

ԱՇՈՏ ՄԱՐԿՈՍՅԱՆ  
ԴԱՎԻԹ ՀԱԽՎԵՐԴՅԱՆ  
ԳՐԻԳՈՐ ՆԱԶԱՐՅԱՆ

ՀԱՅԱՍՏԱՆԸ  
ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ  
ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ  
ՀԱՄԱԿԱՐԳՈՒՄ



ԱՇՈՏ ՄԱՐԿՈՍՅԱՆ  
ԴԱՎԻԹ ՀԱԽՎԵՐԴՅԱՆ  
ԳՐԻԳՈՐ ՆԱԶԱՐՅԱՆ

ՀԱՅԱՍՏԱՆԸ  
ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ  
ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ  
ՀԱՄԱԿԱՐԳՈՒՄ

Ե Ր Ե Վ Ա Ն «ԱՌՏ» 2002

ՄԱՐԿՈՍՅԱՆ Ա., ՀԱԽՎԵՐԴՅԱՆ Դ., ՆԱԶԱՐՅԱՆ Գ.,

Հայաստանը միջազգային տնտեսական հարաբերությունների համակարգում. - Եր., ԱՌՏ. 2002. 432 էջ:

Երրորդ հազարամյակ թևակոխած մարդկային հասարակությունը, անցնելով պատմական զարգացման երկարատև և հիրավի հետաքրքիր ժամանակահատված, ականատես եղավ գիտատեխնիկական առաջադիմության աշխարհայաց նվաճումների: Մարդու տիեզերք դուրս գալը, Լուսնի վրա նրա ոտնահետքերի և գերձայնային ինքնաթիռների հայտնվելը, հաղորդակցության միջոցների և ամենից առաջ ինտերնետային կապի զարգացումը և բազմաթիվ մյուս ձեռքբերումները մերձեցրին աշխարհի տարբեր երկրներին և նրանց տնտեսությունները սկսեցին ավելի ու ավելի շատ կապվածության և փոխալայնամավորվածության մեջ գտնվել միմյանցից: Եվ եթե ընդամենը մեկ դար առաջ աշխարհի գրեթե բոլոր երկրներն ունեին «փակ» տնտեսություն, ապա, ներկայումս առավել տարածված են «բաց» տնտեսությունները, ուստի և պատահական չէ, որ առաջացել է նաև «բաց» տնտեսությունների տնտեսագիտություն արտահայտությունը:

Գիտատեխնիկական, տնտեսական, պատմամշակութային և քաղաքական համագործակցությունը աշխարհը դարձրել է «միասնական» մի ամբողջություն, երբ երկրներից յուրաքանչյուրում տեղի ունեցող յուրաքանչյուր ցնցում շղթայական ռեակցիայի սկզբունքով տարածվում է ամբողջ աշխարհում: Ասվածի ապացույցն է 1997թ. համաշխարհային ֆինանսական ճգնաժամը, որը սկիզբ առնելով հարավ-արևելյան Ասիայի երկրներում, հասավ մինչև Լատինական Ամերիկայի երկրներին: Ստացվում է, որ, կարծես թե, բոլոր երկրները հայտնվել են մի նավակում և նրանց համար առաջնային է դարձել «բոլորը մեկի, մեկը բոլորի համար» կարգախոսը: Իսկ եթե նկատի ունենանք, որ կյանքի զարգացումը երկրագնդի վրա սպառնում է բուն մարդկության գոյությանը և առկա են բազմաթիվ համամոլորակյան հիմնախնդիրներ (ամենից առաջ բնապահպանական), որոնց լուծումները վեր են առանձին երկրների ուժերից և պահանջվում է բոլոր երկրների ջանքերի և միջոցների միավորումը, ապա, իրոք, պարզ կդառնա, որ աշխարհը հայտնվել է ձեռքի «ափի» մեջ:

Այս ամենի արդյունքն այն է, որ հատկապես փոքր երկրների հաջողությունները 50-70%-ով պայմանավորված են միջազգային տնտեսական հարաբերություններից (մեզաէկոնոմիկայից), և ավելի թուլացող չափերով երկրի ներսում վարվող տնտեսական քաղաքականությունից (միկրո և մակրոէկոնոմիկայից):

Աշխարհի հետ ու այնտեղ կատարվող հարաբերություններին համաքայլ ընթանալով և այդ համագործակցությունից ոչ թե վնասներ, այլ օգուտներ ստանալու հրամայականն էլ անփոխարինելի են դարձնում ընթերցողի ուշադրությանը ներկայացվող աշխատությունը:

Գիրքը նախատեսված է ուսանողների, ասպիրանտների, դասախոսների, պետական կառավարման ապարատի, առևտրային կազմակերպությունների աշխատողների, ինչպես նաև բոլոր նրանց համար, որոնց հետաքրքրում են միջազգային տնտեսական հարաբերությունները և դրանց Հայաստանի Հանրապետության մասնակցության հիմնահարցերը:

ԳՄԴ 65

Ա.Մարկոսյան, Դ.Հախվերդյան, Գ.Նազարյան

## ՀԵՂԻՆԱԿՆԵՐԻ ԿՈՂՄԻՑ

Միջազգային տնտեսական հարաբերությունները միկրո և մակրո-տնտեսագիտությունների հետ միասին կազմում են ընդհանուր տնտեսագիտության կարևորագույն բաղկացուցիչը: Թեև միջազգային տնտեսական հարաբերությունների առանձին բաժիններ երբեմն ընդգրկվում են միկրո կամ մակրոտնտեսագիտության մեջ, սակայն միջազգային տնտեսական հարաբերություններն իրենցից ներկայացնում են ուսումնասիրության առանձնահատուկ առարկա, քանի որ աշխարհատնտեսական կապերի զարգացումը ուղեկցվում է մի շարք յուրահատուկ գործոնների ազդեցությամբ: Նախ և առաջ, միջազգային տնտեսական հարաբերություններում հատուկ դերակատարում ունի քաղաքական գործոնը, այն պատճառով, որ այդ հարաբերությունները ձևավորվում են ինքնիշխան պետությունների միջև, ըստ որում, տարբեր երկրներում պատմականորեն ձևավորվել են տնտեսական կարգավորման տարբեր համակարգեր: Բացի այդ, համաշխարհային տնտեսության շրջանակներում տնտեսական հարաբերությունների կարևոր առանձնահատկությունը միասնական դրամական համակարգի բացակայությունն է, և յուրաքանչյուր երկիր օգտագործում է իր արժույթը: Վերջապես, համաշխարհային շուկայում այլ կերպ են գործում մրցակցության և գնագոյացման մեխանիզմները, քանի որ արտադրության գործոնների՝ աշխատուժի, կապիտալի և տեխնոլոգիաների, միջազգային շարժունությունը, զգալիորեն պակաս է, քան առանձին ազգային տնտեսություններում:

Ամենատարբեր մակարդակներում միջազգային տնտեսական հարաբերությունների ուսումնասիրությունը ձեռք է բերել առանձնահատուկ հրատապություն գլոբալացման արդի պայմաններում, քանի որ ապրանքային և ֆինանսական շուկաների միջև ուժեղացող փոխադարձ կապերը և փոխկախվածություններն ավելի ու ավելի մեծ ազդեցություն են թողնում յուրաքանչյուր առանձին երկրի վրա: Տնտեսական անկումները, ֆինանսա-արժույթային ճգնաժամերը սկզբնապես ծագելով առանձին երկրներում կամ տարածաշրջաններում, անխուսափելիորեն ձեռք են բերում գլոբալ՝ համաշխարհային բնույթ: Այդ հանգամանքի հաշվի առնելը անհրաժեշտ պայման և հանգամանք է յուրաքանչյուր առանձին երկրում իրականացնելու արդյունավետ տնտեսական քաղաքականություն: Ավելին, այսօր արդեն ակնհայտ է դարձել, որ մի երկիր հաջողությամբ չի կարող լուծել իր առջև կանգնած տնտեսական հիմնախնդիրները, չճշտելով և չկոորդինացնելով իր ազգային քաղաքականությունը մյուս երկրների կողմից իրականացվող քաղաքականության հետ: Այս ամենն առավել քան արդարացի է անցումային տնտեսություն ունեցող երկրի համար, տնտեսական բարեփոխումների հաջող իրականացման գործում, որտեղ անհնար է առանց այդ երկրների աշխարհատնտեսական կապերին լիարժեք մասնակցության հասնել էական նվաճումների:

Սույն աշխատության հիմնական տարբերությունը վերջին տարիներին հրապարակում հայտնված միջազգային տնտեսական հարաբերություններին նվիրված գրքերից այն է, որ ինչպես հայրենական, այնպես էլ օտարերկրյա (թարգմանություններ) աշխատությունների մի մասը բավականաչափ մանրամասն շարադրում են շուկայական տնտեսության գործունեության հիմքերը, մյուսները վերլուծում են այդ տնտեսության կոնկրետ գործիքակազմերը և դրանցով կառավարման նրբությունները: Սակայն նյութի նման շարադրանքը ավելի շատ պիտանի է այն նպատակներին հասնելու համար, որ իրենց առջև են դնում այդ երկրների աշխատություններում, որտեղ շուկայական

միջավայրը և հարաբերությունները ձևավորվել և արմատավորվել են վաղուց և այն դարձել է նրանց ամենօրյա իրականության անբաժան մասը:

Սկզբունքորեն այլ է իրավիճակը այն երկրներում, որտեղ անցում է կատարվում տնտեսության կենտրոնացված կառավարումից շուկայական մեխանիզմներին (իսկ ՄԱԿ-ի տնտեսական համակարգի մարմիններում ընդունված տերմինների եզրաբանությամբ՝ անցումային տնտեսությամբ երկրներում): Ասվածը ամբողջությամբ վերաբերում է նաև Հայաստանի Հանրապետությանը:

Հետհամայնավարական տնտեսական տարածքում գտնվող երկրներում ձևավորվող անկատար և բավականաչափ աղճատված շուկայական հարաբերությունները զգալիորեն տարբերվում են ազատական տնտեսության դասական սխեմաներով շարժվող երկրների այն տեսական պոստուլատներից, որոնք կիրառվում են անցումային տնտեսությամբ երկրներում:

Ելնելով վերոգրյալից, աշխատության հեղինակներն իրենց առջև խնդիր են դրել միջազգային տնտեսական հարաբերություններում՝ համաշխարհային տնտեսական տարածքի միկրո և մակրոմակարդակում ձևավորված տնտեսագիտությունը «կապել» ինքնուրույն, ազգային տնտեսությունների և մասնավորապես, Հայաստանի Հանրապետության ժամանակակից տնտեսության հետ՝ ցույց տալով մեր երկրի տեղը «արևի տակ»: Ասվածը վերաբերում է ինչպես ապրանքների և ծառայությունների ավանդական շրջանառությանը («տեսանելի» և «անտեսանելի» արտաքին առևտուր), այնպես էլ միջազգային հաշվարկների համակարգին (վճարային հաշվեկշռին և դրա հավասարակաշռության ապահովմանը), միջազգային արժույթա-վարկային մեխանիզմներին (առաջին հերթին, տարբեր արժույթների փոխադարձ փոխարկելիությանը) և միջազգային տնտեսական ինտեգրմանը:

Ներկայումս տարածված է այն տեսակետը, որ միջազգային տնտեսական հարաբերությունները, լայն առումով, արդի աշխարհի տնտեսությունը ուսումնասիրող տեսություն է, որը հենվում է շուկայական տնտեսագիտության վրա, զարգացնելով այն և իրար միացնում միկրո և մակրոտնտեսագիտությունը: Երկրների միջև տնտեսական փոխկախվածության աճի պայմաններում միջազգային տնտեսական հարաբերություններին նշանակությունն անընդհատ աճում է: Եվ առանց դրանց հաշվառման և կողմնորոշման, գործնականում դժվար է կազմակերպել ցանկացած երկրի ազգային տնտեսությունը:

Գոյություն ունի նաև (ինչը հիմնականում տեղ է գտել սույն աշխատությունում) միջազգային տնտեսական հարաբերությունների ավելի նեղ սահմանում, ըստ որի այն միջազգային տնտեսագիտության մասն է, որը ուսումնասիրում է տարբեր պետությունների պատկանող տնտեսավարող սուբյեկտների փոխգործողության օրինաչափությունները ապրանքների, արտադրության գործոնների շարժի և պետության միջազգային տնտեսական քաղաքականության ձևավորման ոլորտում:

Աշխատության կառուցվածքը ապահովում է միջազգային տնտեսական հարաբերությունների հիմնական օրինաչափությունների բացահայտումը և դրանց գործունեության մեխանիզմների քննարկումը և վերջիններիս Հայաստանի տնտեսության մասնակցության աստիճանը:

Ընթերցողին ներկայացված վերնագրով աշխատության անհրաժեշտությունը մեզանում պայմանավորված է նաև այն հանգամանքով, որ թեև 10 տարուց ավելի է, ինչ «Միջազգային տնտեսական հարաբերություններ» առարկան դասավանդվում է բազմաթիվ պետական և ոչ պետական ԲՈՒՀ-երում ու քոլեջներում, սակայն մայրենի լեզվով այդ վերնագրով գրքերի թիվը խիստ սահմանափակ է և զգացվում էր միջազգային

տնտեսական հարաբերությունների և դրանց Հայաստանի մասնակցության հիմնահարցերի ուսումնասիրության և հիմնախնդիրների բացահայտման հրամայականը:

Գիրքը հասցեագրված է ոչ միայն տնտեսագետ ուսանողներին, այլև տնտեսագետներին և այն մասնագետներին, որոնք ցանկանում են իմանալ, թե որ ուղղություններով և ուր է ընթանում համաշխարհային տնտեսությունը և այդ համատեքստում ինչպես են ընթանում հայրենական բարեփոխումները և որքանով են արդյունավետ մեզանում օգտագործվող «բուժման դեղատոմսերը», ինչպիսին են կարճաժամկետ և երկարաժամկետ ապագայում մեր երկրի մասնակցության հեռանկարները համաշխարհային տնտեսությանը:

Հեղինակները շնորհակալ կմնան այն շահագրգիռ ընթերցողների առաջարկություններից և դիտողություններից, որոնք կարվեն աշխատության վերաբերյալ, և դրանք սիրով հաշվի կառնվեն նրանց կողմից գրքի հետագա հրապարակումները բարելավելու և լրամշակելու ժամանակ:

**ՉԼՈՒԽ 1. ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ  
ԷՈՒԹՅՈՒՆՆ ՈՒ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ԽՆԴԻՐՆԵՐԸ**

**1.1. Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների էությունը,  
ուսումնասիրության առարկան և հիմնական խնդիրները**

Միջազգային տնտեսական հարաբերությունները (ՄՏՀ-ներ) ժամանակակից տնտեսագիտության առավել երիտասարդ և արագ զարգացող ճյուղերից մեկն է: Ի սկզբանե ՄՏՀ-ները շարադրվում էին մակրո և միկրո տնտեսագիտությունների առանձին բաժիններում, որտեղ ներկայացվում էր ՄՏՀ-ների այնպիսի մասերը, ինչպիսիք են արտաքին առևտուրը, արտադրության գործոնների միջազգային շարժը, արժույթային փոխարժեքների տատանումները, բաց տնտեսության մոդելները և այլն: ՄՏՀ-ների, որպես ինքնուրույն գիտական ճյուղի (դիսցիպլինի) առանձնացումը կապված էր XX դարի երկրորդ կեսին համաշխարհային տնտեսության զարգացման որակապես նոր մակարդակ թևակոխելու հետ: Չարգացման նոր մակարդակին համաշխարհային տնտեսության անցումը տեղի ունեցավ այնպիսի կարևորագույն իրադարձությունների պայմաններում, ինչպիսիք են գաղութատիրական համակարգի վերջնական փլուզումը և բազմաթիվ պետությունների կողմից ազգային ինքնավարության ձեռքբերումը, սոցիալիստական համակարգի քայքայումն ու նախկին սոցիալիստական (համայնավարական) երկրների անցումը շուկայական հարաբերությունների:

Համաշխարհային տնտեսական համակարգն իրենից ներկայացնում է ազգային տնտեսությունների ամբողջություն, որոնցից յուրաքանչյուրը զարգանում է իրեն հատուկ սկզբունքներով: Այլ կերպ ասած, այդ փոխազդեցությունները դիալեկտիկական միասնությունների և հակադրությունների դրսևորումներ են, որոնց բախման արդյունքում ձևավորվում են տնտեսական հարաբերություններ և որոնք կրում են կայուն բնույթ: Այդ փոխազդեցությունների հետազոտությունն էլ հանդիսանում է տնտեսագիտության նոր բնագավառի՝ ՄՏՀ-ների ուսումնասիրությունների հիմնական նպատակը: ՄՏՀ-ները լայն իմաստով տնտեսագիտության ճյուղ է ժամանակակից փոխկապակցված աշխարհի տնտեսությունն ուսումնասիրելու համար: Այն սկիզբ է առնում տնտեսագիտության ընդհանուր տեսությունից կամ, ընդունված է ասել, շուկայական տնտեսության տեսությունից, միաժամանակ հարուստ գիտական նյութ «մատուցելով» վերջինիս, և կապող օղակ է տնտեսագիտության մյուս ճյուղերի, հատկապես կիրառական ճյուղերի (մակրո և միկրոտնտեսագիտություններ) համար: Ավելի նեղ իմաստով ՄՏՀ-ները կազմում են շուկայական տնտեսագիտության մասը: ՄՏՀ-ները հարուստ նյութ են պարունակում բարիքների և ծառայությունների փոխանակությունների, արտադրության գործոնների շարժի, երկրների տնտեսական քաղաքականությունների, պետական ինստիտուտների կողմից տնտեսության կարգավորման, առանձին ոլորտների տնտեսական գործունեության ուսումնասիրության և վերլուծության վերաբերյալ: ՄՏՀ-ները, վերջին հաշվով, ուսումնասիրում են երկրների միջև ձևավորված տնտեսական փոխկապակցությունները և փոխազդեցությունները: Դա է պատճառը, որ հաճախ ՄՏՀ-ների ուսումնասիրության առարկան նույնացվում է միջազգային տնտեսագիտության առարկայի հետ: ՄՏՀ-ների տեսությունն ու պրակտիկան անխուսափելիորեն հանգեցնում են համաշխարհային կամ միջազգային տնտեսագիտության գաղափարին: Որքան զարգանում է համաշխարհային տնտեսությունը, այնքան ավելի խորանում ու զարգանում են ՄՏՀ-ները: Վերջիններս սակայն պասիվ դերում չեն, և համաշխարհային տնտեսության մեջ տեղի ունեցող յուրաքանչյուր գործընթաց, արտացոլվելով ՄՏՀ-ներում,

միաժամանակ հիմք է ստեղծում դրանց մեջ նոր երևույթների, օրինաչափությունների, մոտեցումների ձևավորման և զարգացման համար: ՄՏՀ-ները ժամանակի ընթացքում դառնում են ավելի ճկուն, ենթարկվում այդ հարաբերությունների ներքին սկզբունքներին և օրինաչափություններին:

**ՄՏՀ-ները ուսումնասիրում են ազգային տնտեսությունների փոխներգործության տնտեսական օրինաչափությունները, դիտարկում են ապրանքների, ծառայությունների և վճարումների հոսքերի շարժը համաշխարհային տնտեսության ներսում, այդ հոսքերը որոշող և կանոնակարգող տնտեսական քաղաքականությունը և դրանց ազդեցությունը հասարակական կյանքի բարեկեցության վրա:** Այդ տեսանկյունից ՄՏՀ-ների ուսումնասիրության առարկան համեմատաբար ինքնուրույն է և էականորեն տարբերվում է տնտեսագիտության տեսության մյուս բաղադրատարրերի՝ միկրո և մակրոտնտեսագիտության հետազոտության առարկաներից: ՄՏՀ-ների հարաբերական ինքնուրույնությունը պայմանավորված է այն հանգամանքով, որ նրա ուսումնասիրության առարկա են հանդիսանում բազմաթիվ պետությունների ռեզիդենտների կողմից իրականացվող գործարքները:

ՄՏՀ-ները նյութական, աշխատանքային և ֆինանսական ռեսուրսների, ապրանքների և ծառայությունների միջազգային շարժի հետ կապված տնտեսական հարաբերությունների ամբողջությունն են համաշխարհային տնտեսության մեջ: ՄՏՀ-ների սոցիալ-տնտեսական բովանդակությունը, դրանց կառուցվածքն ու ձևերը կախված են արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակից ու արտադրական հարաբերությունների բնույթից: Համաշխարհային տնտեսության բազմաթիվ և բազմապիսի հիմնախնդիրների ուսումնասիրությունները, տեղի ունեցող գործընթացների գիտակցումն ու ճիշտ դատողությունները անգնահատելի տեսական մեթոդական նշանակություն ունեն, ինչպես երկրագնդի, այնպես էլ նրա առանձին մասերի և տարածաշրջանների համար: Այն իրենից ներկայացնում է գիտական ճանաչման յուրահատուկ ոլորտ, որը ձևավորվել է տնտեսագիտության տեսության հիման վրա: ՄՏՀ-ների հետազոտման և ուսումնասիրման առարկան նույնն է, ինչ որ տնտեսագիտության տեսության առարկան: Ի տարբերություն տնտեսագիտության տեսության, ՄՏՀ-ների տեսությունը իր առարկան ուսումնասիրում է որպես.

արտաքին փոխանակություն և արտաքին շուկա,

միջազգային առևտուր և համաշխարհային շուկա,

համաշխարհային տնտեսություն և դրա ենթահամակարգեր:

ՄՏՀ-ների ծագման ու զարգացման օբյեկտիվ հիմքը աշխատանքի հասարակական բաժանումն է, մասնավորապես դրա բարձրագույն ձևը՝ աշխատանքի միջազգային բաժանումը (ԱՄԲ): Մարդկության պատմության ընթացքում աշխատանքի հասարակական բաժանման խորացման հետևանքով տնտեսության հիմքում ձևավորվում են «երկրորդային», այսինքն, ածանցյալ հարաբերություններ, որոնք կարգավորում են պետությունների, վերազգային կորպորացիաների և այլ միավորումների տնտեսական կապերն ու հարաբերությունները: Տնտեսական հարաբերությունների համակարգում այդ «երկրորդային» կամ ածանցյալ հարաբերությունները ներկայացնում են ՄՏՀ-ներ, որոնք ժամանակակից պայմաններում դառնում են ավելի ընդգրկուն և վճռական ազդեցություն են թողնում ոչ միայն առանձին երկրների, այլև համաշխարհային տնտեսության զարգացման ընթացքի վրա, ուստի և օբյեկտիվորեն դառնում են հատուկ հետազոտության առարկա: Միաժամանակ նշենք, որ ՄՏՀ-ները համարվելով տնտեսական հարաբերությունների առանձին ենթահամակարգ, դրսևորվում են իբրև հարաբերականորեն ինքնուրույն ոլորտ, իրենց բնորոշ առանձնահատկություններով: Վերջիններս արտահայտվում են միջազգային ասպարեզում առանձին արտադրական



հարաբերությունների ու տնտեսական օրենքների ձևավոխության, ինչպես նաև այնպիսի նոր կատեգորիաների երևան գալու մեջ, ինչպիսիք են համաշխարհային տնտեսությունը, համաշխարհային շուկան, ապրանքների և ծառայությունների միջազգային արժեքը, միջազգային գինը, արժույթային համակարգը և այլն:

Ասվածից հետևում է, որ ՄՏՀ-ների առարկան իր մեջ ընդգրկում է միջազգային փոխհարաբերությունների մակարդակով տնտեսական օրենքների ու կատեգորիաների գործողության վերլուծությունը, դրանց դրսևորման առանձնահատկությունների և նոր ձևավորվող տնտեսական երևույթների էության բացահայտումը:

Ինչպես ցանկացած տնտեսական հարաբերություն, այնպես էլ ՄՏՀ-ներն ունեն իրենց օբյեկտներն ու սուբյեկտները: Եթե տնտեսագիտության տեսության ուսումնասիրության օբյեկտը վերարտադրության ցանկացած փուլն է՝ արտադրությունը, բաշխումը, փոխանակությունը և սպառումը, ապա ՄՏՀ-ների առարկան վերարտադրության նշված փուլերին առնչվող հարաբերություններն են ոչ թե ազգային շրջանակներում, այլ միջազգային (համաշխարհային) մասշտաբով: ՄՏՀ-ների սուբյեկտների դերում հանդես են գալիս առանձին ձեռնարկությունները, ֆիրմաները, վերազգային կորպորացիաները, պետությունը, միջազգային կազմակերպությունները: ՄՏՀ-ների սուբյեկտները միաժամանակ սեփականատիրական հարաբերությունների սուբյեկտներ են: ՄՏՀ-ների ձևավորմամբ օբյեկտիվ հակասություն է առաջանում սեփականության ազգային-պետական առանձնացվածության և արտադրության միջազգայնացման միջև: Այդ հակասության լուծումը տեղի է ունենում սեփականության միջազգայնացման միջոցով: Երևան են գալիս սեփականության խառը ձևեր՝ միջազգային, միջպետական, միջազգային կազմակերպությունների և այլն:

Ինչպես նշեցինք, ՄՏՀ-ները սկիզբ են առնում քաղաքատնտեսության ընդհանուր տեսությունից՝ որին համանման ուսումնասիրում են նյութական արտադրության տարբեր գործընթացներում ձևավորված արտադրական հարաբերությունները, սակայն ՄՏՀ-ների առանձնահատկությունն այն է, որ հասարակության տարբեր խմբերի, խավերի, դասակարգերի հարաբերություններն անցնում են պետական սահմանների միջոցով, ներկայացվում որպես ավելի բարձր կարգի հարաբերություններ, որոնք ոչ միայն իրենք են ներկայացվում նոր որակով, այլև հետադարձ ազդեցություն են թողնում տնտեսագիտության ընդհանուր տեսության գաղափարների նորագույն սկզբունքների ձևավորման վրա:

Ցանկացած գիտական հետազոտություն սկսվում է որոշակի նպատակներից, որոնց բացահայտումն էլ դառնում է տվյալ գիտական հետազոտության խնդիրը: ՄՏՀ-ների նպատակն է՝

բացահայտել տնտեսական կյանքի զարգացման հիմնական օրինաչափությունները և դրանց դրսևորման առանձնահատկությունները արտաքին տնտեսության մեջ,

վերլուծել միջազգային ապրանքաշրջանառության մեջ գտնվող ապրանքների և ծառայությունների, ինչպես նաև արտադրության գործոնների նկատմամբ ձևավորված համախառն առաջարկն ու համախառն պահանջարկը,

վերլուծել բաց տնտեսություն ունեցող երկրների հարաբերությունները այլ երկրների հետ, հատկապես դրամական, բյուջետային, արտաքին տնտեսական ոլորտներում,

ուսումնասիրել և գնահատել միջազգային ֆինանսական շուկաների և ֆինանսական մեխանիզմների գործունեությունը, բացահայտել դրանց դերը միջազգային տնտեսական հարաբերությունների զարգացման, համաշխարհային տնտեսության առաջընթացի տեսանկյունից,

գնահատել համաշխարհային տնտեսության ինստիտուցիոնալ կառուցվածքը, վեր հանելով դրա զարգացման օրինաչափություններն ու արդի միտումները:

Վերը նշվածը թույլ է տալիս ՄՏՀ-ները ներկայացնել որպես՝ բուն միջազգային տնտեսական հարաբերությունների ուսումնասիրություն և վերլուծություն,

միջազգային տնտեսական հարաբերությունների իրացման մեխանիզմների վերլուծություն:

Ակնհայտ է, որ ՄՏՀ-ների հիմնախնդիրը միազգային տնտեսական հարաբերությունների էության ու բնույթի, համաշխարհային տնտեսության մեջ դրանց տեղի ու դերի բացահայտումն է: Դրա համար անհրաժեշտ է հատուկ ուշադրություն դարձնել այն օրինաչափություններին, որոնք այսօր առաջատար դեր են կատարում միջպետական տնտեսական կապերը և հարաբերությունները կարգավորելու գործում:

Սույն ուսումնասիրությունը կարևորվում է նաև նրանով, որ ներկայումս նախկին Խորհրդային Միության հանրապետություններում, այդ թվում Հայաստանի Հանրապետությունում, անցում է կատարվում շուկայական հարաբերությունների, որը առանց աշխատանքի միջազգային բաժանմանը և միջազգային տնտեսական կապերին մասնակցելու հնարավոր չէ: Ավելին, ձևավորվող ՄՏՀ-ները տնտեսագետներից պահանջում են զգալի գիտելիքներ միջազգային տնտեսական կապերի, շուկայագիտության, գործարարության, արժույթի, դրա փոխարկելիության, առևտրի և այլ կատեգորիաների մասին:

Բուն ՄՏՀ-ները տարբեր երկրների, դրանց տարածքային միավորների, առանձին վերազգային կորպորացիաների (ՎԱԿ) միջև ձևավորված հարաբերություններն են:

Այս խնդրի պարզաբանումը անհրաժեշտաբար տանում է ժողովուրդների տնտեսական պատմության ուսումնասիրության խնդրին. ակնհայտ է, որ առանց վերջինիս գիտական իմացության հնարավոր չէ բացահայտել այն օրինաչափությունները, որոնք դրսևորվում են համաշխարհային տնտեսական կապերի մեջ այսօր՝ չիմանալով անցյալի մասին:

ՄՏՀ-ներն իր գաղափարները ձևավորելիս անպայմանորեն բախվում են երկրների տնտեսական քաղաքականության բարդ հիմնախնդրի հետ: Խնդրի բարդությունը կայանում է նրանում, որ առանձին հետազոտողներ կարող են ունենալ սուբյեկտիվ մոտեցումներ այս կամ այն տնտեսական քաղաքականությունը գնահատելիս: Ուստի, ցանկալին և ընդունելին գաղափարական կողմնորոշումից ազատվելն է (որը դարձյալ սուբյեկտիվ է) և ընդունել այն մոտեցումը, որի դեպքում չկան բացարձակ ճիշտ կամ սխալ կողմնորոշումներ, բացառել դոգմատիզմը, ընդունել այն ամենը, ինչն ապացուցելի է և օրինաչափ:

ՄՏՀ-ները հենվում են գիտական հետազոտության այն մեթոդների վրա, որոնք ընկած են տնտեսագիտության հետազոտության հիմքում (գիտական աբստրահում (վերացարկում), ինդուկցիա և դեդուկցիա, քանակական և որակական վերլուծություն, պատմականի և տրամաբանականի զուգորդում, վիճակագրական և մաթեմատիկական մեթոդների կիրառում): Տնտեսագիտության տեսությունը ձևավորել է տնտեսական կատեգորիաների առանձնահատուկ համակարգ, որոնք, մասնավորապես, հանգում են արտաքին տնտեսությանը, արտաքին շուկային, միջազգային առևտրին, աշխատուժի և կապիտալի միջազգային շարժին, միջազգային արժույթային համակարգին և այլն:

Ինչպես գիտենք, բոլոր տնտեսական հարաբերությունները դրսևորվում են որպես տնտեսական շահեր: Բնականաբար, ՄՏՀ-ները նույնպես դրսևորվում են որոշակի շահերի, մասնավորապես համաշխարհային, միջազգային-խմբային ու ազգային-պետական շահերի միջոցով: Հայտնի է, որ համաշխարհային կամ համամարդկային տնտեսական շահերը կապված են համայն մարդկության օբյեկտիվ տնտեսական պահանջումների հետ: Խմբային շահերն այս կամ այն երկրների խմբի ընդհանուր

շահերն են, որոնք բխում են նրանց տնտեսական համակարգերի ընդհանրությունից կամ թելադրված են միջպետական սերտ հարաբերություններով, հաճախ նաև տարածաշրջանային առանձնահատկություններով: Ազգային-պետական շահերն առանձին պետությունների ու դրանց այն տնտեսական սուբյեկտների շահերն են, որոնք իրականացնում են արտաքին տնտեսական գործունեություն: Նշված շահերին հատուկ են ինչպես ընդհանրությունը, այնպես էլ հակասությունները: Այդ է պատճառը, որ ՄՏՀ-ներն ոչ միայն համագործակցության, այլև մրցակցային պայքարի ասպարեզ են:

ՄՏՀ-ներն ունենալով բազիսային բնույթ, միաժամանակ մեծապես կախված են քաղաքական, գաղափարախոսական և այլ վերնաշենքային հարաբերություններից: ՄՏՀ-ներն, որպես արտադրական հարաբերությունների առավել քաղաքականացված համակարգ, կարգավորվում են ոչ միայն պետության կողմից, այլև ծառայում են որպես արտաքին քաղաքականության իրականացման հզոր լծակ:

Սովորաբար, պետության արտաքին տնտեսական քաղաքականությունն ասելով հասկացվում է այնպիսի գործունեություն, որն ուղղված է այլ երկրների հետ տնտեսական հարաբերությունների կարգավորմանն ու զարգացմանը: Արտաքին տնտեսական քաղաքականության իրականացումը ենթադրում է պետության ռազմավարական նպատակների որոշում ամբողջությամբ վերցրած արտաքին տնտեսական հարաբերություններում, ինչպես նաև առանձին երկրների հետ: Դա ենթադրում է նաև այնպիսի մեթոդների ու միջոցառումների մշակում, որոնք ապահովում են դրված նպատակների իրականացումը, փոխադարձ կապերի կայունությունն ու ապահովությունը: Ցանկացած պետության արտաքին քաղաքականություն կապված է նրա ներքին քաղաքականության հետ: Այս պատճառով էլ դրա բովանդակությունը որոշվում է տվյալ երկրում կոնկրետ ձևավորված հասարակական հարաբերություններով, արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակով, վերարտադրության ընդլայնման խնդիրներով: Գործնականում, աշխարհի գրեթե բոլոր երկրների արտաքին տնտեսական քաղաքականությունների վրա էականորեն ազդում են համաաշխարհային տնտեսության մեջ և միջազգային տնտեսական հարաբերություններում տեղի ունեցող այնպիսի երևույթները, ինչպիսիք են միջազգային շուկայում մրցակցային պայքարի սրումը, արժույթի փոխարժեքի ապակայունացումը, վճարային հաշվեկշիռների աճող անհավասարակշռությունը, զարգացող երկրների հսկայական արտաքին պարտքը, Արևելյան Եվրոպայում և նախկին ԽՍՀՄ-ի երկրներում տնտեսական և քաղաքական անկայունությունը:

Հիշյալ գործընթացները արտաքին տնտեսական քաղաքականության մեջ առաջացնում են երկու միտումներ՝ հովանավորչության և ազատականացման փոխգործողություն:

Այսպիսով, ՄՏՀ-ները ենթարկվում են քաղաքական միջամտության և վերահսկողության, դրանք ուղղակիորեն կախված են քաղաքական հարաբերություններից և օգտագործվում են որպես արտաքին քաղաքական նպատակների իրականացման միջոց: Ընդհանրացնելով վերը շարադրվածը, կարող ենք նշել, որ ՄՏՀ-ների առարկան արտադրության, բաշխման, փոխանակության ու սպառման միջազգային հարաբերություններն են, դրանք կարգավորող օբյեկտիվ տնտեսական օրենքներն ու կատեգորիաները, որոնք գործում են միջազգային ասպարեզում և օգտագործվում են տարբեր երկրների արտաքին տնտեսական քաղաքականության մեջ:

ՄՏՀ-ներն իրենց գոյությունը ապացուցում են այն իրական կապերի փոխհարաբերությունների միջոցով, որոնք այսօր ձևավորվել են երկրների միջև: Այդ հարաբերությունները իրենց «սաղմնային» վիճակից XX դարի 60-80-ական

թվականներին բուռն զարգացում ապրեցին և վերջնականապես դրսևորվեցին որպես կայուն, միաժամանակ և դինամիկ հարաբերություններ: Դրանք են.

արտաքին և/կամ միջազգային առևտուրը,

միջազգային արժույթային հարաբերությունները,

վարկային և վճարահաշվարկային մեթոդները,

կապիտալի միջազգային շարժը,

աշխատուժի միջազգային շարժը,

տնտեսական ինտեգրացման գործընթացները,

ՎԱԿ-երի ձևավորումն ու զարգացումը,

ՄՏՀ-ների միջպետական կարգավորումը,

միջազգային ֆինանսական ինստիտուտների կողմից ֆինանսա-վարկային հարաբերությունների կարգավորումը,

արտադրական և գիտատեխնիկական համագործակցությունը:

Կառուցվածքային առումով ՄՏՀ-ները բաժանվում է երկու մասի:

Չուտ առևտրի տեսությունը, առևտրային քաղաքականության տեսությունը, ինչպես նաև արտադրության գործոնների շարժը մի երկրից դեպի մյուս երկիրը, իրենցից ներկայացնում են ՄՏՀ-ների **միկրոտնտեսագիտական** մասը, որտեղ առանձին երկրները դիտարկվում են որպես սկզբնական միավորներ, ինչպես տնային տնտեսությունները և ընկերությունները ավանդական միկրոտնտեսագիտությունում:

Քանի որ այս կամ այն երկրի վճարային հաշվեկշիռը իրենից ներկայացնում է ընդհանուր վճարումների և մուտքերի ընդհանուր մեծություն, իսկ դրանց համաձայնեցման քաղաքականությունը անմիջականորեն ազդում է ՀՆԱ-ի մեծության և գների ընդհանուր մակարդակի վրա, ՄՏՀ-ների այս մասը ընդունված է անվանել **մակրոտնտեսագիտական**: Այստեղ ուսումնասիրության առարկա են բաց տնտեսության մոդելները, հարկաբյուջետային, դրամավարկային քաղաքականությունները և դրանց արդյունավետությունը, միջազգային ֆինանսները՝ մակրոտնտեսագիտական գործիքակազմի վերլուծության օգտագործմամբ: Մեթոդաբանության իմաստով ՄՏՀ-ները, ընդհանուր առմամբ, իրենցից ներկայացնում են ընդհանուր միկրո և մակրոտնտեսական սկզբունքների օգտագործումը անկախ պետությունների միջև տնտեսական հարաբերությունների ուսումնասիրության ոլորտում:

Համաշխարհային տնտեսագիտության բազմաթիվ տեսական նվաճումներ, ինչպիսիք են ընդհանուր հավասարակշռության հայեցակարգը, բարեկեցության տնտեսագիտությունը, աճի տեսությանը և այլն, ձեռք են բերվել ՄՏՀ-ների ոլորտում իրականացված հետազոտությունների ընթացքում: Այս հանգամանքը վկայում է ՄՏՀ-ների՝ որպես տնտեսագիտության ինքնուրույն բաժնի կենսունակության և հեռանկարների մասին:

## ***1.2. Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների զարգացումը***

Մարդկության պատմության յուրաքանչյուր դարաշրջանին, յուրաքանչյուր տնտեսական համակարգին բնորոշ են արտաքին տնտեսական գործունեության որոշակի ձևեր, որոնք պայմանավորված են արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակով հասարակական հարստության ծավալով և դրա սոցիալ-տնտեսական բնույթով: Նախնադարյան համայնքը առանձնացված, ներփակ տնտեսական միավոր էր: Աշխատանքի ցածր արտադրողականությունը ապահովում էր միայն համայնքի անդամների նվազագույն պահանջմունքները: Արտադրողական ուժերի զարգացումը պայմաններ ստեղծեց փոխանակության ծագման ու հետագա զարգացման համար: Այդ

ամենի արդյունքը աշխատանքի երրորդ խոշոր հասարակական բաժանումն էր: Վերջինս առևտուրն անջատելով արտադրությունից, հիմք հանդիսացավ միջազգային տնտեսական հարաբերությունների ձևավորման համար:

ՄՏՀ-ների ձևավորման և զարգացման մասին խոսելիս պատմական զարգացումը և տրամաբանությունը պահանջում են հիշատակել Հռոմեական կայսրությունը, որպես այնպիսի համաշխարհային կառույց (կայսրություն), որը, հասարակագիտության տեսաբանների կարծիքով, իր մեջ ներառում էր մի շարք տնտեսական ֆորմացիաների բնորոշ գծերը: Այն իր մեջ կրում էր և՛ դասական ստրկատիրական, և՛ հասուն ֆեոդալիզմի, համայնավարական, դասական արտոլյուտիզմի տարրերը, ինչպես նաև մասնավոր սեփականության տարրերը, որոնք հետագա դարերի ընթացքում դարձան կապիտալիստական հասարակարգի ձևավորման հիմքը: Սակայն Հռոմի տնտեսակարգը հատուկ չի ուսումնասիրվել, իսկ դրա տնտեսության համեմատությունները ոչնչացվել և անհայտացել են պատմական ասպարեզից:

Սկզբնական շրջանում առևտուրը կենտրոնացված էր խոշոր նավահանգստային քաղաքներում, որոնց միջոցով իրականացվում էր տվյալ երկրի կապը արտաքին աշխարհի հետ: Այնպիսի առևտրային կենտրոններ, ինչպիսիք էին Կարթագենն ու Աթենքը՝ հին Աշխարհում, կամ Վենետիկը՝ միջնադարում, իրականացնում էին միջազգային ապրանքափոխանակության հիմնական մասը:

Հետագա դարերում պատմական զարգացումը տնտեսական հարաբերությունների առումով կանգ առավ: Տնտեսական հարաբերությունները երկրների միջև սկսեցին զարգանալ միջնադարի վերջում (XIV դարի վերջ- XV դարասկիզբ):

Համաշխարհային տնտեսության ձևավորման պայմանական նախադրյալը XV-XVI դարերի աշխարհագրական մեծ հայտնագործություններն էին: Ոսկու և արծաթի հարուստ պաշարների հայտնագործումը Ամերիկայում, Հնդկաստանի գաղութացումը, անհամարժեքային փոխանակությունը, ստրուկների առևտուրը սկզբնավորեցին կապիտալի նախասկզբնական կուտակումը և միաժամանակ նպաստեցին համաշխարհային շուկայի ձևավորմանը: Արտադրության ու փոխանակության զարգացման այդ շրջանում համաշխարհային շուկայում տիրապետողը առևտրային կապիտալն էր, որը դրսևորվում էր վաճառականական կապիտալի տեսքով:

Այդ ժամանակ արտաքին արևտուրը բավականաչափ աշխուժացավ, հիմք դրվեց տնտեսական մտքի պատմության մեջ նոր մոտեցման ձևավորման համար, որը ստացավ **մերկանտիլիզմ** անվանումը: Այս ուղղության հետևորդները երկրի գլխավոր հարստությունը համարում էին փողը՝ ոսկու տեսքով: Երկրների միջև տնտեսական կապերի մերկանտիլիստական մեկնաբանումը բավականին երկար գոյատևեց, արտաքին առևտուրն էլ մնաց որպես կապերի միակ ձև, իսկ պետությունների արտաքին տնտեսական քաղաքականության մեջ տիրապետում էր հովանավորչությունը:

XVI-XVII դարերում ձևավորվեցին ժամանակակից ՎԱԿ-ների նախնիները՝ առևտրանավագնացային ընկերությունները, որոնք առևտուր էին անում հեռավոր երկրների հետ, ունեին իրենց գործը և նույնիսկ սեփական դրամանիշը:

Ավելի բարձր մակարդակի տնտեսական հարաբերություններ երկրների միջև ձևավորեցին արդյունաբերական հեղաշրջումից հետո (XIX դարի վերջ XX դարասկիզբ):

Վերջինս ոչ միայն խորացրեց, այլև ձևափոխեց ԱՄԲ-ն: Աշխատանքի ընդհանուր բաժանումից անցում կատարվեց նրա մասնակի, առարկայական բաժանմանը: Առաջացան արտադրության այնպիսի ճյուղեր, որոնք կողմնորոշվում էին ոչ միայն դեպի ներքին շուկան, այլև՝ առավելապես արտաքին շուկան: Գաղութները թանկարժեք մետաղների մատակարարներից աստիճանաբար վերածվեցին հումքի աղբյուրների և պատրաստի արտադրանքի վաճառահանման շուկաների: Առևտրային կապիտալի

տիրապետությունը փոխարինվեց արդյունաբերական կապիտալի գերակայությամբ: Դրան համապատասխան, մերկանտիլիզմին և հովանավորչությանը փոխարինեցին դասական տնտեսագիտության գաղափարներն ու ազատ առևտրի քաղաքականությունը:

Միջազգային առևտրի զարգացումը սկզբնավորեց համաշխարհային տնտեսության ձևավորումը: Միջազգային տնտեսական կապերը փոխանակության ոլորտից աստիճանաբար տեղափոխվեցին արտադրության ոլորտ: Տարբեր երկրների անհամաչափ զարգացումը, արտադրողական ուժերի զարգացման տարածքային տարբերակումը և զբաղվածության հիմնահարցի սրումը հանգեցրեցին աշխատուժի միջազգային տեղաշարժին և աշխատուժի միջազգային շուկայի ձևավորմանը: Այսպիսով, XX դարի սկզբին առաջացան համաշխարհային շուկայի բոլոր հիմնական տարրերը՝ ապրանքների և ծառայությունների շուկան, կապիտալի շուկան և աշխատուժի շուկան:

Այդ ժամանակահատվածը նաև համարվում է համաշխարհային տնտեսության զարգացման առաջին փուլը: Ըստ որում, այդ ժամանակահատվածում ձևավորված ՄՏՀ-ները էականորեն տարբերվում են երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո ձևավորված հարաբերություններից: XIX դարի վերջին ձևավորվեցին առաջին մենաշնորհները, որի հետևանքով երկրների միջև տնտեսական զարգացման սահմանները էականորեն փոփոխվեցին: Տնտեսությունը վարվում էր արտատնտեսական հարկադրանքի, այլ ոչ թե շուկայական խթանների շնորհիվ: Այս հակասությունները գերտերությունների միջև ավարտվեցին երկրորդ համաշխարհային պատերազմով: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո ՄՏՀ-ներն աստիճանաբար ձևավորվեցին սկզբում Արևմտյան Եվրոպայի երկրների և ԱՄՆ-ի միջև, այնուհետև արևելյան կիսագնդի մի շարք երկրներում սոցիալիստական հասարակարգի հաղթանակը ձևավորեց տնտեսական հարաբերությունների նոր տեսակ, որը նաև միաժամանակ հակասության մեջ մտավ գոյություն ունեցող կապիտալիստական հարաբերությունների հետ: Այս ժամանակահատվածում ՄՏՀ-ներն (1960-ական թթ մինչև 1990-ական թթ.) բուռն զարգացում ապրեցին, սակայն պահպանեցին իրենց ներքին հակասությունները, որոնք ավելի շատ քաղաքական-գաղափարախոսական բնույթի դրսևորումներ էին: 1990-ական թվականներին աշխարհի մի շարք երկրներում և հատկապես սոցիալիստական ճամբարի երկրներում տեղի ունեցած քաղաքական, սոցիալական հզոր տեղաշարժերը հիմք դարձան այդ երկրներում շուկայական հարաբերությունների ձևավորման նոր տնտեսական բարեփոխումների համար: Այսօր համաշխարհային տնտեսության տեսաբանները խոսում են համաշխարհային տնտեսության գլոբալացման ֆենոմենի մասին: Գլոբալացման հիմքը հենց շուկայական հարաբերությունների ձևավորումն է երկրագնդի մասշտաբով:

Համաշխարհային շուկայի կառուցվածքին համապատասխան առաջացել են ՄՏՀ-ների տարբեր ձևեր, դրանք են՝ արտաքին առևտուրը, կապիտալի արտահանումը, միջազգային արժույթային հարաբերությունները, աշխատուժի միջազգային տեղաշարժը և միջազգային տնտեսական ինտեգրացիան: Այսպիսով, ՄՏՀ-ների զարգացումն ընթացել է ապրանքափոխանակության պարզ ձևերից դեպի արտադրության միջազգայնացում և ազգային տնտեսությունների մերձեցում՝ տնտեսական ինտեգրման միջոցով: ՄՏՀ-ներն ունեն համալիր բնույթ, ինչը նշանակում է, որ այդ հարաբերությունների տարբեր ձևերը փոխկապակցված են, օրինակ, արտաքին առևտուրը չի կարող իրականացվել առանց միջազգային արժույթային հարաբերությունների և այլն:

### 1.3. Տնտեսության բացությունը

Արդի համաշխարհային գլոբալ տնտեսությանը բնորոշ հատկանիշներից մեկը տնտեսության բացությունն է: Բաց տնտեսությունը բնութագրվում է որպես աշխատանքի միջազգային բաժանման հիմքի վրա արտադրության մասնագիտացում և կոուպերացում, արտաքին առևտրի մենաշնորհի վերացում, ազատ ձեռնարկատիրության բոլոր ձևերի զարգացում, ազատ տնտեսական գոտիների ձևավորում:

Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո պատերազմող մի շարք երկրներում տնտեսական բարեփոխումներ իրականացնելուն զուգընթաց սկսեցին ակտիվորեն ազատվել անցյալի ավտարկիայի (ինքնաապահովման) ժառանգությունից: Միևնույն ժամանակ, ԱՄՆ-ը, որպես հաղթանակած պետություն, ունենալով հզոր տնտեսական ներուժ, օգնության ծրագրեր էր առաջարկում ոչ միայն Արևմտյան Եվրոպային, այլև Ասիայի և Աֆրիկայի նախկին գաղութացված պետություններին: Այդպիսի մոտեցումը գնահատվում էր որպես նեղ ազգային շահադիտական մոտեցում, որի նպատակն էր վերոհիշյալ երկրների ներքին շուկայի բացելը օտարերկրյա կապիտալի և ապրանքների առջև: Ֆրանսիացի տնտեսագետ Միշել Պեբրոն ԱՄՆ-ի նման քայլը բնութագրեց հետևյալ արտահայտությամբ. «Տնտեսությունների բացելը, բաց տնտեսությունն առաջատար պետությունների խաղի բարենպաստ կանոններն են»: Հետագա տարիներին տնտեսական վերելք ապրելով, եվրոպական երկրները աստիճանաբար սկսեցին վարել ԱՄՆ-ի շահադիտական քաղաքականությանը հակադրվելու քաղաքականություն: Տնտեսության բացությունը երկրների տնտեսական ներուժի աճի հետ միասին դիտվում է որպես համաշխարհային համագործակցության պայման:

Միմյանց միջև տնտեսական համագործակցության առումով երկրները կարելի է բաժանել երկու խմբի՝ բաց տնտեսություն ունեցող և փակ տնտեսություն ունեցող:

Փակ տնտեսությունը բացառապես ներքին զարգացման օրենքներով, սկզբունքներով առաջնորդվող երկիրն է: Սակայն իրականում փակ տնտեսություն, ինչպես նաև ամբողջովին բաց տնտեսություն, գոյություն չունի: Որքան էլ որ երկիրը վարի ինքնաապահովման տնտեսական քաղաքականություն, միևնույն է, որոշ տնտեսական կապեր հաստատում է այլ երկրների հետ: Տնտեսության բացությունը բնութագրող ցուցանիշներից առաջինը արտահանման քվոտան է ( $U_p$ ), որը որոշվում է արտահանման ծավալի ( $U_d$ ) և համախառն ներքին արդյունքի ( $ՀՆԱ$ ) հարաբերությամբ.

$$U_p = \frac{U_d}{ՀՆԱ} \times 100\% :$$

Եթե մինչև 1980-ական թվականները այս ցուցանիշը հավասար էր 10%-ի, ապա երկրի տնտեսությունը համարվում էր բաց: 1990-ական թվականներից սկսած, այդ ցուցանիշը բավականաչափ աճել է և զարգացած երկրների համար այն 27%-ն է, զարգացողների համար՝ 12%-ը, իսկ անցման շրջանի երկրների համար՝ 5.5%-ը (առանց Ռուսաստանի): Տնտեսության բացությունը բնութագրող հաջորդ ցուցանիշը ներմուծման քվոտան է ( $U_p$ ), որը հաշվարկվում է ներմուծման ծավալի ( $U_d$ ) և  $ՀՆԱ$ -ի հարաբերությամբ.

$$U_p = \frac{U_d}{ՀՆԱ} \times 100\% :$$

Այս երկու ցուցանիշների համեմատությամբ երկրի տնտեսության բացությունը արտահայտելու տեսանկյունից ավելի դինամիկ ցուցանիշ է արտաքին առևտրի քվոտան ( $ԱԱՌ-ը$ ), որը հաշվարկվում է արտաքին առևտրի ծավալը ( $ԱԱՌ-Ծ$ ) կամ արտահանման ( $Ա$ ) ու ներմուծման ( $Ն$ ) ծավալը հարաբերելով  $ՀՆԱ$ -ին.

$$\text{ԱԱՌ-բ} = \frac{\text{ԱԱՌ-ծ}}{\text{ՀՆԱ}} = \frac{(\text{Ա} + \text{Ն})}{\text{ՀՆԱ}} \times 100\% :$$

Այս ցուցանիշը չի կարելի համարել կատարյալ, քանի որ այն չի բովանդակում կապիտալի շարժը, ինչպես նաև օտարերկրյա արժույթի փոխարկելիության պայմանները: Տնտեսագիտության մեջ տարածված է այն կարծիքը, որ որքան երկիրը տնտեսապես հզոր է և ունի զարգացած արտադրողական ուժեր, այնքան այն ավելի փակ տնտեսություն ունի: Այդ կարծիքն են հայտնել ամերիկյան տնտեսագետներ Ուորները և Սաքսը: Նրանց կարծիքով, որքան տվյալ երկիրը հարուստ է էներգառեսուրսներով, ունի լեռնամետաղուրդիական զարգացած արդյունաբերություն, այնքան ավելի փակ է: Դա բացատրվում է տեխնոլոգիական գործընթացների բարդացման հետևանքով երկրների միջև արտադրության մասնագիտացման և կոոպերացման խորությամբ, ընդ որում, վերոնշյալ հեղինակների պնդմամբ, տնտեսությունը կարելի է բաց կոչել, եթե երկիրը սահմանում է արտահանման և ներմուծման խելամիտ քվոտաներ, ազգային և օտարերկրյա արժույթների փոխարկելիության խելամիտ մակարդակ և սոցիալիստական չէ:

Բաց տնտեսության ձևավորմանը նպաստում է պետությունը, որը վարում է ապրանքների և ծառայությունների արտահանումը խթանող արտաքին քաղաքականություն, ստեղծում է համապատասխան օրենսդրական դաշտ օտարերկրյա կապիտալի ներգրավման, համատեղ ձեռնարկությունների զարգացման համար: ՎԱԿ-ներն իրենց հերթին ևս դուստր ընկերությունների և մասնաճյուղերի միջոցով կարողանում են շրջանցել ցանկացած պատնեշ՝ այլ երկրներում արտադրության կազմակերպման համար: Բաց տնտեսության ձևավորմանը առանձնահատուկ թափ հաղորդեց XX դարի կեսերից տեղեկատվական բոլոր ձևերի, տրանսպորտի և կապի բուռն զարգացումը: Բաց տնտեսությունը հանգեցնում է երկրների միջև արտադրության գործոնների համեմատական առավելությունների ավելի արդյունավետ օգտագործմանը, արտադրության մասնագիտացման խորացմանը, երկրների միջև համաշխարհային փորձի տարածմանը և վերջապես, մրցակցության կատարելագործմանը, ինչպես տարբեր երկրների արտադրողների, այնպես էլ ազգային արտադրողների շրջանակներում:



**ԳԼՈՒԽ 2. ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԲԱԺԱՆՈՒՄԸ ՈՐՊԵՍ  
ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՕՐՅԵԿՏԻՎ ՀԻՄՔ**

**2.1. Աշխատանքի միջազգային բաժանման էությունն ու գործոնները**

ՄՏՀ-ների էությունն ու բովանդակությունն արտահայտող հիմնարար կատեգորիաներից մեկը աշխատանքի միջազգային բաժանումն (ԱՄԲ) է: Աշխարհի բոլոր երկրներն այս կամ այն չափով ներգրավված են աշխատանքի միջազգային բաժանման մեջ: Դրա նյութական հիմքը արտադրական կարողությունների զարգացումն է, որն իր վրա կրում է տեխնոլոգիական հեղափոխության ազդեցությունը: Վերջինս ձևավորվում և զարգանում է մեկ առանձին երկրում, այնուհետև մրցակցային պայքարի շնորհիվ տարածվելով՝ ընդգրկում է ամբողջ աշխարհը: Աշխատանքի միջազգային բաժանումը մասնակից երկրներին ապահովում է լրացուցիչ տնտեսական արդյունավետությամբ, իսկ բնական ռեսուրսներից կախվածության գործոնի դերը էապես նվազում է:

Ընդհանուր առմամբ, աշխատանքի բաժանումը ամբողջական օգտակար աշխատանքի տրոհումն է ըստ նրա առանձին տեսակների: Այն հասարակական աշխատանքի պատմականորեն ստեղծված համակարգ է, որը ձևավորվում է հասարակության զարգացման ընթացքում, աշխատանքի գործունեության որակական տարբերակման հետևանքով: Դրա արդյունքում առաջանում է աշխատանքի տարբեր տեսակների առանձնացվածություն (մասնատում) և համատեղ գործունեություն (միավորում): Ընդհանրապես, աշխատանքի բաժանման որոշիչ գործոնը հասարակության արտադրողական ուժերի աճն է: Իր հերթին, աշխատանքի բաժանումը նպաստում է արտադրողական ուժերի զարգացմանը, աշխատանքի արտադրողականության աճին: Տեխնիկական առաջընթացն անխզելիորեն կապված է աշխատանքի հասարակական բաժանման զարգացման հետ:

Աշխատանքի բաժանման աճն ու խորացումը ազդում է նաև արտադրական հարաբերությունների վրա: Աշխատանքի առաջին խոշոր հասարակական բաժանումը պայմաններ ստեղծեց կանոնավոր փոխանակության համար: Իսկ հաջորդ բաժանումները (մասնավորապես, երկրորդը) պայմանավորեցին ապրանքային արտադրության ծագումը: Այնուհետև, մեքենայական արդյունաբերության ծագումն ու զարգացումը խորացրեց աշխատանքի հասարակական բաժանման գործընթացը և սկիզբ դրեց «մասնագիտացում» հասկացությանը, ժողովուրդների տնտեսական մերձեցմանը, բնականաբար, նաև աշխատանքի միջազգային բաժանմանը:

Գոյություն ունեն աշխատանքի բաժանման տարբեր ձևեր, որոնք համապատասխանում են արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակին ու արտադրական հարաբերությունների բնույթին:

Աշխատանքի բաժանման պարզագույն ձևը եղել է աշխատանքի բնական բաժանումը, որը տոհմային համայնքի ներսում ծագել է սեռային և տարիքային տարբերությունից ելնելով: Տարբերում են աշխատանքի բաժանում հասարակության ներսում և տնտեսության ներսում: Այս երկու հասկացություններն էլ փոխադարձաբար կապված և պայմանավորված են միմյանցով:

Հասարակական արտադրության (աշխատանքի) խոշորացված բաժանումը (հողագործությունը, արդյունաբերությունը և այլն) կոչվում է աշխատանքի ընդհանուր բաժանում, արտադրության այդ խոշոր տեսակներից յուրաքանչյուրի բաժանումը առանձին ենթատեսակների (օրինակ, ըստ արդյունաբերության առանձին ճյուղերի) կոչվում է աշխատանքի մասնակի բաժանում, իսկ ձեռնարկության ներսում՝ անհատական (եզակի) բաժանում:

Աշխատանքի բաժանում հասկացությունը օգտագործվում է նաև մեկ երկրի սահմաններում կամ երկրների միջև մասնագիտացումը բնորոշելու համար: Այս առումով տարբերում են տարածքային և միջազգային բաժանում հասկացությունները:

Աշխատանքի տարածքային բաժանման հետևանքով արտադրության առանձին ճյուղը, ենթաճյուղը և արտադրությունները ամրակցվում են որոշակի տարածքում: Աշխատանքի տարածքային բաժանումը տեղի է ունենում ինչպես երկրի ներսում, այնպես էլ տարբեր երկրների միջև: Աշխատանքի տարածքային բաժանումը տարբեր երկրների միջև աշխատանքի միջազգային բաժանումն է:

Տնտեսագիտությունից հայտնի է, որ աշխատանքի բաժանումը աշխատանքի հասարակական կազմակերպման պատմականորեն ձևավորված համակարգ է: Աշխատանքի միջազգային բաժանումը ՄՏՀ-ների այն աստիճանն է, որի դեպքում աշխատանքի հասարակական բնույթը և արտադրության միջազգայնացումը տանում են ավելի բարձր տեսակի հարաբերությունների ձևավորմանը: Մեկ առանձին երկրում ձևավորված աշխատանքի բաժանումը վերաճում է աշխատանքի տարածաշրջանային բաժանման: ՄՏՀ-ներն ուսումնասիրում են հենց աշխատանքի տարածաշրջանային բաժանումը:

Աշխատանքի միջազգային բաժանումը աշխատանքի հասարակական բաժանման բարձրագույն ձևն է: Այն աշխարհում գոյություն ունեցող օբյեկտիվ ՄՏՀ-ների ամփոփ արտահայտությունն է: Աշխատանքի միջազգային բաժանումը կարելի է բնութագրել որպես տվյալ փուլում աշխարհի տարբեր երկրների միջև պատմականորեն ձևավորված առևտրային, տնտեսական կամ արտադրական կապերի ամբողջություն: Աշխատանքի միջազգային բաժանումը ՄՏՀ-ների զարգացման որոշակի աստիճան է և կապված է աշխատանքի հանրայնացման և արտադրության միջազգայնացման պատմական գործընթացների հետ:

Աշխատանքի միջազգային բաժանումը առանձին երկրների մասնագիտացումն է որոշակի տեսակի ապրանքների և ծառայությունների արտադրության ու դրանց փոխանակության ոլորտում: Առանձին երկրներում մասնագիտացման հետևանքով ձևավորվում են միջազգային մասնագիտացված ճյուղեր, որոնց արտադրանքը հիմնականում կողմնորոշված է դեպի արտաքին շուկա:

Աշխատանքի միջազգային բաժանումը XVII-XVIII դարերում հիմնականում դրսևորվում էր երկկողմ և եռակողմ արտաքին տնտեսական կապերի ձևով, իսկ XIX- XX դարերում այն արդեն ծավալվեց ամբողջ աշխարհում:

Մինչև արդյունաբերական հեղաշրջումը (XVIII դարի առաջին կեսից մինչև XIX դարի առաջին կեսը) աշխատանքի միջազգային բաժանումը հենվում էր բնական հիմքի՝ երկրում բնակլիմայական պայմանների, աշխարհագրական, հումքի քանակի և որակի տարբերությունների վրա:

Սակայն, հետագայում բնական պայմաններից կախված աշխատանքի միջազգային բաժանման մասնագիտացումը զգալիորեն նվազեց: Այն առավելապես պայմանավորվեց առանձին երկրների տնտեսական զարգացման մակարդակով:

Մինչև XX դարի 90-ական թվականների սկիզբը աշխատանքի միջազգային բաժանումը հաճախ նույնացվում էր աշխատանքի միջազգային կապիտալիստական բաժանման հետ: Այդպիսի մոտեցումը հենվում էր երկու հակադիր տնտեսական համակարգերի գոյության պայմաններում կապիտալիստական համակարգի երկրների՝ համաշխարհային տնտեսության մեջ ունեցած վճռական դերի վրա: Բայց նման մոտեցումը արդարացված չէ, քանի որ աշխատանքի միջազգային բաժանումը կոնկրետ սոցիալ-տնտեսական գործընթաց է, որը ձևավորվում է առանձին երկրների շրջանակներում՝ աստիճանաբար ներգրավելով համաշխարհային տնտեսությունը: Ավելին, աշխատանքի միջազգային բաժանումն առկա է եղել նաև մինչև կապիտալիստական հասարակարգի ձևավորումը:

Աշխատանքի միջազգային բաժանման տնտեսական բովանդակությունը կայանում է նրանում, որ այն համատեղ արտադրության կազմակերպման եղանակ է, մեթոդ, կամ համակարգ, որի դեպքում տարբեր երկրների տնտեսությունները մասնագիտանում են որոշակի ապրանքների ու ծառայությունների արտադրության և հետագայում դրանց փոխանակության մեջ:

Այսպիսով, աշխատանքի միջազգային բաժանումը որոշիչ գործոն է համաշխարհային տնտեսության և համաշխարհային շուկայի ձևավորման ու զարգացման գործում: Իր էությամբ այն նույնական է աշխատանքի հասարակական բաժանմանը, սակայն մասնագիտացման և կոոպերացման գործընթացները, որոնց մեջ աշխատանքի միջազգային բաժանումը իրականում մարմնավորվում է, տվյալ դեպքում առանձնանում է ազգային տնտեսության շրջանակներից: Միաժամանակ, աշխատանքի միջազգային բաժանման մակարդակը զգալիորեն ցածր է, քան համանման գործընթացը ազգային տնտեսության շրջանակներում, որը պայմանավորված է հետևյալ պատճառներով.

1. Աշխատանքի միջազգային բաժանման համեմատությամբ երկրների միջև աշխատանքի բաժանումը տրամաբանորեն և պատմականորեն համարվում է երկրորդային՝ ազգային տնտեսության համակարգի ներսում: Ընդ որում, ազգային տնտեսության շրջանակներում ձեռնարկությունների մասնագիտացումը և կոոպերացումը ունեն ավելի խոր աստիճան, քան միջազգային մասշտաբով, չնայած այն հանգամանքին, որ աշխատանքի միջազգային բաժանման մեջ երկրների ակտիվ մասնակցությունը խթանում է երկրի ներսում կոոպերացման և մասնագիտացման խորացումը:

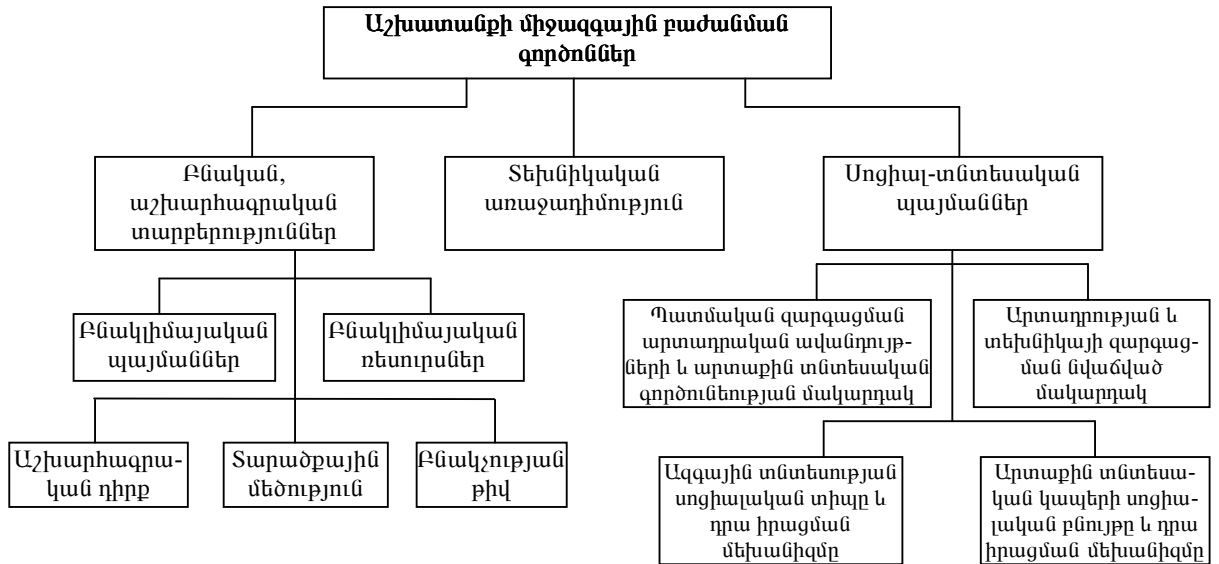
2. Աշխատանքի միջազգային բաժանման առանձնահատկությունը կայանում է նրանում, որ դրա ձևերն ու սոցիալ-տնտեսական բնույթը որոշվում են այն հասարակական հարաբերություններով, որոնք ձևավորվում են առանձին երկրների ազգային տնտեսությունների ներսում:

3. Միջազգային տնտեսական գործընթացներում աշխատանքի միջազգային բաժանման առանձնահատկությունը պետության միջամտության համեմատաբար սահմանափակ հնարավորությունն է: Պետական վարչակազմը տնտեսական կյանքի վրա կարող է ներգործել միայն իր իրավասության շրջանակներում՝ սահմանափակված տվյալ պետության տարածքով: Այդ սահմաններից դուրս այն ասպարեզն է, որտեղ փոխազդում են տարբեր ազգային շահեր և որտեղ տնտեսական գործընթացների պետական կարգավորումը հնարավոր է միայն միջպետական համաձայնագրերի հիման վրա:

Աշխատանքի միջազգային բաժանումն ունի ինչպես քանակական, այնպես էլ որակական բնութագրիչներ: Քանակական բնութագրիչներն արտահայտում են միջազգային առևտրի, արտաքին տնտեսական կապերի աճի տեմպերն ու կառուցվածքային փոփոխությունները, իսկ որակական բնութագրիչները արտահայտում են միջազգային տնտեսական շրջանառության մեջ ներգրավված աշխատանքների և ծառայությունների փոխանակային հարաբերությունները: Ներկայումս ապրանքների և ծառայությունների, արտադրության գործոնների միջազգային շարժին հավասարազոր զարգանում են տրանսպորտային և տեղեկատվական ծառայությունները, զբոսաշրջիկությունը, հեղինակային, գիտատեխնիկական գիտելիքների վաճառքը: Ազատ առևտրի, ձեռնարկատիրական առանձին ձևերի զարգացման գործում աշխատանքի միջազգային բաժանման նշանակությանը առաջին անգամ անդրադարձել են դասական տնտեսագետները: Ա.Սմիթը «Հետազոտություն ազգերի հարստության բնույթի և պատճառների մասին» աշխատության մեջ առաջին անգամ անդրադարձավ այս կամ այն արդյունքի արտադրության մեջ երկրների մասնագիտացմանը, ազատ մրցակցությանը, պետության չմիջամտելու քաղաքականության ընդունման նշանակությանը: Նա ցույց տվեց, որ երկիրը պետք է մասնագիտանա այն ապրանքի արտադրության մեջ, որի արտադրության համար ունի բացարձակ առավելություններ: Ա.Սմիթի գաղափարները հետագայում ընդունվեցին և զարգացում ստացան Դ.Ռիկարդոյի, Մ.Թորեսի, Ջ.Միրլի աշխատություններում: Աշխատանքի միջազգային բաժանման գիտական տեսության հիմնադիրներն իրենց տեսությունը կառուցեցին արտադրության ծախսերի համեմատության վրա: Արտադրության համեմատական ծախսերի տեսությունը ելնում է արտադրության պայմաններում տարբեր երկրներում առկա տարբերությունից, ըստ որի, ցանկացած երկրում ցանկացած քանակությամբ կարելի է արտադրել ցանկացած ապրանք, բայց արդյունքը միշտ չէ, որ կարող է արդյունավետ լինել: Այդ կապակցությամբ

Ա.Սմիթը նշում է, որ խաղող կարելի է աճեցնել նաև Շոտլանդիայում, բայց ծախսերը կլինեն բարձր, իսկ արդյունքը՝ հազիվ թե որակյալ: Ելնելով վերոնշյալ մտտեցումից, երկիրը պետք է մասնագիտանա հասարակական պահանջմունք ձևավորող այն միակ (կամ մի քանի) ապրանքի (ապրանքների) արտադրության մեջ, որի արդյունքն առավելագույնն է, իսկ ծախսերը՝ նվազագույնը: Մնացած ապրանքները երկիրը կարող է ձեռք բերել արտաքին շուկայում: Համեմատական ծախսերի տեսությունը ելնում է այն տրամաբանությունից, որ մասնագիտացումը ոչ միայն բացարձակ առավելության, այլ նաև համեմատական առավելության արդյունք է: Դասականների գաղափարները հետագայում զարգացրեցին շվեդ տնտեսագետներ Հեքշերը և Օլինը, ամերիկյան տնտեսագետներ Լեոնտը, Սամուելսոնը, Պոզները, Վերնոնը և մյուսները, որոնք զարգացրեցին արտաքին առևտրի տեսությունը:

Գոյություն ունեն հասարակական և տնտեսական բնույթի բազմաթիվ գործոններ, որոնք ազդում են աշխատանքի միջազգային բաժանման վրա: Այդ գործոնների դասակարգվածությունը ներկայացված է 2.1. գծանկարում



**Գծանկար 2.1. Աշխատանքի միջազգային բաժանման վրա ազդող գործոնները**

Նշված գործոններն իրենց ազդեցությունն են թողնում աշխատանքի միջազգային բաժանման ընդհանուր, մասնակի և եզակի ձևերի վրա: Աշխատանքի միջազգային բաժանումը հասարակական աշխատանքի այնպիսի բաժանումն է, որը կապված է առանձին երկրների միջև հասարակական արտադրության խոշոր ոլորտների գործունեության իրականացման և վերահսկման հետ: Աշխատանքի միջազգային բաժանումը կարելի է բնորոշել, որպես արդյունահանող, վերամշակող արդյունաբերական, գիտատնտեսական ծառայությունների ոլորտում իրականացվող աշխատանքների՝ ըստ երկրների կամ տարածաշրջանների մասնագիտացում: Հետաքրքիր է նշել, որ եթե XIX դարում համաշխարհային շուկայում գերակշռում էր արդյունահանող արդյունաբերության կողմից արտադրված ապրանքների առևտուրը, ապա XX դարի կեսերին այդ ցուցանիշը կազմեց համաշխարհային ապրանքաշրջանառության 62%-ը: Այդ ժամանակահատվածում աշխատանքի միջազգային բաժանման վրա ազդող կարևորագույն գործոններն էին բնակլիմայական պայմանները և բնական հարստության առկայությունը այս կամ այն երկրում: Գիտատեխնիկական առաջընթացի շնորհիվ տեղի ունեցավ վերոհիշյալ գործոնների դերի թուլացում, որը և խթան հանդիսացավ աշխատանքի միջազգային բաժանման ձևերի ներսում որակական թռիչքների համար: XX դարի երկրորդ կեսին համաշխարհային շուկայում մեծացավ վերամշակող արդյունաբերության ճյուղերի արտադրանքի

տեսակարար կշիռը, իսկ պատրաստի արտադրանքի ծավալը կազմեց 60%: Աշխատանքի միջազգային բաժանման ձևերի վրա սոցիալ-տնտեսական պայմաններն ազդում են հավասարաչափ, քանի որ երկրի պատմական զարգացումը, տնտեսական մակարդակը, ազգային տնտեսության սոցիալական տեսակը, արտաքին տնտեսական հասնմատականների իրացման մեխանիզմը զարգանում է բավականաչափ դինամիկ, և թռիչքաձև զարգացումներ չեն սպասվում:

Աշխատանքի միջազգային մասնակի բաժանումը երկրների միջև աշխատանքի ճյուղային բաժանումն է: ԳՏԱ-ի ազդեցության ներքո աշխատանքի ճյուղային բաժանումը տարբերակվում է, առաջանում են նոր ճյուղեր, նոր պահանջումքների ազդեցությամբ՝ նոր արտադրանքներ, և մասնակի բաժանման մեջ առաջատար դիրք է գրավում ներճյուղային բաժանումը: Ներճյուղային բաժանման օրինակ կարող է հանդիսանալ մասնագիտացումը քիմիական արդյունաբերության շրջանակներում: Այսպես, Գերմանիան մասնագիտացել է ներկանյութերի և պլաստմասսաների արտադրության, Ֆրանսիան՝ օժանելիքի, Բելգիան՝ պարարտանյութերի արտադրության մեջ: Աշխատանքի ներճյուղային մասնագիտացումը նպաստում է արտադրանքի սերիականության մեծացմանը, ինչպես նաև արտադրանքի որակի և աշխատանքի արտադրողականության բարձրացմանը:

Աշխատանքի միջազգային եզակի բաժանումը ըստ տեխնոլոգիական գործընթացների և դետալային մասնագիտացման բաժանումն է: Այն կարող է հանդես գալ ներֆիրմային և միջֆիրմային բաժանման ձևով: Ներֆիրմային աշխատանքային բաժանումը իրականացվում է մի շարք գործողությունների խստագույն պահպանման հիման վրա: Այստեղ պահանջվում է մեկ ընդհանուր կենտրոնից աշխատանքների կազմակերպում և կառավարում, քանի որ ներֆիրմային աշխատանքների բաժանումը հենվում է տարբեր երկրներում արտադրանքի տարբեր մասերի արտադրության և որևէ այլ երկրում կամ երկրներից յուրաքանչյուրում պատրաստի արտադրանքի արտադրության իրացման վրա, կամ տեխնոլոգիական գործընթացների՝ տարբեր երկրներում հաջող իրացման վրա:

Միջֆիրմային մասնագիտացումը իրականացվում է գործարքի մասնակիցների միջև պայմանագրերի կնքման, կապիտալ ներդրումներում մասնակցության, պատրաստի արդարանքի համատեղ առաքման ցանցի ստեղծման, համատեղ ծրագրերի մշակման ճանապարհով: Միջֆիրմային աշխատանքների բաժանման օրինակ կարող է հանդիսանալ 150 տեղանոց ինքնաթիռի B 2500 տիպի շարժիչի արտադրությունը, որին մասնակցում էին մի շարք երկրներ՝ յուրաքանչյուրը կատարելով որոշակի կապիտալ ներդրումներ: Անգլիական Ռոլս-Ռոյսը, Պռատ և Յուրնի ֆիրմաները կատարեցին այդ ներդրումների 30%-ը, Ճապոնական Japaness Aeroengon-ը՝ 26%-ը, գերմանական Motoren and turbins-ը՝ 11%-ը, և իտալական Fiat Avizonen ֆիրման՝ 6%-ը: Միջֆիրմային մասնագիտացման հիմնական շարժառիթը խոշոր մասշտաբի հասնող կապիտալ ներդրումներն են, որոնք անհնար է իրականացնել որևէ առանձին ընկերության միջոցով: Աշխատանքի եզակի բաժանումը ստեղծում է երկարաժամկետ կոոպերացված կապերի հնարավորություն, որը դրական է հատկապես պարարտանյութերի արտադրության պայմաններում, բայց համագործակցության այս ձևը պարունակում է արտադրության խափանման վտանգ, քանի որ քաղաքական իրավիճակի փոփոխությունները, գործադուլներն ու տնտեսական այլ անցանկալի երևույթները կարող են պատճառ հանդիսանալ մատակարարումների ընդհատման համար: Ուստի, միշտ ցանկալի է ունենալ մատակարարումների այլընտրանքային աղբյուրներ կամ որոշակի արտադրական պաշարներ:

Այսպիսով, աշխատանքի միջազգային բաժանումը փոխարացնող արտադրությունների կազմակերպման համակարգ է, որը հենվում է երկրների մասնագիտացման ազգային բաժանման վրա, ընդ որում, այդ գործընթացին երկրների մասնակցությունն ունի շահադիտական նպատակ, որը թույլ է տալիս.

ստանալ այն տարբերությունը, որը գոյություն ունի արդյունքների արտադրության ազգային և միջազգային գների միջև,

տնտեսել այն ծախսերը, որոնք առաջանում են որոշակի ապրանքի արտադրությունից հրաժարման և այլ երկրներում դրանք ավելի էժան գներով ձեռք բերելու շնորհիվ:

Տնտեսագետների շրջանում տարածված է այն կարծիքը, որ աշխատանքի միջազգային բաժանման տեմպերը ապագայում կշարունակվեն մնալ կայուն բարձր, ընդ որում, ավելի արագ տեմպերով կգարգանան զարգացած երկրները, ուստի և կմեծանա դրանց մասնակցությունը աշխատանքի միջազգային բաժանմանը:

Չարգացած երկրները ավելի շատ կողմնորոշված կլինեն դեպի արտաքին շուկաներ՝ ներքին պահանջմունքները բավարարելով ներմուծման շնորհիվ: Չարգացող երկրները էքստենսիվ տիպի արտադրության ճանապարհով մեծացնում են իրենց արտադրական հնարավորությունները՝ աշխատելով հիմնականում ներքին շուկայի համար և մասնակցում են համաաշխարհային համագործակցությանը՝ արդյունահանվող արդյունաբերական արտադրանքի միջոցով:

Ավաճից հետևում է, որ աշխատանքի միջազգային բաժանման մակարդակը միշտ ցածր է առանձին երկրների ներսում աշխատանքի բաժանման մակարդակից: Բայց, միաժամանակ, արդի համաաշխարհային տնտեսությունը, և ամենից առաջ, արդյունաբերական զարգացած երկրների փոխազդեցության ոլորտը, բազմաթիվ առանձին տնտեսական օղակների առանձնացվածությամբ հանդերձ, ներկայացնում է ներքնապես հակասական միասնություն՝ որոշակի ամբողջական համակարգ: Նշված համակարգի համար բնութագրական է տարբեր երկրների կապիտալների շրջապտույտի միահյուսումը, որն ընդգրկում է դրա բոլոր փուլերը:

Գործնականում ազգային կապիտալների շրջապտույտի միջազգայնացման գործընթացներն արտահայտվում են ազգային տնտեսությունների միջև արտադրական, առևտրային, արժույթային, վարկային կապերի համակարգերի անընդհատ զարգացմամբ: Ըստ որում, այդ ցանցը բարդանում է և կարող է հասնել այնպիսի վիճակի, երբ առանձին երկրների ազգային տնտեսություններ չեն կարող գործել առանց մեկը մյուսի, դրանով իսկ ազգային տնտեսությունները օբյեկտիվորեն մղվելով միջազգային ինտեգրման ուղղությամբ: Այս կամ այն տարածաշրջանում միջազգային ինտեգրացիան ծագում է այն դեպքում, երբ արտադրության արդյունավետության աճի պայմաններով թելադրված արտադրության կոոպերացման ու արագ աճող միջազգային մասնագիտացման պահանջմունքները հակասության մեջ են մտնում այդ գործընթացների կարգավորման ազգային պետական պայմանների հետ: Այս սահմանափակումները հաղթահարելու փորձերը առանձնապես ուժեղացան Երկրորդ համաաշխարհային պատերազմից հետո և այսօր զարգանում են ինչպես երկկողմ, այնպես էլ բազմակողմ ձևերով, արտացոլվելով առանձին պետությունների տնտեսական միջացառումների ընթացիկ համակարգման (համաձայնեցման), միջկառավարական և տարբեր տեսակի համաձայնագրերի (կոնվենցիաների) մեջ:

## ***2.2. Աշխատանքի միջազգային մասնագիտացումը***

Մասնագիտացումը՝ կոոպերացման հետ միասին, աշխատանքի բաժանման երկու ուղղություններն են, որոնք տնտեսագիտական գրականության մեջ ներկայացվում են որպես աշխատանքի միջազգային բաժանման և՛ ձևեր և՛ կողմեր: Ցանկացած դեպքում դրանք Գ-ՏԱ-ի ազդեցությամբ ձևավորված և զարգացող տնտեսավարման ձևեր են, որոնց նպատակը, վերջին հաշվով, արտադրության արդյունավետության բարձրացումն է:

Ընդհանրապես, արտադրության մասնագիտացումը աշխատանքի հասարակական բաժանման ձև է, որն արտահայտվում է արտադրության գործող ճյուղերի տրոհմամբ, նորերի ձևավորմամբ, նաև ճյուղի ներսում աշխատանքի բաժանմամբ: Արտադրության

մասնագիտացման խորացման կարևորագույն գործոններ են ԳՏԱ-ն ու արտադրության մասշտաբների ընդլայնումը:

Արտադրության միջազգային մասնագիտացումը աշխատանքի միջազգային բաժանման այնպիսի ձև է, որի ժամանակ տեղի է ունենում դեպի արտաքին շուկան կողմնորոշված միատարր արտադրության կենտրոնացում մեկ կամ մի քանի երկրների տարածքում: Այդ դեպքում համասեռ արտադրության համակենտրոնացման և աշխատանքի հանրայնացման հիման վրա տեղի է ունենում ազգային արտադրության տարբերակում և տեխնոլոգիական գործընթացների անջատում այնպես, որ ներքին պահանջարկը ետ է մնում թողարկված արտադրանքի քանակությունից, որը և հնարավորություն է տալիս երկրներին փոխլրացնել միմյանց:

Արտադրության միջազգային մասնագիտացումը տեղի է ունենում երկու ուղղություններով. արտադրական և տարածքային, որը ենթադրում է համաշխարհային շուկայում երկրի կամ երկրների խմբի մասնագիտացում որևէ արտադրանքի արտադրության ոլորտում:

Արտադրության մասնագիտացումն իր հերթին լինում է միջճյուղային, ներճյուղային և ներարտադրական, այսինքն, առանձին ֆիրմաների մակարդակով:

Տարածքային մասնագիտացումը ևս հանդես է գալիս ըստ առանձին երկրների, ըստ երկրների խմբերի և ըստ տարածաշրջանների:

ՄՏՀ-ների ուսումնասիրության առարկային ավելի շատ հետաքրքրում է արտադրական մասնագիտացումը, որը տնտեսագիտական գրականության մեջ հաճախ անվանվում է առարկայական մասնագիտացում: Արտադրական մասնագիտացումը հանդես է գալիս հետևյալ հիմնական ձևերով.

դետալային մասնագիտացում, որի դեպքում երկրները, առանձին ֆիրմաները մասնագիտանում են վերջնական արդյունքի առանձին մասերի, հանգույցների արտադրության մեջ.

վերջնական արդյունքի մասնագիտացում, որը երբեմն անվանվում է առարկայական (պատրաստի արդյունքի), երբ առանձին երկրները, ֆիրմաները մասնագիտանում են վերջնական արդյունքի արտադրության մեջ.

մասնագիտացում ըստ տեխնոլոգիական գործընթացների, երբ մասնագիտացում է ձեռք բերվում տեխնոլոգիական գործընթացի առանձին փուլի կամ փուլերի իրականացման գծով:

Արտադրության միջազգային մասնագիտացումը զարգացել է մի քանի փուլերով: XX-րդ դարի 30-ական թվականներին գերակշռում էր միջճյուղային մասնագիտացումը և խոշոր համալիր ճյուղերի, օրինակ, արդյունաբերության և գյուղատնտեսության արտադրանքի փոխանակումը: Անցած դարի 50-60-ական թվականներին ևս մասնագիտացումն իրականացվում էր հիմնականում ճյուղի մակարդակով, սակայն ոչ համալիր, այլ առաջնային ճյուղերի միջև (օրինակ, մեքենաշինության ներսում ավտոմոբիլաշինության և այլ ճյուղերի):

Արտադրության միջազգային մասնագիտացումը 1970-1980-ական թվականներից սկսած ստացել է ներճյուղային բնույթ: Այն իրականացվում է դետալային և տեխնոլոգիական եղանակներով: Գրան համապատասխան, փոխանակության մեջ բարձրանում են կիսապատրաստուկների, պահեստամասերի, հանգույցների տեսակարար կշիռը, իսկ ինչ վերաբերում է պատրաստի արտադրանքին, ապա փոխանակվում են միատիպ ապրանքներ, որոնք տարբերվում են իրենց սպառողական հատկություններով:

Արտադրության միջազգային մասնագիտացման մեջ ճյուղերի, հասարակական արտադրության տեսակների (նաև ծառայությունները, գիտական հետազոտությունների արդյունքների առևտուրը և այլն) մասնակցությունը բնութագրող ցուցանիշ է արտահանման մեջ արտադրության այդ ճյուղերի զգալի բարձր բաժինը այլ ճյուղերի համեմատությամբ, ինչպես նաև տվյալ երկրի արտադրանքի մեջ արտադրության այդ ճյուղերի առավել բարձր տեսակարար կշիռը:

Աշխատանքի միջազգային բաժանման գործում երկրի մասնակցության հարցերի ուսումնասիրության ժամանակ կարևոր տեղ է զբաղեցնում երկրի տնտեսության ճյուղերի կամ արտադրության տեսակների միջազգային մասնագիտացման որոշումը: Առանց դրա, գործնականում անհնար է գնահատել աշխատանքի միջազգային բաժանման մեջ երկրի ներդրման իրական աստիճանը, դրա ներգործությունը վերարտադրության գործընթացների արդյունավետության վրա:

Երկրի մասնագիտացման մակարդակը բնութագրող ցուցանիշները մշակվել են տնտեսական զարգացման և համագործակցության կազմակերպության (ՏՀԶԿ) և ՄԱԿ-ի արդյունաբերության զարգացման կազմակերպությունների կողմից, որոնք գործնականում կիրառում են աշխատանքի միջազգային բաժանմանը երկրների մասնակցության չափը գնահատելու համար: Այդ ցուցանիշներից առաջինը կոչվում է մասնագիտացում ըստ մակարդակի ( $U_d$ ), որը հաշվարկվում է որպես կոնկրետ ճյուղի արտահանման ծավալի (Արտ. ծավ.) և ներքին պահանջարկի ( $U_{պահ}$ ) հարաբերություն.

$$U_d = \frac{\text{Արտ. ծավ.}}{U_{պահ}} \times 100\% :$$

Վերոնշյալ բանաձևում, երբ համարիչը զգալիորեն գերազանցում է ներքին պահանջարկին, ապա տվյալ երկրի մասնագիտացման մակարդակը բարձր է: Հաջորդ ցուցանիշը կոչվում է ներճյուղային մասնագիտացման գործակից ( $U_q$ ), որը հաշվարկվում է՝

$$U_q = \frac{U - U}{U + U} \times 100\%$$

բանաձևով, որտեղ  $U$ -ն՝ արտահանման ծավալն է,  $U$ -ն՝ ներմուծման ծավալը:

Այս ցուցանիշը գտնվում է [-100,+100] միջակայքում: -100-ի դեպքում երկիրը բացառապես ներմուծող է, +100-ի դեպքում՝ արտահանող: Միջանկյալ ցուցանիշները ցույց են տալիս ճյուղի մասնագիտացման մակարդակը:

Համաձայն ընդունված մեթոդաբանության, արտադրության (ճյուղի) միջազգային մասնագիտացման մակարդակի հիմնական ցուցանիշներին են վերաբերվում նաև արտահանման մասնագիտացման հարաբերական գործակիցը (ԱՄՀԳ).

$$\text{ԱՄՀԳ} = \frac{U}{U_z}, \text{ որտեղ՝}$$

$U$ -ն՝ ապրանքի (ճյուղի ամբողջ ապրանքների) տեսակարար կշիռն է երկրի արտահանման ծավալի մեջ,

$U_z$ -ն՝ նույն ապրանքի տեսակարար կշիռն է համաշխարհային արտահանման մեջ:

Տվյալ գործակցի օգնությամբ կարելի է, բնականաբար, բավականաչափ մոտավոր որոշել այն ճյուղերի (ապրանքների ու ծառայությունների) շրջանակը, որոնք տվյալ երկրի համար համարվում են միջազգայնորեն մասնագիտացված:

Եթե նշված հարաբերակցությունը գերազանցում է միավորը, ապա հիմքեր կան խոսելու տվյալ ճյուղի միջազգային մասնագիտացման մասին և ընդհակառակը:

Ինչ վերաբերվում է արտահանման քվոտային, ապա այն կողմնորոշող ցուցանիշ է, որը բնութագրում է ազգային շուկայի համար ազգային արդյունաբերության բաց լինելու մասին: Արտահանման քվոտայի մեծացումը վկայում է ինչպես աշխատանքի միջազգային բաժանման մեջ երկրի մասնակցության, այնպես էլ արտադրանքի մրցունակության աճի մասին:

XX դարի 60-ական թվականներից սկսած, համաշխարհային տնտեսության մեջ տեղի ունեցող տնտեսական շրջադարձային գործընթացները բերեցին աշխատանքի մասնագիտացման այնպիսի մակարդակի ձևավորման, որը թույլ է տալիս աշխարհի երկրները դասակարգել (հիմք ունենալով դրանց մասնագիտացումը) 3 հիմնական խմբերի մեջ՝

1. վերամշակող արդյունաբերության մեջ մասնագիտացած երկրներ,
2. արդյունահանող,



3. գյուղատնտեսական արտադրանքի մեջ մասնագիտացած երկրներ:

Գոյություն ունի նաև չորրորդ խումբը, որի մեջ մտնում են այն երկրները, որոնք միաժամանակ մասնագիտացված են նշված երեք խումբ ապրանքների արտադրության մեջ: Խոսքը արդյունաբերական զարգացած երկրների մասին է՝ ԱՄՆ, Կանադա, Անգլիա, Ֆրանսիա, Գերմանիա և այլն: Վերամշակող արդյունաբերության մեջ վերը նշված երկրների կողքին ավելացնում են Իտալիան և Ճապոնիան: Նշված երկրները համաշխարհային շուկա են արտահանում բարձր տեխնոլոգիական ապրանքներ, հաստոցներ ու սարքավորումներ, գյուղատնտեսական մեքենաներ, ավտոմեքենաներ, կենցաղային սարքեր, քիմիական արդյունաբերության արտադրանք և այլն: Այս երկրների շրջանակներում ևս տեղի ունի մասնագիտացում: Այսպես, ԱՄՆ-ը, Ճապոնիան, Շվեդիան, Գերմանիան և Անգլիան համաշխարհային շուկային մատակարարում են ավտոմեքենաներ: Հոլանդիան, Ճապոնիան և Գերմանիան՝ կենցաղային էլեկտրոտեխնիկա, Ֆրանսիան և Գերմանիան՝ օժանելիք, Գերմանիան և Իտալիան՝ կոշիկներ և այլն:

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

Գյուղատնտեսական ապրանքների արտադրության զարգացումը նույնպես իր տեղն ունի Լատինական Ամերիկայի, Ասիայի, Աֆրիկայի մի շարք երկրներում, թեև Արևմտյան Եվրոպայի բոլոր երկրները, ԱՄՆ-ը և Կանադան ևս համաշխարհային շուկա են արտահանում գյուղատնտեսական արտադրանք: Նշված երկրների շրջանակներում Բրազիլիան մասնագիտացել է սուրճի, Արգենտինան՝ մսի, Կուբան՝ շաքարի, Հնդկաստանը և Շրի-Լանկան՝ թեյի, Վստրալիան՝ մսի և բրդի, աֆրիկյան մի շարք երկրներ՝ բանանի և մյուս ցիտրուսների արտադրության մեջ:

### ***2.3. Աշխատանքի միջազգային կոոպերացումը***

Աշխատանքի միջազգային մասնագիտացմանը զուգահեռ տնտեսական կյանքի միջազգայնացման հիմք է դառնում նաև տարբեր երկրների ֆիրմաների միջև միջազգային կոոպերացումը, այսպես կոչված, միկրոտնտեսական ինտեգրումը, որի էությունն ու ձևերը ժամանակակից աշխարհում որոշվում են մրցակցային պայքարի նոր պայմաններով:

Ընդհանրապես, արտադրության միջազգային կոոպերացումը երկու և ավելի երկրների արտադրությունների միավորումն է արտադրության կամ տեխնոլոգիայի կատարելագործման միասնական ծրագրի իրականացման գործում:

Այսպիսով, աշխատանքի միջազգային կոոպերացումը աշխարհի տարբեր երկրների առանձին ձեռնարկությունների միջև արտասահմանյան գործունեության տարբեր ոլորտներում համատեղ գործունեության իրականացումն է:

Այդ ձեռնարկությունների միջև կոոպերացումն արտահայտվում է երկարաժամկետ կապերի միջոցով, որոնք սակայն չեն հանգեցնում ձեռնարկությունների ինքնուրույնության վերացմանը:

Միջազգային կոոպերացման նյութական հիմքը աշխատանքի արտադրողականության անընդհատ բարձրացումն է, որը նաև խթանում է նոր արտադրությունների, ճյուղերի և ձեռնարկությունների ձևավորումը:

Ձեռնարկության արտադրության գործոններից առանձին տեխնոլոգիական գործընթացների անջատումը և դրանց իրացման հանձնումը այլ ձեռնարկություններին, ինչպես նաև պատրաստի արտադրանքի առանձին մասերը տարբեր ձեռնարկություններում արտադրելու միջոցով վերջնական արդյունքի ստացումը ձեռնարկությունների միջև տնտեսական հարաբերությունների նոր, որակական թռիչք է:

Այն նաև նշանավորում է կոոպերացման խորացումը: Աշխատանքի միջազգային կոոպերացումն իր զարգացման տարբեր փուլերում ընդգրկում է գործունեության տարբեր ոլորտներ: Այդ ոլորտներն են՝

1. Գիտաարտադրական համագործակցությունը, որը ժամանակակից պայմաններում ամենատարածվածն է: Համագործակցության այս ձևն իր հերթին բաժանվում է՝

ա) արտոնագրերի փոխանցում և սեփականության իրավունքի օգտագործում,

բ) նախագծային, կոնստրուկտորական փաստաթղթերի մշակում և համաձայնեցում, արտադրանքի կառուցվածքի և տեխնիկական պայմանների, շինարարական, մոնտաժային աշխատանքների իրականացում, կոոպերացված ձեռնարկությունների արդիականացում,

գ) կոոպերացված ձեռնարկությունների կառավարման կատարելագործում, միասնականացում, ստանդարտացում և սերտիֆիկացում, արտադրական ծրագրերի մշակում և համաձայնեցում,

2. Արտադրության կազմակերպման կապակցությամբ ձևավորված առևտրատնտեսական համագործակցություն,

3. Տնտեսական կոոպերացում:

Արտադրության միջազգային մասնագիտացումը անհրաժեշտություն է առաջացնում նաև արտադրության միջազգային կոոպերացման ձևավորման համար, որը տարբեր երկրների մասնագիտացված ճյուղերի, արտադրությունների և ձեռնարկությունների միջև երկարատև տնտեսական կապերի հաստատումն է: Արտադրության միջազգային կոոպերացումն ունի մի շարք հատկանիշներ, որոնց միջոցով այն տարբերվում է արտաքին տնտեսական կապերի այլ ձևերից: Այդ հատկանիշներից առաջինը համատեղ գործունեության պայմանների նախնական համաձայնեցումն է, որն արտահայտվում է համապատասխան պայմանագրերի կնքմամբ:

Երկրորդը՝ գործունեության փոխադարձ համակարգումն է, որը թույլ է տալիս կողմերին օպերատիվ կերպով վերակառուցել արտադրությունը, ելնելով ներկա պայմաններից:

Երրորդը՝ արտադրության միջազգային կոոպերացման սուբյեկտների դերում հանդես են գալիս տարբեր երկրների ձեռնարկություններ:

Չորրորդը՝ արտադրության միջազգային կոոպերացումը բնութագրվում է նրանով, որ ապրանքափոխանակությունը սերտորեն կախված է արտադրական ծրագրերի կատարումից:

Արտադրության միջազգային կոոպերացումն իրականացվում է տարբեր փուլերով.

նախաարտադրական կոոպերացում՝ գիտափորձնական (հետախուզական) և կոնստրուկտորական աշխատանքներում,

արտադրական կոոպերացում,

առևտրային, որը համագործակցություն է իրացման բնագավառում:

Արտադրության միջազգային կոոպերացումն իրականացվում է տարբեր մեթոդներով.

համատեղ ծրագրերի,

պայմանագրերի,

համատեղ ձեռնարկությունների ձևով:

Համատեղ ծրագրերը իրականացվում են երկու եղանակով.

ա) կապալային մասնագիտացման միջոցով,

բ) համատեղ արտադրությունների միջոցով:

Առաջին դեպքում արտադրական կոոպերացման մասնակիցները հանդես են գալիս գլխամասային ձեռնարկության կապալառուի ձևով: Խոշոր ընկերությունն իր արտադրական ծրագրերի կատարման մեջ ընդգրկում է համեմատաբար փոքր ֆիրմաներ, որոնք մասնագիտացված են վերջնական արտադրանքի համար առանձին դետալների և

հանգույցների թողարկման մեջ: Օրինակ, ամերիկյան «Ֆորդ» ավտոմոբիլային կոնցեռնը գրեթե 25 հազար ֆիրմաներից գնում է կոմպլեկտավորող շինվածքներ և նյութեր:

Կապալային մասնագիտացումն իր հերթին լինում է դասական և պատվերային:

Դասական կապալի դեպքում պատվիրատուն կապալառուին արդեն առկա նախագծային կոնստրուկտորային փաստաթղթերի հիման վրա հանձնարարում է այս կամ այն տեխնոլոգիական գործընթացի արտադրությունն ու իրականացումը:

Պատվերային կապալի դեպքում պատվիրատուն տալիս է միայն կապալառուին կոնկրետ հանձնարարություններ իրեն հետաքրքրող ապրանքի արտադրության, օբյեկտի շինարարության վերաբերյալ: Մնացած աշխատանքները՝ գծագրումից մինչև «բանալու տակ» աշխատանքները պետք է կատարի կապալառուն:

Երկրորդ դեպքում արտադրանքը համարվում է համատեղ աշխատանքի արդյունք և չունի որոշակի ազգային պատկանելություն: Ընկերությունների միջև համագործակցությունը հաճախ ձևակերպվում է կոնսորցիումների տեսքով:

Համատեղ արտադրությունը մենք արդեն ներկայացրել ենք B 2500 տիպի շարժիչի օրինակով:

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: Այն հատուկ է հատկապես խոշոր վերազգային կորպորացիաներին:

Երկրորդ դեպքում կոոպերացվում է տարբեր ֆիրմաների արտադրական գործունեությունը:

Ըստ սուբյեկտների թվի արտադրության միջազգային կոոպերացումն իրականացվում է երկկողմ և բազմակողմ ձևերով:

Պայմանագրային մասնագիտացումը կոնկրետ արդյունքի, արտադրանքի կապակցությամբ առանձին մասնակիցների միջև պարտականությունների սահմանազատումն է, արդյունքի առանձին մասերի արտադրությունների կրկնումից խուսափելու, ինչպես նաև շուկայում մրցակցությունը թուլացնելու նպատակով: Այս դեպքում ենթադրվում է նաև գիտական աշխատանքների փոխանակում:

Համատեղ ձեռնարկությունների ձևավորումը վերջին տարիներին երկրների միջև տնտեսական համագործակցության առաջընթաց քայլերից է, որը հանգեցնում է նաև տնտեսական ինտեգրացման խորացմանը: Տարբեր երկրների առանձին ֆիրմաներ կոնկրետ նպատակի հասնելու համար միավորում են իրենց կապիտալը՝ ստեղծելով իրավաբանական անձ հանդիսացող նոր ձեռնարկություն: Ընդ որում, փայատեր ձեռնարկությունները շարունակում են պահպանել իրենց իրավաբանական անձի կարգավիճակը:

Սա արդյունաբերական համագործակցության յուրահատուկ ձև է տարբեր երկրների միջև, որևէ արտադրանքի կամ ծառայության արտադրության ոլորտում:

Համատեղ ձեռնարկություններին բնորոշ առանձնահատկություններն են .

1. Գործընկերների սեփականության միավորումը և դրա հիման վրա համատեղ ձեռնարկության ստեղծումը, արտադրանքի արտադրության և իրացման համատեղ կառավարումը, արտադրական ռիսկերի համատեղ կրումը, շահույթի համապատասխան բաշխումն ըստ նորմատիվային ակտերի:

2. Համատեղ ձեռնարկությունը ֆինանսավորող ձեռնարկատիրոջ համար ենթադրում է որոշակի «ներդրումային միջավայրի» առկայություն, այսինքն, օտարերկրյա ներդրումների մասին օրենսդրություն, հումքի, բնական պաշարների առկայություն, որակյալ աշխատուժ, զարգացած ենթակառուցվածք, մասնավորապես տրանսպորտի, կապի միջոցներ, էներգետիկ ապահովվածություն, տեղական արժույթի վճարունակություն, ազատ շուկայական հարաբերություններ, տեղական արժույթի փոխարկելիություն, շահույթի ստացման երաշխիքներ և այլն: Օրինակ, իտալական, գերմանական և ֆրանսիական ավտոմոբիլային ֆիրմաները ստեղծել են «Իվեկո»

համատեղ ընկերությունը, որը միավորում է նրանց ուժերը բեռնատար ավտոմեքենաների արտադրության մեջ:

Միջազգային պրակտիկայում տարածված են համատեղ ձեռնարկությունների հետևյալ տեսակները.

