թ.՝ Ֆրանսիան: 1933 թ. ԱՄՆ-ը բանկոտոսների փոխանակումը ոսկու հետ դարեցրեց, արգելեց նաև ոսկու արտահանումը, իսկ դուլարը դեվալվացրեց 41%-ով: Ոսկյա ստանդարտի կասեցումը հանգեցրեց նրան, որ արժութային շրջանառությունը սկսեց իրականացվել առանց ոսկու հետ փոխանակության: Մինչև 1930-ական թվականների վերջը համաշխարհային արժութային համակարգը կայուն չէր, բավականին մեծ թվով երկրներ դեվալվացրին իրենց արժույթները, իսկ 1929-1933 թվականների ձգնաժամային իրավիճակը ցույց տվեց, որ համաշխարհային արժութային համակարգի վերափոխումն անհրաժեշտություն է:

19.3. Բրետոնվուդյան արժութային համակարգը

1944 թ. նշանավորվեց համաշխարհային արժութային համակարգի զարգացման երրորդ փուլով. Բրետոնվուդյան համաժողովի ընթացքում ձևավորվեց ոսկյա արժութային ստանդարտը, որը հենվում էր ոսկու և երկու դևիզային արժույթների՝ ԱՄՆ դոլարի և բրիտանական ֆունտ ստեռլինգի վրա: Քանի որ այս երկու արժույթներին ամրագրվեց համաշխարհային փողի գործառնության գլխավոր դերակատարումը, ուստի համակարգն անվանվեց «ոսկյա արժութային համակարգ»:

Բրետոնվուդյան արժութային համակարգի հիմնական սկզբունքներն էին.

1. ոսկին կատարում էր համաշխարհային փողի գործառնությունը,
2. միաժամանակ օգտագործվում էին ռեզերվային արժույթները՝ դոլարը և ֆունտստեռլինգը,

3. ԱՄՆ-ի գանձապետարանը սահմանեց ոսկին դոլարով փոխանակելու հետևյալ կուրսը՝ 1 տրոյական ունցիա ոսկին (մոտ 31.1գր) հավասար էր 35 դոլարի, կամ 1\$=0.88571 գրամ ոսկու,
4. ցանկացած ազգային արժույթ ուներ արժութային պարիտետ՝ արտահայտված ոսկով և դոլարով,
5. արժութային փոխարժեքները ամրագրված էին $\pm 1\%$ պարիտետի շրջանակներում, դրանից ավելի կարող էին տատանվել միայն Արժույթի միջազգային հիմնադրամի թույլտվությամբ,
6. արժութային հարաբերությունների կարգավորումն իրականացվում էր միջազգային արժութավարկային կազմակերպությունների՝ Արժույթի միջազգային հիմնադրամի և Համաշխարհային բանկի կողմից,
7. վճարային հաշվեկշռի պակասուրդը կարգավորվում էր ոսկով:

Հետպատերազմյան ժամանակաշրջանում Մեծ Բրիտանիան չունեց համապատասխան ոսկու պաշարներ, ուստի Անգլիական բանկը միանգամից հրաժարվեց դեֆիցի գործառնությից: Այսպիսով, միջազգային արժութային հարաբերությունների սպասարկման ոլորտում դոլարին տրվեց մենաշնորհային դիրք: ԱՄՆ-ն իրավունք ուներ իր վճարային հաշվեկշռի պակասուրդը ծածկել ազգային արժույթով: Այս իրողությունն էլ ավելի ամրապնդեց ԱՄՆ-ի տնտեսական և քաղաքական կայունությունը: Սակայն Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո եվրոպական երկրների տնտեսությունների վերականգնումը հանգեցրեց դրանց տնտեսական ակտիվության աճին, համաշխարհային շուկայում մրցակցային պայքարի սրմանը: ԱՄՆ-ի դիրքերն աստիճանաբար թուլացան: 1971 թ. ԱՄՆ-ի վճարային հաշվեկշռն առաջին անգամ ունեցավ բացասական սալդո, որի հետևանքով Ամերիկյան ռեզերվային բանկն արգելեց դոլարի փոխանակումը ոսկու հետ: Փաստորեն, խախտվեցին Բրետտոնվուդյան համաձայնագրով ԱՄՆ-ի ստանձնած պարտավորությունները և արդյունքում ոսկյա արժութային համակարգը փլուզվեց:

19.4. Յամայան արժութային համակարգը

1972 թ. ձևավորվեց Համաշխարհային արժութային համակարգի (ՀԱՀ) բարեփոխումների կոմիտեն, որը պետք է մշակեր և ներկայացներ դրա նոր սկզբունքները: ՀԱՀ զարգացման արդի փուլը սկիզբ է առել 1976 թ., երբ Յամայկայում, 20 երկրների ղեկավարների համաձայնությամբ, ձևավորվեց չորրորդ համաշխարհային արժութային համակարգը: 1978 թ. Յամայան համաձայնագիրը վավերացրեցին Արժույթի միջազգային հիմնադրամի անդամ-երկրների մեծ մասը, և այդ պահից սկսած «Յամայան արժութային համակարգ» անվանումը ստացած սկզբունքները մտան ուժի մեջ: Այդ համակարգին համապատասխան՝ երկրների միջև արժութային հարաբերությունները հենվում են հետևյալ սկզբունքների վրա՝

1. ոսկյա ստանդարտը պաշտոնապես վերացվեց,
2. ոսկին դադարեց փող լինել, այսինքն՝ նրանից վերցվեց համաշխարհային փողի ֆունկցիան,
3. ոսկյա պարիտետներն արգելվեցին, ազգային արժույթները այլևս կապված չեն ոսկու հետ,
4. կենտրոնական բանկերին թույլատրվեց ոսկին գնել և վաճառել որպես սովորական ապրանք՝ շուկայական գներով,
5. մտցվեցին Հատուկ փոխարկելիության իրավունքները (SDR-ները), որոնք պետք է հանդես գային որպես համաշխարհային փող, ինչպես նաև օգտագործվեին ազգային արժույթների փոխարժեքի սահմանման, պաշտոնական ակտիվների գնահատման մեջ: SDR-ները միջազգային հաշվարկային միավորներ են, որոնք կարող են հանդես գալ որպես միջազգային վճարային կամ ռեզերվային միջոցներ: SDR-ներն օգտագործվում են նաև անկանխիկ հաշվարկների կատարման ժամանակ: Դրանց էմիսիան իրականացնում է ԱՄՀ-ն:
6. ԱՄՀ-ն ռեզերվային արժույթի գործառույթն ամրագրեց դոլարին, գերմանական մարկին, ֆունտստեռլինգին, ֆրանսիական ֆրանկին, Ճապոնական իենին և շվեյցարական ֆրանկին,
7. սահմանվեց ազատ լողացող արժութային փոխարժեքի ռեժիմ, այսինքն՝ դրա ձևավորում համաշխարհային արժութային շուկաներում առկա առաջարկի և պահանջարկի հիման վրա,
8. պետություններին թույլատրվեց ինքնուրույն սահմանել արժութային փոխարժեքի ազգային ռեժիմները, ընտրություն կատարելով ազատ լողացող, ամրագրված և խառը կուրսերի միջև,
9. արժույթների փոխարժեքների տատանման սահմանները չեն կարգավորվում,
10. փակ արժութային բլոկների՝ տարածաշրջանային արժութային համակարգերի ձևավորումն օրինականացվեց:

19.5. Եվրոպական արժութային համակարգը

Հիմնվելով Լյուքսեմբուրգի վարչապետ Վերների զեկույցի վրա՝ Եվրոպական համագործակցության անդամ-երկրների առաջնորդները դեռևս 1972 թ. իրենց առջև նպատակ դրեցին ստեղծելու արժութային միություն: Այս նախագծի իրագործման տարեթիվը նշվում էր 1980 թ.: Սակայն նավթի գների կտրուկ տատանումները 1970-ական թվականների կեսերին դարձան համաշխարհային տնտեսությունում լուրջ անկայունությունների պատճառ և, փաստորեն, անհնար դարձրեցին նշված ծրագրի իրականացումը:

Դեպի արժութային միություն մյուս կարևոր քայլը 1979 թ. Եվրոպական արժութային համակարգի ստեղծումն էր: Դրա մեջ մեծ դեր խաղաց այն ժամանակ Եվրահանձնաժողովի նախագահ Ռոյ Զենքինսը: Եվրոպական ար-

ժութային համակարգը, ազգային արժութային միավորների գործառնությունը պայմանավորված, Եվրամիության անդամ երկրների տնտեսական հարաբերությունների ամբողջությունն է: ԵԱՀ-ն Համաշխարհային արժութային համակարգի կարևորագույն բաղկացուցիչներից է: Այն ներառում էր երեք հիմնական տարր՝

1. *Եվրոպական արժութային միավորի* էքյուի ստեղծում (European Currency Unit (ECU)): ECU-ն Եվրոպական համագործակցության երկրների արժույթների զամբյուղ էր և օգտագործվում էր որպես հաշվարկային միավոր: ECU-ի ստանդարտը պայմանական հավաքական (կոլեկտիվ) միավոր էր, որի հիմնքում ընկած էին Եվրամիության անդամ 12 երկրների արժույթները: Մինչև 1995 թ. ECU-ի կազմում դեռևս ընդգրկված չէին Ավստրիայի, Շվեդիայի, Ֆինլանդիայի արժույթները: Յուրաքանչյուր արժույթի տեսակարար կշիռը որոշվում էր՝ կախված Եվրամիության ՀՆԱ-ի մեջ այդ երկրի բաժնից: Այդ պատճառով ECU-ի 1/3-ը կազմում էր գերմանական մարկը:

2. *Արժութային փոխարժեքների լողացող մեխանիզմ*: Կախված համագործակցության մեջ մտնող երկրների տնտեսական զարգացման մակարդակից, այդ երկրների արժութային փոխարժեքների կայունությունից՝ փոխարժեքների տատանման շրջանակները սահմանվեցին $\pm 1,25\%$ -ի շրջանակներում (իտալական լիրայի համար $\pm 6\%$): Է ECU-ի զամբյուղը սահմանելիս արժույթների փոխարժեքները միմյանց նկատմամբ ամրագրվեցին: Սակայն փոխարժեքի տատանումների կենտրոնական մակարդակը սահմանվեց $\pm 2,25\%$: Այս սահմանների առկայությունը թույլ է տալիս խոսելու «Եվրոպական արժութային օձ» հասակացության մասին: 1993 թ. Եվրամիության արժութային համակարգում տեղի ունեցած ճգնաժամերի պատճառով՝ կապված իտալական լիրայի, իսպանական էսկադոյի և պորտուգալական պեսեդաի արժեզրկման հետ, թույլատրվեց արժութային փոխարժեքի տատանումները կարգավորել $\pm 15\%$ պարիտետի շրջանակներում:

3. Արժութային փոխարժեքի հաշվարկների իրականացման ինտերվենցիաների մեխանիզմ, որը ենթադրում էր, որ արժույթների փոխարժեքի տատանման դեպքում, ինչպես նաև վճարային հաշվեկշռի պակասուրդի ծածկման նպատակով երկրների կենտրոնական բանկերը կարող էին տրամադրել կարճաժամկետ վարկեր, իսկ փոխադարձ հաշվարկների իրականացման համար արժութային շուկաներում գնել կամ վաճառել օտարերկրյա արժույթներ:

1998 թ. ԵԱՀ-ն թևակոխեց նոր փուլ՝ կյանքի կոչելով 1989 թ. Եվրոպական հանձնաժողովի նախագահ Ժակ Դելորի կողմից կատարված առաջարկը՝ միասնական եվրոպական արժույթ ստեղծելու մասին: «Դելորի պլանի» իրականացման առաջին փուլը 1998 թ. Մայնի Ֆրանկֆուրտում միասնական Կենտրոնական բանկի ստեղծումն էր, այնուհետև Եվրոպական խորհուրդը մշակեց այն չափանիշները, որոնցով երկրները պետք է ներառվեին Եվրոգոտու կազմում: Այդ չափանիշներն էին՝

1. ազգային արժույթների արժեզրկման տեմպերը չպետք է գերազանցեին արժեզրկման ամենացածր տեմպեր ունեցող երկրների համապատասխան ցուցանիշը ավելի քան 1.5%-ով,
2. բյուջեի դեֆիցիտը չպետք է գերազանցեր ՀՆԱ 3%-ը,
3. արտաքին պարտքը չպետք է գերազանցեր ՀՆԱ 60%-ը,
4. ազգային արժույթների փոխարժեքի տարանունները վերջին երկու տարիների ընթացքում չպետք է գերազանցեր եվրոպական արժութային համակարգի կողմից ընդունված սահմանները՝ $\pm 15\%$ -ը:

Այս չափանիշներին 100%-ով համապատասխանում էին միայն Գերմանիան, Ֆրանսիան և Բելգիան: Մնացած երկրները՝ միայն 50-70%-ով: Սակայն, քանի որ եվրոգոտու ձևավորումը երեք երկրների շրջանակներում նպատակահարմար չէր, ուստի վերապահում կատարելով՝ եվրոգոտին ձևավորվեց 11 երկրների շրջանակներում: Դրանք էին՝ Ավստրիան, Բելգիան, Նիդերլանդները, Գերմանիան, Իսպանիան, Իռլանդիան, Իտալիան, Լյուքսեմբուրգը, Պորտուգալիան, Ֆինլանդիան, Ֆրանսիան: Եվրոգոտի չնտավ Հունաստանը՝ չափանիշներին չհամապատասխանելու պատճառով, Դանիան՝ սահմանադրական անհամապատասխանության պատճառով, Շվեդիան և Մեծ Բրիտանիան՝ հրաժարվեցին ինքնակամ:

Դելորի պլանի երկրորդ փուլը սկսվեց 1999 թ.: Եվրոգոտի մտնող բոլոր երկրների արժութային փոխարժեքները ամրագրվեցին միմյանց հանդեպ, եվրոն սկսեց կիրառվել անկանխիկ ձևով և ECU-ին փոխարինեց 1:1 հարաբերակցությամբ:

Երրորդ փուլը սկսվեց 2002 թ. հունվարի 1-ին, երբ եվրոն սկսեց շրջանառվել որպես կանխիկ փող այլ ազգային արժույթներին զուգահեռ, իսկ նույն թվականի հուլիսի 1-ին եվրոգոտու անդամ երկրների ազգային արժույթները կորցրեցին իրենց փողի ֆունկցիան:

2004 թ. Հունաստանը ևս անդամակցեց եվրոգոտուն, իսկ նույն թվականին ԵՄ անդամ դարձան Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի երկրները, որոնցից եվրոգոտուն 2007 թ. անդամակցեց Սլովենիան, 2008 թ.՝ Կիպրոսը և Մալթան, 2009 թ.՝ Սլովակիան, 2011 թ.՝ Էստոնիան, իսկ 2014 թ.՝ Լատվիան, 2015 թ.՝ Լիտվան:

Արժութային հարաբերությունները ԵՄ երկրների շրջանակներում մինչև 1994 թ. կարգավորվում էին Արժութային համագործակցության եվրոպական ֆոնդի կողմից: 1994 թվականից սկսած՝ այդ գործառնություն իրականացնում էր Եվրոպական արժութային ինստիտուտը, իսկ 1998 թ. հունիսի 1-ից մինչ այսօր այդ պարտավորությունը դրված է Եվրոպական կենտրոնական բանկի վրա: Բանկի հիմնական գործառնությունը գների կայունության պահպանումն ու միասնական դրամական քաղաքականության իրականացումն է եվրոգոտու անդամ-երկրների շրջանակներում:

Գ Լ ՈՒ Խ 20 Վճարային հաշվեկշիռը

20.1. Վճարային հաշվեկշռի էությունը, նպատակը կազմման սկզբունքները

Վճարային հաշվեկշիռը վիճակագրական հաշվետվություն է, որում համակարգված ձևով արտացոլվում են որոշակի ժամանակահատվածում (սովորաբար մեկ տարում) այլ երկրների հետ տվյալ երկրի արտաքին տնտեսական գործառնությունների տվյալները: Ինչպես ցանկացած հաշիվ, վճարային հաշվեկշիռը ևս բաղկացած է կրեդիտային (+) և դեբետային (-) հաշիվներից: Կրեդիտում արտացոլվում են դրամական միջոցների աղբյուրները, իսկ դեբետում՝ դրանց ծախսման ուղղությունները: Այստեղից հետևում է, որ վճարային հաշվեկշռում ամրագրվում է ոչ թե արտաքին տնտեսական գործառնությունների նյութական արտահայտությունը, այլ դրանց դրամական արդյունքը: Նյութական ակտիվների ներմուծումը այլ երկրներից պահանջում է դրամական միջոցների ծախս, հետևաբար, այս գործարքը վճարային հաշվեկշռում նշվում է բացասական նշանով, արտահանումը՝ դրական:

Մինչև 20-րդ դարի սկիզբը վճարային հաշվեկշռի կազմման մոտեցումները ստանդարտացված չէին: Վճարային հաշվեկշռի կազմման սկզբունքների միօրինակացման ուղղությամբ աշխատանքներն իրականացվել են Ազգերի լիգայի կողմից՝ ԱՄՆ-ի և Անգլիայի վճարային հաշվեկշռի կազմման փորձի ընդհանրացման հիման վրա, հետագայում այն շարունակել է Արժույթի միջազգային հիմնադրամը (ԱՄՀ): Ներկայումս, որպես վճարային հաշվեկշռի վիճակագրության միջազգային մեթոդաբանական ուղեցույց, օգտագործվում է վճարային հաշվեկշռի կազմման ձեռնարկի վեցերորդ թողարկումը:

Վճարային հաշվեկշռի կազմման ժամանակ կիրառվում են մի շարք սկզբունքներ: Դրանք են.

1. **Կրկնակի գրանցման համակարգը, որը** վճարային հաշվեկշռի կազմման հիմնական սկզբունքն է, ըստ որի հաշվառման մեջ արտացոլվող ցանկացած գործարք պետք է ներկայացվի կրկնակի գրանցմամբ՝ նույն արժեքային արտահայտությամբ: Գրանցումներից մեկը *կրեդիտ է*՝ դրական նշանով, որը ցույց է տալիս ակտիվների նվազում կամ պասիվների աճ, մյուսը՝ *դեբետ*՝ բացասական նշանով, որը նշանակում է ակտիվների աճ կամ պասիվների նվազում:
2. **Տնտեսական տարածք, ռեզիդենտություն, տնտեսական շահերի կենտրոնը:** Վճարային հաշվեկշռի կազմման դեպքում տնտեսական տարածքը պարտադիր չէ, որ համընկնի տվյալ երկրի քաղաքական

սահմաններին: Երկրի տնտեսական տարածքը ներառում է աշխարհագրական տարածքը, որը գտնվում է տվյալ երկրի իրավասությունների ներքո: Ռեզիդենտությունը որոշվում է տնտեսավարող սուբյեկտի տնտեսական շահերի կենտրոնով:

3. **Գնահատման և գործարքի գրանցման պահի սկզբունքը:** Գործարքի գրանցման ժամանակ որպես հիմք օգտագործվում են շուկայական գները: Գործարքի գրանցման պահը որոշվում է հաշվեգրման սկզբունքով, որը ենթադրում է գործարքի գրանցում այն պահին, երբ տնտեսական արժեքը ձևավորվում, փոխանակվում, փոխանցվում կամ լիկվիդացվում է:

Վճարային հաշվեկշռի կազմման ժամանակ կարևոր խնդիրներից մեկը հաշվարկման միավորի ընտրությունն է: Միջազգային կազմակերպությունների տեսանկյունից, մասնավորապես ԱՄՀ-ի, միասնական հաշվարկային միավորի կիրառումը պայմանավորված է ողջ համաշխարհային տնտեսության մասշտաբով տվյալների խմբավորման և վերլուծության անհրաժեշտությամբ: Այլ կերպ ասած, նման հաշվարկային միավորով միջազգային գործարքների գնահատումը չպետք է էապես կախված լինի արժույթների փոխարժեքների տատանումներից:

20.2. Վճարային հաշվեկշռի տեղեկատվական ապահովվածության աղբյուրները և դրանք ձևավորող մարմինները

Վճարային հաշվեկշռի կազմման համար անհրաժեշտ տեղեկատվությունը ձևավորվում է հետևյալ աղբյուրների միջոցով՝

- մաքսային վիճակագրություն՝ մաքսային մարմինների կողմից հաշվառված մաքսային սահմանը հատող ապրանքների վերաբերյալ տեղեկատվությունը,
- դրամական հատվածի վիճակագրություն՝ երկրի բանկային համակարգում առկա օտարերկրյա ակտիվների և պասիվների վերաբերյալ տեղեկատվությունը, որը տրամադրվում է համակարգի իրավասու կառույցների կողմից,
- արտաքին պարտքի վիճակագրություն՝ այստեղ ներառված են երկրի արտաքին պարտքի վերաբերյալ տեղեկատվությունը: Այն կարող է հավաքագրվել, մշակվել ու տրամադրվել ֆինանսների նախարարության կամ կենտրոնական բանկի կողմից,
- վիճակագրական դիտարկումներ՝ ծառայությունների, միջազգային առևտրի, աշխատավարձերի, միգրանտների փոխանցումների վերաբերյալ տեղեկատվությունը: Հաճախ դրանք ձևավորվում են հարցումների հիման վրա (տուրիստական ընկերություններ, հյուրանոցներ, միգրացիոն բյուրոներ),

- արտարժութային գործառնությունների վիճակագրությունը, որի տրամադրած տվյալները արդյունավետ են արժութային կարգավորման և վերահսկողության խիստ օրենսդրություն ունեցող երկրներում:

Վճարային հաշվեկշռի տեղեկատվության հավաքագրման համաշխարհային պրակտիկայում կիրառվում է երկու մեթոդ՝ ուղղակի և անուղղակի: Ուղղակի մեթոդը տվյալների հավաքագրումն է հաշվետվությունների, ընտրանքային հետազոտությունների միջոցով, իսկ անուղղակին՝ բանկերի և այլ ֆինանսական կազմակերպությունների միջոցով՝ միջազգային գործառնությունների համակարգով:

Տարբեր երկրներում վճարային հաշվեկշռի վիճակագրության հավաքագրման պաշտոնական պատասխանատու մարմինները տարբեր են: 1993 թվականից ՀՀ վճարային հաշվեկշիռը պաշտոնապես կազմվում և հրապարակվում է ՀՀ ազգային վիճակագրական ծառայության (ԱՎԾ) կողմից: Մինչև 1996 թվականը այն ներկայացվում էր ամփոփ տարբերակով, իսկ 1996 թվականից հետո՝ ԱՄՀ-ի կողմից առաջարկված ընդլայնված տարբերակով:

20.3. Վճարային հաշվեկշռի կառուցվածքը

ՀՀ կենտրոնական բանկը վերանայել է ՀՀ վճարային հաշվեկշիռների պատմական շարքերը՝ համաձայն ԱՄՀ կողմից առաջարկվող վճարային հաշվեկշռի ձեռնարկի 6-րդ հրատարակության (BPM-6) մեթոդաբանական պահանջների: Վերանայման հիմնական նպատակն է ապահովել պատմական շարքերում բերված ցուցանիշների համադրելիությունը միջազգային մակարդակով: Վերանայման նպատակով ստացված տվյալներն ու վիճակագրական գործիքները, հնարավորություն են տվել այդ աշխատանքներն իրականացնել հիմնականում 2000 թվականից հետո ընկած ժամանակահատվածի համար:

Ղասակարգչային առումով իրականացվել են հետևյալ հիմնական փոփոխությունները: Նախկին 2 հաշիվների՝ ընթացիկ հաշվի և կապիտալի ու ֆինանսական հաշվի փոխարեն այժմ հաշվեկշիռը կազմված է 3 հաշիվներից՝ ընթացիկ հաշիվ, կապիտալի հաշիվ և ֆինանսական հաշիվ: Իր հերթին ընթացիկ հաշիվը ներկայում կազմված է 3 ենթահաշիվներից՝ ապրանքների ու ծառայությունների (նախկինում դրանք առանձնացված էին), սկզբնական եկամուտների (նախկինում՝ եկամուտների) ու երկրորդային եկամուտների (նախկինում՝ ընթացիկ տրանսֆերտներ) ենթահաշիվներից: Հաշվեկշռում ներդրված են նոր ցուցանիշներ՝ «Ձուտ վարկավորում/զուտ ֆինանսավորում ընթացիկ և կապիտալի հաշիվներից» և «Ձուտ վարկավորում/զուտ ֆինանսավորում ֆինանսական հաշվից», որոնք տեսականորեն պետք է հավասար լինեն միմյանց: Ֆինանսական հաշվում դասակարգչային փոփոխությունների արդյունքում հաշիվը համալրվել է նոր՝ «ֆինանս-

սական ածանցյալ գործիքներ» ենթահաշվով: Այլ ներդրումների կազմում ավելացել են «Այլ կապիտալ», «Ապահովագրական, կենսաթոշակային և ստանդարտացված ծրագրեր» և «ՀՓԻ տեղաբաշխում» հոդվածները:

Փոփոխվել է ֆինանսական հաշվում ակտիվների և պարտավորությունների հաշվառման կարգը: Ներմուծվել են «ակտիվների զուտ ձեռք բերում» և «պարտավորությունների զուտ ստանձնում» տերմինները: Ֆինանսական հաշվի հոդվածները գրանցվում են զուտ հիմքով յուրաքանչյուր ակտիվի և պարտավորության մասով, այսինքն նրանք արտացոլում են հաշվետու ժամանակաշրջանի ընթացքում բոլոր կրեդիտային և դեբետային փոփոխությունները: Այսպիսով դրական զուտ փոփոխությունը նշանակում է ակտիվների կամ պարտավորությունների աճ, իսկ բացասականը՝ ակտիվների կամ պարտավորությունների նվազում: Արդյունքում հաշվարկվում է «Ձուտ վարկավորում (+)/ զուտ փոխառություն (-) ֆինանսական հաշվից»:

Եթե վճարային հաշվեկշիռը պակասուրդային է, ապա այդ պակասուրդը ծածկվում է պահուստային ակտիվների հաշվին: Պահուստային ակտիվները երկրի բարձր իրացվելի ակտիվներն են, որոնք գտնվում են կառավարության վերահսկողության ներքո և կարող են ցանկացած պահի օգտագործվել վճարային հաշվեկշռի պակասուրդի ֆինանսավորման և ազգային արժույթի փոխարժեքի կարգավորման նպատակով: Դրանց մեջ ընդգրկվում են մոնետար ոսկին, Փոխարկելիության հատուկ իրավունքները (SDR), ԱՄՀ-ում պահուստային դիրքը, արտարժույթային ակտիվները և այլ պահանջները:

Այն դեպքում, երբ երկրի պահուստները չեն բավարարում վճարային հաշվեկշռի դեֆիցիտի ծածկումը, կամ դրանք օրենսդրորեն չեն կարող օգտագործվել այդ նպատակով, պետությունը ստիպված է լինում դիմել արտակարգ ֆինանսավորմանը, այսինքն՝ պարտք են վերցնում միջազգային կառույցներից: Վճարային հաշվեկշիռը պետք է մշտապես լինի հավասարակշռված: Սակայն քանի որ վճարային հաշվեկշիռը ի վերջո վիճակագրական հաշվետվություն է, այստեղ կարող են տեղ գտնել անձշտություններ: Նման անձշտություններն արտացոլվում են «Ձուտ սխալներ և բացթողումներ» հաշվում, որը վերջնականապես հավասարակշռում է վճարային հաշվեկշիռը:

20.4. Վճարային հաշվեկշռի վրա ազդող գործոնները և կարգավորումը

Վճարային հաշվեկշռի վրա ազդում են մի շարք գործոններ: Դրանք են.