ա) բաժնետիրական ընկերություն, որն իրավունք ունի հայտարարել անվանական կապիտալը (թողարկված բաժնետոմսերի անվանական արժեքների ընդհանուր գումարը), բաշխված կապիտալը (այն բաժնետոմսերի գումարը, որոնք փոխատուցվելու են բաժանորդագրությամբ) և վճարված կապիտալը (բաժնետիրական ընկերության կանոնադրական կապիտալի մեջ բաժնետերերի իրական ներդրումների գումարը),

բ) լրիվ պատասխանատվությամբ ընկերություններ՝ ներդրված և սեփական միջոցների համար պատասխանատվությամբ,

գ) սահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերություններ՝ որոնց մասնակիցները պատասխանատու են իրենց ներդրումների չափով (տես նաև աղյուսակ 2.1.):

**Աղյուսակ 2.1.**

**Աշխատանքի միջազգային կոոպերացման դասակարգումն ըստ հիմնական հատկանիշների**

<b>Դասակարգման հատկանիշները</b>	<b>Կոոպերացման բնույթը</b>
Ըստ տեսակների	Տնտեսական կոոպերացում, արդյունաբերական համագործակցություն, արտադրական կոոպերացում, գիտատեխնիկական կոոպերացում, արդյունաբերական օբյեկտների նախագծման և շինարարության կոոպերացում, իրացման ոլորտում կոոպերացում, կոոպերատիվ գործունեություն տնտեսական գործունեության այլ ասպարեզներում
Ըստ փուլերի	Նախաարտադրական, արտադրական և առևտրային
Ըստ օգտագործվող մեթոդի	Համատեղ ծրագրերի կատարում, պայմանագրային մասնագիտացում, համատեղ ձեռնարկությունների ստեղծում
Ըստ կապերի կառուցվածքի	Ներֆիրմային, միջֆիրմային, ներճյուղային, միջճյուղային, հորիզոնական, ուղղահայաց և խառը
Ըստ տարածական ընդգրկման	Երկու և ավելի երկրների միջև, տարածաշրջանի սահմաններում, միջտարածաշրջանային և համաշխարհային
Ըստ սուբյեկտների թվի	Երկկողմ և բազմակողմ
Ըստ օբյեկտների թվի	առարկայական և բազմաառարկայական

**2.4. Աշխատանքի միջազգային բաժանման տեսությունները**

Աշխատանքի միջազգային բաժանման հիմնահարցերը պարզաբանելու նպատակով ստեղծվել են մի շարք տեսություններ (մերկանտիլիզմ, բացարձակ և համեմատական առավելությունների, Հեքշեր-Օլինի, ապրանքի կյանքի միջազգային ցիկլի տևողության և այլն):

Ընդհանրապես, աշխատանքի բաժանման հարցերին նվիրված ուսումնասիրություններ հանդիպել են դեռևս հին աշխարհի մտածողների մոտ, օրինակ, Քսենոֆոնը, աշխատանքի բաժանման նշանակությունը տեսնում էր աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման մեջ, իսկ Պլատոնը աշխատանքի բաժանումը համարում էր բնակչության տարբեր շերտերի գոյության, աստիճանականության պատճառ:

Սակայն աշխատանքի բաժանման գիտական տեսության հիմնադիրը Ա. Սմիթն է: Նա հիմնավորեց և տեսականորեն ընդհանրացրեց այդ տեսության հետ կապված հարցերը: Ա.Սմիթի «Հետազոտություն ազգերի հարստության բնույթի և պատճառների մասին» աշխատությունը սկսվում է աշխատանքի բաժանման տեսությամբ: Ա.Սմիթը դիտարկում է աշխատանքի բաժանման բոլոր տեսակները՝ մանուֆակտուրայի ներսում

(զնդաստեղի օրինակով), ճյուղերի միջև, քաղաքի ու գյուղի միջև, արդյունաբերության և առևտրի, մտավոր ու ֆիզիկական աշխատանքների, առանձին տարածաշրջանների ու ազգային տնտեսությունների միջև:

Աշխատանքի բաժանման հիմնական հետևանքը Ա.Սմիթը համարում էր աշխատանքի արտադրողականության աճը: Նա աշխատանքի բաժանման անհրաժեշտության պատճառով տեսնում էր փոխանակության նկատմամբ մարդկանց բնորոշ հակման մեջ:

Վերլուծելով աշխատանքի միջազգային բաժանումը, Ա.Սմիթը նշում էր առևտրի ազատության և ձեռնարկատիրության անհրաժեշտության մասին: Դրանցից յուրաքանչյուրի սահմանափակումը արգելակում էր աշխատանքի բաժանման հետագա խորացումը ինչպես առանձին երկրների, այնպես էլ տնտեսական շրջանների միջև (laiser faire): Այդ արգելքների վերացումը և միջազգային փոխանակության ընդլայնումը կարող է հանգեցնել ազգային տնտեսությունների մասնագիտացմանը, դրանց փոխադարձ կախվածության աճին, համաաշխարհային տնտեսության ձևավորմանը:

Աշխատանքի միջազգային բաժանման տեսությունը հետագա զարգացում է ստացել Դ.Ռիկարդոյի աշխատություններում: Եթե Ա.Սմիթը հենվում էր բացարձակ ծախքերի հասկացության վրա և գտնում էր, որ երկիրը պետք է մասնագիտանա այն ապրանքների արտադրության մեջ, որոնցում՝ արտադրական կարողություններով, պատմական, աշխարհագրական, անհատական պատճառներով պայմանավորված ծախքերը ավելի ցածր են, քան մյուս գործընկերների մոտ, ապա Դ.Ռիկարդոն կիրառեց նոր կատեգորիա՝ համեմատական ծախքեր և ցույց տվեց, որ երկրներին շահավետ է մասնագիտանալ այն ճյուղերում, որտեղ իրենց ծախքերի հարաբերությունը արտասահմանյան ծախքերի նկատմամբ համեմատաբար ցածր է, եթե նույնիսկ այդ ճյուղերը բացարձակ առավելությամբ օժտված չեն: Նա բերում է այսպիսի օրինակ. «Պորտուգալիայում որոշակի քանակության գինու արտադրությունը տարվա ընթացքում կարող է պահանջել 80 մարդու աշխատանք, իսկ մահուղի արտադրությունը՝ նույն ժամանակաշրջանում՝ 90 մարդու աշխատանք: Անգլիայում նույն քանակն արտադրելու համար անհրաժեշտ է 120 մարդու աշխատանք, իսկ մահուղի համար՝ 100 մարդու: Պորտուգալիային շահավետ կլինի գինի արտահանել մահուղի հետ փոխանակելով, թեպետ Պորտուգալիայի կողմից ներմուծված մահուղը սեփական երկրում կարող էր արտադրվել աշխատանքի ավելի քիչ քանակով, քան Անգլիայում: Բանն այն է, որ աշխատանքը և կապիտալը մահուղի արտադրությունից տեղափոխելով գինեգործության մեջ (ճյուղ, որտեղ Պորտուգալիան Անգլիայի նկատմամբ ունի ակնհայտ համեմատական առավելություններ) նա փոխանակության ճանապարհով գինու փոխարեն կարող է ստանալ մահուղ, դրա վրա ծախսելով միայն 80 մարդու աշխատանք, այսինքն կարող է տնտեսել 10 մարդու աշխատանք: Այս փոխանակությունը շահավետ է նաև Անգլիայի համար, քանի որ իր ուժերը կենտրոնացնելով մահուղի արտադրության վրա, նա կարող է մահուղի փոխարեն ստանալ գինու որոշակի քանակություն, ծախսելով ոչ թե 120, այլ միայն 100 մարդու աշխատանք և այդ կերպ կարող է տնտեսել 20 մարդու աշխատանք»: Վաղուց արդեն դասական դարձած այս տեսությունն այսօր այս կամ այն կերպ արտացոլվում է արտաքին տնտեսական հարաբերությունների հիմնահարցերին նվիրված ժամանակակից բազմաթիվ աշխատություններում: Եթե Դ.Ռիկարդոյի տեսության համաձայն, կոնկրետ ապրանքների թողարկման առևտուրը հենվում է աշխատանքի արտադրողականության տարբերությունների վրա, ապա այժմ առավել տարածված է, այսպես կոչված «տեխնոլոգիական խզման» տեսությունը: Այդ տեսության համաձայն, երկրներն արտահանում են այն ճյուղերի արտադրանքը, որտեղ նրանք ունեն տեխնոլոգիական խզում մնացած աշխարհից: Այնուհետև, առաջադիմական տեխնոլոգիան անխուսափելիորեն տարածվում է աշխարհով մեկ, խզումը վերանում է և արտահանումը պակասում:

Հաջորդ տեսությունը Է.Հեքշերի և Բ.Օլինի (1933թ.) տեսությունն է, որի հեղինակները աշխատանքի միջազգային բաժանումը կամ երկրների միջև առևտուրը բացատրում են

որոշակի գործոններով: Եթե որևէ երկիր ունի տվյալ ապրանքն արտադրելու համար հարաբերականորեն առատ գործոններ (հող, աշխատուժ, բնական ռեսուրսներ և կապիտալ), ապա միջազգային շուկայում այդ ապրանքները կլինեն ավելի էժան, քանի որ դրանց արտադրության ծախսերը կլինեն ավելի ցածր: Օրինակ, Թայվանն ունի էժան աշխատուժ, Գերմանիայում աշխատուժը բավականին թանկ է, այդ պատճառով էլ Թայվանում արտադրվում են աշխատատար ապրանքներ, իսկ Գերմանիայում՝ կապիտալատար:

Պրակտիկ գործունեություն ծավալելիս այս տեսական դրույթները ընդունվում են, և, որոշ դեպքերում, դրանք ճիշտ են, սակայն անհրաժեշտ է առանձնացնել մի հանգամանք, որը Հեքշեր-Օլինի տեսությունը հաշվի չէր առել: Խոսքը վերաբերում է տրանսպորտային ծախսերին: Եթե վաճառքի վերջնական գները (արտահանման գին + տրանսպորտային գին) գերազանցում են արտահանող երկրի արտադրության գնին, ապա առևտրի մակարդակը ցածր կլինի: Սակայն կտրականապես նշել, որ առևտուրը ընդհանրապես կդադարի, ճիշտ չէ, քանի որ սպառողների վարքագիծը շուկայում դեռևս ուսումնասիրված չէ: Վերոնշյալ տեսությունը ենթադրում է նաև, որ միևնույն տեխնոլոգիան մատչելի է բոլորին, որը նույնպես հիմնավոր չէ: Հակառակ դեպքում անհրաժեշտություն չկար թույլատվություն ստանալ նորագույն առաջավոր տեխնոլոգիաների ներդրման համար:

Ելնելով վերոշարադրյալից, նկատել է, որ միջազգային առևտրի տեսությունները ծանարակշիռ փաստարկներ են առաջ քաշում ազատ և ոչ սահմանափակ միջազգային առևտրի համար:

Ժամանակակից տնտեսագետների մի մասը աշխատանքի միջազգային բաժանման մեջ և միջազգային առևտրում երկրների հաջողությունները բացատրում են ներքին շուկայից դրանց կախվածությամբ, որոնցից լավագույնը Ռայմանդ Վերնոնի ապրանքի կյանքի ցիկլի տեսությունն է: Նա փորձում է բացատրել, թե ինչու՞ որոշ երկրներ, մասնավորապես, ԱՄՆ-ը, մասնագիտանում են նոր և հեռանկարային ապրանքների արտադրությամբ: Նման ապրանքների նկատմամբ պահանջարկը, որը տվյալ երկրում ծագում է ավելի վաղ, քան մյուսներում, հանգեցնում է նրան, որ ԱՄՆ-ը տվյալ ապրանքի արտադրության ծավալներով դառնում է հիմնական երկիրը: Պատճառն այն է, որ ԱՄՆ-ը ունի 282 մլն. բանակչություն (2000թ.) և արտադրում է աշխարհում ամենամեծ ծավալով համախառն ազգային արդյունքը (ՀԱԱ): Բնականաբար, ԱՄՆ-ը աշխարհի ամենամեծ սպառողական շուկան է: Ուստի, բազում արտադրողներ անընդհատ նորանոր ուղիներ են որոնում՝ կատարելով լայնածավալ ուսումնասիրություններ իրենց սպառողների պահանջմունքները առավելագույնս բավարարելու նպատակով: Սրանով է պայմանավորված այն հանգամանքը, որ ԱՄՆ-ը նոր ապրանքատեսակներ ներկայացնելու բնագավառում համարվում է առաջատար:

Ըստ այդ տեսության, ապրանքները կարող են անցնել 4 փուլով: Ամերիկյան ֆիրմաները՝

1. արտահանում են այդ ապրանքները արտադրության զարգացման փուլում,
2. արտասահմանում այդ ապրանքների նկատմամբ պահանջարկն աճելու դեպքում կազմակերպում դրանց արտադրությունը այլ երկրներում,
3. բուն արտադրություն կազմակերպելու փուլն է, որտեղ արտասահմանյան տեխնոլոգիաների հիման վրա այլ երկրների ֆիրմաները և դրանց մասնաճյուղերը թողարկում են նշված ապրանքները,
4. բավարարելով ներքին շուկայի պահանջարկը, սկսում են այն արտահանել «մայր» երկիր:

«Ապրանքի կյանքի միջազգային ցիկլ» հասկացությունը, իրոք, դինամիկ տեսության սկիզբ է, որը ցույց է տալիս նաև, թե ինչպես ներքին շուկան կարող է ներգործել նոր ապրանքների արտադրության վրա, դրանով իսկ կանխորոշելով երկրի տեղը միջազգային առևտրի համակարգում:

Բնական է, որ երկրները պետք է մասնագիտանան տվյալ ապրանքների արտադրության մեջ: Սակայն նշենք, որ գործոնային ծախսերը կարևոր նշանակություն

ունեն այն ճյուղերի համար, որոնք անմիջական կախում ունեն բնական ռեսուրսներից: Այսպես, Կանադան և Նորվեգիան հզոր դիրքեր ունեն այլումինի ձուլման ասպարեզում՝ շնորհիվ աշխարհագրական պայմանների, որը թույլ է տալիս օգտագործել հիդրոէլեկտրակայանների էժան էներգիան:

Համաշխարհային առևտրի զարգացումը, աշխատանքի միջազգային բաժանումը հաստատում են հիշյալ տեսությունների ինչպես կենսունակությունը, այնպես էլ դրանց մշտական կերպարանափոխումը: Վերջինս պայմանավորված է ԳՏԱ-ի օբյեկտիվ միտումներով, արտադրողական ուժերի զարգացմամբ: Այսպես, 1950-60-ական թվականներին, երբ զարգացող երկրներում ավելցուկ էին հողն ու աշխատանքը, այդ երկրները մասնագիտանում էին հիմնականում գյուղատնտեսական մթերքների ու աշխատատար արդյունահանող ճյուղերի արտադրանքի արտադրության ու արտահանման մեջ: Աշխատանքի որակավորման բարձրացման, դրա քանկացման հետևանքով սկսում են ինտենսիվորեն զարգանալ կենցաղային տեխնիկայի, ավտոմեքենաների արդյունաբերությունը, որն էլ փոխում է դրանց մասնագիտացման բնույթը:

Տնտեսագիտական գրականության մեջ աշխատանքի միջազգային բաժանման արդի տեսությունները ներկայացված են 2 հիմնական մոտեցումների տեսքով՝

փոխկապակցվածության հայեցակարգի տարբերակներ,  
աշխատանքի միջազգային բաժանման արդիականացման տարբեր մեկնաբանումներ:

Փոխկապակցվածության տեսությունը լայն տարածում ստացավ 1970-ական թվականներին, որի հիմնադիրներից մեկը՝ հոլանդացի տնտեսագետ Նուվենհուզեն, աշխարհի երկրների տնտեսական համագործակցության հիմքում տեսնում է բոլոր երկրների համար ընդհանուր բնապահպանական գործոնները՝

շրջակա միջավայրի աղտոտվածությունը,

բնական ռեսուրսների սահմանափակությունը ու սպառելիությունը:

Ըստ Նուվենհուզեի, այդ գործոնները այն հիմնական նպատակներն են կամ շարժառիթները, որոնք երկրներին մղում են աշխատանքի միջազգային բաժանման: Չարգացած երկրները զարգացողներից կախված են հումք, իսկ զարգացողները զարգացվածներից՝ նոր տեխնիկա և տեխնոլոգիա ներկրելով: Դրանց միջև գոյություն ունի փոխադարձ ճնշում, ուստի և հնարավոր է դառնում առկա գործոնների փոխանակումը: Ամերիկացի տնտեսագետ Կուպերը փոխկապակցվածության հիմնախնդիրը քննարկեց ոչ այնքան գործնական տեսանկյունից, որքան երկրի տնտեսական իրավիճակի և դրանց քաղաքականությունների տեսանկյունից: Նա առանձնացրեց փոխկապակցվածության չորս կողմեր՝

1. Կառուցվածքային, ըստ որի, երկրները այնպես են միմյանց հետ կապված և փոխապայմանավորված, որ մի երկրում տեղի ունեցող տեղաշարժերը համապատասխան տեղաշարժեր են առաջացնում մյուս երկրներում:

2. Երկրների վարած տնտեսական քաղաքականությունը, արտաքին տնտեսական քաղաքականության անհրաժեշտ կողմնորոշվածության պայմաններում:

3. Արտաքին տնտեսական գործոնների ազդեցությունը:

4. Քաղաքականության իրականացումը:

Կուպերի կողմից բերված այդ փաստարկներն ավելի արդիական էին հակամարտ հասարակարգերի (կապիտալիզմ, սոցիալիզմ) գոյության պայմաններում: Համաշխարհային տնտեսության գլոբալացումը էականորեն փոխում է աշխատանքի միջազգային բաժանմանը երկրների մասնակցության շարժառիթների հարաբերակցությունը, ընդ որում, առաջատար պետությունների կողմից քաղաքական գերակայության հասնելու նախկինում տարածում ստացած միտումը հաճախ այս կամ այն երկրում քողարկվում է օգնության ծրագրերի, միջազգային տնտեսական կազմակերպությունների կողմից իրականացվող տնտեսական միջոցառումների, տնտեսական ինտեգրման գործընթացներով: Այնուամենայնիվ, բավականաչափ

վերացական փոխկապվածության տեսությունները հիմք հանդիսացան աշխատանքի միջազգային բաժանման արդի մոտեցումները մշակելու համար: Արդիականացման կողմնակիցները պնդում են, որ զարգացող երկրները պետք է հրաժարվեն հովանավորներից և ակտիվորեն ներգրավեն օտարերկրյա կապիտալ: Բացի դրանից, զարգացող երկրներում պետք է կենտրոնանա աշխատատար, նյութատար և ստանդարտացված ապրանքի արտադրությունը, իսկ զարգացած երկրները պետք է կենտրոնանան բարձր տեխնոլոգիաների արտադրության մեջ: Այս մոտեցումը իրական կյանքում լայն տարածում ստացավ: Լատինական Ամերիկայի, Ասիայի զարգացող երկրները բացեցին իրենց դռները զարգացած երկրների կապիտալի առջև, որը գլխավորապես ներդրվում է վերամշակող արդյունաբերության ճյուղերում: Աշխատանքի բաժանման այդ մոտեցումը խախտում է երկրի բնապահպանական հավասարակշռությունը, ինչպես նաև տանում է զարգացող երկրներից հումքի և նյութերի արտահանմանը, որը և արագացնում է դրանց սպառելիությունը: Համաշխարհային շուկայում ներկայումս աշխատանքի միջազգային բաժանման ճյուղային կառուցվածքն ունի հետևյալ տեսքը՝

1. նոր արդյունաբերական երկրները մասնագիտանում են համեմատաբար բարձր որակավորում ունեցող աշխատուժի միջոցով արտադրվող կապիտալատար ապրանքների արտադրության մեջ,

2. զարգացող երկրներից առավել զարգացածները մասնագիտանում են նյութատար, աշխատատար ապրանքների արտադրության մեջ, իսկ հետամնաց երկրները որևէ խմբի մեջ չեն դասվում,

3. արդյունաբերական զարգացած երկրները մասնագիտանում են կապիտալատար և բարձր տեխնոլոգիաների արտադրության մեջ:



**ԳԼՈՒԽ 3. ՀԱՄԱՇԽԱՀՐԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ  
ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ԱՌԱՆՁՆԱՀԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ**

**Համաշխարհային տնտեսության ձևավորման նախադրյալները և  
զարգացման փուլերը**

Համաշխարհային տնտեսության ձևավորումը և զարգացումը պայմանավորված է աշխատանքի միջազգային բաժանման և արտադրության զարգացման օրինաչափություններով, ամբողջական վերարտադրության մեջ ավելի մեծ թվով երկրների ներգրավմամբ, արտաքին առևտրի, որպես տնտեսական աճի գլխավոր գործոնի, դերի բարձրացմամբ: Համաշխարհային տնտեսությունը (ՀՏ) բարդ օրգանիզմ է, որը ներառում է տարբեր պետությունների նյութական և հոգևոր բարիքների ազգային արտադրությունը, բաշխումը, փոխանակումը և սպառումը: Վերարտադրության այս չորս փուլերից յուրաքանչյուրը, ինչպես գլոբալ մակարդակով, այնպես էլ ազգային տնտեսության շրջանակներում իր ազդեցությունն է թողնում տնտեսության համաշխարհային համակարգի գործունեության վրա: ՀՏ-ը անընդհատ շարժման մեջ գտնվող ազգային տնտեսությունների ամբողջությունն է, որոնք տնօրինում են մշտապես զարգացող կապերի և փոխկապվածությունների, որի հետևանքով էլ ամբողջական վերարտադրությունը ավելի կամ պակաս չափերով ձևավորում է հակասություններ համագործակցող երկրների միջև, սակայն, ի վերջո, այդ հակասություններն էլ ավելի են խորացնում երկրների տնտեսական կապերը: Միաժամանակ ՀՏ-ը միմյանց հետ փոխազդեցության մեջ գտնվող ազգային տնտեսությունների համակարգ է, որոնք կապված են գիտատեխնիկական, առևտրային և ֆինանսական հարաբերություններով, ինչպես նաև տրանսպորտի ու կապի ընդհանուր համաշխարհային համակարգով:

ՀՏ-յան գոյության օբյեկտիվ հիմքը աշխատուժի միջազգային բաժանումն է, որն, ինչպես նշել ենք, իրենից ներկայացնում է զարգացման որոշակի աստիճան՝ կապված աշխատանքի հանրայնացման և արտադրության միջազգայնացման պատմական գործընթացի հետ: Փաստորեն ՀՏ-յան առաջացման նախադրյալներ են եղել աշխատանքի միջազգային բաժանման խորացումը և դրա հիման վրա շրջանառության և արտադրության ոլորտների միջազգայնացումը:

ՀՏ-ը ձևավորվել և զարգացել է աստիճանաբար, ներգրավելով նորանոր երկրներ՝ անցնելով մի քանի փուլերով: ՀՏ-ը որպես ամբողջական համակարգ ընդհանրության տարրերով ձևավորվել է XIX դարի վերջին և XX դարի սկզբին միջազգային կորպորացիաների գործունեության և գաղութային տերությունների ստեղծման հետևանքով, որն էլ համարվում է ՀՏ-յան ձևավորման առաջին փուլը: Այս ժամանակահատվածում զարգացած կապիտալիստական երկրներում կապիտալի կենտրոնացումն ու համակենտրոնացումը հասավ այնպիսի մակարդակի, որ տեղի ունեցավ «ավելցուկ» կապիտալի շարժ դեպի այլ երկրներ: Այդ ճանապարհով սկիզբ դրվեց երկրների միջև տնտեսական համագործակցությանը, բայց Հոկտեմբերյան հեղափոխությունը միանգամից կրճատեց այդ երկրների միջև ձևավորված կապերը, իսկ Ռուսաստանի նկատմամբ կիրառվող տնտեսական շրջափակումը էլ ավելի խորացվեց 1914 թվականին սկսված տնտեսական ճգնաժամով, որն ավարտվեց Մեծ ճգնաժամով (1930-1933թվականներին): Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո, 1940-ական թվականների վերջերից մինչև 1980-ական թվականները, համարվում է համաշխարհային տնտեսության զարգացման երկրորդ փուլը: Այս փուլում ակտիվացավ ձեռնարկատիրական կապիտալի արտահանումը: Արտադրողական ուժերի զարգացման

խթանիչները դարձան վերագրալիկ կորպորացիաները: Ակտիվացավ ԱՄՆ-ը, որը օգնության ծրագրերով հանդես եկավ Արևմտյան Եվրոպայում: Մարշալի պլանի ավարտից հետո՝ 1951թվականից սկսած, ԱՄՆ-ը մեծ չափերով օգնության ծրագրեր սկսեց իրականացնել գաղութատիրությունից ազատագրված երկրներում՝ աստիճանաբար համաշխարհային համագործակցության մեջ ավելացնելով երկրների թիվը: 1960-1980-ական թվականներին Արևմտյան Եվրոպայի երկրների տնտեսությունների զարգացման մակարդակը համարյա հավասարվեց ԱՄՆ-ին, բայց այդ երկրները դեռևս առանձին-առանձին հետ էին մնում ԱՄՆ-ից: 1970-1980-ական թվականներին զարգացած կապիտալիստական երկրներում իրար հաջորդող տնտեսական ճգնաժամերը չտարան այդ երկրներում տեղ գտած այն քաղաքականության իրականացումը, որը սկսվել էր 1920-30-ական թվականների ճգնաժամի տարիներին: Ավելին, երկրները ավելի խորացրեցին իրենց տնտեսական կապերը, որի արդյունքում 1960-80-ական թվականներին զարգացած և զարգացող երկրների արտահանման քվոտաները զգալիորեն ավելացան:

Երկար տարիներ նախկին խորհրդային տնտեսագիտության մեջ, ՀՏ-ը դիտվում էր որպես երկու հակադիր բևեռների՝ կապիտալիզմի և սոցիալիզմի համակարգերի հակասական միասնություն: Ջարգացող երկրները համարվում էին մեկ կամ մյուս համակարգի բաղկացուցիչ մաս՝ կախված դրանց սոցիալական կողմնորոշումից: Նման ձգտումը համապատասխանում էր երկու համակարգերի միմյանց նկատմամբ վարվող քաղաքականությանը: Հետագայում ՀՏ-յան մման երկբևեռ ըմբռնմանը փոխարինելու եկավ նոր դիրքորոշում, ըստ որի աշխարհը համարվում էր երեք խումբ երկրների՝ կապիտալիզմի, սոցիալիզմի և զարգացող երկրների համակցություն:

ՀՏ-յան զարգացման երրորդ փուլը համարվում է XX դարի վերջին տասնամյակը: Այս փուլը բնութագրվում է որպես միջազգային արտադրողական ուժերի ձևավորման, ՀՏ-յան աշխարհագրական տարածքի ընդլայնման փուլ: Բացի այդ, ՀՏ-յան բնութագրմանը ավելանում է մեկ հատկանիշ՝ ևս՝ ՀՏ-ը ենթարկվում է շուկայական տնտեսության օբյեկտիվ օրենքներին: ՀՏ-յան մեջ առաջատար դիրք է գրավում արդյունաբերական զարգացած երկրների խումբը, որին բաժին է ընկնում համաշխարհային արդյունաբերության արտադրանքի 80%-ը, արտադրվող էլեկտրաէներգիայի 60%-ը, ապրանքների արտահանման 50-60%-ը:

ՀՏ-ը ներառում է միջպետական հարաբերությունների հետևյալ ոլորտները. արտաքին առևտուրը, արժույթային և վարկային գործառնությունները, արտադրական համագործակցությունը (ինտեգրումը), այդ թվում՝ մասնավոր օտարերկրյա ներդրումների ներգրավմամբ, բնական պաշարների համատեղ շահագործումը և բնապահպանական անվտանգության ապահովումը, գիտա-տեխնիկական համագործակցությունը:

ՀՏ-յան հիմնական ոլորտը համարվող արտաքին առևտուրը անհնար է իրականացնել առանց շուկայական տնտեսության հատուկ մեխանիզմի՝ միջազգային հաշվարկների ձևավորման:

Միջազգային հաշվարկներ ասելով հասկանում ենք արտաքին առևտրի, վարկերի, ներդրումների, տրանսպորտային ծառայությունների, զբոսաշրջության ոլորտներին վերաբերող միջպետական դրամական պարտավորությունների ամբողջությունը: Միջազգային հաշվարկները կարող են լինել երկկողմանի և բազմակողմանի:

ՀՏ-յան առանձին ոլորտ է միջազգային արժույթային գործառնությունների համակարգը՝ օտարերկրյա պետություններին արժույթային և ապրանքային ռեսուրսների տրամադրումը վերադարձելիության, ժամկետայնության և հատուցելիության (այդ թվում՝ տոկոսների) պայմաններով:

Միջազգային վարկը (վարկավորումը) ՀՏ-ում կատարում է հետևյալ գործառնությունները.

խթանում է ապրանքների և ծառայությունների արտահանումը,  
ակտիվացնում է մասնավոր օտարերկրյա ներդրումները,  
ապահովում է շահույթի ստացումը՝ արժույթային վարկի դիմաց հաշվարկված  
տոկոսների տեսքով:

Իրականում, ՀՏ-յան կառուցվածքը զգալիորեն ավելի բարդ է: Այն ամենից առաջ  
շուկայական տնտեսություն է՝ ազգային տնտեսությունների ինտեգրման տարբեր  
աստիճանով, արտադրողական ուժերի և արտադրական հարաբերությունների  
զարգացման տարբեր մակարդակով: Ելնելով վերոհիշյալ հատկանիշներից, ՀՏ-յան  
կառուցվածքը կարելի է ներկայացնել հետևյալ կերպ.

արդյունաբերական զարգացած երկրներ,  
զարգացող երկրներ (նոր արդյունաբերական երկրներ, նավթարդյունահանող  
երկրներ, երկրորդ խմբի զարգացող երկրներ),

թույլ զարգացած երկրներ,  
անցումային տնտեսության երկրներ՝ նախկին համայնավարական երկրներ, որոնք  
տարբեր կերպ են ինտեգրվում ՀՏ-յան մեջ (օրինակ, Արևելյան և Կենտրոնական  
Եվրոպայի երկրները, հետխորհրդային երկրները):

Մերձբաթյան հանրապետություններն ավելի արագ են ինտեգրվում ՀՏ-յան մեջ,  
քան նախկին խորհրդային մյուս հանրապետությունները, որի պատճառը այդ երկրներում  
իրականացվող բարեփոխումների ընթացքն է և տնտեսական զարգացման  
մակարդակների տարբերությունը:

ՀՏ-յան կառուցվածքում բավականաչափ հստակ են դրսևորվում կենտրոնը և  
ծայրամասերը, որոնց սահմանները շարժուն են, փոփոխական և մեծ մասամբ որոշվում  
են այս կամ այն երկրի արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակով:

Կենտրոնը գլխավորապես արդյունաբերական զարգացած երկրներն են՝ զարգացած  
շուկայական տնտեսությամբ, որոնք զարգանում են «սոցիալական շուկայական  
տնտեսության» մոդելով, այսինքն դրանք այն երկրներն են, որոնք ունեն ճկուն  
տնտեսական մեխանիզմ, ունակ են արագ հարմարվել աշխարհատնտեսական  
իրավիճակին, յուրացնել Գ-ՏԱ-ի նվաճումները և արտահանել բարձր տեխնոլոգիական  
արտադրանք:

Ինչ վերաբերում է ծայրամասերին, ապա դրանք ամենից առաջ զարգացող  
երկրներն են, որոնք, որպես կանոն, ունեն հումքային մասնագիտացում,  
ինքնազարգացման անբավարար արդյունավետ մեխանիզմ, տնտեսության ինտեգրման  
համեմատաբար ցածր մակարդակ: Այդ երկրներում գերակշռում են արտաշուկայական,  
իսկ հաճախ նաև տնտեսության կազմակերպման արտատնտեսական լծակները:

Աշխարհի բնակչության սրընթաց աճը ՀՏ-յան հետագա զարգացման և  
զբաղվածության ապահովման համար նորանոր խնդիրներ է դնում (աշխարհի  
բնակչության աճի դինամիկայի վերաբերյալ տվյալները ներկայացված են 1-4  
հավելվածներում):

Բնական է, որ տնտեսական գործունեության միջազգայնացումը առավելագույն  
չափով բնորոշ է կենտրոնի երկրների խմբին, որոնք մասնավորապես մտնում են  
Տնտեսական զարգացման և համագործակցության կազմակերպության մեջ:  
Համաշխարհային առևտրի գրեթե 1/3-ը, կապիտալի միջազգային հոսքի 2/3-ը նույնպես  
կատարվում է այդ երկրների միջև: Այս միտումները պայմանավորված են նշված  
տնտեսական խմբավորումների արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակով:

Հիշյալ երկրների փոխադարձ կախվածության օբյեկտիվ հիմքը ՀՏ-յան  
միջազգայնացումն է, այսինքն միջազգային տնտեսական կապերի առաջընթաց աճը  
համաշխարհային արտադրության զարգացման նկատմամբ:

Այն գործոնների համալիրում, որոնք երկրներին դրդում են միմյանց հետ տնտեսական փոխգործողության, կարևոր տեղը պատկանում է երկրի արդյունաբերությանը և ԳՏԱ-ի նվաճումների ներդրմանը: Հատկապես դրանք են կանխորոշում միջազգային փոխգործողության բնույթն ու ձևերը, դրսևորում տարբեր երկրների միջև տնտեսական մրցակցության առանձնահատկությունը, առևտրատնտեսական, ֆինանսական և այլ փոխադարձ կապերի բնույթը: Սա ենթադրում է ՀՏ-յան կառուցվածքում երկրների տեղի տեսանկյունից դրանց հսկայական տարատեսակությունը, սովորությունները, ենթադրում է արտադրության և բաշխման սոցիալ-տնտեսական, կազմակերպական բազմազանություն:

Վերը նշված բազմազանությունն ավելի ակնհայտ է դառնում աշխարհի տարբեր երկրների կտրվածքով հիմնական մակրոտնտեսական ցուցանիշի՝ ՀՆԱ-ի աճի դինամիկան, հավելաճի տեմպը և համաաշխարհային ՀՆԱ-ում տարբեր երկրների մասնաբաժինն ուսումնասիրելու ժամանակ (տե՛ս N5-7 հավելվածներ):

Հիշյալ առանձնահատկություններով հանդերձ, ՀՏ-յան կառուցվածքում բավականաչափ նյութական, ֆինանսական ռեսուրսների անհրաժեշտ մակարդակով ապահովվածությունը թույլ է տալիս համեմատաբար ինքնուրույն իրականացնել ընդլայնված վերարտադրության գործընթացը: Տնտեսական փոխազդեցության խորացմանը նպաստում են նաև միատեսակ տնտեսական մեխանիզմները, աշխարհագրական դիրքը, զարգացած տրանսպորտային հաղորդակցության ուղիները և այլն: Այս բոլոր պայմանների առկայության դեպքում ծագում է միջազգային նոր, ավելի խորը ինտեգրված ընդհանրություն, նման եվրոպական տնտեսական համագործակցությանը: Համանման միտումներ են նկատվում ամերիկյան մայրցամաքում՝ ԱՄՆ-ի, Կանադայի ու Մեքսիկայի միջև կնքված պայմանագրերի շնորհիվ: Օրինակ, ազատ առևտրի մասին կանադա-ամերիկյան համաձայնագիրը կնքվել է 1988 թվականին:

Սակայն նշենք, որ որոշակի տարբերություններով հանդերձ, կենտրոնն ու ծայրամասերն ամենևին մեկուսացված չեն, այլ ընդհակառակը, փոխադարձաբար կապված են, թեև զարգացող և զարգացած երկրների տնտեսական համագործակցությունը խիստ բարդ է ու հսկասական: Բանն այն է, որ այս երկրները լուծում են տարբեր բարդության խնդիրներ, որն էլ բարդացնում է միասնական ռազմավարության ձևավորումը: Այսպես, կենտրոնի երկրները հիմնականում անցել են արդյունաբերական զարգացման փուլը և ներկայումս ձգտում են զարգացման որակապես նոր մոդելի, որը բնութագրվում է ոչ միայն արտադրության նոր տեխնոլոգիական բազայով, ռեսուրսա-էներգախնայողական տեխնոլոգիաների լայնորեն ներդրմամբ, այլև արտադրության և սպառման գործընթացների բովանդակության ու կառուցվածքի սկզբունքորեն կարևոր տեխաշարժերով, մասնավորապես, տնտեսության զարգացման կողմնորոշմամբ դեպի բնապահպանական հիմնախնդիրների լուծումը և «մարդկային դեմքով» տնտեսության ձևավորումը:

### ***3.2. Աշխարհի երկրների դասակարգման ցուցանիշները***

Քանի որ ՀՏ-յան մաս կազմող առանձին երկրներ ունեն տնտեսական զարգացման տարբեր մակարդակներ և անհրաժեշտություն է առաջանում գնահատելու դրանց համագործակցությունը, կանխատեսելու հեռանկարային զարգացման ուղղությունները, ուստի ամփոփ ցուցանիշը չի կարող իրական պատկերացում տալ երկրների տնտեսական հարաբերակցության մասին: Անհրաժեշտություն է առաջանում մշակել ցուցանիշների համակարգ, որոնք կարտացոլեն տարբեր երկրների միջև տնտեսական

հարաբերությունների մակարդակը, աշխարհի տնտեսության մեջ դրանց տեղը և բաժինը: Յուրանիշների այդ համակարգը հետևյալն է.

բնակչության 1 շնչին ընկնող ՀՆԱ և ՀԱԱ,

տնտեսության ճյուղային կառուցվածք,

բնակչության 1 շնչին ընկնող հիմնական արտադրատեսակների արտադրություն,

բնակչության կենսամակարդակը և կյանքի որակը,

տնտեսական արդյունավետության ցուցանիշներ:

Դասակարգման այս ցուցանիշներից ավելի դինամիկ է ՀՆԱ-ի (համախառն ներքին արդյունքի) ցուցանիշը, որի՝ բնակչության 1 շնչին ընկնող չափաբաժինը հնարավորություն է տալիս որոշակի պատկերացում կազմել տվյալ երկրի տնտեսական զարգացման մակարդակի մասին: Նշենք, սակայն, որ երկրի զարգացման տնտեսական մակարդակը պատմական կատեգորիա է: Այն իր վրա կրում է աշխարհի տնտեսության մեջ տեղի ունեցող փոփոխությունները պատմության զարգացման յուրաքանչյուր պահին:

Բնակչության 1 շնչի հաշվով ՀՆԱ-ի վերաբերյալ աշխարհի երկրների տեղեկությունները բերված են N8-11 հավելվածներում:

Բնակչության 1 շնչին ընկնող ՀՆԱ-ի ցուցանիշը անընդհատ փոփոխվում է ԳՏԱ-ի ազդեցությամբ: 1990-ական թվականների սկզբներին արդյունաբերական զարգացած երկրների շարքին դասվեցին այն երկրները, որոնցում բնակչության մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ-ն կազմեց 5-6 հազար դոլար և ավելի: Սառույան Արաբիայում այդ ցուցանիշն ավելի մեծ էր, բայց այն չի կարելի դասել զարգացած երկրների շարքին տնտեսության ճյուղային կառուցվածքի, բնակչության մեկ շնչին ընկնող հիմնական արտադրատեսակների սահմանափակվածության պատճառով: Տնտեսության ճյուղային կառուցվածքը գնահատվում է ըստ ճյուղերի ՀՆԱ-ի հաշվարկների հիման վրա: Դիտարկվում է նախ նյութական և ոչ նյութական խոշոր ոլորտների ճյուղերի հարաբերակցությունը տնտեսությունում, ապա նյութական արտադրության ճյուղերում՝ վերամշակող արդյունաբերության բաժինը, իսկ վերջինիս ներսում՝ մեքենաշինության և քիմիական արդյունաբերության ճյուղերի հարաբերակցությունը: Դրանք ԳՏԱ-ին երկրների մասնակցության աստիճանը բնութագրող ցուցանիշներ են: Երկրի դասակարգման համար կարևոր են նաև մեքենաշինության ճյուղի շրջանակներում այլ արտադրությունների և ոլորտների հարաբերակցությունը: Այսպես, զարգացած երկրներում մեքենաշինության ճյուղը ներառում է 150-200 մեքենաշինական տարբեր ձեռնարկություններ, իսկ պակաս զարգացած երկրներում՝ 10-20: Բնակչության մեկ շնչին ընկնող հիմնական արտադրատեսակների արտադրության ցուցանիշը առաջին հերթին դիտարկում է կարևորագույն երկարաժամկետ օգտագործման ապրանքների, ինչպես նաև ԳՏԱ-ի նվաճումները կրող ճյուղերի արտադրանքի տեսակները: Գոյություն ունի գնահատման մեկ տարբերակ ևս, ըստ որի, որքան ավելի մեծ է բնակչության կողմից երկարաժամկետ օգտագործման կենցաղային ապրանքների սպառման բաժինը, այնքան ավելի երկիրը զարգացած է: ԳՏԱ-ն կրող ճյուղերի տեսակներից բնակչության 1 շնչի հաշվով հաշվարկվում է հանքանյութերի, պողպատի, քիմիական մանրաթելերի, հաստոցների, թղթի արտադրությունը: Պարենային ապրանքի գծով՝ ցորենի, կաֆի, մսի, շաքարի և յուղի արտադրությունը: Ոչ պարենային ապրանքների սպառման տեսակներից ուսումնասիրվում է բնակչության 1 շնչին ընկնող հագուստի, կոշիկների, տրիկոտաժի արտադրությունը:

Բնակչության կենսամակարդակը և կյանքի որակը բնութագրող հիմնական ցուցանիշներն են սպառողական զամբյուղի կենսանվազագույն ցուցանիշները: Սպառողական զամբյուղը բժշկական նորմերով սահմանված, մարդու օրգանիզմի նորմալ կենսագործունեությունն ապահովող, անհրաժեշտ կալորիականությամբ օժտված սննդամթերքների և առաջին անհրաժեշտության այլ ապրանքների հավաքածուն է: Կենսանվազագույն ցուցանիշը մարդու գոյատևման համար անհրաժեշտ սննդամթերքների հավաքածուն գնահատող ցուցանիշն է:

Կյանքի որակը գնահատելու տեսանկյունից պակաս կարևոր չէ աշխատուժի մակարդակը բնութագրող ցուցանիշը, ինչպես նաև ծառայությունների ոլորտի զարգացումը: Աշխատուժի որակը բնութագրող ցուցանիշը հաշվի է առնում բնակչության կյանքի միջին տևողությունը, որակավորման մակարդակը, 10.000 մարդու հաշվով սովորողների և ուսանողների թիվը, ՀՆԱ-ից կրթությանը հատկացվող միջոցների մեծությունը: Այս բոլոր ցուցանիշները, վերջին հաշվով, արտահայտում են աշխատուժի որակը: Ծառայությունների ոլորտի գնահատման համար կարևոր նշանակություն ունի 10000 մարդու հաշվով բժիշկների թիվը, 1000 մարդու հաշվով հիվանդանոցների մահճակալների թիվը, 1 շնչի հաշվով մատուցվող ծառայությունների արժեքը և այլն: Եվ վերջապես, տնտեսական արդյունավետության ցուցանիշները՝ աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման, ՀՆԱ-ի կապիտալատարության, նյութատարության, հիմնական ֆոնդերի ֆոնդահատույցի ցուցանիշներն են: Երկրի տնտեսական զարգացման մակարդակը բնութագրում է նաև կապիտալի արտահանումը, արտահանման և ներմուծման քվոտան ու դրա կառուցվածքը (հումքի և վերջնական պատրաստի արտադրանքի հարաբերակցությունը): Եթե, օրինակ, երկիրը թողարկում է ավտոմեքենաների համաշխարհային արտադրանքի 20%-ը, բայց համաշխարհային շուկայում վաճառվում է դրա միայն 1-2%-ը, ապա դա նշանակում է, որ այդ արտադրանքի որակական հատկանիշները չեն համապատասխանում համաշխարհային շուկայի պահանջներին:

### ***3.3. Աշխարհի երկրների խմբավորումը***

ՀՏ-ը, որպես ազգային տնտեսությունների ամբողջություն, չի դիտարկվում որպես համասեռ օրգանիզմ: Վերջինիս մեջ մտնում են սոցիալ-տնտեսական զարգացման տարբեր մակարդակներում գտնվող երկրներ: Աշխարհի երկրների գերակշռող մասը ՄԱԿ-ի անդամ (185), 181-ը՝ Արժույթի միջազգային հիմնադրամի, 180-ը՝ համաշխարհային բանկի անդամ պետություններ են: Երկրների դասակարգման այս կամ այն խմբի մեջ ներգրավման խնդրով զբաղվում են վերոհիշյալ կազմակերպությունները: Այդ կազմակերպությունների կողմից իրականացվող դասակարգումն ունի վերլուծական (վիճակագրական) նշանակություն, երբեմն նաև փորձնական: Նրանցից յուրաքանչյուրը երկրների դասակարգման իր նպատակն է հետապնդում: ՄԱԿ-ը դա անում է սոցիալական, ժողովրդագրական նկատառումներով, մյուս երկուսը՝ տնտեսական զարգացման գնահատականների համար: Մինչև Խորհրդային Միության փլուզումը աշխարհի երկրները դասակարգվում էին՝

արդյունաբերական զարգացած երկրներ,

զարգացող երկրներ,

սոցիալիստական պլանային տնտեսություն ունեցող երկրներ:

Սոցիալիստական համակարգի երկրների աստիճանական անցումը տնտեսական վարման շուկայական ձևերին, 1990-ական թվականների սկզբին պատճառ հանդիսացավ ՄԱԿ-ի կողմից երկրների նոր դասակարգման, որը կատարվեց զուտ իրավիճակային նկատառումներով: Այդ դասակարգումն է՝

արդյունաբերական զարգացած երկրներ,

զարգացող երկրներ,

Արևելյան Եվրոպայի երկրներ, որի մեջ մտան Ալբանիան, Բուլղարիան, Լեհաստանը, Հունգարիան, Չեխիան, Սլովակիան, Գերմանիան (նախկին ԳԴՀ-ը), նախկին ԽՍՀՄ-ի երկրները,

Ասիայի սոցիալիստական երկրներ (Չինաստան, Մոնղոլիա, Վիետնամ, Կորեայի Ժողովրդա-դեմոկրատական Հանրապետություն):

Մինչև 1990-ական թվականների կեսերը սոցիալիստական համակարգի երկրների տնտեսությունների վերափոխումների հետևանքով անհրաժեշտություն առաջացավ կատարելու աշխարհի երկրների նոր դասակարգում: Այդ դասակարգման համաձայն, Ասիայի սոցիալիստական երկրները, Հայաստանը, Վրաստանը, Ադրբեջանը, Ղազախստանը, Դոմինիկան, Տաիլանդը, Նիդերլանդները, Օստրալիան, Նիդերլանդները, Նիդերլանդները, Նիդերլանդները մտան զարգացող երկրների մեջ:

Արդյունքում դասակարգումը ստացավ հետևյալ տեսքը՝  
արդյունաբերական զարգացած երկրներ,  
զարգացող երկրներ,  
Արևելյան Եվրոպայի երկրներ:

Արևելյան Եվրոպայի երկրների խմբի մեջ են մտնում նախկին սոցիալիստական ճամբարի եվրոպական երկրները, ինչպես նաև Լատվիան, Լիտվիան, Էստոնիան, Ռուսաստանը, Բելառուսը, Մոլդովան, Ուկրաինան: Նշված դասակարգմանը զուգահեռ 1990-ական թվականների սկզբին տնտեսագիտական գրականության մեջ տարածում ստացավ անցման շրջանի տնտեսություն և «նոր ձևավորվող շուկայական» հարաբերություններ հասկացությունները, որոնք հատկանշական էին ԱՊՀ երկրներին, Հարավ-Արևելյան Ասիայի, Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի, Լատինական Ամերիկայի երկրներին, ինչպես նաև Չինաստանին ու Թուրքիային:

1995 թվականին աշխարհի բնակչության 15,4%-ը բնակվում էր զարգացած, 5,6%-ը Արևելյան Եվրոպայի, իսկ 79%-ը զարգացող երկրներում: Այն դեպքում, երբ զարգացած երկրները զբաղեցնում էին աշխարհի տարածքի 24,1%-ը, Արևելյան Եվրոպայի երկրները՝ 14,1, իսկ զարգացող երկրները՝ 61,7%-ը: Նույն թվականին բնակչության 1 շնչին ընկնող եկամուտները աշխարհում կազմել են 4,988 դոլար, այդ թվում՝ զարգացած երկրներում՝ 25.345 դոլար, զարգացող երկրներում՝ 1241 դոլար, Արևելյան Եվրոպայի երկրներում՝ 2124 դոլար: Համաշխարհային համախառն արդյունքի 78%-ը բաժին է ընկնում զարգացած երկրներին, 19.6%-ը՝ Արևելյան Եվրոպայի, 2.4%-ը՝ զարգացող երկրներին:

Չարգացած երկրների հիմնական բնութագրիչներն են՝  
մասնավոր հատվածի գերակայությունը տնտեսությունում,  
արտադրողական ուժերի զարգացման բարձր մակարդակը,  
պետության տնտեսական դերի բարձացումը,  
ֆինանսական կենտրոնների առկայությունը տվյալ երկրում,  
զարգացած կապուղիների առկայությունը,  
բնակչության մեկ շնչին ընկնող եկամուտների բարձր մակարդակը:

Ըստ նշված բնութագրիչների, ՄԱԿ-ը զարգացած երկրները դասակարգել է ըստ տարածաշրջանների. Ամերիկայում՝ ԱՄՆ և Կանադա, Եվրոպայում՝ Մեծ Բրիտանիա, Ֆրանսիա, Գերմանիա, Իտալիա, Իսպանիա, Իռլանդիա, որոշ վերապահումներով Պարսից ծոցի շրջակայքում գտնվող նավթ արդյունահանող երկրները, Հարավ-Արևելյան Ասիայի «վագրերը»՝ Սինգապուրը, Թայվանը, Հոնկոնգը (նախկին բրիտանական գաղութը 1997թ. հունիսի 30-ի գիշերը անցավ Չինաստանի ենթակայության տակ և վերանվանվեց Սյան-Գան) և Հարավային Կորեան: Չարգացող երկրների շրջանում միջին մակարդակում գտնվում են այն երկրները, որոնք ունեն հզոր տնտեսական և ժողովրդագրական ներուժ, բայց տնտեսավարումը անցել է համագործակցության ավանդական կառույցների շրջանցման ճանապարհով, իսկ շուկայական հարաբերությունները դեռևս ամբողջովին չեն թափանցել պետական տնտեսական կառավարման բոլոր կառույցներ: Այդ երկրներն են՝ Թուրքիան, Թաիլանդը, Եգիպտոսը: Միջին մակարդակում են գտնվում նաև այն երկրները, որոնք շուկայական հարաբերություններին անցում են կատարել բոլորովին վերջերս, իսկ համաշխարհային

տնտեսության համար դարձել են հիմնականում հույժ մատակարարողներ: Դրանք Լատինական Ամերիկայի մի շարք երկրներն են և Ֆիլիպինները: Միջին մակարդակի ստորին բարձրությունում են գտնվում դարձյալ տնտեսական, աշխարհագրական առումով հզոր պետությունները, որոնք սակայն պատմական, տնտեսական որոշակի նախադրյալների պատճառով չեն կարողանում ապահովել նորմալ տնտեսական աճ՝ Պակիստան, Հնդկաստան, Մոնղոլիա և այլն: Չարգացող երկրների ներքին մակարդակում գտնվում են պակաս զարգացած երկրները, որոնք զարգացող երկրների տնտեսական դասակարգման ցուցանիշով ետ են մնում: Այդ երկրներն են՝ Չինաստանը, ԱՊՀ-ի նախկին երկրները, Արևելյան, Հարավային, Արևմտյան Աֆրիկայի, Մերձավոր Արևելքի, Արևելյան և Հարավային Ասիայի երկրները:

Որքան էլ որ զարգացող երկրներն ունեն տարբեր բնութագրիչներ և առանձնահատկություններ, այնուամենայնիվ, դրանք ունեն նաև ընդհանուր գծեր, որոնք զարգացող երկրների բազմազանությունը բերում է մեկ միասնական խմբավորման: Այդ բնութագրիչներն են.

արտադրողական ուժերի ցածր մակարդակը,

արդյունաբերական, գիտատնտեսական, ենթակառուցվածքի թույլ զարգացումը, բացառությամբ նոր արդյունաբերական երկրների,

տնտեսության բազմակացութաձևությունը՝ մանր սերիական արտադրության գերակայությամբ,

զարգացման «ծայրամասային» բնույթը,

արտաքին պարտքի մեծությունը:

Չարգացող երկրները դասակարգվում են նաև նավթ արդյունահանող, հույժ արդյունահանող, պատրաստի արտադրանք արտահանող երկրների: Աշխարհի երկրները դասակարգվում են նաև բնակչության մեկ շնչին տարեկան ընկնող եկամուտների ցուցանիշով: Ըստ այդ ցուցանիշի (1995թ. տվյալներով) երկրները դասավարգվում են հետևյալ խմբերում.

1. ցածր մակարդակ՝ 775 դոլար և պակաս,

2. միջին ցածր մակարդակ՝ 785-3125 դոլար,

3. միջին բարձ մակարդակ՝ 3125-9655 դոլար ,

4. բարձր մակարդակ՝ 9655 դոլար և ավելի:

Աշխարհի երկրների աշխարհատնտեսական և ֆինանսական մի շարք ցուցանիշների մասին տվյալները բերված են հավելվածներ 12-ում և 13-ում:



**ԳԼՈՒԽ 4. ՀԱՄԱՇԽԱՐՀԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԳԼՈՐԱԼԱՅՈՒՄԸ ԵՎ  
ԳԼՈՐԱԼ ՀԻՄՆԱՆԻԴԻՐՆԵՐԸ**

**4.1. Գլոբալացման էությունը և առանձնահատկությունները արդի  
ժամանակաշրջանում**

Գլոբալացման էությունն և բնորոշ գծերը նպատակահարմար ենք գտնում ներկայացնել վերջիններիս վերաբերյալ հիմնական եզրահանգումների ձևով, որը մեր կարծիքով հնարավորություն կտա առավել մատչելի և նպատակամետ ներկայացնել համաշխարհային բնույթ կրող այդ երևույթի առավել էական կողմերը: Այսպիսով.

**1. Գլոբալացումը մրցություն է ոչ միայն շուկաների, այլև արժեքների համար:**

Բոլորին է հայտնի հակագլոբալիստական շարժման հիմնական շարժառիթներն ու բնորոշ գծերը: Այդ տեսանկյունից գլոբալացումը հանգում է առավելագույն շահույթ ստանալու նոր ձևին: Ընդ որում, ուշադրության չի արժանանում այն հանգամանքը, որ բարձր մրցակցության պայմաններում գլոբալացման ժամանակ մրցակցության դաշտում է հայտնվում ոչ միայն տնտեսությունը, այլև ժողովրդավարության և ազատության արժեքները, տնտեսական էթիկան:

Տնտեսական և քաղաքական ազատությունը պայմանավորված են միմյանցով: Ի՞նչ է իրենից ներկայացնում ժամանակակից կապիտալիզմը: Կապիտալիզմը, որպես այդպիսին, տիրապետում է բարոյական որակների, քանի որ ապահովում է հասարակության լայն շրջանակների բարեկեցությունը:

Կապիտալիզմի հիմնական տարրերը՝ մրցակցությունը և շահույթին ձգտելը, չեն նշանակում պայքար բոլորի կողմից բոլորի դեմ: Դրանք, վերջին հաշվով, հասարակության բոլոր անդամների բարեկեցությանը նպաստող անհրաժեշտ խթանող գործոններն են: Հետևաբար, կապիտալիզմը մշտապես կատարում է նաև հասարակությանը ծառայելու գործառույթ:

Այդ պատճառով, իրավական պետության պայմաններում շուկայական տնտեսության հայեցակարգը համարվում է ժողովրդավարական, սահմանադրական համակարգի կարևորագույն բաղադրատարրը: Մրցակցությունը խոչընդոտում է տնտեսական և քաղաքական իշխանության կենտրոնացմանը, երաշխավորում է հնարավորությունների հավասարությունը, աշխատավարձի վճարման արդարացի բնույթը, սոցիալական պաշտպանվածությունը, ինչպես նաև համարվում է հասարակության վերափոխման շարժիչ ուժը: Եվ եթե երկրագնդի վրա մարդկանց մեծ մասը չի օգտվում այդ բարիքներից, ապա հարկ է իրապես բարձրացնել շուկայական տնտեսության ակտիվությունը: Այդպիսի բարելավմանը կարելի է հասնել ոչ թե կաշկանդման ճանապարհով, այլ շուկայական տնտեսության ուժերի «ազատ արձակման միջոցով»:

**2. Գլոբալացումը նոր բախումների չի հանգեցնում, այն համարվում է խաղաղության հաստատման կարևոր միջոց:**

Ազգային շուկաների բացումը և միմյանցից մեկուսացնող սահմանների վերացումը արմատական նշանակություն ունի համաշխարհային տնտեսության կայունության և հասարակության բարեկեցության համար: ԵՄ-ը, ինչպես նաև Արևմտյան Եվրոպայի շուկաների ինտեգրումը կարևոր նախադրյալներ հանդիսացան ազատության պահպանման համար: Ներկայումս տնտեսական հարաբերությունները քաղաքական վերափոխումներն արագացնում են այն երկրներում, որտեղ նախկինում հակաժողովրդական մթնոլորտ էր տիրում:

Տնտեսությունը միասնական ցանցի մեջ է ներքաշվում և տարբեր ազգերի ներկայացուցիչների համար ստեղծում է միասնական շահեր: Եվ իզուր չէ, որ Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի երիտասարդ ժողովրդավարական

պետությունները ձգտում են ընդգրկվել ԵՄ-ի կազմում: Համաշխարհային հանրության մասշտաբով անվտանգության և կայունության ապահովումը այժմ արդեն անհնար է բացառապես ռազմական մեթոդներով: Վերջիններս մեծամասամբ կախված են համաշխարհային տնտեսության աճից: Գլոբալ ձեռնարկատիրությունը դրա համար ստեղծում է ընդհանուր հիմք. բարեկեցության, աշխատատեղերի պահպանման և ապագան կանխորոշող տեխնոլոգիաների իրացման մեջ համաշխարհային մասնակցությունն ապահովելու համար:

**3. Գլոբալացումը չի ենթադրում սոցիալական ստանդարտների իջեցում, այն համաշխարհային մասշտաբով բարձրացնում է բարեկեցությունը:**

Հաճախ հայտնվում է այն կարծիքը, որ գլոբալ մրցակցությունը հանգեցնում է աշխատատեղերի կրճատմանը և սոցիալական դեմպինգին: Տվյալները հաստատում են հակառակը. 1970 թվականից ՏՀԶԿ անդամ-երկրներում միջին վիճակագրական զբաղվածությունը բարձրացել է 37%-ով կամ, այլ խոսքով, 1970 թվականից արդյունաբերական զարգացած երկրները կարողացել են ստեղծել 110 մլն նոր աշխատատեղ:

Գլոբալացումը չի նշանակում հիմնադիր երկրից կապիտալի արտահոսք. այն ներդրումները տեղափոխում է ապագա շուկաներ, որոնք, իրենց հերթին, զբաղվածություն են ապահովում նաև հիմնադիր երկրում: Օրինակ, «Դայմլեր Կրայսլեր» կոնցեռնում արտասահմանյան երեք նոր աշխատատեղերին բաժին է ընկնում Գերմանիայում ստեղծվող մեկ աշխատատեղ:

Նմանապես դրականորեն է զարգանում նաև բարեկեցության մակարդակը ՏՀԶԿ անդամ-երկրներում: 1960 թվականից իրական եկամուտը տարեկան ավելանում է 2,3%-ով: Առանձնապես բարենպաստ էր զարգանում ԵՄ-ը, որի անդամ-երկրներում 1960 թվականից բնակչության մեկ շնչին ընկնող իրական եկամուտը միջին հաշվով աճում էր 10%-ով ավելի արագ, քան ՏՀԶԿ անդամ բոլոր եվրոպական երկրներում: Այսպիսով, առավել ինտենսիվ առևտրային միահյուսումից ԵՄ-ը քաղեց խոշոր օգուտ:

Միայն ընդհանուր շուկայի ստեղծումը Արևմտյան Եվրոպային 900 հազ. լրացուցիչ աշխատատեղ ապահովեց:

Դրա հետ միասին, գլոբալացումը չի ենթադրում ներդրումների բնագավառում անպատասխանատու և իր գործողությամբ կարճաժամկետ որոշումների ընդունում, գլոբալ ընկերությունները ներդրումներ են կատարում երկարաժամկետ ռազմավարությանը համապատասխան: Հենց այդ պատճառով ՎԱԿ-երը չհեռացան այնպիսի ճգնաժամային տարածաշրջաններից, ինչպիսիք են Արևելյան Եվրոպան, Հարավ-Արևելյան Ասիան, Հարավային Ամերիկան կամ Աֆրիկան, այլ ընդհակառակը, բացեցին նոր մասնաճյուղեր և կազմակերպեցին նոր ապրանքների արտադրություն:

Օտարերկրյա ձեռնարկությունների ուղղակի ներդրումները 1998 թվականին կազմելով 115 մլրդ դոլար, զարգացող և անցումային տնտեսությամբ երկրներում նախորդ տարվա համանման ցուցանիշին զիջում էր ընդամենը 5%-ով:

**4. Կապիտալի համաշխարհային շուկաները ճգնաժամի պատճառ չեն, նրանք բարձր քափանցիկության, ձեռնարկատիրական արդյունավետության և ժողովրդավարական վերահսկողության կատալիզատորներն են:**

Միայն մեկ օրվա ընթացքում երկրագնդում շրջանառվող արժույթի քանակը գերազանցում է չորս ամսվա ընթացքում համաշխարհային առևտրի ծավալը: Ավելի ու ավելի մեծ թվով մարդիկ են ծերության օրոք իրենց կարողությունն ու ապահովությունը կապում ձեռնարկությունների հաջողությունների հետ: Ներդրումային ինստիտուտները, օրինակ, Կալիֆորնիայի պետական ծառայության կենսաբոլորակային դրամարկղը, կապիտալի շուկայում սկսել են գործող անձանց դեր խաղալ: Ներկայումս նրանք

տիրապետում են ավելի քան 8000 մլրդ դոլարի, որը կազմում է գլոբալ ՀՆԱ-ի ավելի քան 25%-ը: Դրա հետևանքով միջազգային կապիտալի համար գլոբալ մրցակցությունը խոշոր ընկերությունների միջև հետագայում էլ ավելի կխորանա: Այդ ձեռնարկությունները թափանցիկության, արդյունավետության և շահութաբերության բարձրացմանն ուղղված խոշոր ճնշում են գործադրում:

Որպես հակամիջոց՝ ֆինանսական շուկաների համար կպահանջվեն նոր, կայունացնող մեխանիզմներ: Արագ իրազեկման միջազգային համակարգի բարելավումը, կապիտալների հոսքերի թափանցիկությունը, ռիսկին համարժեք նյութական պատասխանատվության կանոնները, ինչպես նաև կապիտալ ներդրումների համար երկարաժամկետ հեռանկարների ստեղծումը նման շուկաներում պատասխան քայլերի իրական նախադրյալներն են:

***5. Գլոբալ շուկաների մրցության մեջ վճռորոշ ռեսուրս են ոչ թե հումքի պաշարները, այլ գիտելիքների անսահմանափակ ռեսուրսները:***

Մրցակցության պայմանները, սպառողների պահանջմունքները, տեխնոլոգիաները և շուկաները այժմ փոփոխվում են ավելի արագ, մասշտաբային և անսպասելի, քան երբևէ: Ամբողջ XX դարի ընթացքում երկրագնդի ամենահարուստ մարդը մշտապես առնչություն է ունեցել նավթարդյունաբերության հետ՝ Ջոն Դ. Ռոքֆելլերից մինչև Բրունդեյի սուլթանը: Այժմ, ի դեմս Բիլ Գեյթսի, աշխարհի ամենահարուստ մարդը մտավոր աշխատանքի ներկայացուցիչ է: Մշտական թարմացումը ձեռնարկությունների ապագայի համար դառնում է վճռորոշ: Օրինակ, «Դայմլեր Կրայսլեր» կոնցեռնում շրջանառության 80%-ը բաժին է ընկնում 5 տարուց ոչ ավելի արտադրվող արտադրանքին:

Սակայն իննովացիաները, ինչպես հայտնի է, անվճար չեն: Տեխնոլոգիական թռիչքները նաև ապագայում ապահովելու նպատակով նույն «Դայմլեր Կրայսլեր»-ը առաջիկա 3 տարիների ընթացքում կներդնի 46 մլրդ եվրո: Դա նշանակում է, որ յուրաքանչյուր օր 42 մլն եվրո պետք է ներդրվի ձեռնարկության և նրա աշխատակիցների ապագայի մեջ:

Իննովացիաների արժեքն աճում է, որին զուգահեռ փակվում են արտադրական «խուցերը», կրճատվում են արտադրական ցիկլերը, որոնց ընթացքում պետք է ամորտիզացվեին ներդրումները: Հետևանքները միանշանակ են. ներդրումները նպատակահարմար են, եթե այն հնարավոր լինի տեղաբաշխել թողարկվող արտադրանքի խոշոր քանակության մեջ: Իսկ դա նշանակում է, որ հարկավոր է ամբողջ աշխարհում իրականացնել մարքեթինգային հետազոտություն և բացել նորանոր շուկաներ: Շուկաների աճին համընթաց, ավելի են մեծանում նաև ձեռնարկությունները: Այդ պատճառով միաձուլումները նույնպես համարվում են մրցակցային գործունեության արտացոլում:

***6. Գլոբալացման հետևանքը մեկուսացումը չէ. ընդհակառակը, կապուղիների միջազգայնացումը ստեղծում է կապերի նոր տեսակներ:***

Եթե 1994 թվականին ինտերնետից օգտվում էին միայն 3 մլն մարդ, ապա 1998 թվականին այդ թիվը կազմեց 100 մլն մարդու, իսկ 2003 թվականին, ըստ կանխատեսումների, այն կկազմի 1 մլրդ մարդ:

World Wide Web համաշխարհային տեղեկատվական հոսքում յուրաքանչյուր 100 օրում տեղեկությունները կրկնապատկվում են: Միջազգային մրցակցության մեջ վճռորոշ մասշտաբի են վերածվում ոչ թե տոննաները, այլ կիրքայթերը: Նորությունները, գաղափարներն ու նոր ապրանքները ուղղակի չի կարելի թաքցնել մարդկանցից: Այս առումով ինտերնետը մարդկանց համար նոր հնարավորություններ է ստեղծում: Ազգային շուկայում ապրանք ձեռք բերելու հնարավորություն ունեցող անձը ինտերնետի միջոցով

այդ ապրանքը կարող է պատվիրել արտասահմանում: Այսինքն, ինտերնետը բացում է իրացման նոր ուղիներ և շուկաներ:

**7. *Գլոբալ ձեռնարկատիրությունը չի հանգեցնում առանձին երկրների պատասխանատվության նվազեցմանը, այն ամրացնում է տարածաշրջանների հետ կապվածությունը:***

Անիմաստ է գլոբալ ընկերություններին քննադատել հայրենասիրության պակասի մեջ: Իրականում ամեն ինչ հակառակն է. ռեզլամենտավորման և հովանավորչության պահանջը «անվստահության քվե է» հիմնադիր երկրի՝ որպես ձեռնարկությունների տեղաբաշխման վայրի և նրա քաղաքացիների նկատմամբ: Իսկական հայրենասերը նա է, ով հավատում է ձեռնարկություններին և մարդկանց, երկրում աշխատող սուբյեկտների միջազգային մրցակցությանը: Միայն այն ձեռնարկությունը, որն իր գործունեությունը կառուցում է ազգային մշակույթի և ավանդույթների հիման վրա, և դրանք համակցվում է համապատասխան շուկաների պահանջներին, երկարաժամկետ հեռանկարում կհասնի հաջողության: Չէ՞ որ միայն արտահանմամբ հնարավոր չէ արդյունավետ տնտեսավարել և ապահովել աշխատատեղ:

Ձեռնարկատիրական պատասխանատվությունը կայանում է նրանում, որ ոչ միայն պետք է ուշադրություն դարձնել շահույթի ստացմանը, այլ նաև մտածել ձեռնարկատիրոջ գործողությունների ամբողջ համալիրի մասին: Ձեռնարկությունները պետք է հստակորեն հասարակությանը տեղեկացնեն հետևյալ կարևորագույն դրույթի մասին. նրանք լրջությամբ են ընդունում գլոբալացմանը վերաբերող քննադատական հարցերն ու մտավախությունը: Երկարաժամկետ աճի կարելի է հասնել միայն այն դեպքում, եթե ձեռնարկությունները կատարում են տեսանելի և ընդունելի ներդրումներ այն երկրների տնտեսական, սոցիալական և բնապահպանական ոլորտներում, որտեղ գործում և աշխատում են:

**8. *Գլոբալացումը չի կրճատում առանձին քաղաքացու ազատությունը, այն քաղաքացու անձնական գործունեության համար լայն հնարավորություն է ստեղծում:***

Ճկուն են դառնում ոչ միայն ապրանքների և ծառայությունների, այլ նաև աշխատանքի շուկաները: Մենք այդ փաստի հետ բախվում ենք ամենուրեք, հավատարմությունը մեկ գործատուին այլևս չի համարվում համընդհանուր ընդունված երևույթ, այլևս տարածված չեն մեկ ֆիրմայում բազմամյա աշխատանքին նվիրված հոբելյանական միջոցառումները: Եվ դա թերություն չէ. ոչ միայն ձեռնարկություններն են աշխատանքի կազմակերպման նոր մոդելներ օգտագործում, այլև օգտվում են նաև աշխատակիցները: Նրանք իրենց հնարավորություններն օգտագործում են ճկունությամբ, ոչ միայն մի ձեռնարկությունից տեղափոխվելով մյուսը, այլ սկսելով սեփական գործը: Աստիճանաբար ավելի շատ երիտասարդներ են արիություն ցուցաբերում շուկայում իրենց համար «ազատության մասնիկ» նվաճելու գործում:

Ձեռնարկությունների համար դա նշանակում է. եթե նրանք ցանկանում են իրենց հաստիքները լրացնել որակավորված մասնագետներով և նրանց պահպանել իրենց շարքերում, ապա նրանք պատասխանատվություն են կրում այդ աշխատակիցների համար աշխատանքի գրավիչ պայմաններ ստեղծելու գործում: Այդ պատճառով, բազմաթիվ ձեռնարկությունների տնտեսական միավորումներում հետևողականորեն իրականացվում է աշխատակիցների վերապատրաստում, ինչպես ձեռնարկություններում, այնպես էլ ուսումնական հաստատություններում: Եթե աշխատակիցները կարող են աշխատանք գտնել ամբողջ աշխարհում, նշանակում է, որ այդ ընկերությունները գործել են պատասխանատվության գիտակցմամբ:

**9. *Գլոբալացումը պետություններին չի զրկում իշխանությունից. այն տանում է տնտեսության և քաղաքականության ոլորտների միջև նոր համագործակցության:***

Վերջին հաշվով, քաղաքականությանը հատկանշական չէ մրցակցությունը: Երկրների կառավարությունները դարձել են իրենց նպատակահարմարությանը համապատասխան:

Ներկայումս, ընդհակառակը, աշխարհի քաղաքագետները միմյանց հետ մրցակցում են: Գլխավոր հարցը կայանում է հետևյալում. տարաբնույթ շուկայական և տնտեսական գործիքների առկայության պայմաններում ինչպե՞ս կարելի է ուժեղացնել քաղաքական կառավարման ներուժը: Չէ՞ որ ազգային կառավարությունները միայն խիստ սահմանափակ չափով կարող են ազդել իրադարձությունների վրա և կառավարել դրանք: Դա, իհարկե, պետությունները ավելորդ չի դարձնում: Ազատության և իրավական պետության երաշխավորի կարգավիճակում պետությունները ծառայում են որպես ցանկացած նոր միջազգային կանոնակարգի հիմք. դրա հետ մեկտեղ, նրանց դերը աստիճանաբար կնվազի:

Բաց շուկաների աճի ներուժի օգտագործման համար այժմ անհրաժեշտ են գլոբալ մտածելակերպ, գլոբալ տնտեսական գործողություններ: Այս առումով ակնհայտ է, որ ձեռնարկությունները տնտեսական հաջողության կարող են հասնել միայն այն դեպքում, եթե գործեն քաղաքական ոլորտի հետ համընդհանուր շահերով, այլ ոչ թե նրա դեմ:

**10. Մեր ապագա քարեկեցությանը մենք կհասնենք ոչ թե գույքի պահպանմամբ, այլ շուկաների բացման միջոցով:**

Ակնհայտ է, որ անցած տարիներին շուկաների բացման գործում ՎԱԿ-երի կողմից արձանագրվել է խոշոր առաջընթաց: Դրա հետ մեկտեղ, մտահոգիչ է ազատ առևտրի դեմ ուղղված նկրտումները: Հարևան երկրների հետ մենք գտնվում ենք երկրնտրանքի առջև. ցանկանում ենք արդյոք ձևավորել գլոբալ համակարգ, այդ ծրագիրը դարձնելով ամբողջ աշխարհի զբաղվածության ծրագրի հիմքը, թե՞ կընդունենք հօգուտ հովանավորչության, շուկայական ուժերի սահմանափակմանն ուղղված պետական միջամտության որոշումներ:

Վերջին հաշվով, հովանավորչության աճող ալիքը զսպելու համար այժմ անհրաժեշտ է տնտեսության և քաղաքականության մեջ կատարել միասնական ղեկավարում: Ընդ որում, ուշադրության կենտրոնում են գտնվում երկու խնդիրներ. վերատլանտյան շուկայի ստեղծումը Հյուսիսային Ամերիկայի և Եվրոպայի երկրների մասնակցությամբ, ինչպես նաև ԵՄ-ի ընդլայնումը դեպի Արևելք: Ոչ ԵՄ-ը, ոչ վերատլանտյան շուկան չպետք է ընտրյալների ակումբ լինեն: Շուկաների բացման մասին խոսվում է վաղուց, սակայն հենց ԱՄՆ-ը և ԵՄ-ը (որոնք արդեն օգուտներ են քաղել գլոբալացումից) ոչ միայն «սահմանված» հեռավորության վրա են պահում հնարավոր մրցակիցներին, այլև միմյանց միջև սահմանում են նորանոր արգելքներ:

Վերը շարադրվածը հիմք է տալիս հավաստել. նոր հարյուրամյակում ՎԱԿ-երը ոչ միայն կարող են, այլև պարտավոր են իրենց ներդրումը կատարել գլոբալացման գործում, և դրանով իսկ իրենց նպաստը բերել համաշխարհային հանրության կայուն զարգացման գործին:

#### **4.2. Գլոբալ հիմնախնդիրները և դրանց լուծման նախադրյալները**

Գլոբալ հիմնախնդիրներն ունեն համընդհանուր բնույթ: Մարդկությունը առաջին անգամ գլոբալ հիմնախնդիրների մասին ահագանգեց 1960-ական թվականների կեսերին, թեև դրանք գոյություն են ունեցել դարեր շարունակ բնապահպանական հիմնախնդիրների ձևով և որոնք առանձնահատուկ սրությամբ դրսևորվել են ինդուստրացման, սպառազինությունների մրցավազքի պատճառով: Գլոբալ հիմնախնդիրները դարձել են

միջազգային մի շարք կազմակերպությունների ակտիվ գործունեության ոլորտը: Հռոմեական ակումբը, Եվրոպայի անվտանգության և համագործակցության կազմակերպությունները, ՏՀԶԳ-ն, ՄԱԿ-ը իրենց աշխատանքային գործունեությունը հիմնականում ուղղում են նշված հիմնախնդիրների լուծման ուղղությամբ, դրանց համար ֆինանսական միջոցներ հայթայթելու, ինչպես նաև մշակում են միջոցառումների պլան երկրագնդի բնապահպանական աղետը կանխելու համար: Հիմնախնդիրների համընդհանրությունը կայանում է նրանում, որ այն ընդգրկում է աշխարհի բոլոր երկրները՝ անկախ դրանց սոցիալ-տնտեսական կառուցվածքից, և դրանք չեն կարող լուծվել մեկ առանձին երկրի և կամ էլ երկրների խմբի շրջանակներում: Գլոբալ հիմնախնդիրները խիստ բացասաբար են անդրադառնում երկրների տնտեսական զարգացման վրա, որի հետևանքով պահանջվում են համամարդկային հսկայական ջանքեր դրանք վերացնելու կամ գոնե կանխելու համար: Ներկայումս գլոբալ հիմնախնդիրներ են.

ռազմական ծախսերի կրճատումը և դրա արդյունքում տնտեսված միջոցների օգտագործումը երկրների սոցիալ-տնտեսական զարգացման նպատակով,

աշխատուժի զանգվածային շարժը՝ կապված լոկալ ռազմական բախումների և երկրների անհամաչափ տնտեսական զարգացման հետ,

մարդկանց իրավունքների ամրապնդումը ինչպես անձնական, այնպես էլ տնտեսական անկախություն ձեռք բերելու միջոցով,

պարենային հիմնախնդրի առկայությունը Լատինական Ամերիկայում, Ասիայում և Աֆրիկայում,

շրջակա միջավայրի աղտոտումը, որը վտանգ է սպառնում երկրագնդին և առաջացած բնապահպանական ռիսկերը, որոնք ընդգրկում են գրեթե բոլոր աշխարհագրական տարածքները,

ՄԱԿ-ի և միջազգային այլ կազմակերպությունների գործունեության ամրապնդումը, հատկապես զարգացող երկրներում:

Նշված հիմնախնդիրների լուծումը, ըստ միջազգային փորձագետների, բավականին բարդ և դժվարին գործ է: Այն պահանջում է աշխարհի բոլոր երկրների հնարավորությունների համակարգում և հաջողությունների հասնելու համար որոշակի նախադրյալների ձևավորում: Փորձագետները գտնում են նաև, որ գլոբալ հիմնախնդիրները վերացնելու համար կպահանջվեն ավելի շատ ֆինանսական միջոցներ, քան տարեկան ծախսվում է ռազմական արդյունաբերության մեջ: Գլոբալ հիմնախնդիրների լուծման նախադրյալներն են՝

1. ռազմական ծախսերի կրճատումը, որը պետք է իրականացվի առաջատար պետությունների փոխադարձ համաձայնության, խաղաղության պահպանման, կոնսենսուսի իրականացման միջոցով: Առ այսօր դեռևս նախագծային և գիտահետազոտական, կոնստրուկտորական աշխատանքների վրա ծախսվող միջոցների 25 %-ն ունի ռազմական ուղղվածություն:

2. Աշխարհի բոլոր երկրների համար հավասար պայմանների և տնտեսական համանման աճի ապահովում: Սա նշանակում է միջազգային տնտեսական հարաբերությունների արդյունավետության բարձրացում, գլոբալացման տեմպերի կարգավորում և ինֆլյացիայի վերացում, համաշխարհային շուկայում գնի արդարացի մակարդակի սահմանում, երկրների արտաքին պարտքի նվազեցում, աշխատուժի նորմալ կենսունակությունն ապահովելու համար սոցիալական պայմանների ձևավորում, զարգացող երկրներին ցույց տրվող օգնության ավելացում:

3. Քանի որ շրջակա միջավայրի աղտոտումը, բնապահպանական հավասարակշռության խախտումը ամբողջ աշխարհում հասել է անկանխատեսելի

չափերի, ուստի ԱՄՆ-ի, Ճապոնիայի, Եվրոպայի, Չինաստանի, Ռուսաստանի ջանքերը ամբողջովին պետք է կենտրոնանան այդ խնդիրների լուծման վրա: Այստեղ մեծ դեր է տրվում նաև ՎԱԿ-երին, որոնք նպաստել են և շարունակում են ավելի խորացնել համաշխարհային տնտեսության գլոբալացումը:

4. Գլոբալ հիմնախնդիրների լուծումը պահանջում է ազգային տնտեսության մերձեցում այն առումով, որ դրանց տնտեսական օրենսդրությունները միասնականացվեն միջազգային իրավունքի նորմերին համապատասխան:

### ***4.3. Գլոբալ հիմնախնդիրների հիմնական ուղղությունները միջազգային տնտեսական համագործակցության մեջ: Շրջակա միջավայրի աղտոտումը և բնապահպանությունը***

Շրջակա միջավայրի աղտոտումը և բնապահպանությունը վերջին տասնամյակի ընթացքում հասել են ճգնաժամային վիճակի: Այդ մասին են վկայում հետևյալ տվյալները: Վերջին հարյուրամյակի ընթացքում աշխարհի ցանքատարածությունների մոտ կեսը և անտառների 2/3-ը շարքից դուրս են եկել: Յուրաքանչյուր վայրկյանում շարքից դուրս է գալիս 0.5 հա ցանքատարածություն, իսկ 2 տարում այնքան, որը կազմում է Ֆինլանդիայի տարածքը: Յուրաքանչյուր տարի 7%-ով ավելանում է պտղատու հողատարածքների փչացումը: Այս պայմաններում մարդկությունը դեռևս լուրջ քայլեր չի կատարում երկրագունդը բնապահպանական աղետից փրկելու համար, և ենթադրվում է դա անել 21-րդ դարում: Դեռևս 1968 թվականին արդյունաբերական զարգացած երկրները ձևավորեցին **Հռոմի ակումբը**, որտեղ առաջին անգամ խոսվեց համընդհանուր այդ սպառնալիքի մասին: Ստոկհոլմում ևս, 1972 թվականին հրավիրվեց բնապահպանական հիմնախնդիրներին նվիրված կոնֆերանս, որտեղ մշակվեց միջոցառումների պլան, ըստ որի, մտցվեցին բնապահպանական իրավունքի նորմեր, իսկ այդ խնդիրների լուծումը դարձավ աշխարհի բոլոր երկրների կառավարությունների ամենօրյա գործողությունների գլխավոր թեման:

Վերջին տարիներին բնապահպանական հիմնախնդիրներով զբաղվում են նաև հասարակական կազմակերպությունները և շարժումները: Դրանցից մեկը Green Pies կազմակերպությունն է, որն ունի սեփական կազմակերպական կառուցվածք, ներկայացուցիչներ աշխարհի բոլոր երկրներում և սեփական ֆինանսական միջոցներ: Այս կազմակերպությունը մշակել է միջոցառումների պլան, որը պարունակում է համագործակցության և բնապահպանական հիմնախնդիրների համատեղ լուծման կոնկրետ առաջարկություններ: Չևավորվել են նաև այնպիսի ինստիտուտներ, որոնք մշակում են բնապահպանական աղետի կանխման կոնկրետ ծրագրեր: 1984 թվականին ԱՄՆ-ում ձևավորվեց World Watch կազմակերպությունը և էկոտեխնիկական միջազգային ինստիտուտը: Ռիո-դե-ժանեյրոյում 1992 թվականին հրավիրված ՄԱԿ-ի բնապահպանական հիմնախնդիրներին նվիրված կոնֆերանսը մշակեց ծրագիր, որի հիմնադրությամբ են ներկա և սպազա սերունդների բնապահպանական իրավունքների ընդհանրությունը, աշխարհի բոլոր երկրների բնապահպանական իրավահավասարությունը և աշխարհի երկրների ջանքերի համախմբումը բոլոր ազգերի համար հավասար տնտեսական զարգացում ապահովելու նպատակով: Կոնֆերանսը հաստատեց, որ 21-րդ դարը պետք է կոչվի ոչ թե տնտեսության, այլ բնապահպանության դար: Բնապահպանական հիմնախնդիրները համաշխարհային տնտեսության մեջ ձևավորել են տնտեսության մի նոր ոլորտ, որը կոչվում է «կանաչների բիզնես»: Այս բիզնեսով զբաղվող ձեռնարկությունների թիվը աճել է այնքան, որ եթե 1970 թվականին

բնապահպանության և շրջակա միջավայրի պահպանության տեխնոլոգիաների, սարքավորումների և ռեսուրսամատակարարման վրա ծախսվում էր 40 մլրդ. դոլար, ապա 2000 թվականի վերջին այն հասավ արդեն 250 մլրդ. դոլարի:

Գլոբալ հիմնախնդիրների շարքում համաշխարհային տնտեսության մեջ ամենակարևորը թերևս մնում է սպառազինությունների կրճատման խնդիրը: Տնտեսության ռազմականացումը համաշխարհային տնտեսության մեջ կլանում է հսկայական արտադրական, ֆինանսական և աշխատանքային ծախսումներ: 1990-ական թվականների սկզբին ռազմական և պաշտպանական ոլորտներում զբաղվածների թիվը հասնում էր 80 մլն մարդու, որոնցից 29 մլն-ը զինծառայողների էին: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո համաշխարհային տնտեսության երկու գերտերությունների միջև սառը պատերազմի շարունակությունը և ազդեցության ոլորտների բաժանումը դադարեցնելու կապակցությամբ առաջին բանակցությունները սկսվեցին Ռուսաստանում շուկայական հարաբերությունների ձևավորման ժամանակ: Հրթիռային, միջուկային սպառազինությունների կրճատման ուղղությամբ Ռուսաստանի և ԱՄՆ-ի միջև բանակցությունները հնարավորություն տվեցին կրճատելու մարդկությանը վնաս հասցնող միջուկային զենքի արտադրությունը, միաժամանակ կրճատվեցին նաև սովորական ռազմական տեխնիկայի մի շարք արտադրություններ: Կրճատվեց Ռուսաստանի, ՆԱՏՕ-ի ռազմական բյուջեն: Արևմուտքի մի շարք զարգացած երկրներ հետևեցին այս երկրների օրինակին, բայց դա չթուլացրեց երկրների անվտանգությունը միմյանց հանդեպ, քանի որ շարունակվում են լոկալ ռազմական բախումները հատկապես Մերձավոր Արևելքում, Աֆրիկայում, հարավային Կովկասում, Արևելյան Ասիայի մի շարք տարածաշրջաններում: Տնտեսության ռազմականացումը տանում է միջազգային տնտեսական հարաբերությունների, ինչպես նաև մի շարք երկրների տնտեսական թուլացմանը, քանի որ հսկայական միջոցներ են հատկացվում այդ նպատակին, որոնք կարող էին ծախսվել տնտեսական զարգացման, սոցիալական խնդիրների լուծման և այլ բնագավառների վերակառուցման համար: Տնտեսության ռազմականացումը մեծացնում է երկրների արտաքին պարտքը, նվազեցնում արտաքին առևտրի մրցունակությունը, որի հետևանքով նաև՝ դրա արդյունավետությունը: Երկրների տնտեսական համագործակցությունը պահանջում է նախևառաջ համաշխարհային մակարդակով ռազմական դոկտրինայի վերանայում և փոփոխություններ: Ասվածը հիմնականում կապված է ահաբեկիչների կողմից 2001թ. սեպտեմբերի 11-ին Նյու-Յորքի «երկվորյակ» երկնաքերների խոյահարման հետ, որի հետևանքով հազարավոր մարդիկ զոհվեցին: Միջազգային ահաբեկչության դեմ պայքարը ներկայումս դարձել է համաշխարհային հանրության հիմնախնդիրներից մեկը: Հարձակվողական դոկտրինայից պետք է անցում կատարվի պաշտպանականի, զանգվածային ոչնչացման զենքի արտադրությունը աստիճանաբար պետք է դրվի արդյունաբերական հիմքի վրա (ռազմական կոնվերսիա): Բայց մի շարք առաջատար պետություններ հավատարիմ են մնում այն գաղափարին, որ ռազմաարդյունաբերական համալիրի զարգացումը երկրների տնտեսական աճի խթան է:

Գլոբալ համագործակցությունն ավելի իրական արդյունք է տալիս տիեզերքի և համաշխարհային օվկիանոսի յուրացման գործում: Այս մասին է վկայում աշխարհի առաջատար պետությունների կողմից Ռուսաստանի «ՄԻՐ» տիեզերակայանի համատեղ օգտագործման փաստը (մինչև 2001 թվականը)՝ ինչպես տիեզերագնացների պատրաստման, անկշռելիության պայմաններում տեխնիկական, կենսաբանական հետազոտություններ իրականացնելու, այնպես էլ առևտրային նպատակներով արբանյակներ բաց թողնելու գործում: «ՄԻՐ» տիեզերակայանի համատեղ օգտագործումը մի կողմից հնարավորություն էր տալիս միլիոնավոր դոլարներ ստանալ կայուն արժույթի ձևով, որը ծախսվում էր տիեզերական հետազոտությունների



Ֆինանսավորման, նոր սերնդի տիեզերական տեխնիկա ստեղծելու համար, մյուս կողմից էլ՝ դրանից օգտվող պետությունները խնայում էին իրենց միջոցները, քանի որ այդպիսի կայան ստեղծելը բավականին թանկ է: Այս ոլորտում համագործակցության նոր փուլ է սկսվել աշխարհի խոշոր 3 պետությունների՝ ԱՄՆ-ի, Ռուսաստանի և Ֆրանսիայի կողմից տիեզերակայանի համատեղ օգտագործումը այլ երկրների հետ: Հատկապես այդ կայաններից օգտվում են Արևմտյան Եվրոպայի երկրները, Ճապոնիան, Բրազիլիան: Այստեղ առաջատար հեռուստարձկերությունների կողմից բաց են թողնվում առևտրային արբանյակները:

Վերջին տարիներին ԱՄՆ-ի, Ռուսաստանի, Նորվեգիայի և մի շարք այլ երկրների համատեղ ջանքերով համաշխարհային օվկիանոսում ստեղծվել է հենակետային տիեզերակայան, որտեղից բաց են թողնվելու արբանյակներ միայն առևտրային նպատակներով: Այս ծրագրում Ռուսաստանի բաժինը կազմում է 25%: 1990 թվականի մարտին տեղի ունեցավ այդ տիեզերակայանի առաջին փորձարկումը: Ինչ վերաբերում է համաշխարհային օվկիանոսի համատեղ օգտագործման հիմնախնդրին, ապա այստեղ բանակցություններն արդեն ավարտվել են, համաձայնագրեր են կնքվել համաշխարհային օվկիանոս աղտոտումը կանխելու, ձկների և այլ ծովային կենդանիների պահպանության և արդյունաբերական օգտագործման կապակցությամբ, ինչպես նաև աղետի ժամանակ նավերի խորտակման փրկարար աշխատանքները համատեղ իրականացնելու կապակցությամբ: Համաշխարհային օվկիանոսի պահպանման գործում էական առաջադիմական աշխատանքներ են կատարվել Ֆրանսիայում: Ֆրանսիացի հայտնի բնախույզ Ժան Կուստոն առաջարկել էր գործողությունների լայն ծրագիր համաշխարհային օվկիանոսի կենսական հարցերի, հիդրոդինամիկայի, բուսական և կենդանական աշխարհի պահպանության կապակցությամբ, բայց այդ ծրագրերը շարունակում են մնալ թղթի վրա: Նույնպիսի ծրագրեր մշակվել են նաև ԱՄՆ-ում, որոնք ունեն ռազմական, գիտական ուղղվածություն:

Համաշխարհային հասարակությունը սկսել է ավելի հաճախ բախվել պարենային հիմնախնդիրների հետ, թեև դրանք առկա են եղել մշտապես և հատկապես սրվել են XX դարի վերջին տասնամյակում: Պարենային հիմնախնդրի մասին վկայում է հետևյալ վիճակը. աշխարհում սովյալների թիվը 1970-ական թվականների 400 մլն. մարդուց 1990-ական թվականներին հասավ 700 մլն. մարդու: Հացահատիկային մշակաբույսերի արտադրությունը 1960-ական թվականներից 1990-ական թվականների սկիզբն ընկած ժամանակահատվածում աճեց 1.8 անգամ, այն դեպքում, երբ նույն ժամանակահատվածում բնակչության թիվն աճեց 2 անգամ: Հացահատիկային մշակաբույսերի արտադրության ետ մնալը բնակչության աճից շարունակվում է պահպանվել և փորձագետները գտնում են, որ դրա պատճառը հողերի բերքատվության անկումն է, էթնիկական, կրոնական, նահապետական առանձնահատկությունների և հակասությունների պահպանումը լատինաամերիկյան, աֆրիկյան, ասիական մի շարք տարածաշրջաններում: Ամենակարևորն այն է, որ սննդամթերքի արտադրությունը բաշխված է անհավասարաչափ: Այդ տեսանկյունից, ՄԱԿ-ի առողջապահական համաշխարհային կազմակերպության տվյալներով, առանձնացվում են 4 տարածաշրջան.

բարձրորակ սննդամթերքով ապահովված տարածաշրջաններ Արևմտյան Եվրոպայում, Հյուսիսային Ամերիկայում, Ճապոնիայում, Ավստրալիայում, Նոր Զելանդիայում, որտեղ այդ խնդիրը հիմնավորապես լուծված է.

որակյալ սննդամթերքով ապահովված տարածաշրջաններ Հարավային Եվրոպայում, Հյուսիսային Աֆրիկայում, Լատինական Ամերիկայում, Հարավ-Արևելյան Ասիայի երկրներում,

բավարար սննդամթերքով ապահովված երկրներ՝ ԱՊՀ և Արևելյան Եվրոպայի երկրներ,

սննդի ցածր կալորիականություն, օրգանիզմի կենսունակությունը չապահովող պարենի արտադրություն՝ Հարավային և Արևելյան Աֆրիկայի երկրներում, Մերձավոր Արևելքում և Լատինական Ամերիկայի առանձին երկրներում:

Ըստ առողջապահական համաշխարհային կազմակերպության տվյալների, պարենային հիմնախնդիրը աշխարհի 54 զարգացող երկրներում ունի խրոնիկական կամ թաքնած և բացահայտ բնույթ: Խրոնիկական սովը կապված է բնակչության խիստ ցածր գնողունակության հետ: Պարադոքս է այն, որ սովից տառապում են հենց գյուղացիները, մանր արտադրողները, որոնք ունեն արտադրության միջոցներ (հող), բայց չունեն բավարար տեխնիկա այն մշակելու համար: **Քացահայտ սովը** բացատրվում է հետամնաց երկրներում զանգվածային չքավորությամբ, հիվանդություններով, լոկալ բախումներով, էթնիկական և կրոնական հակասություններով: ՄԱԿ-ի, առաջատար երկրների կողմից իրականացվող միջոցառումները պարենային հիմնախնդիրները լուծելու ուղղությամբ չեն տալիս բավարար արդյունք՝ կապված այդ հիմնախնդիրը կրող կառավարությունների բավարար ջանքերի բացակայության հետ: Փորձագետները գտնում են, որ գյուղատնտեսական հողերի բերքատվության բարձրացումը ոռոգման, մշակման, հողերի յուրացման, նոր տեխնոլոգիաների, պարարտանյութերի կիրառման հետ կապված պետք է դառնա համաշխարհային համագործակցության առաջնային ոլորտը: Գլոբալացմանը խոչընդոտում են նաև համաշխարհային արժույթ-ֆինանսական համակարգի զարգացման ճանապարհին առկա մի շարք տնտեսական հակասություններ: Այդ հակասությունները հատկապես դրսևորվեցին 1997 թվականին Հարավ-Արևելյան Ասիայի ֆինանսական ճգնաժամից հետո, որը պայմանավորված էր հետևյալ հանգամանքներով.

1. Ճապոնիան 1997 թվականին բարձրացրեց ներքին հարկերը երկրի տնտեսական աճը խթանելու և պետական բյուջեի պակասուրդը փակելու նպատակով: Դրան հետևեց ճապոնական գործարարների «փախուստը» երկրից, որոնք իրենց արտադրանքը սկսեցին վաճառել Հարավ-Արևելյան Ասիայի շուկայում ցածր գներով, ինչը էական վնաս հասցրեց տեղական արտադրողներին:

2. Հարավ-Արևելյան Ասիայի ֆոնդային բորսայում բացի իրական արժեթղթերից, շրջանառվում են 100 տրիլիոն ԱՄՆ դոլարին համարժեք ածանցյալ արժեթղթեր (պարտատոմսեր, վարանտներ, ֆյուչերսներ), որոնք շրջանառվում են միայն սպեկուլյատիվ նպատակներով: Այդ սպեկուլյացիան տեղիք տվեց իրական արժեթղթերի փոխարժեքի անկմանը:

3. Հարավ-Արևելյան Ասիայի երկրները վարկերի ձևով ստացված միջոցները հիմնականում օգտագործում էին ոչ թե արդյունաբերության զարգացման նպատակով, այլ՝ անշարժ գույք ձեռք բերելու համար:

*ՉԼՈՒԽ 5. ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԵՎ ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԱՌԱՋԱՐԿԸ  
ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԱՌԵՎՏՐՈՒՄ*

**5.1. Միջազգային առևտրի էությունը և հիմնական հասկացությունները**

Առևտուրը համարվում է միջազգային տնտեսական հարաբերությունների հնագույն և ավանդական ձևը: Ծագելով շատ դարեր առաջ, այն ներկայումս նույնպես շարունակում է պահպանել իր կարևորագույն դիրքերը աշխարհատնտեսական համալիրում:

Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո միջազգային առևտուրը զարգանում է բավականին բարձր տեմպերով, որը բազմաթիվ անգամ գերազանցում է համաշխարհային աճի տեմպերը: Առևտրի համաշխարհային կազմակերպության (ԱՀԿ) տվյալներով, 1950-1994 թվականներին միջազգային առևտրի ծավալը տարեկան ավելացել է 6%-ով, մինչդեռ համաշխարհային արտադրության տեմպերը՝ ընդամենը 4%-ով: 45 տարվա ընթացքում արտաքին առևտրաշրջանառության ծավալն ավելացել է 14 անգամ, իսկ արտադրության ծավալը՝ 5.5 անգամ: Առկա կանխատեսումներով, այդ տարբերությունը հետագայում էլ ավելի կխորանա:

Միջազգային առևտուրը առավելապես կենտրոնացել է աշխարհի զարգացած երկրներում: Արդյունաբերական զարգացած երկրների արտահանման մոտ 80%-ը նախատեսված է զարգացած մյուս երկրների համար: Հետևաբար, զարգացած երկրները առևտրային գործունեություն են ծավալում հիմնականում միմյանց հետ, ինչպես նաև, հույժ են ձեռք բերում զարգացող երկրներից:

Պարզագույն դեպքում առևտուրն իրենից ներկայացնում է ապրանքների կամ ծառայությունների փոխանակություն գործընկերների միջոցով, որոնց դերում հանդես են գալիս պետությունները, ընկերությունները կամ առանձին անհատները: Ներքին առևտրին մասնակցում են միայն մեկ երկրի ռեզիդենտներ, իսկ միջազգային առևտրին՝ տարբեր երկրների: Միջազգային առևտուր ձևավորում են ապրանքների երկու հանդիպակաց հոսքերը՝ **արտահանումը և ներմուծումը:**

Ընդունված նորմերին համապատասխան, միջազգային առևտրի իրականացման, այսինքն, արտահանման-ներմուծման գործարքների կատարման գործում արմատական պահ է հանդիսանում ապրանքի՝ պետության մաքսային սահմանի հատումը և այդ հատման գրանցումն այդ երկրի մաքսային մարմինների կողմից: Ընդ որում, ապրանքը կարող է մի տնտեսական գործակալի սեփականությունից անցնել մյուսին, սակայն կարող է և չփոփոխել սեփականատիրոջը:

Աշխարհի երկրների արտահանման և ներմուծման մասին տվյալները բերված են հավելված 14-ում:

Միջազգային առևտուրը կարող է իրականացվել տարբեր ռեժիմներով: Ազատ առևտուրը ենթադրում է, որ մաքսային սահմանները հատելով, ապրանքային հոսքերը որևէ խոչընդոտի չեն հանդիպում: Սակայն այդպես է լինում բնավ ոչ միշտ: Հաճախ, պետությունները նախընտրում են առևտրային սահմանափակումների սահմանված ուղին՝ տուրքերի, հարկերի, քվոտաների և այլնի տեսքով: Ազատ առևտրի հակառակ հասկացությունը համարվում է պրոտեկցիոնիզմը (հովանավորչությունը): Առևտրային սահմանափակումների չափազանց բարձր մակարդակի դեպքում առևտրային համագործակցությունը դադարում է, որին փոխարինում է ավտարկիան (ինքնապահովումը):

Արտահանման և ներմուծման գումարը իրենից ներկայացնում է արտաքին առևտրաշրջանառությունը, իսկ նրանց տարբերությունը՝ առևտրային հաշվեմնացորդը (սալդոն): Ապրանքների արտահանման գերազանցումը ներմուծման համեմատությամբ

երկրին ապահովում է ակտիվ առևտրային հաշվեմնացորդ: Հակառակ դեպքում, երբ ներմուծման ծավալը մեծ է արտահանման ծավալից, երկրի առևտրային հաշվեկշիռն ընդունված է անվանել պասիվ:

Միջազգային առևտրի միջոցով ապրանքների և ծառայությունների մատակարարումները սովորաբար վճարվում են համապատասխան արժույթով: Սակայն, ձեռքբերված ապրանքների դիմաց վճարումներն իրականացնելու հետ կապված դժվարություն առաջանալու դեպքում ֆիրմաները նախընտրում են հանդիպակաց առևտուրը: Հանդիպակաց առևտուրը ենթադրում է ապրանքների և ծառայությունների փոխադարձ փոխանակություն՝ երկկողմանիության կամ բազմակողմիանիության հիմունքներով:

Ապրանքափոխանակային առևտրի հնագույն ձև է բարտերը (barter): Այն իրենից ներկայացնում է մեկ (մի քանի) ապրանքի(ների) փոխանակությունը այլ ապրանքների հետ, առանց որևէ դրամական վճարման:

Տարբերվում են ներքին, ազգային, միջազգային և համաշխարհային շուկայի տեսակները: Ներքին շուկան իրենից ներկայացնում է առքուվաճառքային այն գործարքների ամբողջությունը, որի ընթացքում հայրենական արտադրողները իրացնում են ապրանքներն ու ծառայությունները տվյալ երկրի ներսում: Ազգային շուկան իր մեջ ներառում է ներքին շուկան, ինչպես նաև առևտրային շրջանառության՝ արտահանմանն ուղղված մասը: Հետևաբար, ազգային շուկան առավել լայն հասկացություն է, քան ներքին շուկան: Ազգային շուկաների՝ արտահանմանն ուղղված սեգմենտների ամբողջությունը ձևավորում է միջազգային շուկան: Եվ վերջապես, ամենաընդգրկուն հասկացությունը համաշխարհային շուկան է, որը ներառում է համաշխարհային տնտեսական հանրությունը ձևավորող երկրների միջև և դրանց ներսում ընթացող ամբողջ առևտրաշրջանառությունը:

## ***5.2. Դասական տնտեսագետները միջազգային առևտրի բացարձակ և հարաբերական առավելությունների մասին***

Տնտեսագիտական միտքը, առնվազն վերջին երեք հարյուրամյակների ընթացքում ջանում է տեսականորեն **հիմնավորել** միջազգային առևտրի հիմնախնդիրները, պատասխանել հետևյալ հարցերին.

- ո՞րն է առևտրի հիմքը, և ինչպիսի՞ն է առևտրային հարաբերություններից ստացվող օգուտը,
- ինչպիսի՞ ապրանքներով պետք է առևտուր անի այս կամ այն երկիրը, ի՞նչ ապրանքներից պետք է բաղկացած լինի նրա արտահանումն ու ներմուծումը:

Այս հարցերի պատասխանները, որպես կանոն, բավականին բարդ են և երևույթների մակերեսային ուսումնասիրությունն այդ հարցերին լիովին պատասխանել չի կարող:

### ***5.2.1. Մերկանտիլիզմի տեսությունը***

Միջազգային առևտրի հիմնախնդիրների տեսական մեկնաբանության առաջին փորձը մերկանտիլիզմի տեսությունն էր, որը գերիշխող էր XVII-XVIII դարերում: Այդ կանխադրույթը շարադրված էր Անգլիայի, Իսպանիայի, Ֆրանսիայի, Պորտուգալիայի և Նիդեռլանդների մի շարք վաճառականների, բանկիրների, կառավարական պաշտոնյաների, փիլիսոփաների կողմից հրատարակված բազմաթիվ գրքերում, աշխատություններում և այլ հետազոտություններում:

Հարստությունը նույնացնելով ազնիվ մետաղների հետ, մերկանտիլիստները գտնում էին, որ այս կամ այն երկրի հարստացումը հնարավոր է միայն այլ ազգերի բարեկեցության նվազեցման հաշվին: Այդ պատճառով, պետությունը պարտավոր է բոլոր միջոցներով խթանել արտահանումն ու սահմանափակել ներմուծումը:

Այս ուղղության կողմնակիցները գտնում էին, որ ոսկու խոշոր պաշարների առկայությունը ազգի ծաղկման հիմնական գրավականն է: Արտաքին առևտուրը, ըստ մերկանտիլիստների, պետք է ուղղված լինի ոսկու քանակի ավելացմանը, քանի որ պարզ ապրանքային փոխանակության արդյունքում ստացված ապրանքները օգտագործվելով սպառվում են, իսկ ոսկին կարող է գործածվել այլ նպատակներով: Ընդ որում, տվյալ երկրի համար անշահավետ է այն փոխանակությունը, որտեղ նա գնորդ է, այսինքն՝ ոսկով վճարում է որևէ ապրանքի դիմաց, քանի որ դրանով նա զրկվում է որոշակի քանակության ոսկուց: Այս տեսության մեջ արտաքին առևտուրը կարելի է նմանեցնել մի խաղի, որտեղ կողմերից մեկի հաղթանակը նշանակում է մյուսի պարտությունը, այսինքն՝ որքան անհնարին է երկկողմանի հաղթանակը այդպիսի խաղում, այնքան էլ անհնարին է փոխշահավետ միջազգային առևտուրը: Այս պատճառով, առավելագույն շահույթի ստացման համար առաջարկվում էր պետության միջամտության և արտաքին առևտրային իրավիճակի վերահսկողության ուժեղացում:

Առևտրային քաղաքականությունը խթանում էր արտահանումը և նվազագույնի հասցնում ներմուծումը՝ հնարավորինս կանխելով ոսկու ելքը երկրի սահմաններից:

Քանի որ ցանկացած երկիր իր ոսկու պաշարները ավելացնում է այլ երկրների հաշվին, սա պատճառ դարձավ ազգայնականության (նացիոնալիզմի) տարածմանն ու միջազգային հակասությունների ստեղծմանը: Միակողմանի սահմանափակումները հանգեցրեցին առևտրի դժվարացմանը: Ազատ ներմուծում կատարվում էր միայն գաղութներում, այն էլ գաղութացնող երկրի կողմից: Այս ամենը պատճառ դարձավ համաշխարհային առևտրի մասնատմանը, աշխարհում ստեղծվեցին առևտրական գոտիներ՝ կազմված գաղութատեր երկրներից ու նրանց գաղութներից: Մերկանտիլիզմի քաղաքականության վառ օրինակ են Լյուդովիկոս XIV-ի և Պետրոս I-ի վարած արտաքին տնտեսական քաղաքականությունները:

Մերկանտիլիզմի քաղաքականությունը ընթացել է երկու փուլով:

Վաղ մերկանտիլիզմը ծագել է XV դարի վերջին և հիմնված էր դրամական հարստության մեծացման նպատակի վրա: Դրանը երկրի ներսում պահելու համար արգելվում էր դրա արտահանումը արտասահման: Արտասահմանցիները, որոնք տվյալ երկրի ներսում որևէ ապրանքի վաճառքից ստացել էին որոշակի շահույթ, այդ գումարը պետք է օգտագործեին երկրից որոշակի ապրանքի գնման համար:

Ուշ մերկանտիլիզմի զարգացել է XVI դարի կեսերից մինչև XVIII դարի կեսերը: Ուշ մերկանտիլիզմի ներկայացուցիչները դեմ էին փողի արտահանման արգելքին և հիմնական ուշադրությունը դարձնում էին ակտիվ առևտրային հաշվեկշռին, որի պահպանումը ուշ մերկանտիլիզմի կենտրոնական դրույթն էր: Հարստությունը այստեղ նույնացվում էր ապրանքների ավելցուկի հետ, որը արտաքին շուկայում վերածվում էր ոսկու, այսինքն՝ փողի: Այս ավելցուկի աղբյուր էր ներմուծված և արտահանված ապրանքների արժեքների տարբերությունը: Դրան հասնել կարելի էր հումք ներմուծելով և արտահանելով պատրաստի արտադրանք: Ուշ մերկանտիլիզմի շրջանում մեծ տարածում գտավ այսպես կոչված «միջնորդային առևտուրը», որը կատարվում էր հետևյալ սկզբունքով. արտասահմանյան որևէ երկրում գնել մի ապրանք և այնուհետև այն վաճառել մեկ այլ երկրում՝ ավելի թանկ գնով: Ակտիվ առևտրային հաշվեկշիռ պահպանելու նպատակով պետությունը ներմուծումը սահմանափակում էր բարձր մաքսային հարկերով, իսկ արտահանումը խթանում էր բազմաթիվ պարզատրամներով:

Չնայած իր գաղափարախոսության բացահայտ անհեթեթությանն ու անիրականությանը, մերկանտիլիզմը իր կողմնակիցների շարքում ունեցել է այնպիսի ակամավոր տնտեսագետներ, ինչպիսին են Թ.Մենը, Ա.Մոնկրետտեն դը Վատկիրը, Ռ.Նորեն, Գ.Յունը, Գ.Սկարուֆֆին և այլք: Բացի այդ, անկախ մերկանտիլիզմի՝ արտաքին առևտրի մասին ունեցած թյուր պատկերացումներից, անհրաժեշտ է հաշվի առնել նրա դերը տնտեսագիտության հետագա զարգացման գործում:

Այսպիսով, չնայած մերկանտիլիզմի կանխադրույթի ներքին հակասությանն ու սահմանափակվածությանը, առաջին անգամ հենց այս տեսության ներկայացուցիչները առևտրային հարաբերությունները կապեցին տնտեսական աճի հետ, դրեցին առևտրի ժամանակակից տեսության կողմից օգտագործվող հասկացությունների և կատեգորիաների հիմքը:

### ***5.2.2. Բացարձակ առավելությունների տեսությունը***

Ի տարբերություն մերկանտիլիստների, Ա.Սմիթի տեսության մեկնակետն այն հավաստումն էր, որ ազգերի հարստությունը կախված է ոչ միայն և ոչ այնքան ազնիվ մետաղների պաշարից, որքան վերջնական ապրանքներ արտադրելու և ծառայություններ մատուցելու տնտեսության ներուժային հնարավորություններից:

**Ա.Սմիթը ենթադրում էր, որ յուրաքանչյուր երկիր միշտ արտադրում է մեկ կամ մի քանի ապրանք, ավելի փոքր ծախսերով, քան արտասահմանում: Այդ ապրանքների արտադրության կամ փոխանակման ժամանակ տվյալ երկիրը օժտված կլինի բացարձակ առավելությամբ:** Հենց այդ ապրանքները պետք է արտահանվեն և լինեն միջազգային առևտրի օբյեկտ: Ա.Սմիթի եզրահանգումները հիմնվում էին արժեքի աշխատանքային տեսության վրա, որին համապատասխան, ապրանքների փոխանակությունը կատարվում է դրանց արտադրության վրա ծախսված աշխատանքի քանակությանը համամասնաբար: Ա.Սմիթը ելնում էր ազգային տնտեսության մեջ կատարյալ մրցակցային շուկայի առկայությունից, որտեղ աշխատանքը համարվում է մի ոլորտից դեպի մյուսը ազատ տեղափոխվող՝ արտադրության բացարձակ ճկուն գործոն:

Բացարձակ առավելության հիման վրա զարգացող միջազգային առևտրից ստացվող օգուտները երկրները կարող են բազմապատկել արտադրության, մասնագիտացման խորացման միջոցով:

Առաջատար երկրների մեքենայացված արտադրության անցնելու ժամանակաշրջանում Ա.Սմիթը դրեց միջազգային առևտրի ռացիոնալության հարցը: Իր հանրահայտ «Հետազոտություն ազգերի հարստության բնույթի և պատճառների մասին» աշխատության մեջ նա քննադատում է մերկանտիլիզմը և ենթադրում, որ ձեռնտու է ոչ միայն ապրանքների արտահանումը, այլև՝ ներմուծումը: Նա նաև փորձում է պարզել, թե որ ապրանքն է տվյալ երկրի համար ձեռնտու վաճառել և որը՝ գնել արտաքին շուկայում: Գրականության մեջ նրա մոտեցումը ստացավ «բացարձակ առավելությունների մոդել» անվանումը: Ա.Սմիթը որոշ ընդհանուր սկզբունքներ է հաստատել խելամտորեն տնտեսավարող անհատի համար և դրանք տարածել ամբողջ երկրի վրա: Նա գրում է. «Յուրաքանչյուր խելամիտ սուբյեկտի համար տնտեսավարման հիմնական օրենքը կայանում է նրանում, որ նա տանը չպատրաստի սպառման այնպիսի առարկաներ, որոնք նա ավելի էժան կարող է ձեռք բերել կողմնակի անձանցից: Այսպես, դերձակը չի փորձում իր համար կոշիկ կարել, այլ գնում է այն կոշկակարից, որն իր հերթին իր համար հագուստ չի պատրաստում, այլ ձեռք է բերում դերձակից: Ֆերմերը ոչ կոշիկ է կարում և ոչ էլ՝ հագուստ պատրաստում, նա գնում է դրանք կոշկակարից ու դերձակից: Նրանք բոլորն էլ ձեռնտու են համարում ողջ աշխատանքը ծախսել այն ոլորտներում, որտեղ նրանք ունեն

որոշակի առավելություններ մյուսների նկատմամբ: Բոլոր անհրաժեշտ ապրանքները նրանք գնում են իրենց աշխատանքի արդյունքի մի մասով: Այն, ինչ ճիշտ է անհատների համար, տվյալ դեպքում չի կարող անհիմաստ լինել պետությունների մակարդակով: Եթե որևէ այլ երկիր մեզ կարող է որևիցե ապրանք մատակարարել ավելի էժան, քան եթե մենք ինքներս արտադրեինք այդ ապրանքը, ապա շատ ավելի հարմար է գնել դա մեր սեփական աշխատանքի արդյունքի հաշվին և այդ աշխատանքը կենտրոնացնել այն բնագավառում, որտեղ մենք ունենք որոշակի առավելություն»:

Ա.Սմիթի մոդելը ավելի պարզ ներկայացնելու համար գիտական արտաբանման միջոցով ներմուծենք որոշ պայմաններ.

1. Աշխարհում կա միայն երկու երկիր:
  2. Արտադրվում է միայն երկու տեսակի ապրանք:
  3. Առևտուրը երկրների միջև կատարվում է առանց սահմանափակումների:
  4. Միջազգային առևտուրը հավասարակշռված է, այսինքն՝ ներմուծումը փոխհատուցվում է արտահանմամբ:
  5. Արտադրության գործոնները չեն տեղաշարժվում երկրների միջև:
  6. Արտադրողականության ու գնի վրա ազդում է միայն աշխատանքը:
  7. Աշխատանքի ու ապրանքի թողարկման միջև կապը մշտական է:
  8. Արտադրության գործոնները կատարելապես ճկուն են ճյուղերի միջև:
  9. Երկու երկրների երկու ճյուղերում էլ գոյություն ունի կատարյալ մրցակցություն:
- Դիտարկենք բացարձակ առավելությունների մոդելը:

Աղյուսակ 5.1.

Բացարձակ առավելությունների մոդելը

Ապրանքի տեսակները	A Երկիր	B Երկիր
Ապրանք x	3 ժամ	12 ժամ
Ապրանք y	6 ժամ	4 ժամ

Աղյուսակ 5.1-ում տրված է կոնկրետ երկրում կոնկրետ ապրանքի միավորի արտադրության համար անհրաժեշտ ժամանակը: A երկիրը բացարձակ առավելություն ունի x ապրանքի արտադրության մեջ, իսկ B-ն՝ y-ի: Եթե A երկիրը կրճատի y-ի արտադրությունը և ընդարձակի x-ինը, իսկ B երկիրը կրճատի x-ի արտադրությունը և ընտարձակի y-ինը, ապա տեղի կունենա աշխատանքի միջազգային բաժանում և միջազգային առևտուր՝ բացարձակ առավելությունների հիման վրա:

Աղյուսակ 5.2.

Բացարձակ առավելությունների հիման վրա միջազգային առևտրից ստացվող օգուտները

Ապրանքների տեսակները	A Երկիր	B Երկիր	Ամբողջ աշխարհը
Ապրանք x	+2մ.	-1մ.	+1մ.
Ապրանք y	-1մ.	+3մ.	+2մ.