- երկրների տնտեսական և քաղաքական անհավասարաչափ զարգացումը և միջազգային մրցակցությունը,
- տնտեսության ցիկլայնությունը, զարգացման պարբերականությունը,
- արտասահմանում պետական ծախսերի աճը,

- տնտեսության ռազմականացումը և ռազմական ծախսերը,
- միջազգային ֆինանսական փոխկապվածության ուժգնացումը,
- միջազգային առևտրում տեղի ունեցող փոփոխությունները,
- արժուրաֆինանսական գործոնների ազդեցությունը,
- գնաձի բացասական ազդեցությունը վճարային հաշվեկշռի վրա,
- արտակարգ իրավիճակները՝ բերքատվության անկումը, տարերային աղետները:

Միջազգային վիճակագրությունը փաստում է, որ երկրների վճարային հաշվեկշիռները մշտապես գտնվում են անհավասարակշռության մեջ, այսինքն՝ ընթացիկ հաշիվների հաշվեկշռի սալոն և վերջնական հաշվի սալոն սովորաբար հավասար չէ 0-ի: Ուստի վճարային հաշվի հաշվեկշռվածությունը վերականգնվում է կապիտալի շարժով, պետական հաշվեկշռող գործառնություններով և պահուստների փոփոխություններով:

Գոյություն ունի վճարային հաշվեկշռի պետական կարգավորման մի քանի մեթոդ.

1. Ուղղակի վերահսկողություն, որի մեջ մտնում են ներմուծման կարգավորումը (օրինակ՝ քանակական սահմանափակումների ձևով), և մաքսային և այլ տուրքերը, օտարերկրյա ներդրումներից ստացված եկամտի, մասնավոր անձանց դրամական փոխանցումների մասնակի կամ լրիվ արգելումը, անհատույց օգնության, կարճաժամկետ և երկարաժամկետ կապիտալի արտահանման կտրուկ կրճատումը և այլն: Նման միջոցառումները երկրի մի շարք ֆիրմաների համար դժվարություններ են ստեղծում, հետևաբար ընկալվում են թշնամանքով: Կարճաժամկետ առումով, ուղղակի վերահսկողությունը դրական արդյունք տալիս է, սակայն երկարաժամկետում դրանից ստացված արդյունքը հակասական է, քանի որ տեղական արտադրողների համար ստեղծում է «ջերմոցային ռեժիմ», նվազեցնում է օտարերկրյա ներդրողների հետաքրքրությունն այդ երկրի նկատմամբ՝ դրամական փոխանցումներն արգելելու առումով, ստեղծվում են օտարերկրյա մասնագետներին ներգրավելու, հայրենական արտահանողների արտասահմանում ապրանքների և ծառայությունների իրացման ցանցն ընդլայնելու դժվարություններ:

2. Դեֆլյացիա (պայքար գնաձի դեմ), որն ուղղված է ներտնտեսական խնդիրների լուծմանը, և որի արդյունքում, որպես կողմնակի էֆեկտ, բարելավվում է վճարային հաշվեկշռի վիճակը: Դեֆլյացիոն քաղաքականության ավանդական հետևանքը, որպես կանոն, համարվում է ներմուծման ծավալների կրճատումը, հետևաբար՝ արտահանման խթանման համար պահուստային հնարավորությունների ընդլայնումը: Դեֆլյացիայի ժամանակ տոկոսադրույքի մակարդակը բարձրանում է, որն էլ հանգեցնում է օտարերկրյա կարճաժամկետ կապիտալի ներհոսքին: Սակայն գոյություն ունի դեֆլյացիայի մեկ այլ ազդեցություն ևս. այն փոքրացնում է արտահանումը և մեծացնում ներմուծումը, քանի որ դեֆլյացիայի ժամանակ ազգային արժույթի

փոխարժեքը բարձրանում է, որն էլ մեծացնում է ներմուծողների հնարավորությունները: Արտահանողները, ազգային արժույթի փոխարժեքի բարձրացման դեպքում արտահանման արժույթով այն փոխարկելու ժամանակ ավելի քիչ ազգային արժույթ են ստանում, որն ի վերջո չի խթանում արտահանումը:

3. Փոխարժեքի փոփոխությունը, որն օգնում է պետությանը կարգավորել վճարային հաշվեկշռի հավասարակշռությունը: Սակայն այս դեպքում պետք է հաշվի առնել, որ ռեվալվացիայից/դեվալվացիայից ստացված էֆեկտը թուլանում է արտահանման և ներմուծման ճկունության, ինչպես նաև արտաքին առևտրային հոսքերի իներցիայի պատճառով: Ուստի տարբերում են վճարային հաշվեկշռի վրա կարճա-, միջնա- և երկարաժամկետ ազդեցություն հասկացությունները: Այսպես, արտաքին առևտրային հոսքերի իներցիայի հետևանքով ազգային արժույթի փոխարժեքի կտրուկ անկման առաջին ամիսներին առևտրային հաշվեկշիռը չի փոխվում կամ կարող է նույնիսկ վատթարանալ: Պատճառն այն է, որ արտահանողներին որոշ ժամանակ էպետք արտահանումը խթանելու, իսկ ներմուծողներին՝ նոր գործարքների թիվը կրճատելու համար: Որոշ ժամանակ անց, վճարային հաշվեկշռի վիճակը փոխվում է՝ արտահանումը աճում է, իսկ ներմուծումը նվազում:

4. Կենտրոնական բանկի տոկոսադրույքի փոփոխությունը հանգեցնում է արժույթի փոխարժեքի և վճարային հաշվեկշռի կարգավորմանը, մի կողմից՝ կապիտալի միջազգային միգրացիայի, մյուս կողմից՝ ներքին վարկերի դինամիկայի, դրամական գանգվածի, գների, համախառն պահանջարկի վրա ներազդելու ուղիով: Այսպես, վճարային հաշվեկշռի պասիվ սալդոյի դեպքում տոկոսադրույքի բարձրացումը կարող է խթանել օտարերկրյա կապիտալի ներհոսքն այն երկրներից, որտեղ տոկոսադրույքն ավելի ցածր է և կանգնեցնել ազգային կապիտալի արտահոսքը: Դա իր հերթին կբարելավի վճարային հաշվեկշռի վիճակը և կբարձրացնի արժույթի փոխարժեքը:

5. Արժութային պաշարների դիվերսիֆիկացիան պետության, բանկերի, վերազգային կորպորացիաների այն քաղաքականությունն է, որն ուղղված է արժութային պաշարների կառուցվածքի կարգավորմանը, դրանում տարբեր արժույթների ներգրավման ճանապարհով միջազգային հաշվարկների իրականացումն ապահովելու, արժութային ինտերվենցիա իրականացնելու և արժութային կորուստներից խուսափելու նպատակով: Այդ քաղաքականությունը սովորաբար իրականացվում է ոչ կայուն արժույթների վաճառքի և ավելի կայունները ձեռք բերելու ճանապարհով:

20.5. Միջազգային հաշվարկների էությունը և ձևերը

Միջազգային հաշվարկները արտաքին տնտեսական գործունեության սուբյեկտների միջև դրամական պահանջների գծով վճարումների կազմակերպման և կարգավորման գործիքներից են: Միջազգային հաշվարկները իրականացվում են ազատ և մասնակի փոխարկելի արժույթներով: Առավել մեծ տարածում են գտել հաշվարկների հետևյալ ձևերը.

Բաց հաշիվ: Այն ենթադրում է առավելագույն ռիսկ վաճառողի և նվազագույն ռիսկ գնորդի համար: Բաց հաշվով վաճառողն առաքում է ապրանքները պայմանով, որ գնորդը կկատարի վճարումը ապրանքները ստանալուց անմիջապես հետո կամ ապագա որոշակի պայմանավորված ժամանակահատվածում: Չնայած ռիսկի ակնհայտ բարձր մակարդակին, բաց հաշիվը միջազգային առևտրում առավել տարածված ձևն է:

Կանխավճար: Հաշվարկների այս եղանակն առավել ապահովն է արտահանողի համար: Ներմուծողը արտահանողին վճարում է նախքան ապրանքի առաքումը (արժեքի 20-30%-ի չափով) և հետևաբար իր վրա է վերցնում ռիսկը կապված այն բանի հետ, որ ի վերջո արտահանողը չի կատարի առաքումը, կամ ապրանքը կլինի ոչ բավարար որակի, կամ այն չի համապատասխանի մասնագրին: Կանխավճարը հիմնականում օգտագործվում է այն ապրանքների դեպքում, որոնց պահանջարկը բարձր է, իսկ առաջարկը՝ սահմանափակ:

Ինկաստ: Այն բանկային ծառայության տեսակ է, որի դեպքում բանկը պարտավորություն է վերցնում ներմուծողին հանձնել ինկաստյի հանձնարարականում նշված փաստաթղթերը միայն նրանից վճարման ստացման դիմաց: Այս դեպքում արտահանման/ներմուծման հետ կապված ապրանքային և ֆինանսական փաստաթղթերը, ինչպիսիք են հաշիվ ապրանքագիրը, տրանսպորտային և ապահովագրական փաստաթղթերը, արտահանողի կողմից տրամադրվում են բանկին՝ հանձնարարելով փոխանցել դրանք արտերկրում գտնվող բանկին, որն իր հերթին դրանք պետք է փոխանցի ներմուծողին: Նման ինկաստն կոչվում է փաստաթղթային: Եթե ինկաստյի են ներկայացվում միայն ֆինանսական փաստաթղթերը, ապա այն կոչվում է զուտ ինկաստ:

Փաստաթղթային ակրեդիտիվ: Այն բանկի պայմանական պարտավորությունն է՝ կատարել վճարում՝ որոշակի պայմանների բավարարող փաստաթղթերի դիմաց: Ակրեդիտիվներն աստիճանաբար մեծ տարածում են գտնում արտաքին առևտրային գործարքներում: Ակրեդիտիվի դեպքում արտահանողի կողմից վճարման ստացումը կախված է ոչ թե ներմուծողի, այլ բանկի հուսալիությունից: Հաշվարկների այս եղանակը զգալիորեն նվազեցնում է թե՛ արտահանողի, թե՛ ներմուծողի ռիսկերը, սակայն ավելի ծախսատար է, քանի որ ակրեդիտիվը սպասարկող բանկերը հաշվարկների մյուս ձևերի համեմատ պահանջում են ավելի մեծ չափերի միջնորդավճարներ:

Գ Լ ՈՒ Խ 21

Միջազգային արժույթավարկային ինստիտուտները

21.1. Արժույթի միջազգային հիմնադրամը

Միջազգային արժույթաֆինանսական կազմակերպությունները պայմանականորեն անվանվում են միջազգային ֆինանսական ինստիտուտներ: Այդ կազմակերպությունների ընդհանուր նպատակը բարդ և հակասական համաշխարհային տնտեսության ամբողջականության և կայունության ապահովումն է, երկրների համագործակցության զարգացումը: Համաշխարհային նշանակություն ունեցող կազմակերպությունների շարքը դասվում են ամենից առաջ Միացյալ ազգերի կազմակերպության հովանու ներքո գործող մասնագիտացված ինստիտուտները՝ Արժույթի միջազգային հիմնադրամը և Համաշխարհային բանկը:

Արժույթի միջազգային հիմնադրամը (ԱՄՀ), որպես ՄԱԿ-ի մասնագիտացված միջկառավարական կազմակերպություն, ձևավորվել է 1944 թ. հունիսի 22-ին Բրետոնվուդայան կոնֆերանսի ժամանակ, որի նպատակը անդամ-երկրների միջև արժույթավարկային հարաբերությունների կարգավորումն է, վճարային հաշվեկշռի դեֆիցիտից բխող արժույթային դժվարությունները հաղթահարելուն ուղղված ֆինանսական օգնության տրամադրումը, տնտեսությունների մակրոտնտեսական կայունության ապահովումը:

ԱՄՀ բարձրագույն ղեկավարման մարմինը Կառավարիչների խորհուրդն է, որտեղ յուրաքանչյուր անդամ-պետություն ներկայացնում է իր կառավարիչը և տեղակալը՝ հինգ տարի ժամկետով: Սովորաբար այդ պաշտոններում ներկայացվում են անդամ-երկրների ֆինանսների նախարարները կամ կենտրոնական բանկերի նախագահները: ԱՄՀ-ն կառուցված է բաժնետիրական ընկերության տիպով, ուստի յուրաքանչյուր մասնակցի հնարավորությունը, այս կամ այն խնդրի լուծման վրա ազդելու առումով, կախված է նրա ձայների քանակությունից: Ձայները հիմնադրամում բաշխվում են «կշռվածության» սկզբունքին համապատասխան. յուրաքանչյուր պետությանը տրվում է բազային 250 ձայն գումարած մեկական ձայն՝ բաժնեմասի յուրաքանչյուր 100 հազար SDR-ի դիմաց: Որոշումներն ընդունվում են ձայների պարզ մեծամասնությամբ, իսկ ավելի կարևոր հարցերի լուծումը պահանջում է «գերակայող մեծամասնության»՝ 70-85%-ի համաձայնությունը:

ԱՄՀ-ի կապիտալը գոյանում է անդամ-պետությունների անդամավճարների միջոցով, որն իրականացվում է բաժանորդագրման հիման վրա: Յուրաքանչյուր երկիր ունի SDR-ով արտահայտված բաժնեմաս, որի մեծությունը սահմանվում է համաշխարհային տնտեսության մեջ և միջազգային առևտրում երկրի ունեցած տեսակարար կշռով: Հետևաբար բաժնեմասերը բաշխված են ոչ հավասարաչափ: Վճարների 25%-ը ներկայացվում է ռեզեր-

վային ակտիվներով կամ SDR-ով իսկ 75%-ը՝ ազգային արժույթով: Բաժնեմասերը վերանայվում են հինգ տարին մեկ անգամ:

Հիմնադրամի Կանոնադրության համաձայն՝ վարկային գործունեության մեջ առանձնացվում են երկու հասկացություններ.

1. գործարք - արժութային միջոցների տրամադրում երկրներին՝ իրենց միջոցների հաշվին,
2. գործառնություններ - փոխառու միջոցների հաշվին միջնորդական ֆինանսական և տեխնիկական ծառայությունների տրամադրում:

ԱՄՀ-ն վարկային գործառնություններ է իրականացնում միայն պաշտոնական մարմինների՝ զանձապետարանների, կենտրոնական բանկերի, կալուսացման հիմնադրամների հետ: Վարկային ծրագրերն ունեն երկու ուղղություն.

1. վճարային հաշվեկշռի պակասուրդի ծածկում,
2. անդամ-երկրների տնտեսական քաղաքականության կառուցվածքային բարեփոխումների աջակցություն:

ԱՄՀ-ն վարկային ծրագրեր է իրականացնում բոլոր անդամ-երկրներում՝ անկախ նրանց տնտեսական զարգացման մակարդակից:

21.2. Համաշխարհային բանկային խումբը

Համաշխարհային բանկը մի քանի միջազգային կազմակերպությունների միություն է, որը ստեղծվել է 1944 թ. միջազգային համագործակցության նոր համակարգի ստեղծման շրջանակներում: Դրա կազմում ներկայումս գործում են հինգ կազմակերպություններ.

1. Վերակառուցման և զարգացման միջազգային բանկը (International Bank of Reconstruction and Development, IBRD),
2. Միջազգային ֆինանսական ընկերակցությունը (International Finance Corporation, IFC),
3. Միջազգային զարգացման գործակալությունը (International Development Association, IDA),
4. Բազմակողմանի ներդրումների երաշխիքների գործակալությունը (Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA),
5. Ներդրումային վեճերի կարգավորման միջազգային կենտրոնը (International Centre for Settlement of Investment Disputes, ICSID):

Համաշխարհակին բանկի կանոնադրության համաձայն՝ բանկը ղեկավարվում է բաժնետերերի կողմից: Սակայն, ի տարբերություն առևտրային կազմակերպությունների, բանկի բաժնետերերը ոչ թե անհատ ներդրողներ են, այլ անկախ երկրներ: ՀՔ ստեղծման նպատակը մեկն է. աջակցել զարգացող երկրների տնտեսական և սոցիալական առաջընթացին, կրճատել աղքատության մակարդակը, տնտեսական աճի շնորհիվ բարձրացնել ժո-

ղովրդի կենսամակարդակը: Դա իրականացվում է ֆինանսական հոսքերի միջոցով, որոնք զարգացած երկրներից ուղղվում են դեպի զարգացող երկրներ:

Վերակառուցման և զարգացման միջազգային բանկի ստեղծման որոշումն ընդունվեց 1944 թ. և այն պետք է զբաղվեր արժույթաֆինանսական հարցերով: Վերակառուցման և զարգացման միջազգային բանկի նստավայրը գտնվում է Վաշինգտոնում, իսկ բաժանմունքները՝ Փարիզում և Տոկիոյում: Ներկայումս Համաշխարհային բանկի անդամ են 181 երկրներ, որոնք այդ կառույցին անդամակցել են միայն ԱՄՀ անդամակցությունից հետո: Վերակառուցման և զարգացման միջազգային բանկը ստեղծվեց՝ ելնելով այն նկատառումներից, որ որոշ երկրներ կարող են զգալ օտարերկրյա արժույթների կարիք՝ վերակառուցման և զարգացման գործունեություն իրականացնելու համար: Հանդես գալով որպես միջազգային կազմակերպություն, որի հիմնադրական կապիտալը պատկանում է անդամ-երկրներին, որոնք էլ մուտքագրել են այն՝ ելնելով իրենց երկրի տնտեսական զարգացման մակարդակից, Վերակառուցման և զարգացման միջազգային բանկը միջնորդական գործառնություն է կատարում՝ տրամադրելով վարկեր ավելի ցածր տոկոսադրույքներով, քան առևտրային բանկերը: Այն կարող է նաև, որոշ օբյեկտիվ ցուցանիշներից ելնելով, որոշումներ ընդունել այս կամ այն ծրագրի ֆինանսավորման համար:

Միջազգային ֆինանսական ընկերակցությունը ստեղծվել է 1956 թ. և նպատակն է օգնել Վերակառուցման և զարգացման միջազգային բանկի ծրագրերի իրականացմանը: Միջազգային ֆինանսական ընկերակցությունը անդամակցում են 174 երկրներ: Իր ստեղծման օրվանից ընկերակցությանն կատարել է 21 մլն դոլար ներդրում և տրամադրել է 12 մլն դոլար՝ տեղեկատվության ձեռք բերման և տարածման համար: Միջազգային ֆինանսական ընկերակցությունը ներդրումային բանկ է, որը սպասարկում է զարգացող երկրների մասնավոր հատվածի ձեռնարկություններին՝ ուղղակի վարկեր տրամադրելով վերջիններիս՝ առանց տվյալ երկրի կառավարության երաշխիքների:

Միջազգային զարգացման գործակալությունը ստեղծվել է 1960 թ.: Դրա ստեղծման նպատակը առավել աղքատ երկրներին և ավելի արտոնյալ պայմաններով վարկերի տրամադրումն է: Աղքատության մակարդակը որոշվում է մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ ցուցանիշներով (եթե ցուցանիշը ցածր է 696 դոլարից, ապա երկիրը համարվում է առավել աղքատ): Միջազգային զարգացման գործակալության գործունեությունը բարեգործական բնույթ ունի, շահույթը բավականին փոքր է և չի ծածկում կատարված ծախսերը:

Բազմակողմանի ներդրումների երաշխիքների գործակալությունն ստեղծվել է 1988 թ. և նպատակն է օգնել զարգացող երկրներին՝ օտարերկրյա ներդրումների միջոցով ձևավորելու ներքին արտադրական ներուժ: Գործունեությունը ներառում է.

- ոչ առևտրային ռիսկերից ապահովագրում կամ երաշխիքի տրամադրում,
- տեղեկատվական և խորհրդատվական ծառայությունների տրամադրում՝ անդամ երկրներում օտարերկրյա ներդրումների համար բարենպաստ պայմանների ստեղծման նպատակով,
- մասնավոր ներդրումների արդյունավետ իրագործման նպատակով զարգացող երկրներին տեխնիկական օգնության ցուցաբերում:

Ներդրումային վեճերի կարգավորման միջազգային կենտրոնը միջազգային կազմակերպություն է, որը ստեղծվել է տարբեր երկրների միջև վեճերի կարգավորման նպատակով: Ներդրումային վեճերի կարգավորման միջազգային կենտրոնի ստեղծման մասին պայմանագիրը կնքվել է 1965 թ., որին անդամակցում է 129 երկիր:

Հարցեր և առաջադրանքներ

1. Ներկայացրե՛ք ազգային, տարածաշրջանային և համաշխարհային արժույթային համակարգերի բնութագիրը:
2. Որո՞նք են համաշխարհային արժույթային համակարգի տարրերը:
3. Սահմանե՛ք արժույթ հասկացությունը:
4. Արժույթի գնանշման ի՞նչ եղանակներ են գործնականում կիրառվում:
5. Ինչո՞վ են միմյանցից տարբերվում անվանական և արդյունավետ արժույթի փոխարժեքները:
6. Թվարկե՛ք և բնութագրե՛ք համաշխարհային արժույթային շուկայի մասնակիցներին:
7. Ֆինանսական դերիվատներից որո՞նք են հետապնդում կանխիկ արժույթի գնման նպատակ:
8. Վճարային հաշվեկշռի կազմման ժամանակ կիրառվող սկզբունք չէ.
 - ✓ կրկնակի գրանցումը
 - ✓ արդյունավետ հաշվարկը
 - ✓ տնտեսական տարածք, ռեզիդենտություն, տնտեսական շահերի կենտրոնը
 - ✓ գնահատման և գործարքի գրանցման պահի սկզբունքը
9. Նշե՛ք սխալ պատասխանը: Բրետոնվուդյան արժույթային համակարգի հիմնական սկզբունքներն են.
 - ✓ ոսկին կատարում է համաշխարհային փողի ֆունկցիա
 - ✓ միաժամանակ օգտագործվում են ռեզերվային արժույթները՝ դոլարը և ֆունտստեռլինգը
 - ✓ ցանկացած ազգային արժույթ ունի արժույթային պարիտետ՝ արտահայտված ոսկով և դոլարով

- ✓ պետություններին թույլատրվեց ինքնուրույն սահմանել արժույթային փոխարժեքի ազգային ռեժիմները՝ ընտրություն կատարելով ազատ լողացող, հաստատագրված և խառը կուրսերի միջև

10. Ինչպե՞ս կարելի է կարգավորել վճարային հաշվեկշռի պակասուրդը:

11. Որո՞նք են Արժույթի միջազգային հիմնադրամի ու Համաշխարհային բանկի խմբի հիմնական գործառույթները:

ՉԼՈՒԽ ԵՎ ՏԱՐԱԾԱՇՐՋԱՆԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ
ԻՆՏԵԳՐՈՒՄ

Գ Լ ՈՒ Խ 22

Միջազգային տնտեսական ինտեգրում

22.1. Տնտեսական ինտեգրման էությունը, փուլերը
և նախադրյալները

Միջազգային տնտեսական ինտեգրում տերմինն առաջին անգամ օգտագործվել է 1930-ական թվականներին գերմանացի և շվեդացի տնտեսագետների աշխատություններում, որը թարգմանաբար նշանակում է մասերի միասնականացում մեկ ամբողջի մեջ: Միջազգային տնտեսական ինտեգրացիա ասելով հասկանում ենք կայուն և խորը տնտեսական փոխհարաբերությունների և աշխատանքի միջազգային բաժանման վրա հիմնված արտադրության միջազգայնացման բարձր մակարդակ, որն աստիճանաբար հանգեցնում է մի շարք երկրների տնտեսությունների միասնականացմանը:

Թեև այս բնորոշումը վերաբերում է ընդհանրապես միջազգային տնտեսական ինտեգրման գործընթացների էության պարզաբանմանը, այնուամենայնիվ, ինտեգրման զլոբալ և տարածաշրջանային մակարդակներն ունեն մի շարք առանձնահատկություններ: Գլոբալ ինտեգրման բնորոշ գիծն այն է, որ երկրների միջև տնտեսական կապերի ձևավորումը սահմաններ չի ճանաչում, այն թափանցում է յուրաքանչյուր երկիր՝ կախված դրանց համագործակցության համար առկա համեմատական առավելություններից: Տարածաշրջանային տնտեսական ինտեգրումը անդամ երկրների համագործակցության աստիճանական խորացման գործընթաց է, որը սկսվում է երկրների միջև ապրանքների և ծառայությունների շարժի ազատականացումից, ընթանում արտադրության գործոնների բացարձակ շարժունակության, արժույթավարկային, բյուջետային միասնական համակարգերի ձևավորման, գյուղատնտեսական և արտաքին տնտեսական փոխհամաձայնեցված քաղաքականության իրականացման ուղիով: Տարածաշրջանային ինտեգրացիոն խմբավորումների նպատակը համագործակցության անդամ երկրների համար առավել բարենպաստ տնտեսական պայմանների ձևավորումն է, մաքսատուրքերի վերացման ճանապարհով տեղական ապրանքների գների նվազեցումը, որն ի վերջո տանում է բնակչության կենսամակարդակի բարձրացմանը:

Ինտեգրման դիտարկումը որպես գործընթաց, որը զարգանալով պարզ ձևերից դեպի բարդը, թույլ է տվել կատարել դրա փուլերի դասակարգում: Այդ փուլերն առաջին անգամ համակարգվել են Փրինստոնի համալսարանի պրոֆեսոր Ֆ. Մաքիլուպի կողմից: Դրանք են.

1. ազատ առևտրի գոտի (free trade zone),
2. մաքսային միություն (customs union),
3. ընդհանուր շուկա (common market),
4. տնտեսական և արժույթային միություն (economic and monetary union),
5. լրիվ տնտեսական և քաղաքական ինտեգրում (total economic and political integration):

Ազատ առևտրի գոտի: սրա ներքո հասկանում ենք համաձայնագրերի այնպիսի ձև, որի դեպքում մասնակից երկրները վերացնում են բոլոր մաքսային արգելքները միմյանց նկատմամբ, միևնույն ժամանակ երրորդ, երկրների նկատմամբ՝ պահպանելով ինքնուրույն մաքսային քաղաքականություն իրականացնելու իրավունքը:

Մաքսային միություն. մասնակից երկրները ոչ միայն ազատականացնում են առևտուրը միմյանց նկատմամբ, այլ նաև համաձայնություն են ձեռք բերում երրորդ երկրների նկատմամբ միասնական մաքսատուրքեր կիրառելու մասին:

Ընդհանուր շուկա. սրա շրջանակներում ազատականացվում է արտադրության գործոնների՝ կապիտալի և աշխատուժի տեղաշարժը (չորս ազատությունների փուլ):

Տնտեսական և արժույթային միություն. այս դեպքում համաձայնեցվում է տնտեսական կյանքի այլ ոլորտների գործունեությունը: Իրականացվում է միասնական գյուղատնտեսական, արդյունաբերական, տրանսպորտային, տարածաշրջանային, սոցիալական, գիտատեխնիկական քաղաքականություն և ստեղծվում է միասնական տարածաշրջանային արժույթային համակարգ:

Լրիվ ինտեգրացիա. այս դեպքում խոսքը միասնական շուկան տնտեսական և քաղաքական ընդհանրական կառույցի վերածելու մասին է: Սա ենթադրում է ոչ միայն տնտեսական քաղաքականության փոխհամաձայնեցում, այլ նաև միասնական հարկաբյուջետային, կոնյունկտուրային քաղաքականության փաստացի իրականացում, օրենսդրական բազայի լրիվ միասնականացում:

Եվրամիության հաջողությունների գործնական արդյունքների գնահատումը տնտեսագետ-տեսաբաններին թույլ է տվել ներկայացնել նաև նախադրյալների այն ամբողջությունը, առանց որոնց ինտեգրումը չի տա շոշափելի փոխշահավետ արդյունքներ: Այդ նախադրյալներն են.

1. Ինտեգրվող երկրների տնտեսական զարգացման միևնույն բարձր մակարդակը ու հասուն շուկայական հարաբերությունների առկայությունը: Զարգացող երկրների տնտեսական ինտեգրման արդի ձեռքբերումների

ուսումնասիրությունը թույլ է տալիս եզրակացնել, որ ինտեգրման գործընթացների համար հասունացել են զարգացած, այլ ոչ թե զարգացող երկրները: Արտահանման հունքային ուղղվածություն ունեցող երկրների ինտեգրումն ազգային տնտեսությունների փոխլրացման բավարար հիմքեր չունի: Ժամանակակից գիտատեխնիկական առաջադիմության պայմաններում արտահանման կառուցվածքում պատրաստի ապրանքների բաժնեմասի ավելացումն է միայն պայմանավորում ազգային շուկաների փոխլրացման բարձր մակարդակը, որն էլ, իր հերթին, հանգեցնում է բնակչության կենսամակարդակների բարձրացմանը և երկրների տեխնոլոգիական զարգացման մակարդակների փոխկապվածությանը:

2. Ինտեգրվող երկրների աշխարհագրական մերձությունը, մի շարք դեպքերում (մաքսային միության) նաև ընդհանուր սահմանի առկայությունը և պատմականորեն ձևավորված տնտեսական կապերը: Սա կարելի է համարել տարածաշրջանային տնտեսական ինտեգրման ելակետային նախադրյալը, առանց որի ազատ առևտրային գոտիների և մաքսային միության ձևավորման գործընթացը պակաս արդյունավետ կլինի, քանի որ երկրների տնտեսական ինտեգրման հետագա ռազմավարական քայլերը կառուցվում են վերջիններիս հաջողությունների վրա:

3. Երկրների առջև ծառայած տնտեսական և այլ հիմնախնդիրների ընդհանրությունը՝ տնտեսական զարգացման և տնտեսական հարաբերությունների կարգավորման, ֆինանսավորման, քաղաքական համագործակցության և այլ ոլորտներում: Այս նախադրյալը որոշակի նշանակություն է ձեռք բերում, երբ ինտեգրման գործընթացները թևակոխում են ընդհանուր շուկայի փուլ:

4. Ցուցադրման էֆեկտը, ըստ որի ինտեգրված երկրներում տեղ գտած տնտեսական հաջողությունները որոշակի հոգեբանական ազդեցություն են թողնում այդ գործընթացներից դուրս մնացած երկրների վրա, որոնք ձգտում են անդամագրվել այդ համաձայնագրերին:

5. «Դոմինոյի էֆեկտները», ըստ որի աուբսայդեր երկրները կանգնում են որոշակի դժվարությունների առջև՝ կապված ինտեգրացիոն խմբավորմանը անդամագրվող երկրների տնտեսական կապերի վերակողմնորոշման հետ և կորցնում են նախկին տնտեսական կապերը: Ռիստի չունենալով անգամ ցանկություն՝ շահագրգռվածություն են ցուցաբերում մուտք գործելու այս կամ այն խմբավորման մեջ:

22.2. Եվրամիության ձևավորման և զարգացման փուլերը

Եվրամիությունը (ԵՄ) տարածաշրջանային ինտեգրման դասական օրինակն է: Դրա ձևավորման առաջին քայլերն արվել են 1951 թ. ապրիլին, երբ Ֆրանսիան, Իտալիան, Գերմանիան, Բելգիան, Նիդեռլանդները, Լյուքսեմբուրգը Փարիզում ստորագրեցին Աժխի և պողպատի եվրոպական միության համաձայնագիրը: Վերջինս ուներ ինքնուրույն իրավաբանական անձի կարգավիճակ, որի կառավարման համար ստեղծվեց ինստիտուցիոնալ համակարգ: Այս համաձայնագիրը վերագրային մեխանիզմի ստեղծման առումով առաջինն էր ոչ միայն Եվրոպայում, այլ նաև ողջ աշխարհում, և դրաներուժը զարգանում և խորանում էր՝ ինտեգրացիոն հարաբերությունների ընդլայնմանը զուգընթաց:

Արևմտաեվրոպական ինտեգրումը նոր թափ առավ 1957 թ., երբ Հռոմում այդ նույն երկրների կողմից ստորագրվեցին Եվրոպական տնտեսական համագործակցության (ԵՏՀ) և Ատոմային էներգիայի եվրոպական համագործակցության մասին փաստաթղթերը: ԵՏՀ կազմի մեջ սկզբնապես մտան Եվրոպայի ամենաբարձր զարգացման մակարդակ ունեցող երկրները, որը և կանխորոշիչ դեր խաղաց հետագա 15 տարիների ընթացքում դրանց արտադրության աճի բարձր տեմպերի պահպանման գործում: 1973 թ. տեղի ունեցավ ԵՏՀ առաջին ընդլայնումը, անդամների թիվը հասավ իննի՝ շնորհիվ Մեծ Բրիտանիայի, Դանիայի և Իռլանդիայի միացման: Սակայն դրանով էլ սկիզբ դրվեց ԵՏՀ տնտեսական ցնցումների և ձգնաժամերի երկարատև ժամանակաշրջանին: ԵՏՀ նոր անդամների միացումը լրջորեն մեծացրեց երկրների տնտեսական զարգացման մակարդակների միջև անհամամասնությունները, ամենից առաջ Իռլանդիայի և Մեծ Բրիտանիայի մի քանի՝ արդյունաբերական տեսանկյունից հետամնաց շրջանների պատճառով: Իսկ 1981 թ. Հունաստանի, 1986 թ. Իսպանիայի և Պորտուգալիայի միացումով ԵՏՀ անդամ երկրների տնտեսական զարգացման մակարդակների ձեռք-վածքն ավելի խորացավ:

1992 թ. կնքվեց Մասստրիխտի պայմանագիրը՝ նշանավորելով եվրոպական ինտեգրման ժամանակակից փուլը: ԵՏՀ անդամ 12 երկրները ստորագրեցին պայմանագիր, որի համաձայն այն վերանվանվեց Եվրոպական Միության: Պայմանագիրը նախատեսում էր նաև.

1. միասնական եվրոպական քաղաքացիություն,
2. տնտեսական և արժույթային միության ձևավորում,
3. քաղաքական միության ձևավորում:

1994 թ. ԵՄ-ին անդամակցության հայտ ներկայացրեցին Ֆինլանդիան, Ավստրիան, Շվեդիան և Նորվեգիան: Մասստրիխտի պայմանագրի համաձայն՝ մինչև անդամակցության պայմանագրի ստորագրումը, նոր անդամության թեկնածու երկրները պետք է անցկացնեին հանրաքվե: Հանրաքվեների արդյունքում 1995 թ. փետրվարից Ֆինլանդիան, Ավստրիան և Շվեդիան

դարձան ԵՄ անդամ, իսկ Նորվեգիայում ժողովուրդը արտահայտեց բացասական վերաբերմունք:

Հաջորդ կարևորագույն քայլը եղավ Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի (ԿԱԵ) երկրների մուտքը ԵՄ: Դեռ 1990-ական թվականների սկզբներին ԵՄ ու ԿԱԵ երկրների միջև կնքվեցին առևտրի և համագործակցության համաձայնագրեր, ինչպես նաև հաստատվեց հատուկ տնտեսական ծրագիր՝ PHARE (Poland and Hungary: Assistance for Restructuring their Economies), որը սկզբում նախատեսված էր միայն Լեհաստանի և Հունգարիայի տնտեսական վերակառուցման համար, սակայն տարածվեց նաև Չեխիայի, Սլովակիայի, Բուլղարիայի, Ռումինիայի և Բալթյան երեք պետությունների վրա: Ծրագրի նպատակն էր աջակցել ԿԱԵ երկրներում տնտեսական և սոցիալական բարեփոխումները և նախապատրաստել ինտեգրվելու եվրոպական ընտանիքին:

1993 թ. Կոպենհագենում Եվրոպական խորհուրդն ընդունեց հետևյալ սկզբունքը, որով հավակնորդ երկրները ցանկության դեպքում կարող են դառնալ ԵՄ անդամներ. «Մուտքը դեպի ԵՄ կբացվի այն ժամանակ, երբ հավակնորդ երկիրն ի վիճակի կլինի իր վրա վերցնել անդամակցության պարտավորությունները՝ բավարարելով պահանջվող քաղաքական և տնտեսական պայմանները»:

Որպես մուտքի պայմաններ սահմանվեցին, այսպես կոչված, «Կոպենհագենյան չափանիշները», որոնք պետք է բավարարեն թեկնածուները.

1. Կայունություն, ժողովրդավարական և պետական իրավական կարգուկանոն, մարդու իրավունքների պաշտպանություն և փոքրամասնությունների նկատմամբ հարգանք ու պաշտպանություն:
2. Գործող շուկայական տնտեսություն և ԵՄ ներքին շուկայում մրցունակության ապահովում:
3. ԵՄ պարտավորություններին որպես սեփականի վերաբերվելու կարողություն:

Նոր անդամակցող երկրները պետք է հենց անդամակցման օրվանից սկզբունքորեն ընդունեին ԵՄ բոլոր իրավական պարտավորությունները:

Թե ի՞նչ հաջողությամբ կընթանար 100 մլն բնակչության ինտեգրումը, որը կազմում է ԵՄ բնակչության 1/5 մասը, սակայն վերջինիս ՀՆԱ-ում ուներ 5%-ից նվազ ներդրում, ոչ ոք չէր կարող կանխատեսել: Այնուամենայնիվ, 2004 թ. մայիսի 1-ին կայացավ Եվրամիության ամենամեծ ընդլայնումը: Եվրամիության անդամ դարձան Չեխիան, Սլովակիան, Սլովենիան, Լատվիան, Լիտվան, Էստոնիան, Լեհաստանը, Հունգարիան, Կիպրոսը և Մալթան: 2007 թ. հունվարի 1-ին ԵՄ անդամ դարձան Ռումինիան ու Բուլղարիան, իսկ 2013 թ. հուլիսի 1-ին նաև Խորվաթիան՝ ԵՄ անդամների թիվը հասցնելով 28-ի:

22.3. Եվրամիության ինստիտուցիոնալ համակարգը

Ներկա դրությամբ ԵՄ-ն ունի ինստիտուտների ամբողջական համակարգ, որն իրականացնում է միջազգային տնտեսական ինտեգրման գործընթացը: ԵՄ գլխավոր մարմիններն են.