Եթե A երկրում y արտադրանքի արտադրությունը կրճատվի 1 միավորով, ապա կտնտեսվի 6 ժամ, որը օգտագործվելով x-ի արտադրության վրա, կբերի x ապրանքի լրացուցիչ 2 միավոր: Նույն կերպ B երկրում կրճատված մեկ միավոր x-ի փոխարեն ստացվում է լրացուցիչ 3 միավոր y ապրանք: Այսպիսով, x ապրանքի համաշխարհային արտադրությունը ավելացավ 1 միավորով, իսկ y-ինը՝ 2-ով:

Ա.Սմիթի մոդելը ենթադրում է երկրների լրիվ մասնագիտացում այն ապրանքների արտադրության գծով, որոնցով տվյալ երկիրն օժտված է բացարձակ առավելությամբ: Առևտրային հարաբերությունների արդյունքում երկրներից յուրաքանչյուրը հասնում է սպառման այնպիսի մակարդակի, որին հնարավոր չէր հասնել ավտարկիայի (ինքնապահովման) պայմաններում: Այդ պատճառով, երկրներին շահավետ է արտադրության մասնագիտացումն իրականացնել միջազգային մակարդակով և միջազգային առևտրին մասնակցել բացարձակ առավելության սկզբունքի հիման վրա:

Ա.Սմիթը չի քննարկել այն տարբերակը, երբ վերոնշյալ մոդելում երկրներից որևէ մեկը բացարձակ առավելություն ունի երկու ապրանքների արտադրության մեջ էլ: Դա արել է դասական քաղաքատնտեսության մեկ այլ մեծահամբավ ներկայացուցիչ՝ Ա.Սմիթի հետևորդ Դ.Ռիկարդոն: Դ.Ռիկարդոն սահմանել է միջազգային փոխշահավետ առևտրի և աշխատանքի միջազգային բաժանման ավելի ընդհանուր մոդել, որն իր մեջ ներառում է Ա.Սմիթի մոդելը՝ որպես մասնավոր դեպք:

Սակայն Ա.Սմիթի բացարձակ առավելության տեսությունը համընդհանուր չէ: Այն անպատասխան էր թողնում արտաքին առևտրային հարաբերությունների ընթացում ծագող մի շարք հարցեր: Իսկապես, ի՞նչ կկատարվի, եթե երկիրը ոչ մի ապրանքի արտադրության գծով բացարձակ առավելություն չունենա: Կարո՞ղ է արդյոք նման երկիրը լինել արտաքին առևտրի լիիրավ մասնակից: Կհամաձայնվե՞ն արդյոք մյուս երկրները այդ երկրի հետ առևտուր անել:

Այս հարցերի պատասխանները տվեց Դ.Ռիկարդոյի կողմից ձևակերպված համեմատական առավելությունների օրենքը:

### ***5.2.3. Համեմատական առավելությունների տեսությունը***

Առանձին ծառայությունների և ապրանքների համեմատական առավելությունը կարելի է բացահայտել ձեռնարկությունների և դրանց տնտեսական միավորումների շրջանակներում, այսինքն միկրոտնտեսագիտության մեջ: Ձեռնարկություններից մեկը նույնատիպ արտադրանքի թողարկման համար ծախսում է ավելի քիչ աշխատանք և այլ ռեսուրսներ, ուստի, տվյալ ապրանքի արտադրության մեջ մյուսների նկատմամբ ունի համեմատական առավելություն: Աշխատանքի բաժանման և մասնագիտացման հետ կապված համեմատական առավելության սկզբունքը հատուկ նշանակություն է ձեռք բերում միջազգային առևտրում:

Դ.Ռիկարդոն ստեղծեց նոր մոդել, որտեղ ցույց տվեց, որ Ա.Սմիթի սկզբունքի բացակայությունը չի խոչընդոտում փոխշահավետ միջազգային առևտրին: Իր մոդելի արստրակտ վերլուծության համար Դ.Ռիկարդոն օգտագործեց Ա.Սմիթի տեսության բոլոր պայմանները: Նրա տեսությունը ստացավ «համեմատական առավելությունների տեսություն» անվանումը: Ըստ այս տեսության, եթե երկիրը բացարձակ առավելություն ունի երկու ապրանքների արտադրության մեջ էլ, ապա նա պետք է մասնագիտանա այն ապրանքների արտադրության մեջ, որտեղ նա ունի ավելի մեծ բացարձակ առավելություն, իսկ եթե երկիրը զիջում է երկու ապրանքների արտադրության գործում էլ, ապա նա պետք է մասնագիտանա այն ապրանքների արտադրության մեջ, որտեղ նա ավելի քիչ է զիջում մյուս երկրին:

Ջարգացնելով բացարձակ առավելության տեսությունը, Դ.Ռիկարդոն ապացուցեց, որ միջազգային առևտուրը երկու երկրների համար փոխշահավետ է նույնիսկ այն դեպքում, երբ այդ երկրներից մեկը որևէ ապրանքի համար բացարձակ առավելությամբ օժտված չէ:

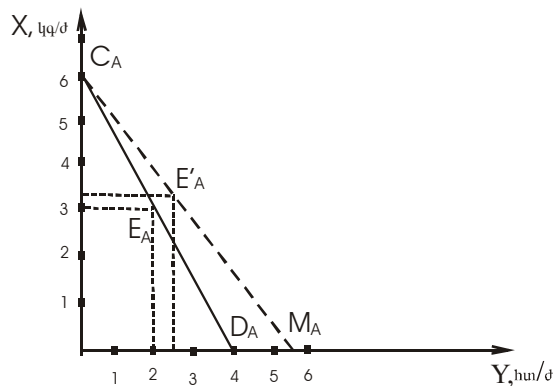


Գ.Ռիկարդոն «Քաղաքատնտեսության սկզբունքները և հարկազանձումը» աշխատության մեջ (1817թ.) կոնկրետ օրինակով, ճշգրիտ տվյալներով ցույց է տվել, թե ինչու Անգլիային ձեռնադրել է Պորտուգալիա արտահանել մահուդ և ներմուծել գինի: Ըստ Գ.Ռիկարդոյի, Անգլիայում կարող են լինել այնպիսի պայմաններ, որ մահուդի արտադրության համար տարվա ընթացքում պահանջվի 100 բանվոր, իսկ գինի արտադրելիս կպահանջվեն 120 բանվոր: Պորտուգալիան այդ դեպքում գինին կարտադրի և մահուդը կներկրի: Ընդհանրացնելով այդ օրինակը, Ռիկարդոն ձևակերպել է հետևյալ սկզբունքը. «Առևտրի լրիվ ազատության համակարգում յուրաքանչյուր երկիր, բնական է, ծախսում է իր կապիտալը և աշխատանքը արդյունաբերության այնպիսի ճյուղերում, որոնք ապահովում են առավելագույն օգուտ: Անհատական օգուտին հետևելը կապված է բոլորի համար ընդհանուր բարիքների հետ: Խթանելով աշխատասիրությունը, վարձահատույց լինելով նորարարությանը, առավել իրական ձևով օգտագործելով բնության տված բոլոր ուժերը, այդ սկզբունքը հանգեցնում է տարբեր ազգերի միջև աշխատանքի ամենարդյունավետ բաժանմանը, միևնույն ժամանակ ավելացնելով արտադրանքի ընդհանուր զանգվածը, այն ավելացնում է համընդհանուր բարեկեցությունը և բոլոր քաղաքակիրթ ազգերը կապում է ընդհանուր հանգույցներով՝ մեկ համաաշխարհային համայնքի մեջ»<sup>1</sup>:

**Համեմատական առավելությունների օրենքի բովանդակությունը կարելի է հանգեցնել հետևյալ մտքին. միջազգային առևտրի ձևավորման և զարգացման համար կարող է հիմք հանդիսանալ ապրանքների համեմատական ծախսերի տարբերությունը, անկախ այդ ծախսերի բացարձակ մեծությունից:**

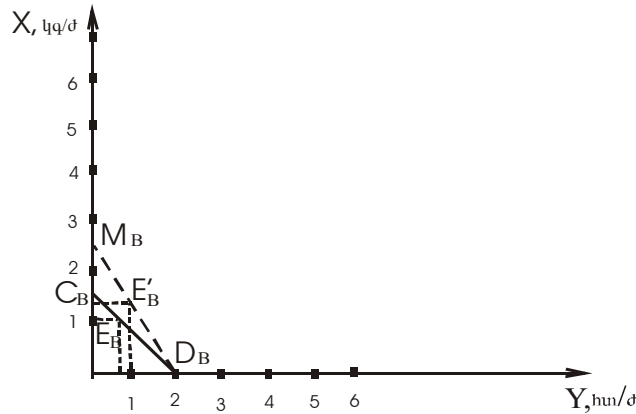
Ներկայացնենք A և B երկրների մոդելը, որտեղ միաժամանակ արտադրվում և սպառվում են երկու ապրանք՝ x և y: Ավտարկիայի (ինքնապահովման) պայմաններում այդ երկրների արտադրական հզորություններն արտացոլում են  $C_A D_A$  և  $C_B D_B$  (տե՛ս գծանկար 5.1.) գծերը: Ընդ որում, B երկիրը A երկրին էապես զիջում է և՛ առաջին, և՛ երկրորդ ապրանքի արտադրության արդյունավետության մեջ: Առևտրի բացակայության պայմաններում A և B երկրները կարող են սպառել միայն սեփական արտադրության ապրանքները, և սպառման մեծությունը գտնվում է  $C_A D_A$  և  $C_B D_B$  գծերի որևէ կետում: Ենթադրենք A երկրի համար այդ կետը  $E_A$ -ն է, իսկ B երկրի համար՝  $E_B$ -ն:

ա/ A երկիր



<sup>1</sup> P, каргова, Соч, нен, яя-яГ.1—М.:Госпол, т, згат,я1955г.,ж.116.я

բ/ B երկիր



**Չճանկար 5.1. Համեմատական առավելությունները: Օգուտը արտաքին առևտրից**

Կատարենք  $x$  և  $y$  ապրանքների գների հարաբերական հաշվարկ, մեկ ապրանքի միավորի արժեքն արտահայտելով մյուս ապրանքի որոշակի քանակով: Այդ հաշվարկի արդյունքները կլինեն այսպիսին.  $A$  երկրում  $P_x=0,6$ , իսկ  $B$  երկրում  $P_x=1,3$ :  $Y$  ապրանքի գինը համապատասխանաբար կկազմի  $P_y=1,5$  և  $P_y=0,75$ : Գների նման հարաբերակցությունը նշանակում է, որ  $A$  երկիրը  $x$  ապրանքի գծով օժտված կլինի համեմատական առավելությամբ, իսկ  $A$  երկիրը՝  $y$  ապրանքի: Հետևաբար, մեր մոդելում, ազատ առևտրի առկայության դեպքում  $A$  երկրից կարտահանվի  $x$  ապրանքը, փոխարենը  $B$  երկրից ներմուծելով  $y$  ապրանքը: Առևտրային փոխանակությունը կհանգեցնի գների միաձուլմանը միասնական, համաշխարհային գնի մեջ: Մենք չենք կարող հստակ որոշել  $x$  և  $y$  ապրանքների համաշխարհային գների մեծությունը, չնայած մեզ հայտնի են այդ գների վերին և ստորին սահմանները: Այդ պատճառով, ենթադրենք, որ տվյալ գները սահմանվել են որևէ միջանկյալ մակարդակում՝ հետևյալ մեծություններով.

$$P_x^M = 0.8 \text{ և } P_y^M = 1.1:$$

$X$  և  $Y$  ապրանքների արտադրության և սպառման ավելացված հնարավորությունները երկու երկրներում ներկայացված են 5.1. գծանկարում  $C_A M_A$  և  $M_B D_B$  կետագծերով:  $A$  երկրում տեղի կունենա տեղաշարժ  $E_A$  կետից մինչև  $E'_A$  կետը, որը ավտարկիայի (ինքնապահովման) պայմաններում անհասանելի էր: Սպառման ծավալները կաճեն նաև  $B$  երկրում, որը կարտահայտվի  $E_B$  կետի տեղաշարժով մինչև  $E'_B$  կետը:

Դիտարկված մոդելում մենք ելնում ենք փոխանակվող ապրանքների հարաբերական գներից, այսինքն, ապրանքափոխանակության (բարտերի) առկայությունից: Միջազգային առևտրի վերլուծության մեջ փողի ներմուծումը վերջնական եզրահանգումների վրա ազդեցություն չի գործում: Դ.Ռ.իկարդոն բավականին հստակորեն ապացուցեց ազգային արժույթների օգտագործման պայմաններում համեմատական առավելության և միջազգային օգուտների առկայությունը:

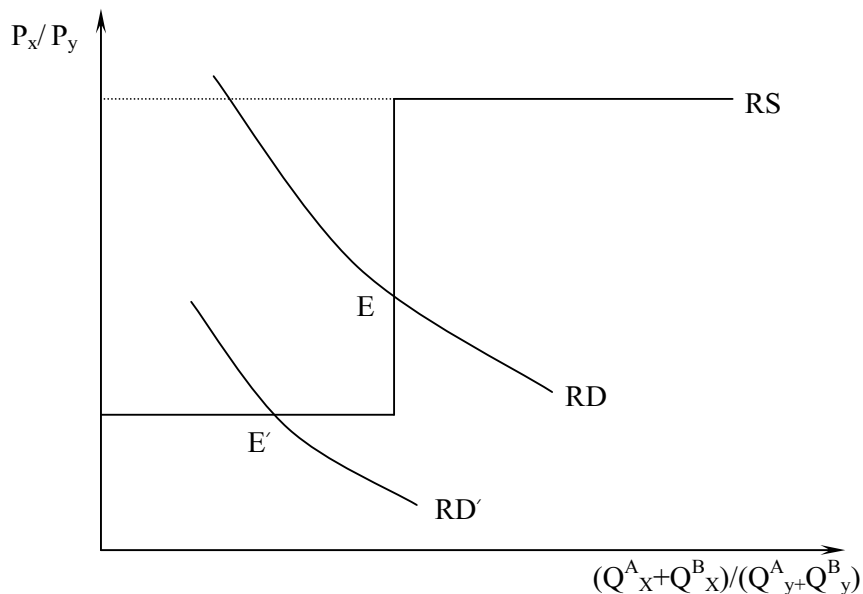
Դասական դպրոցի մեկ այլ ականավոր ներկայացուցիչ՝ Ջ.Միլլը, զարգացնելով միջազգային առևտրի տեսությունը, բացահայտեց համազգային արժեքի օրենքը, ցույց տալով, թե գների որ մակարդակի դեպքում են երկրների միջև իրականացվում ապրանքափոխանակություն: Առաջարկի և պահանջարկի փոխհարաբերակցությունը սահմանում է համաշխարհային գնի այնպիսի մակարդակ, որը բավարար է երկրի

համախառն արտահանումից ստացված եկամտով ամբողջ ներմուծումը փոխհատուցելու համար:

Համեմատական առավելությունների վերլուծության ժամանակ վերլուծության օբյեկտ է ոչ թե առանձին ապրանքի շուկան, այլ միաժամանակ երկու տարբեր երկրներում արտադրվող երկու ապրանքների շուկաների միջև հարաբերությունները: Այդ պատճառով, առաջարկի և պահանջարկի ավանդաբար հավասարակշռվող վերլուծությունը անհրաժեշտ է ճշգրտել՝ հաշվի առնելով այդ շուկաների փոխադարձ կապը: Գա նշանակում է, որ ուշադրության կենտրոնում պետք է հայտնվեն ոչ թե  $x$  և  $y$  ապրանքների առաջարկի և պահանջարկի բացարձակ ծավալները, այլ նրանց հարաբերական առաջարկն ու պահանջարկը: Օրդինատների առանցքում նշանակենք  $x$  ապրանքի հարաբերական գինը՝ արտահայտված  $y$  ապրանքի որոշակի քանակի օգնությամբ, այն նշանակելով  $P_x/P_y$  (տես գծանկար 5.2.): Աբսցիսների առանցքը պետք է արտացոլի  $x$  ապրանքի հարաբերական քանակությունը, որն արտահայտվում է որպես երկու երկրներում այդ ապրանքի արտադրության հանրագումարային ծավալի հարաբերություն  $y$  ապրանքի հանրագումարային արտադրությանը: Այն թույլ է տալիս տվյալ կոորդինատային համակարգում կառուցել հարաբերական պահանջարկի  $RD$  և հարաբերական առաջարկի  $RS$  կորերը:

$X$  ապրանքի համաշխարհային հարաբերական գինը կորոշվի  $RD$  և  $RS$  կորերի հատման կետով:

5.2. գծանկարի առանձնահատկությունը կայանում է հարաբերական առաջարկի  $RS$  կորի անսովոր ձևի մեջ. ուղղահայաց գծի միջոցով միմյանց միացված են 2 հորիզոնական հատվածներ:  $RS$  կորի հորիզոնական հատվածներում հարաբերական համաշխարհային գինը հավասարվում է  $A$  և  $B$  երկրների հարաբերական գներին: Համաշխարհային գնի մասն մեծության դեպքում երկրներից յուրաքանչյուրը կսկսի արտադրել նշված երկու ապրանքները, և նրանց մասնագիտացումը այդ ապրանքներից որևէ մեկի արտադրության գծով կդառնա անհնար:



**Գծանկար 5.2. Համաշխարհային հարաբերական գնի ձևավորումը**

Եթե հարաբերական պահանջարկի և առաջարկի կորերի հատումը տեղի ունենա  $RS$  կորի ուղղահայաց հատվածում, օրինակ,  $E$  կետում, ապա ապրանքների համաշխարհային գնի մեծությունը կգտնվի ապրանքների այն գների միջակայքում,

որոնք այդ երկրներում առկա էին մինչև առևտրային հարաբերությունների սկիզբը, և այդ երկրներից յուրաքանչյուրը կսկսի մասնագիտանալ այն ապրանքի արտադրության մեջ, որի գծով օժտված է համեմատական առավելությամբ:

Գ.Ռիկարդոյի տեսությունը կատարելագործվում և իրացվում էր նրա հետևորդների կողմից: Այսպես, «երկու երկիր-երկու ապրանք» մեկնակետն ընդլայնվեց և տարածվեց առավել մեծ քանակությամբ երկրների և ապրանքների վրա, իսկ Գ.Ռիկարդոյի մոդելում ներառվեցին տրանսպորտային ծախսերը, «չվաճառվող» ապրանքները, մշտական ծախսերը փոխարինվեցին աճող ծախսերով: Բազային մոդելի վերը հիշատակված լրացումներով և ընդլայնումներով Գ.Ռիկարդոյի գաղափարները շատ տասնամյակներ առաջ կանխորոշեցին միջազգային առևտրի տեսության գերիշխող հայացքները, և խոշոր ազդեցություն ունեցան տնտեսագիտության հետագա զարգացման վրա:

Դրա հետ մեկտեղ, հետազոտությունները ցույց տվեցին, որ այս մոդելը համընդհանուր բնույթ չի կրում, և դրանով հնարավոր չէ բացահայտել միջազգային առևտրի բոլոր գործընթացներն ու երևույթները: Ներկայումս ընդունված է նշել, որ համեմատական առավելությունների օրենքը արդարացի է միջազգային ապրանքային հոսքերի ընդհանուր միտումները բացատրելու համար, բայց ոչ երբեք այն կոնկրետ պատճառները, որոնց հիման վրա տվյալ երկիրն արտահանում կամ ներմուծում է որոշակի ապրանք կամ ծառայություն:

#### ***5.2.4. Համեմատական առավելություն, պահանջարկ և մրցունակություն***

Գ. Ռիկարդոյի կողմից ձևակերպված համեմատական առավելության սկզբունքը, կամ ժամանակակից տնտեսագիտությունը, որը հաշվի է առնում արտադրության բազմաթիվ գործոններ, գլխավոր ուշադրությունը դարձնում է *ապրանքների առաջարկի* վրա:

Իսկապես, ընդհանուր տեսքով այդ սկզբունքի մեջ ընդգծվում է, որ միջազգային առևտրի յուրաքանչյուր մասնակից ձգտում է արտահանել այն ապրանքները, որոնց արտադրության համար օգտագործվող գործոնները կամ ռեսուրսները իր տրամադրության տակ համեմատաբար ավելի շատ են, քան նրա առևտրային գործընկերների: Հետևաբար, խոսքն, իսկապես, սպառողների պահանջարկի, նրանց նախապատվությունների և ճաշակների հետ կապված դեպքերը հաշվի չառնող ապրանքների առաջարկի մասին է: Նման պարզեցված մոտեցումը հնարավորություն չի տալիս ճիշտ բացատրել, ինչու օրինակ, ամերիկացիները ձեռք են բերում նույն եվրոպական կամ ճապոնական ապրանքները, որոնց արտադրությունը ԱՄՆ-ում ավելի էժան է: Հարցն այն է, որ համեմատական առավելությունների սկզբունքի տեսանկյունից դա չպետք է տեղի ունենար, մինչդեռ ամերիկյան մի շարք սպառողների խմբեր գերադասում են հայրենական մեքենաների փոխարեն գնել գերմանական «Մերսեդեսներ» կամ ճապոնական «Տոյոտաներ»: Խնդիրը սպառողների որոշակի խմբի նախապատվությունների և ճաշակի մեջ է, որոնք պատրաստ են ավելի բարձր վճարել հեղինակություն վայելող օտարերկրյա ապրանքի համար:

Վերը շարադրվածը վկայում է այն մասին, որ ապրանքների պահանջարկի ձևավորման գործում նորաձևության և ճաշակի հետ կապված նախապատվությունները բավականին նշանակալի են, որը հաշվի չէր առնվում Գ.Ռիկարդոյի սկզբունքներում և ընդհանրացումներում: Մինչդեռ *պահանջարկը*, ինչպես ներքին, այնպես էլ արտաքին առևտրում, կարևորագույն կողմնորոշիչ է, որով ապրանք արտադրողները պետք է առաջնորդվեն:

Դ.Ռ-ի կարողի սկզբունքից պետք է հետևի նաև, որ այն երկրները, որոնք ապրանքների արտադրության մեջ առավելություններ ունեն, առաջին հերթին, առևտրային գործընկեր պետք է ընտրեն այն երկրներին, որոնք նման առավելություններ չունեն, այսինքն՝ թույլ զարգացած և զարգացող երկրները: Սակայն, իրական պրակտիկան հաճախ բացարձակորեն հակասում է այդ հետևությանը: Օրինակ, ԱՄՆ-ի համար ամերիկյան մայրցամաքում կարևորագույն առևտրային գործընկեր է այնպիսի զարգացած երկիր, ինչպիսին է Կանադան, այլ ոչ թե Մեքսիկան կամ Արգենտինան: Եվ դա հասկանալի է, քանի որ արտադրողը միշտ կողմնորոշվում է դեպի *վճարունակ պահանջարկը*, որն ավելի հեշտ է գտնել զարգացած, քան զարգացող երկրում: Վերջապես, համեմատական առավելության սկզբունքը դիտարկելիս, մենք հաշվի չենք առնում նաև այն անառարկելի փաստը, որ միջազգային առևտուրը իրականացվում է ոչ թե ապրանքափոխանակության ուղիով, այլ *փողով*: Քանի որ միասնական համաշխարհային փող գոյություն չունի, անհրաժեշտություն է առաջանում ըստ որոշակի փոխարժեքի փոխանակել տարբեր երկրների փողերը: Սակայն այդ փոխարժեքը միշտ կայուն չի մնում, որը կարող է վճռական ազդեցություն ունենալ փոխանակման վրա: Համեմատական առավելության սկզբունքում Դ.Ռ-ի կարողն այդ հանգամանքը հաշվի չի առել, որի պատճառով այնպիսի տպավորություն է ստեղծվում, թե, իբր, միջազգային առևտուրը իրականացվում է ապրանքափոխանակության միջոցով: Իրականում, բոլոր առևտրային հաշվարկներն իրականացվում են փողի միջոցով, ուստի, ապրանքների արտահանման և ներմուծման ժամանակ *արժույթի փոխանակային արժեքը* իր ազդեցությունն է թողնում միջազգային առևտրի մասնակիցների որոշումների վրա: Եթե արտահանող երկրի արժույթի փոխարժեքը բարձր է, միջազգային շուկայում այդ երկրի ապրանքի նկատմամբ պահանջարկը իջնում է, որի հետևանքով երկիրը որոշակի տեսակի ապրանքի արտադրության գծով չի կարող իրացնել իր համեմատական առավելությունը: Ընդհակառակը, փոխանակային արժեքը ցածր լինելու դեպքում արտահանող երկիրը գրկվում է միջազգային շուկայում համարժեքային քանակի արտասահմանյան ներմուծվող ապրանքներ գնելու հնարավորությունից: Այս և այլ պատճառների հետ կապված (դրանց մասին խոսք կգնա հետագա շարադրանքում)՝ ծագում է *արտաքին առևտրի պակասուրդ*, որը արտահայտվում է արտահանման նկատմամբ ներմուծման գերազանցմամբ:

Առևտրային հաշվեկշռի խախտման վրա կարող են ազդել նաև առևտրային գործընկերների միջև կատարվող ֆինանսական գործողությունները: Օրինակ, ԱՄՆ-ը ինքնաթիռների արտադրության մեջ օգտվելով իր առավելություններից, կարող է ճապոնիայի հետ ինքնաթիռների վաճառքի գործարք կնքել, իսկ ճապոնիան, իր հերթին, կարող է ամերիկյան ընկերություններին վաճառել հեռուստացույցներ և տեսատեխնիկա: Ապրանքի գնման փոխարեն մեկ այլ երկրից ֆինանսական ակտիվները (օրինակ, ճապոնիան հրաժարվում է ինքնաթիռներ գնելուց և դրա փոխարեն ձեռք է բերում ԱՄՆ-ի դաշնային կառավարության փոխառության տոմսեր և բաժնետոմսեր) ձեռք բերելու դեպքում, տվյալ երկրի արտաքին առևտրի հաշվեկշիռը խախտվում է: Միջազգային առևտրի գործընկերների միջև առևտրային «պատերազմները» սովորաբար ծագում են ոչ համարժեքային առևտրային փոխանակումների դեպքում: Օրինակ, ԱՄՆ-ը բազմիցս բողոք է ներկայացրել ճապոնիային, ամերիկյան ապրանքների մուտքը այդ երկրի ներքին շուկա արգելելու համար, այն դեպքում, երբ ԱՄՆ-ը իր շուկայում ճապոնական ապրանքների իրացմանը չի խոչընդոտում:

Հաճախ արտաքին առևտրի պակասուրդի գոյությունը մեկնաբանվում է որպես տվյալ երկրի ապրանքների մրցունակության անկման ցուցանիշ: Սակայն, նման եզրակացությունը կարող է չհիմնավորված լինել: Իհարկե, նման պակասուրդի

առկայությունը վկայում է, որ տվյալ երկրի տնտեսության վիճակը անբարենպաստ է, սակայն պակասուրդը կարող է ունենալ ժամանակավոր և պատահական բնույթ: Համենայնդեպս, այն իրավունք չի տալիս ասելու, որ այդ երկիրը զրկվել է որոշակի տեսակի ապրանքի արտադրության իր հարաբերական առավելությունից, հատկապես, երբ խոսքը վերաբերում է գերազանցապես արտադրության այնպիսի գործոնների, ինչպիսիք են բնական ռեսուրսները և արտադրության տեխնոլոգիայի մակարդակը:

Արժույթի փոխանակային փոխարժեքի փոփոխություններն իրենց ազդեցությունն են թողնում արտաքին պակասուրդի և միջազգային առևտրի վրա, իսկ մեզ հետաքրքրող հարցում ցույց են տալիս, որ համեմատական առավելությունների վերաբերյալ Դ.Ռ-ի կարողյի մոտեցումն ունի էական լրացումների կարիք: Օրինակ, եթե դուրի փոխարժեքը հայկական դրամի համեմատությամբ 550-ից աճում է մինչև 750 դրամի, ապա ամերիկյան համակարգչի արժեքը, որի գինն է 3000 դոլար, կավելանա համապատասխանաբար 1.650.000 դրամից մինչև 2250000 դրամի, այսինքն՝ 1,5 անգամ: Պարզ է, որ այդպիսի փոխարժեքը կարող է շահավետ լինել ամերիկյան համակարգիչներ արտադրողների և անշահավետ՝ հայկական գնորդների համար: Չնայած ամերիկացիները համակարգիչների արտադրության անվիճելի առավելություններ ունեն, սակայն, տվյալ դեպքում, նրանք ստանում են լրացուցիչ եկամուտներ մաս իրենց արժույթի փոխանակային արժեքի բարձրացման հաշվին:

Այսպիսով, համեմատական առավելության սկզբունքը ցույց է տալիս, որ ցանկացած երկիր միջազգային շուկայում պետք է այնպիսի ապրանքների առևտուր անի, որոնց արտադրության մեջ նա իր առևտրային գործընկերների նկատմամբ համեմատական առավելություն ունի: Այդ դրույթը ճիշտ է մաս արժույթի փոխարժեքի փոփոխությունները և արտաքին առևտրի պակասուրդը հաշվի առնելու անհրաժեշտության դեպքում: Այդ հանգամանքները ուղղակիորեն ընդգրկված չեն համեմատական առավելությունների սկզբունքում, որը վերաբերում է միայն տարբեր տնտեսական համակարգերի (երկրների) արտադրական գործոնների համեմատական գնահատման հետ անմիջականորեն կապված առանձնահատկությունների բնութագրմանը:

Այդ սկզբունքը ցույց է տալիս, որ արտադրության մասնագիտացումը և ապրանքների փոխանակումը շահավետ են դառնում հատկապես տարբեր արտադրական գործոնների տարբերությունների շնորհիվ:

*Չնայած ակնհայտ է միջազգային առևտրի փոխադարձ շահավետությունը, այնուհանդերձ, միայն տարբեր երկրներում արտադրության տարբեր գործոնների առավելությունների կոնկրետ համեմատական վերլուծությունը հնարավորություն կտա որոշելու այդ երկրների տնտեսական համակարգի արդյունավետությունը: Վերջապես, անհրաժեշտ է ընդգծել, որ արտադրության բանական տեղաբաշխումը ըստ աշխարհագրական շրջանների, աշխատանքի բաժանումը և մասնագիտացումը, վերջին հաշվով, նպաստում են համաշխարհային համագործակցության սահմանափակ ռեսուրսների ավելի արդյունավետ օգտագործմանը:*

### **5.2.5. Հեքշեր-Օլինի տեսությունը: Լեոնտևի պարադոքսը**

XIX-XX դարերում համաշխարհային առևտրում տեղի ունեցան որոշ կառուցվածքային տեղաշարժեր: Երկրների միջև բնական տարբերությունների, որպես աշխատանքի միջազգային գործոնի դերը զգալիորեն իջավ: Նույնը կարելի է ասել աշխատանքի արտադրողականության տարբերությունների մասին:

Շվեդ տնտեսագետներ Էլի Հեքշերն ու Բերտիլ Օլինը փորձեցին բացատրել նման փոփոխությունների պատճառը: Այդ տեսության հիմնական դրույթները սահմանվել են

Է. Հեքշերի կողմից և հրապարակվել 1919 թվականին՝ հողվածի տեսքով: 1920-30 թվականներին այդ դրույթները ընհանրացվեցին ու զարգացան նրա աշակերտ Բ. Օլինի կողմից: Այդ տեսության զարգացման գործում իր կարևոր դերն ունեցավ նաև ամերիկյան տնտեսագետ Փ. Սամուելսոնը:

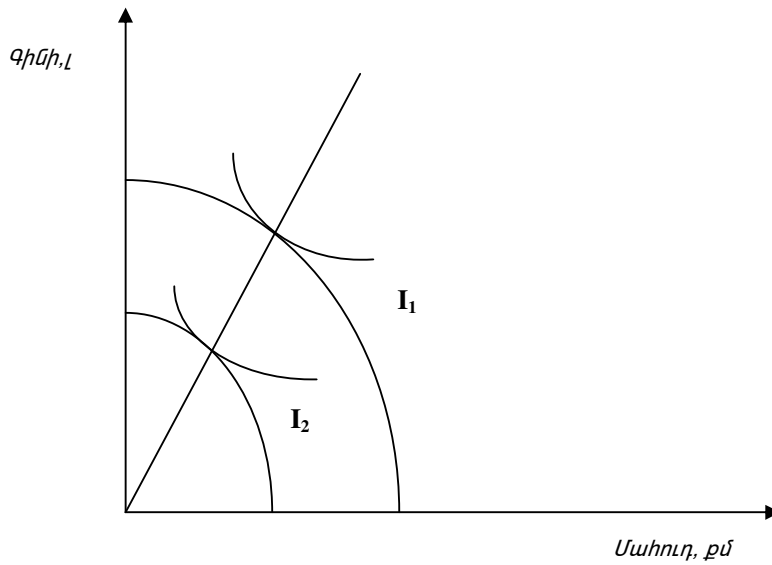
Միջազգային առևտրի տեսության զարգացման բնագավառում իրապես խոշոր թռիչք տեղի ունեցավ XX դարի կեսերին, երբ շվեդ տնտեսագետներ Է. Հեքշերը և Բ. Օլինը ապացուցեցին, որ այդ բացատրությունը կապված է արտադրության գործոններով երկրների տարբեր ապահովվածությամբ: Հեքշեր-Օլինի տեսությունը հաստատում է, որ արտադրական ռեսուրսներով ոչ միանման հարաբերական ապահովվածությունը ստեղծում է տարբերություններ ապրանքների հարաբերական գներում, որն էլ իր հերթին, ստեղծում է նախադրյալներ արտաքին առևտրի ձևավորման և զարգացման համար: **Հեքշեր-Օլինի տեսության էությունը կարելի է ձևակերպել հետևյալ կերպ. երկրները ձգտում են արտահանել այն ապրանքները, որոնց արտադրության վրա նրանք օգտագործում են հարաբերականորեն ավելցուկային արտադրական ռեսուրսներ, և ներմուծել այն ապրանքները, որոնց արտադրության համար պահանջվում են հարաբերականորեն պակասուրդային ռեսուրսներ:**

Այս տեսությանը համաձայն, երկրները արտահանում են միայն այն ապրանքները, որոնց արտադրության համար օգտագործվում են ավելցուկային գործոնները: Նշված տեսության կողմնակիցները գտնում են, որ գոյություն ունեն արտադրության երեք գործոններ՝ աշխատանք, կապիտալ, հող, իսկ ապրանքները լինում են կամ աշխատատար, կամ կապիտալատար, կամ էլ՝ հողատար: Սակայն ինքը՝ տեսությունը հանդիսանում է երկգործոնային. նրանում միշտ քննարկվում են երկու գործոններ և ապրանքների երկու տեսակ: Տարբեր երկրներ տարբեր չափով են տիրապետում արտադրության գործոններին: Այն երկրներում, ուր որևէ գործոն գերակշռում է, ապա այդ երկրում տվյալ գործոնի արժեքը ցածր կլինի և հակառակը: Պարզ է, որ յուրաքանչյուր երկիր կարտահանի այն ապրանքը, որն իր համար ավելի հեշտ է արտադրել օգտագործելով առավել էժան գործոնը:

**Դինամիկ մոդելը:** Հեքշեր-Օլինի մոդելի հիման վրա դիտարկենք համեմատական առավելությունների տեսությունը՝ հաշվի առնելով տնտեսական աճը: Բնակչության աճը, նոր հողերի յուրացումը, աշխատանքի որակավորման մեծացումը, նոր ներդրումները, նպաստում են տնտեսական աճին և կարող են ազդել առաջարկ-պահանջարկ փոխհարաբերության վրա:

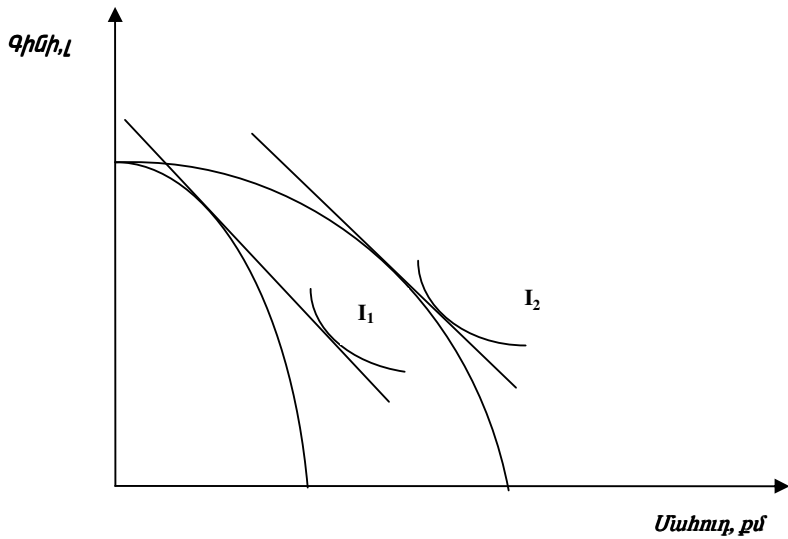
Պահանջարկի փոփոխությունն ունի որոշակի օրինաչափություն, որի էությունը կայանում է նրանում, որ եկամտի աճի հետ բնակչության պահանջարկը ապրանքների ու ծառայությունների նկատմամբ աճում է ոչ հավասարաչափ: Այսինքն՝ տարբեր ապրանքներ ու ծառայություններ ունեն տարբեր ճկունություն՝ ըստ եկամտի: Եկամտի աճին զուգահեռ որոշ ապրանքների մասնաբաժինը պահանջարկի ընդհանուր ծավալում կրճատվում է: Դրանք առաջին անհրաժեշտության ապրանքներն են: Պերճանքի առարկաների բաժինը, ընդհակառակը՝ մեծանում է: Տնտեսական աճի պայմաններում այս օրինաչափությունը որոշում է միջազգային առևտրի կառուցվածքը և այս կամ այն երկրի տեղը համաշխարհային տնտեսության մեջ:

**Հնարավոր է տնտեսական աճի մի քանի տարբերակ:** Առաջինը՝ միջին կամ չեզոք տնտեսական աճն է: Այս դեպքում արտադրության գործոնների առաջարկը աճում է միևնույն տեմպերով, ինչը հանգեցնում է նրան, որ արտադրական հնարավորությունների կորերը փոխում են ոչ թե իրենց ձևը, այլ՝ մասշտաբները և պահանջմունքները բավարարվում են ավելի բարձր մակարդակով, ինչը ցույց են տալիս անտարբերության համապատասխան կորերը (գծանկար 5.3.):



**Գծանկար 5.3. Անտարբերության և արտադրական հնարավորությունների կորերը չեզոք տնտեսական աճի ժամանակ**

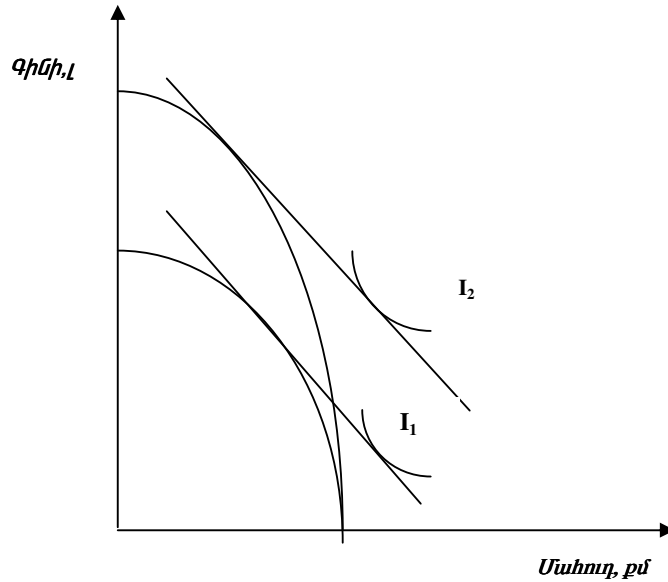
Այլ իրադրություն է ստեղծվում արտադրության գործոնների առաջարկի անհավասար աճի դեպքում: Ենթադրենք, որ այդ աճը տեղի է ունեցել երկրներից միայն մեկում, իսկ մյուս երկրի տնտեսությունը մնացել է առանց փոփոխությունների: Ենթադրենք նաև, որ տնտեսական աճը տեղի է ունեցել Պորտուգալիայում, որը ներմուծում է մահուր և արտահանում՝ գինի, և գինու արտադրությունը հողատար է, իսկ մահուրինը՝ կապիտալատար: Այնուհետև ենթադրենք, որ տեղի է ունեցել կապիտալի առաջարկի աճ, որը կբերի Պորտուգալիայում մահուրի արտադրության ավելացման: Արտադրության այս ճյուղը մրցակցում է արտասահմանյան արտադրողների հետ, և այդ պատճառով էլ կկրճատվի ներմուծումը և, հնարավոր է, կիջնեն համաշխարհային գները (գծանկար 5.4.):



**Գծանկար 5.4. Անտարբերության և արտադրական հնարավորությունների կորերը կապիտալի առաջարկի փոփոխության ժամանակ**



Այն դեպքում, երբ Պորտուգալիայում կմեծանա խաղողագործության համար պիտանի հողատարածքների առաջարկը, իսկ մյուս գործոնների առաջարկը կմնա անփոփոխ, դա կբերի հողի վարձավճարի իջեցման, խաղողի մշակման ծավալների մեծացման և, վերջապես, գինու առաջարկի աճի: Այսինքն, կմեծանան համաշխարհային առևտրի ծավալները և կիջնեն միջազգային գները (գծանկար 5.5.):



**Գծանկար 5.5. Անտարբերության և արտադրական հնարավորության կորերը հողի առաջարկի փոփոխության ժամանակ**

**Ռեփրիզիսկու թեորեմ:** Գործոնների առաջարկի աճի անհավասարությունը ունի ևս մեկ կարևոր հետևանք՝ արտացոլված Ռեփրիզիսկու թեորեմի մեջ.

արտադրության գործոններից որևէ մեկի առաջարկի աճը, մյուս փոփոխականների անփոփոխության պայմաններում, կբերի այն ապրանքների թողարկման աճին, որոնց արտադրման ժամանակ լայնորեն օգտագործվում է այդ գործոնը, կհանգեցնի մյուս ապրանքների թողարկման կրճատմանը:

Ռեփրիզիսկու թեորեմը բազմակի անգամ ապացուցվել է գործնականում, ինչի վառ օրինակ է, այսպես կոչված, «հոլանդական հիվանդությունը»: Խնդիրը կապված էր Հյուսիսային ծովում հոլանդական բնական գազի ակտիվ վերամշակման հետ: Տպավորություն էր ստեղծվում, որ գազի արդյունահանման հետ կրճատվում էր Հոլանդիայի արդյունաբերական արտահանումը, իսկ համաշխարհային մասշտաբով վառելանյութի գների բարձրացումը նույնիսկ ուժեղացնում էր այդ միտումը: Բացատրությունը ինքնին բխում է Ռեփրիզիսկու թեորեմից. այլ ճյուղերից արդյունահանող արտադրությունը դեպի իրեն էր «ձգում» ռեսուրսները, այդ թվում՝ աշխատուժը և կապիտալը, ի հաշիվ բարձր աշխատավարձի և շահույթի: Արդյունքում կրճատվում էր վերամշակող արդյունաբերությունը: Այսպիսով, արտաքին առևտրի հետևանքները կարող են լինել ինչպես դրական, այնպես էլ բացասական: Այդ պատճառով էլ արտաքին առևտրի քաղաքականության մեջ գոյություն ունեն երկու ուղղություն՝ ազատ առևտուր և հովանավորչություն:

Քանի որ արտադրության գործոնների հարաբերակցության տեսությունն իր ձևավորման պահից համարվում էր միջազգային տնտեսագիտության առավել

նշանակալի տեսություններից մեկը, այն դարձավ բազմաթիվ ստուգումների օբյեկտ, արտադրական ռեսուրսների տարբեր «հավաքածու»-ով օժտված մի շարք երկրների վիճակագրական տվյալների հիման վրա:

Նմանօրինակ թեստավորման արդյունքները հակասական էին. երբեմն նրանք չէին համապատասխանում տեսությանը, երբեմն էլ հաստատում էին այն:

Արտադրության գործոնների հարաբերակցության տեսության առավել հայտնի թեստավորումն անցկացվել է Վասիլի Լեոնտևի կողմից ԱՄՆ-ի 1947 թվականի տվյալների հիման վրա: Հետպատերազմյան ժամանակաշրջանում ԱՄՆ-ը համարվում էր ապահովված կապիտալի ավելցուկի գծով աշխարհի ամենահարուստ երկրներից մեկը: Վ.Լեոնտևը, անցնելով հաշվարկներին, ենթադրում էր, որ դրանք Հեքշեր-Օլինի տեսությանը համապատասխան, կհաստատեն ԱՄՆ-ի դիրքորոշումը կապիտալիտար ապրանքների արտահանման և աշխատատար ապրանքների ներմուծման հարցում:

Օգտագործելով «ծախքեր-արտադրություն» մեթոդը, նա հաշվարկեց կապիտալի և աշխատանքի ծախսերը՝ 1 մլն դոլար ծավալով ամերիկյան արտահանման ներկայացուցչական փաթեթի հաշվով: Ինչ վերաբերվում է ներմուծմանը, նրա կողմից օգտագործվեցին ներմուծման սուբստիտուտների գծով տվյալները, քանի որ նա չէր տիրապետում ԱՄՆ-ի փաստացի ներմուծման վերաբերյալ տեղեկատվությանը: Ներմուծման սուբստիտուտներ են համարվում այն ապրանքները, որոնք արտադրվում են ինչպես երկրի ներսում, այնպես էլ ներմուծվում են արտասահմանից: Վ.Լեոնտևի կողմից իրականացված հաշվարկները թույլ տվեցին համադրել աշխատանքի և կապիտալի հարաբերակցությունը՝ ամերիկյան արտահանման և ներմուծման մեկ միավորի հաշվարկով:

Հեքշեր-Օլինի թեորեմին համապատասխան, կարևորագույն ցուցանիշը՝ կապիտալ-աշխատանք հարաբերակցությունը (K/N) ամերիկյան արտահանման ներկայացուցչական ապրանքային փաթեթում ներմուծվող-փոխարինվող ապրանքների փաթեթի K/N հարաբերակցության նկատմամբ պետք է լիներ 1-ը գերազանցող մեծություն: Վ.Լեոնտևի տվյալներով, այն կազմեց ընդամենը 0.77: Ակադեմիական շրջանակներում ստացված արդյունքները մեծ արձագանք առաջացրեցին և հայտնի դարձան **Լեոնտևի պարադոքս** անվանմամբ:

Արտադրության գործոնների հարաբերակցության տեսության թեստավորման ստացված արդյունքները տնտեսագետներին դրեցին դժվարին կացության մեջ: Առաջինները փորձում էրն ապացուցել Վ.Լեոնտևի կողմից ստացված արդյունքների ոչ հավաստի լինելը, մյուսները խորհուրդ էին տալիս վերադառնալ Գ.Ռիկարդոյի գաղափարներին, գտնելով, որ միջազգային առևտուրը առավել լավ բացատրվում է օգտագործվող տեխնոլոգիաների տարբերություններով, քան արտադրական ռեսուրսներով երկրների ապահովածության տարբերություններով:

Առավել արգասաբեր հանդիսացան Լեոնտևի պարադոքսի լուծման ճանապարհին արտադրության գործոնների ապախոշորացման փորձերը, ընդհուպ մինչև ամենափոքրագույն մասնիկները:

Հեքշեր-Օլինի տեսությունում հաշվի են առնվում միայն երկու գործոններ՝ աշխատանքը և կապիտալը:

Նմանօրինակ ընդհանուր հասկացություններով վերլուծությունը, ինչպես պարզվեց, դժվարացնում է միջազգային առևտրի վերլուծությունը և հաճախ հանգեցնում է սխալ եզրակացությունների: Արտադրության գործոնների ապախոշորացման հիման վրա կատարված հետազոտությունները, թույլ տվեցին որոշակի պարզություն մտցնել Վ.Լեոնտևի եզրակացություններում: Պարզվեց, որ կապիտալն ԱՄՆ-ի համար արտադրության ամենաավելցուկային գործոնը չէ: Առավելագույն մակարդակով երկիրն

ապահովված է գյուղատնտեսական հողահանդակներով և որակավորված կադրերով: Այդ պատճառով ԱՄՆ-ի արտահանման ծավալում մեծ է գյուղատնտեսական արտադրանքի և բարձր տեխնոլոգիական ապրանքների տեսակարար կշիռը, իսկ ներմուծումը ներկայացված է պատրաստման համար ցածր որակավորում ունեցող էժան աշխատուժ պահանջող ապրանքներով (տեքստիլ, կոշիկ), ինչպես նաև բնական ռեսուրսներով հարուստ երկրներից ներկրվող հումքով և օգտակար հանածոներով:

Վ. Լեոնտի պարադոքսի հետ կապված հետազոտությունները թույլ տվեցին հարստացնել և զարգացնել Հեքշեր-Օլիմի տեսությունը, միջազգային առևտրի ընդհանուր տեսության մեջ ավելացնել նոր գիտելիքներ: Այնուհանդերձ, այն հարցը, թե որքանով է միջազգային առևտրի տեսությունը համարժեք կերպով արտացոլում համաշխարհային շուկայի իրականությունը, դեռևս հանված չէ օրակարգից: Ավելին, որոշ իմաստներով այդ հարցը ներկայումս ավելի հրատապ է, քան մի քանի տասնամյակ առաջ:

Այսպիսով, Դ.Ռիկարդոյի կողմից ձևակերպված համեմատական առավելության սկզբունքը, հաշվի է առնում միայն արտադրության մի գործոն՝ **աշխատանքը**: Աշխատանքի շնորհիվ այն ձեռք է բերում հատուկ պարզություն և համոզվածություն: Սակայն այդ սկզբունքի կիրառման բնագավառները կարող են ընդլայնվել և տարածվել այն բոլոր բազմաձև գործոնների վրա, որոնք մասնակցում են արտադրության գործընթացին:

Ինչպես արդեն նշվեց, այդ սկզբունքը հետագա զարգացում ստացավ Հեքշեր-Օլիմի մոդելում, որը դիտարկում էր արտադրության երկու գործոններ. **կապիտալ և աշխատանք**: Սակայն կապիտալի փոխարեն կարելի է քննարկել բերքատու հողը, օգտակար հանածոները և այլ ռեսուրսներ: Այսպիսով, համեմատական առավելությունը, որը ապրանքների և ծառայությունների արտադրության մի ճյուղը ունի մյուսի նկատմամբ, կախված է բազմաթիվ գործոններից և պայմաններից՝ բնական, աշխարհագրական (բարենպաստ կլիմա, արդյունաբերության, գյուղատնտեսության զարգացման համար հումք հանդիսացող օգտակար հանածոների առկայություն, բավարար քանակության բերքատու հողերի առկայություն, ջրային ռեսուրսներ, անտառներ): Ակնհայտ է, որ աշխարհագրական միջավայրի բարենպաստ պայմանները տվյալ երկրին մյուսների նկատմամբ առավելություն են տալիս:

**Բնակչությունը** աշխատանքային ռեսուրսների կարևորագույն և միակ աղբյուրն է, առանց որի, որևէ արտադրություն հնարավոր չէ իրականացնել: Այդ պատճառով էլ, բնակչության կազմը և կառուցվածքը մեծապես պայմանավորում է երկրի տնտեսական զարգացման ներուժային հնարավորությունները: Աշխատունակ, ստեղծագործ բնակչության առկայությունը, կրթության մակարդակը, այսինքն այն, ինչ համարվում է մարդկային կապիտալ, վճռական ազդեցություն են թողնում տնտեսական աճի վրա:

Ակնհայտ է, որ ո՛չ բնական-աշխարհագրական, ո՛չ ժողովրդագրական պայմաններն ինքնին, դեռևս առավելություն չեն կարող տալ մի երկրին մյուսի նկատմամբ, այլ ստեղծում են միայն նախադրյալներ կամ հնարավորություններ: Սակայն արտադրության սոցիալ-տնտեսական համապատասխան պայմանների առկայության դեպքում այդ հնարավորությունները պետք է վերածվեն իրականության: Ինչ վերաբերում է արտադրության անմիջական գործոններին, ապա նրանց թվում առավել կարևոր նշանակությունը, անկասկած, պատկանում է աշխատանքին և կապիտալին: Ընդ որում, կապիտալ ասելով այստեղ նկատի է առնվում ոչ միայն դրամական, այլև ֆիզիկական կապիտալը, որոնք մարմնավորված են արտադրության միջոցների, սարքավորումների և շենքերի, ինչպես նաև արտադրության ամբողջ ենթակառուցվածքի մեջ:

Եթե քննարկենք արտադրության երկու գործոններ՝ կապիտալը և աշխատանքը, ապա զգալի քանակության աշխատուժ, բայց ոչ բավարար չափի կապիտալ ունեցող

երկրներում ավելի շահավետ է արտադրել **աշխատատար** արտադրանք: Հատկապես այդպես է տեղի ունենում զարգացող երկրներում, որոնք արտահանում են տեքստիլ և արհեստագործական ապրանքներ: Ավելցուկային կապիտալի տիրապետող երկրները, սովորաբար, արտադրում են **կապիտալատար** արտադրանք:

Համեմատական առավելությունների աղբյուր է նաև **արտադրության մասշտաբները և կազմակերպման բնույթը**: Ինչպես արդեն գիտենք, հատկապես արտադրության մասշտաբներն են իջեցնում միավոր արտադրանքի վրա կատարվող ծախսերը: Արտադրության մասշտաբների ավելացումը կապված է նոր, առաջադիմական տեխնոլոգիաների ներդրման հետ: Հայտնի է, որ «տնտեսական հրաշքը» ճապոնիայում, Հարավային Կորեայում, Թայվանում, Սինգապուրում ձեռք բերվեց նոր և նորագույն տեխնոլոգիաների ներդրման հաշվին, որոնք զգալիորեն ընդլայնեցին արտադրության մասշտաբները, էժանացրեցին արտադրանքի թողարկումը և այն դարձրեցին մրցունակ: Օրինակ, ճապոնիան սկսեց դուրս մղել ԱՄՆ-ին ոչ միայն արտաքին, այլ նաև ներքին շուկայից: Իհարկե, ճապոնիան և մյուս երկրները փոխառեցին Ամերիկայի և եվրոպական երկրների առաջադիմական տեխնոլոգիան, բայց այն արտասահմանյան փորձի սովորական պատճենահանում չէր: Արդյունաբերության մեջ նորամուծությունների ներդրմանը օգնեցին վերապատրաստված, նոր տեխնոլոգիային տիրապետող ինժեներները և որակավորված ու կարգապահ աշխատողները: Շատ հետազոտողներ հատուկ ուշադրություն են դարձնում ճապոնական բանվորների կատարողական կարգապահության և բարեխղճության վրա, որոնց նախահայրերը դաստիարակվել են իշխանություններին և պետերին անառարկելիորեն ենթարկվելու ոգով: Չի կարելի նաև չնշել տարբեր բնույթի արտոնությունների օգնությամբ ընկերությունները փութաջան և որակավորված աշխատողներով ամրացնելու ձեռնարկատերերի ձգտումը: Այսպիսով, տվյալ երկրի՝ մեկ այլ երկրի նկատմամբ համեմատական առավելությունների վերլուծության ժամանակ պետք է ուշադրություն դարձնել արտադրության գործոնների ոչ միայն քանակի, այլ հատկապես, որակի և առանձնահատկությունների վրա:

Համեմատական առավելության սկզբունքի և արտաքին առևտրի ապրանքաշրջանառության մեջ այն խելամտորեն օգտագործելու համոզիչ ապացույց է **միջազգային առևտրի** ձևավորման պատմությունը: Հայտնի է, որ ԱՄՆ-ը հարուստ է բերքատու հողերով, իսկ նրա կլիման նպաստում է բարձր և կայուն բերք ստանալուն: Մակայն առաջին տասնամյակների ընթացքում գոյություն ունեցող աշխատուժի պակասը հարկադրում էր ԱՄՆ-ին անընդհատ գյուղատնտեսության մեջ ավելացնել կապիտալ ներդրումները, պարարտանյութերի քանակը և բարելավել հողերի կառուցվածքը: Արդյունքում (ինչպես նախկինում, այնպես էլ ներկայումս), ԱՄՆ-ում հացահատիկի արտադրությունն ավելի էժան է, քան Եվրոպայում: Այդ պատճառով էլ, մինչև օրս, հացահատիկի, ինչպես նաև այլ «սկզբնական» հողագործական արտադրանքների արտահանումը, ինքնաթիռների, մեքենաների և նորագույն տեղեկատվական տեխնիկայի հետ միասին, ամերիկյան արտահանման կարևորագույն մասն է: Իսկ Եվրոպան, ինչպես ԱՄՆ-ի կողմից բազմաթիվ գաղութների յուրացման ժամանակ, իր տրամադրության տակ ուներ զգալի քանակության որակավորված բանվորներ, հատկապես տեքստիլ արդյունաբերության մեջ: Ուստի, հագուստեղենի առևտուրը նրա համար դարձավ արտահանման լուրջ աղբյուր: Եվրոպայում բերքատու հողերի անբավարարությունը և բնակչության մեծ խտությունը ստիպում էին ներմուծելու հացահատիկ և գյուղատնտեսական այլ մթերքներ:

Ժամանակակից աշխարհում մի այլ երկրի նկատմամբ տվյալ երկրի առանձին ապրանքների և ծառայությունների արտադրության համեմատական առավելության սկզբունքը միջազգային առևտրի **առանցքն է**: Ոչ մի երկիր ի վնաս իրեն առևտուր չի անի և

չի արտահանի ապրանքներ, որոնց արտադրության ծախսերը ավելի բարձր են, քան մյուս երկրներում: Բրազիլիան, օրինակ, ԱՄՆ է արտահանում սուրճ և ներմուծում է ամերիկյան համակարգիչներ, Ճապոնիան, բնական ռետիններից զուրկ լինելով, ներմուծում է հումքի գրեթե բոլոր տեսակները, իսկ արտահանում է արդյունաբերական ապրանքներ և սարքավորումներ, որոնց արտադրությունը պահանջում է բարձր տեխնոլոգիա և որոնց մասշտաբների շնորհիվ արտադրանքի թողարկումն էժան է:

Սկզբունքորեն, զարգացած ցանկացած երկրի ներսում կարելի է կազմակերպել ցանկացած արտադրանքի թողարկում: Բարձր ծախսերի գնով, օրինակ, կարելի է աճեցնել մերձարևադարձային մշակաբույսեր Անդրբևեռում, սակայն առավել շահավետ է դրանք ներմուծել հարավային երկրներից: Կարելի է նաև երկաթից ոսկի ստանալ, քանի որ ժամանակակից գիտությունը ապացուցել է մեկ քիմիական տարրը մյուսի վերածելու հնարավորությունը, սակայն, մինչև այժմ ավելի շահավետ է ոսկու հայթայթումը ոսկու հանքաքարից:

Մի շարք զարգացած երկրների մրցունակության փոփոխության պատճառների ուսումնասիրությունը վկայում է, որ այդ ոլորտում կատարվող տեղաշարժերը ոչ միշտ են համընկնում Հեքշեր-Օլինի տեսության հետ:

Այդ կապակցությամբ ձևավորվել է հետազոտությունների նոր ուղղություն, որը ելնում է նրանից, որ Հեքշեր-Օլինի տեսությունը ոչ թե կատարելագործման, այլ ամբողջովին փոփոխման կարիք ունի, սկզբունքորեն նոր հիմքերի վրա:

Այս ուղղության շրջանակներում ստեղծվել են մի շարք նոր մոդելներ, որոնք միջազգային ատևորի տեսությունը զարգացնում են ինչպես առաջարկի, այնպես էլ պահանջարկի տեսանկյունից: Դրանցից կարելի է նշել մասշտաբից տնտեսման տեսությունը, արտադրանքի կենսացիկլի ոչ կատարյալ մրցակցությունը, սպառողների նախապատվությունների տարբերությունները և այլն: Այդ տեսությունները բացատրում են առանձին ապրանքային հոսքերի ընթացքը, սակայն նրանցից որևէ մեկը չի կարող հավակնել համընդհանուր տեսության դերին:

### ***5.2.6. Մրցակցային առավելությունների տեսությունը***

1991 թվականին իր «Ազգերի մրցակցության առավելությունները» աշխատության մեջ ամերիկացի տնտեսագետ Մայքլ Պորտերը արտաքին առևտրի նկատմամբ դրսևորել է բոլորովին նոր մոտեցում: Այս տեսության առաջին նախապայմաններից է. «Միջազգային շուկայում մրցակցում են ֆիրմաները և ոչ թե երկրները: Այդ պատճառով անհրաժեշտ է հասկանալ, թե ինչպես է ֆիրման ստանում ու պահպանում մրցակցային առավելությունը, որպեսզի հասկանանք պետության դերը այս գործընթացում»: Հաջողությունը արտաքին շուկայում կախված է ճիշտ ընտրված մրցակցային ռազմավարությունից:

Մրցակցության հիմնական միավորը, ըստ Պորտերի, ճյուղն է, այսինքն՝ մրցակիցների խումբը, որոնք արտադրում են միևնույն արտադրանքը և անմիջականորեն մրցակցում միմյանց դեմ: Ֆիրմայի մրցակցային առավելությունների ռազմավարության վրա ազդում են երկու հիմնական պայմաններ.

1. Ճյուղի կառուցվածքը, որտեղ գործում է ֆիրման, այսինքն՝ ճյուղի առանձնահատկությունները: Այս առումով, ճյուղում մրցակցության վրա ազդում են հինգ հիմնական գործոններ.

- ա) նոր մրցակիցների առաջացումը,
- բ) հումքի մատակարարների՝ սակարկելու ընդունակությունը,
- գ) սպառողների՝ սակարկելու ընդունակությունը,

դ) ապրանք-փոխարինողների ստեղծումը,

ե) արդեն գոյություն ունեցող մրցակիցների՝ միմիանց միջև մրցակցության պայմանների փոփոխումը:

Նշված հինգ գործոնները որոշում են ճյուղի շահութաբերությունը՝ պայմանավորելով ֆիրմաների ծախսերն ու հաստատուն գները: Նոր մրցակիցների առաջացման դեպքում նվազում է ճյուղի շահութային ներուժը, իսկ ապրանք-փոխարինողների ի հայտ գալու ժամանակ սահմանափակվում է գինը, որը ֆիրման կարող է պահանջել իր արտադրանքի դիմաց: Հումքի մատակարարներն ու սպառողները սակարկման միջոցով ձգտում են շահույթի, ինչը նշանակում է ֆիրմայի շահույթի կրճատում: Մրցունակությունը պահպանելու համար ֆիրման կամ լրացուցիչ ծախսեր է կատարում, կամ՝ իջեցնում է գները: Երկու դեպքում էլ տեղի է ունենում շահույթի կրճատում: Յուրաքանչյուր գործոնի նշանակությունը կախված է նրա տնտեսական ու տեխնիկական բնութագրից: Օրինակ, սպառողների՝ սակարկելու ընդունակությունը կախված է նրանից, թե քանի գնորդ ունի ֆիրման, ձեռնառու է արդյո՞ք գինը գնորդին և այլն:

2. Ճյուղում ֆիրմայի զբաղեցրած դիրքը: Սա առաջին հերթին պայմանավորված է մրցակցային առավելությամբ՝ ֆիրման առաջ կլինի բոլոր մրցակիցներից, եթե ունենա կայուն մրցակցային առավելություն: Հիմնական մրցակցային առավելություններն են.

ա) առավել քիչ ծախսերը, որը վկայում է ֆիրմայի՝ տվյալ ապրանքը ավելի ցածր ծախսերով վերամշակելու ընդունակության մասին: Այդ ժամանակ, ֆիրման ապրանքը վաճառելով է մյուս արտադրողների առաջարկած գնին հավասար գնով, ստանում է լրացուցիչ շահույթ,

բ) ապրանքների շերտավորում կամ տարբերակում, այսինքն, գնորդին բավարարելու ֆիրմայի ընդունակությունը՝ առաջարկելով կամ բարձրորակ, կամ էժան, կամ յուրահատուկ սպառողական հատկություններով օժտված ապրանք և այլն,

գ) մրցակցային միջավայրը կամ նպատակի լայնությունը: Ֆիրման պետք է որոշի, թե քանի տեսակի և ինչ քանակության ապրանքներ արտադրի, ինչպիսի գնորդների սպասարկի, հումքի ինչ աղբյուրներից և վաճառքի ինչ միջոցներից օգտվի և այլն: Ֆիրման նաև պետք է որոշի՝ մրցակցել ամբողջ ճակատով, թե կենտրոնանալ որևէ կոնկրետ ապրանքի արտադրության վրա:

Աղյուսակ 5.4.-ում բերված են այն հիմնական ռազմավարությունները, որոնց կարող է հետևել ֆիրման՝ ճյուղում մրցակցային առավելություն ձեռք բերելու նպատակով:

Աղյուսակ 5.4.

Ֆիրմաների ռազմավարությունը

Նպատակը և ձևերը		Մրցակցային առավելություններ	
		Ցածր ծախսեր	Տարբերակում
Մրցակցային միջավայր կամ նպատակի լայնություն	Լայն նպատակ	Առաջնություն ծախսերի վրա տնտեսելու հաշվին	Տարբերակում
	Նեղ նպատակ	Ուշադրության կենտրոնացումը ծախսերի վրա	Կենտրոնացված տարբերակում

Ֆիրմաները մրցակցային առավելություն են ձեռք բերում նաև, երբ շուկա են դուրս գալիս մրցակցային նոր հնարավորություններով, այսինքն կատարում են *նորարարություն*:

«Նորարարություն» ասելով հասկանում ենք տեխնոլոգիայի կատարելագործում, գործարարության ձևերի ու մեթոդների նորացում և այլն: Նորարարության կոնկրետ օբյեկտ

կարող են հանդիսանալ ապրանքներն ու արտադրական գործընթացները: Նորարարության հիմնական նախադրյալներն են.

նոր տեխնոլոգիաները,

նոր կամ փոփոխված պահանջմունքները,

ճյուղում նոր հատվածի առաջացումը,

արժեքի կամ արտադրանքի բաղադրամասերի փոփոխությունը,

պետական մակարդակով կարգավորումը:

Ճյուղում կատարվող փոփոխություններին առաջինն արձագանքող ֆիրմաները ստանում են որոշակի մրցակցային առավելություն, որը նրանց թույլ է տալիս նվազեցնել ծախսերը, լավացնել հարաբերությունները հաճախորդների հետ, գտնել հումքի մատակարարման օգտավետ աղբյուրներ, ընտրել արտադրանքի տարածման համար ուղիներ, ստեղծել ֆիրմային իմիջ նույնիսկ այն ժամանակ, երբ չկա կոշտ մրցակցություն:

Նորարարությունները կարող են կրկնօրինակվել մրցակիցների կողմից, մինչդեռ, ճյուղի փոփոխությանը արագ արձագանքման շնորհիվ ստացված առավելությունները մնում են նորարար ֆիրմային: Նորացման գործընթացում մեծ նշանակություն ունի տեղեկատվությունը, որը մրցակիցներին չի հետաքրքրում կամ անհասանելի է:

Մրցակցային առավելությունների պահպանման ժամկետի տևողությունը պայմանավորված է.

մրցակցային առավելության աղբյուրից,

մրցակցային առավելությունների աղբյուրների քանակից,

արտադրության անընդհատ արդիականացումից և այլն:

Վերը նշվածը վերաբերում է ոչ միայն ներքին, այլև՝ արտաքին մրցակցությանը: Բացի այդ, միջազգային մրցակցությունն ունի որոշ առանձնահատկություններ: Մ.Պորտերը արտադրության մեջ առանձնացնում է երկու տեսակի ճյուղեր՝ կախված այդ ճյուղերում մրցակցության հատկություններից.

ա) բազմազգային ճյուղեր, որոնց համար հատկանշական է այն, որ յուրաքանչյուր երկրում մրցակցությունն այլ կերպ է ընթանում,

բ) գլոբալ ճյուղեր, որտեղ մրցակցությունը միևնույն կերպ է ընթանում բոլոր երկրներում: Այստեղ մրցակցային առավելությունների ձեռքբերումը կարևորվում է նրանով, որ այդ առավելությունները կարելի է օգտագործել համաշխարհային մասշտաբով, իսկ դրա համար անհրաժեշտ է ընտրել գլոբալ ռազմավարություն:

### **5.2.7. Նոր տեխնոլոգիական տեսություններ**

Երկրների միջև առևտրային կապերի ձևավորման և զարգացման դրդապատճառները փորձում են բացատրել նոր տեխնոլոգիական տեսության կողմնակիցները, որոնք արտադրության գործոնների թվում առանձնացնում և գնահատում են նոր տեխնոլոգիաների դերը:

Գիտատար, բարձր տեխնոլոգիական ճյուղերի զարգացումը, ինչպես նաև դրանց արտադրանքի միջազգային փոխանակման ծավալների աճը բերեցին նոր տեխնոլոգիական ուղղության տեսությունների ստեղծմանը, որոնք մասամբ լրացնում, իսկ երբեմն էլ հակասում են միմյանց:

Ընդհանուր առմամբ, այս տեսության բոլոր տեսաբանները փորձ են անում հերքել Հեքշեր-Օլինի տեսությունը և իրենց տրամաբանությունը կառուցում են «նվազող ծախսերի տեսության վրա»: Չնավորված բոլոր մոդելները շատ գծերով ընդհանուր են, իսկ երբեմն նույնիսկ հակասական: Նվազող ծախսերի տեսության հիմնական գաղափարն այն է, որ բոլոր երկրները օժտված են հավասարազոր արտադրության

գործոններով, բայց մասնագիտացման շնորհիվ յուրաքանչյուր երկիր արտադրում է որոշակի ապրանքներ, հասնում է նվազագույն ծախսումներով առավելագույն արդյունք արտադրելու մակարդակին, ուստի և այդ ապրանքը մուտք է լինում համաշխարհային շուկա՝ որպես համեմատական առավելություններով օժտված ապրանք:

Ելակետային է համարվում այն դրույթը, որ զարգացած երկրները հավասարապես են տիրապետում արտադրության գործոններին և առևտուրը նրանց միջև իմաստ ունի միայն այն դեպքում, երբ նրանցից յուրաքանչյուրը կենտրոնանում է որևէ ճյուղի վրա, ինչը թույլ է տալիս իջեցնել ընդհանուր ծախսերը:

Ամերիկացի տնտեսագետ Պոզները, հենվելով վերոհիշյալ տեսության ելակետային ենթադրության վրա, պնդում էր, որ երկրների համեմատական առավելությունը բխում է նոր տեխնոլոգիաներ կիրառելուց: Երբ միմյանց հետ առևտուր անող երկրներից որևէ մեկը կիրառում է նոր տեխնոլոգիա, որի օգնությամբ արտադրված արտադրանքը հասարակական ճանաչում է ստանում, ապա այդ երկիրը ստանում է համեմատական առավելություն այլ երկրների հանդեպ, որոնք չեն կիրառում այդ տեխնոլոգիան: Որքան ավելի մեծանում է նոր տեխնոլոգիաների արտադրված ապրանքի պահանջը արտասահմանում, այնքան ավելի խորանում է այդ երկրների միջև տեխնոլոգիական ճեղքվածքը: Տեսությունը կոչվում է հենց «տեխնոլոգիական ճեղքվածքի» տեսություն:

Այն ենթադրում է, որ երկրների միջև առևտրի զարգացումը, որտեղ երկրները հավասարապես են օժտված արտադրության գործոններով, պայմանավորված է երկրներից մեկի որևէ ճյուղում տեղի ունեցող փոփոխություններով: Այս տեսությունը գտնում է, որ ձեռնառու է արտադրել ոչ թե այն, ինչ էժան է, այլ այն, ինչը ոչ ոք չի արտադրում, բայց անհրաժեշտ է բոլորին:

Տեխնոլոգիական նորույթների ստեղծման արդյունքում երկրների միջև առաջանում է տեխնոլոգիական ճեղքվածք: Այս ճեղքվածքը աստիճանաբար վերանում է, քանի որ մյուս երկրները սկսում են կրկնօրինակել նորույթը:

Նոր տեխնոլոգիաներ կիրառող երկրները ստանում են «կեղծ» շահույթ, քանի դեռ գործընկեր երկրները չեն կրկնօրինակել այդ ապրանքի արտադրությունը կամ նոր, ավելի կատարելագործված տեխնիկական ներդրումների հետևանքով հիմը չի արտահանվել կամ վաճառվել:

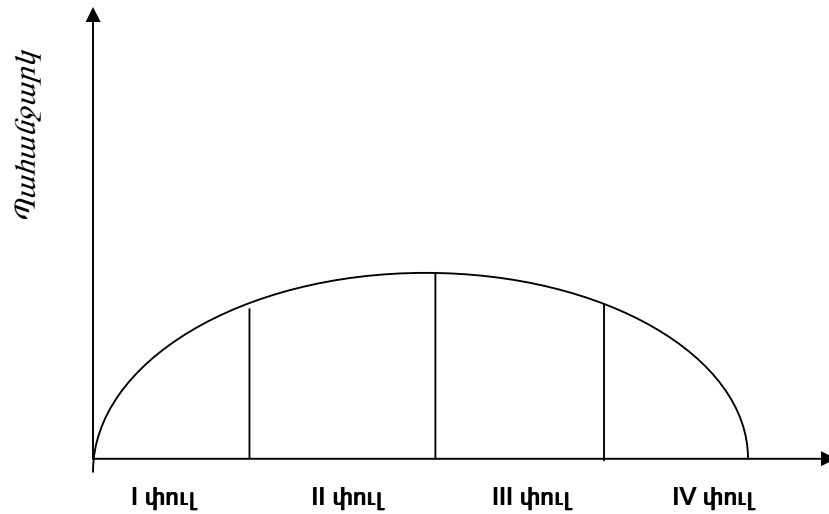
1966 թվականին տնտեսագիտության տեսությունը լրացվեց նոր մոտեցմամբ, որը բացատրում է միմյանց հետ առևտուր անող երկրներում ապրանքի գոյատևման հիմնական սկզբունքներն ու օբյեկտիվ իրադարձությունները: Տեսության հեղինակը ամերիկացի տնտեսագետ Ռ. Վերնոնն է, որի տեսությունը կոչվում է «Ապրանքի կյանքի ցիկլերի տևողություն»: Տեսությունը մեծ հետաքրքրություն առաջացրեց տնտեսագետների շրջանում և դրվեց միջազգային ապրանքաշրջանառության մեջ ապրանքի «գոյատևման» բացատրության հիմքում: Ռ. Վերնոնը ապրանքի կյանքի ցիկլերը բաժանեց 4 փուլերի՝

- ապրանքի մուտքի ցիկլ,
- ներքին շուկայում տարածման փուլ,
- հասունացման փուլ,
- մահացման կամ ծերացման փուլ (տե՛ս գծանկար 5.6):

Առաջին փուլում, երբ ապրանքը մուտք է գործում շուկա, արտադրվում է նոր տեխնոլոգիաների հիման վրա, և շուկային անհայտ ապրանք է, սպառվում է բավականին դանդաղ և սպառողները մեծ եկամուտներ ունեցող անձինք են: Որքան ավելի է հասարակությունը բարձր եկամուտներով ապահովված, այնքան ավելի մեծ է ապրանքի սպառման ծավալը: Ապրանքի թանկությունը բացատրվում է բարձր տեխնոլոգիաների հիման վրա բարձր որակավորում ունեցող աշխատողների առկայությամբ: Առաջին փուլում արտահանման մասին կամ խոսք չի գնում, կամ եթե արտահանվում է, ապա շատ



քիչ ծավալով: Որքան ապրանքը ավելի ճանաչվում և ընդունվում է հասարակության կողմից, այնքան ավելի արտադրությունը ձեռք է բերում զանգվածային բնույթ հետևաբար, ծախսերը նվազում են:



**Գծանկար 5.6. Ապրանքի կյանքի ցիկլի սխեմա**

Այս փուլը կոչվում է նաև շուկայում տարածման փուլ:

Երկրորդ փուլում սկսվում է դեպի այլ երկրներ ապրանքի արտահանման գործընթացը:

Երրորդ փուլում շուկան բավականաչափ հագեցված է, զանգվածային արտադրությունը վեր է ածվում ստանդարտացման, իջնում է բանվորների վարձատրությունը, քանի որ բարձր որակավորումը այլևս դեր չի խաղում, իսկ ապրանքի գնի նվազման և մրցակցության մեծացման շնորհիվ շահույթը փոքրանում է: Երրորդ փուլում սկսվում է այդ ապրանքի արտադրության կազմակերպումը արտասահմանում՝ ընկերության մասնաճյուղերի ստեղծման ճանապարհով:

Չորրորդ փուլում արտադրության մասշտաբները աստիճանաբար կրճատվում են, քանի որ ծախսերի հետագա նվազումը այլևս արդյունավետ չէ: Այս փուլում սկսվում է ապրանքի արտադրության համատեղ ձեռնարկությունների ձևավորումը:

Տեսության հիմնական գաղափարը կառուցվում է այն գիտական արտոնահման վրա, որ արտադրվում է այնպիսի ապրանք, որի կարիքը հասարակությունն ունի, և մինչ այդ նմանը չի արտադրվել:

**ԳԼՈՒԽ 6. ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԵՎ ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՆԿԱՏՍԱՄԲ  
ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԸ ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԱՌԵՎՏՐՈՒՄ**

**6.1. Առաջարկի և պահանջարկի փոխներգործությունը միջազգային  
առևտրում: Հասարակական անտարբերության կորերը**

Առաջարկի ամբողջ նշանակությամբ հաներձ այն արտացոլում է շուկայական հարաբերությունների միայն մեկ կողմը: Հավասարակշռված գները և հավասարակշռված ծավալները, ինչպես հայտնի է, որոշվում են առաջարկի և պահանջարկի փոխազդեցությամբ: Այդ դրույթը արդարացի է ինչպես ներքին և ազգային շուկաների, այնպես էլ համաշխարհային շուկայի համար:

Այս կամ այն ապրանքի առաջարկի կորը կարելի է ստանալ՝ տիրապետելով երկրի արտադրական հնարավորությունների վերաբերյալ տեղեկատվությանը, որն իր հերթին որոշվում է արտադրության գործոնների առկայությամբ և օգտագործվող տեխնոլոգիաներով: Միջազգային առևտրում պահանջարկի կորը կախված է երկու գործոններից. տվյալ երկրի սպառողների ձևավորված նախասիրություններից ու ճաշակից, ինչպես նաև նրանց եկամտի մակարդակից:

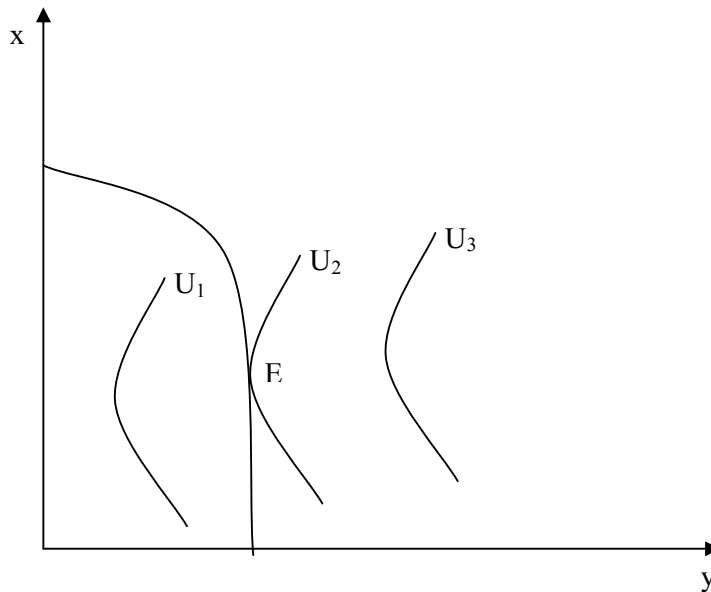
Առաջարկի և պահանջարկի կորերի օգնությամբ շուկայի վերլուծությանն անցնելուն համընթաց հնարավոր է դառնում համաշխարհային գնի ճշգրիտ որոշումը:

Պահանջարկի կորի հետևում «կանգնած են» անտարբերության կորերը: Անտարբերության կորերը, որոնք արտացոլում են սպառողական ճաշակն ու նախասիրությունները, լայնորեն օգտագործվում են առանձին ապրանքատեսակների վերաբերյալ ավանդական միկրովերլուծություններում: Սակայն հասարակական բարեկեցության վրա միջազգային առևտրի ազդեցության վերլուծության ժամանակ անհրաժեշտ է օգտագործել ընդհանուր առմամբ, երկրի ճաշակն ու նախասիրություններն արտահայտող անտարբերության կորերը կամ, այսպես կոչված, հասարակական անտարբերության կորերը: Հասկանալի է, որ անտարբերության անհատական կորերից հասարակական կորերին անցումը բավականին բարդ է, այն ենթադրում է նկատի ունենալ զգալի սահմանափակումներ, որպեսզի պահպանվի անցման ճշգրտությունը:

Ժամանակին այդ հիմնախնդիրը լայնորեն քննարկվում էր միկրոտնտեսագիտության հատուկ բաժնի շրջանակներում, որը նվիրված էր հասարակական բարեկեցությանը: Այդ հակասությունները կարելի է հաղթահարել միայն մեկ խիստ ենթադրության դեպքում. յուրաքանչյուր սպառող ունի միևնույն ճաշակը և տիրապետում է արտադրության միևնույն գործոններին: Այդ դեպքում եկամտի բաշխումը մնում է անփոփոխ, յուրաքանչյուր հարստացում կամ աղքատացում կատարվում է միևնույն աստիճանով: Չնայած արված ենթադրության մեծ պայմանականությանը, միայն այդ պայմանի դեպքում է հնարավոր ստանալ չհատվող հասարակական անտարբերության կորեր, որոնք կարելի է օգտագործել միջազգային առևտրի արդյունքի և հասարակական բարեկեցության վրա իրականացվող առևտրային քաղաքականության ազդեցության գնահատման համար:

Այժմ ներկայացնենք 6.1. գծանկարը, որտեղ երկրի արտադրական հնարավորությունների սահմանը համակցված է (համատեղված է) հասարակական անտարբերության կորերի «քարտեզի» հետ: Առևտրի բացակայության պայմաններում, երկիրը պետք է գտնի երկու ապրանքների ներքին արտադրության այնպիսի համակցություն, որը առավելագույնի կհասցնի հասարակության բարեկեցությունը: Այդ

համակցությունը ապահովում է արտադրական հնարավորությունների սահմանային կետի և անտարբերության կորերից որևէ մեկի շոշափմամբ:



**Գծանկար 6.1. Արտադրական հնարավորությունների սահմանը և հասարակական անտարբերության կորերի «քարտեզը» առևտրի բացակայության պայմաններում**

6.1. գծանկարում այդ պայմաններին բավարարում է E կետը, որտեղ հասարակական անտարբերության  $U_2$  կորը շոշափում է երկրի արտադրական հնարավորությունների գիծը: E կետում հաստատված հավասարակշռությունը միակ հնարավոր և կայուն հավասարակշռությունն է: Քանի որ մեր վերլուծության մեջ մենք օգտագործում ենք համեմատական գներ, կարելի է հավաստել, որ E կետում գինը հավասար է երկու բարիքների փոխարինման սահմանային նորմային:

Ինչպես արդեն սահմանել ենք, միջազգային առևտուրն ու երկրների մասնագիտացումը այն ապրանքների արտադրության գծով, որոնցում նրանք տիրապետում են համեմատական առավելության, ընդլայնում են բարիքների արտադրության և սպառման, առևտրի հնարավորությունները: Դա նշանակում է, որ արտադրական հնարավորությունների սահմանի տեղաշարժը կհանգեցնի նոր հավասարակշռված վիճակի սահմանմանը: Նոր հավասարակշռվածությունը սահմանվում է արտադրական հնարավորությունների գծի և կորորդինատային առանցքից առավել հեռու ընկած հասարակական անտարբերության կորի շոշափման կետում: 6.1. գծանկարում նմանատիպ անտարբերության կոր կարող է լինել  $U_3$  կորը, որն արտացոլում է հասարակության բարեկեցության նոր, առավել բարձր մակարդակը: Ընդ որում, հարկ է նշել, որ երկիրը չի կարող դուրս գալ բարիքների սպառման ցանկացած, այդ թվում ավելի բարձր կետին: Ցանկացած երկիր միջազգային առևտրից շահում է ճիշտ այնքան, որքան նա ստանում է առավել բարձր անտարբերության կորի անցում կատարելու արդյունքում:

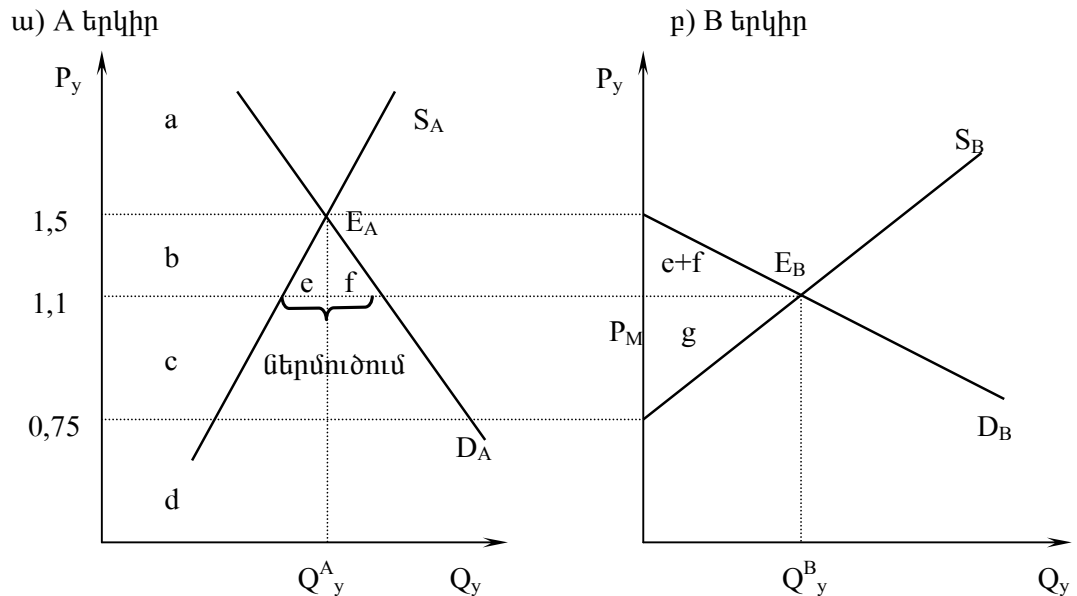
**6.2. Միջազգային առևտրից օգուտը և նրա բաշխումը: Առևտրի պայմանները**

Մասնակից բոլոր կողմերի համար միջազգային առևտրի փոխշահավետության փաստացի բացահայտումից հետո վերլուծության հաջորդ քայլը պետք է լինի ստացված օգուտի բաշխման հիմնախնդիրը: Անհրաժեշտ է պարզել, առաջին հերթին, թե ինչպես է

բաշխվում ստացված օգուտը երկրի ներսում տնտեսական գործակալների առանձին կատեգորիաների միջև:

Երկրորդ հերթին, հարկ է դիտարկել այն հարցը, թե ինչպե՞ս է տեղի ունենում ստացված օգուտի բաշխումը առևտրին մասնակից երկրների միջև: Կրկին դիտարկենք միմյանց հետ առևտրային հարաբերություններ ունեցող երկու երկրների պայմանական օրինակը և քննարկենք, թե ինչպես է բաշխվում միջազգային առևտրից օգուտը տարբեր տնտեսական գործոնների միջև երկրի ներսում,  $y$  ապրանքի օրինակով (տե՛ս գծանկար 6.2.):  $A$  երկրում մեզ հետաքրքրում է տնտեսական գործընկերների երկու կատեգորիաների բարեկեցության փոփոխությունը.  $y$  ապրանքի սպառողների և նույն ապրանքի տեղական արտադրողների, որոնք մրցակցում են ներմուծվող ապրանքի սեփականատերերի հետ:

Սկսենք  $A$  երկրում  $y$  ապրանքի սպառողների բարեկեցության փոփոխության դիտարկումից (տես գծանկար 6.2.ա): Ինքնամեկուսացման պայմաններում սպառողների ավելցուկը կկազմի  $a$  եռանկյան մակերեսին համապատասխանող մեծություն: Առևտուրը սկսելուց հետո սպառողների զուտ օգուտը էականորեն կաճի: Այն կավելանա  $b$ ,  $c$  և  $f$  պատկերների մակերեսների հանրագումարի չափով: Ի տարբերություն սպառողների, որոնք, անկասկած, շահել են միջազգային առևտրից,  $y$ , այսինքն ներմուծվող ապրանքի հետ մրցակցող ապրանքի արտադրողները կկրեն նշանակալի կորուստներ, նրանց բարեկեցությունը կնվազի: Իսկապես, նախքան առևտրի սկիզբը արտադրողների ավելցուկը համապատասխանում էր  $b$ ,  $c$  և  $d$  պատկերների մակերեսներին: Առևտրի սկսվելու հետ այն կկրճատվի ( $c+d$ -ով և կհավասարվի  $b$  պատկերի մակերեսին համապատասխանող մեծությանը:



Գծանկար 6.2. Օգուտը արտաքին առևտրից  $y$  ապրանքի շուկայում

Որպես ենթադրություն ընդունելով արժույթների համարժեքության սկզբունքը, կարելի է հավաստել, որ  $A$  երկրի բարեկեցությունը, ընդհանուր առմամբ, բարձրացվել է: Իսկապես, եթե սպառողների օգուտից հանենք արտադրողների կորուստները, ապա ազգի զուտ օգուտը կկազմի  $e$  և  $f$  եռանկյունների մակերեսներին համարժեք գումար:

6.2.բ գծանկարը թույլ է տալիս համոզվել, որ միջազգային առևտուրը շահավետ է ոչ միայն  $A$  երկրի, այլ նաև նրա առևտրային գործընկերների համար:  $B$  երկրի օգուտը կհամապատասխանի  $g$  եռանկյան մակերեսին:

Առևտրային հարաբերություններից երկրների կողմից ստացվող օգուտը **ուղիղ համեմատական է ապրանքների ներքին գների փոփոխությանը**, առևտրային հարաբերությունները սկսելուց հետո: Մեր օրինակում  $y$  ապրանքի գները  $A$  երկրում փոփոխվել է մի փոքր ավելի շատ, քան  $B$  երկրում: Այդ պատճառով ( $e+f$ )-ը մեծ է  $g$ -ից, այսինքն,  $A$  երկրի օգուտը մեր օրինակում մի փոքր ավելի մեծ է, քան՝  $B$  երկրինը:

Այս կապակցությամբ կարևոր նշանակություն է ձեռք բերում արտահանման և ներմուծման գների հարաբերակցությունը: **Արտաքին առևտրի** պայմաններ ասելով հասկացվում է տվյալ երկրի արտահանման գների հարաբերակցությունը նրա ներմուծման գներին: Այդ հարաբերակցությունը սովորաբար բազմապատկվում է 100-ով՝ առևտրի պայմանները տոկոսային արտահատությամբ ներկայացնելու նպատակով: Նման ձևով հաշվարկված առևտրային պայմանները ընդունված է անվանել **առևտրի ապրանքային կամ զուտ ապրանքափոխանակային** պայմաններ: Նրա հաշվարկման բանաձևն ունի հետևյալ տեսքը.

$$T_c = (P_x^t / P_x^0) : (P_m^t / P_m^0)$$

որտեղ՝

$P_x^t$ -ն՝  $t$  տարվա արտահանման գների ինդեքսն է,

$P_x^0$ -ն՝ բազիսային տարվա արտահանման գների ինդեքսն է,

$P_m^t$ -ն՝  $t$  տարվա ներմուծման գների ինդեքսն է,

$P_m^0$ -ն՝ բազիսային տարվա ներմուծման գների ինդեքսն է:

Այս հասկացության բովանդակության մասին գրաֆիկական պատկերացում է տալիս 6.2. գծանկարը, որտեղ ըստ առանցքների ներկայացված են արտահանման գների ինդեքսի հարաբերակցությունը ներմուծման գների ինդեքսին, ինչպես նաև արտահանման ու ներմուծման ծավալների հարաբերակցությունը:

Առևտրի պայմանների վերլուծությունը թույլ է տալիս ստանալ կարևոր տեղեկատվություն միջազգային առևտրի համակարգում երկրի դիրքի, վերջինիս փոփոխման միտումների բնույթի մասին: Համաշխարհային վիճակագրությունը վկայում է, որ առևտրի պայմանները զարգացած երկրների համար վերջին տարիներին ընդհանուր առմամբ բարելավվում են, իսկ զարգացող և անցումային տնտեսությամբ երկրների համար՝ շարունակվում են վատթարանալ:

## **ՉԼՈՒԽ 7. ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԱՌԵՎՏՐԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ**

ՄՏՀ-ների ավանդական և առավել զարգացած ձևը միջազգային (արտաքին) առևտուրն է: ՄՏՀ-ների ծավալի 70-80%-ը բաժին է ընկնում արտաքին առևտրին: Ամերիկացի տնտեսագետ Ջ.Սաքսը միջազգային առևտրի նշանակությունը բնութագրել է այսպես. «Աշխարհի ցանկացած երկրի տնտեսական հաջողությունը հիմնվում է արտաքին առևտրի վրա: Դեռ ոչ մի երկրի չի հաջողվել ստեղծել առողջ տնտեսություն՝ դուրս մնալով համաշխարհային տնտեսական համակարգից»:

Միջազգային առևտուր ասելով հասկացվում է որևէ երկրի և այլ երկրների միջև առևտուրը, որն ընդգրկում է ապրանքների և ծառայությունների ներմուծումն ու արտահանումը: Այլ կերպ ասած, միջազգային առևտուրը երկրների միջև գիտատեխնիկական առաջադիմության հիման վրա տնտեսական կյանքի միջազգայնացման և աշխատանքի միջազգային բաժանման ինտենսիվացման գործընթացներով պայմանավորված ապրանքների և ծառայությունների փոխանակությունն է:

Միջազգային առևտուրը ծագել է վաղ անցյալում՝ բնատնտեսությունից ապրանքափոդային հարաբերությունների անցման փուլում:

Միջազգային առևտրի անհրաժեշտությունը պայմանավորված է, առաջին հերթին, նրանով, որ աշխարհի մի շարք երկրներ, չունենալով անհրաժեշտ քանակության տնտեսական ռեսուրսներ և տարողունակ ներքին շուկա, չեն կարողանում անհրաժեշտ արդյունավետությամբ արտադրել այն բոլոր նյութական բարիքները, որոնց կարիքը զգում է տվյալ հասարակությունը:

Այն հարցին, թե ինչու՞ են երկրները միմյանց հետ առևտուր անում, կարելի է տալ երկու ընդհանուր պատասխան.

տնտեսական ռեսուրսները՝ բնական, աշխատանքային և ներդրումային ապրանքները երկրների միջև բաշխված են անհավասարաչափ,

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

Օրինակ, Ճապոնիան, որն ունի որակյալ աշխատուժ, մասնագիտանում է այնպիսի ապրանքների արտադրության մեջ, որոնք աշխատատար են ու պահանջում են որակյալ աշխատուժ (հեռուստացույց, ռադիոսարքավորումներ): Բրազիլիան բարենպաստ բնակլիմայական պայմաններ ունի սուրճի արտադրության համար: Հարկ է նշել, որ տարբեր ապրանքների արտադրության արդյունավետությունը մշտապես տրված մեծություն չէ, և այն ժամանակ առ ժամանակ փոփոխվում է՝ կապված ԳՏԱ-ի հետ, որը փոխում է նաև ռեսուրսների և տեխնոլոգիաների հարաբերակցությունը:

XX դարի երկրորդ կեսից միջազգային առևտուրը զարգացման մեծ թափ ստացավ, և 1950-1994 թվականների ընթացքում արտաքին ապրանքաշրջանառությունն աճեց շուրջ 14 անգամ: Դրան նպաստեցին հետևյալ գործոնները.

միջպետական հարաբերությունների կայունությունը,

ԳՏԱ-ն, որը նպաստում է հիմնական կապիտալի վերազինմանը, տնտեսության նոր ճյուղերի ստեղծմանը, հին սարքավորումները նորերով փոխարինելուն,

միջազգային շուկայում վերազգային կորպորացիաների ակտիվ գործունեությունը,

արտաքին առևտրի կարգավորումը ԱՀԿ-ի շրջանակներում կնքված միջազգային առևտրային համաձայնագրերի միջոցով,

միջազգային ֆինանսա-տնտեսական կազմակերպությունների գործունեությունը, օրինակ՝ ԱՄՆ-ի գործունեությունը,

արտաքին առևտրի ազատականացումը,

առևտրա-տնտեսական ինտեգրացման զարգացման գործընթացը, շրջանային խոչընդոտների վերացումը, «ընդհանուր շուկաների» ձևավորումը:

Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո միջազգային առևտրի զարգացման միտումները վկայում են, որ դրան բնորոշ էին անկազմակերպ շուկային անցումը, մի շարք ազատագրված երկրների քաղաքական ապագադրությամբ, տնտեսական կյանքի փոխազդեցության միտումը, գիտատեխնիկական հեղափոխությամբ պայմանավորված տեղաշարժերը, վառելիքաէներգետիկ, ֆինանսական և տնտեսական ճգնաժամերը: Համաշխարհային առևտրի արագ աճը 1990-ական թվականներին կեսերին կապված է ԱՄՆ-ի, Իտալիայի, Կանադայի, Իսպանիայի ներմուծման արագ աճի, ինչպես նաև Հեռավոր Արևելքի, Լատինական Ամերիկայի երկրների տնտեսության վիճակի լավացման հետ:

Համաշխարհային ապրանքային արտահանման վերաբերյալ ամփոփ տեղեկատվությունը ներկայացված է աղյուսակ 7.1.-ում:

Աղյուսակ 7.1.

Համաշխարհային ապրանքային արտահանումը, 2000թ գներով և ԳՊԸ-մբ, մլրդ դոլ.\*

	1900	1913	1929	1938	1950	1960	1970	1980	1990	2000 գնահա- տականը
<b>Ամբողջ աշխարհը</b>	255.0	420.0	535.0	570.0	775.0	1280.0	2345.0	3935.0	5985.0	9040.0
<b>Արևմուտքի զարգացած երկրները</b>	186.0	367.0	392.0	403.0	615.0	960.0	1725.0	2650.0	3900.0	5135.0
<b>ԱՄՆ</b>	33.5	52.0	70.0	63.0	328.5	390.0	530.0	580.0	777.5	1070.0
<b>Կանադա</b>	6.2	9.4	14.8	12.8	17.8	33.0	71.5	133.6	195.5	375.0
<b>Ավստրալիա</b>	4.6	7.4	7.9	8.5	12.0	18.0	31.5	45.0	65.0	100.0
<b>Ճապոնիա</b>	4.2	12.5	24.3	33.4	10.4	35.3	114.0	200.0	430.0	550.0
<b>Արևմտյան Եվրոպա</b>	157.5	225.0	275.0	285.0	245.0	485.0	975.0	1685.0	2420.0	3035.0
<b>Գերմանիա</b>	21.5	54.0	58.0	64.1	36.5	87.5	185.0	385.0	600.0	710.0
<b>Ֆրանսիա</b>	22.0	28.5	40.5	40.0	31.5	62.5	140.0	235.0	330.0	420.0
<b>Մեծ Բրիտանիա</b>	38.5	54.5	73.0	76.0	66.0	105.0	160.0	235.0	320.0	400.0
<b>Իտալիա</b>	8.5	15.5	17.5	16.5	16.5	43.5	105.0	205.0	270.0	365.0
<b>Ավստրիա</b>	2.1	5.1	5.8	4.4	4.6	11.9	27.0	56.0	79.0	100.0
<b>Բելգիա</b>	12.2	15.5	18.4	16.8	12.3	27.5	63.0	112.0	176.0	214.0
<b>Նիդեռլանդներ</b>	8.8	12.9	15.5	17.5	20.0	40.0	84.0	135.0	190.0	230.0
<b>Շվեդիա</b>	3.5	5.7	6.5	6.3	10.0	16.5	31.0	43.0	72.0	107.5
<b>Շվեյցարիա</b>	5.5	7.5	7.5	6.0	12.0	23.5	44.5	61.0	80.0	94.0
<b>Դանիա</b>	2.3	4.5	5.0	6.0	7.5	12.0	22.5	32.5	42.5	53.5
<b>Ֆինլանդիա</b>	1.2	2.2	3.4	4.4	4.1	7.5	16.5	26.0	38.0	50.0
<b>Նորվեգիա</b>	1.0	2.0	2.6	3.1	5.2	10.5	23.5	30.0	40.0	60.0
<b>Զարգացող երկրները</b>	39.0	61.5	85.5	102.0	130.0	246.0	473.0	1037.0	1775.0	3725.0
<b>Լատինական Ամերիկա</b>	8.5	17.5	26.5	31.5	50.0	85.0	145.0	295.0	405.0	735.0
<b>Բրազիլիա</b>	1.4	3.0	4.6	5.8	10.0	18.0	31.0	70.0	85.5	110.0
<b>Մեքսիկա</b>	2.2	3.9	3.9	5.0	9.0	16.5	25.0	67.0	100.0	260.0
<b>Արգենտինա</b>	1.1	2.5	4.2	6.2	8.2	13.2	20.5	28.5	25.0	37.0
<b>Չիլի</b>	1.0	2.0	2.5	3.3	3.8	6.2	11.0	20.0	40.0	70.0
<b>Կոլումբիա</b>	0.6	1.2	2.0	2.5	3.5	6.8	13.0	27.0	46.0	65.0
<b>Պերու</b>	0.4	0.9	1.4	1.7	4.0	6.6	11.0	15.5	16.0	27.0
<b>Ասիա<sup>1</sup></b>	28.5	39.5	52.5	60.5	60.0	110.0	210.0	500.0	1055.0	2485.0
<b>Չինաստան</b>	8.0	10.5	14.0	14.0	14.0	32.0	47.0	87.5	270.0	700.0
<b>Հնդկաստան</b>	9.5	12.5	16.0	19.5	15.5	22.5	34.0	54.0	100.0	240.0
<b>Պակիստան</b>	1.6	2.2	2.8	3.4	3.4	4.6	7.8	13.8	27.5	55.0

Աղյուսակ 7.1.ի շարունակությունը

Բանգլադեշ	1.3	1.6	2.0	2.4	2.0	2.7	5.1	8.2	15.2	32.0
Ինդոնեզիա	2.0	3.8	5.4	7.1	6.0	12.7	29.0	100.0	190.0	300.0
Կորեա <sup>2</sup>	1.5	2.2	3.1	3.4	4.0	7.7	21.5	56.0	147.0	300.0
Թաիլանդ	0.4	0.5	1.0	1.4	3.5	7.5	18.0	42.0	158.0	252.0
Թայվան	0.1	0.3	0.4	0.6	0.9	3.0	11.5	5.0	153.0	300.0
Ֆիլիպիններ	0.6	1.3	1.6	1.8	2.7	5.5	12.5	30.0	49.0	77.0
Նյուսիասային Աֆրիկա,	1.0	2.4	3.6	6.0	12.0	38.0	100.0	220.0	285.0	470.0
Մերձավոր և Միջին Արևելք										
Մահարայից հարավ Աֆրիկան	1.0	2.0	3.0	4.0	8.0	13.0	18.0	22.0	30.0	36.0
Արևելյան Եվրոպա	14.5	20.0	21.5	18.5	16.0	36.0	60.0	86.5	125.0	85.0
Խորհրդային Միություն <sup>3</sup>	16.5	23.0	35.0	48.5	12.5	40.0	58.0	160.0	185.0	195.0
այդ թվում Ռուսաստանը <sup>4</sup>	13.0	14.0	28.0	37.0	9.5	31.0	67.0	130.0	155.0	90.0

\* Б.Болотин, Мировая экономика за сто лет, МЭ и МО, N9, 2001, էջ 111:

<sup>1</sup> Առանց Մերձավոր և Միջին Արևելքի:

<sup>2</sup> 1900 և 1913թթ.՝ Ռուսական կայսրությունը առանց Լեհաստանի և Ֆինլանդիայի, 1929, 1950, 1980, 1990թթ.՝ ԽՍՀՄ, 2000թ.՝ նախկին ԽՍՀՄ (ԱՊՀ և Մերձբալթյան երկրներ):

<sup>3</sup> Ռուսաստանի Գաշնությունը ներկայիս սահմաններով:

<sup>4</sup> ՌԳ-ն իր այժմյան սահմաններում:

ՄՏՀ-ների արդի փուլը, որին բնորոշ է միջազգային առևտրի արագ տեմպերով զարգացումը, ազգային տնտեսությունների զարգացման գործընթացում մշտապես առաջ է բերում նորը և յուրահատուկը: Միջազգային առևտուրը, որը միջնորդավորում է բոլոր երկրների միջև ապրանքային հոսքերի շարժը, աճում է ավելի արագ, քան արտադրությունը: Ուսումնասիրությունները վկայում են, որ համաշխարհային արտադրության ծավալի յուրաքանչյուր 10% աճը բերում է համաշխարհային առևտրի ծավալի 16% աճ: Այդպիսով ստեղծվում է ավելի նպաստավոր պայմաններ դրա զարգացման համար: Միջազգային առևտուրը դարձել է հզոր գործոն տնտեսական աճի համար: Միաժամանակ, նշանակալիորեն բարձրացել է երկրների կախվածությունը միջազգային ապրանքափոխանակությունից: Միջազգային առևտուրը ընդգրկում է պատրաստի արտադրանքի, մեքենա-սարքավորումների, հումքի, ծառայությունների և տեխնոլոգիաների առևտուրը: Այն բնութագրվում է երեք հիմնական ցուցանիշներով.

ապրանքաշրջանառության (ընդհանուր ծավալ) կառուցվածքով,

ապրանքային կառուցվածքով,

աշխարհագրական կառուցվածքով:

Միջազգային առևտրի շրջանառությունը ներառում է միջազգային ապրանքափոխանակությանը մասնակցող երկրների ներմուծման և արտահանման արժեքը:

Միջազգային առևտրի ավելի դինամիկ և ինտենսիվ զարգացող հատված է վերամշակող արդյունաբերության արտադրանքի առևտուրը: Նկատելիորեն աճում է նաև մեքենաների և սարքավորումների առևտրի դերը: Առավել արագ տեմպերով է աճում էլեկտրոտեխնիկական և էլեկտրոնային սարքավորումների արտահանումը, որին բաժին է ընկնում մեքենատեխնիկական սարքավորումների ընդհանուր արտահանման 25%-ը: Բավական է նշել, որ 1996 թվականին բոլոր տեսակի էլեկտրոնային սարքերի վաճառքի համաշխարհային ծավալը անցել է 700 մլն ԱՄՆ դոլարի սահմանը:



Յանկացած պետության հիմնական խնդիրն է հասնել տնտեսական աճի առավել բարձր մակարդակի՝ ապահովելով զարգացման ավելի բարձր աստիճան: Չարգացման բարձր մակարդակ ասելով, առաջին հերթին, հասկանում ենք բնակչության անընդհատ աճող պահանջմունքների բավարարումը (նյութական, սոցիալական և այլն): Պահանջմունքների բավարարման բարձր աստիճան ապահովելու համար անհրաժեշտ է, որպեսզի տվյալ երկրում արտադրվեն բավարար քանակության նյութական և հոգևոր բարիքների ամբողջություն:

Սակայն աշխարհում գոյություն ունեն միայն սահմանափակ թվով երկրներ (ԱՄՆ, նախկին Խորհրդային Միություն, Չինաստան և Հնդկաստան), որոնք լիովին կարող են արտադրել նյութական և հոգևոր բարիքների այն ամբողջությունը, որն անհրաժեշտ է բնակչության անընդհատ աճող պահանջմունքները բավարարելու համար: Երկիրը արտադրելով այս կամ այն ապրանքները և ծառայությունները, մշտապես զգում է որոշակի ապրանքների և ծառայությունների պակաս (բնակլիմայական, աշխարհագրական, ազգային-էթնիկական և այլ գործոնների պատճառով) և արտադրվածը փոխանակելով, կարողանում է լրացնել բացը և բավարարել բնակչության անընդհատ աճող պահանջմունքները: Նման փոխանակումները հիմք դրեցին աշխատանքի միջազգային բաժանման համար:

Ժամանակակից փուլում միջազգային առևտուրը ՄՏՀ-ների առավել զարգացած ձև է, որը պայմանավորված է հետևյալ հանգամանքներով:

Դեռևս կապիտալի նախասկզբնական կուտակման դարաշրջանում ապրանքաշրջանառությունը դուրս էր եկել մեկ երկրի շրջանակներից: Միջազգային առևտրի ընդլայնմանը նպաստեցին արտադրողական ուժերի զարգացման գործընթացը, արտադրության մասշտաբների մեծացումը, ապրանքների փոխադրումների պայմանների բարելավումը և այլն:

Միջազգային առևտրի անհրաժեշտությունը պայմանավորված է տարբեր երկրներում առանձին ճյուղերի անհամամասնական զարգացմամբ, ինչպես նաև այն հանգամանքով, որ առավել դինամիկ զարգացող ճյուղերի արտադրանքը մշտապես հնարավոր չէ իրացնել ներքին շուկայում, բնականաբար խնդիր է առաջանում ապահովել արտահանման գործընթացը:

1. Տնտեսության զարգացման ժամանակակից փուլում նկատվում է արտադրության չափերի ընդհանուր ընդլայնման միտում, այն դեպքում, երբ բնակչության վճարունակությունը ներքին շուկայում սահմանափակ է: Այդ պատճառով էլ արտադրությունը ներքին պահանջարկի սահմաններից դուրս է գալիս և ուղիներ փնտրում արտաքին շուկայում կայուն դիրքեր գրավելու համար:

Հետևաբար, առանձին երկրների շահագրգռվածությունը միջազգային կապերի ընդլայնման ուղղությամբ բացատրվում է արտաքին շուկայում արտադրանքի իրացման, որոշակի ապրանքների և ծառայությունների ստացման անհրաժեշտությամբ, և վերջապես, առավել շատ շահույթի ստացմամբ՝ օգտագործելով զարգացող երկրների համեմատաբար էժան հումքը և աշխատուժը:

Արտաքին կամ միջազգային առևտուրը առանձնանում է երկու կարևոր յուրահատկություններով.

1. Միջազգային առևտրային գործարքներին մասնակցող ֆիրմաները և սպառողները ապրում և գործունեություն են ծավալում տարբեր երկրներում: Հետևաբար, միջազգային առևտրի կատեգորիան քննարկելիս առաջին հարցը, որ ծագում է, այն է, թե ինչու՞ արտաքին կամ միջազգային առևտուրը գոյություն ունի: Միջազգային առևտուրը շահավետ է նույն տնտեսական շարժառիթներով, որի շնորհիվ մարդիկ առևտուր են կատարում միևնույն երկրի տարբեր տարածաշրջանների միջև:

2. Առք ու վաճառք կատարող ֆիրմաները և սպառողներն իրենց տնտեսական գործունեությունը ծավալելիս օգտվում են տարբեր արժույթներից: Այդպիսով, ՄՏՀ-ների հարցերի երկրորդ խումբը կապված է միջազգային հաշվարկների հետ:

Միջազգային առևտրային գործարքներին բնորոշ գծերից է նաև.

1. Շարժունակության տարբերությունը: Անհրաժեշտ է նշել, որ ռեսուրսների շարժունակությունը (տեղաշարժվելու ընդունակությունը) տարբեր երկրների միջև ավելի ցածր է, քան երկրի ներսում: Օրինակ, ամերիկյան բանվորները ազատ կարող են տեղափոխվել Ջորջիա նահանգից Կալիֆորնիա, կամ Արևանգասից՝ Տեխաս: Երկրների սահմանի հատումը արդեն այլ խնդիր է, որը պահանջում է միգրացիոն օրենքների առկայություն, չխոսելով արդեն լեզվական և մշակութային արգելքների մասին, որոնք երկրների միջև աշխատուժի միգրացիայի ճանապարհին խիստ սահմանափակումներ են դնում:

2. Արժույթ: Յուրաքանչյուր երկիր օգտագործում է սեփական արժույթը:

3. Քաղաքականություն: Արտաքին կամ միջազգային առևտուրը ենթարկվում է քաղաքական միջամտության և վերահսկողության, որոնք նշանակալիորեն տարբերվում են ներքին առևտրային հարաբերություններից:

### ***7.1. Միջազգային առևտրային գործառնություններ***

Միջազգային առևտրային գործառնությունները երկու և ավելի կողմերի միջև կատարվող գործարքներն են (պայմանագիր, համաձայնագիր և այլն), որոնք հանդիսանում են երկու և ավելի երկրների ռեզիդենտներ՝ սահմանված կարգով առաքելով ապրանքային միավորներ և/կամ կատարելով համապատասխան ծառայություններ:

Ի տարբերություն երկրի ներսում տեղի ունեցող բազմաթիվ առևտրային գործարքների, ազգային սահմաններից դուրս ապրանքների և/կամ ծառայությունների առևտրի ժամանակ միշտ անհրաժեշտ է հաշվի առնել հետևյալ հանգամանքները.

երկրների քաղաքական, տնտեսական և սոցիալական զարգացման տարբերությունները,

տարբեր երկրներում ապրող մարդկանց ընդունակությունների և հոգեբանությունների տարբերությունները,

մշակութային տարբերությունները,

բանակցությունների վարման արվեստի, գործարքների կնքման և դրանք կյանքում ներդնելու հնարավորությունների տարբերությունները:

Միջազգային առևտրային պրակտիկայում փոխադարձ համագործակցությունը արտացոլվում է պայմանագրերի տարբեր ձևերում. առքուվաճառքի, լիզինգային, վարձակալական, ապահովագրական, փոխադրումային, պահպանման և այլն: Համապատասխան պայմանագրերը միջազգային բնույթ են ստանում այն առումով, որ նրա կողմերը հանդիսանում են տարբեր երկրների սեփականության և կազմակերպատնտեսական բազմաթիվ ձևերի ներքո տնտեսվարող սուբյեկտներ: Այսօր բացի ապրանքներից, առքուվաճառքի ապրանք են դարձել ծառայությունների ոլորտը՝ զբոսաշրջիկությունից և աշխատանքային ծառայություններից մինչև ապահովագրություն, բեռնափոխադրումներ ու խորհրդատվություններ:

Միջազգային առևտուրը նման է հանդիպակաց երթևեկության՝ ճանապարհի մի կողմից արտահանում, մյուս կողմից ներմուծում: Արտահանումն (լատ. exportare) ապրանքների և ծառայությունների իրացումն է արտաքին շուկայում ոչ-ռեզիդենտների կողմից: Արտահանման առարկա է հանդիսանում այն ապրանքների և ծառայությունների ամբողջությունը, որն արտադրվել է տվյալ երկրում, իսկ իրացվում է արտաքին շուկայում:

Ավանդական ծառայությունների կողքին (տրանսպորտ, կապ, ապահովագրություն, արտասահմանյան զբոսաշրջություն և այլն) այսօր արտահանվում են նաև գիտատեխնիկական և պրակտիկ գիտելիքները, նոու-հաուն, տեխնիկական, կառավարման և խորհրդատվական ծառայությունները:

Ներմուծումը (լատ. importare) ապրանքների և ծառայությունների ներկրումն է արտասահմանյան երկրներից դեպի ներքին շուկա: Ներմուծման գործարքները հիմնականում պայմանավորված են աշխատանքի միջազգային բաժանման մեջ երկրների ունեցած դերով: Ամենից առաջ երկրները ներմուծում են այնպիսի ապարանքային խմբաքանակներ և/կամ ծառայություններ, որոնց արտադրությունը տարբեր գործոնների ազդեցությամբ հնարավոր չէ տեղում կազմակերպել կամ էլ դրանց արտադրության կազմակերպումը ցածր արդյունավետություն ունի:

Արտահանման և ներմուծման տարբերությամբ ձևավորվում է երկրի արտաքին առևտրային սալոն (հաշվեմնացորդը): Եթե արտահանումը գերազանցում է ներմուծմանը, ապա այն դրական է, և ընդհակառակը: Վերջին դեպքում ընդունված է ասել, որ արտաքին առևտրային հաշվեկշիռը դեֆիցիտային (պակասուրդային) է: Արտահանման և ներմուծման գումարները ձևավորում են արտաքին առևտրային շրջանառությունը: Հնարավոր է, որ արտահանման և ներմուծման ծավալները համապատասխանեն միմյանց:

Արտահանման ծավալի աճը ենթադրում է վաճառող երկրի համախառն ազգային (ներքին) արդյունքի մեծացում, և ընդհակառակը ներմուծման աճը նվազեցնում է ՀԱԱ-ն (ՀՆԱ-ն), հակասական ազդեցություն ունենալով երկրի տնտեսության վրա: Արտահանման և ներմուծման ծավալների հարաբերակցությունը ՀԱԱ-ին (ՀՆԱ-ին) ևս մեկ կարևորագույն ցուցանիշ է, որը ոչ միայն բնութագրում է արտաքին առևտուրը, այլև երկրի տնտեսությունն ամբողջությամբ:

ՀՆԱ-ում արտահանման տեսակարար կշռի վերաբերյալ աշխարհի երկրների տվյալները ներկայացված են աղյուսակ 7.2.-ում:

Աղյուսակ 7.2.

Ապրանքների արտահանման բաժինը ՀՆԱ-ում  
(տոկոսներով)\*

	1900	1913	1929	1938	1950	1960	1970	1980	1990	2000 գնա- հատա- կանը
<b>Ամբողջ աշխարհը<sup>1</sup></b>	9.7	11.4	10.5	10.0	10.0	10.5	12.0	14.5	16.5	19.0
<b>Արևմուտքի զարգացած երկրները</b>	12.0	13.5	12.0	11.5	13.5	14.0	15.5	17.5	19.5	20.5
<b>ԱՄՆ</b>	7.1	6.1	5.0	4.8	15.1	18.0	12.2	10.0	10.4	10.7
<b>Կանադա</b>	18.3	18.1	15.1	13.9	12.7	16.0	20.4	25.7	28.8	44.1
<b>Ավստրալիա</b>	22.0	21.9	18.3	16.7	15.0	15.4	15.9	16.4	17.4	19.4
<b>Ճապոնիա</b>	8.3	12.3	13.0	13.0	4.7	7.3	8.5	9.5	13.8	15.7
<b>Արևմտյան Եվրոպա</b>	14.5	18.0	17.5	15.5	12.5	16.0	20.0	26.5	30.0	31.5
<b>Գերմանիա</b>	10.1	17.5	15.3	12.1	8.5	12.5	18.3	26.5	33.0	33.0
<b>Ֆրանսիա</b>	12.6	13.3	13.9	14.2	10.5	13.4	17.2	22.3	24.5	26.0
<b>Մեծ Բրիտանիա</b>	14.9	15.6	20.9	18.3	14.5	17.4	21.0	25.0	26.0	28.0
<b>Իտալիա</b>	10.0	12.0	10.5	8.7	7.0	10.0	14.0	20.0	21.5	25.0
<b>Ավստրիա</b>	8.0	17.0	18.2	14.3	12.5	17.8	25.5	36.5	40.5	44.5
<b>Բելգիա</b>	38.0	43.0	40.0	33.6	20.5	29.0	41.5	60.0	73.5	75.0
<b>Նիդեռլանդներ</b>	31.5	34.0	31.0	29.2	27.0	33.5	42.0	52.5	54.0	55.0
<b>Շվեդիա</b>	17.5	21.0	18.0	14.0	18.0	21.0	25.0	30.0	40.0	50.0
<b>Շվեյցարիա</b>	30.5	31.5	19.5	15.0	20.0	24.5	30.0	37.0	39.0	41.5

Աղյուսակ 7.2.-ի շարունակությունը

Դանիա	20.5	26.5	25.5	23.5	21.5	24.5	28.5	32.5	35.5	37.0
Ֆինլանդիա	20.0	25.0	24.0	22.2	16.5	22.0	30.0	32.5	35.0	38.0
Նորվեգիա	16.5	22.5	18.5	17.5	18.0	25.5	36.5	41.5	43.5	47.5
Զարգացող երկրները	5.5	7.0	7.0	7.0	7.5	8.5	10.5	13.5	15.0	19.0
Լատինական Ամերիկա	9.5	13.0	12.5	10.5	10.0	10.5	11.0	12.0	15.0	20.0
Բրազիլիա	9.5	12.5	11.0	10.0	9.0	9.0	9.0	9.0	9.5	10.0
Մեքսիկա	10.0	12.5	11.0	11.0	11.0	11.4	11.9	12.5	16.0	30.0
Արգենտինա	8.5	10.0	9.0	8.7	8.5	8.8	9.1	9.5	10.0	10.5
Չիլի	13.0	17.0	15.5	15.2	15.0	17.8	19.8	22.5	34.5	36.0
Կոլումբիա	9.5	12.5	11.0	10.5	10.0	12.1	14.6	17.5	21.0	22.5
Պերու	12.5	17.5	15.5	15.5	16.0	16.6	17.3	18.0	20.0	24.0
Ասիա <sup>1</sup>	5.0	6.0	6.5	6.5	6.5	8.0	11.0	15.5	16.0	19.5
Չինաստան	3.0	3.5	3.8	3.8	4.0	5.5	7.5	10.0	11.0	11.5
Հնդկաստան	6.4	7.2	8.0	8.5	7.0	7.3	7.6	8.0	9.0	12.0
Պակիստան	8.0	9.0	10.0	10.5	8.5	8.8	9.1	9.5	10.5	14.0
Բանգլադեշ	7.0	8.0	8.5	9.0	7.5	7.8	8.1	8.5	10.0	13.0
Ինդոնեզիա	6.5	10.5	9.0	9.5	7.0	11.0	17.0	26.5	29.5	35.5
Կորեա <sup>2</sup>	13.5	15.5	14.0	13.0	18.5	22.0	26.0	30.0	33.0	42.5
Թաիլանդ	6.0	7.5	10.0	12.0	14.0	16.7	20.0	24.0	42.0	48.0
Թայվան	7.0	10.0	8.5	8.0	7.5	13.0	23.0	40.0	52.0	60.0
Ֆիլիպիններ	7.0	9.0	7.5	7.0	9.0	11.7	15.3	20.0	26.5	28.0
Հյուսիսային Աֆրիկա	4.0	6.0	5.5	6.0	7.0	9.0	11.5	14.0	15.0	28.0
Մերձավոր և Միջին Արևելք										
Սահարայից հարավ Աֆրիկան	3.5	4.0	4.0	4.0	4.5	4.7	4.9	5.0	5.5	6.0
Արևելյան Եվրոպա	9.5	11.5	10.0	8.0	3.5	4.1	4.8	5.5	7.5	5.0
Խորհրդային Միություն <sup>3</sup>	8.0	10.0	9.5	10.0	1.5	2.2	3.3	5.0	5.6	4.8
այդ թվում Ռուսաստանը <sup>4</sup>	8.6	10.7	10.2	10.5	1.8	2.8	4.3	6.8	7.8	35.7

\* Б.Болотин, Мировая экономика за сто лет, МЭ и МО, N9, 2001, էջ 90:

<sup>1</sup> Առանց Մերձավոր և Միջին Արևելքի:

<sup>2</sup> 1900 և 1913թթ.՝ Ռուսական կայսրությունը առանց Լեհաստանի և Ֆինլանդիայի, 1929, 1950, 1980, 1990թթ՝ ԽՍՀՄ, 2000թ.՝ նախկին ԽՍՀՄ (ԱՊՀ և Մերձբալթյան երկրներ):

<sup>3</sup> Ռուսաստանի Գաշնությունը ներկայիս սահմաններով:

<sup>4</sup> Համապատասխան տարիների գների և փոխանակային կուրսերի տվյալներով հաշվարկ: Անհամադրելի է նախորդ տարիների տվյալների հետ՝ դոլարի նկատմամբ ռուբլու փոխանակային կուրսի սահմանման սկզբունքների արմատական փոփոխությունների պատճառով:

Գործնականում օգտագործվում է նաև զուտ արտահանում կատեգորիան, որը որոշվում է արտահանման (սպրանքների և ծառայությունների այն ամբողջությունը, որը վաճառվել է արտասահմանում) և ներմուծման (սպրանքների և ծառայությունների արժեքը, որը գնվել է արտասահմանից) տարբերությամբ: Զուտ արտահանումը կիրառվում է ՀԱԱ-ի հաշվարկման ժամանակ: Այսպես, ՀԱԱ-ը կարելի է հաշվարկել տվյալ տարում երկրում սպրանքների և ծառայությունների ձեռք բերմանն ուղղված ծախսերի գումարներով: Դրանք են.

անձնական սպառման համար կատարված ծախսերը (C),

համախառն ներքին ներդրումները (I),

սպրանքների և ծառայությունների պետական ուղղակի գնումները (G),

զուտ արտահանումը (Nx): Կամ.

$$\text{ՀԱԱ} = \text{C} + \text{I} + \text{G} + \text{Nx} :$$

Արտահանման և ներմուծման գործառնություններից բացի, իրականացվում են նաև վերաարտահանման և վերաներմուծման գործառնություններ: Վերաարտահանման (reexport) ժամանակ արտասահմանից գնված ապրանքները և ծառայությունները առանց լրացուցիչ աշխատանքային ծախսերի արտահանվում են երրորդ երկրներ: Վերաարտահանման գործարքները շահավետ են հատկապես այն ապրանքների գնման և վաճառքի դեպքում, որոնց փոխադրումների ծախսերը նվազագույնն են (օրինակ, թանկարժեք մետաղներ, քարեր և այլն): Վերաարտահանման դեպքում առաջին երկիրը ատահանող է, երկրորդը՝ և՛ արտահանող և՛ ներմուծող, իսկ երրորդ երկիրը՝ ներմուծող: Գոյություն ունի նաև վերաարտահանման այնպիսի ձև, որի դեպքում ապրանքները և ծառայությունները անմիջականորեն ներմուծվում են երրորդ երկրից: Այդ դեպքում երկրորդ երկիրը միջնորդ է արտաքին առևտրային գործարքներում:

Վերաարտահանումը միջազգային առևտրի առավել տարածված գործարքներից է և կազմում է համաշխարհային արտահանման մոտ 15%-ը: Հաճախակի վերաարտահանման առարկաներ են այնպիսի ապրանքների խմբաքանակները, որոնք վաճառվում են միջազգային աճուրդներում և ապրանքային բորսաներում: Այդ վաճառքների զգալի մասը իրականացվում է, այսպես կոչված, ազատ տնտեսական գոտիներում (որոնք գտնվում են տվյալ երկրի մաքսային սահմաններից դուրս): Նշված տարածքներ ներմուծվող ապրանքներն այդտեղ գտնվելու ժամանակ մաքսատուրքերից ազատվում են: Վերաարտահանում իրականացնող երկրի վճարային հաշվեկշռում բացվում է առանձին հողված համապատասխան գրանցումներ կատարելու համար:

Վերաներմուծման գործարքների ժամանակ արտահանվող ապրանքը ներմուծող երկրի տարածքից նորից վերադարձվում է արտահանող երկիր, առանց լրացուցիչ վերամշակման: Այն հիմնականում իրականացվում է վատորակ կամ գնման-վաճառքի պայմանագրին չհամապատասխանող ապրանքների արտահանման դեպքում: Ի տարբերություն վերաարտահանման, վերաներմուծումը լայն տարածում չի ստացել և կազմում է համաշխարհային ներմուծման մոտ 2%-ը:

Հանդիպակաց առևտուրն իրենից ներկայացնում է այնպիսի արտաքին առևտրային գործարք, որտեղ որոշակի ապրանքների ներմուծումը և արտահանումը փոխապայմանավորված են: Այսպես, որոշակի ապրանքների ներմուծումը պայմանավորված է այլ ապրանքների արտահանմամբ, և ընդհակառակը: Նման գործարքները բաժանվում են 2 խմբի՝ 1) ապրանքափոխանակություն կամ բարտեր, 2) փոխհատուցում:

Առաջին դեպքում տեղի է ունենում հավասար արժեք ունեցող որոշակի ապրանքների ուղղակի փոխանակություն: Կողմերը դրամական հաշվարկներ չեն իրականացնում, իսկ փողը հանդես է գալիս միայն որպես արժեքի չափ:

Փոխհատուցման հիմունքներով առևտրի ժամանակ նույնպես իրականացվում է ապրանքափոխանակություն, սակայն այս դեպքում չի պահանջվում մատակարարվող ապրանքների արժեքների հավասարություն: Առաջացած տարբերությունը կարող է փոխհատուցվել ինչպես փողով, այնպես էլ այլ ապրանքների մատակարարման միջոցով:

Միջազգային պրակտիկայում առևտրային գործարքներ կնքելիս օգտագործվում են ուղղակի և անուղղակի մեթոդներ:

Ուղղակի գործարքների կնքման մեթոդը ենթադրում է արտադրողների (մատակարարի) և վերջնական սպառողների միջև անմիջական կապի հաստատում՝ հիմք ընդունելով առքուվաճառքի պայմանագիրը: Գործարքների անուղղակի մեթոդը ենթադրում է ապրանքների առք ու վաճառք միջնորդ օղակի միջոցով՝ հիմք ընդունելով այդ նպատակով առևտրական միջնորդի հետ կնքված պայմանագիրը, համաձայն որի, վերջինս պարտավոր է գնորդին մատակարարել համապատասխան ապրանքներ:

Այսպիսով, արտաքին առևտրային գործարքները իրականացվում են առևտրական միջնորդների միջոցով, որոնք կարող են լինել առքուվաճառքի, լիզինգային, վարձակալական, ապահովագրական, փոխադրումային, պահպանման և այլն: Նշված գործարքները կնքվում են կամ արտադրողների և սպառողների, կամ միջնորդ կազմակերպությունների միջև օրենսդրական նորմերին համապատասխան:

Միջազգային շուկայի բաց հատվածը առևտրային գործառնությունների ոլորտ է, որտեղ գործում են մեծ թվով արտահանողներ և ներմուծողներ: Շուկայի բաց հատվածը ներառում է մի շարք բաղադրամասեր.

երկարատև առևտրային պայմանագրեր,  
կարճատև առևտրային պայմանագրեր,  
ազատ շուկա:

Առաջին դեպքում, որպես կանոն, պայմանագրերը կնքվում են երկու և ավելի տարիների համար: Այս դեպքում արտահանողի և ներմուծողի կապերը կայուն բնույթ են կրում: Կարճատև առևտրային պայմանագրերը կնքվում են մինչև 2 տարի ժամկետով, ընդ որում, պայմանագրի ժամկետը պայմանավորված է մի շարք գործոններով: Տարբերակվում են նաև միանվագ ու պարբերական մատակարարումներով արտաքին առևտրային գործարքները: Առաջին գործարքի դեպքում արտահանողի և ներմուծողի հարաբերություններն ավարտվում են պայմանագրով սահմանված ապրանքների խմբաքանակը մատակարարելուց և փոխադարձ հաշվարկները իրականացնելուց հետո: Պարբերական մատակարարման դեպքում պայմանագրում նախատեսված է լինում ապրանքների մի քանի խմբաքանակների մատակարարում՝ ըստ փոխադարձ համաձայնեցված գրաֆիկի: Մատակարարման ձևի ընտրությունը, սովորաբար, պայմանավորված է ապրանքների բնույթով: Որպես կանոն, կարճաժամկետ և միանվագ մատակարարումների միջոցով կատարվում է սպառման առարկաների արտահանում և ներմուծում: Պարբերական մատակարարումներն առավել տարածված են գյուղատնտեսական և արդյունաբերական հումքի արտահանման և ներմուծման ժամանակ: Ընդ որում, այս դեպքում ևս արտաքին առևտրային գործարքը կարող է լինել ինչպես երկարաժամկետ, այնպես էլ կարճաժամկետ: Արտաքին առևտրային պայմանագրի ժամկետը կարող է պայմանավորված լինել նաև ապրանքի արտադրության ցիկլայնությամբ: Տվյալ դեպքում, հնարավոր է, որ պայմանագիրը լինի երկարատև, իսկ մատակարարումը՝ միանվագ:

Միջազգային առևտրային գործարքներում կարևոր տեղ ունի նաև բորսային առևտուրը: Սովորաբար, միջազգային ապրանքային բորսաներում իրացվում են միատարր ապրանքների որոշակի խմբաքանակներ: Գործարքները կնքվում են ապրանքի նմուշին կամ որոշակի ստանդարտներին համապատասխան: Ընդ որում, միջազգային ապրանքային բորսաներում հիմնականում կատարվում են ժամկետային գործարքներ: Այս դեպքում պայմանագրի կնքման և կատարման ժամկետները չեն համընկնում: Այսպես, հնարավոր է, որ ապրանքը բորսայում իրացվի մինչև արտադրելը: Որպես կանոն, բորսայական գործարքների մի մասը կրում է սպեկուլյատիվ բնույթ, որի դեպքում գնորդի նպատակը ոչ թե ապրանքի ձեռքբերումն է, այլ գների տարբերությունից օգուտ ստանալը:

Որպեսզի արտաքին առևտրային գործարքներում արտահանողը սահմանափակի իր ռիսկը, անհրաժեշտ է հաշվի առնել.

հաճախորդի և նրա երկրի ֆինանսական վիճակը,  
արժույթային ռիսկերը՝ կապված արտասահմանյան արժույթի փոխարժեքի տատանման հետ,

հայցապահանջ ներկայացնելիս դատական հնարավորությունների լիարժեք օգտագործումը,

ապրանքի փոխադրման ժամանակ հնարավոր կորուստը և փչացումը:

Արտաքին առևտրային գործարքներում արտահանող-վաճառողը և ներմուծող-գնորդը հնարավոր է, որ մինչ այդ որևէ գործարք չեն կատարել, որի հետևանքով վաճառողը չգիտի՝

գնորդը վստահելի՞ է,

գնորդ գործընկերոջից ստացված տեղեկությունը վստահելի՞ է,

արժույթի վերահսկողությունը կխանգարի՞ վճարման միջոցների տեղաշարժմանը, որքա՞ն է մեծ արժույթային ռիսկը, եթե վճարումը կատարվում է ազգային արժույթով, ի՞նչ ձգձգումներ կարող են լինել գնորդից միջոցները ստանալիս:

Մյուս կողմից, գնորդը չգիտի՝

վաճառողին կարելի՞ է վստահել, եթե գնորդը կանխիկ է վճարել,

արդյո՞ք ուղարկված ապրանքները պայմանագրով սահմանված քանակը և որակը կունենան,

ապրանքները կփոխադրվե՞ն արդյոք բարեխիղճ փոխադրողի կողմից և կապահովագրվեն սահմանված կարգով,

ապրանքները կվնասվե՞ն արդյոք փոխադրման ժամանակ,

վաճառողը գնորդին կտա՞ արդյոք սեփականության իրավունքը հաստատող փաստաթղթեր, որոնք նրան հնարավորություն կտան ապրանքների համար իր իրավունքները պաշտպանել մաքսային մարմիններում,

վաճառողը նախօրոք կպատրաստի՞ այն փաստաթղթերը, որոնք անհրաժեշտ են արտահանման վերահսկման և ներմուծման մաքսերի գնահատման և դրանց կարգավորման համար (օրինակ, ծագման սերտիֆիկատ (հավաստագիր), առողջապահական և այլ ստուգումների սերտիֆիկատներ),

ի՞նչ ձգձգումներ կարող են լինել գնորդ-ներմուծողի տարածքում ապրանքները տնօրինելու և օգտագործելու հետ կապված:

Երբ կողմերը անծանոթ են, նշված ռիսկերը նշանակալի են: Եվ քանի որ նրանք գործում են իրարից բավականին մեծ տարածության վրա, վաճառողը և գնորդը չեն կարող վճարման միջոցների հետ զուգընթաց փոխանակել ապրանքները՝ առանց երրորդ կողմի օգնության: Փաստաթղթերի վրա հիմնված միջազգային առևտուրը, ներառյալ ակրեդիտիվի օգտագործումը, հնարավորություն են տալիս պարզել, թե ինչպես կարող են այդ մեծ ռիսկերը բաշխվել նաև երրորդ կողմին, որն ունի հատուկ գիտելիքներ և կարող է դրանք պատշաճ գնահատել՝ ռիսկերը կրճատելով և դարձնելով աննշան: Երրորդ կողմ հանդիսացող միջնորդները կարող են լինել բանկերը (առնվազն մեկը գնորդի երկրում և երկրորդը՝ վաճառողի) և առնվազն մեկ բեռնափոխադրող: Այսպիսով, առևտրի մեջ ներառված կողմերն են՝

- 1) գնորդը, որը ենթադրաբար նաև հաճախորդն է,
- 2) գնորդի բանկը,
- 3) վաճառողը,
- 4) վաճառողի բանկը,
- 5) առնվազն մեկ բեռնափոխադրող:

Նշված կողմերն ի վիճակի են ռիսկը բաժանել միմյանց միջև և հեշտությամբ վճարել դրանց համար:

## **7.2. Պետության դերը միջազգային առևտրի կարգավորման գործում**

Արտաքին տնտեսական գործունեության (ԱՏԳ) պետական կարգավորման նպատակը պետության ինքնուրույնության պաշտպանությունն է, տնտեսական անվտանգության ապահովումը, ազգային տնտեսության զարգացման խթանումը և համաշխարհային տնտեսությանը ինտեգրվելու համար պայմանների ստեղծումը:

Ժամանակակից համաշխարհային տնտեսությունը ընդունված է դիտել որպես փոխկապակցված ազգային տնտեսությունների համակարգ, որտեղ յուրաքանչյուր պետություն ունի իրեն համապատասխան դեր: Երկրների փոխկապակցվածությունը չի նշանակում մրցակցության իսպառ վերացում կամ՝ նույնիսկ թուլացում: Համաշխարհային տնտեսության մեջ ազգային տնտեսության մրցունակության խնդիրն այսօր ստանում է հատուկ կարևորություն, այն դարձել է առանցքային ցանկացած պետության համար և կազմում է տնտեսական քաղաքականության հիմնական բովանդակությունը:

Պետության արտաքին տնտեսական գործունեությունը ունենալով ծավալման ընդհանուր սկզբունքներ, այնուհանդերձ, յուրաքանչյուր երկրում դրսևորվում է կազմակերպական ոչ միատեսակ ձևերով ու եղանակներով: Միանման չեն տարբեր պետությունների պատմական զարգացման իրականությունը, տնտեսության մեջ պետական ներթափանցվածության աստիճանը, սոցիալական հակասությունների սրությունը, հասարակության վերաբերմունքը տեղի ունեցող երևույթների նկատմամբ, ավանդույթները և այլն: Տարբերիչ առանձնահատկությունների որոշակի խումբ բնորոշ է յուրաքանչյուր պետության և դրանով էլ հենց պայմանավորված է երկրի կառավարության որդեգրած տնտեսական քաղաքականության բնույթը:

Կառավարության վարած արտաքին տնտեսական քաղաքականությունը կարող է ուղղակի կամ անուղղակի ձևով նպաստել երկրի արտադրության զարգացմանը, բարձրացնել արտադրության տեխնիկական մակարդակը, մեծացնել թողարկվող արտադրանքի ծավալները և դրանով իսկ՝ առավել լրիվ բավարարել հասարակության պահանջունքները: Համաշխարհային տնտեսության զարգացման արդի փուլում տնտեսական քաղաքականության մեջ ավելի մեծ դեր են սկսում խաղալ երկարաժամկետ աճի և մրցունակության ամրապնդման, տնտեսական ներուժի մեծացման հարցերը՝ հիմնված կառուցվածքային խորը տեղաշարժերի, արտադրական հենքի որակական բարելավման և նորացման վրա: Մյուս կողմից, համաշխարհային շուկաների ձեռքբերման համար մրցակցային պայքարի սրումը իր հերթին խթանում է միջպետական կոոպերացման գործընթացը: Ակնհայտ է, որ համաշխարհային տնտեսության զարգացման այս երկու բնորոշ գծերը հատկապես կարևորում են պետության դերը տնտեսական գործընթացների կարգավորման հարցում: Փոխվում է նաև տնտեսության մեջ պետական միջամտության ուղղակի և անուղղակի մեթոդների հարաբերակցությունը: Խնդիր է առաջանում փնտրել գիտատեխնիկական համագործակցության և տնտեսական կյանքի միջազգայնացման ժամանակակից տեսակետից արդարացված պետական և շուկայական կարգավորման միջև առավել ռացիոնալ կապերի համակարգ, որը կբարձրացնի պետական կարգավորման արդյունավետությունը, ավելի ճկուն կդարձնի տնտեսական համակարգը և կնպաստի տնտեսության աճին:

Արտաքին առևտրի կարգավորումը պետական միջամտության առանձին ոլորտ է: Աշխատանքի միջազգային բաժանման և մասնագիտացման խորացմանը զուգահեռ արտաքին առևտրային հոսքերի կարգավորման հարցը ավելի կենսական է դառնում՝ կապված արտադրության գործունեների արտահոսքի և ներհոսքի ծավալների մեծացման հետ: Երկրի նորմալ կենսագործունեության համար անհրաժեշտ է ապահովել ներմուծման



որոշակի մակարդակ և, միաժամանակ, ելնելով ռացիոնալ առևտրային հաշվեկշիռ ձևավորելու խնդիրներից՝ պայմաններ ստեղծել երկրի իրական արտադրական ռեսուրսների վրա հիմնված արտահանումն ապահովելու համար:

Պետական միջամտությունն էլ ավելի է կարևորվում անցումային շրջանում գտնվող տնտեսություններում, այդ թվում՝ նաև ՀՀ-ում, որտեղ կայուն շուկայական համակարգի խնդիրներին գումարվում է տնտեսությունը ճգնաժամից հանելու, այն կայունացնելու և շուկայական հարաբերությունների հաստատման համար բոլոր պայմանները ստեղծելու խնդիրը:

Արտադրական ճգնաժամը և բնակչության կենսամակարդակի անկումը կարող են հարատևել, եթե պետությունը տնտեսական քաղաքականությամբ չնպաստի վերոհիշյալ խնդիրների լուծմանը:

Վերջին երկու տասնամյակների ընթացքում ակտիվ կերպով վերաիմաստավորվում է պետության դերը և նշանակությունը տնտեսության զարգացման մեջ, ինչպես նաև այն միտումների բացահայտման հարցում, թե ինչ տեղ պետք է ունենա այն հասարակության գործունեության կազմակերպման գործում ընդհանրապես: Ստեղծման պահից սկսած պետությունն իրականացնում էր քաղաքական գործառույթներ, իսկ տնտեսական կյանքին միջամտում էր այնքանով, որքանով դա անհրաժեշտ էր քաղաքական իշխանությունը պահպանելու համար: Չարգացման տարբեր փուլերում պետությանը վերագրվող տնտեսական գործառույթների մասշտաբները, տնտեսության վրա նրա ներազդման ձևերն ու մեթոդները փոփոխվել են: Այնքան ժամանակ, քանի դեռ արտաքին տնտեսական կապերը տնտեսության մեջ խաղում էին համեմատաբար փոքր դեր, պետության գործառույթները կարելի էր դիտարկել առանձնացված, որպես առևտրային և վճարային հաշվեկշիռների, միջազգային հաշվարկների և պետության արժույթային խնդիրների հետ կապված հարցեր: Համապատասխանաբար, նաև պետության արտաքին տնտեսական գործառույթները հիմնականում սահմանափակվում էին մաքսային և արժույթային խնդիրների հետ կապված հարցերով: Գլոբալացման գործընթացը XX դարի վերջում՝ որպես ժամանակակից համաշխարհային տնտեսության զարգացման նոր ձև, ունի իր առանձնահատկությունները: Այն ստիպում է, որպեսզի «սոցիալական պետություն» կատեգորիայից անցում կատարվի «արդյունավետ պետություն» հասկացությանը: Ի տարբերություն «սոցիալական պետության», որի հիմնական նպատակներն էին ապահովել լրիվ զբաղվածությունը, գների կայունությունը և վճարային հաշվեկշիռի հավասարակշռվածությունը, «արդյունավետ պետության» քաղաքականությունն իր արտացոլումն է գտել երկու դրույթներում. նախ՝ վճարային հաշվեկշիռի խնդիրներից ելնելով պետությունը պետք է կրճատի իր պարտականությունները, դրանց մի մասի լուծումը թողնելով այլ տնտեսավարող սուբյեկտներին, և երկրորդ՝ կենսաթոշակային ապահովվածության, բժշկական, գործազրկության ապահովագրության և այլ սոցիալական վճարները չպետք է ապահովվեն բացառապես պետական բյուջեի միջոցների հաշվին, այլ՝ համամասնորեն բաշխվեն բոլոր տնտեսավարող սուբյեկտների միջև: Վերջին հաշվով, «արդյունավետ պետությունը» հանդես է գալիս ոչ միայն տնտեսական աճի աղբյուր, այլ՝ որպես գործընկեր, կատալիզատոր և օգնական, և դրա պատճառը համաշխարհային տնտեսության գլոբալացման գործընթացն է: Գլոբալացման հիմքում ընկած է արտադրության միջազգայնացումը, որի ինստիտուցիոնալ ձևերն են վերազգային կորպորացիաները: Վերազգային կորպորացիայի ճկունությունը թույլ է տալիս ազգային օրենսդրությունների ստեղծած անհարմարությունները շրջանցել՝ անցնելով մի երկրից մյուսը: Տարբեր գերատեսչությունները և հատկապես դիվանագիտական ատյանները հաճախ ճնշում են գործադրում գործընկեր-պետությունների կառավարությունների վրա՝

վերագրային կորպորացիաների ընդարձակմանը խանգարող այս կամ այն խոչընդոտների վերացման, մաքսային, արժուքային և այլ արգելքների նվազեցման նպատակով: Այսպես, եթե աշխատողների հետ աշխատավարձի հարցում հնարավոր չէ որևէ պայմանավորվածության հանգել, այժմ աշխատատեղեր առաջարկողի գլխավոր փաստարկներից մեկը նրա հայտարարությունն է այն մասին, որ նա հնարավորություն ունի փակել ձեռնարկությունը և տեղափոխվել այլ երկիր, որտեղ աշխատուժն ավելի էժան է: Միջազգային արհմիութենական շարժման ոչ բավարար համերաշխության համայնապատկերի վրա այս կարգի փաստարկներին հակառակվելն անհիմաստ է: Այժմ պետության գործունեությունը կողմնորոշվում է դեպի ներքին գործոնների ենթարկեցումը արտաքին գործոններին: Նման գործունեությունը հաճախ հանգեցնում է «շահերի անհավասարակշռվածության», որին հակառակվել ի գորու չէ նույնիսկ ամենաուժեղ պետությունը (թուլացնելով իր դերը երկրի ներսում՝ հասարակական փոխզիջման հասնելու հարցում ընդունելով չեզոք դիրք): Գլոբալացման հետևանքով առաջացող տնտեսագիտության և քաղաքականության դիալեկտիկայի վերլուծությունը մի կողմ թողնելով, և չթերագնահատելով վերագրային կորպորացիաների նշանակությունը, նշենք, որ պետությունը միշտ եղել է և կլինի համաշխարհային տնտեսության ինստիտուցիոնալ կառուցվածքի գլխավոր միավորը: Թեև ազատ առևտուրը նպաստում է բոլոր երկրների՝ ինչպես արտահանողների, այնպես էլ ներմուծողների տնտեսական բարեկեցության մակարդակի բարձրացմանը, գործնականում միջազգային առևտուրը որևէ տեղ և երբեք չի զարգացել իսկապես ազատ կերպով՝ առանց պետական միջամտության: Միջազգային առևտրի զարգացման պատմությունը միաժամանակ պետության զարգացման և կատարելագործման պատմությունն է: Արտաքին առևտրային հարաբերությունների զարգացման ընթացքում բախվում են տարբեր սոցիալական խմբերի և հասարակության խավերի տնտեսական շահերը, և պետությունը ներգրավվում է հետաքրքրությունների այդ կոնֆլիկտի մեջ: Տնտեսական կյանքի միջազգայնացմանը զուգահեռ արտաքին տնտեսական կապերը ավելի մեծ դեր են սկսում խաղալ տնտեսության մեջ և աշխարհատնտեսական կապերի նոր ձևերի առաջացման հետ հարկ է լինում հաշվի առնել ավելի շատ գործոններ՝ արտաքին ներդրումների շարժը և վերագրային կորպորացիաների գործունեությունը, աշխատուժի տեղաշարժը, գիտատեխնիկական կապերի ընդլայնումը, տեխնոլոգիաների փոխանցումը և այլն: Գնալով ընդլայնվում են պետության տնտեսական գործառույթները, որն իր արտաքին առևտրային քաղաքականության մեջ պետք է հաշվի առնի ներքին և արտաքին ոլորտներում ընթացող գործընթացների սերտ փոխկապվածությունը: Ավելին, այսօր համաշխարհային տնտեսության մասշտաբները դառնում են այնպիսին, որ արտաքին տնտեսական խնդիրները ածանցյալից դառնում են առաջնային, նույնիսկ խոշոր զարգացած երկրների զարգացման միտումները որոշող: Նման պայմաններում պետությունը չի կարող հասնել ներքին տնտեսական հավասարակշռության (օրինակ՝ լրիվ զբաղվածության կամ գների կայունության)՝ չկիրառելով ԱՏԳ-ի, մասնավորապես, արտաքին առևտրի կարգավորման մեթոդները: Այդ պատճառով, չնայած հովանավորչության (պրոտեկցիոնիզմի) թուլացմանն ու համաշխարհային առևտրի ազատականացմանն ուղղված ԱՀԿ-ի ծավալուն աշխատանքներին, արտաքին առևտրային քաղաքականությունն առաջվա նման մնում է տնտեսության պետական կարգավորման հիմնական ուղղություններից մեկը: Շուկայական տնտեսության պայմաններում փոխվում է ԱՏԳ-ի պետական կարգավորման բնույթը. կենտրոնացված պլանավորման անմիջական ղեկավարումից և դիրեկտիվ ցուցումներից անցում է կատարվում ինդիկատիվ՝ ոչ պարտադիր պետական կարգավորման, կիրառվում են կառավարման առավելապես անուղղակի լծակները և «խաղի պայմաններ» են ստեղծվում ԱՏԳ-ի մասնակիցների համար: Անկախ տարբեր

պետությունների տնտեսական, մշակութային, ազգային-պատմական զարգացման առանձնահատկություններից, և այն հանգամանքից, թե ինչ հաջողությամբ է գործում տվյալ երկրում խառը տնտեսական համակարգը, որ տնտեսական քաղաքականությանն է նախապատվություն տրվում տվյալ երկրում, գոյություն ունեն որոշակի խնդիրներ, որոնք համարվում են առավելապես պետության տնտեսական գործառնությունները: Տնտեսության պետական կարգավորման խնդիրների մեջ է մտնում՝ երկրի արտաքին առևտրային կապերի զարգացման հայեցակարգի, ռազմավարության և արտաքին առևտրային քաղաքականության հիմնական սկզբունքների ձևավորումը, պետության և նրա առանձին սուբյեկտների տնտեսական շահերի պաշտպանությունը, ֆինանսական, արժութային, վարկային, մաքսասակագնային և ոչ սակագնային կարգավորումը, արտահանման կարգավորումը, ներմուծվող և արտահանվող ապրանքների հավաստագրման ոլորտի քաղաքականության որոշումը, զենքի և զինամթերքի, հասարակության առողջությանը և անվտանգությանը սպառնացող այլ ապրանքների, թանկարժեք քարերի, թանկարժեք մետաղների, ներմուծման և արտահանման կարգի որոշումը, ամբողջ երկրի տարածքում ԱՏԳ-ի պարտադիր վիճակագրական հաշվետվության ցուցանիշների սահմանումը, պետական վարկերի և տնտեսական օգնությունների տրամադրումը արտասահմանյան պետություններին, պետության արժութային պաշտոնական պաշարների ձևավորումը և օգտագործումը, վճարային հաշվեկշռի ձևավորումը, պետական, բանկային և առևտրային վարկերի ներգրավումը կառավարության երաշխավորության ներքո, պետության արտաքին պարտքի սահմանի որոշումը և այդ պարտքի կառավարումը, պետության ԱՏԳ միջազգային պայամանագրերի կնքումը, պետության առևտրային ներկայացուցչությունների ձևավորումը, գործունեությունը արտասահմանում և այլն:

Արտաքին առևտրային քաղաքականությունն իրենից ներկայացնում է միջոցառումների համակարգ, որն ուղղված է ներքին շուկայի պաշտպանվածությանը, արտաքին առևտրի ծավալների խթանմանը և առևտրի կառուցվածքային փոփոխություններին: Ինչպես արդեն նշել ենք, գոյություն ունեն արտաքին առևտրային քաղաքականության երկու հիմնական համակարգեր՝ ազատ առևտուր և պրոտեկցիոնիզմ (հովանավորչություն): Կառավարությունը բազմաթիվ հնարավորություններ ունի առևտրային հոսքերի ծավալի և կառուցվածքի վրա ազդելու համար, որոնք շեղում են առևտրի իրական ծավալը ազատ առևտրի մակարդակից: Այս համակարգերում կիրառվող մեթոդները միմյանցից տարբերվում են տնտեսական գործընթացների վրա ունեցած ներազդեցության ուղղվածությամբ:

Կառավարությունները սկսեցին տաք վիճաբանություններ ծավալել ազատականացման (լիբերալիզմի) և պրոտեկցիոնիզմի տնտեսական քաղաքականության համակարգերի ընտրության հարցի շուրջ դեռևս այն ժամանակից ի վեր, երբ XVI դարում ստեղծվեցին ժամանակակից ազգային պետությունները: Հովանավորչության կողմնակիցներն ավելի մտահոգված են շուկան արտասահմանյան մրցակցությունից պաշտպանելու հարցում: Ազատամետ մեթոդներն ուղղված են արտաքին առևտրի խոչընդոտների վերացմանը, որի հետևանքով, բնականաբար, ավելի է սրվում մրցակցությունը:

Ազատ առևտուրն ունի շատ առավելություններ, այն բարենպաստ է միջազգային մասնագիտացման համար, հեշտացնում է մրցակցության զարգացումը՝ աջակցելով նորարարությունը, հնարավորություն է տալիս շուկան ընդլայնել, հետևաբար և զարգացնել զանգվածային արտադրությունը, որը շահավետ է սպառողի համար: Ազատ առևտրի շնորհիվ, որը հիմնված է համեմատական ծախքերի սկզբունքի վրա և հնարավորություն է տալիս ուղղակիորեն համեմատել ազգային և միջազգային արտադրական ծախքերը, համաշխարհային տնտեսությունը կարող է հասնել

ռեսուրսների ավելի արդյունավետ օգտագործման և բնակչության նյութական բարեկեցության ավելի բարձր մակարդակի: Պետությունը այստեղ հանդես է գալիս ազատ առևտրային հարաբերությունները խթանողի դերում: Բացի նշված առավելություններից, ազատ առևտուրը հանգեցնում է դրական քաղաքական հետևանքների, քանի որ այդ դեպքում երկրների միջև մեծանում է փոխադարձ կախվածությունը, հետևաբար, փոքրանում է թշնամական գործողությունների վտանգը: Արևմտյան երկրները շեշտը դնում են համաշխարհային տնտեսության զարգացման նեոլիբերալիստական մոդելի վրա: Վերջինս, իհարկե, ծագել է ազատական տնտեսական մտքի կանխադրույթներից (Ֆ.Հայեկ, Մ.Ֆրիդմեն): Ի հակակշիռ համաշխարհային նոր տնտեսական քաղաքականության, որին ձգտում էին հասնել ազատագրված երկրները, նեոլիբերալիստների դրույթները հնարավորություն էին տալիս Արևմտյան երկրներին ամրապնդել իրենց գերիշխող դիրքերը անգամ գաղութատիրության փլուզումից հետո, այն է՝ բոլոր պետությունների տնտեսական կարգավորման մեխանիզմների հոմոգենացում կոշտ մոնետարիստական հիմքերի վրա, պետության դերի թուլացում, ապակարգավորում և ազատականացում, ազգային համալիր, որտեղ պետությունը դիտվում է որպես մահացող կատեգորիա, որի իսպառ վերացումն էլ դիտվում է որպես հաջողության գրավական: Իրականում, այս քաղաքականության պրակտիկայում փոխվում է պետության տնտեսական գործառույթները, տեղի է ունենում ոչ թե ապակարգավորում, այլ՝ «կարգավորման բարեփոխում»: Նույնիսկ ամերիկյան գործարարների շրջանում հայտնի «Ֆորչն» ամսագիրը խոստովանում է, որ երբ ամերիկյան գործարարությունը խոսում է կապիտալիզմի մասին, այն նկատի ունի ազատ շուկան՝ բացի իրենից: Ի հակակշիռ վերը նշվածի, գնալով ուժեղանում է պետական կարգավորումը ազգային մրցունակության բարձրացման, դրան նպաստող ենթակառուցվածքի (գիտություն, կապ, տեղեկատվության հավաքագրում) բարելավման գործում, վերակառուցվում է հարկային համակարգը, խրախուսվում են մրցունակ ֆիրմաները:

Ազատ առևտուրը հիմնվում է ապրանքների արտադրության համեմատական ծախքերի սկզբունքի վրա, ուստի այն նպաստում է հասարակության սահմանափակ ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործմանը, հետևաբար, նաև մարդկանց բարեկեցության բարձրացմանը: Չնայած դրան, հովանավորչությունը, ինչպես նախկինում, այնպես էլ ներկայումս, տարբեր առևտրային պատմեշների սահմանման ձևով կիրառվում է տարբեր երկրներում: Այս գլխում կդիտարկենք ազատ առևտուրն ապահովող շահերը և առավելությունները, ինչպես նաև այն փաստարկների սնանկությունը, որոնք հաճախ առաջ են քաշվում ի պաշտպանություն հովանավորչության: Կքննարկենք նաև առևտրային պատմեշների տարբեր տեսակները, որոնք սահմանվում են առանձին երկրներում:

### ***7.3. Ազատ առևտուր. առավելությունները***

Առավել հեռատես տնտեսագետները ազատ առևտրի պաշտպանության համար փաստարկներ էին առաջ քաշում դեռևս միջազգային առևտրի ձևավորման ժամանակ, և մի շարք երկրներ փորձում էին իրենց ներքին շուկան պարսպել էժամագին օտարերկրյա ապրանքների հոսքից: Հիմնվելով հարաբերական առավելությունների սկզբունքի վրա՝ Ա.Սմիթը Դ.Ռիկարդոյից շատ առաջ հանդես եկավ հովանավորչության (պրոտեկցիոնիզմի) համոզիչ քննադատությամբ և ազատ առևտրի պաշտպանությամբ:

Մերկանտիլիստների կարծիքով, առավել լավ իրավիճակում է գտնվում ավելի շատ ապրանքներ արտահանող, քան ներկրող երկիրը, որն այդ ձևով հարստություն է

կուտակում: Այդ պատճառով էլ, մերկանտիլիստները կառավարությանը կոչ էին անում սահմանափակել օտարերկրյա ապրանքների ներկրումը՝ դրանց վրա մաքսային սակագների (*տարիֆների*) սահմանման միջոցով: Առաջին հայացքից ներմուծման սահմանափակման քաղաքականությունը, օտարերկրյա ապրանքների համար առևտրային պատնեշների սահմանումը և սեփական արտահանումը ավելացնելը նպաստում է սեփական երկրի տնտեսության զարգացմանը, սակայն առավել հանգամանորեն դիտարկելիս պարզվում է, որ այդպիսի քաղաքականությունը անհեռատես է:

Որպեսզի պարզաբանում մտցնենք այդ հարցում, պատկերացնենք ազատ առևտրի համար ոչ մի սահմանափակում գոյություն չունեցող հետևյալ իրավիճակը: Հնարավոր համարենք, որ տեքստիլ ապրանքների գները ԱՄՆ-ում ավելի բարձր են, քան համաշխարհային շուկայում, որտեղ ապրանքներ են ներկրվում զարգացող երկրներից: Ակնհայտ է, որ այդ երկրներում բանվորների ցածր աշխատավարձի հետևանքով արտադրության ծախքերը զգալիորեն ցածր են, քան ԱՄՆ-ում: Զանի որ, ազատ առևտրի դեպքում ապրանքները միշտ կողմնորոշվում են դեպի բարձր գները, ուստի, ամերիկյան շուկա մուտք գործող էժան տեքստիլը կիջեցնի նրա գինը ներքին շուկայում: Դա տեքստիլ արտադրանքի ամերիկյան արտադրողներին կստիպի, որպեսզի օտարերկրյա ապրանքների վրա կիրառվեն մաքսային *սակագներ և քվոտաներ (մասնորդներ)*:

Ինչպիսի՞ հետևանքների կարող է հանգեցնել ազատ առևտրի սահմանափակման քաղաքականությունը: Ո՞վ կշահի դրանից և ո՞վ կվնասվի:

Ազատ մրցակցությունը, ինչպես արդեն գիտենք, նպաստում է մրցակցության ծավալմանը և սահմանափակում է մենաշնորհների գործողությունները, առավել շահույթ ստանալու նրանց ձգտումները: Ուստի, ներքին շուկայում որակով և էժան ապրանքների հայտնվելը տեղական նույնատիպ ապրանքներ արտադրողներին կստիպի կիրառել նոր տեխնոլոգիաներ և արտադրության կազմակերպման նոր մեթոդներ, որոնք հնարավորություն կտան իջեցնելու արտադրության ծախքերը: Այսպիսով, առևտրի ազատությունը կնպաստի երկրի տեխնիկական առաջադիմությանը և տնտեսական աճին: Առևտրի սահմանափակումների պայմաններում, տեղական արտադրողների մոտ խթաններ չեն առաջանում տեխնոլոգիայի բարելավման և արտադրության մեջ նոր մեթոդների օգտագործման համար, քանի որ նրանք գտնվում են կառավարության հովանավորչական քաղաքականության պաշտպանության ներքո: Շատ հաճախ այդ քաղաքականությունը իրականացվում է աշխատատեղերի պահպանման, երկրի ազգային շահերի պաշտպանության, հայրենասիրության նշանաբանով, այլ ոչ թե տնտեսական փաստարկումներով: Չնայած այս դեպքում ոչ մրցունակ արտադրանք արտադրող ձեռնարկությունները շարունակում են շահույթներ ստանալ, աշխատողները պահպանում են իրենց աշխատատեղերը, իսկ սպառողների մեծ մասը և երկիրն ամբողջությամբ, վնասներ են կրում:

Ազատ առևտրի սահմանափակումը և հովանավորչությունը խոչընդոտում են հասարակության սահմանափակ ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործմանը: Ռեսուրսները արտադրության այլ ճյուղերը փոխադրելու փոխարեն, որտեղ դրանք կարող են առավել արդյունավետությամբ օգտագործվել, և այլ երկրների համեմատությամբ նվազագույն ծախքերով կազմակերպել արտադրանքի թողարկում, ներմուծող երկիրը, մտցնելով առևտրի սահմանափակումներ, արհեստականորեն աջակցում է արդյունաբերության ոչ շահավետ աշխատող ճյուղերին: Ազատ առևտուրը սպառողներին լայն հնարավորություն է տալիս ապրանքների ընտրության համար և դրանով իսկ, նպաստում է դրանց պահանջմունքների առավել լրիվ բավարարմանը: Բացի այդ, ոչ

մրցունակ արդյունաբերության ճյուղերի սպարանքների գների արհեստական բարձրացումը իջեցնում է երկրի բնակչության զգալի մասի բարեկեցությունը:

Ազատ առևտուրը, հիմնվելով համեմատական առավելությունների սկզբունքի և հետևաբար՝ սպարանքների արտադրության նվազագույն ծախսերի վրա, նպաստում է ամբողջ համաշխարհային ընկերակցության ռեսուրսների առավել արդյունավետ օգտագործմանը և դրանով իսկ՝ մարդկանց նյութական բարեկեցության բարձրացմանը: Մակայն ազատ առևտրի ճանապարհին միշտ էլ գոյություն են ունեցել և հիմա էլ գոյություն ունեն տարբեր բնույթի ուղղակի և անուղղակի պատնեշներ ու սահմանափակումներ:

#### ***7.4. Արտաքին առևտրի պետական կարգավորման մեթոդները և լծակները***

Արտաքին տնտեսական գործունեությունը (ԱՏԳ), որը դիտվում է որպես արտաքին տնտեսական քաղաքականության, ինչպես նաև ազգային տնտեսական քաղաքականության բաղկացուցիչ մաս, կարգավորվում է մեթոդների լայն շրջանակով, որոնց թիվը անընդհատ ավելանում է: ԱՏԳ ազատականացումը գործող ավելի մեծ թվով տնտեսվարող սուբյեկտների համար պայմաններ է ստեղծում արտաքին շուկա դուրս գալու և բազմապիսի արտաքին տնտեսական գործառնություններ իրականացնելու համար (արտաքին առևտուր, արտադրական կոոպերացում, գիտատեխնիկական համագործակցություն, համատեղ ձեռնարկատիրություն, արտասահմանյան աշխատուժի ու կապիտալի ներգրավում և այլն): ԱՏԳ ինտենսիվությունը, դրա կառուցվածքը և աշխարհագրական ուղղվածությունը նշանակալիորեն կախված են պետական կարգավորման մեթոդներից, այդ թվում՝ այդ ոլորտի ազգային իրավական ռեժիմներից:

Նախքան արտաքին առևտրի պետական կարգավորման այս կամ այն միջոցի տնտեսական ազդեցության մասին քննարկումը՝ հակիրճ ներկայացնենք գոյություն ունեցող մեթոդների և լծակների շրջանակները:

Կիրառվող մեթոդների բազմությունը կարելի է համակարգել՝ ըստ տարբեր հատկանիշների: Արտաքին առևտրի կարգավորման միջոցները տնտեսական գործընթացների վրա իրենց ունեցած ազդեցությամբ բաժանվում են 2 խմբի՝ վարչական և տնտեսական: Արտաքին տնտեսական գործունեության վարչական (կազմակերպարավական) կարգավորումը ենթադրում է մի շարք յուրահատուկ գործառույթներ (կառավարչական աշխատանքների կատարում).

արտաքին տնտեսական կապերի մասնակիցների գրանցում,  
պետական սահմանից անցնող սպարանքների և գույքի հայտարարագրում,  
արտահանման և ներմուծման քվոտավորում,  
արտահանման և ներմուծման լիցենզավորում,  
արտաքին տնտեսական կապերի օպերատիվ միջոցառումների ձեռնարկում,  
արտահանման և ներմուծման մարքետինգային գործունեության կազմակերպում,  
արտաքին տնտեսական գործունեության տեղեկատվական համակարգի ձևավորում  
և այլն:

Արտաքին տնտեսական գործունեության ազատականացման ուղղությամբ ընդունված օրենսդրական ակտերը և վարչաիրավական կարգավորման այլ մեխանիզմները կարող են զգալիորեն ժողովրդայնացնել ԱՏԳ միավորների կողմից արտաքին տնտեսական գործունեության շրջանակները: Օրինակ, արտաքին տնտեսական գործունեություն իրականացնելու տնտեսական բոլոր միավորների իրավունքն՝ առանց հատուկ պետական գրանցման և անկախ սեփականության ձևից, որը հնարավորություն է ստեղծում կապեր հաստատելու գործում հանդես բերել

օպերատիվություն և ժամանակի ու միջոցների խնայողություն: Մասնավորապես, ԱՏԳ ազատականացման ուղղությամբ ՀՀ ընդունված իրավական ակտերը զգալիորեն «մոտեցել» են ԱՏԳ ասպարեզում գոյություն ունեցող միջազգային կարգին և ստանդարտներին:

Արտաքին առևտրի կարգավորման կարևոր լծակներն են **քվոտաները և լիցենզիաները**, որոնց կիրառումը ամենաուղղակի ազդեցություն է թողնում առևտրային հոսքերի վրա: Քվոտան (բաժնեչափը, մասնորոգը) ապրանքի ներմուծման քանակական սահմանափակում է որոշակի ժամանակամիջոցում: Պետությունները կարող են արգելակել որոշակի ապրանքների ներմուծումը երկկողմանի համաձայնագրերով: Ներմուծման քվոտաները հաճախ կիրառվում են արտասահմանյան ապրանքների ձեռքբերման համար արժույթի չափից ավելի սպառումը կանխելու համար (ի լրումն հայրենական նոր արտադրությունների պաշտպանության խնդրի): Արտահանման քվոտաները հիմնականում կիրառվում են արտահանման սահմանափակման, ինչպես նաև համաշխարհային շուկայում տվյալ տեսակի արտադրանքի տեսակարար կշիռը սահմանափակելու համար: Արտահանման արգելքները պարտադրվում են տնտեսապես թույլ զարգացած երկրներին և արգելակում են բնական և այլ ռեսուրսների մեծածավալ արտահոսքը: Այն դեպքում, երբ բաժնեչափը սահմանվում է «0», տեղի է ունենում արտահանման կամ ներմուծման էմբարգո՝ բռնարգելք (լրիվ արգելք): Վերջինս երբեմն կիրառվում է որպես տնտեսական պատժամիջոց ընդդեմ այլ երկրի քաղաքականության: Քվոտայի մակարդակը կարող է ավելի բարձր սահմանվել, քան հնարավոր ներմուծումը կամ արտահանումը: Այս դեպքում այն, ըստ էության, սահմանափակում չէ և հանդես է գալիս որպես առևտրի շարժի կարգավորիչ: Քվոտաները կարող են կիրառվել բոլոր ներմուծողների նկատմամբ (համընդհանուր քվոտա), կոնկրետ երկրի ծագման ապրանքի նկատմամբ (անհատական քվոտա), որոշակի ժամանակահատվածի համար (հիմնականում՝ երկկողմանի պայմանագրերի հիման վրա), վիճակագրական տվյալների հավաքագրման և պետական գանձումների մակարդակի բարձրացման համար (դիսկրեցիոն): Քվոտաների բազմազանության մեջ հատուկ տեղ են գրավում կամավոր քվոտաները, որոնց կիրառումը ենթադրում է արտահանողի և ներմուծողի միջև համաձայնագրի կնքում, որի հիման վրա արտահանող կողմը ներմուծող կողմի բարոյական և այլ ճնշման տակ «կամավոր» սահմանափակում է իր արտադրանքի արտահանումը (սովորաբար դրանք սեզոնային բնույթ են կրում): 1990-ական թվականների սկզբին զարգացած երկրների արդյունաբերական արտադրանքի մոտ 10%-ը համակված էր VER (արտահանման կամավոր սահմանափակում) պայմանագրերով: Քվոտայի մեկ այլ տարատեսակ է սակագնային քվոտան, որի դեպքում բաժնեչափի սահմաններում ապրանքները ներմուծվում են առանց սահմանափակումների, իսկ բաժնեչափը գերազանցելիս՝ գանձվում են բավականին բարձր մաքսատուրքեր: Օրինակ, ԱՄՆ-ում այդ եղանակով կարգավորվում է կաթի, ձկնեղենի, կարտոֆիլի, մոտոցիկլետների որոշ տեսակների ներմուծումը: Քվոտայի սահմանման դեպքում պետությունը եկամուտ չի ստանում: ՀՀ արտաքին առևտրային պրակտիկայում առ այսօր քվոտաներ չեն կիրառվել:

Քվոտաները բաշխվում են լիցենզիայի (թույլատվության) հիման վրա: Վերջինս իրենից ներկայացնում է պետական մարմնի կողմից տրամադրվող ապրանքի արտահանման կամ ներմուծման թույլտվություն՝ որոշակի ժամանակահատվածում: Արտոնագրերը կարող են տրամադրվել անվճար կամ վաճառվել, տրվել յուրաքանչյուր ապրանքատեսակի, ապրանքի յուրաքանչյուր միավորի, ապրանքների խմբաքանակի կամ առանձին ապրանքատեսակների համար և կարող են կիրառվել երկրների որոշակի

խմբի կամ առանձին երկրների նկատմամբ: Լիցենզավորումը քվոտավորման գործընթացի բաղկացուցիչ մաս լինելուց բացի՝ կարող է հանդիսանալ պետական կարգավորման ինքնուրույն գործիք: Առաջին դեպքում լիցենզիան մի փաստաթուղթ է, որը թույլ է տալիս սահմանված քվոտայի շրջանակներում արտահանման/ներմուծման գործունեություն իրականացնել: Երկրորդ դեպքում լիցենզիան ձեռք է բերում մի շարք կոնկրետ ձևեր: Տարբերում են՝ գլխավոր լիցենզիաներ, որոնք թույլ են տալիս որոշակի ժամանակաշրջանի ընթացքում (որպես կանոն՝ 1 տարի) առանց գործարքների թվի սահմանափակման ներմուծում/արտահանում կատարել, և առանձին գործարքների գծով տրվող միանգամյա լիցենզիաներ՝ դրանց իրականացման ժամկետով, հիմնականում 1 տարին չգերազանցող: Երբեմն տրամադրվում են գլոբալ լիցենզիաներ, որոնք թույլատրում են որոշակի ժամանակահատվածում տվյալ ապրանքի արտահանումը/ներմուծումը ցանկացած երկիր առանց արժեքային կամ քանակական սահմանափակումների: Գոյություն ունեն, այսպես կոչված, ավտոմատ լիցենզիաներ, որոնք տրամադրվում են արտահանողի/ներմուծողի ներկայացրած հայցապահանջից անմիջապես հետո և չեն հետաձգվում պետական համապատասխան մարմնի կողմից: Ընդհանրապես, լիցենզիան անհրաժեշտ է պետական նշանակության ապրանքների գործարքների դեպքում, արտահանման և ներմուծման սահմանափակումների շրջանակներում իրականացվող գործարքների համար և/կամ պարզապես հանդիսանում է նախազգուշացման միջոց՝ պետության շահերին վնաս հասցնող ԱՏԳ մասնակիցների նկատմամբ: Չարգացած երկրներում լիցենզիան ավելի հաճախ համարվում է պարզապես ներմուծողի կամ արտահանողի՝ այս կամ այն գործարքն իրականացնելու իրավունքների մասին վկայող փաստաթուղթ: Չարգացող երկրներում լիցենզավորումը լայն տարածում է գտել՝ որպես ներմուծման պետական կարգավորման միջոց: Չի կարելի առանձին չնշել **տեխնիկական ստանդարտների, հավաստագրերի և այլ հատուկ սահմանափակումների** (որակի, ապահովության, բնապահպանական, սանիտարահիգիենիկ պահանջների) մասին, որոնք դասվում են արտաքին առևտրի վարչական անուղղակի կարգավորման մեթոդների շարքին: GATT-ի «Տոկիոյի ռաունդի» բանակցությունների արդյունքում ընդունվել է համաձայնագիր տեխնիկական արգելքների մասին, որը պահանջում է դրանց ոչ խտրական կիրառում: Ստանդարտների կիրառման արդյունքում համեմատվում են որակի ազգային և միջազգային չափանիշները, որոնք ամենից առաջ կոչված են բարձրացնելու ապրանքների տեխնիկական մակարդակը և որակը, ապահովելու տեխնիկական անվտանգությունն ու պահպանելու շրջակա միջավայրը: Լինում են դեպքեր, երբ տեխնիկական սահմանափակումները ժամանակ շահելու հնարավորություն են տալիս, կիրառվում են անարդարացի կերպով, շատ անգամ էլ դրանց կիրառությունը պարզապես անհեթեթ է, ինչպես 1980-ականներին Ճապոնիայի կողմից բերած փաստարկները ներմուծվող դահուկների անհուսալիության վերաբերյալ, այն է՝ Ճապոնական ձյունը որակապես տարբերվում է այլ երկրներում տեղացող ձյունից: ԱՀԿ-ի տեխնիկական սահմանափակումների մասին համաձայնագրում (Ստանդարտների օրենսգրքում) նշվում է, որ պետք է հիմնվի կենտրոնացված հետազոտություններ անցկացնող գերատեսչություն, որը նախօրոք տեղյակ կպահի ներմուծվող ապրանքների նկատմամբ կիրառվող պահանջներում կատարվող փոփոխությունների մասին: Երկրները մասն ապետք է մեկնաբանության հնարավորություն տան նրանց, որոնց համար փոփոխությունները կարող են ունենալ ոչ բարենպաստ ազդեցություն: Ստանդարտների օրենսգրքի համաձայն, ստեղծվում է Միջազգային կոմիտե, որը զբաղվում է առաջացող տարաձայնություններով:

ՀՀ-ում տեխնիկական սահմանափակումների և որակի պահանջների հիմնախնդիրն ավելի է սրվում՝ կապված արագ ընդլայնվող ներմուծման և դրա աշխարհագրական



կառուցվածքի հետ, բնակչության ցածր գնողունակության պատճառով ամենից առաջ ներմուծվում են ցածր որակի ապրանքներ, հատկապես՝ զարգացող երկրներից:

Ինչպես նշվեց վերը, վարչաիրավական կարգավորման գործառնություններից է ապրանքների ու գույքի հայտարարագրման կազմակերպումը, որն իրականացվում և վերահսկվում է մաքսային ծառայությունների կողմից և որի նպատակն է պահպանել ԱՏԳ վերաբերյալ գոյություն ունեցող օրենսդրական և ենթաօրենսդրական ակտերի պահանջները: Հայտարարագրման ռացիոնալ կազմակերպումը հնարավորություն կտա վերահսկել առևտրային հոսքերի գործընթացները և մաքսային վիճակագրական տեղեկություններ ստանալ պետական սահմանը հատող ապրանքների քանակի ու արժեքի վերաբերյալ:

Համաշխարհային մասշտաբով արտահանման և ներմուծման վերաբերյալ մեզ պատկերացում է տալիս աղյուսակ 7.3.-ի տեղեկատվությունը:

Պետությունը ԱՏԳ կարգավորումը կարող է իրականացնել **օպերատիվ միջոցառումների կիրառման միջոցով**՝ արտահանման ու ներմուծման սահմանափակման (որը կարող է լինել ժամանակավոր՝ դրանց ընդունմանը նպաստող պայմանների վերացմանը զուգընթաց) և արտաքին տնտեսական կապերի մասնակիցների գործառնությունների դադարեցման միջոցով (անազնիվ մրցակցության, պետության շահերին վնաս հասցնելու դեպքում):

ԱՏԳ պետական կարգավորման վարչական միջոցների խմբում կարևոր տեղ է գրավում արտահանման **միջազգային մարքեթինգային գործունեության կազմակերպումը** Միջազգային մարքեթինգային ռազմավարության մշակումը և դրա իրագործման կոնկրետ քաղաքականությունը կապահովեն համակարգված մոտեցում հանրապետության առջև ծառայած մարքեթինգային խնդիրների (համագործակցության համար ձեռնտու երկրների կազմի ընտրություն, տնտեսական համագործակցության նպատակահարմար ձևերի որոշում և համաձայնեցում, ըստ երկրների միջազգային մարքեթինգային ուսումնասիրությունների կազմակերպում և այդ երկրներում տնտեսության զարգացման մակարդակի բացահայտում, ըստ ապրանքային խմբերի մրցունակության ուսումնասիրություն, այլ երկրների հետ արտաքին տնտեսական գործարքների որոշում և այլն) լուծման համար: Արտաքին տնտեսական կապերի կարգավորումը պետք է հիմնված լինի պետական համակարգված տեղեկատվության ապահովման վրա, ինչը ներառում է ԱՏԳ վերաբերյալ տեղեկությունների սևեռումը՝ հավաքագրումը, մշակումը, վերլուծությունը, փոխանցումը և պահպանումը:

ԱՏԳ կարգավորման տնտեսական միջոցները գների մեխանիզմների միջոցով ներգործում են տնտեսական գործընթացների վրա և ելնում են մասնակիցների տնտեսական շահերից: Այդպիսի միջոցներ են մաքսատուրքերը, ակցիզները, տուրքերը, հարկադրման համակարգը, բանկային տոկոսադրույքը, արժույթի փոխարժեքը և այլն: Բնական է, որ շուկայական համակարգին ավելի բնորոշ են պետական կարգավորման տնտեսական միջոցները:

Արտաքին առևտրի պետական կարգավորման գործիքները ըստ գործելաձևի բնույթի և տարատեսակի լինում են՝ սակագնային և ոչ սակագնային:

Աշխարհի առանձին երկրների արտահանման և ներմուծման ծավալները  
և դրանց կառուցվածքը 1997-2000թթ., սլոդ ԱՄՆ դոլար\*

Երկրներ	Արտահանում (Ֆ.Օ.Բ.)										Ներմուծում (Մ.Բ.Ֆ.)										1997-2000թթ. արտահան. և ներմուծման միջին տարեկ. մնացորդը
	1997		1998		1999		2000		1997- 2000թթ. միջին տարեկ. մնծուք.		1997		1998		1999		2000		1997- 2000թթ. միջին տարեկ. մնծուք.		
1	2	%	3	%	4	%	5	%	6	%	7	%	8	%	9	%	10	%	11	%	12
Աշխարհը	5 529,00	100	5 441,00	100	5 624,60	100	6 330,50	100	5731,28	100	5 624,40	100	5 545,30	100	5 772,60	100	6 500,60	100	5860,73	100	-129,45
Արդյունաբերական երկրներ	3 643,30	65,9	3 670,60	67,5	3 739,30	66,5	3 992,80	63,1	3761,5	65,6	3 631,90	64,6	3 727,20	67,2	3 922,90	68	4 319,30	66,4	3900,33	66,6	-138,825
ԱՄՆ	688,7	12,5	682,1	12,5	702,1	12,5	781,1	12,3	713,5	12,4	899	16	944,4	17	1059,4	18,4	1 259,30	19,4	1040,53	17,8	-327,025
Կանադա	214,4	3,88	214,3	3,94	238,4	4,24	276,6	4,37	235,925	4,12	200,9	3,57	206,1	3,72	220,2	3,81	244,8	3,77	218	3,72	17,925
Ավստրալիա	62,9	1,14	55,9	1,03	56,1	1	63,9	1,01	59,7	1,04	65,9	1,17	64,6	1,16	69,1	1,2	71,5	1,1	67,775	1,16	-8,075
Ճապոնիա	420,9	7,61	387,9	7,13	419,4	7,46	479,2	7,57	426,85	7,45	338,7	6,02	280,5	5,06	311,3	5,39	379,5	5,84	327,5	5,59	99,35
Նոր Զելանդիա	14,2	0,26	12,1	0,22	12,4	0,22	13,3	0,21	13	0,23	14,5	0,26	12,5	0,23	14,3	0,25	13,9	0,21	13,8	0,24	-0,8
Եվրոպական տարածաշրջան	2241,9	40,5	2318,1	42,6	2310,8	41,1	2368,1	37,4	2309,73	40,3	2112,9	37,6	2218,8	40	2248,3	38,9	2322,1	35,7	2225,53	38	84,2
Ավստրիա	58,6	1,06	62,7	1,15	64,1	1,14	64,1	1,01	62,375	1,09	64,8	1,15	68,2	1,23	69,5	1,2	69	1,06	67,875	1,16	-5,5
Բելգիա	171,9	3,11	177,7	3,27	179	3,18	186,2	2,94	178,7	3,12	157,3	2,8	162,2	2,92	164,6	2,85	173,5	2,67	164,4	2,81	14,3
Ֆինլանդիա	39,3	0,71	43	0,79	40,7	0,72	44,5	0,7	41,875	0,73	29,8	0,53	32,3	0,58	30,7	0,53	32,6	0,5	31,35	0,53	10,525
Ֆրանսիա	289,9	5,24	305,6	5,62	300,7	5,35	298,8	4,72	298,75	5,21	271,9	4,83	288,4	5,2	289,9	5,02	300,9	4,63	287,775	4,91	10,975
Գերմանիա	512,4	9,27	543,4	9,99	542,9	9,65	549,6	8,68	537,075	9,37	445,6	7,92	471,4	8,5	473,5	8,2	497,8	7,66	472,075	8,05	65
Հունաստան	11,1	0,2	10,7	0,2	9,8	0,17	...	...	10,53	0,18	23,6	0,42	23,2	0,42	25,4	0,44	...	...	24,07	0,41	-13,53
Իռլանդիա	53,5	0,97	64,6	1,19	70,5	1,25	76,8	1,21	66,35	1,16	39,2	0,7	44,6	0,8	46,5	0,81	50,5	0,78	45,2	0,77	21,15
Իտալիա	240,4	4,35	245,7	4,52	235,2	4,18	238,3	3,76	239,9	4,19	210,3	3,74	218,4	3,94	220,3	3,82	236,6	3,64	221,4	3,78	18,5
Լյուքսեմբուրգ	7	0,13	7,9	0,15	7,8	0,14	7,8	0,12	7,625	0,13	9,4	0,17	10,2	0,18	10,8	0,19	10,6	0,16	10,25	0,17	-2,625
Նիդեռլանդներ	194,9	3,53	201,4	3,7	200,2	3,56	208,8	3,3	201,325	3,51	178,1	3,17	187,7	3,38	190,3	3,3	197,5	3,04	188,4	3,21	12,925
Պորտուգալիա	24	0,43	24,8	0,46	25,2	0,45	23,3	0,37	24,325	0,42	35,1	0,62	38,5	0,69	39,8	0,69	38,2	0,59	37,9	0,65	-13,575
Իսպանիա	104,4	1,89	109,2	2,01	110	1,96	113,3	1,79	109,225	1,91	122,7	2,18	133,1	2,4	144,4	2,5	152,9	2,35	138,275	2,36	-29,05
Դանիա	47,7	0,86	47,5	0,87	48,7	0,87	53,8	0,85	49,425	0,86	44	0,78	45,4	0,82	44,1	0,76	43,7	0,67	44,3	0,76	5,125
Իսլանդիա	1,8	0,03	2,1	0,04	2	0,04	1,9	0,03	1,95	0,03	2	0,04	2,5	0,05	2,5	0,04	2,6	0,04	2,4	0,04	-0,45
Նորվեգիա	48,5	0,88	39,6	0,73	44,9	0,8	57,5	0,91	47,625	0,83	35,7	0,63	36,2	0,65	34	0,59	32,6	0,5	34,625	0,59	13
Շվեդիա	82,9	1,5	85	1,56	84,8	1,51	86,9	1,37	84,9	1,48	65,7	1,17	68,6	1,24	68,6	1,19	72,6	1,12	68,875	1,18	16,025

Աղյուսակ 7.3.-ի շարունակություն

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>%</i>	<i>3</i>	<i>%</i>	<i>4</i>	<i>%</i>	<i>5</i>	<i>%</i>	<i>6</i>	<i>%</i>	<i>7</i>	<i>%</i>	<i>8</i>	<i>%</i>	<i>9</i>	<i>%</i>	<i>10</i>	<i>%</i>	<i>11</i>	<i>%</i>	<i>12</i>
Շվեյցարիա	72,5	1,31	75,4	1,39	76,1	1,35	74,9	1,18	74,725	1,3	71,1	1,26	73,9	1,33	75,4	1,31	76,1	1,17	74,125	1,26	0,6
Միացյալ Թագավորություն	281,1	5,08	271,8	5	268,2	4,77	281,6	4,45	275,675	4,81	306,6	5,45	314	5,66	318	5,51	334,4	5,14	318,25	5,43	-42,575
Զարգացող երկրներ	1 885,78	34,1	1 770,43	32,5	1 887,11	33,6	2 337,68	36,9	1970,25	34,4	1 992,43	35,4	1 818,10	32,8	1 849,72	32	2 181,28	33,6	1960,38	33,4	9,8675
Աֆրիկա	107,5	1,94	93,1	1,71	97,7	1,74	121,6	1,92	104,975	1,83	106,7	1,9	105,5	1,9	103	1,78	108,3	1,67	105,875	1,81	-0,9
Ասիա	1 029,64	18,6	976,21	17,9	1 039,35	18,5	1 251,24	19,8	1074,11	18,7	1 048,78	18,6	869,91	15,7	947,27	16,4	1 159,45	17,8	1006,35	17,2	67,7575
Եվրոպա	286,68	5,19	282,27	5,19	279,13	4,96	339,59	5,36	296,918	5,18	357,31	6,35	351,7	6,34	312,17	5,41	359,86	5,54	345,26	5,89	-48,3425
Միջին Արևելք	189,71	3,43	149,85	2,75	181,76	3,23	273,12	4,31	198,61	3,47	162,1	2,88	159,62	2,88	162,68	2,82	185,08	2,85	167,37	2,86	31,24
Արևմտյան կիսագունդ	278,26	5,03	275,1	5,06	293,28	5,21	...	...	282,213	4,92	331,5	5,89	348,54	6,29	336,51	5,83	...	...	338,85	5,78	-56,64
Նավթ արտահանող երկրներ	253,94	4,59	200,23	3,68	233,37	4,15	340,35	5,38	256,973	4,48	171,09	3,04	155,84	2,81	150,49	2,61	175,1	2,69	163,13	2,78	93,8425
Նավթ չունեցող զարգացող երկրներ	1 633,51	29,5	1 572,79	28,9	1 655,88	29,4	1 992,73	31,5	1713,73	29,9	1 823,51	32,4	1 664,25	30	1 701,53	29,5	2 009,30	30,9	1799,65	30,7	-85,92

\* International financial statistics. March 2002. IMF. pp. 64-69.

## 7.5. Սակագնային քաղաքականությունը

Քանի որ միջազգային առևտուրը շոշափում է բնակչության տարբեր խավերի և ամբողջ երկրների շահերը, որոնք միահյուսվում են ամենաբարդ ձևով և հակասության մեջ են մտնում միմյանց հետ, դրանով էլ հենց պայմանավորված է սակագների և ոչ սակագնային մեթոդների կարգավորման օգնությամբ պետության նպատակաուղղված ազդեցությունը այլ երկրների հետ առևտրային հարաբերությունների գործընթացում:

Նախորդ վերլուծությունը հանգեցրեց այն եզրակացության, որ յուրաքանչյուր երկրի շահերին առավելագույն կերպով համապատասխանում է **ազատ առևտրի քաղաքականությունը**, որի իրականացման դեպքում պետությունը ձեռնպահ է մնում արտաքին առևտրի մեջ անմիջական միջամտությունից՝ հնարավորություն ընձեռնելով արտաքին առևտուրը զարգացնել առաջարկի և պահանջարկի ազդեցությամբ: Գործնականում բոլոր երկրների կառավարությունները սահմանում են որոշակի սահմանափակումներ սպրանքների և ծառայությունների միջազգային հոսքերի շարժի ճանապարհին:

Պարզ է, որ առևտրային սահմանափակումների սակագնային ձևերը անմիջականորեն ազդում են ներմուծվող սպրանքների գների վրա: Ասպրանքների արտահանման-ներմուծման գների գործակիցները բերված են աղյուսակ 7.4.-ում:

Պրոտեկցիոնիզմի (հովանավորչության) քաղաքականության կոնկրետ ձևերը բավականին բազմազան են, դրանք իրականացվում են ազգային մակարդակով, երկկողմ և բազմակողմ համաձայնագրերի կնքման ճանապարհով, իրենց մեջ ներառում են արտահանման և ներմուծման ռեժիմը, վերահսկողության կանոնները, տուրքերի և այլ վճարների գանձումը և այլն: Ընդ որում, ժամանակակից պրոտեկցիոնիզմը, որպես կանոն, բազմակողմ է և «թաքնված»: Մաքսային սակագների փոխարեն լայնորեն օգտագործվում են պաշտպանության ոչ սակագնային մեթոդները, պրոտեկցիոնիստական (հովանավորչական) գործողությունները հաճախ կրում են ընտրանքային բնույթ, այսինքն, օգտագործվում են առանձին ճյուղերի կոնկրետ սպրանքների և ծառայությունների, ինչպես նաև որոշ երկրների դեմ: Պրոտեկցիոնիզմի (հովանավորչության) դիրքերը առավել ամուր են զարգացող և անցումային տնտեսություն ունեցող երկրներում, քան արդյունաբերական զարգացած երկրներում: Այնուամենայնիվ, համաշխարհային տնտեսությունում գերիշխող են արտաքին առևտրային կապերի ազատականացման միտումները:

**Մաքսային սակագինը** համարվելով առևտրային սահմանափակումների հնագույն տեսակ, իրենից ներկայացնում է վճար, որը գանձվում է սպրանքների մաքսային արժեքից, դրանց կողմից պետության մաքսային սահմանը հատելու դեպքում՝ նախապես սահմանված դրույքաչափերով:

Առևտրային սահմանափակումները ընդունում են տարբեր ձևեր՝ սկսած ոչ սակագնային պատնեշներից և վերջացրած արգելակող մաքսատուրքերով և մասնորոգներով:

**Սակագինը (տարիֆը)** օտարերկրյա սպրանքների համար սահմանված հարկ է: Այն կիրառվում է պետության կողմից եկամուտ ստանալու և հայրենական սպրանքները մրցակցությունից պաշտպանելու համար:

**Գանձարանային (ֆիսկալ) սակագները** կամ մաքսատուրքերը սահմանվում են օտարերկրյա այն սպրանքների համար, որոնք տվյալ երկրում չեն արտադրվում (սուրճ, ադամաթուզ և այլն): Այդ սակագները օգտագործվում են տվյալ երկրի բյուջեն լրացնելու համար, թեև դրանց ընդհանուր գումարը, սովորաբար, մեծ չի լինում:



Աշխարհի երկրների արտահանման և ներմուծման միջին գների գործակիցները, 1997-2001թթ.\*

Երկրները	Արտահանման միջին գների գործակից/Արտահանման գներ					Ներմուծման միջին գների գործակից/Ներմուծման գներ				
	<i>Միջին գների գործակիցները արտահայտված են ԱՄՆ դոլարով՝ 1995=100</i>									
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>
<b>Աշխարհ</b>	<b>92.0</b>	<b>86.6</b>	<b>95.3</b>	<b>94.5</b>	....	<b>93.3</b>	<b>87.2</b>	<b>94.1</b>	<b>94.8</b>	....
<b>Չարգացած երկրներ</b>	<b>91.3</b>	<b>87.8</b>	<b>98.1</b>	<b>94.7</b>	....	<b>92.7</b>	<b>87.7</b>	<b>97.4</b>	<b>97.3</b>	
ԱՄՆ	99.0	95.9	94.7	96.2	....	98.5	92.6	93.4	99.4	95.6
Կանադա	99.3	92.3	93.0	100.6	....	99.4	96.0	95.7	98.0	....
Ավստրալիա	97.7	86.7	82.7	86.0	84.4	94.6	86.8	87.2	85.6	80.7
Ճապոնիա	86.5	80.5	85.2	89.2	....	95.1	83.0	83.8	92.6	....
Նոր Զելանդիա	94.7	80.3	80.6	81.2	....	97.1	81.6	82.4	82.4	....
<b>Եվրո տարածաշրջան</b>										
Բելգիա	89.1	87.9	114.4	108.9	....	90.5	87.4	115.7	113.0	....
Ֆինլանդիա	83.1	80.7	100.5	93.8	....	86.3	80.9	106.2	103.8	....
Ֆրանսիա	87.5	86.0	107.2	94.2	....	88.3	86.4	108.3	99.2	....
Գերմանիա	81.1	79.5	102.5	91.9	....	83.2	80.1	102.9	98.8	....
Հունաստան	92.2	87.8	119.2	113.9	....	88.0	85.8	117.2	107.5	....
Իռլանդիա	95.1	91.7	110.4	98.7	....	94.0	90.3	111.5	106.0	....
Իտալիա	100.3	99.3	112.4	102.8	....	97.0	92.6	104.1	102.7	....
Նիդեռլանդներ	87.6	83.4	106.9	103.8	....	88.1	84.5	111.1	107.1	....
Իսպանիա	88.8	87.1	110.2	101.2	....	88.5	84.8	108.1	105.5	....
Դանիա	87.8	85.8	83.1	78.4	....	88.1	86.6	82.8	77.0	....
Իսլանդիա	90.9	....	....	....	....	94.3	....	....	....	....
Նորվեգիա	98.7	81.9	88.4	111.2	106.9	88.3	84.0	79.5	73.9	73.7
Շվեդիա	89.6	85.7	81.6	....	....	91.9	87.4	86.2		
Շվեյցարիա	85.3	84.5	82.7	76.0	77.6	85.8	82.4	78.0	73.5	74.7
Միացյալ Թագավորություն	99.2	95.1	92.1	89.2	....	96.9	92.1	88.9	86.5	....
<b>Չարգացող երկրներ</b>	<b>94.5</b>	<b>82.7</b>	<b>86.5</b>	<b>93.9</b>	....	<b>95.4</b>	<b>85.5</b>	<b>83.1</b>	<b>86.7</b>	....
<b>Աֆրիկա</b>	<b>92.9</b>	<b>87.1</b>	....	....	....	<b>92.0</b>	<b>84.1</b>	....	....	....
Բուրկինա Ֆասո	....	....	....	....	....	102.1	102.0	....	....	....
Քենիա	108.9	107.1	....	....	....	....	79.8	....	....	....
Մավրիտանիա	94.8	94.2	....	....	....	....	79.4	71.2	....	....
Մարոկո	95.5	92.3	90.9	....	....	....	....	....	....	....
Ռուանդա	122.1	78.3	....	....	....	91.0	83.7	....	....	....
Հարավային Աֆրիկա	91.3	84.1	....	....	....	....	....	....	....	....
Թունիս (1990=100)	....	....	....	....	....	....	....	....	....	....

Աղյուսակ 7.4.-ի շարունակությունը

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>
<b>Ասիա</b>	<b>93.8</b>	<b>83.0</b>	<b>81.9</b>	<b>82.4</b>		<b>95.0</b>	<b>84.6</b>	<b>83.1</b>	<b>87.5</b>	....
Չինաստան / ներառյալ ՝ Հոնգ Կոնգ/	98.0	94.3	91.5	90.9	....	96.4	91.6	89.7	90.0	....
Հնդկաստան	108.7	99.4	94.0	....	....	102.8	91.4	96.6	100.1	....
Ինդոնեզիա	100.5	78.4	....	....	....	....	....	....	....	....
Կորեա	73.2	61.0	61.5	61.8	....	93.7	76.4	74.5	85.7	....
Պակիստան	97.7	99.3	93.3	86.7	....	43.8	38.7	42.0	46.4	....
Պապուա Նոր Գվինեա	97.2	77.3	....	....	....	....	....	....	....	....
Ֆիլիպիններ	....	74.8	86.0	71.6	....	....	69.2	67.6	57.6	....
Սինգապուր	93.2	81.1	80.2	83.4	....	92.9	80.9	81.2	87.0	....
Շրի Լանկա	105.9	111.4	101.4	101.6	....	99.6	....	....	....	....
Թայլանդ	104.9	91.2	87.7	85.9	....	106.4	97.9	95.3	100.2	....
<b>Եվրոպա</b>	<b>73.8</b>	<b>68.8</b>	<b>64.3</b>	<b>62.4</b>	....	<b>71.5</b>	<b>63.0</b>	<b>60.4</b>	<b>60.1</b>	....
Հունգարիա (1990=100)	....	....	....	....	....	....	....	....	....	....
Լատվիա	98.0	96.4	93.6	89.2	....	....	....	....	....	....
Լեհաստան	90.3	91.5	85.8	79.6	....	98.4	97.8	91.3	85.9	....
Թուրքիա	27.5	15.4	8.9	....	....	25.9	14.5	8.5	....	....
<b>Մերձավոր Արևելք</b>	<b>107.5</b>	<b>78.1</b>	<b>101.9</b>	<b>142.5</b>	....	<b>95.8</b>	<b>91.3</b>	<b>88.8</b>	<b>91.5</b>	....
Իսրայել	<b>99.1</b>	96.1	97.3	97.3	....	94.8	89.6	87.0	89.7	....
Հորդանան	<b>102.0</b>	96.3	93.9	89.9	....	105.4	104.5	102.0	104.6	....
Սիրիական Արաբական Հանրապետություն	<b>83.3</b>	....	....	....	....	90.7	....	....	....	....
<b>Արևմտյան կիսագնդի երկրներ</b>	<b>104.7</b>	<b>92.7</b>	<b>109.5</b>	<b>115.3</b>	....	<b>117.8</b>	<b>107.1</b>	<b>100.2</b>	<b>102.4</b>	....
Արգենտինա	102.5	92.9	....	....	....	97.1	91.7	....	....	....
Բոլիվիա	75.2	67.3	66.1	83.3	....	....	....	....	....	....
Բրազիլիա	109.5	95.9	90.7	97.2	....	132.5	122.6	112.8	117.8	....
Կոլումբիա	103.0	91.8	85.5	89.6	....	98.5	91.0	84.5	82.5	81.0
Դոմինիկյան Հանրապետություն	104.9	82.1	....	....	....	....	....	....	....	....
Էկվադոր	112.3	84.0	101.5	132.2	....	....	....	....	....	....
Հոնդուրաս	96.8	94.4	....	....	....	....	....	....	....	....
Պերու	102.8	79.9	85.0	113.7	....	....	....	....	....	....
<b>Նավթ արտահանող երկրներ</b>	<b>107.</b>	<b>75.0</b>	<b>91.8</b>	<b>126.8</b>	....	<b>95.3</b>	<b>96.1</b>	....	....	....
<b>Նավթի պաշարներ չունեցող գարգացող երկրներ</b>	<b>93.1</b>	<b>83.6</b>	<b>85.4</b>	<b>88.5</b>	....	<b>95.4</b>	<b>85.3</b>	<b>82.9</b>	<b>86.5</b>	....

\*International Financial Statistics, IMF, March. 2002, Washington, D.C., էջ 70-71:





**Հովանավորչական սակագները** պաշտպանում են տեղական արտադրողներին՝ օտարերկրյա մրցակիցներին դնելով տնտեսապես անշահավետ դրության մեջ: Ընդունված է տարբերել **արգելակող սակագինը**, որի մեծությունը այնքան բարձր է և ամբողջապես փոխհատուցում է ներմուծումը: Այդպիսի սակագինը ուղղված է առևտուրն արգելելու նպատակներին: **Չարգելակող սակագինը** ավելի չափավոր է, և, ի տարբերություն արգելակող սակագնի, այն նվազեցնում է առևտուրը, քանի որ, ներկրվող ապրանքների գների բարձրացումը փոքրացնում է ներմուծումը և նպաստում ազգային արտադրության աճին:

**Մասնորոգները** (քվոտա) իրենցից ներկայացնում են արտոնագրեր, որոնք ներմուծողին թույլ են տալիս սահմանված ժամկետների ընթացքում ներկրել որոշակի քանակի ապրանքներ: Սակագներին համանման, մասնորոգները նույնպես արգելակում են առևտուրը: Սակայն, եթե սակագներից առաջացած եկամուտը մուտք է արվում պետական բյուջե, ապա ապրանքների գների բարձրացման տարբերությունը մտնում է ապրանքները արտահանողի գրպանը: Հայտնի է, օրինակ, որ XX դարի 80-ական թվականներին ԱՄՆ-ը դժվարություններ էր կրում ավտոմեքենաների առաքման գործում, ուստի Ճապոնական մեքենաների համար մտցվեցին ներմուծման մասնորոգներ: Այդ միջոցառման շնորհիվ մեքենաների գները բարձրացան և ամերիկյան գնորդները կորցրեցին 14 մլրդ. դոլար, իսկ Ճապոնական արտահանողների շահույթները ամենահամեստ հաշվարկներով գերազանցեցին 3 մլրդ. դոլարը: Դրանից ելնելով՝ տնտեսագետները ազատ առևտրի համար սակագները համարում են ավելի փոքր չարիք, քան մասնորոգների կիրառումը:

Կարգավորման սակագնային միջոցների կիրառման կարգը սահմանվում է պետության մաքսային օրենսգրքով, մաքսավճարի մասին, մաքսատուրքերի մասին օրենքներով և իրավական այլ ակտերով:

Մաքսատուրքը հարկ է, որը կառավարության կողմից սահմանվում է ներմուծման կամ արտահանման վրա: Մաքսատուրքի գումարը հաշվարկվում է տվյալ երկրում գործող սակագնի հիման վրա, որը հարկվող մաքսատուրքերի համակարգն է: Արտահանման սակագները սովորաբար լինում են միասյուն այսինքն՝ նախատեսում են 1 դրույքաչափ տվյալ ապրանքի կամ ապրանքախմբի համար: Ներմուծման սակագները, որպես կանոն, երկսյուն են կամ բազմասյուն (ունեն 2 կամ ավելի դրույքաչափեր յուրաքանչյուր ապրանքի կամ ապրանքախմբի համար): Բազմասյուն սակագները հաճախ կիրառվում են տնտեսական խմբավորումների մեջ մտնող երկրների կողմից: Եթե տվյալ պետության միջազգային պայմանագրով սահմանվում են հարկման այլ կանոններ, ապա կիրառվում են միջազգային պայմանագրով սահմանված կանոնները:

Կարելի է առանձնացնել մաքսատուրքերի հետևյալ 3 հիմնական գործառնությունները՝ գանձարանային (ֆիսկալ), որը վերաբերվում է ներմուծման մաքսատուրքերին և հնարավորություն է տալիս մեծացնել պետբյուջեի եկամուտների բաժինը,

հովանավորչական, որը կապված է ազգային ապրանքարտադրողների պաշտպանության խնդրի հետ,

հաշվեկշռող, որը վերաբերվում է արտահանման մաքսատուրքերին և սահմանվում է այն ապրանքների ոչ ցանկալի արտահանումը կանխելու համար, որոնց ներքին գները ինչ-ինչ պատճառներով ցածր են համաշխարհային գներից:

Մաքսային սակագների բազմությունը կարելի է դասակարգել՝ ելնելով որոշակի չափանիշներից: **Ապրանքների հոսքի ուղղությունից կախված**՝ տարբերում են ներմուծման, արտահանման և տարանցիկ (տրանզիտային) մաքսատուրքեր: Ավելի հաճախ հանդիպում են ներմուծման մաքսատուրքերը, որոնք կիրառվում են ազգային արտադրության պաշտպանության, ներքին գների մակարդակի պահպանման համար,

ինչպես նաև ֆիսկալ և քաղաքական նպատակներով: Արտահանման մաքսատուրքերը կիրառվում են ավելի հազվադեպ և հիմնականում կանխում են այս կամ այն սուղ արտադրանքի արտահոսքը երկրից (հիարկե, կարող են կիրառվել ուղղակի ֆիսկալ նպատակներով): Տարանցիկ մաքսատուրքերը կիրառվում են հազվադեպ՝ երկրի տարածքով տարանցիկ փոխադրվող ապրանքների նկատմամբ: **Մաքսատուրքի սահմանման (հաշվարկման) կարգից ելնելով տարբերում են՝** ադվալորային, յուրահատուկ և խառը մաքսատուրքեր: Համաշխարհային առևտրային պրակտիկայում առավել տարածված են ադվալորային մաքսատուրքերը, որոնք սահմանվում են տոկոսաչափերով՝ ապրանքի գնից: Այս առումով հատուկ նշանակություն է ստանում ներմուծվող ապրանքների գնի որոշումը: Մաքսային հարկման ենթակա ապրանքների մաքսատուրքերի հաշվարկումը կարող է կատարվել դրանց մաքսային արժեքի հիման վրա, այսինքն՝ այն գումարի, որը դրանց համար փաստորեն վճարվել կամ ենթակա է վճարման պետության մաքսային սահմանը հատելու պահին: Մաքսային արժեքը ներառում է հաշիվ-ապրանքագրում նշված գինը, ինչպես նաև փոխադրման, բեռնման, բեռնաթափման, վերաբեռնման և ապահովագրության ծախսերը մինչև պետության մաքսային սահմանային անցակետը, կոմիսիոն և միջնորդային ծախսերը, մտավոր սեփականության օբյեկտի օգտագործման վճարը, որը վերաբերվում է տվյալ ապրանքներին և այլ առարկաներին, որը ներմուծողը կամ արտահանողը պետք է ուղղակիորեն կամ անուղղակիորեն վճարի: Ներկայումս բազմաթիվ երկրներում, այդ թվում՝ նաև ՀՀ-ում, ապրանքների մաքսային արժեքի սահմանման կարգը վերարտադրում է ԱՀԿ-ի կողմից հաստատված նորմերը: Ադվալորային մաքսատուրքերի միջին մակարդակը համեմատաբար շատ բարձր չէ՝ 6% (որպես կանոն՝ ներմուծման մաքսատուրքերը աճում են ապրանքների վերանշակման աստիճանի ավելացմանը զուգահեռ):

Յուրահատուկ մաքսատուրքերը հաշվարկվում են հարկման ենթակա ապրանքների չափման միավորի համար կայուն սակագնով: Հասկանալի է, որ մաքսատուրքի այս տեսակի սահմանումն ավելի շահավետ է պետության համար և ձեռնառու չէ ներմուծողներին (օրինակ, ապրանքների գների անկման ժամանակ):

Մաքսատուրքերի խառը հաշվարկումը զուգակցում է ադվալորային և յուրահատուկ մաքսատուրքերի հաշվարկման եղանակները: Օրինակ, ԱՄՆ ներմուծվող յուրաքանչյուր դանակի համար գանձվում է 5 ցենտ՝ գումարած 8.4% ապրանքի արժեքից:

**Դրույքների մեծությունից կախված տարբերում են՝** առավելագույն, նվազագույն (պայմանագրային) և պրեֆերենցիալ (արտոնյալ) մաքսատուրքեր: Մաքսատուրքերի առավելագույն դրույքները սահմանվում են իրավական ակտերով կամ վարչական կարգադրությամբ, յուրաքանչյուր պետության կողմից ինքնավար կերպով՝ առանց այլ երկրների հետ համաձայնեցնելու և դրանք զբաղեցնում են մաքսային սակագնի առաջին սյունակը: Կնքված երկկողմ և բազմակողմ պայմանագրերին համապատասխան սահմանվում են մաքսատուրքերի նվազագույն դրույքները, որոնք տեղ են գտնում մաքսային սակագնի երկրորդ սյունակում: Մաքսասակագնի երրորդ սյունակը զբաղեցնում են երկրորդ սյունակի մաքսատուրքերից ավելի ցածր դրույքներով արտոնյալ մաքսատուրքերը՝ սահմանված զարգացող երկրներից ներմուծվող ապրանքների համար:

«Մաքսատուրքերի մասին» ՀՀ օրենքի պահանջներին համապատասխան, մաքսատուրքը վճարվում է հետևյալ դրույքաչափերով. ապրանքների արտահանման համար սահմանված է 0%, իսկ ներմուծման համար՝ 0% և 10%:

**Գործունեության ուղղությունից կախված՝** մաքսատուրքերը լինում են՝ խտրական, որոնց դրույքաչափերի մակարդակը ավելի բարձր է, քան մաքսային սակագնի առաջին սյունակի դրույքաչափերը և արտոնյալ, որոնց դրույքներն ավելի ցածր են, քան մաքսային

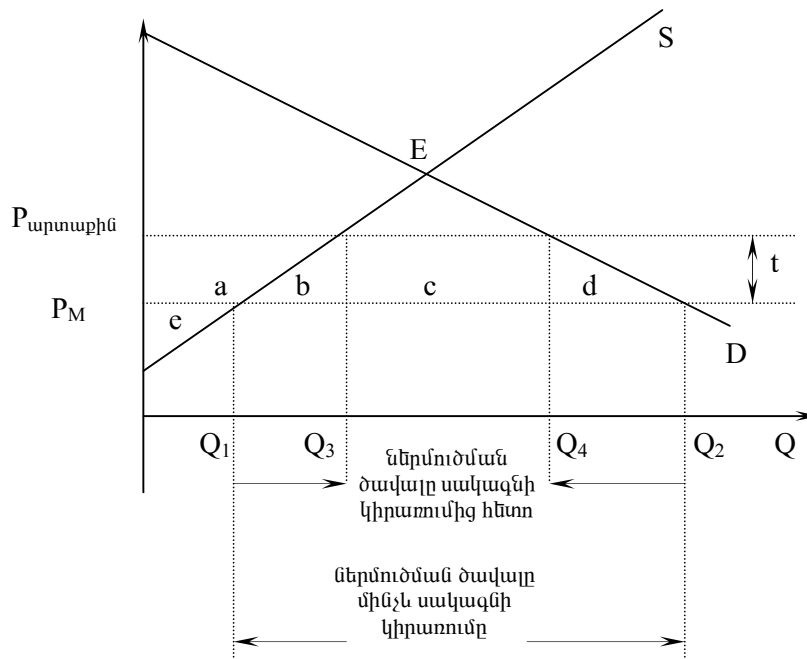
սակագնի երրորդ սյունակի մաքսատուրքերինը: Խտրական մաքսատուրքերը լինում են՝ հակազդման, փոխհատուցման և հակադեմպինգային:

Հակազդման մաքսատուրքերը գործածվում են՝ ի պատասխան գործընկերների գործողությունների և կարող են տարածվել ինչպես ամբողջ առևտրի, այնպես էլ ապրանքների որոշակի խմբի վրա՝ նպատակ ունենալով ազդել գործընկերոջ վրա՝ վերջինիս կողմից իրականացվող սահմանափակումների կրճատման համար:

Փոխհատուցող մաքսատուրքերը արձագանք են՝ ի պատասխան այլ երկրների արտահանողներին տրվող սուբսիդիաների և կիրառվում են առևտրի պայմանների հավասարեցման նպատակով այն ապրանքների ներմուծման նկատմամբ, որոնց արտադրության ժամանակ ուղղակի կամ անուղղակի կերպով օգտագործվել են լրավճարներ (գործածվում են առևտրի պայմանների հավասարեցման նպատակով):

Հակադեմպինգային մաքսատուրքերը փոխհատուցող մաքսատուրքերի տարատեսակ են: Սահմանվում են ապրանքների գները նորմալ մակարդակի վրա պահելու նպատակով՝ ի հակակշիռ հակադեմպինգային միջոցառումների:

Դիտարկենք մաքսային սակագնի ներդրման էֆեկտը, այսպես կոչված, «փոքր» երկրի, օրինակով, այսինքն, այնպիսի երկրի, որտեղ ներմուծվող ապրանքների նկատմամբ պահանջարկի փոփոխությունը չի ներգործում համաշխարհային գնի վրա (տե՛ս գծանկար 7.1.): Մեկնարկային դիրքը բնութագրվում է պահանջարկի  $P$  և առաջարկի  $S$  կորերով, ինչպես նաև  $P_M$  համաշխարհային գնով:



**Գծանկար 7.1. Սակագնի ներմուծման էֆեկտը փոքր երկրում**

Այս պայմաններում առաջանում է պակասուրդ (դեֆիցիտ): Սպառողները  $P_M$  համաշխարհային գնով հայրենական արտադրողներից կարող էին ձեռք բերել միայն տվյալ ապրանքի  $Q_1$  քանակություն: Բնակչության մնացած՝ չբավարարված պահանջարկը երկիրը կարող է բավարարել միայն  $Q_1Q_2$  ներմուծման հաշվին:

Երկիրը  $t$  մեծությամբ մաքսային սակագին է սահմանում ներմուծվող ապրանքի միավորի համար: Սակագնի սահմանման հետևանքը կլինի գնի աճը  $P_m$ -ից մինչև  $P_n$ : Ընդ որում, ներքին գինը կբարձրանա, իսկ համաշխարհային գինը կմնա նախկին

մակարդակին, քանի որ մենք վերլուծում ենք փոքր երկրի օրինակը: Այս դեպքում օրինաչափ են հետևյալ դատողությունները :

1. Պահանջարկի ընդհանուր ծավալը կրճատվի  $Q_2$ -ից մինչև  $Q_4$ : Պահանջարկի կրճատումը տեղի կունենա սպառողների հաշվին, որոնք առավել բարձր գնով այլևս ի վիճակի չեն լինի գնելու տվյալ ապրանքի միևնույն քանակությունը,

2. Ապրանքի ներքին արտադրությունը կավելանա: Հայրենական արտադրողները, բարձրացված գնով մրցակցելով ներմուծվող ապրանքի սեփականատերերի հետ, կարող են շուկա հանել ոչ թե  $Q_1$ , այլ  $Q_2$  քանակությամբ ապրանք:

3. Ներմուծման ծավալը կնվազի: Ներմուծման ծավալի փոփոխությունը տեղի կունենա ներքին արտադրության ավելացման և պահանջարկի կրճատման արդյունքում:

4. Պետությունը կստանա ներմուծման ծավալի մաքսային սակագնի դրույքաչափերին համապատասխանող լրացուցիչ եկամուտ (c ուղղանկյան մակերես),

5. Կփոխվի սպառողների բարեկեցությունը: Սպառողների ավելցուկների մեծությունը կփոքրանա a, b, c, d պատկերների մակերեսներին համապատասխան մեծությամբ:

6. Կբարձրանա հայրենական ապրանքարտադրողների բարեկեցությունը, որոնք մրցակցում են ներմուծվող ապրանքի սեփականատերերի հետ: Արտադրողների ավելցուկը կաճի a պատկերի մակերեսին համապատասխանող մեծությամբ:

Համադրելով սպառողների, արտադրողների և պետության օգուտները և վնասները, դժվար չէ որոշել, որ սակագնի ներդրումից երկրի զուտ վնասը կկազմի b և d եռանկյուններին համապատասխանող մեծությունը: Իհարկե, սակագնի ներմուծման էֆեկտի նմանօրինակ հաշվարկը բավականին մոտավոր է: Հարցը կայանում է նրանում, որ տվյալ ճյուղի որևէ ապրանքի ներմուծման վրա դրված սակագինը գործնականում իր ազդեցությունն է գործում նաև հարակից ճյուղերի վրա, այսինքն, տվյալ ճյուղի եկամուտները մշտապես ձևավորվում են այլ ճյուղերում ներդրված սակագների ազդեցությամբ: Այնուամենայնիվ, մեր կողմից կատարված վերլուծությունը, ընդհանուր առմամբ, ճշմարտացիորեն արտացոլում է սակագնի ներդրման բացասական ազդեցությունը հասարակության բարեկեցության վրա:

Փոքր երկրների կողքին աշխարհում գոյություն ունեն նաև բազմաթիվ, այսպես կոչված, «մեծ» երկրներ, որտեղ ներմուծման նկատմամբ ներքին պահանջարկի փոփոխությունը ազդեցություն է գործում համաշխարհային գնի վրա: «Մեծ» երկիրը, ներդնելով սակագին և ազդեցություն գործելով համաշխարհային գնի վրա, կարող է միակողմանի առավելություններ ստանալ և բարձրացնել հասարակական բարեկեցության մակարդակը: Սակայն սակագնի սահմանումից մեծ երկրի տնտեսական օգուտը կարող է արագ անհետանալ, եթե արտերկրում նույնպես ձեռնարկեն պատասխան քայլեր, ի դեմս առևտրային գործընկերների կողմից սակագների բարձրացման: Նմանօրինակ պաշտպանական միջոցներ, ինչպես ցույց է տալիս փորձը, ձեռնարկվում են անմիջապես: Սակագնային պատերազմը, իր հերթին կարող է հանգեցնել արտադրության ընդհանուր անկմանը, գործազրկության ավելացմանը և համաշխարհային հանրության համար այլ անցանկալի երևույթների: Այդ պատճառով, ներկայումս գոյություն ունեցող միջազգային իրավական համակարգը, ըստ էության, բացառում է գործող սակագների փոփոխության միակողմանի միջոցների գործադրման հնարավորությունը: Սակագնի փոփոխության համար պահանջվում է միջազգային մակարդակով երկարատև խորհրդակցությունների անցկացում:

Գների բարձրացումը հնարավորություն է տալիս տեղական արտադրողներին ընդլայնել անմրցունակ արտադրանքի արտադրությունը, որի արդյունքում ազգային ռեսուրսները օգտագործվում են անարդյունավետ, հետևաբար, և տվյալ երկրի տնտեսությունը ետ է մնում մյուս երկրների տնտեսություններից: Այդպիսով, աշխատելով

սակագների «հովանու ներքո»՝ ազգային տնտեսության անմրցունակ ճյուղը որևէ խթան չի ունենում արտադրության ծախսերի կրճատման, տեխնոլոգիայի և արտադրության կազմակերպման մեթոդների կատարելագործման համար:

Բարձր գների պատճառով, սպառողներն ավելի քիչ ապրանքներ են գնում, որը զգալիորեն կրճատում է այդ ապրանքների պահանջարկը:

Կառավարությունն, իհարկե, սակագներից որոշ եկամուտներ ստանում է, սակայն, եթե հաշվարկենք սակագների կիրառման բոլոր առավելությունները և թերությունները, օգուտները և վնասները, ապա կպարզվի, որ արտադրողների օգուտը և կառավարության կողմից ստացվող լրացուցիչ եկամուտը ավելի փոքր կլինեն սպառողների կորուստներից, չխոսելով արդեն ազգային տնտեսության ապագայի կորուստների մասին՝ կապված պետության կողմից վնասով աշխատող ճյուղերի աջակցման հետ:

Միջազգային առևտրի տեսության և առևտրային քաղաքականության բնագավառներում գիտական հետազոտությունները ձևավորել են հստակ բացասական վերաբերմունք սակագնի նկատմամբ, որին համակարծիք են մաս միջազգային առևտրի տեսությամբ զբաղվող տնտեսագետների մեծ մասը: Սակայն սակագինը դեռևս գործնականում կիրառվում է աշխարհի բազմաթիվ երկրների մասի արտաքին առևտրային քաղաքականության ասպարեզում և այն ոչ քիչ կողմնակիցներ ունի գործարար և քաղաքական շրջաններում:

Ի պաշտպանություն սակագնի օգտագործվող փաստարկների հավաքածուն բավականին բազմաբնույթ է, այն ընդգրկում է ոչ միայն տնտեսական ոլորտը, այլ նաև քաղաքականությունը, սոցիալական և այլ վերնաշենքային հարաբերությունները: Բերվող փաստարկների մեծ մասն ակնհայտ անհիմն են և բացատրվում են համեմատական առավելությունները չհասկանալով, որն, ի դեպ, չի խանգարում դրանք օգտագործել հասարակական կարծիքի մանիպուլյացիայի ժամանակ:

Ի դեպ, զարգացող և զարգացած երկրներում սակագների օգտագործման նպատակները տարբերվում են: Սակագինը զարգացած տնտեսություն ունեցող երկրներում չի դիտվում որպես պետությունների եկամտի աղբյուր, որին հակառակ՝ զարգացող երկրներում այն բավականին նշանակալի տեղ է զբաղեցնում բյուջետային եկամուտների մեջ:

Սակագնի սահմանումը տնտեսապես արդարացվում է խիստ սահմանափակ դեպքերում: Սակագնային պաշտպանության մասին ցանկացած առաջարկություն պետք է ենթարկվի մանրագնին վերլուծության՝ դրված նպատակին հասնելու այլընտրանքային մեթոդների որոնման ուղղությամբ էմպիրիկ տեղեկատվության հիման վրա, և այդպիսի մեթոդներ, ինչպես ցույց է տալիս փորձը, սովորաբար գտնվում են:

### ***7.6. Առևտրային սահմանափակումների ոչ սակագնային ձևերը***

Սակագնի ամբողջ նշանակությամբ հանդերձ, այն չի համարվում միջազգային առևտրի բնագավառում իրագործվող քաղաքականության միակ մեթոդը: Վերջին տասնամյակներում համաշխարհային հանրության արտաքին առևտրային կյանքում լայն տարածում են ստացել ոչ սակագնային սահմանափակումները: Հենց ոչ սակագնային սահմանափակումներն են այսօր, երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո անցած տասնամյակներում ձևավորված և գոյություն ունեցող միջազգային առևտրային համակարգի համար ստեղծում հիմնական սպառնալիքը:

Առկա գնահատականներով, ոչ սակագնային սահմանափակումների թիվը յուրաքանչյուր 15 տարում քառապատկվում է, և այսօր համաշխարհային առևտրի կեսից ավելին համարվում է այս կամ այն ձևի ոչ սակագնային սահմանափակումների օբյեկտ:

**Դրանց թվում առավել կարևոր դեր են կատարում ներմուծման քվոտաները, արտահանման սուբսիդիաները և փոխհատուցման տուրքերը, արտահանման «կամավոր» սահմանափակումը, դեմպինգը, առևտրային սահմանափակումների տեխնիկական, վարչական և թաքնված այլ ձևերը:**

**Ոչ սակագնային պատճեններն** ազատ առևտրի դեմ ավելի անորոշ են և չունեն բոլոր երկրների կողմից ճանաչված և ընդունված, հստակ սահմանված ձև: Սովորաբար, դրանք կնքվում են առևտրային գործընկերների միջև և ունեն արտոնագրի ձև, որի մեջ նշվում են արտահանվող արտադրանքի որակի ստանդարտները, նրա օգտագործման անվտանգության և այլ պահանջները, որոնք վերջին հաշվով կասեցնում են առևտրային փոխանակման գործընթացը:

Արտաքին առևտրի պետական կարգավորման ոչ սակագնային միջոցները քաղաքականության պլանում կառավարության կողմից դիտվում են ավելի նախընտրելի, քանի որ լրացուցիչ հարկային բեռ չեն դնում բնակչության վրա: Կարգավորման ոչ սակագնային մեթոդների խմբի մեջ են մտնում՝ ուղղակի սահմանափակման միջոցները (քվոտավորում, լիցենզավորում, փոխհատուցող տուրքերի սահմանում), ԱՏԳ կարգավորող վարչական բնույթի միջոցները, որոնք անմիջականորեն ուղղված չեն արտաքին առևտրի սահմանափակմանը, սակայն հանգեցնում են համանման արդյունքների (մաքսային ձևականությունները, տեխնիկական և սանիտարական ստանդարտները, փաթեթավորման և դրոշմավորման պահանջները), ինչպես նաև թաքնված այլ հովանավորչական միջոցները:

Միջազգային առևտրային պրակտիկայում գոյություն ունեն թաքնված հովանավորչության հարյուրավոր մեթոդներ, որոնց օգնությամբ երկրները կարող են միակողմանիորեն սահմանափակել ներմուծումը կամ արտահանումը: ԱՏԳ կարգավորման թաքնված կարևոր մեթոդ է ներքին հարկերի և տուրքերի համակարգը՝ ուղղված ներմուծվող ապրանքների գների բարձրացմանը և այդպիսով՝ դրանց մրցունակության նվազեցմանը: Ներմուծման վրա սահմանվող հարկերը կարող են լինել ուղղակի (ակցիզային հարկ, ԱԱՀ, վաճառքի հարկ) կամ անուղղակի (մաքսային ձևակերպումների համար գանձվող տուրքեր): Ներքին հարկը համարվում է խտրական, եթե դրվում է ներմուծվող ապրանքների վրա այն դեպքում, երբ ներքին արտադրության ապրանքները չեն հարկադրվում: Շատ դեպքերում ներքին հարկերը իրենց չափով գերազանցում են ներմուծման մաքսատուրքերի չափերը և, ավելին, դրանց մեծությունը կարող է փոխվել ներքին շուկայի իրադրության փոփոխության հետ կապված:

Պետական գումարների քաղաքականությունը նույնպես առևտրային քաղաքականության թաքնված մեթոդ է, որի ժամանակ տեղական ձեռնարկություններից և պետական մարմիններից պահանջվում է որոշ ապրանքների գնումը կատարել միայն ազգային արտադրողներից, նույնիսկ ներմուծվող ապրանքների համեմատ տեղական ապրանքների ավելի բարձր գնի և ցածր որակի պայմաններում: Դասական օրինակ կարող է հանդիսանալ հեռահաղորդակցությունների Եվրոպական համակարգը, որտեղ մինչև վերջին ժամանակներս կապի միջոցները գտնվում էին պետության ձեռքում, կապի սարքավորումների գնումը կատարվում էր պետության կողմից և միայն ազգային ֆիրմաներից, այդ պատճառով էլ Եվրոպայում հեռուստահաղորդակցությունների ոլորտի առևտուրը թույլ է զարգացած:

Մեկ այլ թաքնված մեթոդ է տեղական քաղաքիչների պարունակության պահանջը, որն օրինականորեն սահմանում է ներքին սպառման համար ազգային գործարարների

կողմից արտադրվող վերջնական արտադրանքի բաժինը: Այս քաղաքականությունը սովորաբար կիրառվում է զարգացող երկրների կողմից ներմուծվող ապրանքների ազգային արտադրական բազայի հիման վրա՝ հետագայում ներմուծումից հրաժարվելու նպատակով: Չարգացող երկրներն այս մեթոդին են դիմում՝ ավելի էժան աշխատանքային ռեսուրսներով արտասահմանյան երկրներում արտադրության տեղաբաշխումը կանխելու նպատակով և դրանով իսկ ապահովում են զբաղվածության որոշակի մակարդակ:

Ներքին շուկային աջակցելու համար պետությունը կարող է կիրառել նաև ֆինանսական կարգավորման լծակները, մասնավորապես ուղղակի և անուղղակի սուբսիդավորումը: Ուղղակի սուբսիդավորումը կատարվում է 3 եղանակով՝ արտահանմանը համամասնական որոշակի գումարի տրամադրմամբ, ներքին և արտաքին գների տարբերության վճարմամբ, շուկայի հետագոտման, գովազդային, փոխադրման ծախսերի ստանձնմամբ: Այս միջոցառումներն ունեն չափազանց ակնհայտ բնույթ, որը և մեծացնում է պատասխան գործողությունների հնարավորությունը մյուս (ներմուծող) երկրների կողմից: Բացի այդ, ուղղակի սուբսիդավորումն արգելված է ԱՀԿ-ի կողմից և ԱՀԿ-ին ՀՀ-ի անդամակցումը կվերացնի արտահանման ուղղակի սուբսիդավորման հնարավորությունը ազգային արդյունաբերողներին աջակցելու գործում:

Ավելի տարածված է անուղղակի սուբսիդավորումը, որը թաքնված օժանդակություն է արտահանողներին հարկերի վճարման արտոնությունների, ապահովագրման արտոնյալ պայմանների, շուկայական տոկոսադրույքից ցածր փոխառությունների տրամադրման, ներմուծման մաքսատուրքերի վերադարձման ճանապարհով:

Լրավճարները կարող են տրվել ինչպես արտահանման համար նախատեսված ապրանքներ արտադրող ֆիրմաներին, այնպես էլ՝ ներմուծողների հետ մրցակցող ձեռնարկություններին (ներքին, սուբսիդավորման առավել թաքնված եղանակ): Ի տարբերություն մաքսատուրքերի, որոնք սահմանվում են ազգային տնտեսության ներմուծող հատվածը ներքին շուկայում պաշտպանելու նպատակով, արտահանման սուբսիդիաները պաշտպանում են արտաքին մրցակցությունից:

Կարելի է նկատել, որ ԱՏԳ պետական կարգավորման մեթոդների և գործիքների բազմազանությունը խմբավորվում է երեք հիմնական հատվածներում.

ԱՏԳ պետական կարգավորման ընդհանրական բնույթի միջոցառումներ, որոնք համընդհանուր տնտեսական բազա են ստեղծում ԱՏԳ համար, ուղղված են ազգային տնտեսության դիրքերի ամրապնդմանը համաշխարհային տնտեսությունում, և որոնց կիրառումը, վերջին հաշվով, բարձրացնում է երկրի արդյունաբերության և նրա արտադրանքի մրցունակությունը (հակամենաշնորհային միջոցառումներ, անբարեխիղճ մրցակցության արգելում, պետության տնտեսական ծրագրերի մշակում և գործարկում, գիտատեխնիկական զարգացման խրախուսում, անհրաժեշտ նորմատիվային բազայի և ինստիտուցիոնալ կառուցվածքի ստեղծում և այլն),

հատուկ գործիքներ և մեխանիզմներ, որոնք խթանում կամ արգելակում են արտաքին տնտեսական առանձին գործառնությունները (մասնավորապես, արտաքին առևտրի կարգավորման մեխանիզմը, որն, ինչպես նշվեց, ներառում է մի քանի հիմնական տարրեր՝ մաքսասակագնային և ոչ սակագնային կարգավորում, արժույթի փոխարկելիություն և փոխարժեքային քաղաքականություն),

ուղղակի աջակցություն ձեռնարկությունների կողմից իրականացվող ԱՏԳ-յանը (օրինակ, օժանդակությունը դեպի արտահանում կողմնորոշված արտադրություններին):

Ոչ սակագնային սահմանափակումները բավականին բազմազան են և կենսագործվում են վարչական, ֆինանսական, վարկային և այլ միջոցների օգնությամբ:

Ոչ սակագնային պատճեններին ավելի մոտ են **կամավոր արտահանման սահմանափակումները**, որոնք կիրառում են առանձին երկրներ, իրենց շահերը պաշտպանելու նպատակով: Վերջինս կարելի է բնութագրել, որպես կամավոր մասնորդ: Ինչպես համոզվեցինք վերը, այդպիսի քաղաքականությունը բացարձակապես շահավետ է արտահանող երկրի համար, քանի որ այն բերում է լրացուցիչ եկամուտ և նպաստում է ներմուծող երկրների հետ բարեկամական հարաբերությունների հաստատմանը:

Արտաքին առևտրի զարգացման ճանապարհին ոչ սակագնային խոչընդոտների լայն տարածումը պայմանավորված է մի շարք պատճառներով: Առաջին հերթին, ոչ սակագնային սահմանափակումների մեծ մասը չի կարգավորվում միջազգային համաձայնագրերով և, հետևաբար, նրանց սահմանումը հանդիսանում է առանձին երկրների կառավարությունների իրավասությունը: Այդ պատճառով, կառավարությունները կարող են բավականին ազատորեն «խաղալ» առևտրի սահմանափակումների ոչ սակագնային սահմանափակումների զանազան ձևերով, որը գործնականում անհնար է ԱՀԿ-ի կողմից կարգավորվող սակագների դեպքում: Երկրորդ հերթին, ոչ սակագնային խոչընդոտները հաճախ չեն ավելացնում ապրանքի գինը, և հետևաբար, որպես լրացուցիչ հարկային բեռ, չեն «ծանրանում» սպառողի ուսերին: Այնինչ, սակագնի սահմանումը ենթադրում է ապրանքի գնի ավելացում մաքսային սակագնի չափով: Այդ պատճառով, բնակչությունը համեմատաբար հանգստությամբ է ընդունում ոչ սակագնային սահմանափակումներ ընդունելու մասին տեղեկատվությունը, իսկ այդ առումով կառավարության «ձեռքերը կապված են»:

### ***7.7. Հովանավորչությունը պաշտպանող հիմնական փաստարկները***

Հովանավորչական քաղաքականությունը հիմնականում կիրառվում է կարճ ժամանակաշրջանի համար՝ պաշտպանելու նոր ձևավորվող և դժվարությունների առջև կանգնած արդյունաբերության որևէ ճյուղը, կամ ուղղակի աջակցելու պետության կողմից տարվող ազգային քաղաքականությանը: Ենթադրելով, որ համաշխարհային շուկայում առանձին երկրների մրցունակությունը տարբեր է, շուկայական ուժերի ազատ գործունեությունը կարող է նպաստավոր չլինել զարգացող երկրների համար: Անհրաժեշտ է նպաստել արդյունաբերական այն ճյուղերի առաջացմանը, որոնք կամրապնդեն ազգային անկախությունը: Ագրարային երկրների համար հովանավորչական քաղաքականությունը կարևոր է արդյունաբերականացման ուղուն անցնելու համար: Չափազանց երկարատև հովանավորչական քաղաքականությունը, սակայն, տանում է ազգային արտադրության տեխնիկական մակարդակի և արդյունավետության անկման: Հովանավորչության ծայրահեղ ձևը տնտեսական ավտարկիան է (ինքնաապահովում, ինքնամեկուսացում), երբ երկրները ձգտում են սահմանափակվել միայն այն ապրանքների ներմուծմամբ, որոնց արտադրությունն անհնար է տվյալ երկրում: Արտահանումն այդ դեպքում թույլատրվում է այն չափով, որքանով ապահովվում է անհրաժեշտ ներմուծումը:

Ժամանակակից հովանավորչությունը կենտրոնանում է համեմատաբար ավելի նեղ ոլորտների վրա: Չարգացած երկրների միջև փոխհարաբերություններում այս քաղաքականությունը կիրառվում է գյուղատնտեսական ապրանքների, տեքստիլի, հագուստի և պողպատի առևտրի ոլորտներում: Չարգացած և զարգացող երկրների առևտրում հովանավորչական մեթոդները կիրառվում են արդյունաբերական ապրանքների արտահանման ոլորտներում: Չարգացող երկրների միջև փոխհարաբերություններում հովանավորչությունը կիրառվում է ավանդական



ապրանքների արտահանման ոլորտում: Հովանավորչության տարբեր ձևերի զարգացումը թույլ է տալիս առանձնացնել այս քաղաքականության մի քանի տարատեսակներ՝

սելեկտիվ (ընտրասերվող) հովանավորչություն, որն ուղղված է առանձին երկրների դեմ. կամ սահմանվում է առանձին ապրանքների վրա,

ճյուղային, որը պաշտպանում է որոշակի ճյուղեր, ամենից առաջ գյուղատնտեսությունը ագրարային հովանավորչության շրջանակներում,

խմբակային, երկրների որոշակի խմբավորման կողմից կիրառվում է մնացյալ երկրների նկատմամբ,

թաքնված, երբ իրականացվում է պետության ներքին տնտեսական քաղաքականության շնորհիվ:

Ակնհայտ է, որ տնտեսական քաղաքականության վերոհիշյալ երկու համակարգերի միջև անհրաժեշտ է գտնել այնպիսի հավասարակշռության կետ, որը տնտեսությունը կտանի զարգացման ուղիով: Պատմությանը հայտնի են ժամանակաշրջաններ, երբ առանձին պետություններ զարգացման տարբեր փուլերում իրենց որդեգրած արտաքին տնտեսական քաղաքականությամբ մոտեցել են համարյա բացարձակ ազատականացման (օրինակ, Իսլանդիան) կամ բացարձակ հովանավորչական համակարգերին (օրինակ, Ալբանիան, երբ դադարեցրեց առևտուրն արտաքին աշխարհի հետ): Ազատ առևտրի կամ հովանավորչական քաղաքականության ընտրությունն առանց որևէ փոխզիջումների տարբերակով բնորոշ է անցած հարյուրամյակներին և գործնականում արտաքին առևտրի քաղաքականության այս երկու համակարգերից ոչ մեկը չի էլ կիրառվել առանձին տարբերակով: Տրամաբանական է և անհրաժեշտ, որ այս երկու համակարգերը միահյուսվեն և կապակցվեն: Մեր օրերում այս երկու համակարգերի փոխկապակցված միասնության մեջ գնալով ավելի է մեծանում ազատ առևտրի սկզբունքի առաջատար դերը:

Համաշխարհային տնտեսությունը կազմված է անկախ պետություններից, որոնցից յուրաքանչյուրն ազատ է իր զարգացման համար առավել նպաստավոր արտաքին տնտեսական քաղաքականություն ընտրելու հարցում: Կարելի է առանձնացնել շատ երկրների համար ընդհանուր մի քանի մոտեցումներ, որոնք իրենց ազդեցությունն են ունենում պետական կարգավորման վրա:

Ռազմավարական մի շարք ծրագրերում որոշիչ դեր է տրվում արդյունավետության և արտադրողականության ցուցանիշներին (կապիտալահատույց, նյութատարություն, աշխատանքի արտադրողականություն): Հետևաբար արտադրական ապարատի կատարելագործման հարցերն ավելի մեծ և կարևոր տեղ են գրավում պետական կարգավորման մեջ, քան նախկինում՝ զարգացման էքստենսիվ մոդելի ժամանակ: Այն իր արտացոլումն է գտնում կուտակումը խթանող բազմազան պետական միջոցառումների, պահանջարկը կարգավորող քաղաքականությունից շեշտը արտադրությունը և առաջարկը ուղղակիորեն խթանող քաղաքականության վրա տեղափոխելու մեջ:

Արտադրողականության վերաբերյալ աշխարհի երկրների ցուցանիշները բերված են հավելվածներ 15-ում և 16-ում:

Պետության արտաքին տնտեսական ռազմավարական ծրագրերի մեջ զիջավոր տեղ են զբաղեցնում Գ-ՏԱ արագացման և հետագա զարգացման հարցերը: Վերջին ժամանակներում լայն տարածում է ստացել տարբեր երկրների զարգացման առանձին կողմերի համեմատական վերլուծությունը (առավել աճող արտահանման ճյուղերի, Գ-ՏՀ հիմնական ուղղությունների, պետական կարգավորման տարբեր ձևերի և մեթոդների և այլն), որի նպատակն է գտնել կիրարկման համար արժանի փորձը: Սակայն ակնհայտ է, որ յուրաքանչյուր երկրի առանձնահատկությունը սահմանափակում է այլ երկրների ձեռքբերումները լիարժեքորեն օգտագործելու հնարավորությունը՝ ստիպելով ավելի

ակտիվորեն փնտրել սեփական լուծումներ և էական ճշգրտումներ մտցնել փոխառնվող փորձի մեջ:

Մրցունակության հարցերը քննարկելիս հատուկ ուշադրություն պետք է դարձվի տնտեսության ճկունության, շարժունակության, համաշխարհային տնտեսության մեջ տեղի ունեցող անկանխատեսելի փոփոխություններին արագորեն արձագանքելու, տարբեր տեսակի արտաքին «շոկերը» (ռեսուրսային, արժութային և այլն) չեզոքացնելու, համաշխարհային տնտեսության մեջ առաջացած հնարավորությունները հայտնաբերելու և օգտագործելու, էքսպանսիայի համար նոր հենակետեր ստեղծելու հնարավորությունների վրա: Ժամանակ առ ժամանակ տեղի ունեցող անկայունությունները, բոլոր տնտեսական օղակներին թելադրում են բարձրացնել իրենց հարմարվողականությունը: Ընդգծելով ճկունության և շարժունակության չափանիշների կարևորությունը, շատերը փաստարկում են մասնավոր ձեռնարկատիրության ազատության օգտին, իսկ մյուսները շեշտը դնում են խոշորամասշտաբ վերափոխումներին պետության մասնակցության վրա՝ նշելով պետական կարգավորման ավելի ճկուն ձևերին անցնելու անհրաժեշտությունը:

Պետությունների արտաքին տնտեսական քաղաքականություններում ոչ քիչ տեղ են գրավում օտարերկրյա մասնավոր ներդրումների կարգավորման հարցերը: Արտասահմանյան ուղղակի ներդրումների ոլորտում պետությունների աճող փոխկապվածությունը նպաստում է նրանց ավելի զուսպ և նրբանկատ քաղաքականության ձևավորմանը: Շատ երկրներում պետական քաղաքականությունը ուղղված է անկում ապրող ճյուղերից կապիտալի արտահոսքի ուժեղացմանը և միևնույն ժամանակ կապիտալի ներհոսքի խրախուսմանը տնտեսության այն զիտատար և տեխնիկատար հատվածներ, որոնք սվյալ երկրում թույլ են զարգացած:

Ուժգնացող միջազգային մրցակցությունը և աճող ներմուծման ծավալները գնահատվում են որպես սոցիալական հիմնախնդիրների սրման լուրջ գործոն, այդ պատճառով էլ երկրների մեծ մասը դիմում է ներմուծումը սահմանափակող միջոցառումների: Սակայն հովանավորչության ավանդական միջոցների կիրառումը (մաքսային սակագներ, քվոտաներ, արժութային տարբեր տիպի սահմանափակումներ) ներկայումս բարդացել է ԱՄՆ-ի և մյուս միջազգային կազմակերպությունների գործունեության շնորհիվ: Այդ իսկ պատճառով երկրների կառավարություններն այժմ դիմում են հովանավորչության տարաբնույթ ձևերի, որոնք հաճախ անվանում են «ոչ սակագնային սահմանափակումներ»: Արագորեն աճում է նաև ներմուծման սահմանափակման զուտ վարչական ձևերը:

Այնուհանդերձ, պետության կողմից արտաքին առևտրի կարգավորումը ակնհայտ տանում է արտահանման ծավալի աճին, որը երևում է աղյուսակ 7.5.-ում:

Աղյուսակ 7.5.

Ապրանքային արտահանման աճը անգամ, %, 1900թ.= 1\*

	1913	1929	1938	1950	1960	1970	1980	1990	2000 գնահատականք
<b>Ամբողջ աշխարհը</b>	1.65	2.10	2.24	3.04	5.02	9.20	15.43	23.47	35.45
<b>Արևմուտքի զարգացած երկրները</b>	1.65	2.11	2.17	3.31	5.16	9.27	14.25	20.97	27.61
<b>ԱՄՆ</b>	1.55	2.09	1.88	9.81	11.64	15.82	17.31	23.21	31.94
<b>Կանադա</b>	1.51	2.38	2.06	2.86	5.30	11.49	21.48	31.42	60.27
<b>Ավստրալիա</b>	1.61	1.70	1.84	2.60	3.90	6.81	9.74	14.07	21.65
<b>Ճապոնիա</b>	2.99	5.79	7.95	2.48	8.41	27.94	47.62	102.38	130.95

Աղյուսակ 7.5.-ի շարունակությունը

Արևմտյան Եվրոպա	1.64	2.00	2.07	1.78	3.53	7.09	12.25	17.60	22.07
Գերմանիա	2.51	2.70	2.98	1.70	4.07	8.60	17.91	27.91	33.02
Ֆրանսիա	1.30	1.84	1.82	1.43	2.84	6.36	10.68	15.00	19.09
Մեծ Բրիտանիա	1.42	1.90	1.97	1.71	2.73	4.16	6.10	8.31	10.39
Իտալիա	1.82	2.06	1.94	1.94	5.12	12.35	24.12	31.76	42.94
Ավստրիա	2.45	2.80	2.13	2.22	5.73	12.98	26.92	37.98	48.08
Բելգիա	1.27	1.51	1.38	1.01	2.26	5.18	9.21	14.47	17.60
Նիդեռլանդներ	1.46	1.76	1.99	2.27	4.54	9.52	15.31	21.54	26.08
Շվեդիա	1.62	1.85	1.80	2.86	4.71	8.86	12.29	20.57	30.71
Շվեյցարիա	1.37	1.37	1.09	2.19	4.28	8.11	11.11	14.57	17.12
Դանիա	2.00	2.22	2.66	3.33	5.32	9.98	14.41	18.85	23.73
Ֆինլանդիա	1.83	2.80	3.70	3.44	6.25	13.75	21.67	31.67	41.67
Նորվեգիա	2.05	2.62	3.13	5.27	10.61	23.74	30.30	40.42	60.61
Չարգացող երկրները	1.58	2.19	2.62	3.33	6.31	12.13	26.59	45.51	95.51
Լատինական Ամերիկա	2.1	3.1	3.7	5.9	10.0	17.1	34.7	47.6	86.5
Բրազիլիա	2.1	3.2	4.1	7.0	12.6	21.8	49.1	60.0	77.2
Մեքսիկա	1.8	1.8	2.3	4.1	7.5	11.4	30.5	45.5	118.2
Արգենտինա	2.3	3.8	5.6	7.5	11.9	18.6	25.8	23.1	33.5
Չիլի	1.9	2.4	3.2	3.6	6.0	10.6	19.2	38.5	67.3
Կոլումբիա	2.1	3.5	4.4	6.1	11.9	22.8	47.4	80.7	114.0
Պերու	2.3	3.7	4.5	10.7	17.7	29.3	41.3	42.7	72.0
Ասիա <sup>1</sup>	1.4	1.8	2.1	2.1	3.9	7.4	17.5	37.0	87.2
Չինաստան	1.3	1.8	1.8	1.8	4.0	5.9	10.9	33.8	87.5
Հնդկաստան	1.3	1.7	2.1	1.6	2.4	3.6	5.7	10.5	25.3
Պակիստան	1.4	1.8	2.1	2.1	2.9	4.9	8.6	17.2	34.4
Բանգլադեշ	1.3	1.6	1.9	1.6	2.2	4.1	6.5	12.1	25.4
Ինդոնեզիա	1.9	2.8	3.7	3.1	6.5	14.9	51.3	97.4	153.8
Կորեա <sup>2</sup>	1.5	2.1	2.3	2.7	5.2	14.5	37.7	99.0	202.0
Թաիլանդ	1.5	2.8	4.0	9.7	20.9	50.0	116.7	438.9	7000.0
Թայվան	2.1	3.0	4.0	6.4	21.4	82.1	357.1	1092.9	2142.9
Ֆիլիպիններ	2.3	2.8	3.3	4.8	9.8	22.3	53.6	87.5	137.5
Հյուսիսային Աֆրիկա, Մերձավոր և Միջին Արևելք	2.4	3.6	6.0	12.0	38.0	100.0	220.0	258.0	470.0
Մահարայից հարավ Աֆրիկան	2.0	3.0	4.0	8.0	13.0	18.0	22.0	30.0	36.0
Արևելյան Եվրոպա	1.38	1.48	1.28	1.10	2.48	4.14	5.97	8.62	5.86
Խորհրդային Միություն <sup>3</sup>	2.00	2.15	2.94	0.76	2.42	5.15	9.70	11.21	5.76
այդ թվում Ռուսաստանը <sup>4</sup>	1.85	2.15	2.85	1.73	2.38	5.15	10.00	11.92	6.92

\* Б.Болотин, Мировая экономика за сто лет, МЭ и МО, N9, 2001, էջ 112:

<sup>1</sup> Առանց Մերձավոր և Միջին Արևելքի:

<sup>2</sup> 1900 և 1913թթ.՝ Ռուսական կայսրությունը առանց Լեհաստանի և Ֆինլանդիայի, 1929, 1950, 1980, 1990թթ.՝ ԽՍՀՄ, 2000թ.՝ նախկին ԽՍՀՄ (ԱՊՀ և Մերձբալթյան երկրներ):

<sup>3</sup> Ռուսաստանի Դաշնությունը ներկայիս սահմաններով:

<sup>4</sup> Համապատասխան տարիների գների և փոխանակային կուրսերի տվյալներով հաշվարկ: Անհամադրելի է մախորդ տարիների տվյալների հետ՝ դրլարի նկատմամբ ռուբլու փոխանակային կուրսի սահմանման սկզբունքների արմատական փոփոխությունների պատճառով:

Այսպիսով, պետությունն ամենատարբեր ձևերով ավելի ու ավելի ակտիվորեն է մասնակցում համաշխարհային շուկայի ընթացիկ մրցակցային պայքարին:

Արտաքին առևտրի պետական կարգավորումը կարող է լինել՝

միակողմանի, երբ արտաքին առևտրի պետական կարգավորման գործիքները պետության կողմից օգտագործվում են միակողմանիորեն, առանց առևտրային գործընկերների հետ համաձայնության: Այդպիսի միջոցառումները, սովորաբար, գործարկվում են որպես պատասխան արձագանք մյուս երկրների նմանատիպ քայլերին, որի հետևանքով առևտրային գործընկերների միջև առաջանում է քաղաքական լարվածություն:

Երկկողմանի, երբ պետության քաղաքական միջոցառումները գործադիր իշխանության մակարդակում համաձայնեցվում են առևտրային գործընկերների հետ: Հիմնականում այդպիսի պայմանագրերն ունենում են 5-10 տարվա գործողության ժամկետ և պարբերաբար վերանայվում են ու երկարաձգվում: Փոխադարձ պայմանավորվածությամբ կարող են սահմանվել սակագներ, որոնք չեն ոտնահարում մյուս կողմի շահերը, համաձայնվել ապրանքի դրոշմանշմանը, փաթեթավորմանը ներկայացվող պահանջներին: Կողմերը կարող են համաձայնության գալ որակի հավաստագրերի փոխադարձ ընդունման հարցում ու այլն: Միջազգային իրավունքի հիմնական սկզբունքն այն է, որ յուրաքանչյուր պետություն բացարձակ իրավասություն ունի իր տարածքի նկատմամբ, որտեղ գտնվող մյուս բոլոր իրավաբանական և ֆիզիկական անձինք պարտավոր են ենթարկվել տվյալ պետության օրենքներին և իրավական ակտերին: ՀՀ-ն երկկողմանի պայմանագրեր է կնքել Արգենտինայի, Ավստրիայի, Բուլղարիայի, Էստոնիայի, Հունաստանի, Հունգարիայի, Հնդկաստանի, Իրանի, Լատվիայի, Լեհաստանի, Ռումինիայի, Սիբիայի, Վիետնամի հետ, որոնք ավելի շատ բարենպաստ քաղաքական հարաբերություններ են ստեղծում, քան՝ սերտաճած առևտրային հարաբերություններ: Երկկողմանի պայմանագրին գնահատական տալու համար նախևառաջ պետք է ուշադրություն դարձնել այն սկզբունքային նշանակության հարցին, թե ինչպիսի առևտրային ռեժիմ է ենթադրվում տվյալ պետության տարածքում արտասահմանյան ապրանքների, ծառայությունների և կապիտալի համար:

Միջազգային առևտրային պրակտիկայում ավելի հաճախ հանդիպում են հետևյալ ռեժիմները՝ **ամենաբարենպաստ ազգի ռեժիմը** (ԱԱՌ՝ պայմանավորվող կողմերի միջև ենթադրում է բոլոր այն իրավունքների և արտոնությունների փոխադարձ փոխանցում, որոնցից օգտվում է կամ պետք է օգտվի ցանկացած երրորդ պետություն), **ազգային ռեժիմ** (օտարերկրյա իրավաբանական և ֆիզիկական անձանց տրվում է ռեժիմ՝ ոչ ավելի բարենպաստ, քան ազգայինը. արգելվում է մաքսերի նվազեցման ազդեցությունը չեզոքացնելու նպատակով ոչ մաքսային գործողությունների կիրառումը՝ մաքսային զիջումների շրջանցումը): Երկկողմանի պայմանագրերի մեծամասնությունը գործադրում է ամենաբարենպաստ ազգի ռեժիմը, որը դարձել է ընդհանուր կանոն և խրախուսվում է ԱՀԿ-ի կողմից, որտեղ, իհարկե, ենթադրվում են շեղումներ ԱԱՌ-ից որոշակի շրջանակներում :

Բազմակողմանի, երբ առևտրային քաղաքականությունը համաձայնեցվում և կարգավորվում է բազմակողմանի պայմանագրերով: Դա փոքրացնում է երկրների կողմից կատարվելիք գործողությունների շրջանակը: Բազմակողմանի քաղաքականության օրինակներ են՝ ԱՀԿ-ը, ԵՀ-ի շրջանակներում կնքված համաձայնագրերը և այլն: ԱՀԿ-ի կանոնադրության նախաբանում առաջարկվում է բնակչության կենսամակարդակը բարձրացնել՝ կրճատելով առևտրի խոչընդոտները՝ վերացնելով առևտրի խտրական գործելակերպը: Սահմանված է խտրությունը բացառելու հիմնական սկզբունքը, և երկրներն իրավապես պարտադրվում են հետևողականորեն կիրառել մաքսերի իրենց զիջումները: Պահանջվում է նաև վերացնել, որոշ սահմանափակումների պահպանմամբ, ոչ մաքսային խոչընդոտները: Տրվում են ընթացակարգի կանոնները, որոնք հատկապես

արտոնում են ազատ առևտրի տարածքների ձևավորումը: ԱՀԿ-ի իրավական մեխանիզմի հիմքում ընկած են 3 հիմնական համաձայնագրեր.

I. Առևտրի և սակագների գլխավոր համաձայնագիրը (GATT),

II. Ծառայությունների առևտրի գլխավոր համաձայնագիրը (GATS),

III. Առևտրին առնչվող մտավոր սեփականության իրավունքների համաձայնագիրը (TRIPs):

ԱՀԿ-ի խնդիրն է ոչ միայն միասնական կանոնների մշակումը, այլև վերահսկողության իրականացումը անդամ երկրների կողմից ստանձնած պարտավորությունների կատարման նկատմամբ՝ հատուկ ստեղծված մեխանիզմի և ԱՀԿ-ի շրջանակներում գործող՝ Վեճերի կարգավորման մարմնի միջոցով: Ներկայումս համաձայնագրին անդամակցում են ավելի քան 140 երկիր:

Պետության այնպիսի քաղաքականությունը, որի նպատակն է ազգային տնտեսությունը պաշտպանել մրցակցությունից, ինչպես հայտնի է, ստացել է հովանավորչություն (*պրոտեկցիոնիզմ*) անվանումը:

***Ինչպիսի՞ փաստարկներ են առաջ քաշվում հովանավորչության պաշտպանության համար:***

1. Ավելի հաճախ վկայակոչում են երկրի պաշտպանունակության, նրա անկախության և ինքնուրույնության պահպանման անհրաժեշտության խնդիրը: Ըստ այդ տեսակետի կողմնակիցների, սակագներն անհրաժեշտ են, ռազմավարական ապրանքներ և նյութեր արտադրող ճյուղերը մրցակցությունից պաշտպանելու համար: Ակնհայտ է, որ այդ նպատակի համար գոյություն ունեն պաշտպանության ավելի արդյունավետ եղանակներ, որոնցից կարելի է նշել ուղղակի լրացուցիչ դրամական միջոցների հատկացումները պաշտպանական-ռազմավարական արդյունաբերական ճյուղերին և դրանց անմիջական վերահսկողությունը: Այն հնարավորություն կտա արդյունաբերական պաշտպանական ճյուղերում բարելավելու աշխատանքները, արտադրության մեջ ներդրումների կատարման, նոր տեխնոլոգիաների և սարքավորումների արմատավորման ճանապարհով իջեցնելու արտադրանքի թողարկման ծախսերը: Բացի այդ, սակագներից հրաժարվելու դեպքում այդ ծախսերը կարելի է օգտագործել ռազմավարական ապրանքների և նյութերի ձեռքբերման համար:

2. Հովանավորչության պաշտպանությանն ուղղված մյուս փաստարկները կապված են տնտեսական նկատառումների հետ: Հիմնական փաստարկը երկրի ներսում զբաղվածության ավելացումն է: Ներմուծման նվազման պարագայում, արտահանումն անփոփոխ մնալու դեպքում, արտահանման և ներմուծման միջև տարբերությունը, այսինքն, զուտ արտահանումը փոփոխվում է: Այդ տարբերությունն ավելի է մեծանում, երբ արտահանումը ավելանում է, իսկ ներմուծումը՝ փոքրանում: Արդյունքում աճում է ազգային արտադրության ծավալը և ավելանում է (կամ ծայրահեղ դեպքում պահպանվում է) աշխատատեղերի թիվը: Իր հերթին դա խթանում է եկամուտների աճը և բնակչության զբաղվածությունը: Դժվար չէ, սակայն, հասկանալ, որ ներմուծման նկատմամբ արտահանման գերազանցումը, որը հաճախ կոչվում է ***«հարևանին սնանկացնելու քաղաքականություն»***, կարող է առաջացնել և հաճախ առաջացնում է պատասխան գործողություններ:

Արտահանման և ներմուծման ծավալների ակնհայտ տարբերությունները զարգացած և զարգացող երկրների միջև ներկայացված են աղյուսակ 7.6.-ում և հավելված 17-ում:

**Արտահանում և ներմուծում, Ֆ.Օ.Բ. և Ս.Ի.Ֆ.\*\***

մլրդ. ԱՄՆ դոլար

Երկրները	1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>Արտահանում</b>						<b>Ներմուծում</b>				
<b>Աշխարհ</b>	5,529.0	5,441.0	5,626.4*	6,330.5	.....	5,624.4	5,545.3	5,772.6*	6,500.6	.....
<b>Արդյունաբերական երկրներ</b>	3,643.3	3,670.6	3,739.3*	3,992.8	.....	3,631.9	3,727.2	3,922.9*	4,319.3	.....
ԱՄՆ	688.697	682.138	702.098	781.125	.....	899.020	944.353	1,059.435	1,259.297	.....
Կանադա	214.422	214.327	238.446	276.635	.....	208.873	206.066	220.183	244.786	.....
Ավստրալիա	62.910	55.893	56.079	63.870	63386	65.892	64.630	69.158	71.531	63.886
Ճապոնիա	420.957	387.927	419.367	479.249	.....	338.754	280.484	311.262	379.511	.....
Նոր Զելանդիա	14.221	12.070	12.455	13.266	.....	14.519	12.495	14.299	13.906	.....
<b>Եվրոպական տարածաշրջան</b>						64.776	68.183	69.555*	68.972	.....
Ավստրիա	58.590	62.742	64.124*	64.155	.....	157.260	162.241	164.617*	173.503	.....
Բելգիա	171.881	177.716	178.961*	186.219	.....	29.784	32.301	30.726	32.604	.....
Ֆինլանդիա	39.316	42.963	40.665*	44.524	.....	271.91	288.389	289.906*	300.954	.....
Ֆրանսիա	289.952	305.641	300.757*	298.841	.....	445.616	471.418	473.539*	497.803	.....
Գերմանիա	512.427	543.397	542.869*	549.578	.....	23.644	23.247	25.433		.....
Հունաստան	11.128	10.732	9.815		.....	39.238	44.617	46.521	50.541	.....
Իրլանդիա	53.512	64.568	70.537	76.840	.....	210.268	218.445	220.322	236.624	.....
Իտալիա	240.404	245.700	235.175	238.262	.....	9.379	10.237	10.786*	10.614	.....
Լյուքսեմբուրգ	6.999	7.922	7.849*	7.824	.....	178.130	187.747	190.281*	38.249	.....
Նիդեռլանդներ	194.905	201.374	200.191*	208.812	.....	35.064	38.536*	39825*	38.249	.....
Պորտուգալիա	23.973	24.814*	25.227*	23.310	.....	122.711	133.149	144.436*	152.870	.....
Իսպանիա	104.359	109.228	109.964*	113.325	.....	44.039	45.424	44.068	43.705	.....
Դանիա	47.715	47.477	48.700	53.789	.....	1.992	2.489	2.503	2.591	.....
Իսլանդիա	1.852	2.050	2.005	1.891	.....	35.709	36.193	34.041	32.655	.....
Նորվեգիա	48.542	39.645	44.884	57.514	.....	65.702	68.627	68.621	72.632	.....
Շվեդիա	82.946	84.994	84.836	86.908	.....	71.064	73.877	75.438	76.070	77.070
Շվեյցարիա	72.493	75.431	76.122	74.865	78.066	306.585	314.031	317.959	334.396	.....
Սիացյալ Թագավորություն	281.061	271.844	268.193	281.564	.....	1,992.43	1,818.10	1,849.72	2,181.28	.....
<b>Չարգացող երկրներ</b>	1,885.78	1,770.43	1,887.11	2,337.68	.....	106.70	105.50	103.01	108.27	.....
<b>Աֆրիկա</b>	107.54	93.05	97.70	121.58	.....	0,682	0,674	0,824	0,699	.....
Ալժիր	.....	.....	.....	.....	.....	2.258	2.387	2.215	0.847	.....
Բենին	0,682	0,414	0,422	.....	.....	0,587	0,732	0,579	0,550	.....
Բոտսվանա	2.842	1.948	.....	.....	.....	0,121	0,16	0,118	0,148	.....
Բուրկինա Ֆասո	0,2320	0,3190	0,2550	0,2130	.....	1.359	1.495	1.318	.....	.....
Կամերուն	1.860	1,617	1,601			.....	.....	.....	.....	.....
Չադ	0,237	0,262	0,202	0,183	.....	0,334	0,356	0,316	0,290	.....

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>Արտահանում</b>						<b>Ներմուծում</b>				
Կենտրոնական Աֆրիկյան Հանրապետություն	0,154	»»»	»»»	»»»	»»»	0,145	»»»	»»»	»»»	»»»
Կոմորոս	»»»	»»»	»»»	»»»	»»»	»»»	»»»	»»»	»»»	»»»
Կոնգոյի Դեմոկ. Հանրապետություն	»»»	»»»	»»»	»»»	»»»	»»»	»»»	»»»	»»»	»»»
Կոնգոյի Հանրապետություն	1.668	1.476	»»»	»»»	»»»	0,926	0,68	0,821	»»»	»»»
Կոտ դե Վուար	4.451	4.606	4.726	3.973	»»»	2.781	2.991	3.252	2.535	»»»
Հասարակածային Գվինեա	0,497	0,423	»»»	»»»	»»»	0,08	0,032	»»»	»»»	»»»
Եթիոպիա	0,59	0,56	»»»	»»»	»»»	1.317	»»»	»»»	»»»	»»»
Գաբոն	3.024	»»»	»»»	»»»	»»»	1.104	»»»	»»»	»»»	»»»
Գամբիա	0,015	0,027	0,007	»»»	»»»	0,174	0,245	0,192	»»»	»»»
Գանա	1.635	1.795	»»»	»»»	»»»	2.326	2.563	3.480	2.973	»»»
Գվինեա Բիսաու	0,048	0,027	0,051	0,062	»»»	0,089	0,068	0,069	0,06	»»»
Քենիա	2.054	2.008	1.747	1.734	»»»	3.279	3.197	2.832	3.105	»»»
Լեսոտո	0,196	0,194	»»»	»»»	»»»	1.025	0,863	0,781	0,728	»»»
Մադագասկար	0,223	0,243	0,22	»»»	»»»	0,47	0,514	0,378	»»»	»»»
Մալավի	0,561	0,514	0,442	0,355	»»»	0,781	0,579	0,698	0,569	»»»
Մալի	0,561	0,556	0,571	0,518	»»»	0,739	0,756	0,82	0,805	»»»
Մավրիտանիա	1.592	1.645	1.554	»»»	»»»	2.189	2.079	2.247	»»»	»»»
Մարոկո	7.032	7.153	7.367	7.428	»»»	9.525	10.290	9.925	11.534	»»»
Մոզամբիկ	0,222	0,230	0,263	0,364	»»»	0,739	0,79	1.139	1.158	»»»
Նիգեր	0,272	0,334	0,287	0,260	»»»	0,391	0,377	0,403	0,372	»»»
Նիգերիա	15.207	9.855	13.856	20.975	»»»	9.501	9.211	8.588	8.721	»»»
Ռուանդա	0,087	0,060	0,060	0,053	»»»	0,297	0,285	0,253	0,213	»»»
Սենեգալ	0,905	0,968	1.027	0,997	»»»	1.447	1.407	1.471	1.521	»»»
Սեյշելիս	0,11	0,11	0,15	»»»	»»»	0,34	0,384	0,434	»»»	»»»
Սիերա Լեոնե	0,017	0,007	0,006	0,013	»»»	0,093	0,095	0,081	0,149	»»»
Հարավային Աֆրիկա	31.027	26.362	26.707	29.284	»»»	32.998	29.242	26.696	29.695	»»»
Սուդան	0,594	0,596	»»»	»»»	»»»	1.580	1.915	»»»	»»»	»»»
Սվազիլենդ	»»»	»»»	»»»	»»»	»»»	1.192	»»»	»»»	»»»	»»»
Տանզանիա	0,75	0,59	0,54	0,66	»»»	1.337	1.453	1.556	1.524	»»»
Տոգո	0,424	0,968	0,391	0,363	0,226	0,645	0,588	0,597	0,565	0,355
Թունիս	5.559	5.738	5.872	5.850	»»»	7.914	8.350	8.474	8.567	»»»
Ուգանդա	0,555	0,501	0,519	0,416	»»»	1.136	1.414	1.342	1.517	»»»
Չադ	0,915	»»»	»»»	»»»	»»»	0,819	»»»	»»»	»»»	»»»

\*Տե՞ս երկրի վերաբերյալ նշումները:

\*\*International Financial Statistics, IMF, March. 2002, Washington, D.C., էջ 64:

Այսպիսով, աշխատատեղերի պահպանելու և բնակչության զբաղվածությունը ապահովելու նպատակներին ուղղված հովանավորչության քաղաքականությունը, ինչպես երկրի ներսում, այնպես էլ արտասահմանում, բախվում է լուրջ դժվարությունների հետ: Խնդիրը կայանում է նրանում, որ մի ճյուղում արտադրության անկման դեպքում աշխատատեղերի կրճատումը կարելի է փոխհատուցել մյուս ճյուղերում զբաղվածների թվաքանակի ավելացմամբ, հատկապես արտահանվող մրցունակ արտադրանք թողարկող արտադրություններում, որը հնարավորություն է տալիս ավելացնելու նաև ներմուծումը:

Շատ հաճախ սակագները և մասնորդները գործողության մեջ են դրվում՝ նկատի ունենալով բնակչության որոշակի խմբերի, օրինակ ԱՄՆ-ում, ֆերմերների, տեքստիլի և պողպատագործական ձեռնարկությունների աշխատողների շահերի պաշտպանությունը: Այդ ճյուղերի գործարարները և արհմիությունները լավ գիտակցում են, որ սակագների սահմանումը իրենց օգուտ կբերի: Այդ պատճառով էլ, օրենսդիր իշխանություններում իրենց ներկայացուցիչների օգնությամբ, նրանք բոլոր հնարավոր միջոցներով (լոբբի են անում) ձգտում են, որ ընդունվի իրենց շահերին համապատասխան սակագներ և մասնորդներ, չնայած, որ այդպիսի քաղաքականությունը օգուտ է բերում միայն բնակչության ոչ մեծ խմբին:

Չնայած ամբողջությամբ վերցրած երկրի տնտեսության համար հովանավորչության քաղաքականության բացարձակ անշահավետությանը, այնուհանդերձ, սակագները դառնում են *անհրաժեշտ*, հատկապես, ժամանակակից սոցիալ-տնտեսական զարգացման պայմանների կտրուկ փոփոխման ժամանակ: Դրանք կարող են նպատակահարմար լինել երկրի շահերից բխող առևտրային սահմանների կարգավորման, գործազրկության կրճատման, ինչպես նաև արդյունաբերության նոր, երիտասարդ հեռանկարային ճյուղերի պաշտպանության համար:

Երբեմն հովանավորչությունը կարող է օգտակար լինել, քանի որ այն ապահովում է արդյունաբերության արդիականացման և համաշխարհային շուկայում նրա մրցունակությունը բարձրացնելու համար կարճատև դադարի հնարավորություն:

Շատ հաճախ կառավարությունները դիմում են սակագների և մասնորդների սահմանմանը՝ օտարերկրյա դեմպինգից պաշտպանվելու նպատակով: Հատկանշական է, որ ապրանքների վաճառքը ինքնարժեքից և համաշխարհային գներից ցածր գներով, նպատակ ունի շուկայում մենաշնորհային դիրքի գրավելը, իսկ հետագայում՝ գների բարձրացման շնորհիվ, մրցակիցներին շուկայից դուրս մղելը: Այսպես, ժամանակին ԱՄՆ-ի կառավարությունը որոշում ընդունեց Եվրոպայի և Ճապոնիայի պողպատածուլական ձեռնարկությունների արտադրանքի համար մասնորդների կիրարկման վերաբերյալ, որը, վերջին հաշվով, հանգեցրեց ամերիկյան արդյունաբերության մեջ պողպատի սպառման զգալի կրճատմանը: Այդ օրինակը հաստատում է այն փաստը, թե օրենսդիրները ինչպիսի զգուշությամբ պետք է որոշումներ ընդունեն սակագների և մասնորդների կիրառման վերաբերյալ:

Քանի որ միջազգային առևտրում գոյություն ունի ավելցուկային արտադրանքի ցածր գներով առաքման պրակտիկա, այն անհրաժեշտ է տարբերել դեմպինգային քաղաքականությունից:

Միջազգային առևտրի պրակտիկայում բարձր մաքսատուրքերի և այլ առևտրային պատնեշների սահմանումը ընդհանուր տարածում ունեցող երևույթ է (այն իր առավելագույն կետին հասավ ԱՄՆ-ում տեղի ունեցած Մեծ ճգնաժամի ժամանակաշրջանում):

Ազատ առևտրի վերածնունդը զգալիորեն ուժեղացավ Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո, երբ կնքվեցին սակագների կրճատման մի շարք երկկողմանի



համաձայնագրեր: Այդ գործընթացի ավարտական փուլը հանդիսացավ ընդհանուր համաձայնագրի կնքումը սակագների և առևտրի մասին (ԸՀՄԱ): Դրա հետ մեկտեղ, ձևավորվեցին տարածքային առևտրային միավորումներ, որոնցից ամենախոշորը ԵՏԸ-ն է՝ Եվրոպական Տնտեսական Ընկերակցությունը (320 մլն. սպառողներ), ինչպես նաև ԱՄՆ-ի և Կանադայի միջև համաձայնությունը (վերջինս ԱՄՆ-ի ամենախոշոր գործընկերն է): Նման առևտրային միավորումների ձևավորումն իր առջև նպատակ է դնում այդ միավորումների մեջ մտնող բոլոր գործընկերների համար առևտրային պատնեշների վերացումը և ազատ շուկայի ստեղծումը:

### **7.8. Հովանավորչության վերածնունդը**

Չնայած Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո առևտրային հարաբերությունների բարելավման գործում պետությունների միջև նկատվեցին զգալի տեղաշարժեր, այնուհանդերձ, ազատ առևտրի ճանապարհին դեռևս գոյություն ունեն բազմաթիվ խոչընդոտներ: Հաճախ այդ խոչընդոտները կապված են ոչ միայն ուղղակի առևտրային պատնեշների, այլ նաև տարբեր ձևերի ոչ սակագնային արգելքների հետ: ԸՀՄԱ-ի գծով կնքված ազատ առևտրի համաձայնությունը հետագա զարգացում չստացավ: Այն ընդգրկում էր գլխավորապես հայթայթող արդյունաբերության ապրանքների առևտուրը, հետևաբար, ԸՀՄԱ-ի շրջանակներից դուրս էին մնացել գյուղատնտեսությունը, տրանսպորտը, սպահովագրական գործը և այլ տեսակի ծառայությունները: Առևտրի համաշխարհային կազմակերպության (ԱՀԿ) ստեղծման հետ կապված՝ 1995 թվականի հունվարի 1-ից ԸՀՄԱ-ն դադարեցրեց իր գոյությունը:

Սկսած XX դարի 80-ական թվականներից, մի շարք երկրներ ավելացնում են իրենց ներմուծման մասնորոգները և զանազան պատրվակներով սահմանափակում են արտահանումը: Այդ բոլորը ակնհայտորեն վկայում են հովանավորչության վերածննդի մասին:

Հովանավորչության քաղաքականությանը վերադառնալու հիմնական պատճառը համաշխարհային առևտրում տնտեսական իրավիճակի փոփոխությունն է: Եթե Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո ԱՄՆ-ը երկար ժամանակ տիրապետող էր համաշխարհային շուկայում, ապա արդեն XX դարի 70-ական թվականների վերջում ճապոնիայում և Արևմտյան Եվրոպայի երկրներում աշխատանքի արտադրողականությունը զգալիորեն գերազանցում էր ամերիկյան ցուցանիշին: Նախկինում այնպիսի հետամնաց երկրներում, ինչպիսիք էին Հարավային Կորեան, Հոնկոնգը և Սինգապուրը, արագ տեմպերով զարգանում էր արդյունաբերությունը: Արտադրության ցածր ծախսերը և ներմուծվող ապրանքների հարաբերականորեն ոչ բարձր գները իրենցից լուրջ վտանգ էին ներկայացնում ամերիկյան արդյունաբերության՝ ճապոնիայի և այլ երկրների հետ մրցակցող ճյուղերի համար: Ուստի արդյունաբերության այդ ճյուղերի ձեռնարկատերերը և արհմիությունները սկսեցին հանդես գալ ազատ առևտրի նախկին քաղաքականության դեմ և կառավարությունից պահանջել օտարերկրյա ապրանքների համար կիրառելու սակագների և մասնորոգավորման գործառնություն: Հովանավորչական քաղաքականության օգտին, որպես վճռական փաստարկ, նրանք մատնանշում էին ԱՄՆ-ի արտաքին առևտրի աճող պակասուրդը: Արհմիություններն ապացուցում էին, որ առևտրային պատնեշների կիրառումը արդյունաբերության այն ճյուղերում, որոնք մրցակցում են օտարերկրյա ապրանքների հետ, կօգնի պահպանել աշխատատեղերը: Հասարակության կողմից հզոր ճնշմանը չդիմանալով՝ կառավարությունները, ի հակադրություն ազատ առևտրի պաշտպանման հետ կապված իրենց նախկին հայտարարությունների՝ դիմում էին

հովանավորչական միջոցառումների կիրառմանը: Այդ կանոնների խախտումը հաճախ բացատրվում է նրանով, որ նոր առևտրական համաձայնագրերը «կամավոր» են կամ կիրառվում են առևտրի կարգավորման համար: Այդպիսով, հովանավորչությունը վերածնվում է իր նոր ձևով՝ ստանալով կամավոր հովանավորչություն անվանումը:

Հովանավորչության այդ ձևը ավելի հաճախ կիրառվում է ԱՄՆ-ում: Օրինակ, կամավոր համաձայնագիր է կնքված Ճապոնիայի հետ, 1981թ. Ճապոնական ավտոմեքենաների արտահանման սահմանափակման մասին: Կամավոր ծրագիր է կնքված Եվրոպական պողպատ արտադրողների հետ՝ այն ԱՄՆ չարտահանելու մասին, Կարիբյան ավազանից շաքար արտահանելու մասնորոնների սահմանման մասին (1988թ.), որն, ի դեպ, վնաս հասցրեց այդ երկրների տնտեսություններին, որոնք մասնագիտացել են շաքարի արտադրության մեջ: Շատ հաճախ ներմուծող երկրները դիմում են առևտրային սահմանափակումների այնպիսի ձևի, ինչպիսին է արտահանվող ապրանքի ստանդարտների և որակի ստուգման պահանջները: Օրինակ, Ճապոնիան պնդում է, որ ամերիկյան էլեկտրաապրանքները պետք է ստուգվեն իրենց լաբորատորիաներում, Եվրոպական համագործակցության երկրները պահանջում են օտարերկրյա ապրանքները ենթարկել ունիֆիկացիայի, որը մեծ ծախսեր է պահանջում, ուստի, սահմանափակում է ազատ առևտուրը: Առևտրում խտրականության վառ օրինակ է նաև զարգացած երկրների կողմից տեքստիլի ներմուծման սահմանափակումը, չնայած, նրանք միշտ հանդես են գալիս զարգացող երկրներին օգնելու և աջակցելու հայտարարություններով, բայց, փաստորեն, քայքայում են այն տնտեսությունը, որը մասնագիտանում է տեքստիլ արդյունաբերության ապրանքների արտադրության արտահանման մեջ: Վերածնունդ ապրող հովանավորչության քաղաքականությանը վերաբերող նման օրինակների թիվը զգալի է:

Այս պարագայում բավականին հետաքրքիր են արտահանման ապրանքային կառուցվածքի վերաբերյալ տվյալները և կանխատեսումները առաջիկա 10-15 տարիների կտրվածքով, որը ներկայացված է աղյուսակ 7.7.-ում:

Ինչ ձևերով էլ արտահայտվի հովանավորչությունը, նրա բացասական հետևանքները ամբողջ հասարակության վրա ակնհայտ են, հատկապես եթե հիշենք, որ այդ քաղաքականությունից շահում է միայն բնակչության աննշան մասը: Խոսքն, առաջին հերթին, վերաբերում է բարձր սակագներով և մասնորոններով օտարերկրյա մրցակցությունից պաշտպանված արտադրության ճյուղերում զբաղված անձանց: Շարունակելով ստանալ իրենց շահույթները, ձեռնարկատերերը նաև կառավարությունից լրացուցիչ ռենտա են ստանում: Արհմիությունները, հանդես գալով աշխատատեղերի պաշտպանման խնդրով, գործազրկության դեմ մաքառողների համբավ են ձեռք բերում, չնայած, մրցակցությունից պաշտպանված ձեռնարկությունները ապրանքների արտադրության ծախսերն իջեցնելու նպատակով հետագայում կրճատում են աշխատատեղերը:

Հովանավորչական քաղաքականության ամենաանկատելի բացասական հետևանքը օտարերկրյա մրցակցությունից պաշտպանված ապրանքների **գների աճն է**, որը պայմանավորված է ներմուծվող ապրանքների գների բարձրացմամբ, մրցակցության թուլացման պատճառով հայրենական ապրանքների գների աճով, բնակչության կողմից անընդհատ աճող գներով օտարերկրյա թանկարժեք ապրանքների գնումների դադարեցմամբ:

Այս ամենը սպառողներին ստիպում են կատարել լրացուցիչ ծախսեր: Ըստ ամերիկյան տնտեսագետների հաշվարկների՝ միայն մրցակցությունից պաշտպանված ապրանքների 31 խմբերի գծով սպառողները կորցրել են 82 մլրդ. դոլար: Ակնհայտ է, որ անմրցունակ ձեռնարկությունների աջակցման և աշխատատեղերի պահպանման

քաղաքականությունը շատ թանկ է նստում բնակչության հիմնական զանգվածի վրա: Առավել զգալի կորուստներ են ունենում ցածր եկամուտներ ունեցող ընտանիքները:

Աղյուսակ 7.7.

Համաշխարհային արտահանման ապրանքային կառուցվածքը, %-ով ընդհանուրի նկատմամբ\*

Հ/Հ	Ապրանքային խմբերը	Փաստացի		Կանխատեսում		
		1990թ.	2000թ.	2005թ.	2010թ.	2015թ.
<b>1</b>	<b>Պատրաստի արտադրանք</b>	<b>70.4</b>	<b>77.5</b>	<b>80.8</b>	<b>83.2</b>	<b>85.3</b>
այդ թվում՝						
1.1	մեքենաներ և սարքավորումներ	35.8	41.9	44.8	47.4	49.5
1.2	քիմիական ապրանքներ	8.5	9.6	9.9	10.2	10.3
1.3	միջանկյալ ներդրումային ապրանքներ	7.8	7.6	7.3	6.5	6.5
1.4	տեքստիլ և հագուստ	6.3	6.1	5.9	5.9	5.4
1.5	այլ սպառողական ապրանքներ	11.9	12.3	12.9	13.4	13.6
<b>2</b>	<b>Հումք և կիսանյութեր</b>	<b>17.4</b>	<b>12.5</b>	<b>10.4</b>	<b>8.9</b>	<b>7.6</b>
այդ թվում՝						
2.1	վառելիք	10.5	7.3	6.1	5.3	4.4
2.2	սև մետաղներ	3.1	2.3	1.9	1.6	1.4
2.3	գունավոր մետաղներ	2.1	1.8	1.6	1.5	1.3
2.4	հանքաքար և այլ հանքանյութեր	1.7	1.1	0.8	0.6	0.5
<b>3</b>	<b>Գյուղատնտեսական մթերքներ</b>	<b>12.2</b>	<b>10.0</b>	<b>8.8</b>	<b>7.9</b>	<b>7.1</b>
այդ թվում՝						
3.1	սննդամթերք	9.3	8.0	7.2	6.6	6.0
3.2	գյուղատնտեսական հումք	2.9	2.0	1.6	1.3	1.1

Հարց է առաջանում, թե ինչու, չնայած հովանավորչության բացարձակ թերություններին, այդ քաղաքականությունը շարունակվում է պահպանվել: Այն պայմանավորված է ոչ թե տնտեսական, այլ գոտ քաղաքական պատճառներով: Իրոք, արդյունաբերության այն ճյուղերը, որոնց ձեռնտու են օտարերկրյա մրցակցությունից իրենց արտադրանքը պաշտպանող առևտրային պատնեշները, որպես կանոն, հզոր մեծաշնորհ միավորումներ են: Օրինակ, ԱՄՆ-ում ավտոմեքենաների արտադրության երեք հսկաները և պողպատաձուլական ընկերությունները ոչ միայն մեծ տնտեսական կշիռ ունեն, այլև զգալի ազդեցություն են թողնում երկրի քաղաքական կյանքի վրա: Մեր կողմից արդեն բերվել է պողպատ արտադրողների ճնշման տակ Եվրոպայից ներկրվող պողպատի համար ԱՄՆ-ի կառավարության կողմից մասնորդներ մտցնելու հակադեմպինգային միջոցառման օրինակը, չնայած, որ Եվրոպայի կողմից որևէ դեմպինգային քաղաքականություն չէր իրականացվում, այլ պարզապես գոյություն ուներ ավելցուկային արտադրանք, որ պետք է իրացվեր այլ երկրներում: Երբ ԱՄՆ-ի ավտոմեքենաներ արտադրողները, ունենալով արտադրության ժամանակավոր անկում, ճապոնական մեքենաների ներմուծման համար մասնորդներ մտցնելու պահանջով դիմեցին կառավարությանը, դրանից տուժեց նաև Միացյալ Նահանգների բնակչությունը: Արդյունքում ամերիկյան արտադրողները՝ հիմնականում մեծաշնորհները, ոչ միայն պահպանեցին, այլ ավելացրին իրենց շահույթները: Չնայած այն հանգամանքին, որ մասնորդների կիրարկման պատճառով արտահանման ծավալը կրճատվեց, ճապոնական

\* Мир на рубеже тысячелетий. Прогноз развития мировой экономики до 2015г. М.: ИМЭМО РАН, 2001, с. 169.

արտահանողները ԱՄՆ-ում իրացվող իրենց արտադրանքի գների բարձրացման շնորհիվ նույնպես ստացան շահույթներ: Այս օրինակները ցույց են տալիս, որ մասնորդների կիրառումը ավելի շատ վնասներ են հասցնում ներմուծող երկրին, քան մաքսատուրքերի կիրառումն է, քանի որ մասնորդներից եկամուտը մտնում է արտահանողների գրպանը, իսկ մաքսատուրքերից եկամուտները՝ պետական բյուջե:

Իզուր չէր, որ ճապոնացիները կամավոր համաձայնվեցին մասնորդների կիրառմանը, քանի որ այն նրանց ավելի շատ եկամուտ կարող էր բերել, քան մաքսատուրքերի կիրառումը:

Մրցակցությունից պաշտպանված արտադրանքի արտադրությունից ստացվող տնտեսական օգուտը հաճախ դիտարկվում է որպես քաղաքական ռենտա, քանի որ այն ձեռք է բերվում կառավարության և օրենսդրական մարմինների վրա ճնշում գործադրելու քաղաքականության միջոցով՝ սկսած լոբբիզմից և վերջացրած կառավարության պաշտոնյաների և պատգամավորների ուղղակի կաշառքով: Մենաշնորհները, տիրապետելով հզոր տնտեսական ուժի, իրենց են ենթարկում օրենսդրական և գործադիր իշխանությունները՝ զգոնությամբ պաշտպանելով իրենց տնտեսական շահերը և արտոնությունները: Սովորական հարկ վճարողների հսկա զանգվածը, որոնց ուսերին է ընկնում ոչ խելամիտ հովանավորչական քաղաքականության հիմնական բեռը, անկազմակերպ է, ցրված և ի վիճակի չէ վերահսկել ու ներագդել կառավարության վրա: Ի դեպ, հովանավորչական քաղաքականության պաշտպանության համար, քաղաքագետները հաճախ կիրառում են այնպիսի ժողովրդականացված և ամբոխավարական լոզունգներ, որոնք ուղղված են երկրի ազգային շահերի պաշտպանության, հայրենասիրության, գործազրկության դեմ պայքարի նպատակներին: Իսկ դա չի կարող հավասարակշռությունից չչեղել շարքային հարկ վճարողներին, որոնք չեն տիրապետում իրականության տնտեսական վերլուծության մանրամասներին և իշխանության քաղաքական խաղերի դեմ անգոր են: Լավագույն դեպքում, նրանք կարող են իրենց դժգոհությունը արտահայտել իշխանության կողմից վարվող քաղաքականության նկատմամբ, այն էլ միայն ընտրությունների ժամանակ՝ չունենալով ոչ մի երաշխիք, որ հաջորդ կառավարությունը ստեղծված դրությունը կարող է շտկել:

### ***7.9. Միջազգային առևտրի առանձնահատկությունները Հայաստանի Հանրապետությունում***

Գլոբալացման ժամանակաշրջանում ոչ մի պետություն, որը ձգտում է համաշխարհային տնտեսության մեջ ինտեգրման, չի կարող մեկուսացված լինել արտաքին աշխարհից:

Աշխարհաքաղաքական տեսանկյունից կարևորագույն ուղղություններից է Հայաստանի համագործակցությունը ԱՊՀ անդամ երկրների հետ:

Հայաստանի Հանրապետության և ԱՊՀ անդամ երկրների միջև հաստատվել է արտաքին ազատականացման ռեժիմ: ՀՀ կառավարությունը կողմնակից է ԱՊՀ պայմանավորվածությունների շրջանակներում երկկողմ ու բազմակողմ կապերի հաստատմանը՝ յուրաքանչյուր դեպքում հաշվի առնելով տվյալ պետությունում ստեղծված իրավիճակը և տարածաշրջանային տնտեսական համախմբությունների ձևավորման համաշխարհային փորձը:

Այսօրվա դրությամբ արտաքին առևտրում գործնականում վերացված են բոլոր ոչ սակագնային սահմանափակումները (քվոտաներ, արտոնագրեր): Սահմանափակումներ կան միայն այն ապրանքների համար, որոնք կապված են շրջակա միջավայրի ու մարդկանց առողջության անվտանգության հետ (զենք, զինամթերք, թմրանյութ,

պայթուցիկ նյութեր, միջուկային նյութեր, թույներ և այլն, ՀՀ Կարմիր զորքում տեղ գտած կենդանիներ ու բույսեր), արտոնագրման համակարգը կիրառվում է միայն Եվրամիության երկրներ տեքստիլ արդյունաբերական արտադրանքի արտահանման նկատմամբ (Եվրամիության հետ 20.07.1993թ. կնքված համաձայնագիր):

Կարևորվում է կառուցվածքային բարեփոխումների իրականացման միջոցով արտերկրում առևտրական ներկայացուցչությունների ինստիտուտի ձևավորումը և կայացումը, ինչը որակապես նոր հարթության վրա կդնի երկկողմանի առևտրատնտեսական հարաբերությունների զարգացումը:

Յուրաքանչյուր երկրի տնտեսական վիճակի կարևորագույն ցուցանիշ են արտաքին առևտուրը, ներմուծման և արտահանման հարաբերակցությունը, առևտրային վիճակը:

**Արտաքին առևտրաշրջանառությունը և աշխարհագրությունը** ՀՀ արտաքին առևտրաշրջանառության ծավալը 2002 թվականի հունվար-սեպտեմբերին, ընթացիկ գներով, կազմել է 585998.2 մլն. դրամ կամ 1029.8 մլն. դոլար, այդ թվում, ապրանքների արտահանումը՝ 202247.8 մլն.դրամ (355.5 մլն.դոլար) և ներմուծումը՝ 383750.4 մլն.դրամ (674.3 մլն.դոլար): Առևտրային հաշվեկշիռը բացասական է 181502.6 մլն.դրամով (318.9 մլն.դոլարով), իսկ առանց մարդասիրական օգնությամբ ստացված բեռների՝ 176367.3 մլն. դրամով (309.9 մլն. դոլարով): Ըստ երկրների, արտաքին առևտրաշրջանառության թվային պատկերը բերված է աղյուսակ 7.8.-ում:

Աղյուսակ 7.8.

ՀՀ արտաքին առևտրաշրջանառությունն ըստ առանձին երկրների\*

	2001թ. հունվար-սեպտեմբեր, հազ. դոլար	Տեսակարար կշիռը,%	2002թ. հունվար-սեպտեմբեր, հազ. դոլար	Տեսակարար կշիռը,%	Աճի տեմպը, %
<b>Ը Ն Դ Ա Մ Ե Ն Ը</b>	867038.3	100.0	1029772.7	100.0	118.8
<b>ԱՊՀ երկրներ</b>	218909.9	25.2	261111.9	25.4	119.3
այդ թվում՝					
Ռուսաստան	163615.6	18.9	169021.0	16.4	103.3
Թուրքմենստան	1340.1	0.2	16550.8	1.6	1235.0
Վրաստան	24412.6	2.8	33822.5	3.3	138.5
Բելառուս	1675.8	0.2	1844.8	0.2	110.1
Ուկրաինա	23845.1	2.8	34339.7	3.3	144.0
Ղազախստան	1071.4	0.1	2053.3	0.2	191.7
ԱՊՀ այլ երկրներ	2949.3	0.3	3479.7	0.3	118.0
<b>Ոչ ԱՊՀ երկրներ</b>	648128.4	74.8	768660.8	74.6	118.6
այդ թվում՝					
<b>ԵՄ երկրներ</b>	240724.1	27.8	323178.6	31.4	134.3
Բելգիա	64472.5	7.4	138957.4	13.5	215.5
Ֆրանսիա	8724.7	1.0	9871.4	1.0	113.1
Գերմանիա	29360.5	3.4	49982.9	4.9	170.2
Իտալիա	28127.1	3.2	35037.9	3.4	124.6
Նիդերլանդներ	6479.6	0.7	15510.7	1.5	239.4
Մեծ Բրիտանիա	75993.2	8.8	51512.5	5.0	67.8
Հունաստան	9984.8	1.2	5962.4	0.6	59.7
Լյուքսեմբուրգ	4208.1	0.5	7114.1	0.7	169.1
ԵՄ այլ երկրներ	13373.7	1.5	9229.2	0.9	69.0
<b>Եվեյրասիա</b>	26344.0	3.0	14738.8	1.4	55.9
<b>Իրան</b>	83344.9	9.6	66797.8	6.5	80.1
<b>Իսրայել</b>	40151.2	4.6	104294.3	10.1	259.8
<b>Թուրքիա</b>	24308.4	2.8	26800.1	2.6	110.3
<b>Միաց.Արաբ. Էմիրություններ</b>	35656.1	4.1	40007.8	3.9	112.2

Աղյուսակ 7.8.-ի շարունակությունը

<b>ԱՄՆ</b>	93907.5	10.8	73441.9	7.1	78.2
<b>Կիսայրոս</b>	7872.1	0.9	2784.8	0.3	35.4
<b>Այլ երկրներ</b>	95820.2	11.1	116616.8	11.3	121.7

\* Աղբյուրը. ՀՀ ԱՎՃ:

2000-2001թվականներին նկատվել է արտահանման տեսակարար կշռի ավելացում ԱՊՀ երկրներ (24.5 տոկոսից՝ 25.0 տոկոս): Ավելացել է նաև ԱՊՀ-ի դերը ներմուծման տեսակարար կշռներում՝ 2000 թվականի 19,0 տոկոսի համեմատ՝ 2001թվականին 24,6%, ինչը խոսում է ԱՊՀ երկրների տնտեսական համագործակցության աշխուժացման մասին:

Արտահանման նվազում է նկատվել ԵՄ երկրների ապրանքների և ծառայությունների արտահանման տեսակարար կշռում: Այսպես, եթե 2000 թվականին ԵՄ երկրներ արտահանման տեսակարար կշռը կազմել է 39,9%, ապա 2001թվականին այն նվազել է՝ հասնելով 25,8 տոկոսի:

2001թվականին ներմուծման տեսակարար կշռը ԱՊՀ 19,01 %-ից հասել է 24.6 %-ի: ԵՄ երկրներից իրականացվող ներմուծումը նվազել է 34,2 %-ից 28,8%:

Ներմուծման տեսակարար կշռի կրճատումը թույլ է տալիս ենթադրելու հայրենական ապրանքներով և ծառայություններով ներքին շուկայի որոշակի ապահովվածության մասին:

Ըստ հիմնական ապրանքային խմբերի առևտրաշրջանառության պատկերը ներկայացված է աղյուսակում 7.9.-ում:

Աղյուսակ 7.9.

Հայաստանի Հանրապետության արտաքին առևտրաշրջանառության կառուցվածքը 1999-2001թթ., %-ով\*

Հ/Հ	Ընդամենը	Արտահանում 100.0			Ներմուծում 100.0		
		1999թ.	2000թ.	2001թ.	1999թ.	2000թ.	2001թ.
Այդ թվում՝							
1	Պարենային ապրանքներ	7,7	9,2	14,1	26,5	21,8	22,0
2	Հանքահումքային արտադրանք	16,8	11,5	11,2	21,4	20,5	21,1
3	Քիմիական արտադրանք	4,7	11,3	12,0	11,0	9,3	7,45
4	Մեքենաներ և սարքավորումներ	7,5	10,4		10,8	13,2	
5	Թանկարժեք և կիսաթանկարժեք քարեր, թանկ. մետաղ և դրանցից արտադրված իրեր	42,8	40,8	35,8	10,8	12,8	12,1
6.	Ոչ թանկարժեք քարեր և դրանցից պատրաստված իրեր	10,7	14,9	12,7	3,0	2,8	4,1

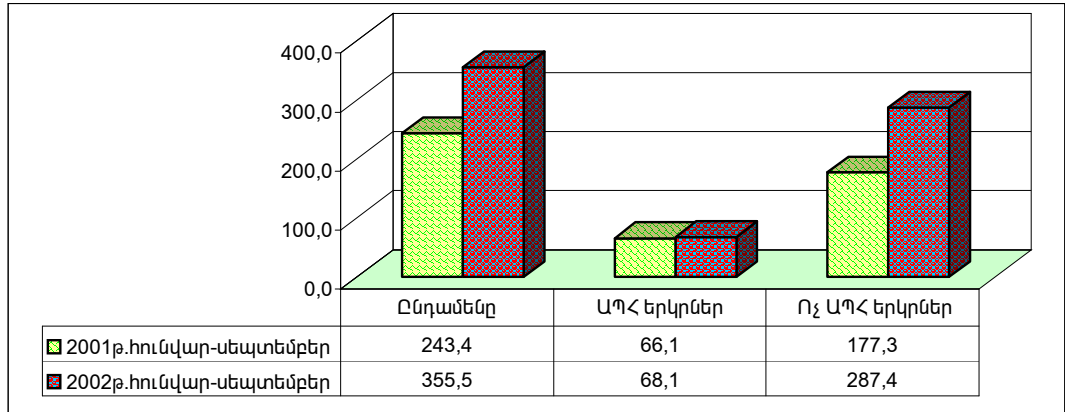
\* Աղբյուրը. ՀՀ ԱՎՃ:

Աշխարհում գոյություն ունեն պետության կամ պետությունների խմբերի ինտեգրման տարբեր մոդելներ, սակայն Հայաստանի համար որպես ինտեգրման համագործակցության օրինակելի տարբերակ կարելի է առանձնացնել Եվրոպական Միությունը, նրա անցած ճանապարհի առանձնահատկությունը և ներկայիս ժամանակակից եվրոպական տնտեսական համագործակցության մոդելը:

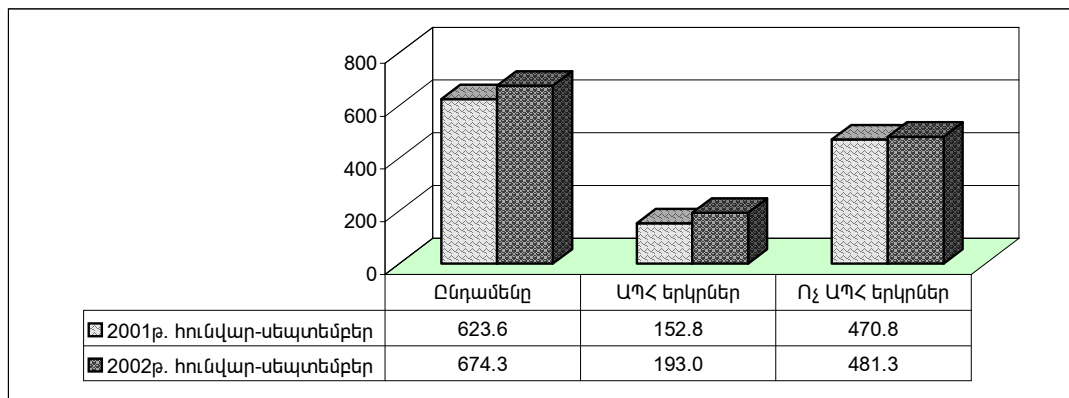
ՀՀ արտահանման և ներմուծման ծավալները ըստ ԱՊՀ և ոչ ԱՊՀ երկրների բերված է գծանկար 7.2.-ում

**Գծանկար 7.2. Արտահանման և ներմուծման ծավալները 2001 և 2002թթ. հունվար-սեպտեմբեր ամիսներին, ըստ ԱՊՀ և ոչ ԱՊՀ երկրների\***

**Արտահանում (մլն. դոլար)**



**Ներմուծում (մլն. դոլար)**



\* Աղբյուրը. ՀՀ ԱՎԾ:

ՀՀ արտաքին առևտրի 2002 թվականի առաջին 9 ամսվա տվյալները վկայում են, որ ոչ ԱՊՀ երկրների հետ առևտրի ծավալները 4 անգամ գերազանցում են ԱՊՀ երկրների հետ առևտրի ծավալներին:

ՀՀ արտաքին առևտրի վերաբերյալ տվյալները ներկայացված են 18-20 հավելվածներում:

Այստեղ նպատակահարմար է անդրադառնալ նաև արտաքին առևտրով զբաղվող ՀՀ կազմակերպությունների ընտրանքային հետազոտությանը, որը կատարվել է 2002 թվականի օգոստոսին:

Ապրանքների և ծառայությունների միջազգային առևտրով զբաղվող ՀՀ կազմակերպություններում առաջացել էր անհրաժեշտություն անցկացնել ընտրանքային

հետազոտություն, նպատակ հետապնդելով ավելի ամբողջականացնել այս ոլորտում ստացված տվյալները:

Իրականացված հետազոտության<sup>1</sup> նպատակն է եղել ապրանքների միջազգային առևտուր իրականացնող տնտեսավարող սուբյեկտների կողմից տրանսպորտային և ապահովագրական ծառայությունների առևտրի վերաբերյալ արժանահավատ՝ իրական ծավալների ստացումն ու նման գործառնություն իրականացնող կազմակերպությունների վերաբերյալ բիզնես ռեզիստրի տվյալների հարստացումը, հարակից տվյալների ստացման ճանապարհով ծառայությունների առևտրի ծավալների հաշվառումը, դրանք, ինչպես ՀՀ վճարային հաշվեկշռում, այնպես էլ ազգային հաշիվների համակարգում արտացոլելը, հարցման արդյունքում ստանալ նաև լրացուցիչ տեղեկատվություն՝ հատկապես առևտրային վարկերի, ապրանքների արտահանման և ներմուծման իրական ծավալների վերաբերյալ, որոնք նույնպես պետք է արտացոլվեն ՀՀ վճարային հաշվեկշռում:

Հետազոտությունն անց է կացվել մեկ փուլով և ուսումնասիրվել է 2001 թվականի երրորդ և չորրորդ եռամսյակների արդյունքները՝ ընդգրկելով 862 կազմակերպություն:

Ընտրանքի համար գլխավոր համակցությունը ձևավորվել է այն կազմակերպություններից, որոնք 2001թվականի երրորդ և չորրորդ եռամսյակների ընթացքում իրականացրել են ապրանքների տեղափոխում Հայաստանի Հանրապետության մաքսային սահմանով, կամ, այլ կերպ, զբաղվել են ապրանքների արտահանմամբ և/կամ ներմուծմամբ:

Ըստ հարցման արդյունքների՝ ուսումնասիրված 862 կազմակերպություններից 684-ը կամ 79.4%-ը ուսումնասիրված երկու եռամսյակներում (երկրորդ կիսամյակում) իրականացրել են առևտրային գործառնություններ, իսկ 71-ը՝ չեն իրականացրել, ընդ որում, 2-ը կամ 0.2%-ը լուծարված են եղել, 1-ը՝ գտնվել է կազմավորման փուլում, իսկ մնացածը այլ պատճառներով չեն իրականացրել նման գործառնություններ: Հետազոտվող կազմակերպություններից 30-ը կամ 3.5%-ը հրաժարվել են պատասխանել հետազոտության հարցաթերթով ընդգրկված հարցերին, 77-ը կամ 8.9%-ը հաշվարարների կողմից չեն հայտնաբերվել կամ այլ պատճառներով չեն պատասխանել հետազոտության հարցերին:

Նման երևույթը պայմանավորված է այն հանգամանքով, որ հաճախ կազմակերպությունները գրանցվում են մեկ հասցեում, իսկ տնտեսական գործունեությունն իրականացնում են մեկ այլ հասցեում:

Հարկ է նշել, որ հետազոտվող կազմակերպությունների հիմնական մասը՝ 72%-ը տեղաբաշխված է եղել Երևան քաղաքում, որոնցից շուրջ 65%-ը երկու եռամսյակներում զբաղվել է արտաքին առևտրային գործառնություններով, 20.7%-ը՝ չի զբաղվել, 9.9%-ը՝ չի հայտնաբերվել և 4.0%-ը՝ հրաժարվել է պատասխանել հարցաթերթի հարցերին: Հարկ է նշել, որ չհայտնաբերված կազմակերպությունների համեմատաբար բարձր մակարդակ է արձանագրվել Վայոց ձորի, Գեղարքունիքի և Լոռու մարզերում, մնացած մարզերում այն կազմել է միջին հանրապետականից (8-9%-ը) ցածր մակարդակ:

**Հետազոտության ամփոփ արդյունքները:** Հանրապետությունում ըստ վարչական (հիմք՝ բեռնամաքսային հայտարարագրերը) ռեզիստրի տվյալների, 2001թվականի դեկտեմբերի 1-ի դրությամբ արտաքին առևտրային գործունեությամբ զբաղվել է 1776 կազմակերպություն: Հետազոտության ընտրանքի դաշտում ընդգրկվել է 862

<sup>1</sup> Տես Ձեկույց արտաքին առևտրով զբաղվող կազմակերպությունների ընտրանքային հետազոտության /ASTAT 4/0202239CE/, ՀՀ ԱՎԾ, Եր., օգոստոս, 2002, 57 էջ:



կազմակերպություն կամ ամբողջի 45.5%-ը: Ընտրանքում ընդգրկված 862 կազմակերպություններից 68-ը հետազոտվող երկու եռամսյակներում իրականացրել են միայն ապրանքների արտահանման, իսկ 503-ը՝ միայն ներմուծման գործառնություններ: Թվով 113 կազմակերպություններ իրականացրել են և՛ արտահանման, և՛ ներմուծման գործառնություններ (68 կազմակերպություն այլ պատճառներով չեն գործել): Ընդ որում, ուսումնասիրվող եռամսյակներում, թվով 230 կազմակերպություն արտահանման և ներմուծման գործառնություններ իրականացրել են միայն մեկ անգամ: Արձանագրվածը, թերևս վկայում է, որ հանրապետությունում արտաքին առևտրային գործունեություն իրականացրած կազմակերպությունների մի զգալի մասի մոտ այն ունեցել է պատահական բնույթ և դեռևս ձևավորման փուլում է գտնվում այդ բնագավառում մասնագիտացված կազմակերպությունների կազմավորման գործընթացը: Հարկ է նշել, որ շատ կազմակերպություններ արտահանման գործառնություններն իրականացրել են գլխավորապես սեփական արտադրանքն արտաքին շուկաներում իրացնելու նկատառումներից ելնելով, կամ արտադրության կազմակերպման համար կատարել են որոշակի ապրանքների ներմուծում:

**Ապրանքների արտահանում:** Ըստ հետազոտության արդյունքների, 2001թվականին երրորդ և չորրորդ եռամսյակներում հետազոտվող կազմակերպություններն իրականացրել են 126543.3 հազ. դոլարի ապրանքների արտահանում (տե՛ս աղյուսակ 7.10.): Ապրանքների արտահանման համար կազմակերպությունների կողմից տրանսպորտային ծառայությունների մատուցումը ՀՀ ոչ ռեզիդենտ միավորներին կազմել է 2674.4 հազ. դոլար<sup>1</sup>, իսկ ապահովագրական վճարները՝ 188.5 հազ. դոլար:

Հարկ է նշել, որ 2001թվականի երրորդ և չորրորդ եռամսյակներում հետազոտվող կազմակերպությունների կողմից արտահանված ապրանքների շուրջ 60%-ը իրականացրել են Երևան քաղաքում գրանցված կազմակերպությունները, շուրջ 25%-ը՝ Կոտայքի մարզի կազմակերպությունները, իսկ շուրջ 15%-ը՝ մնացած 9 մարզերի կազմակերպությունները, ընդ որում, ընտրանքում ընդգրկված Արագածոտնի և Գեղարքունիքի մարզերի կազմակերպությունները ուսումնասիրվող եռամսյակներում արտահանման գործառնություններ չեն իրականացրել:

Հետազոտությանը ընդգրկված կազմակերպությունների կողմից արտահանված ապրանքների շուրջ 32%-ը կամ 40.4 մլն. դոլարը կազմել են թանկարժեք մետաղները և քարերը: Հարկ է նշել, որ նման ապրանքների արտահանման համար արտահանող կազմակերպությունները կատարել են 95.0 հազար դոլարի տրանսպորտային և 9.4 հազ. դոլարի ապահովագրական վճարներ: ՀՀ կազմակերպությունները, արտահանվող ապրանքները մինչև ներմուծող երկրի սահման հասցնելու համար, համեմատաբար շատ տրանսպորտային և ապահովագրական ծառայություններ են մատուցել ալկոհոլային և ոչ ալկոհոլային խմիչքներ, թռչող ապարատներ և դրանց մասեր, միջուկային ռեակտորներ, սարքեր ու սարքավորումներ խմբերում ընդգրկված ապրանքների արտահանման ժամանակ: Հետազոտության արդյունքները ցույց են տալիս, որ արտահանող կազմակերպությունները հիմնականում ապրանքների արտահանման ժամանակ միջազգային տրանսպորտային փոխադրումներով և ապահովագրությանը չեն զբաղվում: Այդ գործառնություններն իրականացվում են գլխավորապես այլ կազմակերպությունների, այդ թվում և ՀՀ ոչ ռեզիդենտ կազմակերպությունների կողմից:

<sup>1</sup> Տրանսպորտային ծախսերի և ապահովագրական վճարների մասին տեղեկատվությունը ստացվել է հետազոտվող այն կազմակերպություններից, որոնք իրականացրել են ապրանքների անմիջական արտահանում մինչև ներմուծով երկիր: Դրանց թվաքանակը կազմել է 105 միավոր կամ ընտրանքում ընդգրկված արտահանում իրականացրած կազմակերպությունների 45%-ը:

Աղյուսակ 7.10.

Հետազոտությամբ ընդգրկված կազմակերպությունների ապրանքների արտահանման բաշխվածությունն ու կառուցվածքն ըստ եռամսյակների

	Քանակը, տոննա	Ապրանքի ՖՕԲ արժեքը (մինչև ՀՀ սահմանը), հազ. դոլար	Տրանսպորտային ծախսերը մինչև ներմուծող երկրի սահմանը, հազ. դոլար	Ապրանքը ներմուծող երկիր հասցնելու համար կատարված ապահովագրական վճարները, հազ. դոլար
<b>Հայաստանի Հանրապետություն, ընդամենը</b>	116230.4	126543.3	2674.4	188.5
այդ թվում՝				
III եռամսյակ	53326.5	53933.9	1164.9	81.5
IV եռամսյակ	62903.9	72609.4	1509.5	107.0
<b>Կառուցվածքը (%)</b>				
<b>Հայաստանի Հանրապետություն, ընդամենը</b>	100	100	100	100
այդ թվում՝				
III եռամսյակ	45.9	42.6	43.6	43.2
IV եռամսյակ	54.1	57.4	56.4	56.8

Հետազոտության արդյունքները ցույց են տալիս, որ ուսումնասիրվող եռամսյակներում արտահանման ծավալի 53.3%-ը իրականացվել է Հայաստանի տրանսպորտային միջոցներով: Ընդ որում, Հայաստանի տրանսպորտային միջոցներով փոխադրումների մասնաբաժինը համեմատաբար բարձր է Կոտայքի, Սյունիքի մարզերում և Երևան քաղաքում, իսկ ցածր՝ Վայոց ձորի, Շիրակի, Արմավիրի, Լոռու մարզերում:

Աղյուսակ 7.11.

Հետազոտությամբ ընդգրկված կազմակերպությունների բեռնափոխադրումների համամասնությունն ըստ ներքին և արտաքին տրանսպորտային միջոցների, (%)

	ՀՀ ռեզիդենտներին պատկանող տրանսպորտային միջոցներով			ՀՀ ոչ ռեզիդենտներին պատկանող տրանսպորտային միջոցներով		
	ընդամենը	III եռամսյակ	IV եռամսյակ	ընդամենը	III եռամսյակ	IV եռամսյակ
<b>Հայաստանի Հանրապետություն, ընդամենը</b>	53.3	53.0	53.6	46.7	47.0	46.4
այդ թվում՝						
ք.Երևան	57.9	58.4	57.4	42.1	41.6	42.6
Լոռի	31.8	22.2	38.5	68.2	77.8	61.5
Կոտայք	62.1	59.6	64.4	37.9	40.4	35.6
Արագածոտն	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Արարատ	50.8	43.3	56.4	49.2	56.8	43.6
Արմավիր	34.5	28.0	40.0	65.5	72.0	60.0
Շիրակ	24.0	30.0	20.0	76.0	70.0	80.0
Վայոց ձոր	0.3	0.0	0.5	99.7	100.0	99.5
Տավուշ	50.0	66.7	33.3	50.0	33.3	66.7
Սյունիք	60.0	60.0	60.0	40.0	40.0	40.0
Գեղարքունիք	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Հետազոտության արդյունքները և հաշվարկները ցույց են տալիս, որ, միջին հաշվով, կազմակերպությունների կողմից յուրաքանչյուր հազար միավոր ապրանքների արտահանման համար իրականացվում է 23 միավոր տրանսպորտային ծառայությունների մատուցում (որի շուրջ 53%-ը ՀՀ ոչ ռեզիդենտներին) և շուրջ 1.6 միավորի՝ ապահովագրական ծառայություններ:

Աղյուսակ 7.12.

Հետազոտությամբ ընդգրկված կազմակերպությունների ապրանքների արտահանման բաշխվածությունն ըստ տրանսպորտային միջոցների, (%)

	Ընդամենը	որից			
		երկաթուղային	ավտոմոբիլային	օդային	այլ
Ընդամենը III և IV եռամսյակներում	100	12.8	51.4	30.9	4.9
այդ թվում՝					
III եռամսյակ	100	12.4	53.5	29.5	4.6
IV եռամսյակ	100	13.2	49.4	32.2	5.2

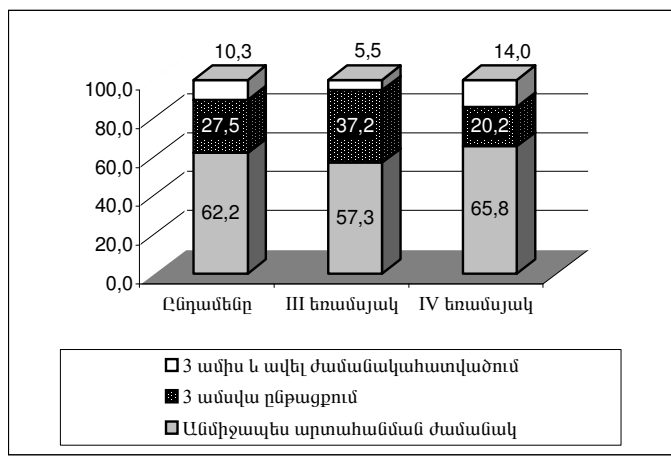
Հետազոտության արդյունքներով արձանագրվել է, որ 2001թվականի երրորդ և չորրորդ եռամսյակներում արտահանման ժամանակ բեռնափոխադրումների հիմնական մասը՝ 51.4%-ը իրականացվել է ավտոմոբիլային տրանսպորտով, օդային փոխադրումները կազմել են 30.9%-ը<sup>1</sup>, երկաթուղայինը՝ 12.8%-ը, իսկ 4.9%-ը՝ այլ տրանսպորտային փոխադրումները:

Հարկ է նշել, որ 1998-1999 թվականներին նմանատիպ հետազոտության արդյունքներով արձանագրվել էր, որ հարնապետությունից արտահանվող ապրանքների հիմնական մասի՝ 53.0% փոխադրումն իրականացվում էր օդային տրանսպորտով, իսկ ավտոմոբիլայինով՝ 31.9%-ը, երկաթուղայինով՝ 13.8%-ը: Արձանագրվածը ցույց է տալիս, որ արտահանման ժամանակ բեռնափոխադրումների ծանրության կենտրոնն աստիճանաբար տեղափոխվում է դեպի համեմատաբար ավելի էժան՝ ավտոմոբիլային և երկաթուղային տրանսպորտը:

Ավտոմոբիլային փոխադրումների բարձր տեսակարար կշիռ է արձանագրվել Տավուշի, Սյունիքի, Լոռու, Վայոց ձորի մարզերում, իսկ օդային տրանսպորտով փոխադրումները՝ Կոտայքի, Արմավիրի մարզերում և Երևան քաղաքում:

Հետազոտության արդյունքներով արձանագրվել է, որ ՀՀ կազմակերպությունները արտահանված ապրանքների իրացման արժեքը ստացել են տարբեր ժամանակահատվածներում՝ որոշ դեպքերում 3 և ավելի ամիս ուշացումով: Այսպես օրինակ, 2001 թվականի երրորդ և չորրորդ եռամսյակներում արտահանված ապրանքների արժեքի 62.2%-ն է ստացվել անմիջապես արտահանման ժամանակ, 27.5%-ը՝ արտահանման օրվանից 3 ամսվա ընթացքում, իսկ 10.3%-ը՝ 3 ամսից ուշ ժամանակահատվածում: Նշվածը ավելի ցայտուն արտացոլված է ստորև բերված՝ 7.3. գծանկարում:

<sup>1</sup> Թերևս օդային տրանսպորտով արտահանման համեմատաբար բարձր տեսակարար կշիռը պայմանավորված է թանկարժեք մետաղների օդային տրանսպորտով տեղափոխման հետ:



**Գծանկար 7.3. Կազմակերպությունների կողմից արտահանված ապրանքների իրացման արժեքի ստացման ժամկետայնության կառուցվածքը**

Արձանագրվածը վկայում է, որ ՀՀ կազմակերպությունների որոշ մասը ոչ ռեզիդենտ կազմակերպություններին տրամադրում են կարճաժամկետ առևտրային վարկեր, մասնավորապես, արտահանման այն մասը, որի դիմաց վճարումները ստացվել են 3 ամիս և ավելի ուշ ժամանակահատվածներում<sup>1</sup>:

Հարկ է նշել, որ հիշյալ փաստը մինչ այժմ կազմված ՀՀ վճարային հաշվեկշիռներում իր արտացոլումը չնայած գտել էր, սակայն ոչ նման ծավալով: Նշված գործոնը հարկ է հաշվի առնել ընթացիկ և հետագա տարիների վճարային հաշվեկշիռների կազմման ժամանակ:

Հանրապետությունում առևտրային վարկերի տրամադրման երևույթի ամենաբարձր մակարդակն արձանագրվել է Տավուշի (51.4%), Արարատի (41.5%), Արմավիրի (32.5%), մարզերի կազմակերպություններում: Ընդ որում, արձանագրված երևույթը հատկապես զգալի է չորրորդ եռամսյակում (14% միջին հանրապետականը, իսկ Տավուշի մարզում՝ 60%):

Արտահանման գործառնություններում առևտրային վարկերի տրամադրման եղանակով (որակավորումով) ՀՀ կազմակերպությունների գործելակերպի մեծ տեսակարար կշիռը (27.5% մինչև 3 ամիս և 10.3%՝ 3 ամիս և ավելի ժամանակահատվածում) վկայությունն է արտաքին առևտրում, հատկապես վաճառքի գործառնություններում, մարքեթինգային հմտությունների պակասի և արտաքին իրացման շուկաներում միայն «ընտրանքային ներխուժման» մարքեթինգային քաղաքականության իրականացման (սակարկելու համար արտահանողի սահմանափակ հնարավորություններով):

Վճարային հաշվեկշռի արտահանման և ներմուծման ծավալների արժեքային ցուցանիշների ճշգրտումներ իրականացնելու նպատակով հետազոտության հարցաթերթիկով կազմակերպություններից պահանջվել էր ներկայացնել

<sup>1</sup> Ըստ վճարային հաշվեկշռի կազմման մեթոդաբանության ապրանքների արժեքի ստացումը արտահանման օրվանից երեք ամսվա ընթացքում մույնպես համարվում է առևտրային վարկի տրամադրում: Սակայն, քանի որ վճարային հաշվեկշիռը կազմվում է եռամսյակային կտրվածքով և նման գործընթացը (տրամադրում և մարում) իրականացվում է մեկ եռամսյակի ընթացքում, և մյուս կողմից պայմանավորված հաշվառման բարդություններով, նպատակահարմար է դրանք չդիտարկել որպես առևտրային վարկերի տրամադրում:

տեղեկատվություն արտահանված ապրանքների գործարքային (պայմանագրային) գնի և մաքսային արժեքի վերաբերյալ՝ հաշվարկված մաքսային մարմինների կողմից: Ըստ ստացված տվյալների, արտահանման գործառնությունում մաքսային արժեքի գերազանցումը գործարքային (պայմանագրային) գնին 2001թվականի երրորդ և չորրորդ եռամսյակներում կազմել է 432.2 հազ. դոլար, որից երրորդ եռամսյակում՝ 269.5 հազ. դոլար և չորրորդ եռամսյակում՝ 162.7 հազ. դոլար, որը հիմնականում արձանագրվել է Երևան քաղաքի և Լոռու մարզի կազմակերպություններում:

**Ապրանքների ներմուծում:** Ըստ հետազոտության արդյունքների 2001 թվականի երրորդ և չորրորդ եռամսյակներում հետազոտվող կազմակերպություններն իրականացրել են 264032.6 հազ. դոլարի ապրանքների ներմուծում: Եռամսյակում ներմուծված ապրանքների բեռնափոխադրումների իրականացման համար կազմակերպություններին մատուցվել է 31388.3 հազ. դոլարի տրանսպորտային ծառայություններ:

Ըստ հետազոտությամբ արձանագրված տվյալների, ներմուծվող ապրանքների ընդհանուր ծավալում բեռնափոխադրումների տեսակարար կշիռը կազմել է միջին հաշվով 10.4%, իսկ ապահովագրական վճարները՝ 0.34%:

Աղյուսակ 7.13.

Հետազոտությամբ ընդգրկված կազմակերպությունների ապրանքների ներմուծման բաշխվածությունն ըստ եռամսյակների (հազ. դոլար)

	քանակը, տոննա	Ապրանքի ՄԻՖ արժեքը			
		ընդամենը	այդ թվում՝		
			Ապրանքի ՖՕԲ արժեքը	տրանսպորտային ծախսերը	ապահովագրական ծախսերը
<i>Ընդամենը III և IV եռամսյակներում</i>	<i>302137.1</i>	<i>264032.6</i>	<i>231617.8</i>	<i>31388.3</i>	<i>1026.5</i>
<b>այդ թվում՝</b>					
<b>III եռամսյակ</b>	<b>175295.5</b>	<b>134910.3</b>	<b>118554.7</b>	<b>15919.5</b>	<b>436.2</b>
<b>IV եռամսյակ</b>	<b>126841.6</b>	<b>129122.3</b>	<b>113063.2</b>	<b>15468.8</b>	<b>590.3</b>

Հարկ է նշել, որ 2001 թվականի երրորդ և չորրորդ եռամսյակներում հետազոտվող կազմակերպությունների կողմից ներմուծված ապրանքների շուրջ 60%-ը (3-րդ եռամսյակում 59.2% և 4-ում՝ 61.7%) իրականացրել են Երևան քաղաքում գրանցված կազմակերպությունները, շուրջ 25%-ը՝ Սյունիքի մարզի կազմակերպությունները, իսկ շուրջ 15%-ը՝ մնացած 9 մարզերի կազմակերպությունները, ընդ որում, ընտրանքում ընդգրկված Տավուշի և Գեղարքունիքի մարզերի կազմակերպությունները ուսումնասիրվող եռամսյակներում իրականացրել են շատ չնչին ծավալի ներմուծման գործառնություններ:

Ուսումնասիրվող ժամանակահատվածում հետազոտությամբ ընդգրկված կազմակերպությունների կողմից ներմուծված ապրանքների 15.5%-ը կամ 41.0 մլն. դոլարը կազմել է վառելիքային, նավթ և դրանց թորման արգասիքները, 10.3%-ը կամ 27.1 մլն. դոլարը՝ դեղագործական արտադրանքը և այլն: Հարկ է նշել, որ նշված ապրանքների ներմուծման համար ներմուծող կազմակերպություններն իրականացրել են համապատասխանաբար 7-10% (ՄԻՖ գնի) տրանսպորտային և 0.04-0.6% ապահովագրական ծախսեր: Հայաստանյան կազմակերպությունները, ներմուծվող ապրանքները մինչև երկրի սահման հասցնելու համար, համեմատաբար բարձր տրանսպորտային ծախսեր են իրականացրել (ապրանքի ՄԻՖ արժեքի համեմատ) մանածագործական նյութերի, քիմիական մանրաթելերի, հացահատիկի, կենդանի կենդանիների ներմուծման ժամանակ: Համեմատաբար շատ ապահովագրական

վճարներ են իրականացրել կապե արտադրատեսակների, մանածագործական իրերի, ալկոհոլային և ոչ ալկոհոլային խմիչքների, ժամացույցների և պատրաստի սննդամթերքի ներմուծման ժամանակ:

Հետազոտության արդյունքներով արձանագրվել է, որ 2001 թվականի երրորդ և չորրորդ եռամսյակներում ներմուծման ժամանակ բեռնափոխադրումների հիմնական մասը՝ 47.5%-ը իրականացվում է ավտոմոբիլային տրանսպորտով, երկաթուղային փոխադրումները կազմել են 12.5%-ը, օդայինը՝ 26.0%-ը, իսկ 14.0%-ը՝ այլ տրանսպորտային փոխադրումները (տե՛ս աղյուսակ 7.16.-ը և գծանկար 7.4.-ը): Ներմուծման ժամանակ այլ տրանսպորտային փոխադրումների կազմում ներառվել են ծովային տրանսպորտով, խողովակաշարով և էլեկտրահաղորդման գծերով փոխադրումների ծավալները: Ընդ որում, այլ տրանսպորտային փոխադրումներում ծովային տրանսպորտային փոխադրումները կազմել են շուրջ 4%:

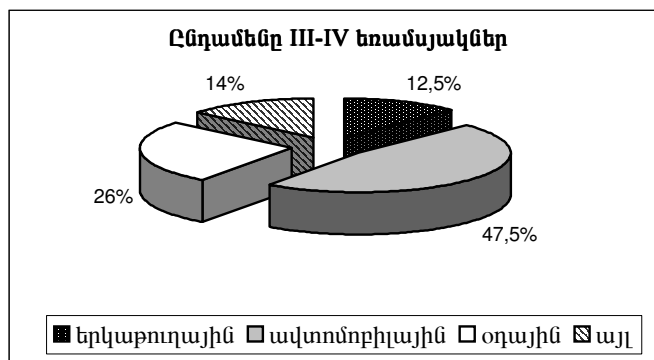
Հետազոտության արդյունքներով արձանագրվել է, որ հայաստանյան կազմակերպություններն իրենց տրանսպորտային միջոցներով (բեռնատարներով) ներմուծումն իրականացնելիս օգտվել են այլ երկրների ծովային տրանսպորտից, բնականաբար կատարել են ծովային տրանսպորտային ծառայության ներմուծում: Չնայած մինչ այժմ նշված փաստն արտացոլվել է ՀՀ վճարային հաշվեկշիռներում (1%-ի սահմաններում), սակայն ոչ արձանագրված՝ 4% ծավալով: Նշված գործոնը հարկ է հաշվի առնել ընթացիկ և հետագա տարիների վճարային հաշվեկշիռների կազմման ժամանակ:

Աղյուսակ 7.14.

Հետազոտությամբ ընդգրկված կազմակերպությունների ապրանքների ներմուծման բաշխվածությունն ըստ տրանսպորտային միջոցների (%)

	Ընդամենը	որից			
		երկաթուղային	ավտոմոբիլային	օդային	այլ
<i>Ընդամենը III և IV եռամսյակներում</i>	<i>100,0</i>	<i>12,5</i>	<i>47,5</i>	<i>26,0</i>	<i>14,0</i>
<b>այդ թվում՝</b>					
<b>III եռամսյակ</b>	<b>100,0</b>	<b>12,7</b>	<b>47,0</b>	<b>26,9</b>	<b>13,4</b>
<b>IV եռամսյակ</b>	<b>100,0</b>	<b>12,3</b>	<b>47,9</b>	<b>25,1</b>	<b>14,7</b>

Ինչպես հետևում է վերը նշված տվյալներից, ներմուծման ժամանակ բեռնափոխադրումների հիմնական մասն իրականացվել է ավտոմոբիլային տրանսպորտով, և այն վերջին շրջանում ձեռք է բերել որոշակի աճի միտում:



Գծանկար 7.4. Հետազոտությամբ ընդգրկված կազմակերպությունների ապրանքների ներմուծման բաշխվածությունն ըստ տրանսպորտային միջոցների (%)

Հարկ է նշել, որ օդային տրանսպորտով փոխադրումների համեմատաբար բարձր մակարդակ է արձանագրվել Կոտայքի, Արմավիրի մարզերի և Երևան քաղաքի կազմակերպություններում, իսկ ավտոմոբիլային տրանսպորտով՝ Արագածոտնի, Սյունիքի, Լոռու, Տավուշի և Գեղարքունիքի<sup>1</sup> մարզերի կազմակերպություններում:

Հետազոտության արդյունքները ցույց են տալիս, որ ուսումնասիրվող եռամսյակներում ներմուծման ծավալի 39.1%-ը իրականացվել է Հայաստանի տրանսպորտային միջոցներով, իսկ 60.9%-ը՝ այլ երկրների տրանսպորտային միջոցներով: Ընդ որում, այդ հարաբերակցությունը համեմատաբար բարձր է Շիրակի, Արմավիրի, Լոռու, Վայոց ձորի, Սյունիքի մարզերում, իսկ ցածր՝ Կոտայքի մարզում և Երևան քաղաքում:

Աղյուսակ 7.15.

Հետազոտությամբ ընդգրկված կազմակերպությունների ներմուծման ժամանակ բեռնափոխադրումների համասանությունն ըստ ներքին և արտաքին տրանսպորտային միջոցների (%)

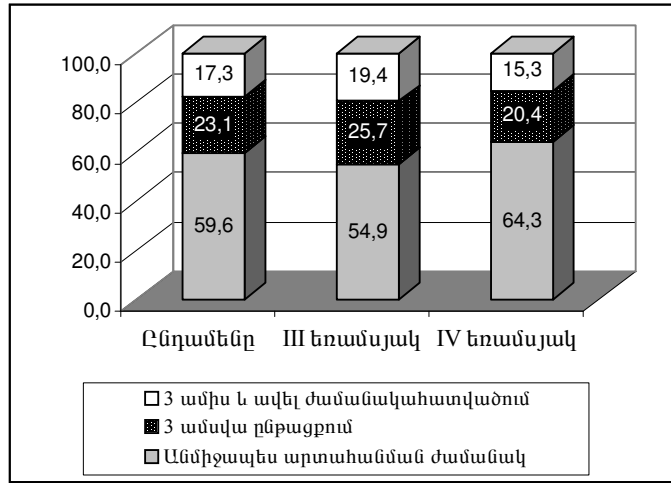
	ՀՀ ռեզիդենտներին պատկանող տրանսպորտային միջոցներով			ՀՀ ոչ ռեզիդենտներին պատկանող տրանսպորտային միջոցներով		
	ընդամենը	III եռամսյակ	IV եռամսյակ	ընդամենը	III եռամսյակ	IV եռամսյակ
Հայաստանի Հանրապետություն, ընդամենը	39,1	38,4	39,9	60,9	61,6	60,1
այդ թվում՝						
ք. Երևան	43,2	42,0	44,3	56,8	58,0	55,7
Լոռի	11,8	15,0	7,1	88,2	85,0	92,9
Կոտայք	32,4	22,1	43,0	67,6	77,9	57,0
Արագածոտն	92,9	85,7	100,0	7,1	14,3	0,0
Արարատ	24,9	28,7	21,2	75,1	71,3	78,8
Արմավիր	17,7	24,0	9,7	82,3	76,0	90,3
Շիրակ	10,8	10,4	11,2	89,2	89,6	88,8
Վայոց ձոր	19,4	17,0	22,3	80,6	83,0	77,7
Տավուշ	11,1	33,3	0,0	88,9	66,7	100,0
Սյունիք	39,1	47,6	31,1	60,9	52,4	68,9
Գեղարքունիք	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0

Հետազոտության արդյունքներով արձանագրվել է, որ ՀՀ կազմակերպությունների որոշ մասը, չնայած ներմուծված ապրանքների արժեքը հիմնականում վճարել են անմիջապես ներմուծման ժամանակ (59.6 %-ը) կամ մինչև 3 ամիս ուշացումով (23.1%-ը), այնուհանդերձ, որոշ դեպքերում վճարումներն իրականացվել են նաև 3 և ավելի ամիս ուշացումով կամ՝ նշված ժամանակահատվածում նրանք ստացել են կարճաժամկետ առևտրային վարկեր (տե՛ս գծապատկեր 7.5.):

Ըստ արձանագրված տվյալների, արտաքին առևտրով զբաղվող կազմակերպությունները յուրաքանչյուր եռամսյակ կարճաժամկետ առևտրային վարկի տեսքով ներմուծում են շուրջ 20-40 մլն. դոլարի ապրանքներ: Հարկ է նշել, որ ներմուծման ժամանակ առևտրային վարկի փաստի առկայությունն արտացոլված է վճարային հաշվեկշռում: Սակայն վճարային հաշվեկշռում արտացոլված տվյալները զգալիորեն

<sup>1</sup> Տավուշի և Գեղարքունիքի մարզերում նշված ցուցանիշի մակարդակը չնայած համեմատաբար բարձր է, սակայն ներմուծման ծավալները չնչին են:

տարբերվում են հետազոտությամբ արձանագրված տվյալներից՝ եռամսյակում միջին հաշվով, 10-15 մլն. դոլարով պակաս:



**Գծանկար 7.5. Կազմակերպությունների կողմից ներմուծված ապրանքների իրացման արժեքի ստացման ժամկետայնության կառուցվածքը**

Հետազոտության արդյունքներով արձանագրվել է նաև, որ առկա է որոշակի տարբերություն ներմուծված ապրանքների գործարքային (պայմանագրային) գնի և մաքսային մարմինների կողմից հաշվարկված մաքսային արժեքի միջև: Ըստ ստացված տվյալների, ներմուծման գործառնություններում մաքսային արժեքի գերազանցումը գործարքային (պայմանագրային) գնին 2001 թվականի երրորդ և չորրորդ եռամսյակներում կազմել է 11917.4 հազ. դոլար, որից երրորդ եռամսյակում՝ 4969.3 հազ. դոլար և չորրորդ եռամսյակում՝ 6948.1 հազ. դոլար, որը հիմնականում արձանագրվել է Երևան քաղաքի և Կոտայքի, Լոռու ու Սյունիքի մարզերի կազմակերպություններում:

**Հետազոտության արդյունքների տարածումը և գլխավոր համակցության գնահատումը:** Հետազոտության ընտրանքում ընդգրկված 862 կազմակերպությունների արտաքին տնտեսական գործունեության վերաբերյալ տվյալները տարածվել են հետազոտության ընտրանքի համար նպատակային գլխավոր համակցություն հանդիսացած 1776 կազմակերպությունների քանակի վրա:

Համաձայն միջազգային պրակտիկայում կիրառվող մեթոդաբանության, ստացված արդյունքների տարածման և գլխավոր համակցության գնահատման նպատակով, հետազոտված կազմակերպությունները, նախևառաջ, առանձնացվել են ըստ հետևյալ հատկանիշների՝

- գործող կազմակերպություններ,
  - չգործող կազմակերպություններ, որոնք գտնվել են կազմավորման կամ լուծարման փուլում,
  - չհայտնաբերված կազմակերպություններ,
  - կազմակերպություններ, որոնք հրաժարվել են մասնակցել հետազոտությանը:
- Հետազոտության արդյունքում հայտնաբերված չգործող կազմակերպությունների ցուցանիշներին տրվել է 0-ական արժեք:

Ընտրանքում ընդգրկված և հետազոտությամբ չհայտնաբերված, ինչպես նաև հետազոտությանը մասնակցելուց հրաժարված կազմակերպությունների վերաբերյալ բացակայող անհրաժեշտ ցուցանիշների լրացման համար հիմք է ընդունվել



համապատասխան «ապրանքաշրջանառության» խմբերի հայտնաբերված (փաստացի գործող և չգործող) կազմակերպությունների ցուցանիշների միջին թվաքանակները:

Հաջորդ քայլով, ընտրանքի յուրաքանչյուր խմբի մեջ ընդգրկված (բացառությամբ համատարած հետազոտված կազմակերպությունների) կազմակերպությունների վերաբերյալ հավաքագրված տվյալների տարածման ժամանակ, դրանցից յուրաքանչյուրի ցուցանիշները տարածվել են՝ հիմք ընդունելով պարբերական ընտրանքի ժամանակ հաշվարկված «քայլի» մեծությունը:

Հետազոտության մեջ համատարած հաշվառմամբ ընդգրկված բոլոր կազմակերպություններին շնորհվել է ընտրանքային կշռի «1» գործակից: Հաշվի առնելով այն հանգամանքը, որ համատարած հետազոտության մեջ ընդգրկված կազմակերպությունների որոշակի մասը հրաժարվել է մասնակցել հետազոտությանը կամ չի հայտնաբերվել, դրանց վերաբերյալ տվյալները նույնպես ենթարկվել են համապատասխան ճշգրտման՝ գործակիցների միջոցով:

Հետազոտության արդյունքների տարածումը և գլխավոր համակցության գնահատումն իրականացվել է յուրաքանչյուր կազմակերպության շնորհած ընտրանքային գործակցի արտադրյալների հանրագումարի միջոցով:

Ըստ այդմ, գլխավոր համակցության կազմակերպությունների գործունեությունները բնութագրող 2001 թվականի երրորդ և չորրորդ եռամսյակների արտաքին առևտրի վերաբերյալ տվյալները բնութագրվել են հետևյալ համամասնություններով.

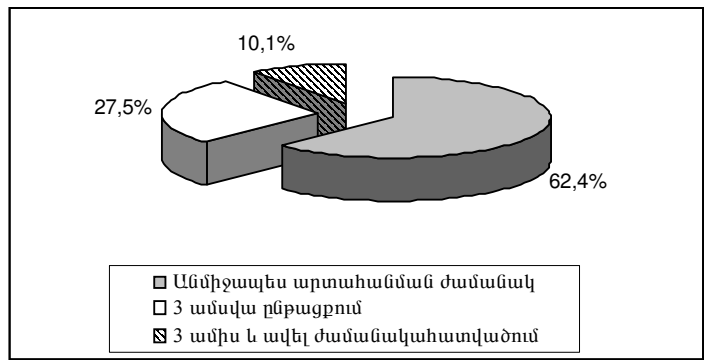
*արտահանում*

արտաքին առևտրային գործառնություն իրականացրած կազմակերպությունների արտահանված ապրանքների ՖՕԲ արժեքը (մինչև ՀՀ սահմանը)՝ 177.9 մլն. դոլար,

կազմակերպությունների սեփական միջոցներով իրականացրած տրանսպորտային ծախսերը մինչև ներմուծող երկրի սահմանը՝ 3.8 մլն. դոլար,

ապրանքները ներմուծող երկիր հասցնելու հետ կապված ապահովագրական վճարները՝ 0.3 մլն. դոլար:

Մյուս կողմից, երրորդ և չորրորդ եռամսյակների ընթացքում կազմակերպություններն անմիջապես արտահանման ժամանակ ստացել են արտահանման ապրանքների արժեքի (177.9 մլն. դոլարից) 62.4%-ը (111.1 մլն. դոլար), արտահանման օրվանից հետո 3 ամսվա ընթացքում՝ 27.5%-ը (48.9 մլն. դոլար) և արտահանման օրվանից 3 ամսից ուշ՝ 10.1%-ը (17.9 մլն. դոլար), որը ավելի ցայտուն արտացոլված է գծանկար 7.6.-ում:

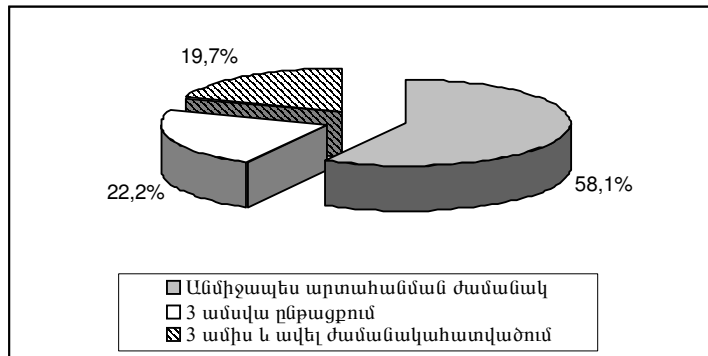


**Գծանկար 7.6. Կազմակերպությունների կողմից 2001թ. III-IV եռամսյակներում արտահանված ապրանքների իրացման արժեքի ստացման կառուցվածքն ըստ ժամկետայնության (ընտրանքի տարածման արդյունքներով)**

**ներմուծում**

արտաքին առևտրային գործառնություն իրականացրած կազմակերպությունների կողմից ներմուծված ապրանքների ՖՕԲ արժեքը՝ 410.8 մլն. դոլար, տրանսպորտային ծախսերը՝ 46.5 մլն. դոլար, ապահովագրական վճարները՝ 1.5 մլն. դոլար, ընդամենը, ապրանքների ՄԻՖ արժեքը՝ 458.8 մլն. դոլար:

Ընդ որում, երրորդ և չորրորդ եռամսյակների ընթացքում կազմակերպություններն անմիջապես ներմուծման ժամանակ ստացել են ներմուծված ապրանքների արժեքի (458.8 մլն. դոլար) 58.1%-ը (266.4 մլն. դոլար), ներմուծման օրվանից հետո 3 ամսվա ընթացքում՝ 22.2%-ը (102.1 մլն. դոլար) և ներմուծման օրվանից 3 ամսից ուշ՝ 19.7%-ը (90.3 մլն. դոլար, տե՛ս գծանկար 7.7.-ը):



**Գծապատկեր 7.7.: Կազմակերպությունների կողմից 2001թ. III-IV եռամսյակներում ներմուծված ապրանքների արժեքի ստացման կառուցվածքն ըստ ժամկետայնության (ընտրանքի տարածման արդյունքներով)**

**Եզրակացություններ:** Արտաքին առևտրով զբաղվող կազմակերպությունների ընտրանքային հետազոտության արդյունքներով արձանագրվել է, որ.

արտաքին առևտրով զբաղվող կազմակերպությունների մեծ մասը՝ շուրջ 79.4%-ը, հիմնականում 2001թվականի երրորդ և չորրորդ եռամսյակներում իրականացրել է արտաքին առևտրային գործառնություն, ընդ որում, կազմակերպությունների շուրջ 22%-ը ուսումնասիրվող ժամանակահատվածում առևտրային գործառնություն իրականացրել է միայն մեկ եռամսյակում, իսկ մոտ 0.3%-ը, հետազոտության պահին, լուծարված է եղել կամ գտնվել է կազմավորման փուլում,

կազմակերպությունների շուրջ 9%-ի կողմից ներկայացված իրավաբանական հասցեները չեն համապատասխանել այն հասցեներին, որտեղ դրանք իրականացրել են տնտեսական գործունեություն,

կազմակերպությունների ավելի քան 3%-ը հրաժարվել են պատասխանել հետազոտության հարցաթերթի հարցերին,

որոշ կազմակերպություններ, սեփական տրանսպորտային միջոցներով ապրանքների ներմուծման ժամանակ, բեռնափոխադրումներ իրականացնելիս օգտվել են ոչ ռեզիդենտ միավորների ծովային տրանսպորտից, ինչը, որպես երևույթ, չնայած մինչ այժմ արտացոլվել է Հայաստանի Հանրապետության վճարային հաշվեկշռում, սակայն ավելի փոքր ծավալներով,

արտահանման գործառնությունների շուրջ 10%-ը և ներմուծման գործառնությունների շուրջ 17%-ը իրականացվել են կարճաժամկետ առևտրային վարկերի տրամադրման կամ ստացման եղանակով,

ըստ հարցումների արդյունքների, ֆիսկալ նպատակներից ելնելով, ապրանքների վիճակագրական արժեքի հաշվարկման ժամանակ, որոշ դեպքերում, մաքսային մարմինների կողմից հիմք է ընդունվում տվյալ ապրանքի ներհանրապետական շուկայական գինը (մաքսային արժեք), այլ ոչ թե պայմանագրային գինը, ինչը հանգեցնում է ապրանքների ներմուծման արժեքի արհեստական աճին:

Հետազոտության արդյունքները հնարավորություն տվեցին հայտնաբերել և հստակեցնել այն կազմակերպությունների ցանկը, որոնք արտաքին առևտրային գործառնությունների հետ մեկտեղ, իրականացրել են ծառայությունների (տրանսպորտային և ապահովագրական) միջազգային առևտրի գործառնություններ, սակայն դուրս էին մնացել վիճակագրական հաշվառման դաշտից: Հետազոտության արդյունքները հիմք են հանդիսանում ճշգրտելու որոշ վիճակագրական ցուցանիշներ՝ մասնավորապես Հայաստանի Հանրապետության վճարային հաշվեկշռի մասով:

Այս համատեքստում նպատակահարմար է անդրադառնալ Հայաստանի Հանրապետության Առևտրի համաշխարհային կազմակերպությանը (ԱՀԿ) անդամակցության հարցին: ԱՀԿ-ին անդամակցելը Հայաստանի Հանրապետությանը թույլ է տալիս՝

- հետևողականորեն իրականացնել տարվող տնտեսական քաղաքականությունը՝ միաժամակ շարունակելով երկկողմ և բազմակողմ տնտեսական համաձայնագրերի շրջանակներում ԱՊՀ երկրների հետ համագործակցությունը, մասնավորապես ազատ առևտրի համաձայնագրերի հիման վրա,

- ստեղծել հայկական արտադրանքի արտահանմանը (հատկապես ԱՊՀ երկրներ) նպաստելու նպատակով տնտեսության համապատասխան ոլորտներում առավել բարենպաստ պայմաններ՝ մասնավորապես ժամանակակից տեխնոլոգիաների ներդրման ճանապարհով,

- ակտիվացնել Հայաստանի Հանրապետության ինտեգրացումը ԵՄ կառուցվածքներում՝ հաշվի առնելով, որ Հայաստանի Հանրապետության և ԵՄ միջև կնքված համաձայնագրով նախատեսվում է ՀՀ անդամակցությունը ԱՀԿ-ին:

ՀՀ արտաքին առևտրատնտեսական գործունեության հետևողական և միասնական վարման ապահովման տեսանկյունից կարևորվում է ՀՀ արտաքին տնտեսական քաղաքականության ազգային ծրագրի մշակումը և արտաքին առևտրատնտեսական դոկտրինայի ու գերակայությունների սահմանումը:

Նկատի ունենալով տնտեսական որոշակի կայունացման միտումները, կարելի է ենթադրել արտաքին առևտրաշրջանառության հետագա ավելացում, ընդ որում՝ առավել մեծ տեսակարար կշիռ կունենա արտահանումը, և համեմատաբար կնվազի ապրանքների ներմուծումը, ինչը թույլ կտա կրճատել բացասական առևտրային հաշվեկշիռը:

### ***7.10. Հայաստանի Հանրապետության անդամակցությունը Առևտրի համաշխարհային կազմակերպությանը***

Հայաստանի Հանրապետությունը 1990-ական թվականների սկզբից որդեգրեց շուկայական տնտեսության անցման ուղին և անցած տարիներին այն դարձավ տնտեսության առաջընթացի մայրուղի: Այս պարագայում, և հատկապես համաշխարհային տնտեսությանն ինտեգրվելու խնդրում կարևոր քայլ է ՀՀ-ի ներգրավվումը Առևտրի համաշխարհային կազմակերպությանը: Անդամակցության ճանապարհին իրականացվող աշխատանքների ժամանակ պարզ դարձավ, որ անհրաժեշտ է ձեռնարկել հատուկ միջոցառումներ, որպեսզի ՀՀ-ն կարողանա իրականացնել ԱՀԿ-ի պայմանագրային իր պարտականությունները՝ Առևտրի

Տեխնիկական Խոչընդոտների (TBT Agreement) և Սանիտարական/Ֆիտոսանիտարական Միջոցառումների գործադրման վերաբերյալ (SPS Agreement):

ԱՀԿ-ի պայմանագրերը պահանջում են, որպեսզի հստակ կերպով սահմանազատվեն պարտադիր տեխնիկական կարգավորումը և կամավոր ստանդարտները, որ երկու տիպի (պարտադիր և կամավոր) տեխնիկական կարգավորումն ու ստանդարտները լինեն հիմնված միջազգային ստանդարտների վրա և որ տեխնիկական կարգավորիչները, ստանդարտներն ու համապատասխանության պահանջները չլինեն առևտուրն ավելի սահմանափակող, քան անհրաժեշտ է: Սկզբնական փուլում ՀՀ-ի կառավարման համակարգն ի վիճակի չեղավ լիովին բավարարել այդ պահանջներից որևէ մեկը:

Այս ամենի հետ ակնհայտ դարձավ, որ ՀՀ կառավարման համակարգում անհրաժեշտ է կատարել համապարփակ բարեփոխումներ: Աշխատանքներն այդ ուղղությամբ սկսվեցին 1998 թվականի աշնանը և Հայաստանում Կարգավորման Բարեփոխման Ծրագրի նախագիծը ներկայացվեց 1999 թվականի փետրվարին: Այս նախագծին համապատասխան, 1999-2000 թվականներին ընթացքում կատարվել է մեծածավալ օրենսդրական աշխատանք: Կարգավորման բարեփոխման հիմնական նպատակները երկուսն էին՝

մեծացնել շուկայական տնտեսության զարգացման շրջանակները,

ի կատար ածել ԱՀԿ-ի TBT և SPS պայմանագրային պարտավորությունները:

Բարեփոխման նախագծում նշված են ԱՀԿ-ի և ԵՄ-ի հետ կնքած համագործակցության պայմանագրի՝ PCA-ի սկզբունքներն ու կանոնները: Ծրագիրը ներառում է օրենսդրական միջոցառումներ, կառուցվածքային և կազմակերպական բարեփոխումներ:

Կարգավորման բարեփոխումների նախագիծը ներկայացվել է ՀՀ առևտրի և արդյունաբերության (ներկայումս առևտրի և տնտեսական զարգացման) նախարարությանը, այնուհետև՝ ՀՀ ֆինանսների և էկոնոմիկայի նախարարությանը, ինչպես նաև SARM-ին (Ստանդարտացման և Չափագիտության Պետական Գործակալություն): Միաժամանակ, SARM-ն արդեն սկսել է Ստանդարտացման և Մերտիֆիկացման Օրենքի նորացումը և իր աշխատանքներում որոշել է հաշվի առնել բարեփոխման նախագծի որոշակի տարրեր: ՀՀ գյուղատնտեսության նախարարությունը նույնպես սկսել է վերանայել օրենսդրությունը, որպեսզի հաստատի ԱՀԿ-ի SPS համաձայնագրի գործադրման համար անհրաժեշտ նոր օրենսդրությունը:

ԱՀԿ-ին ՀՀ-ի անդամակցությունը նպատակ ունի նպաստել հանրապետությունում տնտեսական իրավիճակի բարելավմանը, առևտրում կիրառվող խտրական միջոցառումների վերացմանը, հայկական արտադրանքի արտահանման համար առավել բարենպաստ պայմանների ստեղծմանը: Քանի որ յուրաքանչյուր նոր անդամ ստանձնում է ավելի խիստ պարտավորություններ, քան իր նախորդը, ուստի կարևորվում է ստանդարտ պայմաններով ՀՀ անդամակցության հարցը, այսինքն՝ ԱՀԿ մյուս անդամ պետությունների համեմատությամբ առանց որևէ այլ սահմանափակող իրավունքների սահմանումը: ԱՀԿ-ին ՀՀ-ի անդամակցությունը բավականին կարևոր քայլ է հանրապետության համար, ուստի պահանջվում է մանրակրկիտորեն մշակել ՀՀ դիրքորոշումները յուրաքանչյուր հարցի վերաբերյալ: Այս գործում մեր հիմնական նպատակը պետք է լինի համաշխարհային առևտրում ՀՀ ազգային շահերի հետևողական պաշտպանությունը:

Արտաքին տնտեսական հարաբերությունների ազատականացման հեռանկարը Հայաստանում առնչվում է տնտեսական զարգացման երեք հիմնարար խնդիրների հետ. ներքին արտադրության համար արտահանման շուկաների ապահովումը, բնակչության ու

տնտեսության կենսագործունեության համար անհրաժեշտ ապրանքների անխափան և մրցակցային հիմունքներով ներմուծումը և տնտեսության գործունեի վերարտադրության համար անհրաժեշտ ներդրումային համարժեք ներհոսքի ապահովումը:

**Արտահանման խթանում:** ԱՀԿ-ին անդամակցությունը արտահանման ավանդական շուկաների կրճատման պայմաններում հնարավոր նոր շուկաներ ներթափանցելու և այնտեղ ամրապնդվելու առաջնային նպատակ է հետապնդում: ԱՀԿ անդամակցությունը ընձեռում է զգալիորեն բարենպաստ պայմաններ ԱՀԿ անդամ երկրներ հայկական արտադրատեսակների արտահանման ընդլայնման համար՝ օգտվելով ԱՀԿ-ի «ազգերի առավել բարենպաստության» և «ազգային մոտեցման» դրույթների ընձեռած հնարավորություններից: Արտաքին շուկաներում հայկական ապրանքների համար կապահովվի մաքսային սակագների ավելի ցածր մակարդակ, դրանց հետագա իջեցում՝ շարունակվող բանակցությունների արդյունքում, և երաշխիք՝ հնարավոր բարձրացումից կամ միակողմանի խտրական մաքսային սակագների և ոչ սակագնային սահմանափակումների կիրառումից: Համարվելով շուկայական սկզբունքների հիման վրա առևտուր իրականացնող երկիր, ԱՀԿ անդամ տնտեսապես զարգացած երկրները, հատկապես ԱՄՆ-ը և ԵՄ անդամ երկրները, որոնց հետ աստիճանաբար մեծանում են Հայաստանի ապրանքաշրջանառության ծավալները, Հայաստանից արտահանվող ապրանքների նկատմամբ չեն կարող կիրառել խտրական միջոցառումներ, եթե դրանց գները աշխատուժի էժան լինելու պատճառով ցածր լինեն:

Ըստ երկրների Հայաստանի արտահանումն ու ներմուծումը ներկայացված է աղյուսակ 7.16.-ում:

Միաժամանակ, չի կարելի անտեսել այն փաստը, որ զարգացող երկրներում առևտրի ցանկացած ազատականացում կրում է ասիմետրիկ բնույթ: Արդյունքում մաքսային սակագների կրճատումից գլխավորապես շահում են զարգացած երկրները: Չարգացող երկրներից ներմուծվող ապրանքների նկատմամբ կիրառվող ներմուծման մաքսային սակագները միջին հաշվով 30%-ով գերազանցում են զարգացած երկրներից ներմուծվող ապրանքների մաքսային սակագներին: Փաստորեն, զարգացած երկրները պաշտպանում են իրենց շուկաները էժան արտադրանքի ներհոսքից՝ միաժամանակ ստիպելով զարգացող երկրներին բացել դռները իրենց արտադրանքի առջև: UNCTAD-ի տվյալների համաձայն, սակագնային արգելքների հետևանքով զարգացող երկրների տարեկան կորուստները արտահանումից ստացվող մուտքերի հաշվին գրեթե չորս անգամ գերազանցում են այն գումարը, որ զարգացած երկրները ներդնում են զարգացող երկրների տնտեսության մեջ:

Աղյուսակ 7.16.



Հայաստանի արտահանումն ու ներմուծումն ըստ երկրների\*<sup>1</sup>

(հազ. ԱՄՆ դոլար)

	1999		2000		2001	
	արտահանում	ներմուծում	արտահանում	ներմուծում	արտահանում	ներմուծում
<b>ԱՊՀ երկրներ և նրանից դուրս</b>	231669	811268	300487	884733	342817	874326
<i>Ընդամենը</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
այդ թվում՝						
ԱՊՀ երկրներ	56359	187155	73363	173613	89101	215120
%-ով ընդհանուրի նկատմամբ	24.3	23.1	24.5	19.7	25.9	24.7
ԱՊՀ երկրներից դուրս	175310	624113	227124	711120	253715	659207
%-ով ընդհանուրի նկատմամբ	75.7	76.9	75.5	80.3	74.1	75.3

Աղյուսակ 7.16.-ի շարունակությունը

<b>Եվրոպա</b>	112085	292475	118280	342625	99287	296176
<i>Ընդամենը</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>այդ թվում՝</i>						
Եվրամիության երկրներ	106543	252844	107014	302830	88603	252225
%-ով ընդհանուրի նկատմամբ	95.0	86.4	90.4	88.3	89.2	85.1
Եվրամիության երկրներից դուրս	5542	39631	11266	39795	10684	43951
%-ով ընդհանուրի նկատմամբ	5.0	15.6	9.6	11.7	10.8	14.9
<b>Ասիա</b>	38740	188783	40074	188385	51171	237822
<b>Ամերիկա</b>	17137	119273	38845	129028	53200	110436
<b>Աֆրիկա</b>	71	106	17	59	10	157
<b>Օկեանիա</b>	2	0	21	202	41	0

\*  « »  267-276.

<sup>1</sup>Տվյալները բերվում են ըստ մաքսային վիճակագրության (առանց չկազմակերպված առևտրի):

**Մրցակցային հիմունքներով ներմուծման ապահովում:** ԽՍՀՄ անկմանը հաջորդած ժամանակաշրջանում ՀՀ տնտեսության համար կենսական նշանակություն ստացավ ապրանքների ներմուծումը մրցակցային հիմունքներով: Վերջին տարիների ընթացքում տեղի ունեցավ ՀՀ արտաքին առևտրային հոսքերի աստիճանական վերակողմնորոշում, որի արդյունքում ԱՊՀ երկրների հետ ավանդական կապերին զուգահեռ ձևավորվեցին որակապես նոր արտաքին տնտեսական գերակա ուղղություններ, որոնցից առավել նշանակալի են ԵՄ երկրները և Մերձավոր Արևելքի երկրները: ԱՀԿ անդամակցությունը այս տեսակետից ուղղված է նաև արտաքին առևտրում առկա գերակա ուղղությունների ամրապնդմանը՝ ՀՀ հիմնական առևտրային գործընկերների համար կանխատեսելի և համահավասար առևտրային պայմանակարգի սահմանման միջոցով:

ԱՀԿ-ի հիմնական սկզբունքներից մեկն անխտրականությունն է: Դա նշանակում է, որ ԱՀԿ անդամ դառնալուց հետո ՀՀ կառավարությունը պարտավորվում է խտրականություն չդնել ներմուծվող և տեղական արտադրանքների միջև: Գործնականում այն մեզ կրկի մի շարք լծակներից, որոնք ներկայումս կիրառվում են տնտեսության պաշտպանության և վերակառուցման համար, ներդրումային, սակագնային և ոչ սակագնային կարգավորման միջոցառումներից:

**Ներքին արտադրության հովանավորում և պաշտպանություն:** ԱՀԿ անդամակցության շրջանակներում Հայաստանը լիարժեք չափով պահպանում և ընդլայնում է ներքին շուկան անորակ արտադրանքից պաշտպանելու և հայրենական արտադրողներին հովանավորելու արդյունավետ հնարավորությունները, որոնք նախատեսված են ԱՀԿ մի շարք համաձայնագրերով: Այստեղ հարկ է նշել, որ ԱՀԿ պաշտպանական միջոցների կիրառման բնագավառի համաձայնագրերը անդամ երկրներին իրավունք են վերապահում կիրառել այլ դեպքերում արգելված առևտրային պաշտպանական միջոցներ (քանակական սահմանափակումներ, մաքսային սակագների բարձրացում ամրագրված սահմաններից ավելի), երբ որոշակի ապրանքների ներմուծման ծավալների աճը վտանգում է ներմուծող երկրի ներքին արտադրության համապատասխան ճյուղը:

Այստեղ պետք է հաշվի առնել նաև այն փաստը, որ զարգացած երկրները սուբսիդիաներ են տրամադրում իրենց արտադրողներին, մինչդեռ ԱՀԿ կանոնների համաձայն, զարգացող երկրները չեն կարող դիմել այդ քայլին: Օրինակ, ԵՄ-ը

հանդիսանում է տոմատի մածուկի խոշորագույն արտադրողներից մեկը: Ագրարային քաղաքականության համաձայն, եվրոպական ֆերմերներն իրենց արտադրանքը վաճառում են նվազագույն գնով, սակայն պետությունից ստանում են միջինը 20000 դոլարի չափով սուբսիդիաներ: Վերամշակող գործարանները իրենց հերթին ստանում են սուբսիդիաներ, որպեսզի փոխհատուցեն տեղական և համաշխարհային գների միջև եղած տարբերությունները: Այնուհետև, ինքնարժեքից ցածր գնով վաճառվող այդ արտադրանքը մտնում է զարգացող երկրների շուկաներ և դուրս մղում տեղական արտադրանքը, որը նորմալ պայմաններում կլիներ եվրոպականից էժան:

**Ներդրումների ապահովում:** ԱՀԿ անդամակցության կարևոր դրական գործոններից է նաև ինչպես արտասահմանյան, այնպես էլ ներքին ներդրումների խրախուսումը Հայաստանում համապատասխան իրավական դաշտի ապահովման, առևտրային գործընկերների համար կանխատեսելիության և հուսալիության ավելացման, ինչպես նաև երկարաժամկետ քաղաքական և տնտեսական երաշխիքների տրամադրման միջոցով: ԱՀԿ անդամակցությունը կարող է հանգեցնել օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների ներգրավման ծավալների էական աճի, որը ներկայումս Հայաստանի համար արտահանման կայուն և բարձր տեմպերի ապահովման հիմնական աղբյուրն է: Ինչպես նշեցինք, դա պայմանավորված է այն հանգամանքով, որ ԱՀԿ անդամակցությամբ փաստվում է, որ տվյալ երկրում առկա են գործարարության կարգավորման միջազգային պահանջներին համապատասխանող տնտեսական օրենսդրություն և գործարարությունը խթանող ազատական տնտեսության հիմքերը, ինչպես նաև դրանք խորացնելու և զարգացնելու պարտավորություններ ու ռազմավարություն: Իսկ այդ հանգամանքները տարածաշրջանում առկա քաղաքական հիմնահարցերի ֆոնի վրա ՕՌԻՆ-երի ներգրավման կարևոր նախապայման են:

Ինչպես ցույց է տվել փորձը, կայուն զարգացում ապահովելու նպատակով անհրաժեշտ է խելամտորեն տնօրինել օտարերկրյա ներդրումները: Վերջին տասնամյակների տնտեսական «հրաշքներն» արդյունք էին հեռանկարային ներդրումային քաղաքականության իրագործման, որը որոշակի պայմաններ էր դնում օտարերկրյա ներդրողների առջև: Այդպիսի պայմաններից են. օգտագործել տեղական հումքի և ապրանքների որոշակի տոկոս, հավասարակշռել կամ նույնիսկ գերազանցել արտահանումը հումքի ներմուծմամբ, տեղական արտադրողներին փոխանցել նորագույն տեխնոլոգիաներ օգտագործելու իրավունք և այլն:

Բոլոր այս միջոցառումները երաշխավորում են օտարերկրյա ներդրումների լիարժեք ամրակցվում ազգային տնտեսության մեջ: Սակայն այս միջոցառումները նոր պոտենցիալ մրցակիցներ են ի հայտ բերում զարգացած երկրների համար: Այդ պատճառով, նրանք հարկադրում են զարգացող երկրներին ստորագրել TRIM համաձայնագիրը, որն արգելում է վերոնշյալ բոլոր ներդրումային պայմանները:

**Իրավական համապատասխանեցում:** ԱՀԿ անդամակցությամբ Հայաստանը ներգրավվում է միջազգային իրավական պարտավորությունների որակապես նոր դաշտի մեջ: ԱՀԿ անդամակցության շրջանակներում Հայաստանում ընթացող օրենսդրական բարեփոխումների գործընթացն արդեն իսկ զգալի խթան է հանդիսացել միջազգային նորմերին համապատասխան առևտրատնտեսական հարաբերությունները կարգավորող սեփական օրենսդրական համակարգի զարգացման համար: Այս օրենսդրության ընդունումը և դրա իրականացման պետական կառույցների ստեղծումը, ԱՀԿ վեճերի կարգավորման մարմնում իրականացվող գործունեությանը համատեղ, թույլ կտա արդյունավետ կերպով ուժեղացնել հայրենական արտադրողների պաշտպանությունը ինչպես ներքին, այնպես էլ արտահանման շուկաներում:

Բացի ԱՀԿ համաձայնագրերին միանալուց, Հայաստանը ստանձնել է ազատական բնույթի մի շարք կարևոր պարտավորություններ, մասնավորապես՝

ինչպես արդյունաբերական, այնպես էլ գյուղատնտեսական ապրանքների համար ներմուծման սակագնի վերին սահմանը ամրագրել 15%-ի սահմաններում,

միանալ ԱՀԿ շրջանակներում գործող ճյուղային համաձայնագրերի մի մասին, ըստ որոնց, որոշակի ապրանքային խմբերի նկատմամբ ներմուծման մաքսատուրքի դրույքաչափը պետք է սահմանել 0% կամ ներդաշնակել այդ համաձայնագրերով սահմանված մակարդակին,

միանալ ԱՀԿ շրջանակներում գործող և սահմանափակ թվով անդամ պետություններ ընդգրկող «Պետական գնումների մասին» և «Քաղաքացիական ավիատեխնիկայի առևտրի մասին» համաձայնագրերին, ինչպես նաև բանակցային փուլում գտնվող «Տեղեկատվական տեխնոլոգիաների մասին» համաձայնագրին:

Եթե սրանց ավելացնենք ծառայությունների ոլորտում ստանձնած պարտավորությունները, ապա ակնհայտ է, որ Հայաստանը կարող է դառնալ ԱՀԿ ամենաազատական առևտրական ռեժիմ ունեցող երկրներից մեկը: Այդ մասին է վկայում ԱՀԿ անդամ 42 զարգացող պետությունների (խմբավորված ըստ եկամուտների մակարդակի) ապրանքների ներմուծման միջին սակագների վերաբերյալ տվյալները (տե՛ս աղյուսակ 7.17.):

Ինչպես արդեն նշել ենք, ԱՀԿ անդամակցության բանակցություններում Հայաստանը պարտավորվել է արդյունաբերական և գյուղատնտեսական ապրանքների համար ներմուծման սակագինը ամրագրել 15% սահմանագծի վրա: Հայաստանում կիրառվող ներմուծման սակագնի առավելագույն դրույքաչափը 10% է, որը տարածվում է ներմուծվող ապրանքների մոտ 23%-ի վրա: Այսինքն, բոլոր ապրանքների գծով ներմուծման միջին սակագինը շատ ավելի փոքր է և կազմում է մոտ 2.3%:

Աղյուսակ 7.17.

ԱՀԿ անդամ պետությունների ապրանքների ներմուծման միջին սակագները (%)

	Ամրագրված			Կիրառվող		
	Ընդհանուր	Արդյունաբեր.	Գյուղատնտ.	Ընդհանուր	Արդյունաբեր.	Գյուղատնտ.
42 զարգացող երկրներ, որից	49	42	59	19	17	21
Բարձր եկամուտ ունեցող (4)	20	17	29	8	5	20
Միջին եկամուտ ունեցող (23)	39	34	48	17	16	18
Ցածր եկամուտ ունեցող (15)	75	64	86	25	24	27

**ԱՀԿ անդամակցության քաղաքական հետևանքները:** ԱՀԿ անդամակցությունը կարևորվում է նաև որպես ՀՀ քաղաքական և տնտեսական ինքնիշխանության ամրապնդմանն ուղղված կարևոր միջոցառում: ԱՀԿ անդամակցության արդյունքում հնարավորություն կստեղծվի ինտենսիվացնել ԵՄ կառույցներին Հայաստանի ինտեգրման գործընթացը, հաշվի առնելով, որ ՀՀ և ԵՄ միջև կնքված «Գործընկերության և համագործակցության» համաձայնագրի տնտեսական դրույթները զգալի չափով առնչվում են ԱՀԿ-ին ՀՀ անդամակցությանը: Միաժամանակ դա հնարավորություն կտա նաև բանակցային առավել բարենպաստ դիրք ձևավորել ԱՊՀ երկրների հետ տնտեսական ինտեգրման գործընթացն իրականացնելիս: Ի լրումն վերջինիս, Հայաստանը հնարավորություն կստանա իր տնտեսական շահերը ներկայացնելու և պաշտպանելու ԱՀԿ իրավական մեխանիզմի կիրառման միջոցով, մասնավորապես հնարավոր կլինի նշանակալի ճնշում գործադրել ԱՀԿ անդամ հանդիսացող և



անդամակցող հարևան երկրների վրա՝ նրանց տարածքով հայկական բեռների տարանցիկ անցման արգելքը վերացնելու նպատակով:

ԱՀԿ անդամակցությամբ ստանձնվող պարտավորությունները որոշակիորեն սահմանափակում են պետության կողմից կիրառվելիք տնտեսական քաղաքականության միջոցների կիրառման ազատության աստիճանները: ԱՀԿ անդամակցությանն առնչվող հիմնական զիջումներն առնչվում են արտաքին առևտրի ազատականացմանը, ինչպիսիք են, մասնավորապես, մաքսային դրույքաչափերի իջեցումը, առևտրի ոչ սակագնային արգելքների սահմանափակումը և իրականացվող պետական հովանավորչական միջոցառումների կանոնակարգումը:

ԱՀԿ «Առևտրի տեխնիկական արգելքների մասին», «Սանիտարական և բուսասանիտարական միջոցների մասին» համաձայնագրերի դրույթներին համապատասխան, Հայաստանը պետք է աստիճանական անցում կատարի ապրանքների և ծառայությունների միջազգային ստանդարտների կիրառմանը՝ համապատասխանեցնելով սեփական ապրանքների և ծառայությունների որակը առևտրային գործընկերների տարածքում գործող տեխնիկական պահանջներին: Այս բնագավառում Հայաստանը անխուսափելիորեն զգալի ծախսեր կունենա, կապված գործող միջազգային պահանջներին և չափանիշներին ներքին արտադրանքի համապատասխանեցման, ինչպես նաև առողջապահական նպատակներով անվտանգության ապահովման հետ:

Ինչպես ներքին, այնպես էլ արտաքին շուկաներում զարգացած երկրների արտադրության ապրանքների հետ մրցակցելու համար կառաջանա որակի կառավարման ժամանակակից տեխնոլոգիաների ներդրման և ենթակառույցների ստեղծման, ինչպես նաև բարձր որակավորում ունեցող մասնագետների պատրաստման անհրաժեշտություն: Այս խնդիրների լուծումը կպահանջի նախնական ներդրումներ թե՛ պետության, թե՛ տնտեսության մասնավոր հատվածի կողմից:

ԱՀԿ անդամակցության պարագայում անհրաժեշտ է հետևողականորեն դրսևորել բավարար քաղաքական կամք պահպանելու ԱՀԿ համաձայնագրերից բխող պարտավորությունները, որոնց խախտումները խիստ բացասաբար կանդրադառնան երկրի վարկանիշի վրա, ինչպես նաև որոշ դեպքերում կհանգեցնեն միջպետական ֆինանսական փոխհատուցումների:

Հայաստանի՝ ԱՀԿ-ին անդամակցության գործընթացը սկսվել է դեռևս 1992 թվականից, երբ Հայաստանը դիմեց Առևտրի և Սակագների Գլխավոր Համաձայնագրին (GATT)՝ դիտորդի կարգավիճակ ստանալու համար, իսկ 1993 թվականին ներկայացրեց դիմում վերջինիս անդամակցելու նպատակով: 1993 թվականին ստեղծվեց աշխատանքային խումբ՝ GATT-ում Ավստրալիայի դեսպան Դոն Քենյոնի նախագահությամբ: Ելնելով այն հանգամանքից, որ GATT-ը հետագայում վերափոխվեց ԱՀԿ-ի, 1995 թվականին Հայաստանը նորից դիմում ներկայացրեց արդեն ԱՀԿ-ին անդամակցելու համար:

1995 թվականի սկզբին ԱՀԿ քարտուղարությանն է ներկայացվել ՀՀ արտաքին առևտրի քաղաքականության ռեժիմի վերաբերյալ հուշագիրը, որը նկարագրում է ՀՀ տնտեսական վիճակը, իրականացվող տնտեսական քաղաքականությունը, ինչպես նաև գործող օրենսդրական համակարգը: Հուշագրի ներկայացումից հետո 3 ամսվա ընթացքում ԱՀԿ անդամ պետություններից ստացվել է մոտ 350 հարց՝ տնտեսության տարբեր ոլորտների կանոնակարգման մանրամասների տրամադրման պահանջով: 1995թ.-ի վերջին հարցերի գրավոր պատասխանները, ինչպես նաև ԱՀԿ կազմած նոր ֆորմատին համապատասխան լրացուցիչ հուշագիրը ներկայացվել է ԱՀԿ Քարտուղարություն:

1996-2000 թվականների ընթացքում կայացել են ՀՀ ԱՀԿ անդամակցության գործընթացը կարգավորող աշխատանքային խմբի 5 հանդիպումներ, ինչպես նաև պարբերաբար անց են կացվել երկկողմ բանակցություններ ԱՀԿ անդամակցող 14 երկրների հետ (ԱՄՆ, ԵՄ, Ճապոնիա, Ավստրալիա, Կանադա, Շվեյցարիա, Չեխիա, Սլովակիա, Հնդկաստան, Ուրուգվայ, Մեքսիկա, Բուլղարիա, Կուբա, Լեհաստան):

2000 թվականի ընթացքում ՀՀ ԱՀԿ անդամակցության գործընթացի շրջանակներում Հայաստանը երկկողմ և բազմակողմ բանակցություններ է վարել ԱՀԿ անդամ երկրների հետ, մասնավորապես՝ ԱՄՆ, Ավստրալիա, Կանադա, Ճապոնիա, ԵՄ, Հնդկաստան: Ներկայումս ՀՀ ԱՀԿ անդամակցությանը խոչընդոտող հիմնախնդիրները երեքն են՝

1. Գյուղատնտեսությանը համախառն աջակցության չափի շուրջ բանակցությունները շարունակվում են ԱՄՆ-ի, Ավստրալիայի և Կանադայի հետ: Բանակցությունների ընթացքում երեք երկրներն էլ հանդես եկան համաձայնեցված դիրքորոշմամբ: Նրանք պատրաստ են համաձայնվել նվազագույն չափի անցումային կրճատմանը 5 տարվա ընթացքում՝ 10-ից մինչև 5%, ինչպես նաև հարկային արտոնությունների տրամադրման շարունակմանը առանց սահմանափակումների: Հայկական կողմը պատրաստ է 5 տարի անցումային փուլի ընթացքում կրճատել համախառն աջակցության նվազագույն չափը՝ 10-ից մինչև 5%՝ գյուղատնտեսության ոլորտում բոլոր տեսակի հարկային արտոնությունների տրամադրման, ինչպես նաև ներդրումային և արտադրամիջոցների լրավճարների կիրառման ազատության պայմանով (համաձայն ԱՀԿ գյուղատնտեսության մասին համաձայնագրի 6.2 կետի դրույթների): Ավստրալիան և Կանադան պատրաստ են ճկունություն ցուցաբերել իրենց մոտեցումներում, սակայն ԱՄՆ-ը պնդում է իր դիրքորոշումը, ըստ որի, Հայաստանը պետք է հրաժարվի արտադրամիջոցների և ներդրումային լրավճարներից օգտվելու իր պահանջից, չամրագրի գյուղատնտեսությունում հարկային արտոնություններ կիրառելու հնարավորությունը իր պարտավորությունների ժամանակացանկում, անդամակցության պահից սկսած երեք տարվա ընթացքում պետք է նվազեցնի գյուղատնտեսությանը համախառն օժանդակության չափը 10-ից մինչև 5%:

2. ՀՀ ԱՀԿ անդամակցության աշխատանքային խմբի վերջին հանդիպման ընթացքում քննարկվել են ապրանքների և ծառայությունների առևտրում շուկայի ազատականացման վերաբերյալ երկկողմ բանակցությունների ընթացքը, գյուղատնտեսությանը հատկացվող համախառն աջակցության չափի վերաբերյալ երկկողմ բանակցությունների ընթացքը, ՀՀ արտաքին առևտրի պայմանակարգը, ԱՀԿ համաձայնագրերին համապատասխան օրենքների և օրենսդրական ակտերի ՀՀ-ում ուժի մեջ մտնելու ժամկետացանկը, ՀՀ ԱՀԿ անդամակցության գործընթացի շրջանակներում նախատեսվող հետագա քայլերը: Ներկայումս ԱՀԿ է ներկայացված ՀՀ ԱՀԿ անդամակցության աշխատանքային խմբի գեկուցագրի նախագծի վերանայված և լրամշակված տարբերակը:

3. Երկկողմ բանակցությունների գործընթացը ապրանքների և ծառայությունների առևտրի ոլորտում ավարտվել է բոլոր երկրների հետ (բացառությամբ Հնդկաստանի) և ստորագրվել են դրանց եզրափակման մասին համապատասխան արձանագրություններ Հայաստանի և 3 կառույցների միջև՝ Ավստրալիա, Կանադա և ԵՄ: ԱՄՆ-ի հետ բանակցությունների ընթացքում քննարկվել են ամերիկյան կողմի պահանջները ծառայությունների առևտրի, մասնավորապես, հեռահաղորդակցության ծառայությունների բնագավառում: Քննարկումների արդյունքում ամերիկյան կողմը ընդունել է ներկայացված հիմնավորումները և արդյունքում ավարտվել են ապրանքների և ծառայությունների առևտրի շուրջ երկկողմ բանակցությունները նաև ԱՄՆ-ի հետ:

Հնդկաստանի հետ առ այսօր չի հաջողվել համաձայնության գալ շուկայի մատչելիության հետ կապված հարցերի շուրջ:

ՀՀ ԱՀԿ անդամակցությանն գործընթացը ներկայումս գտնվում է եզրափակիչ փուլում և կան անհրաժեշտ նախադրյալներ՝ ավարտելու անդամակցության գործընթացը մինչև ԱՀԿ շրջանակներում կայանալիք նոր բազմակողմ առևտրային բանակցությունների փուլի սկիզբը: Բանակցությունների ընթացքում խնդրո հիմնական առարկաներ են հանդիսացել ԱՀԿ անդամ պետությունների և Հայաստանի արտաքին առևտրային պայմանակարգերի համաձայնեցումը, մաքսային սակագների և ոչ սակագնային միջոցառումների սահմանումն ու ստանդարտների նմանեցումը: ԱՀԿ անդամակցելու ճանապարհին ՀՀ ունի մի շարք խնդիրներ, հիմնականում, օրենսդրական դաշտի ստեղծման ոլորտում:

Բազմակողմ բանակցությունների շրջանակներում կարևորվում է ԱՀԿ պահանջներին համապատասխան օրենսդրական փաթեթի ընդունումը, որպես անդամակցության հաջող իրականացման համար անհրաժեշտ միջոցառում:

Օրենսդրական համապատասխանեցման շրջանակներում ընդունվել են ԱՀԿ համաձայնագրերին համապատասխանեցված ՀՀ օրենքներ և կառավարության որոշումներ, մասնավորապես 2000 թվականի ընթացքում ընդունվել են՝

«Բույսերի պաշտպանության և բույսերի կարանտինի մասին» ՀՀ օրենքը,

Հայաստանի Հանրապետության մաքսային օրենսգիրքը,

«Տնտեսական մրցակցության պաշտպանության մասին» ՀՀ օրենքը,

«Գնումների մասին» ՀՀ օրենքը,

«Տեխնիկական կանոնակարգերի մասին» ՀՀ կառավարության որոշումը և այլն:

2001-2002 թվականների ընթացքում ընդունվել են.

«Արտոնագրերի մասին» ՀՀ օրենքը,

«Հեղինակային իրավունքի և հարակից իրավունքների մասին» ՀՀ օրենքը,

«Ապրանքային և սպասարկման նշանների, ապրանքների ծագման տեղանունների մասին» ՀՀ օրենքը,

«Ֆիրմային անվանումների մասին» ՀՀ օրենքը,

«Սննդամթերքի անվտանգության մասին» ՀՀ օրենքը,

«Ներքին շուկայի պաշտպանության մասին» ՀՀ օրենքը,

«Հակազնազցման (հակադեմպինգային) և փոխհատուցման միջոցառումների մասին» ՀՀ օրենքը,

«Սելեկցիոն նվաճումների մասին» ՀՀ օրենքը,

«Անասնաբուժության մասին» ՀՀ օրենքը,

«Ներքին շուկայի պաշտպանության մասին» օրենքը,

ՀՀ Զբեական օրենսգրքի հատուկ մասը:

ԱՀԿ քարտուղարություն է ներկայացվել արդեն ընդունված օրենքների և այլ իրավական ակտերի թարգմանությունները:

ՀՀ գործող օրենքների ուսումնասիրությունից ի հայտ եկած ԱՀԿ համաձայնագրերին անհամապատասխանությունների արդյունքում մշակվել են մի շարք գործող օրենքների և օրենսդրական ակտերի մեջ փոփոխություններ և լրացումներ կատարելու մասին ՀՀ օրենքների նախագծեր:

Գործընթացի շահերից ելնելով, ընդունվել են ՀՀ կառավարության մի շարք որոշումներ:

ԱՀԿ-ին ՀՀ անդամակցության գործընթացի շրջանակներում արդեն իսկ ավարտվել են երկկողմ բանակցությունները ապրանքների և ծառայությունների առևտրում և

ստորագրվել են դրանց եզրափակման մասին համապատասխան արձանագրությունները ԱՀԿ անդամ երկրների/երկրների միությունների հետ:

ՀՀ պատվիրակությունը ԱՀԿ անդամ երկրներին/երկրների միություններին ներկայացրել է պարբերաբար լրամշակվող ԱՀԿ-ին ՀՀ անդամակցության գործընթացի աշխատանքային խմբի զեկուցագիրը (Working Party Draft Report (Rev7)), համապատասխան ամփոփ ժամանակացույցը (Consolidated Schedule/ General Commitment), որոնք արժանացել են ԱՀԿ անդամ պետությունների (միությունների) նախնական հավանությանը:

2002 թվականի նոյեմբերի 21-ին Շվեյցարական Համադաշնությունում կայացավ առևտրի համաշխարհային կազմակերպությանը ՀՀ անդամակցության գործընթացի շրջանակներում անդամակցության հարցերով աշխատանքային խմբի ամփոփիչ (եզրափակիչ) հանդիպումը, որտեղ վերջնականապես հավանության արժանացավ ՀՀ ԱՀԿ անդամակցության փաստաթղթերի փաթեթը:

2002 թվականի դեկտեմբերի 10-ին Ժնևում կայանալիք Առևտրի Համաշխարհային Կազմակերպության Գլխավոր Խորհրդի նիստի ընթացքում ՀՀ կառավարության անունից լիազորված անձը ստորագրելու է ԱՀԿ-ին Հայաստանի անդամակցության Արձանագրությունը:

Առևտրատնտեսական քաղաքականությանն առնչվող տեղեկատվության փոխանակման, ինչպես նաև ԱՀԿ համաձայնագրերով նախատեսված ծանուցումների արդյունավետ կատարման նպատակով ստեղծվել է «ՀՀ-ում ԱՀԿ հետ տեղեկատվության ծանուցման կենտրոն» պետական ձեռնարկությունը, որի հիմնական գործառույթներից մեկն է ԱՀԿ համաձայնագրերի շրջանակներում ՀՀ-ում գործող հարցման կետերից, ՀՀ համապատասխան նախարարություններից և գերատեսչություններից ՀՀ արտաքին առևտրատնտեսական հարաբերությունների վրա ազդեցություն ունեցող օրենքների և այլ նորմատիվ իրավական ակտերի և/կամ դրանց նախագծերի, ինչպես նաև ԱՀԿ համաձայնագրերի պահանջներին համապատասխան այլ տեղեկատվության հավաքագրումը և ներկայացումը ԱՀԿ քարտուղարություն:

Այսպիսով, ԱՀԿ-ին անդամակցելու ՀՀ հիմնական նպատակներն են տնտեսական զարգացումն ու արտաքին տնտեսական հարաբերությունների հետագա ազատականացումը: ԱՀԿ-ին անդամակցելով՝ ՀՀ-ը մտադիր է ապահովել ներքին արտադրության համար անհրաժեշտ արտահանման շուկաներ, ամրապնդել մրցակցային հիմունքներով անհրաժեշտ ապրանքների անխափան ու կանխատեսելի ներմուծումը, ընդլայնել տնտեսության վերարտադրության համար անհրաժեշտ ներդրումային ներհոսքը, ապահովել, ներքին արտադրանքի որակն ու միջազգային չափանիշները: Բացի այդ, ԱՀԿ անդամակցությունը մեծապես կարող է խթանել ԵՄ համակարգում ՀՀ ինտեգրմանը:

Միաժամանակ, ԱՀԿ անդամ պետություններն ստանձնում են որոշակի պարտավորություններ, հատկապես, մաքսային սակագների և ոչ սակագնային կարգավորման բնագավառում՝ դրույքաչափերի պարբերաբար իջեցում, տնտեսական արգելքների չկիրառում, ինչպես նաև ապրանքների որակի միջազգային չափանիշների ընդունում և օրենսդրական դաշտի փոփոխում:

ՀՀ ԱՀԿ անդամակցության գործընթացն արդյունավետ դարձնելու նպատակով անհրաժեշտ է՝

- եզրափակել գյուղատնտեսության բնագավառում բազմակողմ բանակցությունները և անցկացնել համապատասխան եզրափակիչ հանդիպում,
- անցկացնել ՀՀ ԱՀԿ անդամակցության աշխատանքային խմբի հանդիպում: Այս նպատակով անհրաժեշտ է նախապատրաստել և ԱՀԿ քարտուղարություն ներկայացնել

ՀՀ ԱՀԿ անդամակցության աշխատանքային խմբի զեկուցագրի նախագծի վերանայված և լրամշակված տարբերակը՝ նկատի ունենալով կատարված հարկային և մաքսային օրենսդրության փոփոխությունները,

- մասնակցել ԱՀԿ ՀՀ մշտական ներկայացուցչության ձևավորման գործընթացին,
- նախապատրաստական աշխատանքներ տանել ՀՀ ԱՀԿ անդամակցության պաշտոնական արձանագրության ստորագրումից հետո ԱՀԿ համաձայնագրերի ՀՀ Ազգային ժողովի կողմից վավերացման ուղղությամբ,
- համակարգել ՀՀ ԱՀԿ անդամակցությամբ պայմանավորված ՀՀ պարտավորությունների իրականացմանն ուղղված աշխատանքները,
- համակարգել ԱՀԿ համաձայնագրերի կանոնակարգմանը ենթակա ոլորտներում ՀՀ համապատասխան նախարարություններում և գերատեսչություններում ընթացող աշխատանքները,
- ապահովել ԱՀԿ շրջանակներում իրականացվելիք բազմակողմ բանակցությունների նոր ռաունդին ՀՀ գործուն մասնակցությունը,
- ապահովել ԱՀԿ գործառույթների շրջանակներում ԱՀԿ քարտուղարության և ԱՀԿ անդամ երկրների հետ տեղեկատվության փոխանակումը՝ ՀՀ ԱՀԿ ծանուցման կենտրոնի վերջնական ձևավորման միջոցով,
- ապահովել ԱՀԿ վեճերի կարգավորման մարմնի գործունեության շրջանակներում ՀՀ տնտեսական շահերի պաշտպանությունը:

## **ԳԼՈՒԽ 8. ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԱՌԵՎՏՐԻ ՈՒՈՐՏՆԵՐԸ**

### **8.1. Ծառայությունների միջազգային առևտուրը**

Սովորական ապրանքային միջազգային առևտրի հետ մեկտեղ, համաշխարհային տնտեսության մեջ մեծ տարածում ունի նաև ծառայությունների միջազգային առևտուրը, որն ունի մի շարք առանձնահատկություններ: Ծառայությունները սովորական առարկայական տեսք չունեն, գրեթե բոլոր դեպքերում արտադրվում ու սպառվում են միաժամանակ և չեն պահպանվում: Մրա հետ կապված՝ ծառայությունների միջազգային առևտուր կատարելու համար անհրաժեշտ է սպառողների երկրում ունենալ տվյալ ծառայությունը մատուցող մասնաճյուղ, կամ էլ մատուցողի երկրում՝ ունենալ արտասահմանյան սպառողներ: Ի տարբերություն ապրանքների, ոչ բոլոր ծառայություններն է հնարավոր ներգրավել համաշխարհային առևտրի մեջ: Որպես կանոն, ծառայությունների ոլորտը պետության կողմից ավելի շատ է պաշտպանված արտաքին մրցակցությունից, քան ապրանքների արտադրությունը:

Աշխարհի հիմնական ապրանքների գները ներկայացված են հավելված 21-ում:

Մեքենաների ու սարքավորումների վարձակալություն: Սա ծառայությունների միջազգային առևտրի համեմատաբար նոր ձև է և լայնորեն կիրառվում է սկսած 1970-ական թվականներից:

**Վարձակալությունը տնտեսավարման այնպիսի ձև է, որի ժամանակ սեփականատիրոջ և վարձակալի միջև կնքվում է պայմանագիր՝ ինքնուրույն տնտեսավարման համար անհրաժեշտ որոշակի օբյեկտների ժամկետային օգտագործման վերաբերյալ:** Վարձակալության առարկա կարող են լինել մեքենաները, սարքավորումները, հողը, երկարատև օգտագործման այլ ապրանքները և գույքը: Տարբերում են վարձակալության երեք տեսակ.

ա) Ռենտինգ (renting): Սա կարճաժամկետ վարձակալություն է, որը տևում է մի քանի օրվանից մինչև մի քանի ամիս: Ռենտինգի առարկա կարող են հանդիսանալ զբոսաշրջիկության ապրանքները, տրանսպորտային միջոցները:

բ) Հայրինգ (hiring): Սա միջին ժամկետային վարձակալություն է՝ մի քանի ամսվանից մինչև մեկ տարի: Հայրինգի օբյեկտ են հանդիսանում տրանսպորտային միջոցները, ճանապարհաշինական, գյուղատնտեսական մեքենաները և այլն:

գ) Լիզինգ (leasing): Սա երկարաժամկետ վարձակալություն է՝ մեկ տարուց ավելի ժամկետով: Լիզինգի առարկա հաճախ լինում են տեխնոլոգիական ու շինարարական սարքավորումները:

**Տեղեկատվական ծառայություններ:** Մեր օրերում տեղեկատվությունը արտադրության նույնքան կարևոր գործոն է, որքան աշխատանքը, կապիտալը, հողը: Տեղեկատվությունների նկատմամբ պահանջարկի աճը 1980-90-ական թվականներին տնտեսական աճի դանդաղեցման պայմաններում հիմնականում հետևանք էր ֆիրմաների կառավարման դժվարացման: Հատկանշական է սկզբունքայնորեն նոր տեխնոլոգիաների ներգրավումը արտադրական գործընթացում՝ էլեկտրոնային հաշվիչ տեխնիկայի արագ զարգացման հիման վրա: Համակարգիչները արդի փուլում հանդիսանում են տեղեկատվությունների հիմնական կրողները և այդ պատճառով էլ դրանց պահանջարկի հարցում մեծապես կարևորվում է տեղեկատվությունների զարգացումը: Էլեկտրոնային միկրոսխեմաների արդյունավետության մասին խոսում է այն փաստը, որ վերջին 30-40 տարիներին 1 բայթի հաշվարկով դրանց ինքնարժեքը իջել է մոտ 1000 անգամ, և նույնքան անգամ էլ մեծացել է դրանց տեղեկատվական արդյունավետությունը:

Տեղեկատվությունների ծառայությունների շուկայում տեղեկատվության սեփականատեր են հրատարակչական ու հետազոտական կազմակերպությունները, որոնք ունեն ֆինանսական և տեխնիկական հզոր բազա, բազմաթիվ մասնաճյուղերի ու հաճախորդների լայն ցանց: Տեղեկատվական շուկա է մտնում բոլոր բնագավառների վերաբերյալ տեղեկատվությունները: Տեղեկատվական ծառայությունների շուկան հաճախ բաժանվում է հետևյալ խմբերի. գլոբալ, միջազգային, ազգային, տարածքային և կետային:

Համաշխարհային տեղեկատվության շուկայի զգալի մասը ներկայումս բաժին է ընկնում տնտեսապես զարգացած հինգ երկրների, ընդ որում՝ ԱՄՆ-ին բաժին է հասնում ամբողջ տեղեկատվական շարժի մոտ 50%-ը: Այս ոլորտում ԱՄՆ-ի մասնաբաժինը զգալիորեն գերազանցում է նրա մասնաբաժինը համաշխարհային ապրանքային առևտրում (մոտ 19%):

**Գովազդ:** Գովազդն այժմ նշանակալի դեր է կատարում համաշխարհային առևտրի մեջ, քանի որ աշխարհում գործող բազմաթիվ ֆիրմաներին անհրաժեշտ է գովազդել իրենց արտադրանքը: Միևնույն ժամանակ, գովազդը առևտրի հասարակ խթանիչից վերափոխվել է ինքնուրույն և շատ շահութաբեր բիզնեսի:

Կախված նպատակներից՝ տարբերում ենք գովազդի հետևյալ երեք տեսակները՝ նախասկզբնական, մրցակցային, պահպանողական:

Առաջինը նպատակ ունի տվյալ շրջանի սպառողներին ծանոթացնել շուկայի համար նոր որևէ ապրանքի, և տալ դրա մասին մանրամասն տեղեկատվություն՝ որակի, գնի օգտագործման ձևերի, վաճառքի վայրի վերաբերյալ: Այսպիսի գովազդը պետք է համոզի սպառողին տվյալ ապրանքը գնելու անհրաժեշտության մեջ:

Երկրորդը նպատակ ունի կոնկրետ ապրանքը առանձնացնել նման ապրանքների բազմությունից, նշել դրա հատկանշական կողմերը և համոզել սպառողին՝ գնել հենց այդ ապրանքը:

Երրորդը ձգտում է պահպանել նախապես գովազդված ապրանքի պահանջարկը, և այդ պատճառով ունի հիշեցնող բնույթ:

Արտաքին տնտեսական գովազդն ունի իր առանձնահատկությունները, սակայն, ընդհանուր առմամբ, դրա սկզբունքները նույնն են, ինչ որ ներքին շուկայում: Արտահանված ապրանքների գովազդի նկատմամբ ներկայացվում են որոշակի պահանջներ. այն պետք է առավելագույնս հարմարված լինի այն երկրի տնտեսական, մշակութային ու առօրյա յուրահատկություններին, որի շուկային ուղղված է:

## ***8.2. Հումքի և պարենի միջազգային առևտուրը***

**Պարենի շուկաներ:** Միջազգային առևտրի մեջ պարենային ապրանքների թվին են դասվում կենդանական ծագում ունեցող, ձկնորսության, հողագործության արտադրանքները, ինչպես նաև դրանց հիման վրա պատրաստված կիսաֆաբրիկատները և պատրաստի ապրանքները:

Պարենի համաշխարհային շուկայում հիմնական դիրքերում են հացահատիկային արտադրանքը, բուսական յուղերն ու կենդանական ճարպերը, մրգերն ու բանջարեղենը, միսը, թեյը, սուրճը, կաթնամթերքը, շաքարը, ձուկը և այլն: Վերջին տարիներին պարենի համաշխարհային շուկայում նկատվել է սպառման համար պատրաստ ապրանքների պահանջարկի կտրուկ աճ:

Պարենային արտադրանքի հիմնական արտահանողները արդյունաբերապես զարգացած երկրներն են (աղյուսակ 8.1):

Պարենի արտահանումը 1970-1991թթ., ըստ երկրների խմբերի մասնաբաժնի  
(տոկոսներով)

Երկրները	1970	1980	1991
Չարգացած երկրներ	72,4	61,4	72,1
Չարգացող երկրներ	17,5	25,5	20,9
Արևել. Եվրոպայի երկրներ	8,4	10,3	5,5
Ասիական սոցերկրներ	1,5	1,7	1,1

Շատ պարենային ապրանքների միջազգային առևտուրը տեղի է ունենում բորսայում, իսկ այդ ապրանքների արտաբորսայական առևտուրը կողմնորոշվում է բորսայի գնանշումներով: Առանձին ապրանքների համար համաշխարհային գին են ծառայում հիմնական ներմուծողների կամ արտահանողների գները: Մի շարք պարենային ապրանքների գները աչքի են ընկնում մեծ անկայունությամբ, ինչը պայմանավորված է որոշ գործոնների ազդեցությամբ (եղանակ, սեզոնայնություն և այլն): Գների վրա մեծ ազդեցություն է ունենում բազմաթիվ փոխարինիչների (սուբստիտուդներ) մրցակցությունը: Այս ազդեցության տակ տեղի է ունենում բնական և արհեստական արտադրանքի գների մերձեցում, ընդ որում, վերջիններիս գինը հաճախ կարգավորիչի դեր է կատարում առաջինների գնի համար:

Պարենային ապրանքների գների տատանումների հետ կապված՝ շուկաների կայունացման փորձեր են կատարվում միջպետական մակարդակով: Միջազգային համաձայնագրերում՝ արտահանողների և ներմուծողների միջև, քվոտաների ու այլ մեխանիզմների միջոցով փորձեր են արվում կարգավորել սուրճի, կակաոյի, շաքարի, հացահատիկի, բանանի գները:

**Հումքի շուկաներ:** Հումքի շուկան կարելի է բաժանել երեք մասերի՝ գյուղատնտեսական հումքի, հանքանյութերի և վառելանյութի:

Գյուղատնտեսական շուկայում հիմնական հումքատեսակներն են՝ փայտանյութը, բամբակը, բուրդը, կաշին, մորթին, կաուչուկը և այլն: 1991թ. գյուղատնտեսական հումքի համաշխարհային շուկայում արտահանման ամենամեծ մասնաբաժին ունեին զարգացած երկրները՝ 70,3%, զարգացողները՝ 22,5%, Արևելյան Եվրոպայի երկրներն ու Ասիայի սոց. երկրները՝ 2,7% և 3,7%: Հանքանյութերի շուկան բաժանվում է երկու մասի՝ մետաղների և ոչ մետաղային հանքանյութերի: Մետաղների շուկան իր հերթին բաժանվում է սև գունավոր մետաղների շուկաների: Գունավոր մետաղների շուկայում գնազուգահեռն առանձնահատկությունը գունավոր մետաղներ ստանալու հումքի համաշխարհային գնի բացակայությունն է, ինչը կապված է ելակետային հումքի որակական հատկանիշների գնահատման ցուցանիշների հսկայական բազմազանության հետ:

Հանքանյութերի շուկայում ևս ամենամեծ արտահանողները զարգացած երկրներն են՝ 77,1%, զարգացողները՝ 18,6%, Արևելյան Եվրոպայի երկրներն ու Ասիայի սոց. երկրները՝ 2,4% և 1,5%:

Վառելանյութի շուկայում որոշիչ դերը պատկանում է նավթի արդյունահանմանը: Այժմ տարեկան արդյունահանվում է 3270 մլն. տ նավթ, որից 77%-ը՝ OPEC-ի երկրներում: Նման տեմպերով արդյունահանելու դեպքում նավթի պաշարները կբավականացնեն ևս 42 տարի: 1990-91թվականներին նավթը համաշխարհային առևտրում զբաղեցնում էր առաջին տեղը՝ 5,75%: Սակայն դրանից տասը տարի առաջ նույն առաջին տեղը ավելի



գազի էր՝ 16,23%: Նավթի հիմնական պաշարները գտնվում են Պարսից ծոցի ավազանում:

Կարևոր նշանակություն ունեն նաև բնական գազն ու քարածուխը: Քարածխի պաշարները ներկայումս գերազանցում են բնական գազի ու նավթի գումարային ծավալները և դեռ կբավականացնեն 440 տարի, մինչդեռ, բնական գազի պաշարները, մոտավոր հաշվարկներով, կսպառվեն 67 տարուց:

## **ԳԼՈՒԽ 9. ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՇԱՐԺԸ**

Տնտեսագիտական իմաստով արտադրության գործոնների՝ աշխատուժի, կապիտալի և տեխնոլոգիաների միջազգային շարժը սկզբունքորեն չի տարբերվում ապրանքների և ծառայությունների շարժից, իսկ նրանց ուսումնասիրության համար օգտագործվում է վերլուծության համանման միկրոտնտեսագիտական գործիքակազմը: Ավելին, ժամանակակից տնտեսագիտությունը ելնում է նրանից, որ մինչև հայտնի սահմանները, առևտուրը և արտադրական գործոնների շարժը կարող են փոխարինել միմյանց, այսինքն հանդես գալ որպես սուբստիտուտներ(փոխարինիչներ): Արտադրության գործոնների հոսքը կառավարում են նույն՝ ապրանքային հոսքերի խթանները, նրանք ձգտում են այնտեղ, որտեղ այլ հավասար պայմանների դեպքում, բարձր է գինը:

### **9.1. Աշխատուժի միջազգային տեղաշարժը**

Մեծ տարածությունների վրա և երկարատև ժամկետով աշխատուժի զանգվածային տեղաշարժը մարդկության անցյալի և ներկայի անժխտելի փաստ է: Աշխատուժի խոշորամասշտաբ տեղաշարժերը, ինչպիսի պատճառներով էլ որ դրանք պայմանավորված լինեն, ունեն լուրջ սոցիալ-տնտեսական հետևանքներ և այդ տեսանկյունից տնտեսագիտության համար ներկայացնում են որոշակի հետաքրքրություն:

Մեր ուսումնասիրության օբյեկտը միայն **արտաքին միգրացիան է**, որը կապված է մի երկրից դեպի մյուսը աշխատուժի երկարաժամկետ տեղաշարժի հետ:

Արտաքին միգրացիան ունի երկու կողմ.

1. **Արտագաղթ**, այսինքն աշխատուժի արտահոսք մի երկրից դեպի մեկ այլ երկիր՝ երկարատև կամ մշտական բնակության համար:

2. **Ներգաղթ**, այսինքն, օտարերկրյա աշխատուժի երկարատև կամ մշտական բնակության համար ժամանումը տվյալ երկիր:

Աշխատուժի արտաքին տեղաշարժը դասակարգվում է վերադարձելի և անվերադարձելի, վերաբնակեցումային և աշխատանքային, օրինական և անօրինական ձևերի:

Եթե ապրանքների և ծառայությունների միջազգային հոսքերի տեղաշարժի բնագավառում գերիշխող միտումը արտաքին առևտրային կապերի ազատականացումն է, ապա աշխատուժի տեղաշարժի դեպքում գործում է միգրացիայի պետական և միջպետական կարգավորման համակարգը, որը զարգանում է խստացման ուղղությամբ: Դրանում է կայանում աշխատուժի միջազգային շարժի և արտաքին առևտրի առավել ընդգծված տարբերություններից մեկը:

Քաղաքական իմաստով աշխատուժի ազատ տեղաշարժը շահավետ չէ ոչ այն երկրի համար, որտեղից մեկնում են, ոչ էլ այն երկրի համար որտեղ ընդունում են: Այդ պատճառով էլ, քաղաքական գործիչները առավել հակված են այս հիմնախնդրի վերաբերյալ լռություն պահպանել, որի մասին վկայում է հետխորհրդային երկրների, այդ թվում, մեր հանրապետության փորձը, որտեղ բնակչության տեղաշարժի հետ կապված առկա են մի շարք չլուծված հիմնախնդիրներ:

XX դարի վերջին ձևավորվել է **աշխատուժի համաշխարհային շուկան**, որը բնութագրվում է աշխատանքային ռեսուրսների բարձրամակարդակ ճկունությամբ: Եթե պատկերեցնենք մի այնպիսի հիպոթետիկ իրավիճակ, որի դեպքում բոլոր արտագաղթածները վերադառնան հայրենիք, և երկրների միջև աշխատուժի տեղաշարժը դառնա անհնար, ապա համաշխարհային տնտեսության բնականոն կենսագործունեությունը լրջորեն կխաթարվի. իրենց աշխատանքը կդադարացնեն զանգվածային կերպով օտարերկրյա աշխատուժին օգտագործող ամբողջ ճյուղեր,

բազմաթիվ երկրներ, որոնց համար արտասահմանից ստացվող փոխանցումները արժույթային մուտքերի կարևոր աղբյուր են, կսկսեն կրել ֆինանսական լուրջ կորուստներ (օրինակ, մեր հանրապետությունը):

Վերջին տարիներին միգրացիոն գործընթացները բնութագրվում են ոչ միայն հետզհետեւ աճող մասշտաբներով, այլև անցյալում գոյություն չունեցող նոր երևույթների ի հայտ գալով: Վերջինս, մասնավորապես, արտահայտվում է նրանում, որ հնարավոր էր հստակ սահմանագատել աշխատուժ արտահանող և ընդունող երկրները: Ժամանակակից պայմաններում մեծ թվով երկրներ են ներքաշվում բնակչության միաժամանակյա թե՛ ներգաղթի և թե՛ արտագաղթի գործընթացների մեջ:

Այնուհետև, աշխատուժի միջազգային տեղաշարժի նոր երևույթ է աշխատանքային ռեսուրսների խոշորածավալ տեղաշարժը զարգացող երկրների ներսում: Հյուսիսային Ամերիկայի և Արևմտյան Եվրոպայի զարգացած երկրներում աշխատանք ստանալու ցանկություն ունեցող ոչ որակավորված աշխատուժի կողմից ճնշումը չի թուլանում, այլ ավելի է ուժեղանում: Սակայն, այդ գործընթացին զուգահեռ աճում են նաև զարգացած երկրների միջև աշխատուժի տեղաշարժի մասշտաբները. մարդիկ տեղափոխվում են այն երկրները, որտեղ առավել նպատակամետ և արագ են իրականացվում բարեփոխումները:

Աշխատուժի միջազգային տեղաշարժը կապված է որոշակի ծախքերի հետ, միաժամանակ այն տալիս է նաև որոշակի օգուտ: Եթե ընդունենք, որ տեղաշարժը իրենից ներկայացնում է ներդրումներ մարդկային կապիտալում, ապա տեղաշարժից ստացված օգուտի գերազանցումը ծախքերին կարելի է գնահատել ներդրումներ հենց այդ ոլորտում: Վերլուծության ժամանակ մենք կառաջնորդվենք աշխատավարձի էական տարբերության նախապայմանից, որպես աղքատ երկրից դեպի հարուստ երկիր բնակչության տեղաշարժի հիմնական շահադրոյիչ ուժի:

Կրկին ներկայացնենք երկու երկրների մոդելները, ենթադրելով, որ նրանից մեկը հարուստ է, իսկ մյուսը՝ աղքատ, իսկ աշխատուժի միջազգային շարժը այդ երկրների միջև օրենքով արգելված է: 9.1. գծանկարում ներկայացված են այդ երկրների աշխատանքի շուկաները, որոնք ցույց են տալիս, որ A երկրում աշխատավարձի մակարդակն էապես բարձր է, քան B երկրում: Աշխատուժի տեղաշարժի բացակայության դեպքում  $E_A$  և  $E_B$  հավասարակշռության կետերը ցույց են տալիս աշխատավարձի մակարդակի խոշոր տարբերություններն այդ երկրների միջև:

A երկրում ներգաղթողների հաշվին աշխատանքի առաջարկի աճը հավասարակշռության կետը  $E_A$  կետից կտեղաշարժի  $E'_A$  կետ, որը կհանգեցնի այդ երկրում աշխատավարձի մակարդակի անկմանը: B երկրում աշխատուժի արտագաղթը կհանգեցնի աշխատուժի առաջարկի կրճատմանը, որը, այլ հավասար պայմանների դեպքում, կբարձրացնի աշխատավարձի դրույքաչափը  $W_B$ -ից մինչև  $W'_B$ : Սակայն, ինչպես ցույց է տալիս փորձը, երկու երկրների աշխատավարձի մակարդակների տարբերությունը, չնայած փոքր չափերով, այնուամենայնիվ պահպանվում է: A և B երկրների միջև աշխատողների ազատ տեղաշարժը հանգեցնում է տնտեսական գործակալների առանձին կատեգորիաների կողմից ստացվող (կրող) օգուտներին (վնասներին), երկու երկրների և համաշխարհային հանրության բարեկեցության փոփոխությանը: Կոնկրետ ձևով աշխատուժի ազատ տեղաշարժը կնշանակի, որ,

A երկրի, տեղաշարժի մեջ չներառված աշխատողների օգուտը կկազմի C պատկերի մակերեսին հավասար մեծությունը,

B երկրի գործարարությունը կկրի վնասներ  $(c+d)$  մակերեսներին համապատասխանող մեծության չափով,

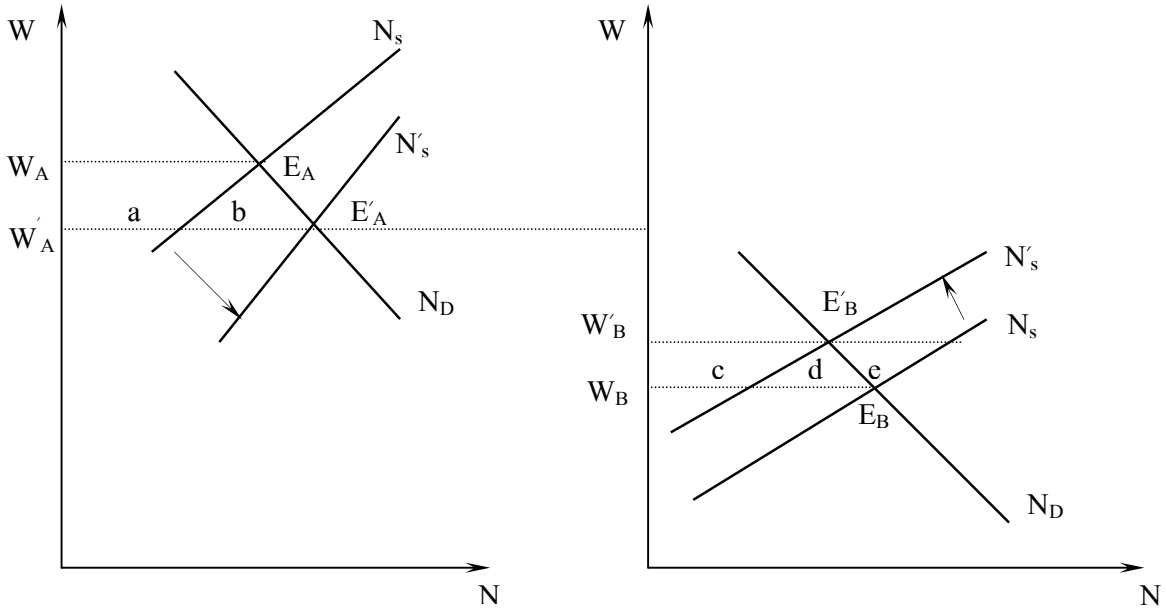
A երկրի աշխատողների վնասները կկազմի a պատկերի մակերեսին համապատասխանող մեծությունը,

Ա երկրի ընկերությունների օգուտը հավասար կլինի  $(a+b)$  պատկերի մակերեսին համապատասխանող մեծությանը,

արտադարձների զուտ օգուտը կկազմի  $(d+e)$  պատկերի մակերեսին համապատասխանող մեծությունը:

**A երկիր**

**B երկիր**



**Գծանկար 9.1. Երկու երկրների աշխատանքի շուկաները աշխատուժի տեղաշարժից առաջ և հետո**

Ելնելով վերոհիշյալ օգուտների և վնասների հարաբերակցությունից, կարելի է եզրահանգել, որ A երկիրն, ընդհանուր առմամբ, արտադարձից ավելի է շահել, քան տուժել, այսինքն,  $(a+b)$ -ն մեծ է  $a$ -ից: Հետևաբար, B երկիրը, ընդհանուր առմամբ, տուժում է աշխատուժի ազատ տեղաշարժից:

Ինչ վերաբերվում է համաշխարհային հանրությանը, ապա նա երկրների միջև աշխատուժի ազատ տեղաշարժից անվերապահորեն շահում է: Այս եզրակացությունը տրամաբանորեն ելնում է կատարյալ մրցակցության շուկայում աշխատուժի ազատ տեղաշարժի և վերաբաշխման արդյունքից. առաջարկի և պահանջարկի ազդեցության ներքո աշխատուժը տեղափոխվել է այնտեղ, որտեղ նա կարող է առավել մեծ ավանդ ներդնել համաշխարհային տնտեսության մեջ:

Աշխատուժի տեղաշարժի տնտեսական էֆեկտը չի սահմանափակվում արտադրվող արտադրանքի ծավալի վրա ազդեցությամբ, այլ տարածվում է նաև **վերաբաշխման գործընթացների վրա**, ազդելով պետական ծախսերի և հարկերի ծավալի վրա, ինչպես «հայրենի» երկրում, այնպես էլ արտասահմանում:

Պետական ֆինանսների տեղաշարժի ազդեցությունն ունի հետևյալ ուղղությունները.

արտադարձները դադարում են հարկերը վճարել հայրենիքում, սակայն ստիպված են նոր հարկեր վճարել ընդունող երկրում,

արտադարձներն ազատում են հայրենի երկրի բյուջեն հասարակական կարիքների և տրանսֆերտային վճարումների գծով համապատասխան պետական

ծախքերից (ազգային պաշտպանության և հասարակական կարգի պահպանության, առողջապահության, գործազրկության նպաստներ և այլն),

ներգադրածները ընդունող երկրում ներքաշվում են հասարակական բարիքների նոր «հավաքածուի» մեջ և տրանսֆերտային վճարումների գծով ձեռք են բերում նոր իրավունքներ,

արտագաղթածները, որպես կանոն, իրենց դրամական միջոցների մի մասը փոխանցում են հայրենիքում գտնվող իրենց ազգականներին և բարեկամներին, որը հաճախ արժութային մուտքերի լուրջ աղբյուր է ծառայում արտագաղթած աշխատողների երկրի համար:

Ինչպիսի՞ն է պետական ֆինանսների վրա աշխատուժի տեղաշարժի բազմաբնույթ և հակասական ազդեցության վերջնական արդյունքը: Ընդունված է նշել, որ հարկերի չվճարումից արտագաղթածների երկրի կորուստները գերազանցում են նրանց արտագաղթի հետևանքով հասարակական բարիքների և տրանսֆերտային վճարումների գծով ծախսերի կրճատմամբ պայմանավորված տնտեսումը: Ինչ վերաբերվում է ընդունող երկրին, նմանօրինակ հասարակական կարծիքը սովորաբար հանգեցնում է հետևյալին. ներգաղթողների հոսքը երկրի պետական բյուջեի համար ստեղծում է լրացուցիչ ծանրաբեռնվածություն: Այս կարծիքը հիմնավորվում է ներգաղթողներին աղքատության և գործազրկության նպաստների տրամադրման անհրաժեշտությամբ, հասարակական կարգի պահպանման, նախադպրոցական հաստատությունների, հասարակական դպրոցների և այլ ուղղություններով ծախսերի ավելացմամբ:

Իհարկե, նման իրավիճակը չի բացառվում նաև առանձին երկրներում: Սակայն, անհրաժեշտ է հիշել, որ ներգաղթը ավելացնում է երկրի ընդհանուր եկամուտը, քանի որ աճում է այդ երկրի ապահովվածությունը արտադրության առավել կարևոր գործոններից մեկով: Այդ պատճառով, օգուտների և վնասների հաշվեկշիռը գործնականում առավել հաճախ դասավորվում է հօգուտ ընդունող երկրի, իսկ հասարակական տիրապետող կարծիքը ներգաղթողների ընդունման վնասաբերության մասին անհիմն են:

Աշխատուժի տեղաշարժը, բացի տնտեսական էֆեկտից, ուղեկցվում է մի շարք հետևանքներով, որոնք ընդգրկված չեն ավանդական տնտեսագիտական վերլուծության շրջանակներում: Նա կարող է բերել օգուտ կամ ծախսերի տեղիք տալ, որոնք չեն ենթարկվում սովորական շուկայական գնահատակներին:

Աշխատուժի միջազգային տեղաշարժից օգուտի ստացման օրինակ կարող է ծառայել գիտելիքների փոխանցումը երկրից երկիր, դրանց տարածումը ամբողջ աշխարհում: Ի դեպ, «գիտելիք» հասկացությունն այստեղ օգտագործվում է ընդլայնված տեսքով: Դա կարող է լինել ականավոր դերասանի, երգիչի կամ նկարչի տաղանդը, խոշոր գիտնականի ընդունակությունները, ժամանակակից տեխնոլոգիաների նվաճումները, վարսավիրի կամ հրուշակագործի արհեստի փոքրիկ գաղտնիքները և այլն: Գիտելիքների նման փոխանցումից շահում են բոլորը և ինքը՝ բնակչության վայրը փոխածը, և՛ արտագաղթողների երկիրը, և՛ ներգաղթողների երկիրը, ինչպես նաև համաշխարհային հանրությունն ընդհանրապես:

Սակայն աշխատուժի տեղաշարժը հաճախ ծնում է նաև բացասական արտաքին էֆեկտներ, որոնք ընդունում են փողային արտահայտությամբ դժվար գնահատելի ծախքերի տեսք, իսկ երբեմն դրանք արժեքային արտահայտությամբ գնահատելի ուղղակի անհնար է դառնում: Օրինակ, ոչ հավասարաչափ ներգաղթը կարող է ստեղծել բնակչության չափազանց մեծ խտություն երկրի առանձին քաղաքներում և տարածաշրջաններում, իսկ դա, իր հերթին, ծնում է դժվարություններ տեղացի բնակչության համար ազատ աշխատատեղերի առկայության հետ կապված, բերում է մանկապարտեզների, բժշկական հիմնարկների և հասարակական դպրոցների

գերծանրաբեռնվածություն, նպաստում է քրեական իրավիճակի սրմանը և այլն: Այդ պատճառով, հասարակական կարծիքի և արհմիությունների ճնշման տակ ընդունող երկրները ստիպված են անցկացնել **միգրացիայի (գաղթի) կարգավորման պետական քաղաքականություն**: Ընդ որում, թեև առանձին երկրների ներգաղթային օրենսդրությունները միասնականացված չեն, դրանցում կարելի է գտնել որոշ ընդհանուր գծեր:

Հակիրճ քննարկենք աշխատանքային միգրացիայի ընդհանուր բնութագրական, տնտեսագիտության տեսանկյունից առավելագույն հետաքրքրություն ներկայացնող կողմերը:

Պետության կողմից միգրացիայի կարգավորման կարևորագույն ձևը երկիր ներգաղթողների համար **քանակական քվոտաների (բաժնեչափերի)** սահմանումն է: Նման քվոտաները սահմանում են ներգաղթողների քանակը երկրի համար ընդհանրապես, ինչպես նաև առանձին ճյուղերի, մասնագիտությունների և տարածաշրջանների, և նույնիսկ խոշոր ընկերությունների համար:

Հաստատված քվոտայի շրջանակներում ընդունող երկրները գործում են **ընտրողական`** ընդունող երկիր մուտք գործելու թույլտվության տալու համար ընտրելով ներգաղթողներին: Նախապատվությունը, տրվում է նշանակալի մարդկային և ֆինանսական կապիտալի տիրապետող ներգաղթողներին: Գոյություն ունեն նաև սահմանափակումներ ներգաղթողների առողջության հետ կապված: Այսպես, բազմաթիվ երկրներ հրաժարվում են մուտքի թույլտվություն տրամադրել ՉԻԱՀ-ով հիվանդներին, հոգեկան խանգարումներ ունեցողներին, թմրամոլներին և այլն: Բարդացված կամ արգելված է ներգաղթը քրեական անցյալ ունեցող անձանց, էքստրեմիստական, առանձին քաղաքական և կրոնական կազմակերպությունների անդամների համար և այլն:

Ընդունող երկրում ներգաղթի քվոտավորումը, որպես կանոն, համակցվում է **ներգաղթածների ժամանման ժամկետների նկատմամբ խստագույն վերահսկողությամբ**: Եվ դա հասկանալի է, քանի որ առանց ներգաղթածների ժամանակին վերադարձի նկատմամբ վերահսկողության, քվոտաների սահմանումը կորցնում է իր իմաստը:

Ընդունող երկրները մի շարք դեպքերում իրականացնում են հատուկ ծրագրեր **վերաարտագաղթի խթանման** ուղղությամբ, որոնք նախատեսում են օգնության ցուցաբերում զանգվածային արտագաղթի երկրին, ներգաղթողների մասնագիտական նախապատրաստում, նրանց հատուկ նպաստների տրամադրում և այլն:

## ***9.2. Կապիտալի միջազգային շարժը***

Կապիտալն, ինչպես և աշխատուժը, ընդունակ է տեղաշարժվել երկրների միջև: Ընդ որում, աշխատուժի համեմատությամբ, կապիտալին հատուկ է միջազգային շարժունակության առավել բարձր մակարդակ, որը բացատրվում է նրանով, որ կապիտալի միջազգային շարժն իրենից ներկայացնում է **ֆինանսական գործառնություն**, այլ ոչ թե մի երկրից դեպի մյուս երկիր մարդկանց ֆիզիկական տեղաշարժ, ինչպես դա տեղի է ունենում աշխատանքային ռեսուրսների տեղաշարժի դեպքում:

**Տարբեր երկրներում պարտատերերի(վարկատուներին) և պարտապանների (վարկառուների), սեփականատերերի և նրանց` արտասահմանում գտնվող ընկերությունների միջև ֆինանսական հոսքերի շարժը ձևավորում է կապիտալի միջազգային շարժը:**

Կապիտալի միջազգային շարժը ավանդաբար ընդունված է բաժանել մի շարք ձևերի, կախված դասակարգման հիմքում դրված չափանիշներից: Առաջին հերթին, տարբերում են **փոխատվական և ձեռնարկատիրական կապիտալի շարժերը:**

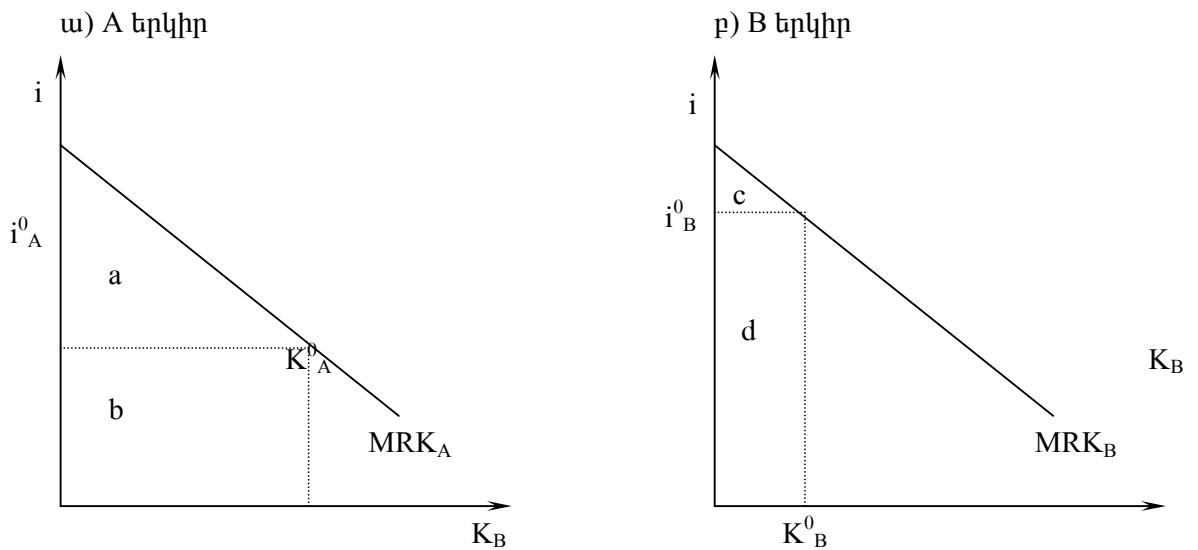
Փոխատվական կապիտալի շարժն իրականացվում է միջազգային վարկի ձևով, իսկ ձեռնարկատիրական կապիտալինը՝ օտարերկրյա ներդրումների իրականացման ճանապարհով:

Ըստ նպատակային նշանակության, տարբերակվում են ուղղակի և պորտֆելային ներդրումները:

**Օտարերկրյա ուղղակի ներդրումներն** իրականացվում են արտասահմանում ազգային ընկերության բաժնետոմսերի ձեռքբերման ճանապարհով: Ի տարբերություն վերջինիս, **պորտֆելային ներդրումներն** իրենցից ներկայացնում են օտարերկրյա արժույթով արտասահմանյան արժեթղթերի ձեռքբերման հետ կապված նեղ ֆինանսական գործարքները: Պորտֆելային ներդրումները հանգեցնում են տնտեսական գործակալի պորտֆելի տարբերակմանը, իջեցնում են ներդրումային ռիսկը:

Ըստ պատկանելության առանձնացվում են կապիտալի **մասնավոր և պետական** տեսակները: Եվ վերջապես, ըստ ներդրման ժամկետայնության կապիտալը լինում է **երկարաժամկետ և կարճաժամկետ**: Կապիտալի շարժի կոնկրետ ձևերը կարգավորվում են առանձին երկրների ազգային օրենսդրություններով և միջազգային կազմակերպությունների կանոնակարգերով:

Կապիտալի միջազգային շարժի էֆեկտը սկզբունքորեն չի տարբերվում արտաքին առևտրի կամ աշխատուժի միջազգային տեղաշարժի հետևանքներից: Այդ էֆեկտի դիտարկման համար կրկին ներկայացնենք երկու երկրների պարզ մոդելը (տես գծանկար 9.2.):



**Գծանկար 9.2. Կապիտալի մեկնարկային սահմանային արտադրողականությունն ու տոկոսադրույքը A և B երկրներում**

Պարզեցման նպատակով ընդունենք հետևյալ պայմանները.

երկրներից յուրաքանչյուրն արտադրում է միայն մեկ ապրանք.

յուրաքանչյուր երկրում արտադրության ծավալը որոշվում է երկու գործոնների՝ կապիտալի և աշխատանքի օգտագործմամբ, մասշտաբից անփոփոխ հատույցի դեպքում,

առկա է կատարյալ մրցակցային շուկա, գների ակնթարթային համաձայնեցումն ապահովում է բոլոր շուկաների ամբողջովին «մաքրումը», տնտեսական գործակալները տիրապետում են ամբողջական և կատարյալ տեղեկատվության.

օգտագործվող ռեսուրսների սահմանային արդյունքները փոքրանում են, արտադրության գործոններից որևէ մեկի մեծացումը հանգեցնում է մյուս գործոնի սահմանային արդյունքի աճին,

բացակայում է կապիտալի մաշվածքը (ամորտիզացիան),

բացակայում են հարկերը,

երկրներից յուրաքանչյուրում տեխնոլոգիաների մակարդակը նախապես հայտնի է,

երկրներից յուրաքանչյուրի հասարակական բարեկեցությունը որոշվում է նրա ազգային արդյունքով:

9.2. գծանկարը ցույց է տալիս, որ նախքան կապիտալի միջազգային շարժը երկրները տիրապետում էին տարբեր մեծության կապիտալների և ունեին տոկոսադրույքի ոչ միևնույն մակարդակը: A երկիրը տիրապետում էր ծավալով ավելի մեծ՝ կապիտալի, որը  $i_A^0$  մակարդակում ապահովում էր ավելի ցածր հատույց: Ցածր տոկոսադրույքը հետզհետե նվազող սահմանային արդյունքի պայմաններում համարվում է կապիտալի խոշոր մեծության հետևանք: B երկրում կապիտալի ծավալը համեմատաբար փոքր է ( $K_B^0$ ), սակայն այն բերում է ավելի մեծ՝  $i_B^0$  չափի շահույթ:

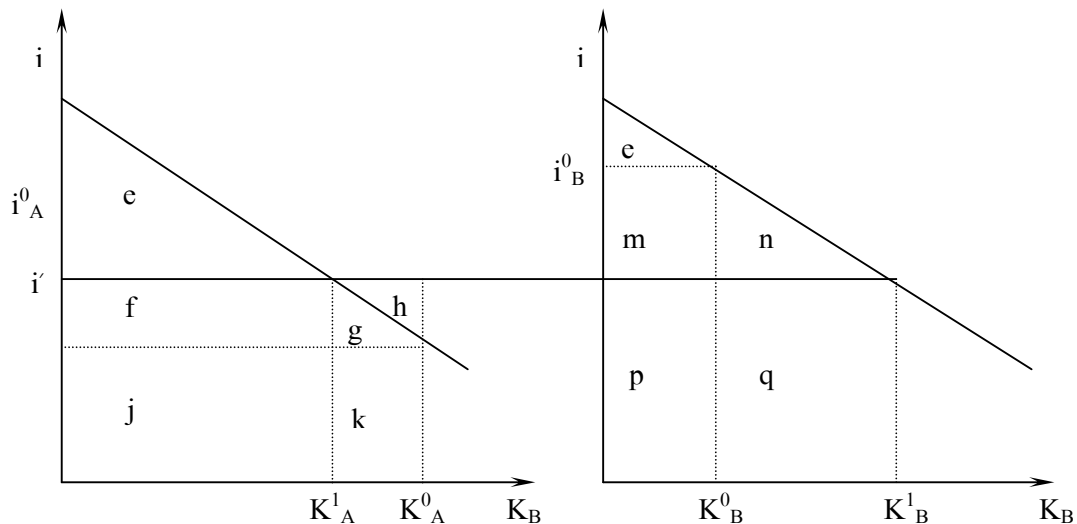
Երկու երկրների սահմանային արդյունքների համապատասխան կորերի ներքո գտնվող մակերեսներն արտացոլում են արտադրվող արտադրանքի ներքին ծավալները.

A երկրում՝ (a+b)-ն, B երկրում՝ (c+d)-ն: Ընդ որում, սովյալ երկրներում կապիտալի հատույցը արտահայտվում է համապատասխանաբար b և d պատկերների մակերեսներով, իսկ աշխատանքից եկամուտը՝ a և c պատկերների մակերեսներով:

Ի՞նչ կկատարվի, եթե կապիտալի շարժի ճանապարհին միջազգային արգելքները վերացվեն (տե՛ս գծանկար 9.3.): Ակնհայտ է, որ կապիտալը A երկրից ձգտում է դեպի B երկիր: Կապիտալի ներհոսքը կշարունակվի մինչև այն պահը, քանի դեռ չի սահմանվել երկու երկրների համար ընդհանուր՝ շահույթի կամ տոկոսադրույքի  $i$  մակարդակը:

ա) A երկիր

բ) B երկիր



**Գծանկար 9.3. Տոկոսադրույքի հավասարեցումը կապիտալի միջազգային շարժի արդյունքում**

Դա ենթադրում է, որ A երկրից կապիտալի արտահանումը նրա ընդհանուր ծավալը կփոքրացնի մինչև  $K'_A$  մեծության, քանի որ A երկրից  $K_A^0 - K'_A$  չափով կապիտալի փոքրացումը հավասար կլինի  $K_B^0 - K'_B$  չափին: Ի՞նչպիսին կլինեն A երկրից դեպի B երկիր կապիտալի արտահանման հետևանքները: Ա երկրի ներքին արտադրության



ծավալը կկրճատվի ( $Q+K$ ) պատկերի մակերեսին համապատասխանող չափով, իսկ  $B$  երկրում կաճի ( $n+g$ ) չափով:

Քանի որ  $g = h+Q+K$ , իսկ  $h+Q+K > Q+K$ , ապա կարելի է ընդունել, որ արտադրության համաշխարհային ծավալը կաճի ( $n+h$ )-ով: Համաշխարհային արտադրանքի աճն առկա է  $A$  երկրում արտադրության ծավալի կրճատման պայմաններում: Սակայն  $A$  երկրի ռեզիդենտները ( $K_B^0 - K'_B$ ) կապիտալը փոխադրելով  $B$  երկիր, այդ կապիտալի համար կստանան  $i'$  տոկոսադրույք: Հետևաբար,  $g$  պատկերի մակերեսը իրենից կներկայացնի այն եկամուտների գումարը, որը  $A$  երկրի ռեզիդենտները կստանան օտարերկրյա ակտիվներից՝ փոխատվական տոկոսի, շահույթի և շահաբաժնի տեսքով: Այդ պատճառով կարելի է հավաստել, որ  $A$  երկրի ազգային արդյունքն, ընդհանուր առմամբ, կավելանա  $h$ -ով, քանի որ  $Q+K < g$ :

$B$  երկրի ազգային արտադրանքը նույնպես կաճի, սակայն միայն  $n$  պատկերի մակերեսին համապատասխանող չափով: Դա բացատրվում է նրանով, որ ներքին արդյունքի ( $n+g$ ) ընդհանուր հավելածից  $g$  ծավալը կհոսի արտասահման:  $A$  երկրի կողմից տիրապետվող կապիտալը, այսինքն  $K'_A$ -ն, կտա շահույթի նույն նորման, ինչպիսին որ արտասահմանում:  $K'_A$  կապիտալի շահույթը կկազմի ( $f+j$ ):  $e$  պատկերի մակերեսը կարտացոլի  $A$  երկրի՝ աշխատանքի գործոնից ստացված ներքին արդյունքը: Ինչ վերաբերում է  $B$  երկրի գործարարությանը, ապա  $B$  երկիրը կստանա  $m$ -ից փոքր եկամուտ: Սակայն ժամանակի ընթացքում յուրաքանչյուր երկրի բարեկեցությունը հավասարվում է ազգային արդյունքին և, հետևաբար, երկու երկրներն էլ կապիտալի միջազգային շարժից օգուտ կքաղեն.  $A$  երկիրն իր բարեկեցությունը կբարձրացնի  $h$ -ով,  $B$  երկիրը՝  $n$ -ով:

Այսպիսով, կապիտալի միջազգային հոսքերը ձգտում են այնտեղ, որտեղ ներդրումային նախագծերի իրականացումը ապահովում է առավելագույն հատույց:

Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների դրսևորման հնագույն ձևերից է **վարկը**, որը եկամուտներ է ապահովում փոխատվական տոկոսի, առևտրային վարկերի, ավանդների և այլնի տեսքով:

Փոխատվական կապիտալի շարժը, ինչպես էլ իրականացվի, միջազգային առևտրում դիտարկվում է որպես առևտրի առանձնահատուկ դեպք: Առանձնահատկությունը կայանում է հետևյալում. մի կողմից, փոխառում, ստանալով վարկը, հնարավորություն ունի ավելացնել ընթացիկ սպառումը սպազա սպառումը կրճատելու հաշվին, երբ նա ստիպված կլինի վերադարձնել ստացած վարկը՝ տոկոսներով հանդերձ: Մյուս կողմից, պարտատերը (վարկատուն), տրամադրելով վարկը, զրկվում է այդ փողերը ընթացիկ սպառման նպատակով ծախսելու հնարավորությունից: Սակայն, կրճատելով ընթացիկ սպառումը, պարտատերը (վարկատուն) նախապատվությունը տալիս է ապագա սպառմանը: Միջազգային տնտեսագիտության մեջ վերը նկարագրված երևույթը ստացել է **միջժամանակային առևտուր** անվանումը:

Միջազգային փոխատվության և վարկավորման նորմալ գործող համակարգը նրա մասնակիցներին թույլ է տալիս ավելացնել ազգային և միջազգային արդյունքի արտադրությունը: Սակայն, իրականում, այդ համակարգի աշխատանքը հեռու է կատարյալ լինելուց: Դրա մասին են վկայում պարբերաբար կրկնվող **միջազգային պարտքային ճգնաժամերը**: Այդպիսի ճգնաժամերը սկսվում են նրանից, որ որևէ երկիր կամ երկրների խումբ հայտարարում է արտաքին պարտավորությունները մարելու իր անընդունակության կամ պարտքը չեղյալ համարելու մասին: Եթե պարտապանը ցանկություն չունի մարել իր պարտավորությունը, ապա նրա կողմից պարտքերի մարման գործընթացը վերսկսելը շատ բարդ է, իսկ որոշ դեպքերում՝ նույնիսկ անհնար: Դա բացատրվում է նրանով, որ փոխառուի դերում հանդես է գալիս ինքնավար տնտեսական

գործակալը, հաճախ՝ օտարերկրյա պետության կառավարությունը: Նման փոխառուի նկատմամբ պատժամիջոցներ (սանկցիաներ) կիրառելը, ինչպիսիք կիրառվում են այս կամ այն երկրի սովորական հարկատուի նկատմամբ, անհնար է: Արտաքին պարտքի վճարումների գծով հրաժարումների ուժեղ շահադրժման ծագումը կապված է **փոխատվական գործարքների կամ բազային տրանսֆերտների հաշվեմնացորդի** վիճակի հետ: Այդ հաշվեմնացորդը արտացոլում է կապիտալի զուտ ներհոսքի (արտահոսքի) և ներքին փոխատվության գումարի հարաբերակցությունը: Կապիտալի զուտ ներհոսքը (արտահոսքը) հավասար է կապիտալի համախառն ներհոսքի և ամորտիզացիայի (վարկի մայր գումարի) տարբերությանը: Այստեղից փոխատվական գործարքների կամ բազային տրանսֆերտների հաշվեմնացորդը քանակապես կարելի է հաշվարկել կապիտալի զուտ արտահոսքի և ամբողջ արտաքին պարտքի տարբերությամբ:

Եթե  $K_N$  կապիտալի զուտ ներհոսքը նշանակենք որպես պարտքի ընդհանուր գումարի աճի տեմպ, կուտակված պարտքը նշանակենք  $D$ -ով, իսկ պարտքի ընդհանուր գումարի աճը (տոկոսային արտահայտությամբ) նշանակենք  $d$ -ով, ապա  $K = dxD$ :  $i$  միջին տոկոսադրույքի դեպքում տարեկան տոկոսավճարների գումարը կկազմի  $iD$ : Այստեղից, փոխատվական գործարքների (բազային տրանսֆերտի) հաշվեմնացորդը հավասար կլինի.

$$BT = dD - iD = (d - i) \times D$$

Փոխատվական գործարքների հաշվեմնացորդը դրական կլինի  $d > i$  դեպքում, որը նշանակում է միջոցների զուտ ներհոսք դեպի երկիր:  $d < i$  դեպքում տեղի է ունենում երկրից արժույթային ռեսուրսների արտահոսք:

Երբ կառավարությունը հանգում է այն եզրակացությանը, որ արտաքին պարտքի սպասարկման բոլոր պարտավորությունների կատարումը հետագայում չի ապահովում կապիտալի զուտ ներհոսք, ապա ռեսուրսների արտահոսքից խուսափելու համար կառավարությունը մասամբ կամ ամբողջությամբ հրաժարվում է պարտքային պարտավորություններից:

Ներկայումս խոշոր պարտքեր ունեցող երկրներն ունեն սնանկությունից խուսափելու մի տարբերակ՝ դիմել Արժույթի միջազգային հիմնարամի (ԱՄՀ) կայունացման ծրագրին: Երկարատև կայունացման քաղաքականությունը ենթադրում է.

արժութային և ներմուծման վերահսկողության ազատականացում կամ չեղյալ հայտարարում,

տեղական արժույթի փոխանակային արժեքի իջեցում,

ներքին՝ խիստ հակահիմֆլյացիոն ծրագրի իրականացում, ներառյալ բանկային վարկերի վերահսկողությունը, պետական բյուջեի պակասուրդի կառավարական վերահսկողությունը՝ ծախսերի կրճատման և գների ու հարկերի ավելացման ճանապարհով, հրաժարում աշխատավարձի ինդեքսավորումից, շուկաների ազատականացման խթանում,

տնտեսության բացումը համաշխարհային տնտեսության առջև, օտարերկրյա ներդրումների խրախուսում:

Ինչպես արդեն նշվել է, օտարերկրյա ներդրումների կարևորագույն տարատեսակներն են ուղղակի և պորտֆելային ներդրումները:

Եթե պորտֆելային ներդրումներն իրենցից ներկայացնում են ազգային արժույթով արտահայտված զուտ ֆինանսական ակտիվներ, ապա ուղղակի ներդրումներն իրենցից ներկայացնում են ձեռնարկություններում, հողի կամ այլ կապիտալային ապրանքներում իրականացվող իրական ներդրումներ:

Օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների աճը հետպատերազմյան տարիներին կապված է միջազգային կորպորացիաների գործունեության հետ, որը մենք կքննարկենք ավելի ուշ:

### **9.3. Տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցումը**

ՄՏՀ-ներում տեխնոլոգիաները դիտարկվում են որպես արտադրության զարգացման կարևոր գործոն, որը աչքի է ընկնում բարձր շարժունակությամբ, իսկ **«տեխնոլոգիա»** հասկացությունը սահմանվում է որպես ապրանքների և ծառայությունների արտադրության ժամանակ օգտագործվող գիտատեխնիկական գիտելիքների ամբողջություն:

Տեխնոլոգիաներն, առաջին հերթին, իրենցից կարող են ներկայացնել ռեսուրսները ապրանքների և ծառայությունների վերածելու **ինքնուրույն** եղանակներ, և իրենց այդ կարգավիճակում կարող են հանդես գալ կոնստրուկտորական որոշումների, մեթոդների և արտադրական գործընթացների տեսքով: Երկրորդ հերթին, նրանք կարող են **համակցվել** այլ տիպի ռեսուրսների հետ, այսինքն, իրացվել նոր մեքենաներում կամ սարքավորումներում, լավագույն կրթությամբ կամ պատրաստվածությամբ աշխատողների մեջ և այլն:

Գիտատեխնիկական առաջընթացի արագացումը XX դարի երկրորդ կեսին հանգեցրեց համաշխարհային նոր շուկայի՝ տեխնոլոգիական շուկայի ստեղծմանը, որը գործում է աշխատանքի և կապիտալի համաշխարհային շուկաներին զուգընթաց:

Այս շուկայի ձևավորման և գործունեության նյութական հիմքը **տեխնոլոգիաների միջազգային բաժանումն է**, որն իրենից ներկայացնում է այդ արդյունքի պատմականորեն արմատավորված կամ ձեռքբերվի կենտրոնացումը առանձին երկրներում:

Գիտատեխնիկական զարգացման անհամաչափ զարգացումը զգալի տեխնոլոգիական տարբերություններ է ստեղծում առանձին երկրների միջև: Այդ պատճառով, շուկայում հայտնվում է առանձնահատուկ ապրանք՝ տեխնոլոգիա, որի միջազգային տեղաշարժը հարթեցնում է երկրների միջև տեխնոլոգիական տարբերությունները:

Տեխնոլոգիական շուկայի ձևավորման և զարգացման համար կարևորագույն նախադրյալ է **գիտատեխնիկական գիտելիքների և մտավոր սեփականության իրավական պաշտպանությունը**: Իրավական պաշտպանությունը կոչված է գիտնականներին, գյուտարարներին, նոր տեխնոլոգիաների նախագծողներին ապահովելու որոշակի ժամկետում իրենց որոշակի աշխատանքի արդյունքները տնօրինելու բացառիկ իրավունքը և բացառելու երրորդ անձանց կողմից այդ արդյունքներն անհատույց օգտագործելու հնարավորությունը: Տեխնոլոգիաների իրավական պաշտպանության առավել տարածված գործիքներից են պատենտները, լիցենզիաները, ապրանքային և սպասարկման նշանները կամ դրոշմանիշերը և այլն: Համաշխարհային տեխնոլոգիական շուկայում տնտեսական գործակալների դերում, որպես կանոն, հանդես են գալիս զարգացած արդյունաբերական երկրները: Հենց նրանց է բաժին ընկնում տեխնոլոգիաների համաշխարհային շուկայի շրջանառության գերակշռող մասը: Այդ շուկայի համաշխարհային առաջատարը ԱՄՆ-ն է, որը տարեկան արտահանում է մոտ 700 մլրդ ԱՄՆ դոլար գումարով գիտատար արտադրանք: ԱՄՆ-ին հետևում են Գերմանիան (530 մլրդ ԱՄՆ դոլար) և Ճապոնիան (400 մլրդ ԱՄՆ դոլար): Նախկին ԽՍՀՄ-ը զարգացած երկրներին փաստացիորեն զիջում էր տվյալ շուկայի գրեթե բոլոր սեգմենտներով (բացառությամբ տիեզերական հետազոտությունների և զենքի

արտադրության), որը կապված էր գիտատեխնիկական առաջընթացի մշակումների և ներդրումների կենտրոնացված կառավարման ցածր արդյունավետության հետ:

Իրավիճակը ադետալի չափերով վատթարացավ, երբ նախկին ԽՍՀՄ-ի իրավահաջորդ դարձավ Ռուսաստանի Դաշնությունը: Վերջին 10 տարիների ընթացքում այդ երկրում գիտահետազոտական աշխատանքների վրա կատարված պետական ծախսերը նվազեցին 15-18 անգամ: Բացարձակ արտահայտությամբ, դրանք մի քանի կարգով ավելի ցածր են, քան զարգացած երկրներում:

Միջազգային տեխնոլոգիական փոխանակությունը կարելի է գնահատել տարբեր կերպ: Այս աշխատությունում «տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանակություն» հասկացությունն օգտագործվում է նեղ իմաստով՝ որպես կոնկրետ արտադրական գործընթացներին վերաբերող և այնտեղ կիրառություն գտնող գիտատեխնիկական գիտելիքների փոխանցում:

Տեխնոլոգիաները փոխանակվում են ինչպես առևտրային, այնպես էլ ոչ առևտրային ճանապարհով: Լայն իմաստով տեխնոլոգիական փոխանակությունը, որպես կանոն, արվում է ոչ առևտրային ճանապարհով: Տեխնոլոգիական այսպիսի փոխանակությունները արվում են հետևյալ միջոցներով.

- գիտատեխնիկական հրապարակումներ,
- սիմպոզիումների ու ցուցահանդեսների կազմակերպում,
- գիտնականների միջազգային հանդիպումներ,
- մասնագետների միգրացիա,
- ուսանողների փոխանակություն ու ուսուցանում այլ երկրներում:

Նեղ իմաստով՝ տեխնոլոգիական փոխանակությունները կատարվում են առևտրային ճանապարհով.

- մեքենաների ու տարբեր արդյունաբերական ապրանքների մատակարարում,
- տեխնիկական օգնության ցուցաբերում,
- ինժեներական ծառայություններ,
- մասնագետների պատրաստում և ստաժավորում,
- կառավարման պայմանագրեր:

Տեխնոլոգիայի վաճառքը նշանակում է զրկվել դրա մենաշնորհի կիրառման իրավունքից, ընդ որում՝ գնորդ կողմը հետագայում կարող է լուրջ մրցակից դառնալ:

Տեխնոլոգիաները լինում են 4 տեսակի, և այդ տեսակները համապատասխանում են կյանքի ցիկլի փուլերին, որոնցով անցնում է ցանկացած տեխնոլոգիա. յուրահատուկ, առաջադիմական, սովորական, բարոյապես մաշված:

Առաջին խմբին են պատկանում հայտնագործությունները և մյուս գիտատեխնիկական մշակումները, որոնք պաշտպանված են արտոնագրերով, ինչն անհնար է դարձնում դրա օգտագործումը մրցակից ֆիրմաների կողմից: Դրանք տնտեսության մեջ կարող են օգտագործվել բացարձակ մենաշնորհի պայմաններում: Դրանց զինը որոշելիս հաշվի է առնվում առավելագույն օգտակարությունը:

Երկրորդ խմբին են պատկանում նման տեխնոլոգիաների նկատմամբ առավելություն ունեցող տեխնոլոգիաները: Ի տարբերություն յուրահատուկ տեխնոլոգիաների, առաջադիմական տեխնոլոգիաները ճյուղի մյուս տեխնոլոգիաների նկատմամբ ունեն ոչ թե բացարձակ, այլ հարաբերական առավելություն: Սրանք ոչ միայն կարող են առաջանալ գիտնականների գործունեության միջոցով, այլ նաև՝ յուրահատուկ տեխնոլոգիաների զարգացման արդյունքում:

Երրորդ խումբը ներկայացնում են միջին մակարդակի տեխնոլոգիաները, որոնք հասանելի են գրեթե բոլոր արտադրողներին: Սովորական տեխնոլոգիաները, որպես կանոն, առաջանում են առաջադիմությունների հնացման արդյունքում: Դրանց վաճառքը

մեծ շահույթ չի խոստանում և հաճախ միայն փոխհատուցում է դրա մշակման վրա կատարված ծախսերը:

Չորրորդ խումբը այն տեխնոլոգիաներն են, որոնք չեն ապահովում միջին որակի արտադրանքի ստեղծում:

Հետայսու մեզ կհետաքրքրի միայն առևտրային ճանապարհներով իրականացվող՝ տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցումը:

Տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցման հիմնական ձևը **լիցենզիաների առևտուրն է**, որն իրականացվում է լիցենզիոն համաձայնագրերի հիման վրա: Լիցենզիոն համաձայնագրերի կնքման դեպքում սեփականատերը ոչ նյութական ակտիվների նկատմամբ սեփականության իրավունքը որոշակի ժամկետով և նախօրոք հայտնի գնով փոխանցում է գնորդին: Լիցենզիոն համաձայնագրերի օբյեկտ կարող են լինել պատենտները, գյուտերը, բանաձևերը, գործընթացները, կոնստրուկցիաները, սխեմաները, առևտրային դրոշմանիշերը, ծրագրերը և այլն:

Ընդ որում, համաձայնագիրը սովորաբար լիցենզավորողին (տեխնոլոգիան վաճառողին) պարտավորեցնում է տրամադրել տեխնիկական տեղեկատվություն և օգնություն, իսկ լիցենզավորվողին (տեխնոլոգիայի գնորդին)՝ օգտագործել փոխանցված իրավունքները:

«Լիցենզիա» բառը լատիներեն թարգմանությամբ նշանակում է որևէ գործողություն կատարելու թույլտվություն, և այդ առումով գործածվում է տարբեր ոլորտներում: Տեխնոլոգիական փոխանակության առումով, «լիցենզիա» նշանակում է որոշակի պայմաններով՝ լիցենզիայի օբյեկտի օգտագործման թույլտվություն: Լիցենզիայի առարկա կարող են լինել.

արտոնագրված հայտնագործությունը,

արդյունաբերական նմուշները,

ապրանքային նշանները,

նոու հաու, այսինքն՝ արժեքավոր գաղտնի տեղեկություններ, որոնք չունեն իրավական հսկողություն:

Տարբերում են ինքնուրույն և ուղեկցող լիցենզիաները: Առաջինը ենթադրում է տեխնոլոգիայի փոխանցում՝ անկախ դրա նյութական կրողից: Երկրորդը կախումային բնույթ ունի և տրամադրվում է տեխնոլոգիական սարքավորումների, խորհրդատվական ծառայությունների հետ:

Լիցենզիայի վաճառքը թույլ է տալիս էապես արագացնել նոր շուկայի յուրացումը և մասամբ փոխհատուցել սեփական ծախսերը հետազոտությունների ու մշակումների վրա: Երբեմն ավելի ձեռնտու՝ վաճառել լիցենզիան, քան զբաղվել նոր ապրանքի ինքնուրույն մատակարարմամբ: Դա տեղի է ունենում հաճախ այն ժամանակ, երբ երկիրը, ուր պետք է արտահանվի պատրաստի արտադրանք, վարում է հովանավորչական քաղաքականություն և հաստատել է բարձր մաքսային հարկեր, քվոտաներ և այլն: Այս դեպքում տեղի շուկա մտնելու լավագույն հնարավորությունը լիցենզիայի վաճառքն է: Ընդ որում, պետք է նշել, որ հաճախ լիցենզիայի վաճառքի ժամանակ գնորդ կողմին վաճառվում են նաև տվյալ ապրանքի արտադրություն սկսելու համար անհրաժեշտ սեփական արտադրության բաղադրամասեր, դետալներ: Սրանից կարելի է հետևություն անել, որ լիցենզիայի վաճառքը կարող է բերել սեփական արտադրանքի իրացման:

Այս ամենը հաշվի առնելով՝ պարզ է դառնում, որ թեև լիցենզիայի վաճառքը վաճառող կողմին զրկում է շուկայի մենաշնորհացման հնարավորությունից, բայց կարող է բերել շատ ավելի մեծ շահույթ:

Նոր տեխնոլոգիաների օգտագործման համար լիցենզավորվողի կողմից լիցենզավորողին տրվող պարգևատրումը կարող է իրականացվել տարբեր կերպ: Առավել

հաճախ այդ պարզևատրույնը վճարվում է ռոյալթիի տեսքով, այսինքն, փաստացի ստացված շահույթից կամ վաճառքի ծավալից սահմանվող տոկոսների պարբերական մասհանումների (սովորաբար, եռամսյակային կամ տարեկան կտրվածքով)՝ լիցենզիայի առևտրային օգտագործման դեպքում:

Ի տարբերություն ռոյալթիի, գոյություն ունի միանվագ վճարում, որի գումարը հստակ ամրագրված է լիցենզիոն պայմանագրում:

Լիցենզիոն պայմանագրի հետ կապված հաշվարկների վերը նշված ձևերին զուգընթաց, երբեմն օգտագործվում է պարզևատրման ստացումը շահույթի կամ սեփականության մեջ՝ մասնակցության տեսքով:

Բազմաթիվ երկրներ իրենց տարաբնույթ ապրանքներով ներքաշված են **Ֆրանչայզինգի** մեջ, որն իրենից ներկայացնում է ապրանքային կամ սպասարկման նշանի փոխանցման պայմանագիր: Վաճառողը գնորդին ոչ միայն փոխանցում է ապրանքային կամ սպասարկման նշանի օգտագործման իրավունքը, այլ նաև մշտական օգնություն է ցուցաբերում գործարարության վարման ընթացքում: Այդ օգնությունն արտացոլվում է տեխնիկական ծառայությունների մատուցման, որոշակի վճարով ձեռնարկության կառավարման և այլ հարցերում: Ըստ էության, գնորդը և վաճառողը այս դեպքում գործում են որպես ուղղահայաց ինտեգրացված ֆիրմա, որի մասնաճյուղերը միմյանց հետ փոխկապակցված են և սպառման նպատակով արտադրում են ապրանքների և ծառայությունների մի մասը: Ամբողջ աշխարհում ֆրանչայզինգի արագ տարածումը չի նշանակում, որ գործարարության այս տեսակը որևէ հիմնախնդիր կամ դժվարություն չի ստեղծում: Նկատելի է, մասնավորապես, որ արտասահմանում վաճառող ֆիրմաները բախվում են հետևյալ դիլեմայի հետ. մի կողմից, արտադրանքի բարձր ստանդարտացումը իջեցնում է նրա գրավչությունն արտասահմանյան քաղաքացիների համար, մյուս կողմից, որքան բարձր է տեղական պայմանների հաշվառումը, այնքան ցածր է վաճառողների պահանջը:

Տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցման կարևորագույն ձև է **ինժինիրինգը**, որն ընդգրկում է տեխնիկական գործունեության տեսակների լայն համախումբ և ուղղված է օտարերկրյա ներդրումների արդյունավետության բարձրացմանը, տարբեր նշանակության նախագծերի իրականացման ծախսերի նվազեցմանը: Ինժինիրինգի շրջանակներում կարող են մատուցվել ծառայություններ, առաջին հերթին, նոր արտադրության նախապատրաստման համար: Նոր օբյեկտի շինարարության ավարտից և շահագործման հանձնելուց հետո ինժինիրինգը հանգում է արտադրության գործընթացի կազմակերպման և ձեռնարկության կառավարման ծառայությունների մատուցմանը: Երբեմն այն տարածվում է թողարկված արտադրանքի իրացման ոլորտի վրա:

**Մինչև վերջ ավարտին հասցված գործարքները**, որպես տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցման ձև, ենթադրում են օբյեկտի շինարարության համար համաձայնագրի կնքում: Ի դեպ, շինարարական օբյեկտը շահագործման համար ամբողջությամբ պատրաստ լինելուց հետո փոխանցվում է պատվիրատուին: Նման նախագծերը սովորաբար իրացնում են ինչպես խոշոր շինարարական, այնպես էլ արդյունաբերական սարքավորումներ թողարկող ֆիրմաները, որոնց մեջ բաժանված են համապատասխան շուկաները:

**Մինչև վերջ ավարտին հասցված** գործարքների արժեքը հաճախ չափվում է հարյուր միլիոնավոր, ընդհուպ մինչև միլիարդավոր դոլարներով: Նմանատիպ գործարքների մասշտաբայնությունը բացատրվում է այն խոշոր նշանակությամբ, որոնք ունեն ստեղծվող օբյեկտները տվյալ երկրների համար, քիչ յուրացված շրջաններում ենթակառուցվածքների ստեղծման անհրաժեշտությամբ, խոշոր բնակարանաշինությամբ, աշխատողների խոշոր խմբերի ներհոսքով: Գլխավոր կապալառուն մինչև վերջ ավարտին

հասցված նախագծերի իրականացման համար ներգրավում է բազմաթիվ մանր ֆիրմաներ՝ ենթակապալառուների կարգավիճակով: Ընդ որում, նրանց օգնություն է տրամադրվում աշխատանքների և արտադրանքի որակի խիստ վերահսկողության պայմաններում:

Տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցման այս ձևի դեպքում պատվիրատուն ստանում է ամբողջությամբ շահագործման պատրաստ օբյեկտ, դժվարությունների չի հանդիպում նոր տեխնիկայի յուրացման գործում: Փաստորեն, պատվիրատուի համար միակ հիմնահարցը բարձր գինն է: Մինչև վերջ ավարտին հասցված օբյեկտների իրացման արժեքը, որպես կանոն, էականորեն բարձր է սեփական ուժերով կառուցվող օբյեկտների արժեքից: Ինչ վերաբերում է կապալառու ֆիրմային, ապա նման օբյեկտների կառուցումը նրանց համար նույնպես ձեռնտու է, ինչի մասին վկայում է նմանօրինակ պատվերների ստացման համար ուղեկցվող մրցակցային պայքարը: Եթե կապալառու ֆիրման տեխնոլոգիապես օգտագործվող գիտելիքների տվյալ ոլորտում մենաշնորհ չէ, իսկ արտադրական գործընթացը հայտնի է նաև այլ ֆիրմաների, ապա գործարքի կնքման համար մրցակցող ֆիրմաների թիվը բավականին շատ է լինում: Սակայն, ինչպես ցույց է տալիս փորձը, իրացնելով մինչև վերջ ավարտին հասցված նախագծերը, կապալառու ֆիրման երբեմն ինքն է իր համար ստեղծում ապագա մրցակից:

Կապալառուի դերում հանդես են գալիս ոչ միայն աշխարհի զարգացած երկրների խոշոր ֆիրմաները: Վերջին տարիներին մի շարք նախագծերի իրացման գործում մեծ ակտիվություն են ցուցաբերում Թուրքիայի, Հնդկաստանի, Հարավային Կորեայի ֆիրմաները: Չարգացած երկրների ֆիրմաների համեմատությամբ, նրանք առավել մրցունակ են էժան աշխատուժի օգտագործում պահանջող շինարարական նախագծերի իրացման առումով:

**Կառավարման գործարքները** տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցման յուրահատուկ ձև են, որոնց էությունը կայանում է նրանում, որ մի երկրի ֆիրման արտասահմանյան ընկերություն է ուղարկում իր կառավարիչներին՝ որոշակի ժամկետով և նախապես որոշված վճարով կառավարչական գործառնություններ իրականացնելու նպատակով: Կառավարման գործարքների ժամկետը սովորաբար կազմում է 3-ից 5 տարի, իսկ օտարերկրյա կառավարիչների վարձատրությունը որոշվում է կամ հաստատագրված գումարով, կամ էլ այն կախված է արտադրության ծավալից:

Տեխնոլոգիաների փոխանցման վերը դիտարկված կարևորագույն ձևերի օգնությամբ մի երկրի ֆիրմաների համար հասանելի են դառնում այլ երկրներում ստեղծված տեխնոլոգիաները և կառավարման համակարգերը: Այդ պատճառով, տեխնոլոգիաների միջազգային փոխանցումը նպաստում է ֆիրմաների մրցունակության բարձրացմանը՝ ներքին և համաշխարհային շուկաներում: Որքան առավել կատարյալ է տեխնոլոգիաների փոխանցման շուկան, այնքան արդյունավետ է արտադրության այդ գործոնի բաշխումը հասարակության մեջ և առավել խոշոր օգուտներ են ապահովվում ինչպես վաճառողի, այնպես էլ գնորդի համար:

## **ՉԼՈՒՆ 10. ՎԵՐԱԶԳԱՅՆԱՑՈՒՄԸ, ՈՐՊԵՍ ՀԱՄԱՇԽԱՐՀԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՉԱՐԳԱՅՄԱՆ ՄԻՏՈՒՄ**

Վերազգայնացումն, անկասկած, համարվում է ժամանակակից համաշխարհային տնտեսության կարևորագույն միտումներից մեկը: Տնտեսապես այն պայմանավորված է կապիտալի շարժով հարաբերական ավելցուկ ունեցող երկրներից դեպի կապիտալի պակաս ունեցող երկրներ, որտեղ կապիտալի արտահոսքի հնարավորությամբ և անհրաժեշտությամբ պայմանավորված ավելցուկային են համարվում արտադրության մյուս գործոնները (աշխատանքը, հողը, օգտակար հանածոները), և որոնք կապիտալի անբավարար քանակի պատճառով չեն կարող ռացիոնալ օգտագործվել վերարտադրական գործընթացներում:

Այսպիսով, օբյեկտիվորեն, վերազգայնացումը հանգեցնում է համաշխարհային վերարտադրական գործընթացների ռացիոնալացմանը և տարբեր երկրներում տնտեսական պայմանների հավասարեցմանը (համահարթեցմանը): Սկզբունքորեն այն շահավետ է ինչպես ուղղակի ներդրումներ կատարող կորպորացիաների հիմնադիր երկրների, այնպես էլ ներդրումներն ընդունող երկրների համար: Սակայն վերազգային կորպորացիաները (ՎԱԿ), ցանկանալով ապահովագրել իրենց ներդրումներն ու իջեցնել քաղաքական և տնտեսական ներդրումային ռիսկը, բնականաբար, ջանում են ներազդել ընդունող երկրների տնտեսական և սոցիալ-քաղաքական իրավիճակի վրա:

Չարգացող երկրներում ՎԱԿ-երի ազդեցության մեծացումը հակադարձ (բացասական) արձագանք է առաջացնում ազգային ձեռնարկատերերի և սովորաբար նրանց աջակցող կառավարությունների կողմից: Բացի այդ, հիմնադիր երկրի տեսանկյունից վերազգայնացումը հաճախ կարող է ընդունվել որպես երկրից կապիտալի արտահոսք և տնտեսական հնարավորությունների թուլացում: Այդ պատճառով, վերազգայնացումը, չնայած հիմնադիր և ընդունող երկրների տնտեսությունների վրա իր ակնհայտ բարերար ազդեցությանը, համարյա մշտապես բախվում է որոշակի շրջանակների հակազդեցությանը, ինչպես հիմնադիր, այնպես էլ ընդունող երկրներում:

Այստեղից ծագում է արդի դարաշրջանի հիմնական հակասությունը վերազգային կապիտալի և ազգային պետությունների շահերի միջև:

Հենց այդ շահերի պայքարն էլ ներկայումս ծառայում է որպես համաշխարհային տնտեսության զարգացման հիմնական գործող ուժ:

Վերազգայնացումը իրենից ներկայացնում է գլոբալ մասշտաբով համաշխարհային տնտեսության գործունեության միասնականությունն ապահովող հիմնական «ուրվագծերից» մեկը:

### **10.1. Վերազգայնացման հիմնական կատեգորիաները**

Քանի որ վերազգայնացումը, առաջին հերթին, կապիտալի շարժն է մեկ կամ մի քանի երկրների միջև, այս հիմնախնդրի առանցքային հասկացությունը համարվում է ներդրումը: Ընդհանուր առմամբ, ***ներդրումը կապիտալի տեղաբաշխումն է տնտեսության տարբեր ոլորտների կազմակերպություններում և ձեռնարկություններում:***

Ըստ կապիտալի ներդրման ժամկետների ներդրումները բաժանվում են կարճաժամկետի (մինչև մեկ տարի), միջին ժամկետային (մեկից մինչև երեք տարի) և երկարաժամկետի (երեք տարուց ավելի):

Ըստ ներդրման ուղղությունների ներդրումները կարող են լինել.

ֆիզիկական կապիտալում, մասնավորապես սարքավորումներում, մեքենաներում, շենքերում և ենթակառուցվածքներում,



ֆիկտիվ կապիտալում, որն արտահայտվում է արժեթղթերում և ոչ նյութական ակտիվներում (ապրանքային նշաններ, պատենտներ, լիցենզիաներ և այլն), մարդկային կապիտալում (ձեռնարկության աշխատակիցների ուսուցում, անձնակազմի զարգացում, աշխատողների կյանքի որակի բարելավում), տեխնոլոգիական կապիտալում, Գ-ՀՓԿԱ-ների ֆինանսավորման ձևով:

Ներդրումները կարող են իրականացվել ինչպես ազգային գործակալների (որոնց ընդունված է անվանել ռեզիդենտներ), այնպես էլ օտարերկրյա անձանց կողմից (ոչ ռեզիդենտներ): Մասնավորապես, ինքը՝ ձեռնարկությունը, ամորտիզացիոն մասհանումների հաշվին ներդնում է սեփական միջոցները իր սեփական զարգացման համար, այսինքն, իրականացնում է ինքնաներդրում:

Կապիտալի միջազգային շարժի ընթացքում տարբերում են պաշտոնական (պետական) և մասնավոր ներդրումները: Օրինակ, մենք գիտենք, որ Հայաստանի Հանրապետությունը այլ երկրներից պարտքով գումարներ է վերցնում, որոնց միջոցով պետական ներդրումներ է կատարում: Իսկ երբ, ենթադրենք, «Լուկոյլ» ռուսական ընկերությունը միջոցներ է ներդնում ԱՊՀ մի քանի երկրների նավթահանքերում, այս դեպքում խոսքը վերաբերում է մասնավոր ներդրումներին:

Օտարերկրյա ներդրումները լինում են ուղղակի և պորտֆելային: Օտարերկրյա ուղղակի ներդրումները մի երկրի ձեռնարկության կողմից մեկ այլ երկրի ձեռնարկությունում միջոցների ներդնումն է, նրանում որոշակի աստիճանի երկարաժամկետ ազդեցություն ձեռքբերելու նպատակով: ՕՈՆ-երին մշտապես մասնակցում է դոնոր երկիրը, որի ռեզիդենտը ներդնում է միջոցները կամ ընդունող երկիրը, որի ձեռնարկությունում ներդրվում են միջոցները: ՕՈՆ- երի բնորոշ հատկանիշը օտարերկրյա իրավաբանական անձի (ձեռնարկության) կողմից արդյունավետ կառավարման համար իրական հնարավորության ստեղծումն է:

Անցումային տնտեսության երկրներում օտարերկրյա ուղղակի ներդրումներին վերաբերող տվյալները ներկայացված են աղյուսակ 10.1.-ում:

Ի տարբերություն ուղղակի ներդրումների, պորտֆելային (անուղղակի) ներդրումները՝ կապիտալի ներդրումը արժեթղթերում, ներդրողին հնարավորություն չեն տալիս իրական վերահսկողություն սահմանելու ներդրման օբյեկտի նկատմամբ: Պորտֆելային ներդրումները հաճախ համարվում են կարճաժամկետ, իսկ ուղղակի ներդրումները՝ մշտապես երկարաժամկետ են:

Քանի որ ներդրումները ուղղակի և անուղղակի տեսակներով դասակարգվում են հիմնականում ներդրման նպատակի իմաստով, իսկ այդ նպատակը մշտապես փոփոխվում է, ներդրումների այդ տարատեսակների հստակ բաժանումը խիստ դժվար է: Օրինակ, մի ձեռնարկություն կարող է գնել մեկ այլ ձեռնարկության բաժնետոմսեր վերջինիս նկատմամբ վերահսկողություն սահմանելու նպատակով, սակայն նպատակների կամ իրավիճակի փոփոխության կապակցությամբ նա կարող է շահավետ վաճառել այդ բաժնետոմսերը: Եվ ընդհակառակը, ի սկզբանե սպեկուլյատիվ նպատակներով գնելով բաժնետոմսեր, ձեռնարկությունը կարող է հետագայում այդ բաժնետոմսերի միջոցով իրական վերահսկողություն սահմանել ներդրման օբյեկտի նկատմամբ: Տարբերության սահմանման համար ընդունված է օգտագործել միայն ներդրման սկզբնական նպատակը:

ՕՈՒՆ-երի բացարձակ և հարաբերական մեծությունները բնութագրող ցուցանիշների վիճակագրական պատկերն անցման շրջանի երկրներում (1991-1999թթ. և ժամանակաշրջանի միջին)\*

			1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Միջին
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Ալբանիա	ՕՈՒՆ	մլն ԱՄՆ դոլար	8.0	32.0	45.0	65.0	89.0	97.0	42.0	45.0	43.0	51.8
	ՕՈՒՆ մեկ շնչի հաշվով	ԱՄՆ դոլար	2.4	10.0	14.1	20.3	27.8	30.3	12.7	14.1		16.5
	ՕՈՒՆ/ ՀՆԱ	(%)	0.7	4.9	3.8	3.3	3.7	3.7	1.9	1.5		2.9
	ՕՈՒՆ/ ՀՆԱ	(%)										
Հայաստան	ՕՈՒՆ	մլն ԱՄՆ դոլար			0.0	2.6	19.1	22.0	51.9	232.4	150.0	68.3
	ՕՈՒՆ մեկ շնչի հաշվով	ԱՄՆ դոլար	0.0	0.0	0.0	0.7	5.2	5.9	14.0	62.8		11.1
	ՕՈՒՆ/ ՀՆԱ	(%)			0.0	0.4	1.5	1.4	3.2	12.3		3.1
	ՕՈՒՆ/ ՀՆԱ	(%)				7.0	11.7	6.8	16.2			10.4
Ադրբեջան	ՕՈՒՆ	մլն ԱՄՆ դոլար			20.0	22.0	282.0	661.0	1093.0	1024.0	780.0	554.6
	ՕՈՒՆ մեկ շնչի հաշվով	ԱՄՆ դոլար	0.0	0.0	2.7	3.0	37.8	88.0	144.4	134.4		51.3
	ՕՈՒՆ/ ՀՆԱ	(%)		0.0	1.2	1.7	11.7	20.8	28.3	24.9		12.7
	ՕՈՒՆ/ ՀՆԱ	(%)										
Բելառուս	ՕՈՒՆ	մլն ԱՄՆ դոլար			18.0	10.5	15.0	73.0	198.0	141.0	188.0	91.9
	ՕՈՒՆ մեկ շնչի հաշվով	ԱՄՆ դոլար	0.0	0.0	1.7	1.0	1.5	7.2	19.4	13.8	18.4	7.0
	ՕՈՒՆ/ ՀՆԱ	(%)	0.0	0.0	0.5	0.2	0.1	0.5	1.5	1.0		0.5
	ՕՈՒՆ/ ՀՆԱ	(%)			1.9	7.1	0.5	2.4	6			3.58
Բուլղարիա	ՕՈՒՆ	մլն ԱՄՆ դոլար	56.0	42.0	40.0	105.0	82.0	100.0	497.0	401.0	700.0	224.8
	ՕՈՒՆ մեկ շնչի հաշվով	ԱՄՆ դոլար	6.5	4.9	4.7	12.5	9.8	11.9	59.9	48.3		19.8
	ՕՈՒՆ/ ՀՆԱ	(%)	0.7	0.5	0.4	1.1	0.6	1.0	4.9	3.7		1.6
	ՕՈՒՆ/ ՀՆԱ	(%)	1.4	1.4	2.9	7.9	4.5	8.1	44.0			10.0
Չեխիա	ՕՈՒՆ	մլն ԱՄՆ դոլար		1000.0	600.0	700.0	2500.0	1400.0	1300.0	2500.0	3500.0	1687.5
	ՕՈՒՆ մեկ շնչի հաշվով	ԱՄՆ դոլար	0.0	97.1	58.3	68.0	242.7	135.9	126.2	242.7		121.4
	ՕՈՒՆ/ ՀՆԱ	(%)	0.0	3.3	1.7	0.2	4.8	2.4	2.5	4.4		2.4
	ՕՈՒՆ/ ՀՆԱ	(%)			6.8	7.4	15.4	7.7	8.1			9.1
Էստոնիա	ՕՈՒՆ	մլն ԱՄՆ դոլար			156.0	212.0	199.0	111.0	130.0	575.0	350.0	247.6
	ՕՈՒՆ մեկ շնչի հաշվով	ԱՄՆ դոլար	0.0	0.0	103.3	142.3	134.5	76.0	89.7	396.6		117.8
	ՕՈՒՆ/ ՀՆԱ	(%)		0.0	9.5	9.3	5.6	2.6	2.8	11.0		5.8
	ՕՈՒՆ/ ՀՆԱ	(%)			40.6	34.8	21.8	12.9	21.5			26.3
Վրաստան	ՕՈՒՆ	մլն ԱՄՆ դոլար				8.0	6.0	54.0	236.0	221.0	96.0	103.5
	ՕՈՒՆ մեկ շնչի հաշվով	ԱՄՆ դոլար	0.0	0.0	0.0	1.5	1.1	10.0	43.7	40.9		12.2
	ՕՈՒՆ/ ՀՆԱ	(%)	0.0	0.0	0.0	0.6	0.2	1.2	4.5	4.2		1.3
	ՕՈՒՆ/ ՀՆԱ	(%)										
Հունգարիա	ՕՈՒՆ	մլն ԱՄՆ դոլար	1500.0	1500.0	2300.0	1100.0	4500.0	2000.0	1700.0	1500.0	1600.0	1966.7
	ՕՈՒՆ մեկ շնչի հաշվով	ԱՄՆ դոլար	145.6	145.6	223.3	107.8	441.2	196.1	168.3	148.5		197.1
	ՕՈՒՆ/ ՀՆԱ	(%)	4.5	4.0	6.0	2.7	10.1	4.4	3.7	3.1		4.8
	ՕՈՒՆ/ ՀՆԱ	(%)	10.2	10.2	32.1	13.7	52.8	20.6	20.5			22.9

Աղբյուրը: European Bank for Reconstruction and Development: <Transition Repon 1999: Ten Years of Transition> London: EBRD, p. 181-285

Ուղղակի ներդրումների որոշման համար ոչ այնքան հստակ է նաև ներդրման օբյեկտի նկատմամբ արդյունավետ վերահսկողության հասկացությունը: Երբեմն վերահսկողության համար բավարար է ձեռնարկության բաժնետոմսերի միայն 5%-ը, իսկ որոշ դեպքերում նույնիսկ 15%-ը բավարար չէ: Այս իմաստով, աշխարհում չկա հստակ, համընդհանուր սահմանազատում և դրա հետ բոլոր մասնագետները համաձայն են: Երկրների մեծ մասում բաժնետոմսերի 10%-ին տիրապետելը բավարար է վերահսկողություն իրականացնելու և բաժնետոմսերի այդ փաթեթը ՕՈՆ-երի շարքին դասելու համար: Վերջինիս հետ համակարծիք են նաև միջազգային կազմակերպությունները: Գերմանիայում և Մեծ Բրիտանիայում այդ շեմը համարվում է 20%-ը: Շեմայինից ցածր ներդրումները համարվում են պորտֆելային: Եթե ենթադրենք, 5% պորտֆելային ներդրումից հետո ՎԱԿ-ը ներդրել է ևս 5%, ապա միջազգային վիճակագրության համաձայն, միայն վերջին 5%-ն է համարվում ՕՈՆ: Ընդհանուր առմամբ, համաշխարհային տնտեսությունում առկա է ՕՈՆ-երի շեմային ցուցանիշի նվազման միտում:

ՕՈՆ-երի որոշումն ու պորտֆելային ներդրումներից դրանց սահմանազատումը գուտ տեսական խնդիրներ չեն: Կախված ներդրումների տեսակից, նրանց նկատմամբ կիրառվում է արժույթային կարգավորման և հարկազանձման տարբեր միխանիզմներ: Բացի այդ, սահմանազատող շեմերի տարբեր ցուցանիշների դեպքում վիճակագրությունը, բնականաբար, կներկայացնի ուղղակի և պորտֆելային ներդրումների միջև հարաբերակցության մասին տարբեր տվյալներ և, քանի որ, ՕՈՆ-երը վերագայնացման մակարդակի գլխավոր դետերմինանտներն (որոշիչներ) են, այն կարտահայտվի տվյալ գործընթացների ընդհանուր գնահատման վրա: Այժմ նկատվում է ուղղակի ներդրումների նկատմամբ անուղղակի ներդրումների հստակ արտահայտված աճի միտում: Այսպես, եթե 10-12 տարի առաջ նրանց ծավալները փաստացիորեն հավասար էին, ապա ներկայումս պորտֆելային ներդրումները եռակի անգամ գերազանցում են ուղղակի ներդրումներին: Սա վկայում է այն մասին, որ կապիտալի միջազգային շարժը դառնում է ավելի արագ և սպեկուլյատիվ՝ ըստ նպատակի: Բացի այդ, ձեռնարկության նկատմամբ վերահսկողություն սահմանելու համար անհրաժեշտ բաժնետոմսերի նվազագույն փաթեթը անընդհատ նվազում է: ՎԱԿ-երի կազմակերպման նոր համակարգերի պարագայում (որոնց մասին կխոսվի հետագայում) արդյունավետ վերահսկողության համար բավարար է նույնիսկ բաժնետոմսերի ավելի փոքր փաթեթը:

Ինչ վերաբերում է մեր հանրապետությանը, ապա օտարերկրյա անձանց կողմից բաժնեմասերի ձեռքբերման տվյալները ներկայացված են աղյուսակ 10.2.-ում և հավելված 22-ում:

Այդ պատճառով, վիճակագրությունը կապիտալի ներդրման նպատակի տեսանկյունից ուղղակի համարվող ներդրումները հաշվառում է պորտֆելային ներդրումների մասում:

Օտարերկրյա կապիտալով ձեռնարկությունները կարող են ունենալ հետևյալ ձևերը. մասնաճյուղ՝ ամբողջությամբ ոչ ռեզիդենտ ներդրողին պատկանող ընկերություն, դուստր ընկերություն՝ ռեզիդենտը տիրապետում է կապիտալի 50%-ից ավելիին, ասոցիացված ընկերություններ՝ ներդրողը տիրապետում է կապիտալի 10%-ից մինչև 50%-ին:

Միջազգային կորպորացիան՝ խոշոր ընկերության կազմակերպական ձև է, որը ուղղակի ներդրումներ է կատարում աշխարհի տարբեր երկրներում: Առանձնացնում են միջազգային կորպորացիաների երկու ձև.

Տեղեկություններ Հայաստանի Հանրապետությունում օտարերկրյա մասնակցով իրավաբանական անձանց վերաբերյալ  
01.01.2002թ. դրությամբ\*

Հ/Հ	ՄԱԿ-ի կողմից սահմանված երկրների կոդերը	Երկրի անվանումը	Իրավաբանական անձանց քանակը	Իրավաբանական անձանց առանձնացված ստորաբաժանումների քանակը	% -ով ընդհանրների նկատմամբ	Օտարերկրյա հիմնադիրներ									
						որից					Իրավաբանական անձանց քանակը	% -ով ընդհանրների նկատմամբ	Իրավաբանական անձանց քանակը	% -ով ընդհանրների նկատմամբ	Իրավաբանական անձանց կողմից ներդրման չափը (հազ. դրամ )
						Ընդհանրներ	%-ով ընդհանրների նկատմամբ	ընդհանուր ներդրման չափը (հազ. դրամ )	քաղաքացիների թվաքանակը	%-ով ընդհանրների նկատմամբ					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
1	105	Արաբական Միացյալ Էմիր.	11	3	1.11	12	0.47	44495.4	8	0.39	6695.0	4	0.82	37800.4	
2	10 6	Աֆղանստան	1	0	0.00	2	0.008	50.0	2	0.10	50.0	0	0.00	0.0	
3	118	Արգենտինա	2	0	0.00	2	0.08	44045.0	2	0.10	44045.0	0	0.00	0.0	
4	120	Ավստրիա	9	1	0.37	9	0.36	25949.3	7	0.34	134.8	2	0.41	25814.5	
5	121	Ավստրալիա	2	0	0.00	2	0.08	32.5	2	0.10	32.5	0	0.00	0.0	
6	131	Բելգիա	15	1	0.37	18	0.71	1633670.0	14	0.68	1146774.2	4	0.82	486895.8	
7	133	Բուլղարիա	29	2	0.74	33	1.30	179269.9	23	1.13	128641.8	10	2.06	50628.1	
8	142	Գերմանիա	46	10	3.70	54	2.14	371511.3	44	2.15	117959.6	10	2.06	253551.7	
9	144	Բրազիլիա	10	0	0.00	9	0.36	310.4	9	0.44	310.4	0	0.00	0.0	
10	145	Բահամյան կղզիներ	4	1	0.37	4	0.16	1036548.7	1	0.05	1028718.7	3	0.62	7830.0	
11	151	Բելառուս	11	4	1.48	13	0.51	5484.2	6	0.29	193.1	7	1.44	5291.0	
12	152	Բելիզ	1	0	0.00	1	0.04	16599.7	0	0.00	0.0	1	0.21	16599.7	
13	153	Կանադա	31	3	1.11	36	1.42	1188503.6	28	1.37	573765.9	8	1.65	614737.7	
14	160	Շվեյցարիա	25	4	1.48	28	1.11	1540947.7	14	0.68	25132.6	14	2.89	1515815.0	
15	166	Չինաստան	18	1	0.37	28	1.11	210872.5	25	1.22	210774.8	3	0.62	97.7	
16	171	Չեխիա	15	0	0.00	17	0.67	33989.2	7	0.34	33106.9	10	2.06	882.2	
17	173	Կուբա	2	0	0.00	2	0.08	584500.0	2	0.10	584500.0	0	0.00	0.0	
18	177	Կիպրոս	27	8	2.96	28	1.11	5083843.9	13	0.64	1130129.2	15	3.09	3953714.7	
19	182	Գ.Գ.Հ	1	0	0.00	1	0.04	20.0	1	0.05	20.0	0	0.00	0.0	
20	189	Դանիա	1	0	0.00	1	0.04	0.5	0	0.00	0.0	1	0.21	0.5	
21	211	Եգիպտոս	5	1	0.37	7	0.28	532.2	6	0.29	203.6	1	0.21	328.6	
22	223	Իսպանիա	4	0	0.00	5	0.20	110.0	2	0.10	50.0	3	0.62	60.0	
23	224	Եթովպիա	1	0	0.00	1	0.04	31900.0	1	0.05	31900.0	0	0.00	0.0	
24	239	Ֆինլանդիա	1	0	0.00	1	0.04	50.0	1	0.05	50.0	0	0.00	0.0	

## Աղյուսակ 10.2.-ի շարունակությունը

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
25	247	Ֆրանսիական Հարավային տարածք	1	0	0.00	3	0.12	155.0	3	0.15	155.0	0	0.00	0.0
26	248	Ֆրանսիա	80	10	3.70	99	3.91	27520268.0	79	3.86	15056452.6	20	4.12	12463815.3
27	258	Մեծ Բրիտանիա	56	15	5.56	66	2.61	9719535.2	39	1.91	1297494.5	27	5.57	8422040.6
28	274	Հունաստան	22	3	1.11	25	0.99	502629.7	20	0.98	619.3	5	1.03	502010.4
29	303	Հունգարի	2	2	0.74	2	0.08	140011.5	1	0.05	50.0	1	0.21	139961.5
30	313	Իռլանդիա	8	4	1.48	8	0.32	228420.9	3	0.15	165.5	5	1.03	228255.4
31	320	Իսրայել	8	0	0.00	10	0.40	1082412.9	9	0.44	242.9	1	0.21	1082170.0
32	322	Հնդկաստան	28	0	0.00	45	1.78	100376.6	41	2.01	100213.9	4	0.82	162.6
33	325	Իրաք	6	0	0.00	8	0.32	135006.6	8	0.39	135006.6	0	0.00	0.0
34	326	Իրան	447	5	1.85	678	26.81	1709134.1	645	31.56	527044.0	33	6.80	1182090.0
35	327	Իսլանդիա	2	0	0.00	2	0.08	45.0	0	0.00	0.0	2	0.41	45.0
36	328	Իտալիա	30	2	0.74	42	1.66	1664560.9	31	1.52	652897.0	11	2.27	1011663.9
37	349	Հորդանան	2	0	0.00	3	0.12	42.0	3	0.15	42.0	0	0.00	0.0
38	350	Ճապոնիա	2	0	0.00	2	0.08	101.6	1	0.05	50.0	1	0.21	51.6
39	376	ԿԺՂՀ	3	0	0.00	5	0.20	120.6	4	0.20	70.6	1	0.21	50.0
40	378	Հարավային Կորեա	1	0	0.00	1	0.04	25.0	1	0.05	25.0	0	0.00	0.0
41	383	Քուվեյթ	1	0	0.00	2	0.08	13815.0	2	0.10	13815.0	0	0.00	0.0
42	385	Կայման, կղզիներ(Բրիտ.)	1	1	0.37	1	0.04	125000.0	0	0.00	0.0	1	0.21	125000.0
43	388	Լիբանան	64	1	0.37	87	3.44	174604.4	80	3.91	171953.9	7	1.44	2650.5
44	395	Լիխտենշտեյն	3	1	0.37	3	0.12	294641.7	2	0.10	290141.7	1	0.21	4500.0
45	407	Լյուքսեմբուրգ	3	1	0.37	3	0.12	1014950.0	1	0.05	50.0	2	0.41	1014900.0
46	415	Մոնակո	1	0	0.00	3	0.12	100.0	2	0.10	10.0	1	0.21	90.0
47	437	Մալայզիա	1	0	0.00	1	0.04	5.0	1	0.05	5.0	0	0.00	0.0
48	445	Նիգերիա	1	0	0.00	1	0.04	50.0	0	0.00	0.0	1	0.21	50.0
49	450	Նիդեռլանդներ	17	4	1.48	20	0.79	69858.7	15	0.73	16392.3	5	1.03	53466.4
50	491	Պանամա	2	0	0.00	2	0.08	274425.0	0	0.00	0.0	2	0.41	274425.0
51	501	Պակիստան	6	0	0.00	8	0.32	175.0	8	0.39	1750.0	0	0.00	0.0
52	502	Լեհաստան	8	0	0.00	10	0.40	116.7	9	0.44	113.8	1	0.21	2.8
53	557	Ռումինիա	3	0	0.00	3	0.12	91.3	2	0.10	66.3	1	0.21	25.0
54	571	Սեյշելյան Կղզիներ	1	0	0.00	1	0.04	35.0	0	0.00	0.0	1	0.21	35.0
55	573	Շվեդիա	5	1	0.37	5	0.20	101.5	5	0.24	101.5	0	0.00	0.0

Աղյուսակ 10.2.-ի շարունակությունը

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
56	575	Սինգապուր	1	0	0.00	1	0.04	11050000.0	0	0.00	0.0	1	0.21	11050000.0
57	589	Ռուսաստան	439	78	28.89	472	18.66	82991136.2	353	17.27	80070238.8	119	24.54	2920897.4
58	593	Սիրիա	52	0	0.00	69	2.73	23310.2	65	3.18	23245.3	4	0.82	64.9
59	602	Թայլանդ	1	0	0.00	2	0.08	50.0	2	0.10	50.0	0	0.00	0.0
60	612	Թուրքիա	36	1	0.37	54	2.14	678030.7	51	2.50	677939.2	3	0.62	91.5
61	621	Ռեկրահինա	27	2	0.47	28	1.11	10710.5	22	1.08	9536.5	6	1.24	1174.0
62	639	Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներ	256	85	31.48	297	11.74	11174536.0	203	9.93	7242577.4	94	19.38	39311958.5
63	653	Վիրգինյան կղզիներ Բրիտ.	4	2	0.74	5	0.20	1387511.5	3	0.15	1387408.0	2	0.41	103.5
64	745	Հարավսլավիա	2	0	0.00	2	0.08	3825.0	1	0.05	25.0	1	0.21	3800.0
65	901	Թուրքմենիա	5	0	0.00	5	0.20	541959.6	3	0.15	40.1	2	0.41	541919.4
66	800	Սլովակիա	2	2	0.74	2	0.08	540.0	1	0.05	30.0	1	0.21	510.0
67	902	Վրաստան	71	7	2.59	86	3.40	75591.6	73	3.57	65640.5	13	2.68	9951.0
68	903	Տաջիկստան	1	0	0.00	1	0.04	72.2	0	0.00	0.0	1	0.21	72.7
69	904	Լիտվա	5	0	0.00	5	0.20	92.0	3	0.15	27.0	2	0.41	65.0
70	905	Գազախստան	8	1	0.37	8	0.32	1369.5	6	0.29	1106.0	2	0.41	263.5
71	906	Մոլդովա	2	0	0.00	2	0.08	50.0	1	0.05	0.0	1	0.21	50.0
72	907	Լեռնային Ղարաբաղ	6	1	0.37	6	0.24	1303.3	5	0.24	1200.3	1	0.21	100.0
73	909	Լատվիա	8	1	0.37	9	0.36	160820.0	8	0.39	160807.5	1	0.21	12.5
74	910	Ռեգբեկստան	6	0	0.00	7	0.28	11381.8	6	0.29	119.0	1	0.21	11262.8
75	911	Էստոնիա	4	1	0.37	4	0.16	99.1	4	0.20	99.1	0	0.00	0.0
76	912	Ադրբեջան	1	0	0.00	1	0.04	50.0	1	0.05	50.0	0	0.00	0.0
		<b>Ընդամենը</b>	<b>2024</b>	<b>270</b>		<b>2529</b>		<b>164916489.9</b>	<b>2044</b>		<b>1129666683.0</b>	<b>485</b>		<b>519498066.8</b>

-----  
 \* Աղբյուրը. ՀՀ ձեռնարկությունների գրանցման պետական ռեգիստր:



*1. վերազգային կորպորացիա (ՎԱԿ)՝ գլխամասային ընկերությունը պատկանում է մի պետությանը, իսկ ուղղակի ներդրումները իրականացվում են աշխարհի բազմաթիվ երկրներում:*

*2. Բազմազգային կորպորացիա (ԲԱԿ)՝ գլխամասային ընկերությունը պատկանում է երկու և ավելի երկրներին, իսկ ուղղակի ներդրումները նույնպես իրականացվում են ամբողջ աշխարհի մասշտաբով:*

Ընկերությունը համարվում է **բազմազգային**, եթե, առաջին հերթին, թողարկվող արտադրանքի իրացումը կազմակերպվում է մեկից ավելի երկրներում, այդ ֆիրմաների մասնաճյուղերը և դուստր ընկերությունները տեղաբաշխված են երկու և ավելի երկրներում, և, այդ ֆիրմաների սեփականատերեր են հանդիսանում տարբեր երկրների ռեզիդենտներ:

Բազմազգային կորպորացիաների ի հայտ գալը չի կարելի համարել նորագույն ժամանակին բնութագրական նախանշան կամ ժամանակակից աշխարհի առանձնահատկություն: Գրանցից շատերը ստեղծվել են բավականին վաղ: Այսպես, Muscovy Company-ն (1555 թ.), East India Company-ն (1600 թ.), Hudsons Bay Company-ն գոյատևում են ոչ մեկ հարյուրամյակ:

Այդ երևույթի նորույթը կայանում է նրանում, որ Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո անցած ժամանակահատվածում բազմազգային կորպորացիաները վերածվեցին համաշխարհային տնտեսության կարևորագույն տարրի, համաշխարհային տնտեսությունում կատարելով ինտեգրման դեր: Գոյություն ունեցող գնահատականների համաձայն, վերամշակող արդյունաբերական արտադրանքի, համաշխարհային առևտրի 1/5-ից մինչև 1/3-ը իրականացնում են հենց բազմազգային կորպորացիաները:

Ինչ վերաբերում է բազմազգային կորպորացիաների տեսակներին, ընդունված է առանձնացնել հետևյալները.

1. Արտադրանքի մեծ մասն արտադրող ձեռնարկությունների հետ հորիզոնական ինտեգրացված ֆիրմաներ: Որպես օրինակ կարող է ծառայել ԱՄՆ-ում ավտոմեքենաների արտադրությունը կամ «արագ սննդի» ձեռնարկությունների շղթան:

2. Ուղղահայաց ինտեգրված ընկերություններ, որոնք մեկ սեփականատիրոջ ներքո և միասնական վերահսկողությամբ միավորում են վերջնական արդյունքի կարևորագույն վերաբաժանումը: Օրինակ, նավթարդյունաբերության մեջ հում նավթի արդյունահանումը կատարվում է մի երկրում, գտումը՝ մեկ այլ երկրում, իսկ վերջնական նավթամթերքների վաճառքը՝ երրորդ երկրում:

3. Դիվերսիֆիկացված բազմազգային կորպորացիաներ, որոնք ներառում են հորիզոնական կամ ուղղահայաց ինտեգրված ազգային ձեռնարկությունները: Նմանատիպ կորպորացիայի հատկանշական օրինակ է Nestle շվեդական կորպորացիան, որի արտադրության 95%-ը գտնվում է արտասահմանում և որը զբաղված է ռեստորանային գործարարությամբ, սննդամթերքի արտադրությամբ, օժանելիքի, զինիների իրացմամբ և այլն:

Բազմազգային կորպորացիաների ռազմավարությունը հասկանալու համար անհրաժեշտ է հիշել, որ նման ընկերությունները պետք է բավարարեն հետևյալ սուբյեկտների շահերը.

շահաբաժինների ավելացմամբ շահագրգռված բաժնետերերի,

աշխատավարձի բարձրացում պահանջող վարձու անձնակազմի,

սպառողների, որոնք երազում են վերջնական արդյունքի գների իջեցման մասին,

հասարակության՝ ընդհանրապես, որը հույսեր է կապում կորպորացիաների հարկերի ավելացման վրա:



Երկարաժամկետ հեռանկարում բազմազգային ընկերությունը պարզապես պարտավոր է հասնել վերը շարադրված նպատակներին: Հակառակ դեպքում, յուրաքանչյուր նպատակը արտացոլող և բավականին ազդեցությամբ օժտված խմբերն ի վիճակի կլինեն սանձազերծել սուր բախումներ: Սակայն, քանի որ նշված խմբերի շահերը հաճախ հակասում են միմյանց, տակտիկական իմաստով ընկերությունների ղեկավարությունը հաջորդաբար նախապատվությունը տալիս է դիտարկված նպատակներին՝ առանձին-առանձին: Ընդ որում, փոխզիջումների որոնումը բարդանում է մնանատիպ կորպորացիաների միջազգային բնույթով, երբ մի երկրում ընդունվող որոշումը ազդեցություն է գործում մյուս երկրներում:

Բազմաթիվ բազմազգային կորպորացիաներ բավականին խոշոր են և տիրապետում են մենաշնորհի իշխանության: Բազմազգային ընկերություններից շատերն իրենց շրջանառության մեծությամբ գերազանցում են ամբողջ երկրների և հաճախ իրենց գործունեությունը վարում են անմիջականորեն երկրի ղեկավարի հետ: Հասկանալի է, որ նրանց գործունեությունը հաճախ հայտնվում է հասարակության ուշադրության կենտրոնում և բազմաթիվ վեճերի տեղիք է տալիս:

Բազմազգային կորպորացիաների գործունեության առթիվ տնտեսագիտական գրականության մեջ քննարկումները տարվում են հիմնականում երեք գլխավոր թեմաների շուրջ.

**1. Բազմազգային կորպորացիաների գործունեության տնտեսական արդյունավետությունը**

Արտադրական ռեսուրսները դրանց ավելցուկ ունեցող երկրից տեղափոխելով ռեսուրսների պակաս ունեցող երկրներ, բազմազգային կորպորացիաները նպաստում են արտադրության համաշխարհային գործունեների առավել արդյունավետ տեղաբաշխմանը, և, հետևաբար, աշխարհում աշխատանքի արտադրողականության աճին: Այս հարցում փաստորեն գրեթե համընկնում են միջազգային տնտեսագիտության հետազոտությամբ զբաղվող բոլոր տնտեսագետների հայացքները:

**2. Արդարությունը օտարերկրյա ուղղակի ներդրումներից ստացված օգուտի բաշխման ժամանակ**

Օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների արդյունքում համաշխարհային արտադրության ծավալն ավելանալուց հետո ծագում է ստացված օգուտը արդարացի բաշխելու հիմնախնդիրը: Այս հիմնախնդիրն ունի երկու կողմ: Առաջինի էությունը կայանում է նրանում, որ ուղղակի ներդրումները նպաստում են ինչպես բազմազգային կորպորացիաների հիմնադրման երկրի, այնպես էլ ընդունող երկրի բարեկեցության բարձրացմանը: Իսկապես, Հեքտեր-Օլինի տեսությանը համապատասխան, կորպորացիայի հիմնադրման երկրում աճում է կապիտալի հատույցը, քանի որ կապիտալի ծավալը փոքրանում է աշխատուժի միևնույն քանակի պայմաններում: Ընդունող երկրում, ընդհակառակը, կապիտալի հատույցը նվազում է:

Սակայն յուրաքանչյուր երկրում տնտեսական գործակալների առանձին դասերի առանձնահատուկ շահերը կարող են հակադրվել բազմազգային կորպորացիաների շահերին: Այսպես, ընկերության հիմնադրման երկրում արհմիութենական կազմակերպությունները և հասարակական կազմակերպությունները հաճախ պահանջում են արգելել կամ, ծայրահեղ դեպքում, սահմանափակել օտարերկրյա ուղղակի ներդրումները, քանի որ դրանք կրճատում են աշխատատեղերը և ավելացնում գործազրկությունը: Ընդունող երկրում օտարերկրյա ուղղակի ներդրումներին դեմ են արտահայտվում տեղական ձեռնարկատերերը, քանի որ իջնում է ինչպես նրանց կապիտալի հատույցը (գործում է սակավության գործոնը), այնպես էլ ընդհանուր եկամտում նրանց մասնաբաժինը:

Օտարերկրյա ուղղակի ներդրումներից ստացված օգուտի բաշխման երկրորդ ասպեկտը հանգում է վերազգային կորպորացիաների հիմնադրման և ընդունող երկրների միջև շահույթի բաժանմանը: Ընդունող երկրները հակված են այն մտքին, որ բազմազգային կորպորացիաների կողմից ստացվող շահույթները բավականին խոշոր են: Օտարերկրյա խոշորագույն կորպորացիաները մեղադրվում են նաև գնային մանիպուլյացիայի մեջ, դրանով իսկ յուրացնելով շահույթների գերակշիռ մասը: Ընդունող երկրների մեծ մասը հաճախ դժգոհ է ստացվող հարկերի ծավալից: Նրանք համոզված են, որ կարելի էր ստանալ հարկերի ավելի մեծ գումար, եթե բազմազգային ընկերություններն իրենց եկամուտները չհայտարարագրեին ցածր դրույքաչափ ունեցող երկրներում:

Այսպիսով, բոլոր այն երկրները, որտեղ գործում են բազմազգային կորպորացիաները, մրցակցում են միմյանց հետ ստացվող շահույթների համար, և յուրաքանչյուրը ձգտում է յուրացնել շահույթի ավելի մեծ չափաբաժին:

### **3. Ինքնավարություն**

Հաճախ վերազգային կորպորացիաները տիրապետում են գլոբալ մասշտաբով ազդեցության՝ գործելով բազմաթիվ երկրներում: Այդ կորպորացիաների որոշ մասը այնքան խոշոր են և ֆինանսապես հզոր, որ ի վիճակի են խուսափել ընդունող երկրի պետական մարմինների տնտեսական և քաղաքական վերահսկողությունից: Նման դեպքեր եղել են ինչպես անցյալում, այնպես էլ ներկայումս: Կապիտալի վերադարձի միտումներ են դրսևորվում, երբ օտարերկրյա ներդրողներն իրենց գործողությունների համար աջակցություն են ստանում տեղական քաղաքական իշխանությունից՝ անկախ տվյալ երկրի և տեղի բնակչության համար դրա հետևանքներից: Եթե որևէ երկրի կառավարություն փորձում է ճնշում գործադրել բազմազգային կորպորացիաների վրա, կորպորացիան հաճախ ուղղակի հեռանում է այդ երկրից՝ իր կապիտալը տեղափոխելով այլ երկիր, որտեղ օտարերկրյա ընկերություններին ավելի լոյալ են վերաբերվում: Ուստի, բազմազգային կորպորացիաների կառավարման տեսության և պրակտիկայի հիմնական խնդիրը այդ կորպորացիաների մենաշնորհային իշխանության և պետության ինքնավարության հարաբերակցությունն է:

Բազմաթիվ միջազգայնագետ-տնտեսագետներ հակված են այդ պայքարը բնութագրել որպես անհավասար, կանխատեսում են բազմազգային կորպորացիաների գործունեության վրա պետական ազդեցության նվազման երկարաժամկետ միտում: Իրադարձությունների նման զարգացումը լիովին հնարավոր է, թեև չպետք է մոռանալ այդ պայքարում պետական մարմինների առավելությունների մասին: Ընդհանուր առմամբ, բազմազգային կորպորացիաները ցույց տվեցին ազգային տնտեսությունների մեկուսացվածությունը չեզոքացնելու իրենց ընդունակությունը՝ այդ տնտեսությունները ներքաշելով համաշխարհային տնտեսական հանրության հետ ինտեգրման գործընթացների մեջ:

Նրանք ծառայում են որպես նոր տեխնոլոգիաների փոխանցման, նոր ապրանքների մասին տեղեկատվության տարածման կորևորագույն միջոց, որի արդյունքում փոխվում են հասարակության ճաշակը և նախասիրությունները: Բազմազգային կորպորացիաները խարխալում են տեղական մենաշնորհների իշխանությունն ու դիրքերը, և, չնայած իրենց մեծ չափերին, հաճախ նպաստում են ազգային շուկաներում մրցակցության մակարդակի բարձրացմանը:

Ժամանակակից միջազգային կորպորացիաների գերակշռող մասն ունի ՎԱԿ-ի ձև, այդ պատճառով վերազգայնացումը կապվում է հիմնականում կորպորացիայի այս ձևի հետ:

1974 թվականին ՄԱԿ-ի տնտեսական և սոցիալական խորհրդին առընթեր ստեղծվեցին ՎԱԿ-երի ֆենոմենի ուսումնասիրման հանձնաժողով և կենտրոն: Այն

համաշխարհային հանրության կողմից ՎԱԿ-երի դերի համընդհանուր ճանաչման կարևորագույն քայլ էր: Հետագայում հանձնաժողովը ներառվեց ՄԱԿ-ի առևտրի և զարգացման կոմիտեի (UNCTAD) կազմի մեջ, որի հետազոտության նյութերը և վիճակագրությունը ՎԱԿ-երի զարգացման հիմնական պաշտոնական աղբյուրն են:

ՎԱԿ-երի գործունեության առավել ընդունված բնութագրերից մեկը ***վերազգայնացման ինդեքսն է, որն իրենից ներկայացնում է օտարերկրյա ակտիվների և համախառն ակտիվների հարաբերություն, արտասահմանում իրացման և իրացման ընդհանուր ծավալի հարաբերությանը և ՎԱԿ-ի արտասահմանյան մասնաճյուղերում զբաղվածների և ընդհանուր զբաղվածների հարաբերության միջինացված ցուցանիշը:*** Վերազգայնացման ինդեքսը բնութագրում է, թե որքանով են նշանակալի արտասահմանյան մասնաճյուղերն ու դուստր ընկերությունները այս կամ այն ՎԱԿ-ի համար: Որքան բարձր է վերազգայնացման ինդեքսը, ընկերության համար այնքան բարձր նշանակություն ունեն արտասահմանյան մասնաճյուղերն ու դուստր ընկերությունները:

Այսպիսով, վերազգայնացման գործընթացին մասնակցում են առնվազն ՎԱԿ-ը և երկու երկրներ.

հիմնադրման երկիրը, որտեղ տեղաբաշխված է ընկերության գլխամասային ստորաբաժանումը,

ընդունող երկիրը, որտեղ միջազգային կորպորացիան ունի մասնաճյուղեր, դուստր կամ ասոցիացված ընկերություններ՝ ստեղծված ՕՈՆ-երի հիման վրա:

Այդ երեք հիմնական տնտեսական սուբյեկտների շահերի համակցումը կանխորոշում է վերազգայնացման շահադրոյիչ բնույթը և հիմնական առանձնահատկությունները:

## ***10.2. ՎԱԿ-երի ծագումն ու զարգացումը***

Գոյություն ունեն վերազգայնացման պատմության մի շարք արտասովոր տեսություններ: Այդ գործընթացի սկիզբը որոշ հետազոտողներ նույնիսկ վերագրում են Հին աշխարհին: Իսկապես, դեռևս մեր թվարկությունից առաջ կային իրենց երկրի սահմաններից դուրս ուղղակի ներդրումներ կատարող և արտադրություն կազմակերպող ընկերություններ: Այդպես էին գործում, օրինակ, հին հունական և փյունիկյան գաղութարարները: Սակայն այդ ժամանակ ազգերը գտնվում էին դեռևս ձևավորման փուլում և ազգայինի նկատմամբ վերաբերմունքը բոլորովին այլ էր, քան այժմ: Առավել տրամաբանական է այն տեսակետը, որ ներկայիս պատկերացմամբ առաջին վերազգային կորպորացիաների ծագումը պետք է վերագրել XIX դարի վերջին: ՎԱԿ-երի պատմական զարգացումն անցել է մի շարք փուլեր: Առաջին ՎԱԿ-երի ծագման ժամանակաշրջանից (XIX դարի վերջ) նրանք խիստ նշանակալի զարգացում են ապրել: Առաջին սերնդի ՎԱԿ-երի գործունեությունը նշանակալի չափով կապված էր նախկին գաղութների հումքային ռեսուրսների վերամշակման հետ, որը հիմք է տալիս այդ ընկերություններին անվանել «գաղութահումքային ՎԱԿ-եր»: Իրենց կազմակերպական ձևով դրանք կարտելներ, սինդիկատներ և տրեստներ էին (ամենաառաջին տրեստները):

Այնուհետև, համաշխարհային ասպարեզ են ելնում ռազմատեխնիկական արտադրանքի արտադրության հետ կապված տրեստային տիպի՝ երկրորդ սերնդի ՎԱԿ-երը: Իրենց գործունեությունը սկսելով համաշխարհային երկու պատերազմների միջև ընկած ժամանակահատվածում, նրանցից ոմանք իրենց դիրքերը պահպանեցին նաև երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո: Առաջին և երկրորդ սերնդի ՎԱԿ-երի համար հատկանշական են «գրոյից» կատարվող ներդրումները: Դա պայմանավորված է

նրանով, որ առաջին և երկրորդ սերնդի ՎԱԿ-երի գործունեության ժամանակ հիմնական մրցակցային առավելությունը համարվում էր տարբեր երկրներում ֆիզիկական արտադրական 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 (ալյանսների) ձևավորմանը:

1960-ական թվականներին ավելի նշանակալի դեր սկսեցին խաղալ երրորդ սերնդի ՎԱԿ-երը, որոնց գործունեությունը հիմնվում էր Գ-ՏԱ-ի նվաճումների լայնամասշտաբ օգտագործման վրա: Այդ ՎԱԿ-երի կազմակերպա-իրավական հիմնական ձևերն էին կոնցեռններն ու կոնգլոմերատները:

1960-80-ական թվականներին երրորդ սերնդի ՎԱԿ-երի գործունեության մեջ առկա էր ազգային և օտարերկրյա արտադրությունների տարրերի՝ ապրանքների իրացման, անձնակազմի աշխատանքի, գիտահետազոտական աշխատանքների, մարքեթինգի և հետվաճառքային սպասարկման կազմակերպման և կառավարման օրգանական միտումը:

Վերարտադրության գործընթացի հիմնական տարրերը համապատասխանեցվում էին ընդունող երկրների ընդհանուր ստանդարտներին և սկզբունքներին: Երրորդ սերնդի ՎԱԿ-երը նպաստեցին համաշխարհային տնտեսության պերիֆերիկ գոտիներում Գ-ՏԱ-ի նվաճումների տարածմանը և, ամենազիջավորը, ստեղծեցին տնտեսական նախադրյալներ միջազգային արտադրության ձևավորման համար՝ միասնական շուկայական և տեղեկատվական տարածքով, կապիտալի և աշխատուժի գիտատեխնիկական ծառայությունների միջազգային շուկայում: Իրացման շուկաների համար պայքարի խստացման հետ կապված երրորդ սերնդի ՎԱԿ-երը ամեն կերպ ջանում էին առավելություն ձեռք բերել գնային մրցակցության ոլորտում, որը պայմանավորեց ՕՈՒՆ-երի գերակշիռ ձևի, լայն օգտագործումը: Հավաքման արտադրությունները ընդունող երկրներում օգնում էին ՎԱԿ-երին շրջանցել այդ երկրների ներմուծման տուրքերը: Աստիճանաբար ի հայտ էին գալիս և 1980-ական թվականներին սկզբին հաստատվեցին չորրորդ սերնդի գլոբալ ՎԱԿ-երը: Նրանց տարբերակիչ առանձնահատկություններն էին.

1. Շուկաների «մոլորակային» դիտարկումը և մրցակցության ձևավորումը համաշխարհային մասշտաբով:

2. Համաշխարհային շուկաների բաժանումը նմանատիպ սակավաթիվ գլոբալ ՎԱԿ-երի միջև:

3. Իրենց մասնաճյուղերի գործողությունների համակարգում նոր ցանցային տեղեկատվական տեխնոլոգիաների հիման վրա, յուրաքանչյուր արտադրական շղթայի ճկուն կազմակերպումը, կորպորացիայի կազմակերպական կառույցի հարմարավետությունը, հաշվապահական հաշվառման և աուդիտի միասնական կազմակերպումը:

4. Իր մասնաճյուղերի, առևտրային կազմակերպությունների և համատեղ ձեռնարկությունների ինտեգրումը կառավարման միասնական միջազգային ցանցում, որն իր հերթին, ինտեգրված է ՎԱԿ-ի մյուս ցանցերի հետ:

5. Տնտեսական և քաղաքական ազդեցության մեծացում այն պետության նկատմամբ, որի տարածքում տեղաբաշխված է ՎԱԿ-երի ձեռնարկատիրական հիմնական օղակները:

Հենց չորրորդ սերնդի ՎԱԿ-երի ժամանակաշրջանում լայնորեն սկսեց օգտագործվել ՕՈՒՆ-երի այնպիսի ձևեր, ինչպիսիք են ռազմավարական ալյանսները, միաձուլումները և

կլանումները: ՕՈՆ-երի նշված ձևերին տվյալ ժամանակաշրջանում մասնակցում էին հիմնականում արտադրական ընկերությունները, իսկ 1980-ական թվականներին միաձուլումների և կլանումների հզոր ալիքը պայմանավորված էր միջազգային շուկայում նոր ֆինանսական գործիքների զարգացմամբ:

Տվյալ հանգամանքները զգալիորեն տարբերվում էին 1990-ական թվականներին միաձուլումների և կլանումների դրոշմ հանգամանքներից:

Այժմ կարելի է խոսել հինգերորդ սերնդի ՎԱԿ-երի ձևավորման և զարգացման մասին: Նրանց բնութագրական գծերն առաջին հերթին պայմանավորված են ժամանակակից ՎԱԿ-երի գործունեության գլոբալ տնտեսական և քաղաքական պայմաններով: Ժամանակակից ՎԱԿ-երն իրենց ֆինանսական և տնտեսական հզորությամբ համաշխարհային տնտեսությունում ինքնավար պետությունների կողքին դարձել են ինքնուրույն սուբյեկտներ: Վերազգային կապիտալը ուրույն կառուցվածքով և զարգացման ներքին նպատակներով դարձել է ինքնուրույն տնտեսական օրգանիզմ: Հինգերորդ սերնդի ՎԱԿ-երն իրենց նախորդներից տարբերվում են տնտեսական հզորությամբ և համաշխարհային տնտեսության մեջ պետություններից անկախ սուբյեկտների կարգավիճակով հանդես գալու հնարավորությամբ: Այս միտմանը նպաստում է նաև բազմաթիվ երկրներում ՎԱԿ-երի գործունեության ազատականացումը: Միայն 1999 թվականին, ամբողջ աշխարհում ընդունվել է ՎԱԿ-երի համար բարենպաստ 136 օրենսդրական ակտ, ի հակակշիռ ՎԱԿ-երի համար ոչ բարենպաստ 9 օրենսդրական ակտերի:

Ընդհանուր առմամբ, 1990-ական թվականներին ՎԱԿ-երի համար բնութագրական է կապիտալ ներդրումները ծառայությունների ոլորտը: Մասնավորապես, 1990-ական թվականների կեսերին խոշորագույն ՎԱԿ-երի ՕՈՆ-երի ավելի քան 50%-ը ուղղվել է ծառայությունների ոլորտ, ներառյալ գիտահետազոտական աշխատանքները և մարքեթինգային հատագոտությունները: 1990-ական թվականները բնորոշվում են ՎԱԿ-երի միջև մրցակցային պայքարի սրմամբ: Մրցակցության մանօրինակ սրման առավել նշանակալի գործոններից են «տեխնոլոգիական հեղափոխության տարածումը, արտադրության բազմաթիվ ոլորտներում տեխնոլոգիական հնարավորությունների կոնվերգենցիան, լավագույն որակական հատկանիշներով օժտված ապրանքների արտադրությունը, կորպորացիաների կլանումը համաշխարհային մասշտաբով»<sup>1</sup>: Հինգերորդ սերնդի ՎԱԿ-երի համար հատկանշական են տեխնոլոգիաների նշանակության մեծացումը ինչպես նյութական ՎԱԿ-երի, այնպես էլ փոքր և միջին ձեռնարկատիրության հետ մրցակցային պայքարում: Վերջին տարիներին տեխնոլոգիաների համար ձեռնարկությունների կատարած ծախսերը զգալիորեն ավելացել են, որը արտահայտվում է արտասահմանյան մասնաճյուղեր բարձր տեխնոլոգիական կապիտալների արտահանման, տեխնոլոգիաների գնման, անձնակազմի ուսուցման, ինչպես նաև ռոյալթիի և թույլտվությունների (լիցենզիաների) վճարման ծախսերի մեծացմամբ: Տեխնոլոգիաների վրա ծախսվող գումարների մեծացումը կապված է այն բանի հետ, որ ՎԱԿ-երն ավելի ու ավելի են ներքաշվում տեխնոլոգիապես ինտենսիվ արտադրությունների մեջ, որը նրանց հնարավորություն է տալիս պահպանել և բարելավել իրենց մրցակցային առավելությունները շուկայում:

Հինգերորդ սերնդի ՎԱԿ-երի համար աստիճանաբար ավելի մեծ դեր են սկսում խաղալ նորարարությունները և գիտահետազոտական աշխատանքները: Բոլոր ճյուղերի ընկերությունները ստիպված են մրցակցային առավելություններ ստանալու նպատակով

<sup>1</sup>Шимаи М. Государство и транснациональные компании. Проблемы теории и практики управления. -1999, N4, стр.54

ավելացնել գիտահետազոտական աշխատանքների վրա կատարվող ծախսերը: Անհրաժեշտ է նշել, որ ժամանակակից կորպորացիաները նախընտրում են գիտահետազոտական աշխատանքները կենտրոնացնել գլխամասային ընկերություններում, իսկ արտադրությունը տեղաբաշխել արտասահմանյան երկրներում: Դրանով իսկ Գ-ՀՓԿԱ-ները կենտրոնացվում է ՎԱԿ-երի հիմնադիր երկրում, իսկ արտադրությունը հաճախ դուրս է բերվում դեպի արտասահմանյան կառույցներ: Զանի որ առաջատար ՎԱԿ-երի ավելի քան 85%-ը հիմնադրվել է ԱՄՆ-ում, Ճապոնիայում և ԵՄ-ում, այդ երկրները միավորում են փաստացիորեն բոլոր հիմնական գիտական մշակումները: Դրանով իսկ այդ երկրների տնտեսությունները ավելի շատ են կողմնորոշվում դեպի մտավոր սեփականության ապրանքների արտադրություն: Սակայն արդեն կան օրինակներ, երբ ՎԱԿ-երը Գ-ՀՓԿԱ-ները անց են կացնում այնպիսի հետազոտական կենտրոններում, որոնց գիտաշխատողների և կոնստրուկտորների անձնակազմը ֆունկցիոնալ և աշխարհագրական առումով տեղաբաշխվում են այն հաշվարկով, որպեսզի նոր տեխնոլոգիական գործընթացները և արտադրանքը օպերատիվ կերպով ներդրվի ՎԱԿ-երի ամբողջ արտադրական և իրացման ցանցում: Մասնավորապես, գիտական ստորաբաժանումների և արտադրությունների տեղաբաշխման նմանատիպ սկզբունքով է առաջնորդվում ամերիկյան Xerox կորպորացիան:

Ժամանակակից ՎԱԿ-երի գործունեության էական ասպեկտներից է հեռահաղորդակցության տեխնոլոգիաների զարգացման չտեսնված հզոր ալիքը: Համաշխարհային տեղեկատվական ենթակառուցվածքը (որն աշխարհին վերջին տասնամյակում «նվիրել է» ինտերնետ տեղեկատվական ցանցը), մեծ չափով նպաստում է նաև ՎԱԿ-երի զարգացմանը: Օգտագործելով հեռահաղորդակցության ժամանակակից միջոցների հնարավորությունները, ՎԱԿ-երը անսահմանափակ հնարավորություններ են ստանում տեղեկատվության փոխանակման գործում, ինչպես գլխամասային ընկերությունների և արտասահմանյան մասնաճյուղերի, այնպես էլ մյուս ՎԱԿ-երի միջև: Հեռահաղորդակցության կապուղիները ծառայում են ՎԱԿ-երի կառավարչական կառույցների ամրացմանն ու զարգացմանը, կորպորացիայի ներսում տեղեկատվական հոսքերի ու արտաքին աշխարհի հետ տեղեկատվական փոխանակության տեմպերի արագության մեծացմանը:

Ֆինանսական հատվածի գլոբալացման արագացումը և համաշխարհային ֆինանսական շուկաների ինտեգրումը հանգեցրեցին հսկա վերագգային ֆինանսական կոնգլոմերատների ձևավորմանը: Միջազգային ֆինանսական ինտեգրման զարգացումը ծառայում է աշխարհում ՎԱԿ-երի դիրքերի ամրապնդմանը: ՕՈՆ-երի հետզհետե ավելացող հոսքերը, հատկապես զարգացող և անցումային տնտեսության երկրներում, թույլ են տալիս խոսել այն մասին, որ XX դարի վերջին տասնամյակում ՎԱԿ-երը միայն ուժեղացրել են պայքարը համաշխարհային շուկաների համար: Այդ գործընթացին նպաստեցին նաև տեղեկատվական տեխնոլոգիաների զարգացումը և XX դարի 90-ական թվականների վերջին աշխարհում տեղի ունեցած քաղաքական գործընթացները՝ ՏՓԽ-ի փլուզումը, Չինաստանի ինտեգրումը համաշխարհային տնտեսությունը, Հարավային Ասիայում տնտեսական զարթոնքը և մի շարք այլ գործոններ նպաստեցին համաշխարհային ասպարեզում ՎԱԿ-երի ակտիվացմանը:

Վերջին ժամանակներս խորանում է ՎԱԿ-երի խոշորացման միտումը, որը այն կապված է, առաջին հերթին, միաձուլումների և կլանումների հետ, որոնց ծավալը 1998 թվականին կազմեց 511 մլրդ դոլար: Միաձուլումների և կլանումների պատճառները մի քանիսն են: Առաջին հերթին, միջազգային մրցակցության ուժեղացման պայմաններում միաձուլումներն ու կլանումները համարվում են համաշխարհային կարևորագույն

շուկաներում ՎԱԿ-երի ներկայության հաստատման ամենաարագ ճանապարհը և հնարավորություն են տալիս նրանց օգտվել ամենատարբեր ռեսուրսներից:

Երկրորդ հերթին, գյուղատնտեսական պայմաններում կորպորացիայի չափը համարվում է նրա գործունեության հիմնական բնութագիրը: Խոշոր կորպորացիաները ժամանակակից պայմաններում տիրապետում են հզոր ֆինանսական, կառավարչական և արտադրական կառույցների, որը թույլ է տալիս նրանց առավել քիչ կախվածություն ունենալ երկրի կամ որևէ տարածաշրջանի տնտեսական ճգնաժամից: Կորպորացիայի չափը կարևոր է նաև այս կամ այն ֆիրմայի համար մասշտաբից կախված տնտեսման էֆեկտը օգտագործելու ժամանակ: Երրորդ հերթին, խոշոր կորպորացիաները արտադրության տեխնոլոգիական միջավայրի պահպանման, ինչպես նաև հետզհետե աճող գիտահետազոտական աշխատանքների ծախքերի փոխհատուցման համար հնարավորություն ունեն ներգրավել արտադրական և ֆինանսական ռեսուրսների մեծ քանակություն (որը առավել կարևոր է ժամանակակից տնտեսությունում):

Ընկերությունների կլանման և միաձուլման դրող մյուս պատճառներից կարևոր է առանձնացնել շուկայում գերակշիռ տեղ գրավելու ձգտումը, իսկ որոշ դեպքերում նաև կապիտալի կարճաժամկետ աճի նկատառումը՝ պայմանավորված բաժնետոմսերի փոխարժեքի բարձրացմամբ:

Բազմաթիվ միաձուլումների և կլանումների, ինչպես նաև ռազմավարական այլանսների արդյունքը նոր՝ օլիգոպոլիստական տիպի ՎԱԿ-երի ձևավորումն է: Ներկայումս զարգացած երկրների տնտեսության յուրաքանչյուր ճյուղում գերակշիռ դիրք են գրավում 2-3 գերհսկաներ, որոնք միմյանց հետ մրցակցում են գրեթե բոլոր երկրների շուկաներում:

### ***10.3. ՎԱԿ-երի տեղն ու դերը համաշխարհային տնտեսության համակարգում***

ՎԱԿ-երն այսօր իրենցից ներկայացնում են մոտ 60 հազար հիմնական (մայր) ընկերություններ և ավելի քան 500 հազար մասնաճյուղեր և կախյալ ընկերություններ ամբողջ աշխարհում: ՎԱԿ-երն աստիճանաբար սկսում են ավելի մեծ ազդեցություն ունենալ ՄՏՀ-ների համակարգի և համաշխարհային տնտեսության վրա: Նրանք վերահսկում են համաշխարհային արդյունաբերական արտադրության մոտ կեսը, արտաքին առևտրի 63%-ը, ինչպես նաև նոր տեխնիկայի և նոու-հաուի համար տրվող պատենտների և լիցենզիաների մոտ 4/5-ը<sup>2</sup>: ՎԱԿ-երի վերահսկողության ներքո են գտնվում հացահատիկի, սուրճի, եգիպտացորենի, անտառանյութերի, ծխախոտի, երկաթահանքերի համաշխարհային շուկաների 90%-ը, բոքսիտների և պղնձի շուկաների 85%-ը, թեյի և արույրի 80%-ը, բանանի, բնական կաուչուկի և հում նավթի 75%-ը: Ամերիկյան արտահանման կեսն իրականացվում է ամերիկյան և օտարերկրյա ՎԱԿ-երի կողմից: Մեծ Բրիտանիայում այդ մասնաբաժինը կազմում է 80%, Սինգապուրում՝ 90%: Նոր տեխնոլոգիաների փոխանցման հետ կապված վճարումների մեծ մասը իրականացվում են ՎԱԿ-երի ներսում: ԱՄՆ-ում տեխնոլոգիաների փոխանցման համակարգում ՎԱԿ-երի մասնաբաժինը կազմում է 80%, Մեծ Բրիտանիայում՝ 90%:

ՎԱԿ-երի համաշխարհային արտադրության աճը ներկայացված է աղյուսակ 10.2.-ում:

Կատարված ՕՈՆ-երի ընդհանուր ծավալը գերազանցում է 4 տրլն. դոլարը, իսկ ՎԱԿ-երի իրացման ծավալները կազմում են համաշխարհային իրացման ծավալների 25%-ը, ընդ որում, ՎԱԿ-երի արտադրանքի 1/3-ը թողարկվում է արտասահմանյան

<sup>2</sup> UNCTA 6. World Investment Report 1997 - U. N., Y., 1991.-P.1.

կառույցների կողմից: ՎԱԿ-երի օտարերկրյա կառույցների իրացման ծավալը գերազանցում է ողջ համաշխարհային արտահանումը: Ընդ որում, այդ կառույցների իրացման ծավալներն ավելանում են 20-30%-ով ավելի արագ, քան ՎԱԿ-երի ուղղակի արտահանումը:

Աղյուսակ 10.3.

Վերազգային կորպորացիաների արտադրության դինամիկան\*

Երկիրը	1990թ.		2000թ.	
	մլրդ. ԱՄՆ դոլ.	%-ը ՀՆԱ-ում	մլրդ. ԱՄՆ դոլ.	%-ը ՀՆԱ-ում
ԱՄՆ	1478	23	3378	25
Ճապոնիա	497	12	2602	24
Մեծ Բրիտանիա	235	44	406	48
Գերմանիա	507	17	2164	24
Ֆրանսիա	129	6	455	7
<b>Ընդամենը</b>	<b>2846</b>	<b>17</b>	<b>9005</b>	<b>22</b>

\* А.Г. Мовсесьян, С.Б.Огнивцев, Мировая экономика: Учебник.-М.: Финансы и статистика, 2001, էջ 118:

Վերջին տարիներին ՎԱԿ-երի ՕՈՆ-երը ավելացել են 3 անգամ ավելի արագ, քան ներքին ներդրումները, չնայած նրանց բաժին է ընկնում արդյունաբերական զարգացած երկրներում կատարված ամենամյա ներդրումների միայն 6%-ը:

Եվս մեկ պատկերավոր ցուցանիշ. վարկերի և լիցենզիաների հետ կապված միջազգային վճարումների 70%-ը մայր ընկերությունների և նրանց արտասահմանյան մասնաճյուղերի միջև իրականացվող վճարումներն են:

ՕՈՆ-երի մոտ կեսն իրականացվում է միաձուլումների և կլանումների միջոցով՝ առավելապես զարգացած երկրների ընկերությունների շրջանակներում: Հետաքրքրական է , որ ԱՄՆ-ը վերջին մի քանի տարիներին ներգրավված ՕՈՆ-երի ծավալով գրավում է առաջին տեղը: Արդեն բազմաթիվ տարիներ է, ինչ զարգացած երկրների, ՕՈՆ-երի մոտ 3/5-ը ուղղվում է զարգացած երկրներ, և միայն 2/5-ը՝ զարգացող երկրներ: Ամերիկյան ՎԱԿ-երի կողմից արտասահմանում ապրանքների և ծառայությունների վաճառքից ստացված յուրաքանչյուր 5 դոլարից 4-ը կամ դրանց արտասահմանյան մասնաճյուղերի իրացման գումարն է, կամ այդ մասնաճյուղերին ուղղված արտահանումը:

Ասիական երկրները «գրավել են» բոլոր զարգացող երկրներում իրականացվող ՕՈՆ-երի մոտ 2/3-ը: Միևնույն ժամանակ, չնայած իրենց հարուստ բնական ռեսուրսներին, աֆրիկյան երկրների մեծամասնությունը համարյա չի ներգրավում օտարերկրյա կապիտալ:

Գոյություն ունի բավականին հստակ արտահայտված միտում. որքան ավելի զարգացած է երկիրը, այնքան ավելի շատ է նա ոչ միայն կատարում, այլ նաև ներգրավում ՕՈՆ-եր: Այդ միտումը անմիջականորեն արտահայտվում է այնպիսի ցուցանիշում, ինչպիսին է արտասահմանյան տվյալ երկրի կողմից կուտակված ՕՈՆ-երի և երկրում կատարված ՕՈՆ-երի հարաբերակցությունը: 10.3. աղյուսակում բերված են այդ ցուցանիշի մեծությունները 1990-ական թվականներին՝ զարգացած երկրներում:

Աղյուսակից երևում է, որ ԱՄՆ-ում, Մեծ Բրիտանիայում, Իտալիայում և Գ-անիայում այդ գործակիցը մոտ է մեկին (այսինքն, նրանք ՕՈՆ-երում ներդնում են մոտավորապես այնքան, որքան ստանում են), Գերմանիայում և Ֆրանսիայում՝ այն կազմում է մոտ 1.5 իսկ Իսպանիայում՝ ընդամենը 0.36: Այս «լույսի ներքո» ակնհայտ տարբերվում է



Ճապոնիան, որը կապիտալի արտահանման համաշխարհային առաջատարն է (1997 թվականի ճգնաժամից հետո նրա ՕՈՆ-երի ինտենսիվությունը ժամանակավորապես նվազեց սակայն ներկայումս կրկին հավաքում է նախկին տեմպերը):

Աղյուսակ 10.4.

Երկրի կողմից կատարվող ՕՈՆ-երի հարաբերակցությունը  
երկրում կատարվող ներդրումներին\*

Երկիրը	Գործակիցը	Երկիրը	Գործակիցը
Դանիա	1.14	Շվեյցարիա	2.03
Ֆրանսիա	1.46	Ճապոնիա	06.86
Գերմանիա	1.60	Իտալիա	0.97
Նիդերլանդներ	1.59	Իսպանիա	0.36
Մեծ Բրիտանիա	1.19	Ավստրալիա	0.37
ԱՄՆ	1.05	Կանադա	0.69
Շվեդիա	3.40	Բելգիա Լյուքսեմբուրգ	0.79

\* Daniels P.W., Lever W.F. (ed). The Global economy in transition.- London, 1997.-P. 112-113.

ՎԱԿ-երի զարգացումը անմիջական ազդեցություն է ունենում համաշխարհային տնտեսության աճի վրա: Կարելի է առանձնացնել համաշխարհային տնտեսության վրա ՎԱԿ-երի ազդեցության մի քանի ուղղություններ:

1. ՎԱԿ-երը մեծապես պայմանավորում են ապրանքների և ծառայությունների համաշխարհային շուկայի դինամիկան ու կառավարումը, մրցունակության մակարդակը:

2. ՎԱԿ-երը վերահսկում են կապիտալի և ՕՈՆ-երի միջազգային շարժը: Նրանք համարվում են զարգացող երկրներում հիմնական ներդրողները և ակտիվորեն ազդում են այդ երկրների տնտեսական զարգացման մակարդակի վրա, միևնույն ժամանակ ընդգրկում ազդեցություն ունենալով զարգացած երկրներում: Դա թույլ է տալիս հավաստել, որ ժամանակակից ՎԱԿ-երը ընդունակ են ազդել ամբողջ տարածաշրջանների տնտեսական զարգացման մակարդակների վրա:

3. ՎԱԿ-երը խոշոր դեր են խաղում տեխնոլոգիաների և գիտելիքների փոխանցման գործում՝ ԳՀԿԱ-ները կենտրոնացնելով գիտական կենտրոններում: Ընդհանրապես արտադրական և ֆինանսական մեծ հնարավորությունների, հենց ՎԱԿ-երն են իրենց ձեռքում կենտրոնացնում առավել գիտատար արտադրությունները: ՎԱԿ-երը մշակում են սպառողական հատկանիշներին առավել բավարարող արտադրանքների նորանոր տեսակներ, դրանով իսկ նպաստելով արտադրության տեխնոլոգիական զարգացման գործընթացին:

4. ՎԱԿ-երը աշխատուժի միջազգային տեղաշարժի խթանիչներն են: Նրանք նպաստում են արհեստավարժ 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: Նրանք բարերար ազդեցություն են գործում տարբեր երկրների և տարածաշրջանների տնտեսությունների

վրա: ՎԱԿ-երը նպաստում են տարբեր երկրներում և տարածաշրջաններում ձեռնարկությունների միջև արտադրական, գիտական և տեխնոլոգիական կապերի ամրապնդմանը: Նրանք վճռորոշ դեր են խաղում միջազգային մրցակցության գործընթացում՝ համագործակցելով և մրցակցելով փոքր և միջին ձեռնարկատիրության հետ:

Միևնույն ժամանակ, ՎԱԿ-երի դերը չի կարող միանշանակ դրական գնահատվել: Նրանց շահերը հաճախ հակասության մեջ են մտնում պետությունների, փոքր և միջին ձեռնարկատիրության շահերի հետ: Կորպորացիայի գործելաճը սկսում է նմանվել կառավարությունների գործելաճին: Օրինակ, IBM-ը փաստացիորեն իրենից ներկայացնում է մի ամբողջ «պետություն»: Այդ ընկերությունում, ինչպես նաև մյուս խոշորագույն ՎԱԿ-երում, «կան պետությունների հետ գործարար հարաբերություններով զբաղվող դիվանագետ աշխատակիցներ: Նրա իրական «ընտրագանգվածը», որին նա հակված է, իհարկե, ընդհանուր առմամբ ամերիկացիները չեն, այլ այդ ընկերության բաժնետերերը: Այսպիսով, գրոբալացման ընդլայնմանը զուգընթաց, մենք մտնում ենք կորպորատիվ ֆեոդալիզմի դարաշրջան»<sup>6</sup>:

Վերազգային կապիտալը, առաջին հերթին ներկայացվելով վերազգային կորպորացիաներով և վերազգային բանկերով /ՎԱԲ/ և աջակցվելով ժամանակակից համաշխարհային տնտեսության այլ հատվածներով, իր զարգացման մի շարք օբյեկտիվ օրինաչափությունների պատճառով ձգտում է տնտեսական, իսկ ավելի բացահայտ՝ քաղաքական և գաղափարական իշխանության: Դա պայմանավորվում է մի կողմից վերազգային կապիտալի, մյուս կողմից, պետության միջև ձևավորված երկիշխանության և դինամիկ հավասարակշռության իրավիճակով:

Այդ երկու հիմնական ուժերի հակամարտությունը կրում է դիալեկտիկական բնույթ և ստանում է զանազան ձևեր, ուղղակի առճակատումից մինչև բավականին կոնստրուկտիվ և փոխշահավետ համագործակցություն: Վերազգային կապիտալը իր շարժման և զարգացման ընթացքում, բնականաբար, կողմնորոշվում է միայն իր սեփական շահի ուղղությամբ և ազատ ներհոսում է մերթ խստագույն ճգնաժամերի հանգեցնող սպեկուլյատիվ կապիտալի ոլորտ, մերթ դառնում է երկրագնդի գլխավոր ստեղծարար ուժը, որը ապահովում է գիտատեխնիկական առաջընթացը՝ ամբողջ երկրագնդի տարածքում կառուցում է նոր արտադրվող համալիրներ, արագ «կյանքի բերելով» և քաղաքակիրթ վիճակի հասցնելով տնտեսապես և մշակութային իմաստով հետամնաց տարածաշրջանները: Ամեն ինչ կախված է ստեղծված իրավիճակից:

Այն դեպքում, երբ վերազգային կապիտալի շահերը 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 երկիշխանությունը ընդունել է սիմբիոզի տեսք: Չարգացած երկրները ակտիվորեն նպաստում են սեփական ՎԱԿ-երի զարգացմանը, որոնք իրենց հերթին, ապահովում են հարկային մուտքերը միջազգային գործարքներից, և որն ավելի կարևոր է, այդ պետությունների տնտեսական, իսկ հաջորդ փուլում նաև քաղաքական ազդեցության տարածումը:

Այդ պետությունները օգտագործում են վերազգային կապիտալի աջակցման բազմազան միջոցներ, որոնցից կարելի է առանձնացնել.

<sup>6</sup> Tathor I., Wacker W. The 500 year Deltas-Oxford, 1997, p.95.

1. Պետական երաշխիքների տրամադրում և ուղղակի ներդրումների ապահովագրություն: Օրինակ, ԱՄՆ-ում գործում է ներդրումների ապահովագրման և երաշխավորման պետական կորպորացիա:

2. Աջակցություն ներդրումային վեճերի կարգավորման հարցում: Ներդրումների ոլորտում մրջազգային արբիտրաժի մասնագիտացված ինստիտուտների ստեղծում: Գործում է ներդրումային վեճերի կանոնակարգման միջազգային կոնվենցիան՝ ստորագրված 115 երկրների կողմից:

3. Արդարացի և ոչ խտրական ներդրումային պայմանների ստեղծում՝ ինչպես հայրենական, այնպես էր օտարերկյա ներդրումների համար:

4. Կրկնակի հարկման բացառում:

5. Վարչական և դիվանագիտական աջակցություն իրենց միջազգային կորպորացիաներին՝ արտասահմանյան նոր շուկաներ յուրացնելու ժամանակ:

Վերազգային կապիտալը զգոն կերպով արձագանքում է «իրենց» պետությունների կողմից աջակցման գործողություններին, ապահովելով նրանց տնտեսական հզորացումն ու տնտեսական էքսպանսիան: Օրինակ, վերջին մի քանի տարիների ընթացքում, գործելով իր կորպորացիաների միջոցով, տնտեսական իմաստով հզորագույներից մեկը համարվող Գերմանիան սահմանել է ոչ պակաս արդյունավետ տնտեսական վերահսկողություն չեխական տնտեսության նկատմամբ, քան հռչակավոր «մյունխենյան դավադրության և հետագայում ռազմական ներխուժման արդյունքում»: Օրինակ, 1990 թվականին գերմանական «Ֆոլկսվագեն» կոնցեռնը իրեն միացրեց չեխական «Շկոդա»-ն և հաշվի առնելով առավել վաղ կատարված՝ «Աուդի»-ի և իսպանական «Սեատ»-ի կլանումները, վերջնականապես ընդունվեց որպես պանեվրոպական ընկերություն: Հավանաբար, պետք է միայն ողջունել, որ շուկաների համար պայքարը ռազմաքաղաքական դաշտից անցում է կատարել բավականին խիստ, սակայն, ծայրահեղ դեպքում, ոչ արյունահեղ տնտեսական ոլորտ:

«Իր» միջազգային մենաշնորհ ընկերությունների նկատմամբ պետությունը վարում է բավականին հակասական և երկակի քաղաքականություն: Քանի որ այդ մենաշնորհներն «իրենցն են», պետությունը նրանց տրամադրում է զանազան վարկեր, սուբսիդիաներ, նպաստներ, հարկային արտոնություններ: Սակայն միջազգային մենաշնորհների հզորության աճը բերում է ուղղակի ներդրումների «խողովակի» միջոցով կապիտալի արտահոսքի աճին, որը, ընդհանուր առմամբ, բարարար ազդեցություն է ունենում երկրի համար, սակայն բացասաբար է ազդում զբաղվածության և գործազրկության դինամիկայի, աշխատանքի արտադրողականության, արդյունաբերական արտադրանքի աճի տեմպի, և, հետևաբար, նաև հիմնադիր երկրի ՀՆԱ-ի ծավալի վրա: Դրա հետ մեկտեղ, խոշոր կորպորացիաները երբեմն ի վիճակի են հիմնադիր երկրի արտաքին քաղաքականությունն ուղղել սեփական շահերին: Հայտնի են ոչ քիչ դեպքեր, երբ ԱՄՆ-ի, Մեծ Բրիտանիայի և այլ հիմնադիր երկրների կառավարությունները սեփական ՎԱԿ-երի շահերի պաշտպանության նպատակով ներքաշվել են միջազգային «խիստ թանկարժեք» հակամարտության մեջ, այն դեպքում, երբ կորպորացիաների շահերը բնավ չէին համապատասխանում հիմնադիր երկրի քաղաքացիների շահերին: ՕՈՒՆ-երը իրավամբ կարող են կրել կողմնակի տեխնոլոգիական առավելություններ, և, չնայած այն հանգամանքին, որ ընկերությունները ձգտում են տիրանալ սեփական տեխնոլոգիայի բոլոր արդյունքներին, բազմաթիվ առավելություններ կարող են յուրացվել ընդունող երկրի սուբյեկտների կողմից: Այդ դեպքում կապիտալի ներհոսքը զրկում է հիմնադիր երկրին նման կողմնակի օգուտներից: Հետևաբար, ազգային շահերին հակասելու դեպքում պետությունը ձեռնարկում է մի շարք միջոցներ «իր» ՎԱԿ-երի վրա ազդելու նպատակով՝ սահմանափակելով նրանց

օտարերկրյա գործարքները: Նման սահմանափակման օրինակ կարող է ծառայել ուղղակի ներդրումների արտահոսքից, ներառյալ նոր տեխնոլոգիաներից ստացվող կողմնակի օգուտներից զանձվող հարկը, սակայն այս ամենով հանդերձ, սահմանափակման մակարդակը խիստ անորոշ է:

Բազմաթիվ, հատկապես զարգացած երկրները, հասկանալով ժամանակակից աշխարհում ՎԱԿ-երի նշանակությունը, ջանում են նրանց նկատմամբ սահմանել վերահսկողություն: Արդյունքում, ծնվեցին առանձնահատուկ պետական ՎԱԿ-երը (ՊՎԱԿ): Ներկայումս գոյություն ունի պետական մասնակցությամբ վերազգային կորպորացիաների մի ստվար խումբ: Ընդ որում, դրանցից ոմանք դասվում են աշխարհի խոշորագույն արդյունաբերական ընկերությունների շարքին: 1990-ական թվականներին 500 խոշորագույն արդյունաբերական կորպորացիաների մեջ 41 ընկերություն կամ 8,2%-ը պետական ՎԱԿ-երն էին: Խոշորագույն ՊՎԱԿ-երը տեղաբաշխված են Ֆրանսիայում (8), Իտալիայում (2), Ավստրիայում (2), Հնդկաստանում (2), մեկական Բելգիայում, Մեծ Բրիտանիայում, Իսպանիայում, Նորվեգիայում, Շվեդիայում, Թուրքիայում, Կանադայում, Ճապոնիայում, Մեքսիկայում, Վենեսուելայում, Բրազիլիայում, Մալազիայում, Թայլանդում, Թայվանում: Պետական խոշորագույն ՎԱԿ-երի տարեկան իրացման ծավալներն այժմ գերազանցում են 350 մլրդ. դոլարը:

Ռեսուրսների կարևորագույն տեսակների նկատմամբ վերահսկողություն իրականացնելով, պետական կորպորացիան վերածվում է հզոր ուժի, որն իրեն է ենթարկում ինչպես մատակարարներին, այնպես էլ պատվիրատուներին և կարող է ինքնուրույն կարգավորել իր կապերը: Նման կորպորացիան ի վիճակի է ճնշում գործադրել նաև կառավարության վրա: Օրինակ, 1970-ական թվականներին Մեքսիկան աշխարհի ամենախոշոր նավթարդյունահանող երկրներից մեկը դարձրած «Պիմեքս» մեքսիկական ազգային ընկերությունը իրենից ներկայացնում է «պետություն՝ պետության մեջ», ուղղակիորեն ներազդելով բազմաթիվ կարևորագույն տնտեսական և քաղաքական որոշումների ընդունման վրա: «Պիմեքս»-ը Մեքսիկայի խոշորագույն ընկերությունների շարքում գրավում է առաջին տեղը, իսկ իրացման տարեկան ծավալը գերազանցում է 30 մլրդ. դոլարը, շահույթը կազմում է 2 մլրդ. դոլար, զբաղվածների քանակը՝ մոտ 110 հազար մարդ:

Պետական ձեռնարկությունները մասնավոր հատվածը սուբսիդավորում են իրենց արտադրանքի գների համակարգով: Արդյունքում, բարձրանում է մասնավոր ընկերությունների մրցունակությունը արտաքին շուկաներում, իսկ պետական կորպորացիաների արտադրանքի գները մշտապես «հետ են մնում» արտադրության ծախսերից, որը վատացնում է նրանց ֆինանսական վիճակը:

Ավելի դժվար են հաստատվում ՎԱԿ-երի և զարգացման ցածր մակարդակ ունեցող երկրների (որոնց մեջ մտնում է նաև մեր հանրապետությունը) միջև հարաբերությունները: Այստեղ խոշոր միջազգային կորպորացիաների շահերը հակասության մեջ են մտնում ազգային կապիտալի հետ և վերջինիս միջոցով՝ նաև պետական շահերի հետ:

Կարելի է առանձնացնել ազգային կապիտալի (հատկապես զարգացող երկրներում) վրա վերազգային կապիտալի բացասական ազդեցության հիմնական հետևանքները.

1. ՎԱԿ-երը հզոր մրցակցային միջավայր են ստեղծում տեղական շուկայում, աստիճանաբար գրավելով ներքին արտադրողների դիրքերը և խոչընդոտում դրանց զարգացումը:

2. Վերազգային կապիտալի ազատ շարժը կարող է խաթարել ազգային արժույթների կայունությունը և վտանգ ստեղծել զարգացող երկրների ազգային անվտանգության համար:

3. ՎԱԿ-երը ներթափանցում են ազգային անվտանգության հետ կապված ոլորտներ և կարող են բացասական ազդեցություն ունենալ այդ ոլորտների զարգացման վրա:

4. Կոստոպոլիտիզմը, որը ներքնապես հատկանշական է վերազգային կապիտալին, կարող է ճնշել զարգացող երկրների թերձևավորված պետականության վրա և ծնել ազգային ձեռնարկատիրության շահերին հակասող գաղափարախոսություն:

5. Վերազգային կապիտալը, պաշտպանելով իր շահերը, կարող է ընդունող երկրների վրա քաղաքական ճնշում գործադրել այդ երկրների ազգային շահերին չհամապատասխանող ուղղությամբ:

Ընդունող երկրներում տարեկան կատարելով մոտ 200 մլրդ. դոլարի ներդրումներ, ՎԱԿ-երը դրանց ապահովվածության և ամբողջականության կարիքն ունեն, այդ պատճառով, ելնելով նեղ շահադիտական նպատակներից, նրանք ջանում են բոլոր հնարավոր միջոցներով (նման միջոցների պակաս այդ ընկերությունները չեն գտնում) ընդունող երկրներում կայուն իրավիճակ ապահովել: Դրա համար օգտագործվում են վերը նշված միջազգային կազմակերպությունները, տեղեկատվական ճնշման մեթոդները, ինչպես նաև տնտեսական կամ ուժային մեթոդները՝ միջազգային ռազմական և ոստիկանական ուժերի օգտագործմամբ:

Ի դեպ, ռազմական բախումները հիմնականում ծագում են միայն այն վայրերում, որտեղ վերազգային կորպորացիաներին տարբեր պատճառներով չի հաջողվել իշխանությունը պահպանել տնտեսական ճանապարհով կամ նրանց շահերը ոտնահարվել են (օրինակ, Իրաք, Բոսնիա-Հերցեգովինա և այլն):

Նախկինում քննադատվող, սակայն ՎԱԿ-երի համար բնական համարվող այս վարքագիծը զարգացող բազմաթիվ երկրների վրդովմունքի պատճառ է հանդիսանում, սակայն այն իր մեջ պարունակում է նաև դրական, կայունացնող գծեր: Այդ երկրներում պետության և ՎԱԿ-երի երկիշխանությունը երբեմն թույլ է թալիս զսպել տեղական դեսպոտիզմը և հնարավորություն է ընձեռում ոչ ձևական, միասնական ժողովրդավական ինստիտուտների ձևավորման համար:

Վերազգայնացման գործընթացների ընդհանրական գծերով հանդերձ, առանձին երկրների ՎԱԿ-երն ունեն բնորոշ առանձնահատկություններ, որոնք կապված են դրանց ծագման, զարգացման, ներքին կառուցվածքի, իրենց պետությունների հարաբերությունների և զարգացման միտումների հետ:

Աշխարհում շարունակում են առաջատար դիրքեր գրավել ԱՄՆ-ի կորպորացիաները: Նրանց արտասահմանյան մասնաճյուղերն ու դուստր ընկերությունները կազմում են հզոր համակարգ, որը հաճախ կոչվում է նաև Ամերիկայի երկրորդ տնտեսություն: ԱՄՆ-ում և Արևմտյան Եվրոպայում նկատվող կարևորագույն միտումներից է տեղեկատվական և վեճիչորային ընկերությունների ձևով ներկայացվող և զարգացման իննովացիոն ճանապարհն ընտրած, այսպես կոչված, նոր տնտեսության ձևավորումն ու որպես ինքնուրույն համալիր առանձնացումը:

Աշխարհի խոշորագույն 30 ՎԱԿ-երի մասին տվյալները բերված են հավելված 23-ում:

Նոր տնտեսության զարգացման տեմպերը զգալիորեն գերազանցում են ավանդական տնտեսության աճի տեմպերին: Եվրոպական ՎԱԿ-երի կարևորագույն առանձնահատկությունը պետության հետ նրանց սերտ կապն է: Դա վերաբերում է ինչպես Գերմանիայի տնտեսության մեջ առաջատար դեր կատարող խոշորագույն բանկերին, այնպես էլ Ֆրանսիայի տնտեսության առաջատար համարվող արդյունաբերական կորպորացիաներին:

Ճապոնիային նույնպես հատկանշական են պետության սերտ կապերն «իր» կորպորացիաների հետ:

#### **10.4. Վերազգային բանկերը**

Վերազգային կապիտալը չէր կարող դառնալ համաշխարհային տնտեսության ինքնուրույն, կարևորագույն տարր, առանց իր պահանջմունքների համարժեք վերազգային բանկային համակարգի առկայության: Պետական հովանավորչությունից ազատվելով և փաստացիորեն դուրս գալով իրավական վերահսկողությունից, վերազգային կապիտալը երկարատև տնտեսական զարգացման ընթացքում ստեղծեց ֆինանսական ինստիտուտներ՝ վերազգային բանկեր, որոնք կատարում էին ՎԱԿ-երի գործունեության և վերազգային կապիտալի շարժի համար անհրաժեշտ բոլոր հիմնական ֆինանսական գործառնությունները:

Վերազգային բանկերը ձևավորվել են աստիճանաբար, ՎԱԿ-երի զարգացմանը զուգընթաց: Բանկային կապիտալի վերազգայնացման հիմնական շահադրդիչներն են կենտրոնացումը և վերջինիս հետ կապված մրցակցության ուժգնացումը ազգային շուկաներում, ՎԱԿ-երին ֆինանսական ռեսուրսներով ապահովելու անհրաժեշտությունը, եվրոարժույթների շուկայի և այլ գլոբալ շուկաների ձևավորումը, կապիտալի շարժի գործընթացը արմատապես հեշտացնող գլոբալ տեղեկատվա-ֆինանսական ցանցերի ձևավորումը և այլն:

ՎԱԿ-երին համանման, վերազգային բանկերի (ՎԱԲ) չափանիշը ՕՈՒՆ-երն են: Այսպես, սպասարկելով ՎԱԿ-երին և ֆինանսական շուկաների հետզհետե աճող պահանջմունքները, ՎԱԲ-երը արտասահմանում ստեղծում էին իրենց մասնաճյուղերը, բաժանմունքներն ու դուստր ընկերությունները և, դրանով իսկ, իրենք են դառնում վերազգային:

Ներկայումս կան երեք հիմնական տարածաշրջաններ, որտեղ կենտրոնացվել են միջազգային բանկերը. ԱՄՆ-ը, Արևմտյան Եվրոպան և Հարավ-Արևելյան Ասիան: Խիստ մրցակցային պայքարի արդյունքում միջազգային ֆինանսական կենտրոնների դերը «ամրակցվել է» այնպիսի քաղաքներին, ինչպիսիք են Նյու-Յորքը, Լոնդոնը, Յյուրիխը, Տոկիոն, Լյուքսեմբուրգը, Հոնկոնգը, Մայնի Ֆրանկֆուրտը և այլն: Ներկայումս փաստացիորեն գոյություն ունեն 13 ֆինանսական կենտրոններ, որոնք ընդգրկում են զարգացած երկրների օտարերկրյա բանկերի մոտ 1000 մասնաճյուղեր և բաժանմունքներ: Ստեղծվել է յուրօրինակ միջազգային ֆինանսական մեխանիզմ, որը օգտագործելով հատուկ մասնագիտացված էլեկտրոնային ցանցերը (SWIFT, Clobal Costadion և այլն) գործում են շուրջօրյա և կարգավորում են համաշխարհային ֆինանսական հոսքերի և միջազգային արժույթային շուկաների շարժը: Խոշոր բանկերը ջանում են արտասահմանում ունենալ իրենց մասնաճյուղերն ու բաժանմունքները: Սակայն այդ ճանապարհը բավականին թանկ է, որի պատճառով բանկերը ստիպված են լինում սերտ համագործակցություն սահմանել արտասահմանյան բանկերի հետ՝ որպես թղթակից-բանկեր: Ծագում է հաշիվների փոխադարձ վարման համակարգը: Այդ հաշվարկները ստացել են «լորո» (նրանցը՝ մեր մոտ) և «նոստրո» (մերը՝ նրանց մոտ) անվանումները:

Հիմնականում զարգացած երկրների առևտրային բանկերի հիման վրա ստեղծվելով, ՎԱԲ-երը գերակշռում են փոխառու կապիտալի ազգային և համաշխարհային շուկաներում:

Սակայն ՎԱԲ-երի միջավայրում նույնպես ակտիվ մրցակցային պայքար է ծավալվել, որի արդյունքում աշխարհի խոշորագույն բանկերի ցանկը գլխավորող

ամերիկյան խոշորագույն բանկերը 1990-ական թվականներին չկարողացան մրցակցել ճապոնական ՎԱԲ-երի հետ, որոնք առաջատար դիրքեր էին գրավում ընդհուպ մինչև ասիական բանկային ճգնաժամը:

Ներկայումս ճապոնական բանկերի դիրքերը այնքան էլ ամուր չեն, ինչը վկայում է 10.5. աղյուսակի տվյալները:

Կենտրոնացման, միաձուլումների և կլանումների միտումները շոշափեց զարգացած բոլոր երկրների բանկային համակարգերը: Այսպիսով, համաշխարհային բանկային համակարգում ուժերի դասավորվածությունն էապես փոփոխվեց:

Վերջին տարիներին առավելապես սուր մրցակցություն է ծավալվել ամերիկյան և եվրոպական ՎԱԲ-երի միջև: Բանկային համակարգի ներսում սկսվեց միաձուլումների և կլանումների նոր ալիք: Այս առումով առանձնանում են շվեյցարական բանկերը: 1998 թվականին միաձուլվեցին այդ երկրի երկու խոշորագույն բանկերը՝ Union Bank of Switzerland (URS) և Swiss Bank Corp. (SBC), որի արդյունքում ստեղծվեց UBS՝ 700 մլրդ դոլար ակտիվներով (1999թ.):

Աղյուսակ 10.5.

Աշխարհի խոշորագույն վերազգային բանկերը ըստ ակտիվների մեծության\* (1999թ. մայիսի դրությամբ)

Հ/Հ	Բանկի անվանումը	Երկիրը	Ակտիվները, մլրդ. դոլար
1.	Industrial Bank of Japan (Dai-Ichi Kangeo Bank) Fuji Bank	Ճապոնիա	1241,0
2.	Deutsche Bank (Bankers Trust)	Գերմանիա	732,5
3.	UBS	Շվեյցարիա	685,9
4.	Citigroup	ԱՄՆ	668,6
5.	Bank of America Corp.	ԱՄՆ	617,7
6.	Bank of Tokyo – Mitsubishi	Ճապոնիա	598,7
7.	ABN Amro	Նիդերլանդներ	504,1
8.	HSBC Holdings	Մեծ Բրիտանիա	484,6
9.	Credit Swiss Croup	Շվեյցարիա	474,0
10.	Credit Agricole Croup	Ֆրանսիա	457,0

\* Աղբյուրը. БИКИ.- 1999.- (8 июля), էջ 16.

Համեմատության համար նշենք, որ նույն թվականին Deutsche Bank-ի ակտիվները կազմեցին 590 մլրդ դոլար: Ի դեպ, գերմանական այդ խոշորագույն բանկը համեմատաբար վերջերս գնեց անգլիական Morgan Creencell բանկը, և ներկայումս իր հիմնական գործունեությունը ծավալում է Լոնդոնում: Բացի այդ, նա կլանեց ամերիկյան Bankers Trust բանկը և նվաճեց ամերիկյան ֆինանսական շուկա դուրս գալու երանելի հնարավորությունը:

1998 թվականին տեղի ունեցավ իր մեծությամբ երկրորդը համարվող Citi corp. բանկի և Travelers Croup-ի միաձուլումը, որի գործունեության շրջանակը տարածվում է գույքի ապահովագրումից մինչև փոխադարձ ապահովագրման մասնաբաժնային հիմնադրամները: Նրանք ձևավորեցին Citicroup բանկը՝ 698 մլրդ դոլար ակտիվներով: 1999 թվականի սկզբին Bank of America բանկը կլանեց National Bank-ը և ներկայումս նրա ավանդները կազմում են ամերիկյան բոլոր ավանդների կեսը:

Սակայն առավել խոշորագույն փոփոխությունները տեղի են ունենում ճապոնական բանկային համակարգում: Երեք բանկերի՝ Dai – Ichi Kangeo Bank-ի, Industrial Bank of

Japan-ի և Fuji Bank-ի միավորման ավարտից հետո կատարվող աշխարհի խոշորագույն միասնական համակարգը՝ գործունեության երեք հիմնական ուղղություններով. կորպորացիաների վարկավորում (նոր բանկը կվարկավորի աշխարհի յուրաքանչյուր երրորդ կորպորացիային), մանրածախ գործարքներ («կողմնակի» գործարքների ընդհանուր շուկայի 15%-ը) և ներդրումային բանկային գործունեություն:

Ներկայումս լայն տարածում են ստացել օֆշորային բանկերը: Առանց վերջիններիս համարյա չեն իրականացվում որևէ ՎԱԲ-ի գործարքներ: Սկզբունքորեն, օֆշորային բանկերը հիմնադրվում են նույն նպատակներով, ինչ օֆշորային կորպորացիաները: Այդ նպատակներից գլխավորը հարկազանձման նվազեցումն է:

Օֆշորային բանկն ունի հետևյալ առանձնահատկությունները.

1. Բանկն իրավունք չունի աշխատել բանկի գրանցման երկրի ռեզիդենտների հետ:
2. Գրանցման համար վճարվող կանոնադրական կապիտալի պահանջվող մեծությունը շատ ավելի փոքր է, քան մյուս երկրներում:
3. Բանկերը փաստացիորեն ազատված են բոլոր հարկերից:
4. Պահուստային կապիտալի և բանկային այլ նորմատիվների նկատմամբ պահանջներն ազատ տնտեսական գոտիներում ավելի մեղմ են, քան մյուս երկրներում, իսկ երկրից դուրս արժույթային գործարքների վերահսկողությունը բացակայում է:

Համաաշխարհային տնտեսության համար առավել մեծ նշանակություն ունեն ՄԷՆ, Գերնսի, Ջերսի կղզիների, Բահամյան կղզիների, Սենտ-Զրիստոֆեր և Նևիս դաշնության, հոլանդական Անթիլյան կղզիների, Քայմանյան կղզիների, Թերկսա և Կայկոսս կարիբյան կղզի-պետությունների, բրիտանական Վիրջինյան կղզիների, Պանամայի և վերջապես, Կիպրոսի օֆշորային բանկերը: Ի դեպ, վերջին ժամանակներում խիստ զարգացել է շվեյցարական հայտնի մասնավոր բանկերի օֆշորային ձեռնարկատիրությունը:

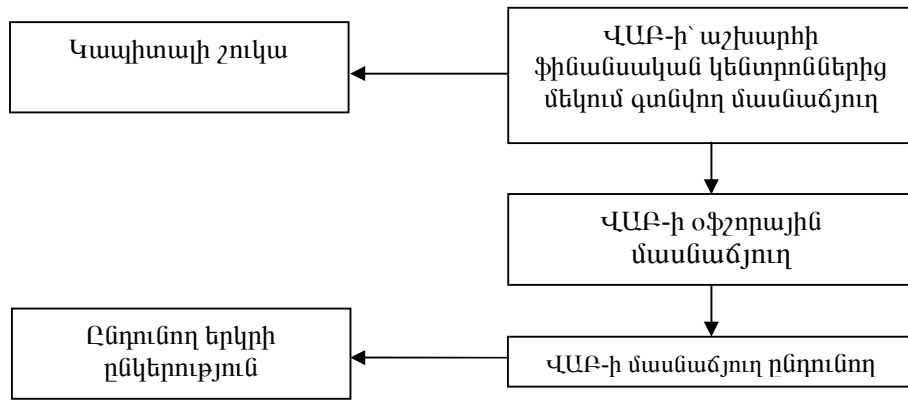
Քայմանյան կղզիներում գրանցված են ավելի քան 500 օֆշորային բանկեր և 1300 ապահովագրական ընկերություններ, ընդ որում, այստեղ մասնաճյուղեր կամ դուստր ընկերություններ ունեն աշխարհի 50 խոշորագույն բանկերից 43-ը: Քայմանյան կղզիների բանկային բաժանմունքների ավանդային ներդրումների համախառն գումարը հասել է աստղաբաշխական թվի՝ 150 մլրդ դոլարի: Հոնկոնգում (Սյան-Գան) գործում են օտարերկրյա բանկերի ավելի քան 1500 բաժանմունքներ:

Օֆշորային բանկերը ստեղծեցին վերազգային բանկերի ևս մեկ կարևոր շերտ, և ժամանակակից պայմաններում վերազգային կապիտալի աշխարհում որևէ ֆինանսական սխեմա առանց դրանց չի իրականացվում:

ՎԱԲ-ի կառույցների միջոցով կապիտալի շարժի դեպքում օֆշորային բանկերի օգտագործման մեխանիզմը պարզեցված ձևով ներկայացված է 10.1. գծանկարում:

ՎԱԲ-ի՝ աշխարհի ֆինանսական կենտրոններից մեկում գտնվող մասնաճյուղը կապիտալի համաաշխարհային շուկայից կենտրոնացնում է ֆինանսական ռեսուրսներ: Ինչպես հայտնի է, այդ դեպքում միջոցների ներգրավումն իրականացվում է նվազագույն գնով: Այնուհետև նա այդ գումարները փոխանցում է այդ բանկի օֆշորային մասնաճյուղերից մեկը: Օֆշորային մասնաճյուղը կամ օֆշորային դուստր բանկը այդ միջոցները փոխանցում է ընդունող երկրում գտնվող մասնաճյուղ (դուստր բանկ), որտեղ վարկը տրվում է շատ ավելի բարձր տոկոսով, քան այն ներգրավվել է կապիտալի շուկայից: ՎԱԲ-ի երեք ստորաբաժանումների միջև պայմանագրերը կնքվում են այնպես, որպեսզի ամբողջ շահույթը հայտնվի օֆշորային բանկում, որը փաստացիորեն ազատված է հարկերից:





**Ք-ծանկար 10.1. Ֆինանսական հոսքերը ՎԱԲ-ի կառույցներում**

Հասկանալի է, որ գործողությունները իրականացվում են այլ կարգով: Սկզբից որոշակի երկրում, ենթադրեմք, զարգացող երկրում գտնվող որևէ ընկերություն դիմում է ՎԱԲ-ի տեղական բաժանմունքին՝ վարկավորման խնդրով, որից հետո իրականացվում է վերը նկարագրված ամբողջ գործընթացը: Այդ բոլոր գործողությունների արդյունքում ընկերությունն, այնուամենայնիվ, վարկավորվում է ավելի ցածր տոկոսադրույքով, քան կարող էին վարկավորել կապիտալի համաշխարհային շուկա ելք չունեցող և տվյալ երկրի սովորական հարկատու համարվող սովորական բանկերը:

ՎԱԲ-ը մրցակցային պայքարում հաղթում է իր ստորաբաժանումների ռացիոնալ տեղաբաշխման միջոցով ստացած առավելությունների իրացման պատճառով:

### **10.5. ՎԱԿ-երը և նրանց կազմակերպական ձևերը**

Խոշոր ՎԱԿ-երի մեծ մասի կառուցվածքային հիմքը հողինգային համակարգն է, որը հիմնված է գլխամասային ընկերության կողմից դուստր ընկերության նկատմամբ հսկողության սահմանման վրա: Հսկողությունը կարող է իրականացվել ինչպես սեփականության իրավունքի իրացման, այնպես էլ մայր ընկերության նկատմամբ պայմանագրային պարտավորությունների միջոցով:

Վերջին տարիներին հողինգային ընկերություններին գուգահեռ, բուռն զարգացում են ապրում ՎԱԿ-երի այլ կազմակերպական ձևերը, որոնք հիմնված են ընդունող երկրների հետ համատեղ ձեռնարկատիրության, այլ ՎԱԿ-երի հետ ռազմավարական ալյանսների և պայմանագրային իրավունքի վրա:

ՎԱԿ-երի ժամանակակից կազմակերպման կարևոր առանձնահատկություններից մեկը համարվում է կորպորատիվ ցանցի մի օղակից դեպի մյուսը իրենց կառավարման կենտրոնը և շտաբ-բնակարանը ճկունորեն տեղափոխելու ընդունակությունը, հեշտությամբ փոխելով «գրանցման» հիմնական երկիրը՝ հարկային և այլ արտոնություններ ստանալու նպատակով: Այն հանգեցնում է ՎԱԿ-երին դեպի իրենց ներգրավելու համար պետությունների միջև մրցակցության ծավալմանը՝ նրանց համար լավագույն պայմանների և հարկային արտոնությունների սահմանման ճանապարհով: Ներկայումս տարածված են ՎԱԿ-երի հարկազանձման երկու հիմնական մոդելներ. ամերիկյան, որի դեպքում կորպորացիայի գտնվելու վայր է համարվում այն երկիրը, որտեղ ընկերությունը գրանցված է, և երկրորդ մոդելը, ըստ որի, գտնվելու վայրը որոշվում է կորպորացիայի փաստացի կառավարման վայրով:

Ժամանակակից աշխարհում առաջատար երկրները, որտեղ հիմնականում տեղաբաշխված են ՎԱԿ-երի շտաբ-բնակարանները, գտնվում են ազատ տեղաշարժվող

վերագրային կապիտալի ներգրավման համար օրենքների և պայմանների անընդհատ մրցակցության մեջ: Օրինակ, ԱՄՆ-ը թույլատրում է իր կորպորացիաներին անկախ նրանց գտնվելու վայրից, օգտվել իրավաբանական անձանց մասին ամերիկյան օրենսդրության արտոնություններից<sup>1</sup>:

Քանի որ ներկայումս գերակշռում է կազմակերպման ցանցային համակարգը, ժամանակակից ՎԱԿ-երի օղակներն իրենցից ներկայացնում են միջֆիրմային վերագրային ռազմավարական այլանսների (ՎՌԱ) մեխանիզմներ:

Այդ մեխանիզմների շնորհիվ առավել անորոշ են դառնում ընկերությունների և արդյունաբերական խմբերի միջև գոյություն ունեցող սահմանները: Առավել հաճախ նրանք ընդունում են միմյանց հետ կապված, սակայն որոշակի չափով անկախ, տարբեր չափերի և ճյուղերի ընկերությունների «համաստեղության» ձև:

ՎՌԱ-ի արագ ավելացումը ընթացիկ ժամանակաշրջանում ձեռնարկությունների գործունեության միջավայրի փոփոխության ամենաէական ֆենոմեններից է: Միջֆիրմային համագործակցությունը պատկերավոր կարելի է համեմատել ֆիրմաների միջև յուրօրինակ «սիրավեպի» հետ՝ «հանդիպումից» մինչև «ընտանեկան կյանքը»: Հարվարդի գործարարության դպրոցի պրոֆեսոր Պ. Կանտերը առանձնացնում էր ռազմավարական այլանսներում հանդիպող ինտեգրման հինգ հիմնական փուլեր ու ձևեր.

1.«Ռազմավարական ինտեգրում» գործընկերների բարձրագույն ղեկավարության հետ մշտական շփումների միջոցով՝ ռազմավարական հարցերի լուծման համար,

2.«փաստացի ինտեգրում», որը հիմնված է համատեղ գործունեության հիմնախնդիրների գծով միջին օղակի կառավարիչների համագործակցության վրա,

3.«օպերատիվ ինտեգրում», որն ապահովում է շարքային աշխատակիցների փոխադարձ հասանելիությունը տեղեկատվական ռեսուրսներին,

4. « միջանձնային ինտեգրում»,

5.«մշակութային ինտեգրում», որը ենթադրում է փոխադարձ ձգտում ավանդույթների, լեզվի և այլ հարցերով ծագող տարբերությունների հաղթահարման գործում:

Ամերիկյան կորպորացիաների համար ՎՌԱ-ի բազմազան ձևերի և 100%- անոց տիրապետմամբ մասնաճյուղերի ստեղծման հարաբերակցությունն արդեն 1980-ական թվականներին կազմում էր 4:1 և ներկայումս շարունակում է մեծանալ:

Միջֆիրմային համագործակցության ընդլայնմանը նպաստող հիմնական տեխնոլոգիական գործոնների շարքին են դասվում նոր տեխնոլոգիաների մշակման և օգտագործման հետ կապված ռիսկերի բաժանումը, Գ-ՀՓԿԱ-ների արդյունքները առևտրային նպատակներով օգտագործելու ժամանակ մրցակցին գերազանցելու ձգտումը, ազգային պատենտային օրենսդրություններում առկա տարբերությունների հետ կապված դժվարությունների հաղթահարումը, արտասահմանում ապրանքի վաճառքի լիցենզիայի տրամադրման հետ կապված խոչընդոտների վերացումը, հովանավորչական արգելքների հաղթահարման անհրաժեշտությունը, արտադրական կամ սպառողական նշանակության նոր համակարգերի շրջանակում առանձին հայտնագործությունները ինտեգրելու ձգտումը, արտադրանքի կամ գործընթացի մշակման առավել վաղ փուլերում միասնական ստանդարտների և նորմերի ստեղծումը (որպեսզի խուսափեն առավել ուշ փուլերում համաձայնեցումից, որը պահանջում է լրացուցիչ ռեսուրսներ):

Ինչպես երևում է այս թվարկումից, ռազմավարական այլանսները խթանող գործոնների մեծ մասը վերաբերում են Գ-ՀՓԿԱ-ների արդյունքների կազմակերպման և

<sup>1</sup> Дериберг Р.Л. Международное налогообложение.- М.: ЮНИТИ,1997.

օգտագործման ոլորտին: Գ-ՀՓԿԱ-ների և տեխնոլոգիաների փոխանցման հետ կապված համաձայնագրերի քանակը աճում է խոշոր տեմպերով և արդեն 1990-ական թվականների սկզբին կազմում էր բոլոր համաձայնագրերի ավելի քան կեսը, այն դեպքում, երբ 10 տարի առաջ այն կազմում էր 30%-ից պակաս: Այդ միտումը միանգամայն բնական է, երբ իննովացիաները դարձել են ֆիրմաների հիմնական մրցակցային առավելությունը:

Եթե ՎԱԿ-երի վարքագծի ավանդական մոդելում իննովացիոն սպրանքները ստեղծվում էին, որպես կանոն, հիմնադիր երկրում և հետագայում արտահանվում էին արտասահմանյան մասնաճյուղեր, ապա ներկայումս այն իր տեղը զիջում է հետազոտական աշխատանքների առավել ռացիոնալ տարածքային տեղաբաշխմանը՝ մշակումների մի մասը փոխանցելով տվյալ տեսակի աշխատանքների կատարման համար ավելի լավ պայմաններ կամ էժան ու բավականին որակավորված կադրեր ունեցող որևէ երկիր: Ճապոնիայի տեխնոլոգիաների և գիտության գործակալության Սայտակ գրքում նշվում է, որ վերջին հինգ տարիներին ճապոնական ընկերություններն իրենց արտասահմանյան լաբորատորիաները բացում են շաբաթական մեկ անգամ: Արտասահմանում 1990-ական թվականների սկզբին գործում էր ճապոնական հետազոտական ընդամենը 276 կենտրոն, որոնց կեսը գտնվում էր ԱՄՆ-ում, իսկ 1/3-ը՝ Արևմտյան Եվրոպայում: Վերջին ժամանակներս համաշխարհային պրակտիկայում զարգացում են ապրել, այսպես կոչված, վերագալին «թաղանթային» կամ «կադապարային» ընկերությունները (nollow firms), որոնց առանձնահատկությունը համարվում է պայմանագրային հիմունքներով ձեռնարկատիրական գործառույթների մի մասի, առաջին հերթին, արտադրական գործառույթների փոխանցումը այլ երկրների կապալառուներին: Այդ ընկերությունները հիմնականում ձևավորվեցին սպառողական ապրանքներ արտադրող ճյուղերում. խաղալիքներ, հագուստ, կոշիկ, մարզական իրեր և այլն: Այդ ընկերություններն ունեն արդեն հայտնի ապրանքային նշան, և որոշում են, թե կոնկրետ որ ձեռնարկությունը ինչ ապրանք պետք է արտադրի, ինչպես պետք է արտադրի և ում պետք է վաճառի, այսինքն, իրենք են կոորդինացնում արտադրող ընկերության շուկայի հետ կապված բոլոր հարաբերությունները: Գլխամասային ընկերությունը ինքն է իրականացնում միայն ամբողջ գործընթացի ընդհանուր ղեկավարումը՝ ապրանքի նմուշի մշակման գաղափարից մինչև դրա վաճառքը վերջնական սպառողին:

Խոսքը վերաբերում է իր ապրանքային նշանով ապրանքի տեղաշարժին՝ չգբաղվելով այդ ապրանքի արտադրությամբ: Օրինակ, մարզակոշիկներ արտադրող աշխարհի խոշորագույն Nike Inc.(ԱՄՆ) ձեռնարկությունն ստեղծման պահից (1964թ.) պայմանագրային հիմունքներով իր արտադրական գործառույթները փոխանցում է զարգացող երկրների կապալառուներին: Ընկերությունն իրականացնում է հետազոտական, դիզայներական և մարքեթինգային գործունեություն, իր շահույթի զգալի մասը ծախսելով Գ-ՀՓԿԱ-ների և գովազդի, այլ ոչ թե հիմնական կապիտալ ձեռք բերելու համար: Esprit de Corp. (ԱՄՆ) ընկերությունը զբաղվում է հագուստի արտադրությամբ և վաճառքով՝ ամբողջ աշխարհով սփռված ավելի քան 150 ֆաբրիկաների հետ կնքված պայմանագրերի հիման վրա:

Ինտեգրացման այդ ձևը օգտագործվում է նաև անհատական համակարգիչների արտադրության և իրացման կազմակերպման ժամանակ: Հեռուստացույցերի արտադրության Emercon Radio Corp. ընկերությունն իր ուշադրությունը կենտրոնացրել է արտադրանքի դիզայնի կատարելագործման և տեխնիկական առանձնահատկությունների մշակման, ինչպես նաև շուկայական շարժի վրա, իսկ արտադրությունը կազմակերպվում է ասիական ենթակապալառուների կողմից: Կոմպլեկտավորող նյութերը գնվում են այլ երկրներում իրենց գրասենյակների միջոցով:

Ընդ որում, ընկերությունը հաջողությամբ մրցակցում է ուղղահայաց ինտեգրված այնպիսի հանրահայտ ընկերությունների հետ, ինչպիսիք են Sony-ն և Samsung-ը:

### **10.6. ՎԱԿ-երի ներքին քաղաքականությունը և փիլիսոփայությունը**

Ժամանակակից ՎԱԿ-երն ավելի մեծ ուշադրություն են դարձնում ներքին և սոցիալական քաղաքականության սկզբունքների վրա: Բացի ներկորպորատիվ կազմակերպումից, այստեղ են մտնում աշխատանքային հարաբերությունների համակարգը, աշխատակիցների հիմնական խմբերի՝ կառավարիչների, բանվորների և ծառայողների միջև հարաբերությունների կարգավորումը, կորպորացիայի սեփականատերերի և կառավարիչների հարաբերությունները, բաժնետոմսերի համեմատաբար փոքր փաթեթ ունեցող բաժնետերերի նկատմամբ քաղաքականությունը և այլն: Ընդլայնվում են նաև արտադրության կառավարմանը աշխատակիցների ներգրավման գործընթացները: Այդ գործընթացները տարբեր երկրներում և տարբեր ձեռնարկություններում անվանում են տարբեր կերպ. աշխատանքային գործընթացի կատարելագործում, աշխատանքի ազատականացում, աշխատակիցների մասնակցություն կառավարմանը, աշխատատեղերի ժողովրդավարություն և այլն: Կառավարիչները և սեփականատերերը մշտապես որոնում են արտադրության կազմակերպման նոր ուղիներ: Առաջատար ՎԱԿ-երը բավականին արագ հասկացան կորպորացիայի փիլիսոփայությունը կազմող մի քանի սկզբունքների հիման վրա գործող՝ բոլոր աշխատողների և սեփականատերերի միասնության անհրաժեշտությունը:

Ֆիրմայի փիլիսոփայության առավել վառ և հայտնի օրինակ է Ճապոնիան: Հնարավոր է, որ այստեղ է պետք փնտրել ճապոնական հայտնի տնտեսական հրաշքի արմատները: Ճապոնական ավանդական մտածելակերպը ինքն է օգնում կորպորատիվ ոգի ստեղծելուն: Համաշխարհային հռչակ վայելող ճապոնական «Հիտաչի» ՎԱԿ-ում ապագա ծառայողին աշխատանքի ընդունելիս ներշնչում են՝ «մեր նշանաբանն է. հավատարմություն, համագործակցություն և ջանասիրություն»:

«Հավատարմություն» բառը նշանակում է, որ յուրաքանչյուրը ֆիրմայում իր ծառայությունը համարում է իր կյանքի իմաստը:

«Համագործակցություն»-ը նշանակում է, որ յուրաքանչյուրը պետք է իրեն ճանաչի որպես մեկ ընտանիքի անդամ, մտածի և գործի ընդհանուր շահերից ելնելով՝ չփորձելով ոչնչով առանձնանալ մյուսներից:

«Ջանասիրություն»-ը նշանակում է, որ յուրաքանչյուրը պետք է իր ուժերն ու գիտելիքները տրամադրի ֆիրմային՝ չմտածելով պարզևատրման մասին:

Կորպորատիվ ոգին խորապես ներթափանցել է ճապոնացիների կյանքը: Այստեղ ծառայողը հպարտանում է ֆիրմայի նշանով ճիշտ այնպես, ինչպես նախկինում հպարտանում էին ազգային զինանշանով: Այն հարցին, թե ով է այս մարդը, ձեզ կպատասխանեն, որ նա «Մումիմոտո» կոնցեռնի աշխատակիցն է: Իսկ ինչ պաշտոն նա ունի՝ նախագահի թե՛ պահակի, դա արդեն ըստ կարևորության ստորակարգվածության հարց է:

Բանկում կգերադասեն վարկ տրամադել «Միցուի» կոնցեռնի ծառայողին, քան թե քիչ թե շատ հայտնի ֆիրմայի առավել ապահովված մասնակցին, որը կարելի է համարել օրինաչափություն: Չէ՞ որ բոլորին հայտնի է, որ Ճապոնիայում կոնցեռնը կամավոր կերպով իր վրա է վերցնում իր բաժնետերերի բարեկեցության բարձրացման երաշխիքների տրամադրումը: Դա նշանակում է, որ իր բաժնետերերի անվճարունակության դեպքում կոնցեռնը կօգնի վերադարձնելու վարկերը:

Ճապոնական կորպորատիվ ոգու ձևավորման համար նշանակալի դեր է կատարում խոշոր ձեռնարկություններում գործող՝ ցմահ վարձման միտումը: Վարձումն իրականացվում է ֆիրմայի աշխատակիցները մեկի երաշխավորմամբ, որը բարոյական պատասխանատվություն է ստանձնում նորեկի համար և կատարում է վերջինիս հովանավորի դեր: Աշխատավարձի աճի և պաշտոնական առաջխաղացման համակարգը կառուցված է այնպես, որպեսզի աշխատակցի ճակատագիրն ամուր կապվի կորպորացիայի հետ: Ըստ էության, աշխատակիցը գրկվում է ֆիրմայից դուրս գալու հնարավորությունից: Իր ցանկությամբ ֆիրմայից հեռացված աշխատակցին նայում են որպես «դավաճանի»: Ցմահ վարձման համակարգի շնորհիվ ճապոնական ձեռնարկությունները միջոցներ չեն խնայում աշխատակիցների վերադասակարգման համար: Եթե արևմտյան երկրներում պաշտոնական առաջխաղացումը հիմնականում կապված է մի ընկերությունից մյուսը տեղափոխվելու հետ, ապա Ճապոնիայում աշխատակիցը ֆիրմայի ներսում պաշտոնական առաջընթացի համար խոշոր հնարավորություններ ունի: Սակայն, նման նահապետական հարաբերությունների համակարգը նույնպես ունի իր բացասական կողմերը: Կյանքի տևողության աճին համընթաց ճապոնական աշխատավոր դասակարգը զգալիորեն «ծերացել է», իսկ ճապոնական համակարգի պայմաններում տարեց աշխատողներից «ազատվելը» խիստ դժվար է: Բազմաթիվ ընկերություններ մարդկանց առաջարկում են 45 տարեկանում կամավոր հեռանալ ընկերությունից՝ նրանց խոստանալով բավականին պատկառելի նպաստներ: Կարծես, թե այդ տարիքում կարելի է այլ ասպարեզում նոր կարիերա սկսել, բայց միայն ոչ Ճապոնիայում, քանի որ ցմահ վարձումը աշխատանքի շուկան դարձնում է ոչ շարժունակ և թափուր աշխատեղ գտնելը դժվար է:

Այնուամենայնիվ, ճապոնական ֆիրմայի փիլիսոփայությունն ու էթիկան իրենց տնտեսական արդյունավետությունն ապացուցեցին, և 15-20 տարի առաջ միջֆիրմային հարաբերությունների կազմակերպման առաջավոր փորձի յուրացման համար եվրոպական և ամերիկյան բազմաթիվ խմբեր ուղևորվեցին Ճապոնիա:

Աշխարհի բոլոր երկրների կորպորացիաները ձգտում են իրենց աշխատակիցների մեջ շահագրգռվածություն առաջացնել աշխատանքի արդյունքի նկատմամբ: Այս հարցերում Ճապոնիան հասել է առավելագույն արդյունքի: Հենվելով «մեծ ընտանիքի» կորպորատիվ փիլիսոփայության վրա, ճապոնական ՎԱԿ-երը կարողացան ամենուրեք ստեղծել, այսպես կոչված, «որակի հսկողության խմբակներ»: Նման խմբակների կազմակերպման գաղափարը ելնում է այն նախադրյալից, որ ո՛չ աշխատողը, ո՛չ կառավարիչը չեն տիրապետում արտադրության հիմնախնդիրների ճիշտ լուծման հարցերին, որի պատճառով աշխատողը պետք է ներգրավվի այդ խնդիրների որոնման և լուծման գործին: Ճապոնական ֆիրմաներում ստեղծված «որակի հսկողության խմբակները» իրենցից ներկայացնում են խորհրդային տեխնիկական վերահսկողության բաժնի և ռացիոնալիզատոր-գյուտարարների խմբակի համակցումը: Նրանք են իրականացնում արտադրության գործընթացի բոլոր փուլերում որակի վերահսկողությունը, մասնավորապես, խոստանված կամ խոստանի հանգեցրած տեղամասի կամ նույնիսկ հաստոցի հստակ որոշման համար օգտագործում են վիճակագրական մեթոդներ: Հենվելով ճապոնական ավանդույթների և աշխատանքային էթիկայի վրա, այդ խմբակները հսկայական տնտեսական արդյունք տվեցին և հանդիսացան 1980-ական թվականներին Ճապոնիայի՝ աշխատանքի արտադրողականության ցուցանիշով աշխարհում առաջին տեղը գրավելու հիմնական գործոններից մեկը: Որակը «ներքևից» վերահսկելու ճապոնական փորձին ամբողջովին հակառակ է թեյլորիզմը, որին համապատասխան, որակը պետք է վերահսկվի «վերևից»՝

ընկերության շտաբ-բնակարանից: ԱՄՆ-ում ջանքերն ուղղված են թերությունների հայտնաբերմանը, իսկ Ճապոնիայում՝ դրանց նախագուշացմանը:

«Կավասակի» կորպորացիայի փիլիսոփայություն» անվանմամբ փաստաթղթում գոյություն ունի «Կողմնորոշում մարդկանց ուղղությամբ» վերնագրով բաժին. «Կավասակի»-ի հաջողությունները որոշում են մարդիկ. խոհուն, ուսումնատենչ, իրենց և իրենց ընկերներին հարգող, իրենց արտադրանքով և ֆիրմայով հպարտացող մարդիկ»: Կորպորատիվ փիլիսոփայության և աշխատանքային էթիկայի նկատմամբ մեծ մոտեցումը հատկանշական է ճապոնական ֆիրմաների մեծ մասին, որը նրանց օժտեց նշանակալի մրցակցային առավելություններով:

1980-ական թվականներին արտադրության կազմակերպման ճապոնական և ամերիկյան համակարգերի համեմատության համար կարելի է բերել այսպիսի բնորոշ օրինակ: «Ջեներալ Մոթորս»-ի արտադրամասերում հսկիչների և հիմնական աշխատողների թվի հարաբերակցությունը կազմում է 1:100, իսկ հավաքման արտադրամասերում՝ 1:7: Նրա հետ մրցակցող ճապոնական «Տոյոտա» կորպորացիայում այդ հարաբերակցությունները համապատասխանաբար հավասար են 1:25 և 1:30: Արդյունքում, «Տոյոտա» ավտոմեքենաների 80%-ը հոսքազծից «իջեցնում էին» առանց թերությունների, իսկ ամերիկյան յուրաքանչյուր մեքենայի վրա միջին հաշվով հայտնաբերվում էր 7 թերություն:

Ճապոնացիների առավելությունները հատկապես դրսևորվեցին նրանց կողմից ամերիկյան ընկերության ձեռքբերման և վերջիններս կառավարման ճապոնական մեթոդների վերափոխելու ժամանակ: Օրինակ, «Մացուսիտա» կորպորացիան ամերիկյան «Մոտոռոլա» կորպորացիայից ձեռք բերեց նրա գործարաններից մեկը: Այդ գործարանը «Մոտոռոլա»-ի սեփականության ներքո գտնվելու ժամանակ հեռուստացույցների արտադրության խոտանը հասնում էր 120-140%-ի, այնինչ, «Մացուսիտա»-ին անցնելուց հետո խոտանը նվազեց մինչև 4-7%: Ընդ որում, առանձնապես խոշոր տեխնոլոգիական փոփոխություններ չեն իրականացվել, հիմնականում ամեն ինչ որոշեց կառավարումն ու աշխատանքի նկատմամբ աշխատողների վերաբերմունքը:

Ամերիկացիներն ու եվրոպացիները խոշոր ջանքեր թափեցին ճապոնական կառավարման սկզբունքներն ընդօրինակելու համար: Սակայն ճապոնական ավանդույթների բացակայության պայմաններում այն էական արդյունքների չէր հանգեցնում: Այնուամենայնիվ, արևմտյան խոշորագույն ՎԱԿ-երը կարողացան իրենց մոտ ներդնել կառավարման ասպարեզում ճապոնացիների նվաճումները, դրանք հարմարացնելով ազգային ավանդույթներին և աշխատանքային սովորույթներին: Այնպիսի հայտնի կորպորացիաներ, ինչպիսիք են «IBM»-ը և «Պոլկոտեր Էնդ Գ-Էմբլը»-ը, իրենց մոտ ներդրեցին աշխատակիցների մասնակցության բավականին արդյունավետ համակարգ, որը նրանց կողմից չի գովազդվում՝ համարվելով սեփական նոու-հաու:

Կորպորացիաների փիլիսոփայության նշանաբանները և հստակ ձևակերպված սկզբունքները ներառվել են ամերիկյան և եվրոպական բազմաթիվ ընկերությունների գործնական կյանքում: Եվրոպական և ամերիկյան ՎԱԿ-երի առանձնահատկությունը հիմնված է աշխատակիցների անհատական հատկանիշների և աշխատողների, ինչպես նաև ստորաբաժանումների միջև ներքին մրցակցության խթանման վրա: Այստեղ փոքր է «խաղաղ» համագործակցության ձգտումը և մեծ՝ գործնական հարաբերությունների խստությունը: Հարկ է նշել, որ 1990-ական թվականներին ամերիկյան ՎԱԿ-երը սկսեցին առաջ ընկնել ճապոնական իրենց մրցակիցներից, և այդ հաղթանակի առավել կարևոր գործոններից մեկը ճապոնական կոլեկտիվիզմի և ամերիկյան անհատականության ու ձեռներեցության վրա կառուցված ներքին քաղաքականությունն էր:

Վերազգայնացումը, ինչպես և սոցիալ-տնտեսական այլ երևույթները, պահանջում էր որոշակի փիլիսոփայական իմաստավորում, և այդ գործընթացի զարգացումն ապահովող գաղափարախոսական պլատֆորմ: Իհարկե, անհրաժեշտ փիլիսոփայության և գաղափարախոսության ձևավորումը չի կարելի ընդունել պարզունակ ձևով՝ որպես ՎԱԿ-ի կողմից պատվիրված և մտավոր անձնակազմի կողմից կատարված աշխատանք (չնայած, սոցիալական պատվերը ոչ պակաս դեր է կատարում): Վերազգայնացման փիլիսոփայական-գաղափարախոսական պլատֆորմը ստեղծվում է հախուռն-էվոլյուցիոն ճանապարհով, վերազգայնացման զարգացմանը համանման: Գիտնականների և մասնագետների բազմաթիվ խմբերի կողմից մշակված՝ փիլիսոփայական և գաղափարախոսական հայեցակարգերից հասարակական գիտակցության մեջ գերակշռող դիրք են գրավում միայն նրանք, որոնք լավագույն կերպով համապատասխանում են օբյեկտիվորեն ձևակերպված գործընթացի պահանջներին:

Սակայն այստեղ առկա է նաև հակադարձ էֆեկտը, որը հայտնի գործարար և գործարարության տեսաբան Ջ.Սորոսի կողմից անվանվեց ռեֆլեքսայնություն, ըստ որի տեսական գնահատականներն ու հայեցակարգերը կարող են էականորեն ազդել գործընթացի վրա: Այսպիսով, «գործընթացը և նրա տեսական նկարագրությունը» համակարգում սահմանում է յուրօրինակ հակադարձ կապեր, որոնք զարգանում են միասին և աստիճանական ձևով:

ՎԱԿ-ը, ցանկացած առևտրային կազմակերպությանը համանման, ձգտում է իր տնտեսական իշխանության ընդլայնմանը: Ցանկացած ՎԱԿ-ի զարգացման ուշադիր վերլուծությունից նկատելի է, որ նրա ցանկացած մրցակցային քայլը կարելի է բացատրել իշխանության մեծացման ձգտումով:

**Վոլյունտարիզմը** թույլ է տալիս կապիտալի կենտրոնացումն ու համակենտրոնացումը բացատրել ոչ թե կապիտալին ներքնապես բնորոշ արստրակտ ձգտումներով և շարժերով (հեգելյան-մարքսյան տեսություն), այլ կորպորացիայի սեփականատերերի և կառավարիչների՝ տնտեսական իշխանության ընդլայնմանն ուղղված գործողություններով: Վոլյունտարիզմը ոչ թե արստրակտ փիլիսոփայական հոսանք է, այլ բարդ տնտեսական գործընթացների, այդ թվում, վերազգայնացման վերլուծության իրական մեթոդաբանություն: Այն թույլ է տալիս տեսնել գործընթացի՝ կոնկրետ անձանց և խմբերի իշխանական ձգտումների հետ մշտապես կապված ներքին զսպանակները: Վոլյունտարիստական վերլուծությունը թույլ է տալիս ոչ միայն բացատրել առկա տնտեսական երևույթները, այլ նաև գործընթացի մասնակիցների շահերի, նպատակների և իշխանական նկրտումների հետազոտության հիման վրա նախագծել ՎԱԿ-երի տնտեսական վարքագծի ռազմավարությունը:

Վերազգայնացումը մեծամասամբ հիմնվում է արևմտյան աշխարհի արժեքների և անգլո-ամերիկյան քաղաքակրթության վրա և կրում է առավելապես ԱՄՆ-ի գործարար շրջանակներում տարածված **պրագմատիզմի** փիլիսոփայության նշանակալի ազդեցությունը: Գործնական ամերիկացիները բացարձակ անտարբերությամբ ընդունեցին եվրոպական բարդ փիլիսոփայական համակարգերը: Պրագմատիզմը արձանագրում է մարդկային էության ամենավառ արտացոլումները գործողության մեջ, և, այդ իմաստով, մտածողության արժեքը կամ արժեքի բացակայությունը կախված է նրանից, թե ծառայու՞մ է արդյոք այն որևէ գործողության, իրական կյանքին: Պրագմատիզմի «կնքահայր» Ուիլյամս Ջեյմսը պատկերեց բազմաբնույթ աշխարհի իրական նկարագիրը, ցույց տալով, որ մարդիկ ընդունակ են ընկալելու միայն մասնակի կամ սահմանափակ իրականությունը, այսինքն, միայն իրենց փաստացի օգուտ բերող իրականությունը:

Գործարար մարդկանց այդ փիլիսոփայության մեջ կենտրոնական տեղը գրավում է գիտելիքի նշանակությունը նրա գործնական հետևանքներով որոշող «պրագմատիզմի սկզբունքը»: ՌԻ.Ջեյմսի աշխատություններում այս սկզբունքը ձևակերպվում է որպես փիլիսոփայական վեճերի լուծման մեթոդ՝ այս կամ այն տեսության «գործնական հետևանքների» համադրման ճանապարհով: Պրագմատիզմի իրականության հիմնական չափանիշի էությունը կայանում է հետևյալում. իրականությունը այն է, որն ավելի «լավ է աշխատում» մեզ համար և ավելի լավ է համապատասխանում կյանքի յուրաքանչյուր մասին և համակցելի է մեր կյանքի փորձին»: Գաղափարները պրագմատիզմի կողմնակիցների համար դառնում են «գործողությունների գործիք»: Պրագմատիզմի հայացքներին են հարում արևմտյան գործարարության բազմաթիվ առաջատար ներկայացուցիչներ, և այդ փիլիսոփայության հիմքերի իմացությունը թույլ է տալիս հասկանալ ՎԱԿ-երի ղեկավարների տնտեսական վարքագիծը: Այսպիսով, պրագմատիկ ձեռնարկատիրոջ համար գաղափարախոսությունը համարվում է գործողությունների գործիք, իսկ նրա նպատակը՝ փոյունտարիզմին համապատասխան, համարվում է տնտեսական իշխանության ընդլայնումը: Մնում է գտնել երրորդ փիլիսոփայական օղակը՝ այնպիսի փիլիսոփայություն և գաղափարախոսություն, որը դրված նպատակների իրականացման համար կծառայի գործուն միջոց: ՎԱԿ-երի համար մնան փիլիսոփայագաղափարախոսական գործիք է ծառայում **լիբերալիզմը** (ազատականությունը): Լիբերալիզմի հիմքը կազմում է անձի անհատական ազատության, ինքնավարության և ինքնաբավարարվածության գաղափարը: Անհատական ազատությունը տնտեսապես հիմնվում է մասնավոր սեփականության ինստիտուտի՝ որպես մարդու անբաժանելի ատրիբուտի, վրա: Լիբերալները հանդես են գալիս ի պաշտպանություն մտքի, խոսքի, ստեղծագործության, քաղաքացիական ազատության: Նրանք գտնում են, որ իրավունքների և ազատությունների անձեռնմխելիությունն ունի այնքան առանցքային նշանակություն, որ օգուտի, տնտեսական զարթոնքի և հզոր պետականության ստեղծման որևէ մեկնաբանություն չի կարող հիմք ծառայել դրա խախտման համար: Այստեղից հետևում է, որ պետությունը չի կարող ընտրված արժեքների համակարգը «փաթաթել իր քաղաքացիների վզին»: Կարծիքների և տեսակետների բազմազանությունը լիբերալիզմի պարտադիր հատկանիշներն են: Լիբերալիզմը ձգտում է ձեռքբազատվել տեղական ավանդույթներից, դոգմաներից և անցյալի մնացուկներից:

Վերոնշյալից ակնհայտ է, որ լիբերալիզմը արտաքնապես խիստ գրավիչ փիլիսոփայություն է և գլխավոր տեղը հատկացնում է անհատի ազատությանը՝ բառի ամենալայն իմաստով: Պարադոքսալիս է, սակայն հենց այս փիլիսոփայությունն է լավագույն կերպով համապատասխանում ՎԱԿ-երի նպատակներին: Դրա պատճառներն են.

1. Սեփական ներքին շուկան պաշտպանելուն ուղղված պետության ցանկացած պրոտեկցիոնիստական միջոց տանում է աշխատանքի միջազգային բաժանման հնարավորությունների ոչ ռացիոնալ օգտագործմանը և ներքին գների բարձրացմանը: Հետևաբար, ոտնահարվում են սպառողների շահերը, և լիբերալիզմը հանդես է գալիս հոգուտ շուկաների բացմանը: Դա հենց այն է, ինչ անհրաժեշտ է ՎԱԿ-երին:

2. Լիբերալների կարծիքով, ցանկացած մարդ ազատ է իր սեփական կապիտալը տնօրինելու հարցում: Նշանակում է ամբողջ աշխարհով կապիտալի ազատ տեղաշարժը արգելող ցանկացած միջոց հակաազատական է, և նրա դեմ պետք է պայքարել: Բնական է, որ այն նույնպես ամբողջությամբ համապատասխանում է ՎԱԿ-երի ռազմավարությանը:

3. Ազատական գաղափարախոսությունը ողջունում է մարդու ազատումը կրոնական դոգմաներից և ազգային ավանդույթներից: Այն երկրագնդի տարածքում



մարդկանց ազատ տեղաշարժի, աշխատուժի միգրացիայի, և, մասնավորապես, զարգացող երկրներից գիտական ներուժի արտահոսքի համար իրական հնարավորություններ է ստեղծում: Օբյեկտիվորեն այն համապատասխանում է ՎԱԿ-երի նպատակներին:

4. Լիբերալիզմը դառնում է նոր քաղաքակիրթ հասարակության վերազգային անձանց՝ կոսմոպոլիտների փիլիսոփայությունը: Վերջիններս իրենց համարում են աշխարհի քաղաքացիներ, չնայած պահպանում են որոշ մշակութային և ազգային արժեքներ: Այդ մարդիկ լավագույն կերպով համապատասխանում են վերազգայնացման և գլոբալացման նպատակներին:

***ՎԱԿ-երը լիբերալիզմի հիմքի վրա կարողացել են ստեղծել գործուն հարձակվողական փիլիսոփայություն,*** որը նրանց թույլ է տալիս իրենց ապրանքների և ծառայությունների համար բացել ընդունող երկրների շուկաները: Նրանք պրագմատիկորեն օգտագործում են ազատական գաղափարները՝ իրենց տնտեսական նպատակների իրականացման համար:

Տնտեսական ազատականացման հիմնադրույթը առավել լրիվ արտացոլում է ստացել «Վաշինգտոնյան կոնսենսուս»-ում: Այդ տնտեսական հիմնադրույթին համապատասխան, պետությունը պետք է սահմանափակի իր գործառույթները բյուջեի հաշվեկշռվածության համար մեխանիզմների ապահովման և ինֆլյացիայի դեմ պայքարով, իսկ մնացած գործառույթները պետք է տրամադրել արդյունավետ և ազատ շուկաներին: Ակնհայտ է, որ այդ հիմնադրույթը օբյեկտիվորեն արտացոլում է ՎԱԿ-երի շահերը և գաղափարապես հիմնավորում է ամբողջ համաշխարհային հանրության համար վերազգայնացման անհրաժեշտությունն ու օգտակարությունը: Բնական է, որ աշխարհում գոյություն ունեն նաև այլ փիլիսոփայական և գաղափարախոսական հիմքերի վրա կառուցված բազմաթիվ այլ տեսություններ: Անհատական նկրտումների և շահերի բախումը պայմանավորում է ազգային տնտեսությունների, և վերջին հաշվով, համաշխարհային տնտեսության զարգացումը:

**ԳԼՈՒԽ 11. ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԱՐԺՈՒԹԱՅԻՆ ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ  
ԱՐԺՈՒԹԱՅԻՆ ՓՈԽԱՐԺԵՔՆԵՐԻ ԱՎԱՆԴԱԿԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ**

**11.1. Միջազգային արժույթային հարաբերությունների հիմնական  
հասկացությունները**

Համաշխարհային տնտեսությունը չի կարելի պատկերացնել առանց մասնակից երկրների միջև արժույթային հարաբերությունների: Դրանց կազմավորումը և զարգացումը պայմանավորված է տնտեսական կապերի միջազգայնացմամբ և տնտեսության համաշխարհային համակարգի ձևավորմամբ: ՄՏՀ-ները և ապրանքների փոխանակումը, վերջին հաշվով, հանգում են դրամական հարաբերությունների:

Աշխատության այս բաժնում ներկայացնենք մի շարք հասկացությունների բացատրություններ, որոնք հետագայում կօգտագործվեն տեքստում:

**Ազգային արժույթի համակարգ:** Ազգային արժույթի համակարգը կազմում է տվյալ պետության դրամական համակարգի բաղկացուցիչ մասը, որի շրջանակներում օգտագործվում են արժույթային պաշարները և իրականացվում են միջազգային վճարային շրջապտույտները: Ազգային արժույթի համակարգի կազմի մեջ մտնում են հետևյալ տարրերը.

ազգային արժույթի միավորը,

արժույթի փոխարժեքի ռեժիմը,

արժույթի փոխարկելիության պայմանները,

արժույթի շուկայի և ոսկու շուկայի համակարգերը,

տվյալ երկրի միջազգային հաշվարկների ձևերը,

տվյալ երկրի ոսկու և արժույթի պաշարների համակարգն ու կազմը,

ազգային այն ինստիտուտների կարգավիճակը, որոնք կարգավորում են տվյալ երկրի արժույթային հարաբերությունները:

Ազգային արժույթի համակարգը ձևավորվում է տվյալ երկրի սահմանադրության հիման վրա՝ հաշվի առնելով միջազգային իրավունքի նորմերը: Այդ համակարգի առանձնահատկությունները պայմանավորված են տվյալ երկրի տնտեսական զարգացվածության մակարդակով, ինչպես նաև այդ երկրի ներազգային տնտեսական կապերով և սոցիալական զարգացվածության մակարդակով:

**Միջազգային արժույթի համակարգ:** Միջազգային արժույթի համակարգը միջազգային արժույթային հարաբերությունների կարգավորմանն ուղղված համակարգ է, որը հիմնվում է դրան մասնակից երկրների ազգային արժույթների համակարգերի վրա և պայմանավորված է համաշխարհային շուկայի զարգացվածությամբ, ուստի նաև միջազգային համաձայնագրերով: Այս համակարգի կազմը լրացնում են հետևյալ խումբ տարրերը.

միջազգային արժույթի միջոցները (ազգային արժույթ, ոսկի, եվրո),

արժույթային փոխարժեքների գնանշմանը և դրանց պահպանմանն ուղղված մեխանիզմները,

միջազգային վճարումների հավասարակշռման կարգը,

արժույթների փոխարկելիության պայմանները,

միջազգային արժույթային շուկաների և ոսկու շուկաների ռեժիմը,

արժույթային հարաբերությունները կարգավորող միջազգային ինստիտուտների կարգավիճակը:

**Միջազգային արժույթային հարաբերություններ:** Տնտեսական հարաբերություններ, որոնք կապված են համաշխարհային շուկայում ազգային արժույթի,

ապրանքափոխանակության, դրամական հարաբերությունների և երկրների միջև այլ տնտեսական հարաբերությունների կարգավորման հետ: Արժութային հարաբերությունները ուղեկցում են առևտրի, կապիտալի և աշխատուժի շարժի, Գ-ՏԱ-ի և զբոսաշրջիկության մյուս ոլորտները:

**Արժութային փոխարժեք:** Ցանկացած արժույթ ունի իր գինը՝ արտահայտված մեկ այլ երկրի դրամական միավորով: Այդ գինն էլ իրենից ներկայացնում է արժույթի փոխարժեքը: Ցանկացած ազգային արժույթն արժե այնքան, որքան նրանով կարելի է ապրանք և ծառայություն գնել: Արժութային փոխարժեքը կարող է տատանվել ինչպես տնտեսական գործոնների (երկրի վճարային հաշվեկշի վիճակը, տոկոսադրույքի մակարդակը, ինֆլյացիայի մակարդակը և այլն), այնպես էլ՝ ոչ տնտեսական գործոնների (քաղաքականության անկայունություն, արժութային գործառնությունների մասնակիցների հոգեբանական շահադրդում և այլն) ազդեցությամբ:

Անհաշվեկշռվածության վերացման կամ ճշգրտման համար երկրում ձեռնարկվող միջոցառումները ուղղակիորեն կապված են **արժութային փոխարժեքի համակարգի հետ:** Գոյություն ունեն արժութային փոխարժեքի երկու տեսակի համակարգեր.

**Ճկուն կամ լողացող** արժույթների փոխանակման արժեքները որոշվում են արժութային շուկայում ձևավորված առաջարկով և պահանջարկով, իսկ **հաստատագրված** արժութային փոխարժեքը որոշվում է նախօրոք և որոշակի ժամանակաշրջանում փոփոխման ենթակա չէ: Այդ համակարգի դեպքում պետությունը խոչընդոտում է արժութային փոխարժեքի փոփոխությունները:

Արժութային փոխարժեքի փոփոխությունների վրա ազդող գործոնների թվին են դասվում սպառողների նախապատվությունների և ճաշակի փոփոխությունները: Եթե օտարերկրացիները, օրինակ, նախընտրում են գնել մեծ քանակությամբ ամերիկյան համակարգիչներ, ապա դրանով իսկ նրանք նպաստում են դուրսի քանակի ավելացմանը և նրա փոխարժեքի բարձրացմանը: Բայց օտարերկրյա արժույթի, օրինակ, ֆունտ ստեռլինգի փոխարժեքը, որոնցով անգլիացիները գնում են այդ համակարգիչները՝ կնվազի: Նորածնության և մարդկանց ապրելակերպի փոփոխությունները նույնպես առաջացնում են արժութային փոխարժեքի փոփոխություններ:

Բնակչության եկամուտների հարաբերական ավելացումը և նվազումը շատ բանով պայմանավորում են արժույթի փոխանակային արժեքի փոփոխությունը: Եթե բնակչության եկամուտներն աճում են, նրանք ի վիճակի են ավելի շատ օտարերկրյա ապրանքներ, բաժնետոմսեր, պարտատոմսեր գնել, որի արդյունքում իջնում է արժույթի փոխարժեքը: Երբ օտարերկրյա ապրանքների և ակտիվների գնումները կրճատվում են, ընդհակառակը, արժույթի փոխարժեքը բարձրանում է:

Եվ վերջապես, երկրի ներսում գների փոփոխությունները նույնպես ազդում են տվյալ երկրի դրամական միավորի արժութային փոփոխությունների վրա:

Ճկուն արժութային փոխարժեքի առավելությունը կայանում է նրանում, որ դրանք ինքնաբերաբար ճշգրտվում են այն ձևով, որ, վերջին հաշվով, վերանում է վճարային հաշվեկշռի պակասուրդը, և պակասում է ակտիվների մի մասը: Սակայն ճկուն արժութային փոխարժեքներն ունեն նաև թերություններ. նախ և առաջ, դա հետագա փոխարժեքի անորոշությունն է, որի հետևանքով կարող է կրճատվել առևտուրը: Փոխարժեքի անկայունությունը կարող է հանգեցնել արտահանվող ապրանքների արտադրության կրճատմանը: Իսկ արժույթի միջազգային արժեքի անկման դեպքում կարող են վատանալ առևտրի պայմանները:

Մի շարք տնտեսագետների կարծիքով, բոլոր այդ հանգամանքները կարող են ստիպել անցում կատարելու արժույթի «կոշտ» փոխարժեքի, որը միջազգային առևտրում նվազեցնում է ռիսկը և փոքրացնում է անորոշության մակարդակը: Սակայն նման

փոխարժեքի կիրառումը պայմանավորված է արժույթների պաշարների առկայությամբ և ենթադրում է, որ ապագայում վճարային հաշվեկշռում պակասուրդներ չեն առաջանա, բարձր ինֆլյացիա և արտադրության անկում չի լինի: Սակայն տնտեսության զարգացման պարբերական բնույթի դեպքում, դժվար թե հնարավոր լինի խուսափել նման երևույթներից:

**Գնողունակության պարհտես:** Համեմատվող երկրների արժույթների հարաբերակցությունն է՝ հաշվարկված այդ երկրներում արտադրված ապրանքների և ծառայությունների գների հարաբերակցությամբ: Արժույթների այդպիսի համեմատությունը ըստ դրանց գնողունակության ցույց է տալիս, թե ինչ քանակության ազգային արժույթ է պահանջվում ամեն երկրում ապրանքների և ծառայությունների գնման համար: Գնողունակության պարհտեսի հիմնական որոշիչ մասը կազմում է սննդի, հագուստի, բնակարանի, կոմունալ և տրանսպորտային ծառայությունների գները:

Միջազգային համեմատության խնդրի հետաքրքիր լուծում առաջարկեցին «UNION BANK OF SWITZERLAND»-ի աշխատակիցները: Ըստ նրանց, արժույթների գնողունակության պարհտեսի ներկայացման լավագույն եղանակը տարբեր երկրների աշխատավարձերի համեմատումն է այդ երկրում տվյալ ապրանքի ձեռք բերման հետ:

Որպես այդպիսի ապրանք ընտրվեց «Big Mac» համբուրգերը «McDonalds»-ից, որը ամբողջ աշխարհում պատրաստվում է գրեթե միանման ձևով:

**Ազգային դրամական միավորի փոխարկելիությունը:** Այն միջպետական գործարքների մասնակիցներին հնարավորություն է տալիս ազգային արժույթը փոխարկելու այլ արժույթներով և հակառակը՝ առանց այդ գործընթացային պետության խառնվելու պայմանի: Արժույթի փոխարկելիությունն ինքնին միայն ֆիզիկական արտահայտություն չէ, այն իր էությամբ ազգային և համաշխարհային տնտեսությունների ինտեգրման արդյունք է, առանց որի այդ փոխարկելիությունը անհնար կդառնար: Արժույթների փոխարկելիությունը, որպես տնտեսական երևույթ, ցանկացած երկրի տալիս է հետևյալ հնարավորությունները.

արտադրողների և սպառողների ազատ ընտրություն շուկաների հարցում, ինչպես տվյալ երկրում, այնպես էլ արտերկրում,

ընդլայնել այն պայմանները, որոնք հնարավորություն կտան ներդրումներ ներգրավել տվյալ երկրում,

ազգային արտադրության ընդլայնում, ընդհուպ մինչև ըստ գների և որակի միջազգային ստանդարտների համապատասխանեցումը,

միջազգային հաշվարկների իրականացում ազգային արժույթով:

Արդի տնտեսական հարաբերությունների պայմաններում, կան մի շարք երկրներ, որոնք կրում են լրիվ փոխարկելի արժույթներ՝ որպես ազգային արժույթ: Այդ արժույթներից են. ԱՄՆ-ի դոլարը, Կանադայի դոլարը, ճապոնական իենը, ԵՄ գրեթե բոլոր երկրներում՝ եվրոն, Սաուդյան Արաբիայի ղուրուշը, Քուվեյթի դինարը, ԱՄԷ-ի դիրխամը, Հոնկոնգի դոլարը, Սինգապուրի դոլարը և այլն: Արժույթները լինում են լրիվ փոխարկելի, մասնակի փոխարկելի և ոչ փոխարկելի: Վերը նշվածները լրիվ փոխարկելի արժույթներ են: Իսկ մասնակի փոխարկելի է կոչվում այն երկրների ազգային արժույթը, որտեղ սահմանվում են սահմանափակումներ մի շարք արժույթային գործառնությունների նկատմամբ: Որպես կանոն, այդ արժույթները հնարավոր է փոխարկել միայն մի քանի արտերկրյա արժույթներով:

Ոչ փոխարկելի է անվանվում այն արժույթը, որի, որպես արժույթի ազատորեն գործառնությունները տարածվում են միայն տվյալ երկրում:

## **11.2. Միջազգային արժույթային համակարգի ձևավորումը և զարգացումը**

Միջազգային արժույթային համակարգի ձևավորումը երևան եկավ որպես արդյունաբերական հեղաշրջման և համաշխարհային տնտեսական համակարգի զարգացման հետևանք: Այն իր զարգացման ընթացքում անցավ երեք փուլ: Նշված փուլերից առաջինը կարելի է համարել միջազգային արժույթային համակարգի ձևավորումից (XIX դ.) մինչև երկրորդ համաշխարհային պատերազմի սկիզբը: Անցումը երկրորդ փուլին սկսվեց 1930-ական թվականներից, որի տրամաբանական ավարտն էր 1944 թվականի Բրետոն-Վուդսյան կոնֆերանսը: Այդ կոնֆերանսով երկրորդ փուլը ստացավ իրավաբանական ձևակերպում: Երրորդ փուլը ձևավորվեց 1970-ական թվականներից և գործում է առ այսօր: Այս փուլը իր իրավաբանական ձևակերպումը ստացավ 1976 թվականին Կինգսթոնում (Չամայկա):

Այժմ առանձին քննարկենք նշված փուլերը:

**Ոսկյա ստանդարտ (1879-1944):** 1879 թվականից մինչև 1944 թվականը միջազգային առևտրում տիրապետող էր **ոսկյա ստանդարտը** (ոսկյա փոխարժեք), որը իրենից ներկայացնում էր հաստատագրված արժույթային փոխարժեքի բնորոշ օրինակը: Նման փոխարժեքի կիրառումը ենթադրում էր կատարել հետևյալ պահանջները.

սահմանել դրամական միավորի մեջ ոսկու պարունակության խստիվ հաստատագրված որոշակի չափ,

պահպանել անհրաժեշտ հարաբերություն ոսկու պաշարների և երկրի ներսում փողի առաջարկի միջև,

վերացնել ոսկու ազատ արտահանման և ներմուծման խոչընդոտները:

Այս փուլին բնորոշ էր ոսկե դրամների ազատ հատումը և դրանց շրջանառությունը, ինչպես նաև թղթադրամների ազատ փոխարկումը ոսկու սալիկներով և ոսկե դրամներով: Թույլատրվում էր ոսկու ազատ ելքն ու մուտքը: Շրջանառության համար անհրաժեշտ դրամի քանակը որոշվում էր ոսկու պաշարների հիման վրա, իսկ ոսկու գինը նախօրոք սահմանվում էր:

Փաստորեն, շրջանառության մեջ գտնվող դրամը ապահովված է ոսկով, ուստի վճարային հաշվեկշիռը կարգավորվում է ինքնաբերաբար:

Ինչպես արդեն նշել ենք, արժույթային փոխարժեքը որոշվում է՝ հիմք ընդունելով գնողունակության պարիտետը (լատ. Paritas՝ հավասարություն): Այսպիսով, ենթադրենք անգլիական ֆունտ ստեռլինգի ոսկյա պարունակությունը հավասար է 1/4 ունցիայի (տրոյական ունցիան = 31.1 գր.), իսկ դոլարը՝ 1/8: Այդ դեպքում նշված արժույթների փոխարժեքների հարաբերակցությունը կկազմի՝ դոլար/ ֆունտ ստեռլինգ = 1/8 : 1/4 = 1/2, այսինքն 1 ֆունտ ստեռլինգը հավասար է 2 դոլարի: Օրինակ, ռուբլու ոսկյա պարունակությունը մինչև 1917 թվականի հոկտեմբերը հավասար էր 0.774232 գրամ ոսկու:

Ոսկու ստանդարտի կիրարկման դեպքում երկրների միջև ոսկու շարժը կհանգեցնի հաստատագրված արժույթային փոխարժեքների սահմանմանը:

Իսկ ինչպե՞ս է գործում ոսկյա ստանդարտի համակարգը: Ենթադրենք, ԱՄՆ-ի վճարային հաշվեկշիռը Անգլիայի հետ պակասուրդային (դեֆիցիտային) է, այսինքն ԱՄՆ-ը Անգլիայից ավելի շատ ներմուծել է ապրանքներ և ծառայություններ, քան՝ արտահանել: ԱՄՆ-ի վճարային հաշվեկշռի պակասուրդը կծածկվի ոսկով, որը վճարվել է արտահանված ապրանքների ու ծառայությունների դիմաց:

Վերը նշված հետևանքով տեղի է ունենում ոսկու արտահոսք ԱՄՆ-ից: Այս երկրում փոքրանում է փողի քանակը, ուստի փոքրանում է նաև վճարունակ պահանջարկը, որի պատճառով նկատվում է գների անկում: Այժմ պարզենք այդ ցուցանիշի ազդեցությունը:

Լավ է իհարկե, որ ԱՄՆ-ը հնարավորություն է ստանում արտահանել ապրանքներ և ծառայություններ համեմատաբար ցածր գներով, իսկ ներմուծումը Անգլիայից սահմանափակվում է, քանի որ ոսկու հոսքը ԱՄՆ-ից Անգլիա ընդլայնում է դրամի քանակը, որը, իհարկե, հանգեցնում է գների համեմատական աճի: Այսպիսով ոսկու միջոցով կարգավորվում է վճարային հաշվեկշիռը, որից հետևում է ֆունտ-ստեռլինգի պահանջարկի՝ դեպի նախկին դիրքի վերադարձը (ԱՄՆ-ում): Չնայած ոսկյա ստանդարտի համակարգն ունի բազմաթիվ առավելություններ, սակայն դրա էական թերությունն այն է, որ ամեն ինչ կարգավորվում է առանց պետության անմիջական միջամտության, այսինքն, համակարգը տեղ չի տալիս պետական կարգավորմանը: Այս համակարգի դեպքում համակարգի անդամ ցանկացած երկրի ներտնտեսական իրավիճակը ամբողջովին կախված է վճարային հաշվեկշիռի իրավիճակից: Վերջինիս ավելանում է նաև այն հանգամանքը, որ ոսկյա ստանդարտի համակարգը կարող էր գործել միայն ոսկու առկայության դեպքում: Եթե կառավարությունը դրա պակասության պարագայում չէր կարգավորում վճարային հաշվեկշիռը, ապա դադարում էր մասնակցել ոսկյա ստանդարտի համակարգին:

Ներկայացնենք այս համակարգի առավելությունները և թերությունները: Ոսկյա փոխարժեքի **առավելությունը** կայանում է նրանում, որ նրա կայունությունը նվազեցնում է անորոշությունն ու ռիսկը, և դրանով իսկ, խթանում է միջազգային առևտրի ծավալների ավելացումը, ինչպես նաև հավասարեցնում է վճարային հաշվեկշռում պակասուրդը և ակտիվները: Ոսկյա փոխարժեքի գաղափարը պաշտպանող տնտեսագետները չեն վստահում այն ճկուն քաղաքականությանը, որը կախված է փոփոխվող տնտեսական պայմաններից:

Ոսկյա փոխարժեքի **թերությունները** հիմնականում պայմանավորված են այն հանգամանքով, որ դրա կիրառման դեպքում երկրի դրամական քաղաքականությունը որոշվում է օտարերկրյա արժույթի պահանջարկի և առաջարկի փոփոխություններով, ինչը պահանջում է հրաժարվել ինքնուրույն, անկախ դրամավարկային քաղաքականության իրականացումից: Բացի այդ, ներքին տնտեսական գործընթացի հետ հաշտվելը և հարմարվելը կարող է, մի կողմից զուգակցվել եկամուտների կրճատմամբ և գործազրկությամբ, և, մյուս կողմից, ինֆլյացիայով: Վերջապես, պետք է հաշվի առնել, որ ոսկյա ստանդարտը գործում է մինչև այն պահը, քանի դեռ երկիրը չի սպառել ոսկու պաշարները, որը ենթադրում է ոչ միայն պաշարների առկայություն, այլ նաև ոսկու հայթայթում:

Ոսկյա ստանդարտին ուժեղագույն հարված հասցրեց 1929-1933 թվականների Մեծ ճգնաժամը, որն ընդգրկեց Արևմուտքի զարգացած երկրները: Տնտեսության աճը խթանելու համար այդ երկրները խորը տնտեսական անկումից դուրս գալու ելքը փնտրում էին իրենց արտահանումը մեծացնելու մեջ: Միևնույն ժամանակ, նրանք սկսեցին իրականացնել հովանավորչական քաղաքականություն՝ ներմուծվող ապրանքների համար ավելացնելով քվոտաները (մասնորոգները) և սակագները: Յուրաքանչյուր երկիր զգուշավորություն էր ցուցաբերում ոսկու արտահոսքի և գործարար ակտիվության կրճատման նկատմամբ: Այդ պատճառով, յուրաքանչյուրը ձգտում էր **դևալվացնել** իր արժույթը, այսինքն իջեցնել նրա ոսկու պարունակությունը, որպեսզի իր կողմը գրավի ներմուծողներին: Սակայն նման գործողությունները առաջացնում էին պատասխան միջոցների կիրառում, և արդյունքում, ոսկյա ստանդարտը տապալվեց: Այդ փլուզումը հանգեցրեց առևտրային պատնեշների առաջացմանը և լրջորեն սահմանափակեց միջազգային առևտուրը: Առևտրի քայքայման վրա ոչ քիչ ազդեցություն ունեցավ երկրորդ համաշխարհային պատերազմը, որը հանգեցրեց միջազգային առևտրի անկմանը և արժույթային փոխարժեքի միջազգային համակարգի փլուզմանը:

Քննարկելով համակարգի բնութագրական կողմերը՝ հանգում ենք հետևյալ հարցին. հնարավո՞ր չէր արդյոք պահպանել համակարգի դրական կողմերը, վերացնելով դրա բացասական գծերը: Այս հարցի պատասխանին էր ուղղված ոսկյա-դևիդիային արժութային համակարգի առաջ բերումը:

**Ոսկյա դևիդային (Բրետոն-Վուդսյան) համակարգ (1944-1971թթ.):** *Բրետոն-Վուդսյան համակարգը* ստեղծվել է 1944 թվականին՝ հակահիտլերյան կոալիցիայի դաշնակից երկրների միջազգային համաժողովում: Նրա մասնակիցները համաձայնության եկան ստեղծելու փոխկապակցված կարգավորվող արժութային փոխարժեքի համակարգ: Ենթադրվում էր, որ այդ համակարգը կպահպանի հաստատագրված փոխարժեքների առավելությունները, կվերացնի նրա թերությունները, մասնավորապես, մակրոկարգավորման հետ կապված հիվանդագին գործընթացները: Որպեսզի համակարգը լիներ գործունակ, ստեղծվեց Արժույթի միջազգային հիմնադրամը (ԱՄՀ): Որոշ փոփոխություններով հանդերձ՝ Բրետոն-Վուդսյան համակարգը գործեց մինչև 1971 թվականը, իսկ ԱՄՀ-ը շարունակում է գործել մինչև օրս:

Ինչպես արդեն նշել ենք, դևիդային, որն իրականացվեց Մեծ ճգնաժամի տարիներին, արտահանումն ավելացնելու նկատառումով, ոչ մի երկրի առանձնապես շահ չբերեց: Այդ էր հիմնական պատճառը, որ Բրետոն-Վուդսյան համաժողովի ժամանակ որոշում ընդունվեց ստեղծել փոխկապակցված արժութային փոխարժեքների համակարգ: Այդ նպատակով ԱՄՀ-ի անդամները սահմանեցին իրենց երկրների դրամական միավորի ոսկյա կամ դոլարային պարունակությունը: Դոլարն ընդունվեց որպես համաշխարհային դրամական միավոր՝ կապված այն հանգամանքի հետ, որ ԱՄՆ-ը պատերազմից հետո հանդես էր գալիս որպես մյուս երկրների համեմատությամբ ավելի ուժեղ և կայուն տնտեսություն ունեցող երկիր: Բացի այդ, 1944-1971թվականների ընթացքում ԱՄՆ-ը ոսկու մեկ ունցիան վաճառելով և գնելով 35 դոլարով, կուտակել էր մեծ քանակությամբ ոսկի: Դոլարը պաշտոնապես ճանաչվել էր որպես ոսկու փոխարինիչ: Ուստի տարբեր երկրների արժութային հարաբերակցությունը (պարիտետը) սահմանվեց ոսկու գնահաշվով:

Ոսկյա-դևիդային համակարգի դեպքում (իր այս անունը ստացել է, որովհետև համաշխարհային փողի դեր կատարում էին մասն թղթադրամները, այսպես կոչված դևիդները) պահպանվեց ներտնտեսական քաղաքականության կախվածությունը վճարային հաշվեկշի իրավիճակից:

Այս համակարգի դեպքում ևս, նրա հիմքում ընկած է ոսկին: Սակայն միակ արժույթը, որն, իրոք, ուներ ոսկյա պարունակություն, դոլարն էր: Մյուս արժույթները, նախ, համեմատվում էին դոլարի հետ, այնուհետև՝ ոսկու: ԱՄՆ-ի ֆեդերալ ռեզերվային համակարգը մյուս պետությունների կենտրոնական բանկերից գնում կամ վաճառում էր ոսկի սահմանված գնով, այն է՝ 1 ունցիա ոսկու դիմաց 35 դոլար:

Արժութային փոխարժեքները նույնպես սահմանվում էին: Արժութային հարաբերությունները կարգավորվում էին ԱՄՀ-ի կողմից, որի հիմնական խնդիրներն են.

արժութային փոխարժեքների կայունացման համար իր անդամ երկրներին տրամադրել վարկեր,

ֆինանսների առողջացման համար որոշակի պլանների մշակում,

արժութային պարիտետի պահպանման վերահսկում:

Համաձայն նոր համակարգի, համաժողովի մասնակից երկրներն իրենց ազգային եկամտի, բնակչության թվաքանակի և առևտրի ծավալի ցուցանիշներին համապատասխան պարտավոր էին ավանդներ ներդնել ԱՄՀ-ում: Եթե երկրի տնտեսությունը նորմալ էր գործում, այդ երկրի վճարային հաշվեկշռում և՛ պակասուրդները, և՛ ակտիվները առաջանում են պատահականորեն և, ըստ մեծության,

մոտավորապես հավասար են: Ընդ որում, նախորդ տարվա պակասուրդը կարող էր փոխհատուցվել ակտիվներով կամ հաջորդ տարվա վճարման հաշվեկշռի դրական հաշվեմնացորդով: Բայց երբ պակասուրդը մեծանում էր և ուներ աճի միտում, արժույթային փոխարժեքի պահպանման մասին խոսք լինել չէր կարող: Այդ դեպքում, խախտված վճարային հաշվեկշռի շտկման համար նույնիսկ 10%-ի սահմաններում թույլատրվող արժույթային արժեքի փոփոխությունները բացարձակապես բավարար լինել չեն կարող: Միջազգային առևտրում ֆինանսական ոչ բավարար վիճակը խորացավ նաև այն պատճառով, որ մի քանի տարիների ընթացքում ԱՄՆ-ի վճարային հաշվեկշիռը պակասուրդային էր, մինչդեռ այդ երկիրը պետք է կարգավորեր համաշխարհային դրամական միավորի (դոլար) փոխարժեքը: Բացի այդ, ոսկու և դոլարի հավասարեցումը ժամանակի ընթացքում անհիմն դարձավ:

Արժույթի փոխարժեքին կարելի է աջակցել՝ օգտագործելով ոսկի կամ ԱՄՆ-ի վարկերը: Բայց որ ամենակարևորն է, վճարային հաշվեկշի վիճակը կարելի է բարելավել ազգային արժույթի փոխարժեքի փոփոխության հաշվին, որը, թերևս, այս համակարգի ամենակարևոր առավելությունն է, որը բացառվում էր ոսկյա ստանդարտի համակարգի ժամանակ: Բրետոն-Վուդսյան համակարգը հնարավորություն էր տալիս պետությանը ինքնուրույն փոփոխելու ազգային արժույթային փոխարժեքը պարիտետի 10%-ի չափով: Եթե արժույթի փոխարժեքը պետք է փոփոխվեր դրա արժեքի 10%-ից ավելի սահմաններում, ապա հարկավոր էր ԱՄՆ-ի համաձայնությունը: 1970-ական թվականներին այս համակարգը արդեն իսկ գտնվում էր կործանման եզրին: Արժույթների սահմանված փոխարժեքների առկայությունը ԱՄՆ-ի անդամ երկրներից պահանջում էր վարել միանման տնտեսական և արժույթային քաղաքականություն: Վերջին հանգամանքը, փաստորեն, դարձել էր անհնար և իրականությունից կտրվել էր: Կործանման երկրորդ հիմնական պատճառն այն էր, որ տարբեր երկրներում ինֆլացիայի տեմպերը տարբեր էին: Եվ վերջապես, ոսկու առաջարկը բավարար չէր, որպեսզի համակարգը իրագործեր իր գործառույթները:

Ընդունված համակարգի պայմաններում դրամական պաշարների աճը կախված է նոր ձեռքբերվող ոսկու քանակից, որի որոշակի մասը օգտագործվում է ոսկերչական իրերի պատրաստման, գիտատեխնիկական և այլ նպատակների համար: Հարկ է նաև նշել, որ ոսկու պաշարների աճը ժամանակի ընթացքում սկսեց ետ մնալ միջազգային առևտրի և ֆինանսական գործառնությունների աճող ծավալներից: Օտարերկրացիների ձեռքում ամերիկյան դոլարի քանակության ավելացման չափով ԱՄՆ-ի ոսկու պաշարները սկսեցին աստիճանաբար նվազել, որի պատճառով, դոլարը արդեն չէր կարող հանդես գալ ոսկյա ստանդարտի դերում:

Առաջացավ երկրներանքային խնդիր՝ կամ դոլարը պահպանել պահուստային միջոցների կարգավիճակով, որի համար անհրաժեշտ էր վերացնել ԱՄՆ-ի վճարային հաշվեկշռի պակասուրդը, կամ այդ պակասուրդի վերացման համար ոսկի վաճառել, որը կհանգեցներ ոսկու լրացուցիչ պաշարների սպառմանը: Այդ երկրներանքային խնդիրը լուծելու համար նախագահ Ռ.Նիքսոնը, նկատի ունենալով, որ միայն շուկայական գինը պետք է որոշի դոլարի արժեքը, 1971 թվականին կարգադրեց դադարեցնել դոլարը ոսկով փոխարկելու գործընթացը: Դրանով պայմանավորված՝ իր գործունեությունը դադարեցրեց Բրետոն-Վուդսյան արժույթային փոխարժեքների համակարգը, որն, ըստ էության, իրենից ներկայացնում էր ինքնատիպ փոխզիջում հաստատագրված և կարգավորվող արժույթային փոխարժեքների միջև:

Համակարգի փլուզմանը նպաստեց նաև այն երևույթը, որ այդ տարիներին անվանվեց «ռեզերվային արժույթի պարադոքս»: Ռեզերվային արժույթը կազմված էր ազգային արժույթներից (մեծամասամբ դոլարից) և օգտագործվում էր միջազգային



հաշվարկների կարգավորման համար, նաև՝ որպես ազգային արժույթի պահուստ: Որպեսզի արժույթը դառնար պահուստային, այն, նախ, պետք է ունենար բավական կանխիկ քանակության, ինչպես նաև որպես փող հասանելի լիներ ԱՄՆ-ի անդամ երկրների համար: Արժույթի հասանելիությունը ծագում է այն ժամանակ, երբ պահուստային արժույթի թողարկող երկրի արժութային հաշվեկշիռը պակասությունում (դեֆիցիտային) է: Այդ դեպքում տեղի է ունենում թողարկող երկրի արժույթի հեղեղում համաշխարհային շուկայում: Սակայն դոլարի առավել շատ ներթափանցումը այլ երկրներ և վճարային հաշվեկշռի պակասությունը ազգային արժույթի հանդեպ առաջացնում են անվստահություն: Պահեստային արժույթի սեփականատերերը արագ կերպով այն փոխանակում են ոսկով:

Ոսկյա պահուստային համակարգի վերաբերյալ տարածայնությունները հանգեցրին վերջինիս փոխարինմանը նոր՝ կառավարվող լողացող արժութային փոխարժեքների համակարգով:

**Լողացող արժութային փոխարժեքների համակարգ (Ճամայկայի արժութային համակարգ, 1971թ.):** Նոր համակարգի ձևավորման հետ մեկտեղ դրա կապը ոսկու հետ իրավաբանորեն դադարեցվեց: Ոչ մի արժույթ չունի ոսկյա պարունակություն և չի փոխանակվում ոսկու հետ: Հնարավոր է, որ փաստացի կապը պահպանվում է: Պետությունների արժութային պաշարների զգալի մասը կազմում է ոսկին: Թղթադրամները չեն կարող կատարել արժեքի չափի գործառույթը, քանի որ դրանք գործնականում չունեն սեփական արժեք: Արժութային համակարգի բարեփոխումն ուղղված էր դոլարին, որպես պահուստային արժույթի: Կյանքը ցույց տվեց, որ ազգային արժույթը բավական հեռու էր այդպիսի դերակատարման (պահուստային արժույթի) համար: Նպատակ կար ստեղծել կոլեկտիվ արժութային միավոր: Նշված նպատակը իրականացվեց և ստեղծվեցին երկու այդպիսի արժութային՝ SDR (հատուկ փոխարկելի միավոր) և EQU (եվրոպական դրամական միավոր):

Այդ համակարգին հերթափոխեց **կառավարվող լողացող արժութային փոխարժեքների համակարգը**, որը տնտեսական հարաբերությունների պայմանների փոփոխություններով պայմանավորված, ենթադրում է արժութային փոխարժեքի անընդհատ փոփոխության անհրաժեշտություն: Նկատի էր առնվում, որ արժութային փոխարժեքի փոփոխությունները հնարավորություն կստեղծեն խուսափել վճարային հաշվեկշռում ձևավորվող պակասությունից և ակտիվներից:

Արժութային փոխարժեքների կարճաժամկետ փոփոխությունները, կարող են առաջացնել դրանց հաճախակի և նկատելի փոփոխություններ: Հաշվի առնելով այդ հանգամանքը, կենտրոնական բանկերը, կայունացման նպատակներից ելնելով, պետք է ղեկավարեն և կարգավորեն իրենց երկրների՝ չարաշահման նկատառումներով կատարվող արժութային փոխարժեքների կարճաժամկետ փոփոխությունները: Արժութային փոխարժեքի նման փոփոխությունները մեղմելու նպատակով նրանք պարտավոր են նաև գնել և վաճառել օտարերկրյա արժութային: Այդ պահանջները ընդունվել են 1976 թվականին՝ ԱՄՆ-ի անդամ երկրների կողմից: Միջազգային առևտրի և ֆինանսների աջակցման նպատակով նոր ընդունված արժութային փոխարժեքների համակարգը ոչ միայն նրանց երկարատև ճկունության հնարավորություն է տալիս, այլև ապահովում է կարճաժամկետ կայունություն:

SDR-ը նյութական ձևով գոյություն չունեցող հաշվարկային միավոր է և ստեղծվել է 1968 թվականին՝ ԱՄՆ-ի կողմից: Դրա գնանշումը իրականացվում է իր իսկ «զամբյուղի» հիման վրա, որը բաղկացած է դոլարից՝ ամբողջ զամբյուղի 42%-ը, արևմտաեվրոպական երկրների դրամական միավորներից (ֆունտ ստեռլինգ, ֆրանկ, մարկ)՝ 45%, իենից՝ 13%:

EQU-ն կազմավորվել է Եվրոպական Տնտեսական Համագործակցության (ԵՏՀ) երկրներում և գնահատվում է՝ հիմնվելով ԵՏՀ անդամ երկրների արժույթների վրա, որոնք դրա ապահովման համար ներդրել են ոսկի (հաշվարկային ձևով) և որոշակի քանակության դոլար: 1998 թվականին այն դարձավ Եվրոպայի միասնական արժույթ, որը կարգավորվում է Եվրոպական Կենտրոնական Բանկի (ԵԿԲ) կողմից:

Գոլարի՝ որպես պահուստային արժույթի, փոխանակումը SDR-ով չհաջողվեց: Այժմ միջազգային հաշվարկների միայն 5%-ն է կատարվում դրանով, որը խոսում է SDR-ի ոչ մեծ դերի մասին: Փաստորեն դոլարը գործնականում պահպանեց իր կշիռը որպես պահուստային արժույթ: Իսկ 1970-ական թվականներին, երբ Բրետոն-Վուդսյան համակարգը փոխարինվեց լողացող փոխարժեքների համակարգով, դոլարը պահպանեց իր դիրքերը այն պարզ պատճառով, որ նավթի հետ կապված բոլոր հաշվարկները կատարվում էին դոլարով: 1980-ական թվականներին դոլարի փոխարժեքը բարձրացավ, քանի որ ԱՄՆ-ի պահուստային համակարգը դրսևորեց այնպիսի քաղաքականություն, որը ենթադրում է տոկոսադրույքների սահմանման բարձր մակարդակներ: Նոր համակարգը հիմնված է լողացող փոխարժեքների վրա: Այսինքն ազգային արժույթի փոխարժեքը կարող է փոփոխվել ազատ՝ ի տարբերություն նախորդ արժութային համակարգի:

Արժույթի փոխարժեքի տատանումը ենթարկվում է ոչ միայն շուկայական տարերային ուժերին, այլև՝ պետությունը կարող է բարձրացնել կամ իջեցնել արժույթի փոխարժեքը՝ գնելով կամ վաճառելով արժույթ: Ուստի այս համակարգը ենթադրում է ոչ միայն արժութային փոխարժեքների տատանման, այլև՝ դրանք կարգավորելու հնարավորություն:

Լողացող արժութային փոխարժեքներն ունեն նաև բացասական կողմեր: Գրանք առաջացնում են անորոշության և անկանխատեսելիության բարձր մակարդակ: Այդ իսկ պատճառով ներկայումս փորձեր են կատարվում տարածքային մասշտաբներով՝ սահմանափակել փոխարժեքների տատանումը:

### ***11.3. Արժութային փոխարժեքի էությունը և ձևերը***

Երկրների միջև տնտեսական հարաբերություններում ազգային դրամական միավորները կատարում են համաշխարհային փողի դեր: Միջազգային հաշիվներում օգտագործվող փողը ընդունված է անվանել **արժույթ**: Հետևաբար, արժույթը փողի որևէ նոր տեսակ չէ, այլ դրա գործունեության առանձնահատուկ եղանակ է, կապված միջազգային բնույթի գործարքների իրականացման հետ: Միջազգային գործարքները ենթադրում են տարբեր ազգային արժույթների համեմատում և համադրում՝ ըստ դրանց գնողունակության: Նման համադրումն իրականացվում է **արժութային փոխարժեքի**, այսինքն, արժույթի տեսքով, որն արտահայտված է այլ երկրների արժույթներով: Արտասահմանյան դրամական միավորների նկատմամբ ազգային դրամական միավորի փոխարժեքի սահմանումը ընդունված է անվանել **արժութային գնանշում**: Գոյություն ունի արժույթի գնանշման երկու մեթոդ՝ ուղղակի և հակադարձ (անուղղակի): Առավել տարածված է **ուղղակի գնանշումը**, որի դեպքում օտարերկրյա արժույթի միավորի փոխարժեքն արտահայտվում է ազգային արժույթով:

**Հակադարձ կամ անուղղակի գնանշման** դեպքում որպես հիմք ընդունվում է ազգային արժույթի միավորը, որի փոխարժեքն արտահայտվում է օտարերկրյա արժույթի որոշակի քանակությամբ:

Այն դեպքում, երբ երկու երկրների արժույթները միմյանց հետ չեն փոխարկվում կամ այդ փոխանակությունն իրականացվում է աննշան քանակությամբ, կիրառվում է, այսպես

կոչված, կրոս փոխարժեքը: **Կրոս փոխարժեքը** ստացվում է հաշվարկային եղանակով, սովորաբար, արժույթային հարաբերություններում լայնորեն օգտագործվող որևէ երրորդ երկրի արժույթի օգնությամբ և իրենից ներկայացնում է երկու արժույթների հարաբերակցություն, որը բխում է երրորդ արժույթի նկատմամբ այդ արժույթների հարաբերակցությունից: Ազգային արժույթի իրական արժեքի փոփոխության մասին առավել ամբողջական պատկերացում կազմելու համար որոշում են ազգային արժույթի միջին փոխարժեքը արժույթների ամբողջ հավաքածուի (արժույթների զամբյուղի) նկատմամբ: Չամբյուղի փոխարժեքը, որպես կանոն, ավելի կայուն է, քան նրա մեջ մտնող յուրաքանչյուր արժույթի փոխարժեքը:

Արժույթային փոխարժեքների սահմանման ռեժիմի վերաբերյալ երկու այլընտրանքային դիրքորոշումները հանգում են հետևյալին.

1. Պետությունը որոշակի մակարդակում խստորեն հաստատագրում է արժույթի փոխարժեքը՝ իր վրա վերցնելով նրա կայունությունը պահպանելու պարտավորությունը:

2. Պետությունը թույլ է տալիս, որպեսզի արժույթային փոխարժեքը ազատորեն տատանվի առաջարկի և պահանջարկի ազդեցությամբ: Այս դեպքում առկա է ճկուն արժույթային փոխարժեքը, կամ, ինչպես ընդունված է անվանել, լողացող փոխարժեքը:

Գործնականում, վերը նշված երկու ծայրահեղությունները հազվադեպ են հանդիպում մաքուր տեսքով:

Արդի համաշխարհային դրամական համակարգը հիմնված է լողացող փոխարժեքների վրա: Կախված ընտրված տարբերակից, ԱՄՆ-ը երկրները բաժանում է հետևյալ խմբերի.

**երկրներ, որոնց արժույթները փոխկապակցված են մեկ կամ մի քանի արժույթների հետ,**

**երկրներ, որոնց արժույթները սահմանափակ ճկուն են մեկ կամ մի քանի արժույթների նկատմամբ,**

**երկրներ, որոնց արժույթները բնութագրվում են խիստ բարձր ճկունությամբ:**

Արժույթային գործարքների կարգավորման՝ այս կամ այն երկրում սահմանված ռեժիմը որոշում է **արժույթի փոխարկելիությունը:**

Արժույթը համարվում է **ազատ փոխարկելի**՝ ցանկացած գործառնությունների համար կնքված գործարքների օրենսդրական սահմանափակումների բացակայության պայմաններում:

**Մասնակի փոխարկելի** են համարվում այն երկրների արժույթները, որտեղ գոյություն ունեն որոշ քանակական սահմանափակումներ կամ թույլտվության ընթացակարգեր առանձին գործառնությունների գծով կամ արժույթային գործարքների առանձին մասնակիցների համար:

Վերջապես, գոյություն ունեն **ոչ փոխարկելի** կամ **մեկուսացված** ազգային դրամական միավորներ: Դրամական միավորի ոչ փոխարկելի լինելը կապված է արժույթային գործառնությունների մեծ մասի նկատմամբ օրենսդրական արգելքով:

Յուրաքանչյուր ազգային արժույթի փոխանակային արժեքը ճիշտ չէր լինի դիտարկել արտասահմանյան մի շարք արժույթների նկատմամբ միակ հնարավոր հարաբերակցությամբ, յուրաքանչյուր պահին այն ունի բազմաթիվ տարատեսակներ: Փոխանակային փոխարժեքի այդ տարատեսակների առկայությունը կապված է արժույթային շուկայի սեզոնափոփոխմանից և այդ շուկայում իրականացվող գործառնությունների առանձնահատկություններից:

#### **11.4. Միջազգային արժույթային համակարգը և նրա սեզմենտները**

Տնային տնտեսությունների, ընկերությունների, առևտրային բանկերի և այլ ֆինանսական կազմակերպությունների միջև առաջացող արժույթների հետ կապված հարաբերությունների ամբողջությունը ձևավորում է **համաշխարհային արժույթային շուկան**: Կառուցվածքային իմաստով այդ շուկան ներկայացվում է աշխարհի բոլոր մասերում տեղաբաշխված բանկերով, կորպորացիաներով, կենսաբոջակային հիմնադրամներով, բրոքերային ընկերություններով և այլ ֆինանսական կազմակերպություններով: Արժույթի առևտուրն իրականացվում է համաշխարհային ֆինանսական կենտրոններում, որոնց շարքում առավել խոշորագույններն են Լոնդոնի, Նյու-Յորքի, Տոկիոյի, Մայնի Ֆրանկֆուրտի և Սինգապուրի շուկաները:

Կապի և հեռահաղորդակցության ժամանակակից միջոցները համաշխարհային ֆինանսական կենտրոնները միավորում են մեկ միասնական համակարգում: Արժույթային փոխարժեքի վրա ազդելու ընդունակ ցանկացած նորություն արագորեն տարածվում է ամբողջ աշխարհում՝ խթան հանդիսանալով շուկայական գործակալների բուռն գործունեության համար:

Այդ շուկայի կարևորագույն տնտեսական գործակալներն են առևտրային բանկերը, պետական ֆինանսական հաստատությունները, միջազգային կորպորացիաները և ոչ բանկային ֆինանսական հաստատությունները:

Իր ծավալով արժույթային շուկան գոյություն ունեցող շուկաներից խոշորագույնն է: Արժույթի առևտուրը տասնյակ անգամ գերազանցում է ապրանքների և ծառայությունների համաշխարհային առևտրի ծավալը: Հետևաբար, արժույթային գործառնությունների մեծ մասը կապված չէ միջազգային առևտրի սպասարկման հետ, այլ իրենից ներկայացնում է ֆինանսական տրանսֆերտներ և սպեկուլյատիվ գործարքներ:

Համաշխարհային արժույթային շուկայի զարգացումը բնութագրվում է կապերի միջազգայնացման ուժեղացմամբ, մատուցվող ծառայությունների տեսականու ընդլայնմամբ, օրվա ընթացքում գործառնությունների իրականացման անընդհատությամբ, սպեկուլյատիվ գործարքների և արբիտրաժային ընթացակարգերի հետզհետե աճող մասշտաբներով:

Արժույթային շուկան բաժանվում է մի շարք սեզմենտների, առաջին հերթին, **կանխիկ արժույթի փոխանակության շուկայի**, որտեղ տեղի է ունենում տարբեր երկրների կենտրոնական բանկերի կողմից թողարկված բանկնոտների առևտուր: Կանխիկ արժույթով գործարքները կազմում են արժույթային շուկայի ընդհանուր շրջանառության խիստ փոքր մասը: Սակայն սա արժույթային շուկայի այն սեզմենտն է, որի հետ իրենց ամենօրյա կենսագործունեության ընթացքում շփվում են շարքային քաղաքացիները: Արժույթների ուղղակի գնանշման դեպքում արժույթի վաճառքի գինը այստեղ գերազանցում է գնման գնին: Այդ գների միջև տարբերությունը կազմում է, այսպես կոչված, սփրեդը (spread):

Արժույթային շուկայի առավել խոշոր սեզմենտ է **սփոթ**՝ արժույթի անհապաղ մատակարարման շուկան, որտեղ արժույթի փոխանակման գործառնություններն իրականացվում են չեկերի ձևով՝ տարբեր արժույթների բանկային հաշիվներով:

«Անհապաղ» մակագրությամբ բանկային չեկով արժույթի առաքումը սովորաբար տևում է 1-2 օր:

Սփոթ շուկայում աշխարհի բոլոր երկրների բանկերը և բրոքերները կոլեկտիվ կերպով ձևավորում են արժույթների փոխանակային փոխարժեքները, որոնք **բազային են** համարվում ամբողջ արժույթային շուկայի համար:

Սփոթ շուկային զուգահեռ գործում է **Ժամկետային արժույթային շուկան**: Նման շուկայի անհրաժեշտությունը պայմանավորված է նրանով, որ սփոթ շուկայում արժույթի առաքման 1-2-օրյա ժամկետները միջազգային բազմաթիվ գործարքների համար համարվում են խիստ կարճ: Այս շուկայում իրականացվում են տարբեր գործարքներ, որոնք նախատեսում են արժույթի առաքման ավելի երկար ժամկետներ՝ 3 օրից մինչև մի քանի տարի: Ժամկետային արժույթի շուկայի փոխարժեքը, որպես կանոն, չի համապատասխանում սփոթ փոխարժեքին, որը բացատրվում է տոկոսադրույքների մակարդակների միջազգային տարբերություններով:

Ժամկետային արժույթային շուկան, իրականացվող գործառնությունների ծավալով մի քանի անգամ փոքր լինելով սփոթ շուկայից, կախված է կնքվող գործարքների առանձնահատկություններից և իր հերթին բաժանվում է մի քանի հատվածների:

**Ֆորվարդի շուկան:** Ֆորվարդային փոխանակային արժեք ընդունված է անվանել բանկի և նրա հաճախորդի միջև արժույթի առքուվաճառքի պայմանագրով սահմանված և ապագայում, որոշված ամսաթվով, պայմանագրի կնքման պահին հաստատագրված գնով ձեռքբերելու փոխարժեքը: Արժույթային շուկայի բազային փոխարժեքը սփոթ փոխարժեքն է: Սակայն ֆորվարդային փոխարժեքը, որպես կանոն, տատանվում է սփոթ փոխարժեքից: Երբ ֆորվարդի առաքման համար վճարում են ավելի շատ, քան սփոթի առաքման համար, նշանակում է, որ գործարքը եկամուտ բերեց:

Ֆորվարդային գործարքների հիմնական առանձնահատկությունը նրա ճկունությունն է, որը թույլ է տալիս կնքվող գործարքների յուրահատկությունից կախված՝ ընդունված նորմերից կատարել որոշակի շեղումներ:

**Ապագա արժույթի շուկան (Ֆյուչերսային գործարքներ):** Ֆյուչերսների շուկան ֆորվարդների շուկայի համեմատությամբ բավականին փոքր է:

Չնայած այդ շուկաների մեծությունների միջև առկա խոշոր տարբերություններին, նրանցից յուրաքանչյուրը ներգործում է մյուսի վրա: Գնելով ֆյուչերսային պայմանագիր, տնտեսական գործակալը ստանձնում է պարտավորություն ապագայում, որոշակի սահմանված ժամկետում արժույթի որոշակի քանակի առաքման համար: Արժույթի միևնույն քանակը միևնույն ամսաթվով կարելի է ստանալ այլընտրանքային տարբերակով՝ ֆորվարդային պայմանագրերի կնքման ճանապարհով:

Վերոնշյալ երկու շուկաների փոխադարձ կապը և ընդհանուր գծերի առկայությունը չի բացառում ֆորվարդային և ֆյուչերսային գործարքների միջև տարբերությունները: Ֆյուչերսային գործարքների գլխավոր հատկանշական կողմը արժույթի առաքման պայմանների, ծավալների և ժամկետների ստանդարտությունն է:

**Արժույթային օպցիոնների շուկան.** Արժույթային օպցիոնը պայմանագիր է, որը կնքվում է օպցիոնը վաճառողի (ընդունված է նրան անվանել նաև մակագրող) և գնորդի (սեփականատիրոջ) միջև: Պայմանագրին համապատասխան, վաճառողը պարտավոր է ցանկացած ժամանակ, ընդհուպ մինչև պայմանագրի ժամկետի ավարտը, սահմանված գնով գնել կամ վաճառել արժույթի որոշակի քանակություն: Ինչ վերաբերում է օպցիոնի գնորդին, ապա նա իրավունք է ստանում պայմանագրով սահմանված գնով արժույթ գնել կամ վաճառել միայն այն դեպքում, եթե դա նրան ձեռնտու է: Այլ խոսքերով, արժույթային օպցիոնը նրա սեփականատիրոջը իրավունք, բայց բնավ ոչ պարտավորություն է տալիս արժույթային գործարք կնքելու համար:

Դրանում է կայանում, մի կողմից, օպցիոնի, և, մյուս կողմից, ֆորվարդային և ֆյուչերսային գործարքների միջև հիմնական տարբերությունները:

### **11.5. Միջազգային արժուրային քաղաքականություն**

Միջազգային արժուրային քաղաքականության ձևավորումը, որպես շուկայի հավասարակշռման կարգավորման գործիք, սերտորեն կախված է արժուրային փոխարժեքների ռեժիմից: Կախված այն բանից, թե տվյալ երկրում գործում է սահմանված, թե լողացող փոխարժեքների ռեժիմ, օգտագործվում են տնտեսական լծակների տարբեր հավաքածուներ՝ կարգավորելու երկրում գործող արժուրայի շուկայի անհավասարակշռությունը:

Սահմանված փոխարժեքների դեպքում պետք է իրականացվեն ներտնտեսական փոփոխություններ, որպեսզի խուսափեն անհավասարակշռությունից: Օրինակ, վճարային հաշվեկշռի պակասուրդի դեպքում անհրաժեշտ է արժուրային պաշարների վաճառքի միջոցով կրճատել դրամական զանգվածը, խստացնել դրամա-վարկային քաղաքականությունը այնքան ժամանակ, մինչև կարգավորվի ազգային արժուրայի փոխարժեքը:

Լողացող փոխարժեքների ժամանակ հնարավոր է մեկ այլ ծայրահեղություն: Արժուրայի փոխարժեքը, ընկնելով սպեկուլյատիվ գործոնների ազդեցության տակ, կարող է թերազնահատել տնտեսության մակրոտնտեսական անհավասարակշռությունը, որը կարող է հետագայում հանգեցնել կառուցվածքային լուրջ փոփոխությունների:

Ինչպես վկայում է համաշխարհային փորձը, շուկայական հարաբերությունների ժամանակ գործում են վճարային հարաբերությունների կարգավորման և՛ պետական, և՛ շուկայական ձևերը: Վերը նշվեց, որ արժուրային շուկաներում ձևավորվում է տվյալ արժուրայի առաջարկը և պահանջարկը, ինչպես նաև դրանց փոխարժեքային հարաբերակցությունը: Գնային մեխանիզմից և արժուրային փոխարժեքի դինամիկայի ազդանշաններից ելնելով՝ տնտեսական գործակալները կողմնորոշվում են արժուրայի գնորդների հնարավորությունների հարցում: Փաստորեն, արժուրային շուկան հանդես է գալիս որպես արժուրային գործարքների տեղեկությունների աղբյուր: Սակայն պետությունները արժուրային հարաբերություններին մասնակցում են սկզբում երկրորդական, ապա նաև՝ ուղղակի ձևերով: Ոսկյա ստանդարտի համակարգի փոփոխման հետ մեկտեղ դադարեց գործել նաև ոսկյա կետերի մեխանիզմը, որն, իր հերթին, արժուրային քաղաքականության դրսևորման ձև էր:

Արժուրային շուկայական և պետական կարգավորումը լրացնում են մեկը մյուսին: Երբ երկրի քաղաքական և տնտեսական իրավիճակը բարվոք է՝ գործում է շուկայական կարգավորումը, իսկ երբ երկրում արտակարգ իրավիճակ է՝ պատերազմ, ճգնաժամ և այլն, գործում է պետական կարգավորումը:

Շուկայական կարգավորման համակարգում մեծ դեր է խաղում արժուրային քաղաքականությունը, որպես միջոցառումների այնպիսի համախմբություն, որն իրականացվում է միջազգային արժուրային և տնտեսական հարաբերությունների այլ ոլորտում՝ երկրի ընթացիկ և ռազմավարական համապատասխան նպատակներին զուգահեռ: Այն կոչված է հասնելու տնտեսական քաղաքականության գլխավոր նպատակներին՝ ապահովել տնտեսական աճի կայունությունը, ապահովելով նաև վճարային հաշվեկշռի հավասարակշռությունը:

Երկրի արժուրային քաղաքականության այս կամ այն ուղղության ընտրությունը կախված է ինչպես տվյալ երկրի տնտեսական իրավիճակից, այնպես էլ համաշխարհային տնտեսության զարգացվածության մակարդակից: Համաշխարհային տնտեսության զարգացման տարբեր փուլերում առաջնային պլան են մղվում արժուրային քաղաքականության տարբեր խնդիրներ. արժուրային ճգնաժամի հաղթահարում,

արժույթի փոխարժեքի կայունացում, արժութային սահմանափակումներ, անցում արժութային փոխարկելիության ու գործառնությունների ազատականացման և այլն: Արժութային քաղաքականությունը արտացոլում է երկու երկրների փոխհարաբերությունների սկզբունքները՝ համագործակցություն և տարաձայնություններ: Արժութային քաղաքականությունը որոշում է նաև արժութային հիմնախնդիրների լուծման կարգը, դրանց մասին ընդունում որոշումներ և իրականացնում դրանք:

Արժութային հարաբերությունների կարգավորումը ընդգրկում է երկու մակարդակ.

1. մասնավոր ձեռնարկություններ, առաջին հերթին, ազգային և միջազգային բանկերն ու կորպորացիաները, որոնք տնօրինում են զգալի քանակությամբ արժութային ռեսուրսների և ակտիվորեն մասնակցում են գործարքներին:

2. Պետություններ (ի դեմս ֆինանսների և էկոնոմիկայի նախարարության, կենտրոնական բանկի):

Արժութային կարգավորման միջազգային մարմին է ԱՄՀ-ը, իսկ 1970-ական թվականներից սկսած այդպիսի մարմնի դեր են կատարում նաև սահմանափակ քանակությամբ մասնակիցների ներկայությամբ անցկացվող միջազգային խորհրդակցությունները: Օրինակ, նման խորհրդակցություն անց է կացվել 1975 թվականին՝ Ռամբուեում (Ֆրանսիա), որին մասնակցում էին 6 առաջատար պետություններ: Նույնատիպ խորհրդակցություն անցկացվեց 1975 թվականին Փարիզում՝ միջազգային տնտեսական համագործակցության մասին, 1976 թվականից սկսած անց են կացվում Մեծ Յոթնյակի ամենամյա խորհրդակցությունները: 1993 թվականից այդ խորհրդակցություններին մասնակցում է նաև Ռուսաստանը: Արժութային քաղաքականությունը, կախված դրա նպատակներից, բաժանվում է երկու մասի՝ կառուցվածքային և ընթացիկ:

Կառուցվածքային արժութային քաղաքականությունն իրենից ներկայացնում է երկարաժամկետ միջոցառումների համախումբ, որն ուղղված է համաշխարհային արժութային համակարգում կառուցվածքային փոփոխություններ կատարելուն: Արժութային քաղաքականության այս ձևը իրականացվում է արժութային բարեփոխումների միջոցով: Կառուցվածքային արժութային քաղաքականությունն իր ազդեցությունն է թողնում ընթացիկ արժութային քաղաքականության վրա:

Ընթացիկ արժութային քաղաքականությունը կարճաժամկետ միջոցառումների համախումբ է, որն ուղղված է արժութային փոխարժեքի, արժութային գործարքների, արժույթի և ոսկու շուկաների գործունեության օպերատիվ կարգավորմանը:

**Արժութային քաղաքականության ձևերը:** Գոյություն ունեն արժութային քաղաքականության հետևյալ ձևերը.

- արժութային դիսկոնտ քաղաքականություն,
- արժութային դեֆլացիոն քաղաքականություն, որն ունի իր տարատեսակները.
- արժութային ներխուժում,
- արժութային պահուստների դիվերսիֆիկացիա,
- երկակի արժութային շուկա,
- դևալվացիա և ռևալվացիա:

Արժութային դիսկոնտ քաղաքականությունն իրենից ներկայացնում է ԿԲ-ի կողմից իրականացվող միջոցառումներ, որոնք ուղղված են արժութային փոխարժեքի և վճարային հաշվեկշիռի կարգավորմանը: Վերջինս իրականացվում է ազդելով՝ մի կողմից կապիտալի միջազգային շարժի, մյուս կողմից՝ ներքին վարկերի դինամիկայի, գների, համախառն առաջարկի վրա:

ՀՀ Կենտրոնական բանկերի կողմից սահմանված մի շարք փոխարժեքները ներկայացված են աղյուսակ 11.1.-ում:

ՀՀ Կենտրոնական բանկի սահմանած որոշ արտարժույթների հաշվարկային փոխարժեքները

Միավոր	Արտարժույթ	ՀՀ դրամ		
		29.03.02-ի դրությամբ	28.06.02-ի դրությամբ	30.09.02-ի դրությամբ
1	Անգլիական ֆունտ ստեռլինգ	819.99	877.43	902.41
1	Եգիպտական ֆունտ	140.48	140.77	126.13
100	Իրանական ռիալ	32.87	7.28	7.30
1	Իսրայելական շեքել	123.38	118.22	119.70
1	Կանադական դոլար	361.49	379.52	367.90
10	Ճապոնական իեն	43.44	48.05	47.42
1	Շվեյցարական ֆրանկ	343.71	390.47	388.11
1	Քուվեյթյան դինար	1870.85	1892.57	1901.11
1	Ռուսաստանական գրիվնա	108.22	108.31	108.86
1	Վրացական լարի	260.03	262.34	266.75

Աղբյուրը. ՀՀ ԱՎԾ:

Արդի պայմաններում արժույթային դիսկոնտ քաղաքականության արդյունավետությունը նվազել է, որը պայմանավորված է, առաջին հերթին, այդ քաղաքականության ներքին և արտաքին նպատակների «տարածայնություններով»:

1930-40-ական թվականներին կենտրոնական բանկերն իրականացնում էին «էժան փողի» քաղաքականություն, որի էությունը հանգում էր տոկոսադրույքների ցածր մակարդակին: Այսպես, անգլիական բանկի տոկոսադրույքները 1932-52 թվականներին կազմում էին 2%, ԱՄՆ-ում այդ տոկոսադրույքները՝ 1937-48 թվականներին կազմել են 1%: 1950-ական թվականներին մի շարք գործոնների ազդեցության տակ տեղի ունեցավ արժույթային դիսկոնտ քաղաքականության ակտիվացում: Այդ գործոններից էին՝ արժույթների փոխարկելիությունը, միջազգային դրամավարկային հարաբերությունների ազատականացումը, եվրոպական արժույթների շուկայի զարգացումը, կապիտալի շարժի արագացումը և այլն: Երկրների միջև տնտեսական հարաբերությունների միջազգայնացման ուժեղացման հետ կապված, ԿԲ-երը պետք է հաշվի առնեն նաև այլ երկրներում ներդրումների զարգացումը: Օրինակ, 1980-ական թվականներին ԱՄՆ-ում բարձրացվեցին տոկոսադրույքները՝ նպատակ հետապնդելով պահպանել երկրում վարկերի տրամադրման ծավալների ավելացումը, ինչը ամրապնդեց նաև դոլարի փոխարժեքը: Վերջինիս հետևանքով մեկը մյուսի հետևից արևմտաեվրոպական երկրները բարձրացրեցին տոկոսադրույքները, և այդ երկրների ազգային արժույթների փոխարժեքը սկսեց նվազել, քանի որ տեղի ունեցավ կապիտալի զգալի արտահոսք դեպի ԱՄՆ, որի արդյունքում այդ երկրներում նվազեց կապիտալ ներդրումների ծավալը և աճեց գործազրկությունը: Իսկ 1990-ական թվականներին ԱՄՆ-ի տոկոսադրույքը ավելի ցածր էր, քան՝ Արևմտյան Եվրոպայում և Ճապոնիայում:

Ազգային տոկոսադրույքները ներկայացված են հավելված 24-ում:

Արժույթային ներխուժման քաղաքականությունն իրենից ներկայացնում է ազգային արժույթի փոխարժեքի վրա ազդելու մեթոդ, որն իրականացվում է պետական մարմինների միջոցով արժույթի գնման կամ վաճառքի ճանապարհով: Ազգային արժույթի



փոխարժեքի իջեցման համար ԿԲ-ը սկսում է գնել արտասահմանյան արժույթ, իսկ բարձրացման համար՝ վաճառել: Այս քաղաքականության հիմնական բնութագրիչները իրացման մեծ մասշտաբները և կարճ ժամկետներն են: Ինչպես նշվեց, արժութային քաղաքականության այս ձևն ունի իր տարատեսակները: Քննարկենք դրանք իրենց առանձնահատկություններով:

Արժութային ներխուժումը իրականացվում է ոսկու պահուստների կամ կարճաժամկետ վարկերի հաշվին: Այն սկսվեց կիրառվել դեռևս XIX դարում: Օրինակ, Ռուսաստանի պետական բանկը, Ավստրո-Հունգարական բանկը օգտվեցին դրանից՝ նպատակ հետապնդելով պահպանել ազգային արժույթի փոխարժեքը: Ոսկյա ստանդարտի համակարգի կործանումից հետո արժութային ներխուժումը ավելի լայն կիրառում ստացավ: Օրինակ, 1929-33 թվականներին Մեծ ճգնաժամի ընթացքում տարբեր երկրների կենտրոնական բանկեր կիրառեցին արժութային ներխուժման քաղաքականություն՝ նպատակ հետապնդելով աջակցել արժութային դեմպինգին՝ իրենց իսկ ազգային արժույթի փոխարժեքը իջեցնելու հաշվին: Այս քաղաքականության իրականացման համար հիմք հանդիսացան 1930-ական թվականներին ԱՄՆ-ում, Մեծ Բրիտանիայում, Ֆրանսիայում, Իտալիայում, Կանադայում և այլ երկրներում ստեղծված կայունացման հիմնադրամները, որոնք իրենցից ներկայացնում էին արժութային փոխարժեքների կարգավորմանը նպատակաուղղված պետական հիմնադրամներ՝ կազմված ոսկուց, արտասահմանյան և ազգային արժույթներից:

Արդի պայմաններում այս հիմնադրամները տարբեր երկրներում ունեն իրենց առանձնահատկությունները: Օրինակ, Ֆրանսիայում այն հիմնականում կազմված է ոսկու պահուստներից և այդ մասին որևէ տվյալ չի հրապարակվում, որպեսզի տեղեկություն չտրվի Ֆրանսիայի կողմից իրականացված ներխուժումների ծավալների մասին: Իսկ ԱՄՆ-ում այդ հիմնադրամները ստեղծման պահից (1934թ.) մնացել են անփոփոխ՝ 2 մլրդ. ԱՄՆ դոլարի չափով, քանի որ ԱՄՆ-ը ներխուժումները հիմնականում իրականացնում է այլ երկրների ԿԲ-երի վարկերի հաշվին: Ինչպես արդեն նշել ենք, Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո, երբ գործում էր սահմանված փոխարժեքների քաղաքականությունը, արժույթի փոխարժեքները հիմնականում պահպանվում էին ներխուժման քաղաքականության շնորհիվ:

Արժութային պահուստների դիվերսիֆիկացիան իրենից ներկայացնում է պետությունների, բանկերի, ՎԱԿ-երի այնպիսի քաղաքականություն, որն ուղղված է արժութային պահուստների կառուցվածքի կարգավորմանը: Վերջինս էլ իրականացվում է այդ պահուստների մեջ տարբեր արժույթներ ընդգրկելու ճանապարհով: Այս քաղաքականությունը հիմնականում իրականացվում է արժութային պահուստների մեջ ընդգրկված պակաս կայունություն ունեցող արժույթների վաճառքով, և դրանց փոխարեն ավելի կայուն արժույթների գնմամբ: Օրինակ, ԱՄՆ դոլարի ոչ կայուն իրավիճակը հանգեցրեց նրան, որ եթե 1973 թվականին կապիտալիստական աշխարհի արժութային պահուստներում նրա պարունակությունը կազմում էր 84.5%, ապա 1982 թվականին կազմում էր 71.4%, 1993 թվականին՝ 60%:

Համաձայն ԱՄՀ-ի կանոնադրության, անդամ երկրները մինչև լողացող փոխարժեքների ռեժիմին անցնելը, պարտավոր են սահմանել իրենց արժույթի փոխարժեքը՝ հիմնվելով ոսկու և դոլարի վրա: Վերջինիս գինը կազմում էր 35 ԱՄՆ դոլար՝ 1 տրոյական ունցիայի դիմաց: Երկրներն իրավունք ունեին թույլ տալու փոխարժեքների տատանում դրանց արժեքի 1%-ի չափով: Մակայն, սկսած 1971 թվականից, կապված դոլարի դալավացիայի հետ, տատանումների թույլատրելի սահմանները ընդարձակվեցին մինչև 2.25% (ըստ Մմիթոնյան համաձայնության): Կապված դոլարի՝ ոսկու հետ այլևս չփոխարկվելու փաստի հետ՝ շատ երկրներ անցան լողացող փոխարժեքների

համակարգին, որը ձևավորվեց 1973 թվականի մարտի 16-ին՝ Փարիզյան խորհրդակցության ժամանակ:

ԵՏՀ երկրները մտցրեցին նոր արժույթային ռեժիմ, որը կոչվեց «Եվրոպական արժույթային օձ»։ Գրաֆիկական պատկերով օձի իմաստը կայանում է նրանում, որ կանխատեսվում էր եվրոպական վեցնյակի (Գերմանիա, Ֆրանսիա, Իտալիա, Նիդեռլանդներ, Բելգիա, Լյուքսեմբուրգ) ազգային արժույթային փոխարժեքների տատանման փոքր ամպլիտուդա (միմյանց մեջ՝ 1,125%), իսկ այլ արժույթների նկատմամբ՝ մինչև 2.25%, 1976 թվականին 1.125%-ը դարձավ 4.5%: Եթե ազգային արժույթի փոխարժեքը նշված սահմաններից իջնում էր, ապա տվյալ երկրի ԿԲ-ը պարտավոր էր իրականացնել արժույթային ներխուժում:

«Եվրոպական արժույթային օձի» սահմանը մասնակիցների առումով ընդլայնվեց և 1972 թվականին նրա կազմի մեջ մտան Մեծ Բրիտանիան և Դանիան, իսկ 1973 թվականին՝ Նորվեգիան և Շվեդիան: Սակայն այս կազմը կայուն չէր և «օձի» համակարգից դուրս եկան վերը նշված բոլոր երկրները, բացի Դանիայից: Նշված համակարգից այդ երկրների հեռանալու պատճառն այն էր, որ նրանք չէին ցանկանում իրենց արժույթային պահուստները հատկացնել արժույթային փոխարժեքների տատանման ցածր մակարդակ ապահովելու համար:

Ներկայումս աշխարհի 49 երկրի ազգային արժույթները «լողում» են անհատապես (ԱՄՆ, Մեծ Բրիտանիա, Շվեյցարիա, Կանադա և այլն), 20 երկրների արժույթային փոխարժեքները «լողում» են դոլարից, 14-ինը՝ ֆրանսիական ֆրանկից, 4-ինը՝ SDR-ից, 27-ինը՝ անհատական դրամական զամբյուղից կախված:

Մեր հանրապետությունում արժույթային փոխարժեքների փոփոխությունները ներկայացված են աղյուսակ 11.2.-ում:

Աղյուսակ 11.2.

2002թ. ԱՄՆ դոլարի, ԵՎԲ-ի և ռուսական ռուբլու հաշվարկային փոխարժեքները<sup>2</sup>

	1 ԱՄՆ դոլար	1 ԵՎԲ	1 ՌՌ
<b>Հունվար</b>			
Ամսվա վերջի դրությամբ	564.39	488.08	18.39
Ամսվա միջինը	564.08	498.71	18.40
<b>Փետրվար</b>			
Ամսվա վերջի դրությամբ	568.18	491.59	18.29
Ամսվա միջինը	565.20	491.64	18.28
<b>Մարտ</b>			
Ամսվա վերջի դրությամբ	575.96	502.47	18.38
Ամսվա միջինը	571.61	500.20	18.32
<b>1-ին եռամսյակի միջինը</b>	<b>566.96</b>	<b>496.85</b>	<b>18.33</b>
<b>Ապրիլ</b>			
Ամսվա վերջի դրությամբ	579.34	523.61	18.49
Ամսվա միջինը	578.21	511.11	18.48
<b>Մայիս</b>			
Ամսվա վերջի դրությամբ	582.22	545.83	18.59
Ամսվա միջինը	580.78	531.26	18.58
<b>Հունիս</b>			
Ամսվա վերջի դրությամբ	577.14	566.98	18.37
Ամսվա միջինը	581.02	553.40	18.51

<sup>2</sup> Աղբյուրը. ՀՀ ԱՎԾ:

<b>2-րդ եռամսյակի միջինը</b>	<b>580.00</b>	<b>531.92</b>	<b>18.52</b>
<b>Կիսամյակի միջինը</b>	<b>573.48</b>	<b>514.39</b>	<b>18.43</b>
<b>Հուլիս</b>			
Ամսվա վերջի դրությամբ	561.53	552.21	17.81
Ամսվա միջինը	565.86	562.35	17.96
<b>Օգոստոս</b>			
Ամսվա վերջի դրությամբ	557.00	548.26	17.62
Ամսվա միջինը	558.53	545.99	17.69
<b>Սեպտեմբեր</b>			
Ամսվա վերջի դրությամբ	<b>280.18</b>	567.63	18.23
Սեպտեմբեր ամսվա միջինը	<b>562.97</b>	<b>551.81</b>	<b>17.67</b>
3-րդ եռամսյակի միջինը	<b>562.45</b>	<b>553.38</b>	<b>17.77</b>
Հունվար-սեպտեմբերի միջինը	<b>569.81</b>	<b>527.38</b>	<b>18.21</b>

Երկակի արժույթային շուկան միջանկյալ տեղ է զբաղեցնում սահմանված և լողացող փոխարժեքների և ռեժիմների միջև: Այն ներմուծվեց 1970-ական թվականներին Բելգիայում, Իտալիայում, Ֆրանսիայում: Դրա էությունը կայանում է նրանում, որ շուկան բաժանվում է երկու մասի.

ըստ առևտրային գործառնությունների և ծառայությունների, որի հիման վրա ընդունվում է արժույթային պաշտոնական փոխարժեքը,

ըստ ֆինանսական հատվածի (կապիտալի շարժ, վարկեր և այլն), որի հիման վրա կառուցվում է արժույթի շուկայական փոխարժեքը:

Երբ անցում կատարվեց լողացող փոխարժեքներին, երկակի արժույթային շուկան վերացվեց. 1973 թվականին՝ Իտալիայում, 1974 թվականին՝ Ֆրանսիայում, ապա նաև Բելգիայում:

### **11.6. Վճարային հաշվեկշիռը և արժույթային փոխարժեքի որոշումը**

Արժույթային փոխարժեքների տեսության կարևոր գործիք է վճարային հաշվեկշիռը, քանի որ նրա հողվածները պարունակում են ազգային արժույթի առաջարկի և պահանջարկի հիմքում ընկած բոլոր գործոնների ցանկը: Հենց այդ դիրքորոշումից ելնելով՝ վճարային հաշվեկշիռը կլինի մեր հետազոտության առարկան:

Վճարային հաշվեկշիռում իր արտացոլումն է գտնում համաշխարհային հանրության հետ տվյալ երկրի միջազգային տնտեսական հարաբերությունների ողջ համախումբը: Վճարային հաշվեկշիռը իրենից ներկայացնում է տվյալ երկրի ռեզիդենտների և աշխարհի մնացած երկրների միջև գործառնությունների արդյունքի վիճակագրական գրառումը՝ որոշակի ժամանակահատվածի ընթացքում (սովորաբար եռամսյակ կամ տարի):

Վճարային հաշվեկշիռի կազմման կարևորագույն սկզբունքը գործառնությունների կրկնակի արտացոլումն է: Այդ սկզբունքի էությունը հանգում է նրան, որ միջազգային յուրաքանչյուր գործարք հաշվառվում է կրկնակի. դեբետային և կրեդիտային հաշիվներում: Այդ գործընթացների ամբողջությունը ազդեցություն է գործում արժույթային շուկայում արժույթի առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցության վրա: Տվյալ երկրի արժույթի նկատմամբ պահանջարկն ավելացնող գործարքները գրանցվում են կրեդիտում՝ «+» նշանով: Դրան համապատասխան, արժույթի առաջարկի ավելացմանն ուղղված գործարքները գրանցվում են դեբետում՝ «-» նշանով:

Ընդհանրացված տեսքով վճարային հաշվեկշիռը կարելի է ներկայացնել բազային հավասարությամբ.

$$B_c + R + B_k + e = 0,$$

որտեղ՝  $B_c$ -ն ընթացիկ գործառնությունների հաշվառման հաշվեկշիռն է,

$R$ -ը պաշտոնական պահուստների փոփոխությունն է,

$B_k$ -ն կապիտալի հաշվառման հաշվեկշիռն է,

$e$ -ն վիճակագրական շեղումն է:

Բազիսային հավասարությունը օգտակար է վերլուծել արժույթային փոխարժեքների սահմանման տարբեր ռեժիմների սահմաններում. վաճառվում է արժույթ և ոսկի: **Ճկուն արժույթային փոխարժեքի** դեպքում վճարային հաշվեկշռի բազիսային հավասարումը կընդունի հետևյալ տեսքը.

$$B_c + B_k + e = 0 :$$

Եթե ընդունենք, որ վճարային հաշվեկշիռը կազմված է առանց շեղումների և սխալների, այսինքն,  $e = 0$ , ապա այն կարելի է ներկայացնել հետևյալ տեսքով.

$$B_c = -B_k$$

Տվյալ արտահայտությունը հավաստում է, որ ճկուն արժույթային փոխարժեքի դեպքում ընթացիկ գործառնությունների հաշվի ավելցուկը (պակասուրդը) հավասար կլինի կապիտալի հաշվի պակասուրդին (ավելցուկին), այսինքն, այստեղ գոյություն ունի ընթացիկ գործառնությունների հաշվի և կապիտալի հաշվի փոխադարձ ճշգրտում: **Հաստատագրված փոխարժեքի** դեպքում բազիսային հավասարումը կընդունի հետևյալ տեսքը.

$$R = -(B_k + B_c) :$$

Հետևաբար, գործելով պետական պահուստների ծավալների միջոցով, պետությունը կարող է պահպանել վճարային հաշվեկշռի հավասարակշռությունը:

Հաշվեկշռի ընթացիկ գործառնությունների հաշվի հողվածները, արտացոլելով ազգային ներմուծումն ու արտահանումը, որոշում են արժույթի առաջարկի և պահանջարկի ձևն ու տեղաբաշխվածությունը:

ՀՆԱ-ի մեջ ընթացիկ հաշվի հաշվեմնացորդի տեսակարար կշիռը ներկայացված է աղյուսակ 11.3.-ում:

Աղյուսակ 11.3.

Աշխարհի առանձին երկրների ընթացիկ հաշվի սալրոյի տեսակարար կշիռը ՀՆԱ-ի մեջ\*

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
ԱՄՆ	-1.8	-1.4	0.1	-0.8	-1.3	-1.7	-1.5	-1.7	-1.7	-2.5	-3.7	-4.5	-4.4
Ճապոնիա	2.2	1.5	2.0	3.0	3.1	2.8	2.2	1.4	2.1	3.2	2.5	2.6	2.9
Գերմանիա	4.7	3.2	-1.0	-0.7	-0.5	-1.1	-0.8	-0.3	-0.1	-0.2	-0.9	-0.5	0.4
Ֆրանսիա	-0.5	-0.8	-0.5	0.4	0.8	0.5	0.5	1.3	2.7	2.8	2.6	2.5	2.6
Իտալիա	-1.5	-1.6	-2.1	-2.5	0.9	1.3	2.3	3.3	2.9	1.9	1.0	1.6	2.2
Միացյալ Թագավորություն	-4.6	-3.5	-1.5	-1.7	-1.7	-0.2	-0.5	-0.1	0.8	-0.1	-1.4	-1.8	-2.0
Կանադա	-3.9	-3.4	-3.8	-3.6	-3.9	-2.3	-0.8	0.5	-1.6	-1.8	-0.5	0.4	0.6
Մեծ երկրների ընդամուրը	-0.4	-0.5	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	0.0	0.0	0.1	-0.3	-1.1	-1.5	-1.3
Ավստրալիա	-6.2	-5.2	-3.6	-3.7	-3.3	-5.1	-5.4	-3.9	-3.1	-5.0	-5.7	-4.8	-4.1
Ավստրիա	0.2	0.7	0.0	-0.4	-0.5	-1.5	-2.3	-2.1	-2.5	-2.3	-2.8	-3.2	-2.7
Բելգիա**	1.7	1.5	1.8	2.5	4.1	4.2	4.1	4.2	4.8	4.1	4.0	3.4	3.4
Չեխիայի Հանրապետություն					1.3	-1.9	-2.6	-7.4	-6.1	-2.4	-2.0	-2.8	-2.9
Դանիա	-1.3	0.9	1.4	2.6	3.3	1.8	1.0	1.8	0.6	-1.1	1.1	2.1	2.7

Աղյուսակ 11.3.-ի շարունակությունը

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Ֆինանդիա	-5.0	-5.1	-5.4	-4.5	-1.3	1.1	4.0	3.9	5.5	5.6	5.2	6.5	7.7
Հունաստան	-6.4	-6.8	-4.1	-4.4	-3.1	-2.4	-4.7	-5.7	-6.2	-3.0	-3.1	-2.9	-3.0
Հունգարիա					-11.0	-9.7	-5.5	-3.8	-2.1	-4.9	-4.3	-4.5	-5.2
Իսլանդիա	-1.91	-2.1	-4.7	-3.2	0.1	1.8	0.7	-1.6	-1.4	-5.6	-6.2	-7.6	-6.2
Իռլանդիա	-1.5	-0.8	0.7	1.0	3.7	2.7	2.6	2.8	2.5	2.0	0.3	0.9	-0.3
Կորեա	2.4	-0.8	-2.8	-1.2	0.3	-1.0	-1.7	-4.4	-1.5	12.8	6.1	2.1	1.91
Մեքսիկա	-2.7	-2.9	-4.7	-6.7	-5.8	-7.1	-0.5	-0.7	-1.9	-3.7	-2.9	-3.2	-3.6
Նիդերլանդներ	4.2	3.1	2.6	2.2	4.2	5.1	5.8	5.3	7.3	6.5	5.8	6.2	6.0
Նոր Զելանդիա	-3.8	-3.2	-2.8	-3.5	-2.4	-3.8	-5.1	-6.1	-6.7	-5.0	-7.9	-6.4	-6.0
Նորվեգիա	0.2	3.3	4.3	2.3	1.8	3.0	3.3	6.5	5.1	-1.5	3.6	14.2	13.9
Լեհաստան					-5.2	1.2	0.7	-2.3	-4.0	-4.4	-7.6	-8.0	-7.4
Պորտուգալիա	0.3	-0.3	-0.9	-0.2	0.4	-2.5	-0.1	-4.2	-5.2	-6.8	-8.9	-10.3	-10.5
Իսպանիա	-2.7	-3.5	-3.6	-3.6	-1.2	-1.3	0.0	0.0	0.4	-0.2	-2.1	-3.2	-3.2
Շվեդիա	-1.	-2.6	-1.9	-3.0	-1.3	1.2	3.0	2.8	3.1	2.9	2.5	2.8	2.1
Շվեյցարիա	3.9	3.8	4.6	6.2	8.2	6.7	6.9	7.4	10.1	9.3	11.3	12.1	12.4
Թուրքիա	0.9	-1.7	0.1	-0.6	-3.6	2.2	-1.5	-1.3	-1.3	1.1	-0.9	-2.3	-2.1
Փոքր երկրների ընդհանուրը	-0.9	-1.2	-1.2	-1.3	-0.3	-0.3	0.6	0.2	0.7	1.1	0.4	0.2	0.2
ՏՀԶԿ ընդհանուրը	-0.5	-0.6	-0.3	-0.3	0.0	-0.1	0.1	0.0	0.2	0.0	-0.8	-1.2	-1.0
<b>Նշագրվող հոդվածներ</b>													
Եվրամիության	-0.2	-0.5	-1.2	-1.0	0.1	0.2	0.5	1.0	1.5	1.1	0.3	0.3	0.6
Եվրո տարածաշրջան	0.8	0.2	-1.1	-0.9	0.4	0.3	0.7	1.2	1.7	1.4	0.6	.07.	1.2

\* Աղբյուրը՝ «OECD Economic outlook», N67, June 2000, էջ 294:

\*\* Ներառված Լուսեմբուրգի մինչև 1994թ. տվյալները

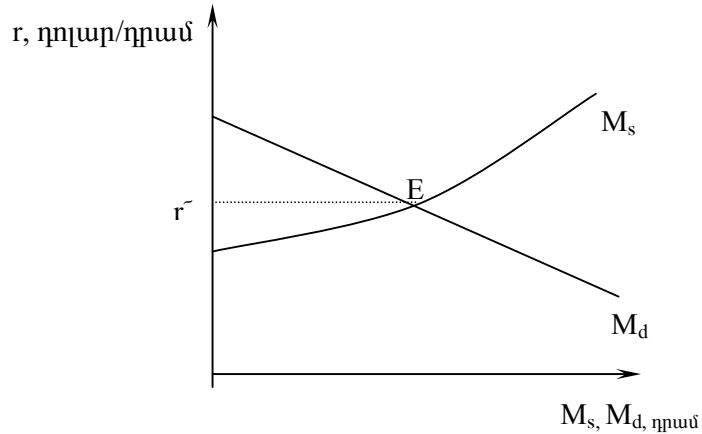
Նկատի ունենալով այդ առանձնահատկությունը, նշենք, որ **առաջարկի կորը ելնում է երկրում ներմուծման նկատմամբ պահանջարկից**: Տվյալ սահմանումն արդարացված է ներմուծման համար վճարման դեպքում՝ ինչպես օտարերկրյա, այնպես էլ հայրենական արժույթով: Առաջին դեպքում երկրի ռեզիդենտները պետք է վաճառեն տեղական արժույթը՝ օտարերկրյա արժույթ ձեռքբերելու նպատակով: Երկրորդ դեպքում հայրենական արժույթի փոխանակումը արտասահմանյան արժույթով պետք է իրականացնի ոչ թե գնորդը, այլ՝ վաճառողը:

Արժույթի նկատմամբ պահանջարկի կորը ցույց է տալիս գնորդների կողմից պահանջվող արժույթի արժեքը, արժույթի յուրաքանչյուր հնարավոր փոխարժեքի դեպքում: Քանի որ արժույթի գնման անհրաժեշտությունը պայմանավորված է արտահանման գործարքները վճարելու անհրաժեշտությամբ, այդ պատճառով **արժույթի պահանջարկի կորը ելնում է արտահանման կորից**: Երկրի արտահանման կորը արտացոլում է արտահանման ծավալները յուրաքանչյուր կոնկրետ գնի դեպքում:

Մեկ գծանկարում միավորելով արժույթի պահանջարկի և առաջարկի կորերը, նրանց հատման կետում կստացվի արժույթի փոխանակային արժեքի  $r$  հավասարակշռված մեծությունը (տես գծանկար 11.1.):

Այսպիսով, փոխանակային արժեքի երկարաժամկետ կայուն մեծությունն այստեղ հիմնված է ապրանքների և ծառայությունների միջազգային հոսքերի վրա և բնութագրվում է **կայունությամբ**, եթե ազգային արտահանման և ներմուծման գների ճկունության գործակիցների գումարը մեծ է մեկից.  $E_x + E_m > 1$ :

Բերված անհավասարությունը տնտեսագիտության տեսության մեջ հայտնի է որպես **Մարշալ-Լերների պայման**:



Պատկեր 11.1. Գրամի հավասարակշռված փոխանակային արժեքը

### 11.7. Գնողունակության պարիտետը և արժույթային փոխարժեքը

**Գնողունակության պարիտետը** արտացոլում է տարբեր երկրների արժույթների փոխանակային արժեքների և արժեզրկման միջև երկարաժամկետ կապը:

Արժեզրկման՝ որպես արժույթային փոխարժեքի վրա ներգործող գործոններից մեկի, դիտարկումը շատ կարևոր է երկարաժամկետ կտրվածքով արժույթային փոխարժեքի փոփոխության պատճառները հասկանալու համար:

Այս սկզբունքի, որպես արժույթային փոխարժեքների տեսության հիմքի, վերլուծությունը կապում են շվեդ տնտեսագետներ Գուստավ Կասելի աշխատությունների հետ, չնայած գնողունակության պարիտետի գաղափարն ինքնին հայտնի է եղել վաղուց:

Տարբերում են գնողունակության պարիտետի բացարձակ և հարաբերական ձևերը: Գնողունակության պարիտետի **բացարձակ ձևը** փոխկապակցում է գների ազգային մակարդակը (հաշվարկված սպառողական զանբյուղի հիման վրա) և արժույթային փոխարժեքը: Եթե ԱՄՆ-ի սպառողական զանբյուղի արժեքը դրվարով նշանակեն  $P_{US}$ , իսկ նույն զանբյուղի արժեքը Գերմանիայում մարկով նշանակենք  $P_G$ , ապա.

$$r (\$/DM) = P_{US}/P_G :$$

Բերված արտահայտությունից բխում է, որ արժույթային փոխարժեքը փոխվում է այնքան, որքան անհրաժեշտ է տարբեր երկրներում սպառողական զանբյուղների արժեքների դինամիկայի միջև տարբերությունները փոխհատուցելու համար:

Սակայն գնողունակության պարիտետի տեսությունը սովորաբար օգտագործվում է **հարաբերական ձևով**: Այս դեպքում գների մակարդակի և արժույթային փոխարժեքի փոխարեն հաշվարկի հիմքում դրվում է գների և արժույթային փոխարժեքի փոփոխությունը, այսինքն, հաշվի է առնվում արժեզրկումը:

Սակայն գների և արժույթային փոխարժեքների իրական շարժը ոչ միշտ է կատարվում գնողունակության պարիտետին համապատասխան: XX դարի ընթացքում բազմաթիվ տնտեսագետներ մեկ անգամ չէ, որ փորձեր են ձեռնարկել գնողունակության պարիտետի նրբությունների բացահայտման համար: Թեսթավորման ընդհանուր արդյունքները կարելի է ձևակերպել հետևյալ կերպ. գնողունակության պարիտետը, ընդհանուր առմամբ, վատ է բացատրում փաստերը, առկա են լուրջ տարբերություններ

գների և արժույթային փոխարժեքների դինամիկայի ու նրանց՝ գնողունակության պարիտետից բխող մեծությունների միջև:

Այս եզրակացությունն իր ուժը պահպանում է նույնիսկ այն պարագայում, երբ, ինչպես ցույց են տալիս փաստերը, գնողունակության պարիտետը փաստերով ավելի լավ հաստատվում է երկար ժամանակահատվածում, քան՝ կարճ: Պարիտետի մեծությունը մեծամասամբ իրականությանը համապատասխանում է այն ապրանքների համար, որոնց նկատմամբ մենաշնորհային իշխանություն ունեցող միջազգային կորպորացիաները չեն իրականացնում գնային խտրական քաղաքականություն:

Գոյություն ունեն գնողունակության պարիտետի տեսության և փաստերի անհամապատասխանության երկու գլխավոր պատճառ.

ապրանքների շարժի ճանապարհին գոյություն ունեցող սահմանափակումները, գների ինդեքսը և չվաճառվող ապրանքները:

Թեև էմպիրիկ տվյալները բավականին դժվար են հաստատում գնողունակության պարիտետը, սակայն այն շարունակում է մնալ արժույթային փոխարժեքների դինամիկայի ընկալման, վերջինիս որոշման իրական մոդելների կառուցման արմատական տարրերից մեկը:

### ***11.8. Հայաստանի Հանրապետության վճարային հաշվեկշռի կարգավորման առանձնահատկությունները***

ՀՀ Ազգային վիճակագրական ծառայությունը վարում է Հայաստանի Հանրապետության գործարքների գրանցումները, կատարում է բոլոր միջազգային գործարքների պաշտոնական գնահատումները և հրապարակում է ՀՀ վճարային հաշվեկշռի վիճակագրությունը: Այն ներառում է ապրանքների արտահանման ու ներմուծման տվյալները, արտասահմանում փոխառություն տրված կամ այնտեղից փոխառնված փողերը, զբոսաշրջիկության հետ կապված ծախսերը, վճարված կամ ստացված շահաբաժինները և այլն: Այժմ տեսնենք, թե ՀՀ վճարային հաշվեկշռում արտացոլված գործառնությունները փոփոխման ինչպիսի միտում են ցուցաբերել և ինչպիսի զարգացում կամ հետընթաց է նկատվել ՀՀ արտաքին հատվածում 1997-2001 թվականներին: Հարկ է նաև նշել, որ այս տարիները եղել են նույնքան դժվարին, ինչպես անկախության առաջին տարիները, թեև ՀՀ տնտեսության մեջ արդեն նկատվում են որոշ դրական տեղաշարժեր:

ՀՀ վճարային հաշվեկշռի հողվածների ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ անցած 5 տարիների ընթացքում էական տեղաշարժեր և զգալի փոփոխություններ են տեղի ունեցել վճարային հաշվեկշռում արտացոլված բոլոր գործառնություններում: Սակայն մենք կուսումնասիրենք վճարային հաշվեկշռի հիմնական հողվածները և ցույց կտանք այդ ցուցանիշների շարժը:

1997թվականին վճարային հաշվեկշռի ընթացիկ հաշվի պակասուրդը կազմել է 306.5 մլն ԱՄՆ դոլար, իսկ 1998 թվականին այն կազմել է 402,9 մլն ԱՄՆ դոլար: Այս ցուցանիշը 1995-2001 տարիներին նշված բաժնի ամենամեծ պակասուրդն է եղել: Այն հիմնականում պայմանավորված է եղել այդ տարում ձևավորված տնտեսական աճով և ներքին սպառման ծավալների աճով, որն իր դրական ազդեցությունը թողեց հաջորդ տարվա ցուցանիշների վրա: Դրական տեղաշարժն իր արտացոլումը գտավ արդեն հաջորդ տարի: 1999 թվականին այդ ցուցանիշը զգալիորեն կրճատվել է՝ հասնելով 1997 թվականին ցուցանիշի մակարդակին՝ 306.9 մլն դոլարի: Այսպիսով 1999 թվականին սկսվեց վճարային հաշվեկշռի ընթացիկ հաշվի պակասուրդ կրճատման միտումները՝ 2000 թվականին կազմելով 278.4 մլն դոլար, 2001 թվականին՝ 200.5 մլն դոլար: Սակայն ըստ ՀՀ

Կենտրոնական Բանկի կանխատեսումների 2002 թվականին ընթացիկ հաշվի պակասուրդը կկազմի 199.0 մլն դոլար, իսկ ՀՀ ՖԷՆ սպասումներով՝ 205.4 մլն դոլար, որն արդեն աճի միտում է նախանշում:

Արտահանման ծավալը 1997 թվականին կազմել է 232.5 մլն դոլար, իսկ 1998 թվականին՝ 220.5 մլն դոլար: Սակայն, 1999 թվականից սկսած արտահանման ծավալները սկսել են աճել՝ 1999 թվականին կազմելով 231.7 մլն դոլար, 2000 թվականին՝ 300.5 մլն և 2001 թվականին՝ 341.8 մլն դոլար, իսկ 2002 թվականի համար կանխատեսվում է 404.4 մլն ԱՄՆ դոլար, որն անընդհատ աճելով նպաստում է առևտրային հաշվեկշռի պակասուրդի կրճատմանը: Ներմուծման ծավալը իր գազաթնակետին է հասել 1998 թվականին՝ կազմելով 794.7 մլն դոլար: Այդ ցուցանիշը 1997 թվականին կազմել է 779.4 մլն դոլար: Ի տարբերություն ապրանքների արտահանման ծավալների նվազման, 1996-98 թվականներին ներմուծման ծավալներն անընդհատ աճում են: Սակայն 1999 թվականին այն կտրուկ անկում ապրեց՝ կազմելով 697.3 մլն դոլար: Այսպիսով 1999 թվականին արձանագրվեց 11.2 մլն դոլարի արտահանման աճ և 97.4 մլն դոլարի ներմուծման կրճատում: Սակայն ներմուծման ծավալները կրկին աճեցին 2000 թվականին՝ կազմելով 759.5 մլն դոլար: 2001 թվականին ներմուծման ծավալներում համարյա փոփոխություն չգրանցվեց, որի արդյունքում այն կազմեց 753.9 մլն դոլար:

Ծառայությունների հաշվեկշիռը մինչև 2000 թվականին էական տատանումներ չի ցուցաբերել: Չուտ ցուցանիշը միշտ եղել է բացասական: 1997 թվականին այն կազմել է 62.8 մլն, 1998 թվականին՝ 63.3 մլն, 1999 թվականին՝ 62.0 մլն և 2000 թվականին՝ 55.8 մլն դոլար: Ըստ ՀՀ ԿԲ տվյալների ծառայությունների հոդվածի բացասական հաշվեկշիռը 2001 թվականին կազմել է 34.0 մլն, իսկ 2002 թվականին կանխատեսվում է 10 մլն դոլարով աճ: Նշված 21.8 մլն դոլարի ծառայությունների բացասական հաշվեկշռի կրճատումը բացատրվում է 2001 թվականի ընթացքում կատարված տոնակատարությունների՝ քրիստոնեության 1700 ամյակի ընթացքում մատուցված ծառայությունների աննախադեպ աճով, բայց միևնույն ժամանակ շատ դժվար կլինի ակնկալել համանման արդյունք նաև 2002 թվականին:

«Եկամուտներ» հոդվածը ամենաբարձրն է եղել 1997 թվականին՝ կազմելով 98.5 մլն դոլար: Սակայն այդ հոդվածի դրական հաշվեկշիռն արդեն 1998 թվականին կրճատվեց 38.1 մլն դոլարով՝ 1999 թվականին կազմելով 60.4 մլն դոլար: Այդ անկումը շարունակվել է մինչև 2001թ., կազմելով 53.0 մլն դոլար, որը նախորդ տարվա համեմատ աճել է ընդհանրապես 0.1 մլն դոլարով: Սակայն 2002 թվականի համար կանխատեսվում է աճի միտում, որի արդյունքում այն կկազմի 62.2 մլն դոլար:

Այսպիսով, ընդհանուր հաշվեկշիռը ապրանքների, ծառայությունների ու եկամուտների գծով 1998 թվականին կազմել է 523.8 մլն, 1999թ.՝ 579.9 մլն, 2000թվականին՝ 481.1 մլն, 2001թ.՝ 466.4 մլն և ըստ ԿԲ կանխատեսումների 2002 թվականին այն կկազմի 378.1 մլն դոլար բացասական նշանով: Նշվածից ակներև է դառնում, որ նշված հաշվի բացասական մեծության ամենամեծ կրճատումը տեղի է ունեցել 2001 թվականին և 2002թ. կանխատեսումների արդյունքում այն կկրճատվի ևս 88.3 միլիոն դոլարով:

Ընթացիկ տրանսֆերտների (զուտ) հոդվածը նույնպես անկման միտում ունի: Այն 1997 թվականին կազմել է 217.2 մլն դոլար, իսկ 1998 թվականին նվազեց մինչև 177.4 մլն դոլար: 2001 թվականին զուտ ընթացիկ տրանսֆերտների հոդվածը կազմել է 189.4 մլն դոլար, սակայն ՀՀ ԿԲ կանխատեսումների համաձայն 2002 թվականի ընթացքում այն կնվազի 16.7 մլն դոլարով՝ կազմելով 172.7 մլն դոլար:

«Կապիտալի և ֆինանսական» հաշիվն անցած հինգ տարիների ընթացքում մեծ տատանումներ է ապրել: Ըստ վիճակագրական տվյալների 1997 թվականին այդ հաշիվին



մեծություները կազմել է 298.3 մլն դոլար, իսկ հաջորդ տարի միանգամից աճել է 101 մլն դոլարով: Այդ աճի մեջ մեծ տեսակարար կշիռ էր կազմում «ուղղակի ներդրումներ» հոդվածը, որը 51.9 մլն դոլարից հասավ 220.8 մլն: Սակայն այդ միտումը չչարունակվեց հաջորդ տարիներին: 1999 թվականին «կապիտալի և ֆինանսական» հաշիվը անկում ապրեց և հասավ մոտավորապես 1997 թվականի ցուցանիշին՝ կազմելով 294.5 մլն: Այդ անկմանը հիմնականում նպաստեց ֆինանսական հաշիվը, այս անգամ արդեն պայմանավորված ոչ միայն ուղղակի ներդրումների 98.8 մլն դոլարի կրճատմամբ, այլ նաև «այլ ներդրումներ» հոդվածի 58.4 մլն դոլարի կրճատմամբ: Այսպիսով ֆինանսական հաշիվի ցուցանիշը ամենաբարձր մակարդակում եղել է 1998 թվականին, որը 2000 թվականի մակարդակը գերազանցում էր 156.6 մլն դոլարով: 2001 թվականին «կապիտալի և ֆինանսական» հաշիվը կազմել է 178.4 մլն դոլար, որտեղ կրճատվել են ինչպես ուղղակի ներդրումների, այնպես էլ այլ ներդրումների հոդվածները: 2002 թվականին կանխատեսվում է նույն ցուցանիշը, սակայն կմեծանա ինչպես ընթացիկ հաշիվը, այնպես էլ պահուստային ակտիվների հոդվածը՝ շուրջ 14.5 մլն դոլարով: Հետաքրքրական է, որ ՀՀ ԿԲ 2002 թվականի համար նախատեսում է ուղղակի ներդրումների 20 մլն դոլարի աճ այն պարագայում, երբ 2001 թվականին այն նվազել էր 44.2 մլն դոլարով: Իսկ այդ աճը հիմնականում նախատեսվում է ի հաշիվ մասնավոր հատվածում ուղղակի ներդրումների:

Պորտֆելային ներդրումային ակտիվները 1997-2001 թվականներին ունեին անկման միտում: Այդ ակտիվների տեսակարար կշիռը շատ փոքր է և այն դեռևս էական ազդեցություն չի թողնում վճարային հաշվեկշռի վրա:

Վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ թեև որոշ դրական տեղաշարժերին, ՀՀ վճարային հաշվեկշիռը դեռևս գտնվում է այնպիսի վիճակում, որ անհապաղ անհրաժեշտություն է զգացվում իրականացնել բոլոր այն միջոցառումները, որոնք կարող են բարելավել վերջինիս իրավիճակը, այն դուրս բերել ճգնաժամից և կարգավորել իրադրությունը:

Այդ նկատառումներից ելնելով որոշակի հետաքրքրություն է ներկայացնում Հայաստանի Հանրապետության արտաքին տնտեսական քաղաքականության ազդեցությունը վճարային հաշվեկշռի վրա:

Այս իմաստով բավականին կարևոր տեղեկություններ է պարունակում 11.4. աղյուսակը, որտեղ համադրված են Հարավ-Կովկասյան երեք երկրների վճարային հաշվեկշիռները:

Աղյուսակ 11.4.

Հարավ-Կովկասյան երկրների վճարային հաշվեկշիռ\*

(մլն. ԱՄՆ դոլար)

		1997	1998	1999	2000
1	2	3	4	5	6
<b>Ընթացիկ գործարքների հաշիվ</b>	<b>AM</b>	<b>-306.5</b>	<b>-403.0</b>	<b>-306.0</b>	<b>-278.4</b>
	<b>AZ</b>	<b>-915.8</b>	<b>-1364.5</b>	<b>-599.7</b>	<b>-167.8</b>
	<b>GE</b>	<b>-513.9</b>	<b>-275.6</b>	<b>-199.6</b>	<b>-268.9</b>
Ապրանքներ	AM	-559.5	-577.5	-474.0	-463.5
	AZ	-566.7	-1046.2	-408.2	-319.3
	GE	-786.3	-694.6	-533.9	-511.5
Կրեդիտ	AM	233.6	228.9	247.3	309.3
	AZ	808.2	677.7	1025.2	1858.3
	GE	376.5	300.0	329.6	459.0
Դեբետ	AM	-793.1	-806.4	-721.3	-773.4
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
	AZ	-1375.2	-1723.9	-1433.4	-1539.0
	GE	-1162.8	-994.5	-863.4	-970.4
Ծառայություններ	AM	-62.8	-63.3	-62.0	-55.8
	AZ	-384.1	-369.1	-228.3	-224.7

Աղյուսակ 11.4.-ի շարունակությունը

	GE	-51.3	19.8	-8.4	-9.8
Կրեդիտ	AM	96.6	130.3	135.8	136.9
	AZ	341.8	331.7	256.8	259.8
	GE	198.2	365.2	216.8	206.2
Դեբետ	AM	-159.4	-193.6	-197.8	-192.7
	AZ	-725.9	-700.8	-485.1	-484.5
	GE	-249.5	-345.4	-225.2	-246.0
Եկամուտներ	AM	98.5	60.4	54.9	52.9
	AZ	-9.5	-13.3	-45.0	-335.4
	GE	127.4	190.9	146.9	117.5
Կրեդիտ	AM	139.0	103.9	93.6	103.7
	AZ	22.8	38.3	33.8	56.0
	GE	186.6	243.3	211.4	178.5
Դեբետ	AM	-40.4	-43.5	-38.6	-50.8
	AZ	-32.3	-51.6	-78.8	-391.4
	GE	-59.2	-52.4	-64.5	-61.1
Ընթացիկ տրանսֆերտներ	AM	217.2	177.4	174.1	188.1
	AZ	44.8	64.0	81.7	73.0
	GE	-9.0	-11.8	-33.0	-28.3
Կրեդիտ	AM	252.4	203.0	200.6	208.5
	AZ	95.7	144.9	134.5	135.0
	GE	205.4	220.1	228.8	163.2
Դեբետ	AM	-35.2	-25.6	-26.5	-20.5
	AZ	-50.9	-80.9	-52.8	-62.0
	GE	-9.4	-11.8	-33.0	-28.3
<b>Կապիտալի հետ գործարքների և ֆինանսական գործարքների հաշիվ</b