Եվրոպական խորհուրդը ԵՄ վերադաս մարմինն է, որը հավաքվում է պարբերաբար, ոչ պակաս քան տարին երկու անգամ: Եվրոպական խորհրդի անդամ են 47 երկրներ, որոնց ներկայացնում են այդ երկրների ղեկավարները ու վարչապետը, ինչպես նաև ԵՄ հանձնաժողովի նախագահը: Այս մարմինը գոյություն ունի 1974 թ. սկսած, իսկ Միասնական եվրոպական ակտի ընդունումից հետո ստացավ պաշտոնական կարգավիճակ և ներկայումս ԵՄ քաղաքական ղեկավար մարմինն է: Այն ընդունում է ինտեգրացման առանցքային հարցերին վերաբերող որոշումներ՝ Եվրոպական պառլամենտի ընտրություններ, նոր անդամների ընդունում, եվրոպական արժույթային համակարգի ձևավորում, միասնական գյուղատնտեսական, արտաքին տնտեսական քաղաքականության ձևավորում, երրորդ երկրների հետ հարաբերությունների կարգավորում: Խորհրդի նախագահը ԵՄ անդամ երկրներից որևէ մեկի նախագահն է կամ վարչապետը, որը փոխվում է յուրաքանչյուր վեց ամիսը մեկ անգամ:

Եվրոպական խորհրդարանը ընտրովի մարմին է, որը ներկայացնում է ԵՄ քաղաքացիներին: Այն քաղաքական վերահսկողություն է իրականացնում ԵՄ գործունեության վրա և մասնակցում է օրենսդրական գործընթացին:

Եվրոպական խորհրդարանը ստեղծվել է 1957 թ.: Սկզբնական շրջանում խորհրդարանի անդամները նշանակվում էին ԵՄ անդամ երկրների կողմից: 1979 թվականից ի վեր Եվրախորհրդարանի պատգամավորներն ընտրվում են համընդհանուր ուղղակի ընտրությունների միջոցով, յուրաքանչյուր հինգ տարին մեկ: Եվրոպական խորհրդարանն ունի 3 կարևոր գործառնություն՝ օրենսդրական, բյուջետային քաղաքականության, վերահսկողական:

Եվրոպական խորհրդարանի անդամները կազմում են ոչ թե ազգային, այլ քաղաքական խմբակցություններ՝ Եվրոպական ժողովրդական կուսակցություն (քրիստոնյա-դեմոկրատական), սոցիալիստական, ազատական (լիբերալ), կանաչներ և այլն:

Խորհրդարանի քարտուղարությունը գտնվում է Լյուքսեմբուրգում, նստաշրջանները հիմնականում տեղի են ունենում Ստրասբուրգում, ինչպես նաև Բրյուսելում:

Եվրոպական Միության խորհուրդը (Նախարարների խորհուրդ) ԵՄ որոշումներ ընդունող հիմնական, բարձրագույն օրենսդրական մարմինն է: Այն միջկառավարական մարմին է և Եվրախորհրդարանի հետ միասին պատասխանատու է ԵՄ օրենքների ընդունման, ինչպես նաև արտաքին, անվտանգության և պաշտպանության քաղաքականության, արդարադատության և ազատության խնդիրների լուծման համար: Խորհուրդը և Եվրա-

խորհրդարանը կհսում են ԵՄ բյուջեի ընդունման պատասխանատվությունը: Խորհուրդը նաև կնքում է Եվրահանձնաժողովի կողմից բանակցությունների արդյունքում կազմված միջազգային պայմանագրերը:

Եվրահանձնաժողովը ԵՄ մշտական գործադիր մարմինն է: Այն ներկայացնում և պաշտպանում է Եվրոպական Միության ընդհանուր շահերը: Եվրահանձնաժողովն օրինագծեր է կազմում և ներկայացնում Եվրախորհրդարանի և ԵՄ խորհրդի հաստատմանը, կյանքի է կոչում ԵՄ քաղաքականությունը և հետևում բյուջեի կատարմանը: Այն բաղկացած է ԵՄ անդամ 28 երկրների կառավարությունների մեկական անդամից՝ հինգ տարի ժամկետով: Սակայն ԵՄ հանձնաժողովի անդամները գործում են անկախ և չեն հրահանգավորվում իրենց կառավարության կողմից: Անդամներից յուրաքանչյուրը զբաղվում է իրեն հանձնարարած ոլորտների կառավարմամբ: Հանձնաժողովը զբաղվում է ԵՄ ամենօրյա գործունեության կառավարմամբ, մշակում է առաջարկություններ Եվրոպական խորհրդում քննարկելու համար, վերահսկում է Եվրոպական խորհրդի որոշումների կատարման ընթացքը: Հանձնաժողովը նաև իրականացնում է ԵՄ անունից երրորդ երկրների հետ բոլոր փոխհարաբերությունները, հետևում է առանձին ոլորտներում ԵՄ միասնական քաղաքականության իրականացմանը:

Եվրոպական դատարանը ԵՄ գերագույն դատական մարմինն է, որը բաղկացած է 28 դատավորներից որոնք չեն կարող զբաղվել որևէ գործունեությամբ, որն անհամատեղելի է իրենց անկախության, անկողնակալության և մշտական պաշտոնի պահանջների հետ: Դատարանը հետևում է ԵՄ իրավական փաստաթղթերի կիրառման միանշանակությանը, հետևում է խորհրդի և հանձնաժողովի ընդունած որոշումների օրենքին համապատասխանությունը, որոշումներ է կայացնում ԵՄ օրենսդրական նորմերի կիրառման մասին:

Բացի հիմնական մարմիններից, ԵՄ-ում գործում են նաև աշխատանքային մարմիններ՝ Աուդիտորների պալատը, Տնտեսական և սոցիալական կոմիտեն, Եվրոպական ներդրումային բանկը, Եվրոպական ներդրումային ֆոնդը, Եվրոպական կենտրոնական բանկը:

22.4. Հյուսիսամերիկյան ազատ առևտրի սսոցիացիա

1994 թ. հունվարի 1-ին ուժի մեջ մտավ Հյուսիսամերիկյան ազատ առևտրի սոցիացիայի (NAFTA) ստեղծման մասին համաձայնագիրը, որին անդամակցում էին ԱՄՆ-ը, Կանադան և Մեքսիկան:

Համաձայնագիրը ենթադրում էր գործող առևտրային պատնեշների վերացում, արտասահմանյան ներդրումների ազատականացում, աշխատուժի միգրացիայի, ինչպես նաև այլ տնտեսական հարաբերությունների նկատմամբ սահմանափակումների վերացում:

NAFTA-ի անդամ երկրներից յուրաքանչյուրը, ինտեգրման գործընթացներին ձեռնամուխ լինելիս, առաջնորդվում էր սեփական շարժառիթներով:

ԱՄՆ-ի համար NAFTA-ի համաձայնագիրը յուրատեսակ ռազմավարական ծրագիր էր Արևմտյան կիսագնդում իր դերի բարձրացման հարցում: Համաձայնագիրը կամրապնդեր ԱՄՆ-ի ոչ միայն տնտեսական, այլ նաև աշխարհաքաղաքական հզորությունը: ԱՄՆ-ի նպատակն էր նաև ապահովել ամերիկյան ապրանքների, ծառայությունների և կապիտալի ազատ տեղաշարժը դեպի հարևան երկրներ:

Մեքսիկայի շարժառիթները առավելապես տնտեսական էին. երաշխավորված մուտք դեպի ամերիկյան և կանադական շուկաներ, նոր աշխատատեղեր, ներդրումների ներգրավում, որը թույլ կտար ներդնել բարձր տեխնոլոգիաներ և արմատապես արդիականացնել տնտեսությունը:

Կանադայի մասնակցությունը NAFTA-ի ստեղծման բանակցություններին հիմնականում պայմանավորված էր այլընտրանքի բացակայությամբ: Եթե Կանադան հրաժարվեր մասնակցել այդ ինտեգրացիոն կառույցին, ապա ԱՄՆ-ը կարող էր երկկողմ համաձայնագիր կնքել Մեքսիկայի հետ, ինչը ԱՄՆ-ի համար կստեղծեր միանգամայն բարենպաստ պայմաններ:

NAFTA-ն ունի մի շարք առանձնահատկություններ: Այսպես, այն աչքի է ընկնում Մեքսիկայի և Կանադայի թույլ ինտեգրացիոն փոխազդեցությամբ և ԱՄՆ-ի առաջնակարգ դիրքերով: ԱՄՆ-ի ամուր դիրքերը կարելի է դիտարկել ինչպես դրական, այնպես էլ բացասական առումներով: Մի կողմից, հանդիսանալով ինտեգրացիոն գործընթացի առաջատարը, ԱՄՆ-ը ապահովում է NAFTA-ի առաջխաղացումը և հետագա զարգացումը, իսկ հարկ եղած պահին կարող է օգնություն ցուցաբերել ավելի թույլ գործընկերոջը, իսկ մյուս կողմից՝ առաջատարին հատուկ «ուժի» դիրքերից գործելու հնարավորությունը հաճախ հանգեցնում է ինտեգրացիոն գործընկերների շահերի ոտնահարմանը:

Այնուամենայնիվ, ԱՄՆ-Կանադա-Մեքսիկա եռակողմ բանակցությունները, որոնցում յուրաքանչյուր երկիր ձգտում էր գնալ իր ուղիով, իրականացնել իր նպատակները, ի վերջո հաշվով հանգեցրին շահերի հաշվեկշռային վիճակի:

Պայմանագրի սկզբունքային դրույթները հետևյալներն են.

1. առևտրի լրիվ ազատականացում 15 տարվա ընթացքում,
2. էներգառեսուրսների, տեքստիլ արդյունաբերության արտադրանքի, գյուղատնտեսական մեքենաների և մթերքների առևտրի «լողացող ազատականացման» սահմանում:

Այսպես, մեքսիկական գյուղատնտեսական մթերքի առևտրի համար կնքվեց երկկողմ համաձայնագիր՝ յուրաքանչյուր գործընկերոջ հետ առանձին: Ըստ պայմանագրի՝ միանգամից իջեցվեցին այդ ապրանքների վրա սահմանված մաքսատուրքերը 25%-ի չափով, իսկ մնացած սակագնային և քանակական սահմանափակումները պետք է վերացվեին հետագայում:

3. Կապիտալի միգրացիայի կապակցությամբ պետք է իրականացվեին հետևյալ փոփոխությունները: ԱՄՆ-ը և Կանադան պետք է շարու-

նակեին վարել փոխադարձ ներդրումների ավելի մեղմ քաղաքականություն, իսկ Մեքսիկան թույլատրում էր կապիտալ ներդնել ցանկացած համամասնությամբ, միայն արդյունաբերության և գյուղատնտեսության ոլորտներում: Մինչդեռ, արգելվում էր օտարերկրյա ներդրումներ իրականացնել ռադիոակտիվ նյութերի, էներգակիրների արդյունահանման և կոմունալ ծառայությունների ենթակառուցվածքում:

4. NAFTA-ի կարևոր մասն էին կազմում նաև շրջակա միջավայրի պաշտպանության և աշխատանքի շուկայի օգտագործմանը վերաբերող համաձայնագրերը:

Կառավարման ոլորտում NAFTA-ի կառուցվածքն այսպիսին է. NAFTA-ի կենտրոնական ինստիտուտը Ազատ առևտրի հանձնաժողովն է, որի մեջ մտնում են երեք երկրների նախարարական մակարդակի ներկայացուցիչները: Հանձնաժողովը հետևում է Համաձայնագրի իրականացմանը և զարգացմանը, օգնում կողմերի միջև առևտրի կարգավորման ընթացքում ծագած վեճերի լուծմանը: Հանձնաժողովների անդամների ընդհանուր ժողովը տեղի է ունենում տարեկան մեկ անգամ:

22.5. Ինտեգրացիոն գործընթացները զարգացող երկրներում

1960-1980 թթ. զարգացող երկրների շրջանակներում ստեղծված ինտեգրացիոն կառույցները հետապնդել են արտադրողական ուժերի զարգացման ցածր մակարդակը հաղթահարելու, ներքին շուկայում զարգացած երկրների մրցակցությանը դիմակայելու, համաշխարհային շուկայում իրենց դիրքերը ամրապնդելու նպատակ: Զարգացող երկրների ինտեգրումն ավելի շուտ մասնակից պետությունների տնտեսական քաղաքականության համաձայնեցում է, քան տնտեսական փոխկապվածության և փոխլրացման օբյեկտիվ գործընթաց:

Խոսելով զարգացող երկրների համագործակցության մասին՝ պետք է հաշվի առնել, որ երրորդ աշխարհի առանձին տարածաշրջաններում ընթացող ինտեգրացիոն գործընթացները տարբերվում են ինչպես իրենց բնույթով, այնպես էլ շարժման գործոններով և զարգացման տեմպերով: Այսպես, Լատինամերիկյան ազատ առևտրի համաձայնագիրը՝ LAFTA -ն (Latin American Free Trade Agreement, որը հետագայում վերանվանվեց Ինտեգրման լատինամերիկյան ասոցիացիա⁸¹ (LAI)) սկզբում բազմաթիվ պետությունների համագործակցություն էր, որի հիմնական նպատակները զուտ տնտեսական էին՝ փոխադարձ առևտրի ազատականացում, ներտարածաշրջանային շուկայի պաշտպանություն՝ հովանավորչական մաքսային պատնեշների միջոցով և փոխադարձ ապրանքաշրջանառության խթանում: Այս

⁸¹ LAI-ն ձևավորվել է 1980 թ. օգոստոսի 2-ին: Անդամներն են՝ Արգենտինա, Բրազիլիա, Մեքսիկա, Պարագվայ, Պերու, Չիլի, Կոլումբիա, Էկվադոր, Վենեսուելա, Բոլիվիա, Պանամա, Կուբա, Ուրուգվայ:

խմբավորումն ընդգրկում էր Լատինական Ամերիկայի և Կարիբյան ավազանի երկրների 85%-ը, երկրներ, որոնք ՀՆԱ մեծության տեսանկյունից համարվում են խոշոր և միջին: Սակայն փոխադարձ առևտրային կապերի ակտիվացման շրջանից հետո, խմբավորման ներսում սկսվեց անկում, սրվեցին հակասությունները: Ճյուղային ծրագրերը չիրականացվեցին, որը կասկածի տակ դրեց ընդհանրապես ինտեգրման ողջ գործընթացի դրական ելքը:

Այսօր Լատինական Ամերիկայում գործում են երեք ոչ լրիվ կայացած մաքսային միություններ՝ MERCOSUR⁸², CACM⁸³, Անդյան համայնք⁸⁴, որոնք փորձում են ձևավորել նաև ընդհանուր շուկա: Բայց եթե MERCOSUR-ը և Անդյան համայնքը դինամիկ զարգացող ինտեգրացիոն խմբավորումներ են, որոնք իրենց միավորված շուկայի պաշտպանությունը թուլացնում էին աստիճանաբար, իսկ ներտարածաշրջանային տնտեսական կապերի ազատականացման գործընթացներն առաջ էին մղում բավականին արագ, ապա CACM-ը ակտիվ գործունեություն է սկսել ծավալել միայն վերջերս:

Այլ ճակատագիր ունեն այն զարգացող երկրների ինտեգրացիոն խմբավորումները, որոնք սկզբնապես ձևավորվեցին զուտ քաղաքական շարժառիթներով: Այսպես, 1967 թվականից գոյություն ունեցող Հարավարևելյան Ասիայի երկրների ասոցիացիայի⁸⁵ (ASEAN) անդամ երկրները մինչև վերջին ժամանակները փոխադարձ տնտեսական կապերի զարգացմամբ առանձնապես աչքի չէին ընկնում: Այս երկրները միավորվել էին Հարավարևելյան Ասիայի ռազմական ու քաղաքական կայունության պահպանման համար: Հետագայում քաղաքական գործոնների դերը զգալիորեն թուլացավ, ինչը նպաստեց տնտեսական համագործակցության մեկնարկին: Ձևավորման օրվանից մինչ այժմ ASEAN-ը կրել է և՛ որակական, և՛ քանակական փոփոխություններ: Տնտեսական համագործակցության խորացումը նշանավորվեց խմբավորման անդամների թվի աճով՝ հինգից մինչև տասի, ինչը նպաստեց նաև ինտեգրացիոն կառույցի տնտեսական ներուժի ավելացմանը:

Աֆրիկյան երկրների տնտեսական ինտեգրումը հետամնաց, միմյանց հետ գործնականում ոչ մի տնտեսական կապ չունեցող երկրների միջև արդյունաբերության զարգացման համար բարենպաստ պայմանների ստեղծումն է, որի նպատակը ներքին շուկայի պահանջների բավարարումն է: Այսօր աֆրիկյան տարածաշրջանում գոյություն ունեն մի շարք ինտեգրացիոն կառույցներ՝ Արևմտյան Աֆրիկայի երկրների տնտեսական համագոր-

⁸² MERCOSUR-ը ձևավորվել է 1991 թ.: Անդամներն են՝ Արգենտինա, Բրազիլիա, Պարագվայ, Ուրուգվայ, Չիլի:

⁸³ CACM-ը ձևավորվել է 1993 թ.: Անդամներն են՝ Կոստա Ռիկա, Սալվադոր, Գվատեմալա, Հոնդուրաս, Նիկարագուա, Պանամա, 2000 թ.՝ Բելիզ, 2013 թ.՝ Դոմինիկայի Հանրապետություն:

⁸⁴ Անդյան համայնքը ձևավորվել է 1969 թ.: Սկզբնապես անդամակցում էր 6 երկիր՝ Ռոլիվիա, Վենեսուելա, Կոլումբիա, Պերու, Էկվադոր, Չիլի: 1976 թ. Չիլին, իսկ 2006 թ. Վենեսուելան հայտարարեցին Անդյան համայնքից դուրս գալու մասին՝ դրա անդամների թիվը հասցնելով 4-ի:

⁸⁵ ASEAN-ը ձևավորվել է 1967 թ.: Անդամներն են՝ Սինգապուր, Մալայզիա, Թաիլանդ, Ֆիլիպիններ, Ինդոնեզիա, Բրունեյ, Վիետնամ, Բիրմա, Կամբոջիա, Լաոս:

ծությունը (ECOWAS)⁸⁶, Արևելյան և Հարավային Աֆրիկայի ընդհանուր շուկայի (COMESA)⁸⁷ և Կենտրոնական Աֆրիկայի մաքսային և տնտեսական միությունը (UDEAC)⁸⁸: Այս միությունները պլանավորել էին նպատակաուղղված պետական քաղաքականության հիման վրա զարգացնել փոխադարձ տնտեսական կապերը՝ ներքին տարողունակ շուկա ստեղծելու համար: Աֆրիկայի տնտեսական զարգացման վերջին նախագծերից է նաև NEPAD-ը (New Partnership for Africa`s Development, Աֆրիկայի զարգացման նոր համագործակցություն), որը ուղղված է անդամ երկրների փոխադարձ առևտրային և ներդրումային կապերի զարգացմանն ու ազգային տնտեսությունների տնտեսական քաղաքականության համակարգմանը:

22.6. ԱՊՀ տնտեսական ինտեգրման բազմամակարդակ մոդելը

ԱՊՀ-ն ձևավորվեց 1991 թ. դեկտեմբերի 8-ին Մինսկում՝ Ռուսաստանի, Բելառուսի և Ուկրաինայի կողմից կնքված համաձայնագրի հիման վրա: Նույն թվականի դեկտեմբերի 21-ին համաձայնագրի կանոնակարգի համաձայն՝ միացան նաև Հայաստանը, Ադրբեջանը, Թուրքմենստանը, Ղազախստանը, Ղրղզստանը, Տաջիկստանը, Ուզբեկստանը և Մոլդովան, իսկ 1993 թ.՝ նաև Վրաստանը⁸⁹: 1992-1993 թթ. ընթացքում ձևավորվեց համագործակցության կազմակերպական կառուցվածքը՝ պետության և կառավարության ղեկավարների խորհուրդները: ԱՊՀ գոյության տարիների ընթացքում կնքվեցին մի քանի հարյուր երկկողմ և բազմակողմ համաձայնագրեր, որոնք որոշակիացնում էին անդամ-երկրների տնտեսական, սոցիալական և ազգային անվտանգության ոլորտներում փոխադարձ համագործակցության սկզբունքներն ու ուղղությունները:

ԱՊՀ-ն ձևավորվեց քաղաքական նպատակով, այն է՝ նախկին խորհրդային երկրների «քաղաքակիրթ ապահարզան»: Եվ միայն 1993 թ. կնքվեց «Տնտեսական միության ստեղծման մասին» պայմանագիրը, որով սկիզբ դրվեց անդամ երկրների փոխհարաբերությունների միջև որակական նոր շրջանի: Տնտեսական միությունը հետապնդում էր ինտեգրման հեռանկարային նպատակներ՝ ազատ առևտրի իրականացում (1994 թ. կնքվեց «Ազատ առևտրի գոտու ստեղծման մասին» համաձայնագիրը), ընդհանուր

⁸⁶ ECOWAS-ը ձևավորվել է 1975 թ: Անդամներն են՝ Բենին, Բուրկինա Ֆասո, Կապո Վերդե, Կոտդիվուար, Գամբիա, Գանա, Գվինեա, Գվինեա-Բիսաու, Լիբերիա, Մալի, Նիգեր, Նիգերիա, Սենեգալ, Սերա Լեոնե, Տոգո:

⁸⁷ COMESA-ն ձևավորվել է 1994 թ.: Անդամներն են՝ Եգիպտոս, Կոմորոս, Սվազիլանդ, Երիթրեա, Սեյշելս, Բուրունդի, Ռուանդա, Մալավի, Մադագասկար, Դժիբութի, Կոնգո, Մավրիտանիա, Ուգանդա, Զիմբաբվե, Սուդան, Զամբիա, Եթովպիա, Քենյա, Լիբիա:

⁸⁸ UDEAC-ը ձևավորվել է 1964 թ.: Անդամներն են՝ Կոնգո, Կամերուն, Գաբոն, Կենտրոնական Աֆրիկայի Հանրապետություն, Էկվադորյան Գվինեա:

⁸⁹ 2008 թ. Վրաստանի նախագահը հայտարարեց այն մասին, որ Վրաստանը դուրս է գալիս ԱՊՀ կազմից՝ մեղադրելով Ռուսաստանին նվաճողական վարքագծի և Վրաստանի տարածքների մի մասը զավթելու մեջ:

շուկայի ստեղծում՝ ապրանքների, ծառայությունների, կապիտալի և աշխատուժի ազատ տեղաշարժի ապահովման նպատակով: Թեև ԱՊՀ ինտեգրումը հիմնականում ձևական բնույթ ուներ, այնուհանդերձ, ԱՊՀ-ն նախանշեց ԽՍՀՄ նախկին անդամ երկրների կողմնորոշումը՝ հետագա համագործակցության խորացման առումով: Այս երկրների կողմից տնտեսական համագործակցության ամրապնդման ձգտումն, ունի մի շարք օբյեկտիվ պատճառներ և նախադրյալներ: Դրանք են.

1. Քանի որ նախկին ԽՍՀՄ երկրները կախված էին միջհանրապետական կապերից, հատկապես հումքի մատակարարման առումով, ուստի, կանգնելով սոցիալ-տնտեսական դժվարությունների առջև, երկրները վերջնականապես հասկացան, որ միայն քաղաքական անկախությունը բավարար չէ կայուն զարգացման համար. առկա հիմնախնդիրները բացառապես սեփական ուժերով լուծելը զուտ պատրանք է:
2. Տնտեսական կապերի քայքայման հետևանքով վատթարացավ համագործակցության անդամ-երկրների տնտեսական դրությունը: Նման իրավիճակում, հասկանալով իր անվիճելի տնտեսական հզորությունն ու համագործակցության նախկին անդամ երկրների համար որպես գերակա գործընկեր-երկիր իր դերակատարությունը, Ռուսաստանը փորձեց դա ցուցադրել կոնկրետ գործողությունների միջոցով:
3. ԱՊՀ երկրները սկսեցին ավելի սթափ գնահատել նաև արդյունաբերական զարգացած երկրների և միջազգային տնտեսական խմբավորումների կողմից տրվող օգնությունների դերն ու հետևանքները:

Ինտեգրման նախադրյալներին զուգահեռ այս տարածաշրջանում մշտապես առկա են եղել նաև ապահիտեգրման գործոնները: Դրանք են.

1. ԱՊՀ երկրները դեռ շուկայական տնտեսությանն անցման և տնտեսական բարեփոխումների փուլում են, սակայն տարբեր են երկրներում իրականացվող տնտեսական ու քաղաքական բարեփոխումների ուղղությունները և տեմպերը, տարբեր են նաև երկրների արտաքին տնտեսական և քաղաքական կողմնորոշումները:
2. ԱՊՀ երկրները գտնվում են սոցիալ-տնտեսական զարգացման, շուկայական հարաբերությունների հասունության տարբեր մակարդակների վրա և ունեն տնտեսության կառուցվածքային տարբերություններ, ազգային տնտեսության մրցունակության տարբեր մակարդակներ:
3. Այս տարածաշրջանային ինտեգրացիոն կառույցի կայացմանը խոչընդոտում է նաև ԱՊՀ հստակ քաղաքական և իրավական կարգավիճակի բացակայությունը:

Տպավորությունն այնպիսին է, որ Համագործակցության երկրները այդպես էլ չեն կարողանում ձևավորել գիտականորեն հիմնավորված հայեցակարգեր, միասնական ծրագիր՝ տարածաշրջանային գործուն ինտեգրացիոն

խմբավորում ստեղծելու համար: Համագործակցող երկրները չեն գնահատում իրենց հնարավորություններն ու առկա տնտեսական իրավիճակը, չեն արժևորում այն նախադրյալները, որոնց բացակայությունն արդեն սկսված գործընթացները կվերածի շարունակական դեգերումների օղակի: Մի շարք զարգացող երկրներում տնտեսական միությունների անհաջող փորձը ցույց է տալիս, որ այդ հիմնախնդրի լուծումը բավականին բարդ է և միջպետական ձևական համաձայնագրերի մակարդակով գործնականում անիրագործելի: ԱՊՀ ինտեգրման խոչընդոտների վերացումը երկրներից կպահանջի մեծ ջանքեր, հաստատուն կամք և երկար ժամանակ: Սա է պատճառը, որ ԱՊՀ շրջանակներում ձևավորվեցին տարբեր տիպի տարածաշրջանային ինտեգրացիոն խմբավորումներ, որոնց անդամները ունեն ընդհանուր շահեր և կարող են զարգացնել հարաբերությունները փոխադարձ հետաքրքրություն ներկայացնող ոլորտներում: Փաստորեն, ԱՊՀ-ն անցում կատարեց բազմամակարդակ ինտեգրմամբ հարաբերությունների զարգացմանը:

ԱՊՀ շրջանակներում ինտեգրման առաջին իրական քայլը, որը կարող է հանգեցնել միասնական տնտեսական տարածքի ձևավորմանը, 1995 թ. Ռուսաստանի, Բելառուսի և Ղազախստանի միջև կնքված Մաքսային միության ձևավորման մասին համաձայնագիրն է: 1996 թ. խմբավորմանը միացավ Ղրղզստանը, իսկ 1999 թ.` Տաջիկստանը: Համաձայնագրի կնքման առաջին իսկ շրջանում այն բարենպաստ ազդեցություն թողեց անդամ-երկրների արտաքին առևտրի ծավալների ավելացման վրա, սակայն Մաքսային միության կայացմանը խոչընդոտում էին այնպիսի գործոններ, ինչպիսիք են երկրների միջև հեռավորությունը, թույլ զարգացած ենթակառուցվածքները, ինչպես նաև մաքսային սակագների էական տարբերությունները: Որոշ ապրանքների գծով միության անդամ-երկրները ազատականացնում էին առևտուրը մեկը մյուսի հանդեպ` Մաքսային միության դրոշի ներքո, սակայն առանց միասնական մաքսային քաղաքականության իրականացման: Դա հանգեցնում էր անդամ երկրների ներքին շուկաների ձևախեղման: Այնուամենայնիվ, 2000 թ. հոկտեմբերի 10-ին Աստանա քաղաքում հնգյակի Մաքսային միությունը վերանվանվեց «Եվրասիական տնտեսական ընկերակցություն»` ԵվրԱզԵՍ, որի հիմնական նպատակն էր հինգ երկրների շրջանակներում միասնական տնտեսական տարածքի ձևավորումը: 2001-2003 թթ. ընթացքում խմբավորման անդամները ձևավորեցին դրա ինստիտուցիոնալ կառուցվածքը. նախ ստեղծվեց ԵվրԱզԵՍ-ի միջպետական խորհուրդը, այնուհետև Ինտեգրացիոն կոմիտեն, իսկ 2003 թ. հաստատվեց դատարանի պաշտոնական կարգավիճակը:

ԵվրԱզԵՍ ինտեգրացիոն խմբավորումն իր առջև դնում էր հետևյալ նպատակները .

- խմբավորման անդամների միջև առևտրի լրիվ ազատականացում, միասնական մաքսային սակագնի ներդրում, միջազգային նորմերի

համաձայնեցում ազգային ստանդարտներին, ոչ սակագնային սահմանափակումների լրիվ վերացում,

- ընդհանուր շուկայի ձևավորում, որը կապահովի կապիտալի և աշխատուժի ազատ տեղաշարժ,
- միասնական արժութային համակարգի ստեղծման սկզբունքների և պայմանների համաձայնեցում,
- արտադրական և ձեռնարկատիրական գործունեության զարգացման համար հավասար պայմանների ձևավորում,
- միասնական էներգետիկ շուկայի ձևավորում,
- սոցիալական քաղաքականության համաձայնեցում՝ սոցիալական պետությունների ընկերակցության ստեղծման նպատակով,
- ԵվրԱզԷՍ-ի անդամ պետությունների ազգային օրենսդրությունների մոտարկում:

Ընկերակցության նպատակներին համապատասխան՝ Ռուսաստանը, Բելառուսը և Ղազախստանը 2007 թ. հոկտեմբերի 6-ին ստորագրեցին Մաքսային միության ստեղծման մասին համաձայնագիրը, իսկ միասնական մաքսային օրենսգիրքը ուժի մեջ մտավ 2010 թ. հուլիսի 1-ին:

2013 թ. նոյեմբերին Հայաստանը ստորագրեց հուշագիր, որը սկիզբ դրեց ՀՀ-ի՝ Մաքսային միությանը անդամակցելու գործընթացին:

2014 թ. Ռուսաստանը, Բելառուսը և Ղազախստանը ստորագրեցին համաձայնագիր Եվրասիական տնտեսական միություն (ԵՏՄ) հիմնելու շուրջ և Եվրասիական տնտեսական գերագույն խորհրդի նիստի շրջանակներում հաստատվեց Մաքսային միությանը և Միասնական տնտեսական տարածքին Հայաստանի անդամակցության «ճանապարհային քարտեզը», որը ազգային խորհրդարանների վավերացումից հետո լիակատար ձևաչափով սկսեց գործել 2015 թվականի հունվարի 1-ից:

Հարցեր և առաջադրանքներ

1. Սահմանե՞ք տարածաշրջանային տնտեսական ինտեգրում հասկացությունը և բնութագրե՞ք դրա հիմնական փուլերը:
2. Նշե՞ք ազատ առևտրային գոտու և մաքսային միության սկզբունքային տարբերությունը:
3. Բնութագրե՞ք ԵՄ ընդլայնման հիմնական փուլերը:
4. Նշե՞ք ԵՄ կառավարման հիմնական ինստիտուտները և բնութագրե՞ք դրանց գործառույթները:
5. Որո՞նք էին Հյուսիսամերիկյան ազատ առևտրի ասոցիացիայի ստեղծման պատճառները:
6. Նշե՞ք զարգացող երկրների ինտեգրման առանձնահատկությունները:
7. Ինչո՞ւ ԱՊՀ-ն անցում կատարեց ինտեգրման բազմամակարդակ մոդելին:
8. Նշե՞ք տարածաշրջանային տնտեսական ինտեգրման փուլերը և համապատասխանեցրե՞ք դրանց բնորոշ գծերը.

- | | |
|--------------------------|--|
| Ա) ազատ առևտրի գոտի | ա) երկրները վերացնում են մաքսային արգելքները միմյանց նկատմամբ՝ երրորդ երկրների նկատմամբ պահպանելով ինքնուրույն մաքսային քաղաքականություն իրականացնելու իրավունքը |
| Բ) տարածաշրջանային շուկա | բ) երկրներն ազատականացնում են արտադրության բոլոր գործոնների տեղաշարժը |
| Գ) ընդհանուր շուկա | |
| Դ) երաշխիքային միություն | |
- «Ա-ա», «Գ-բ»
«Ա-բ», «Գ-ա»
«Բ-ա», «Գ-բ»
«Գ-ա», «Դ-բ»

9. Անդամակցությունը Եվրամիությանը ենթադրում է.

- ա) միասնական եվրոպական քաղաքացիություն
 - բ) միասնական արժույթի օգտագործում
 - գ) ինքնուրույն մաքսային քաղաքականություն վարելու իրավունք
 - դ) ինքնուրույն սոցիալական քաղաքականություն վարելու իրավունք
 - ե) միասնական արդյունաբերական քաղաքականություն վարելու իրավունք
- «ա», «բ», «ե»
«բ», «գ», «դ»
«գ», «զ», «ե»
«ա», «զ», «դ»

10. Հայաստանի Հանրապետությունը անդամակցում է.

- ✓ Եվրամիությանը
- ✓ Եվրասիական տնտեսական միությանը
- ✓ Հյուսիսամերիկյան ազատ առևտրի ասոցիացիային՝ NAFTA-ին
- ✓ Հարավարևելյան Ասիայի երկրների ասոցիացիային՝ ASEAN-ին

Գրականություն

1. Ա. Մարկոսյան, Դ. Հախվերդյան, Գ. Նազարյան, Հայաստանը միջազգային տնտեսական հարաբերությունների համակարգում, Երևան, 2002 թ.:
2. Դ. Գալոյան, Տնտեսական ինտեգրման տարածաշրջանային ասպեկտները, Հեղինակային հրատարակություն, Երևան, 2014 թ.:
3. Զ.Ա. Թադևոսյան, Կապիտալի միջազգային միգրացիա (դասախոսությունների տեքստ), Երևան, «Տնտեսագետ», 2003 թ.:
4. Զ.Ա. Թադևոսյան, Կապիտալի և աշխատուժի միջազգային միգրացիա, Երևան, «Տնտեսագետ», 2005 թ.:
5. Զ. Թադևոսյան, Դ. Գալոյան, Միջազգային տնտեսական ինտեգրացիա, Երևան, «Տնտեսագետ», 2006 թ.:
6. Մ. Թավադյան, Գ. Նազարյան, Վճարային հաշվեկշռի կարգավորման հիմնախնդիրները, Երևան, «Տնտեսագետ», 2006 թ.:
7. Միջազգային տնտեսական հարաբերություններ: Ուսումնական ձեռնարկ Գ.Ս. Աղաջանյանի և Զ.Ա. Թադևոսյանի խմբագրությամբ, Երևան, «Տնտեսագետ», 2006 թ.:
8. Ս. Հաստեղ, Մ. Միլվին, Միջազգային տնտեսագիտություն: Միջազգային առևտուր, հատոր 2-րդ, Երևան, 2001 թ.:
9. Վ.Ե. Խոջաբեկյան, Հայաստանի բնակչության վերարտադրությունը և տեղաբաշխումը 19-20-րդ դարերում և 21-րդ դարի շեմին, Երևան, 2001 թ.:
10. А. Куреев, Международная экономика, В двух частях, Москва, 1998 и 1999 гг.
11. Б.М. Смитиенко, Международные экономические отношения // ИНФРА-М, Москва, 2009 г.
12. В.К.Ломакин, Мировая экономика. Учебник, Москва, 1998 г.
13. В. Б. Мантусов, Международная экономическая интеграция в современных мирохозяйственных отношениях. Учебное пособие, Издательство: Юнити-Дана, 2011 г.
14. В. Е. Рыбалкин Международные экономические отношения. Юнити, Москва, 2006 г.
15. Г.П. Овчинников, Международная экономика. Учебное пособие, С. Петербург, 1999 г.
16. Доменик Сальваторе, Международная экономика. Учебник, Москва, 1998 Г.
17. Е.Ф. Авдокушин, Международные экономические отношения. Учебник, Москва, Юристъ, 2001 г.
18. И.П. Гурова, Мировая экономика. Учебник, Москва, Омега-Л, 2007 г.
19. К.А. Веменов, Международные экономические отношения. Курс лекций, Москва, Гардарика, 2006 г.
20. Л. Шаховская, А. Джинджолия Мировая экономика и международные экономические отношения. КноРус 2013 г.

21. Р. Аулар, П. Хавиер, Теоретические аспекты региональной экономики, международной и мировой экономики. Ediciones Universidad Deportiva del Sur Г. Сан Карлос 2013 г.
22. Р.Хасбулатов, Международные экономические отношения. Учебник для бакалавров, Москва, Юрайт, 2012 г.
23. Международные экономические отношения. Учебник, под редакцией А.И. Евдокимова, Москва, Проспект, 2004 г.
24. Международная экономика: Теория и практика, С.А. Толкачев, Москва, 2000 Г.
25. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения, под редакцией Л.Н. Крясавиной, Москва, 1994 г.
26. Мировая экономика. Учебник, под редакцией А.С. Булатова, Москва, Юристъ, 2005 г.
27. Международные экономические отношения. Учебник, под редакцией И.П. Фоминского, Экономистъ, 2004 г.
28. Международные экономические отношения. Учебник, под редакцией Б.М. Смитиенко, Москва, ИНФРА-М, 2007 г.
29. Международные экономические отношения. Учебник, под редакцией Н.Н. Ливенцева, Москва, Проспект, 2005 г.
30. Мировая экономика и международный бизнес. Учебник, под редакцией В.В. Полякова и Р.К. Шенина, Москва, КХОПУС, 2007 г.
31. Н.А. Миклашевская, А.В. Холопов, Международная экономика. Учебник, Москва, Дело и Сервис, 1998 г.
32. С.В.Фомишин, Международные экономические отношения, Ростов-на-Дону, Феникс, 2006 г.
33. R.Baldwin, C.Wyplosz, The Economics of European Integration // McGraw-Hill Higher Education; 4th edition, 2012.

Ձ. Ա. ԹԱԴԵՎՈՍՅԱՆ, Դ. Ռ. ԳԱՆՈՅԱՆ

ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ.
ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

ՈՒՍՈՒՄՆԱԿԱՆ ՁԵՌՆԱՐԿ

*Խմբագիր՝ Ա. Վարդանյան
Էջադրումը և ձևավորումը՝ Ն. Խչեյանի
Սրբագրող՝ Ռ. Պետրոսյան*

Չափսը՝ 70x100 ¹/₁₆: 29 տպ. մամուլ:

Տպաքանակ՝ 200: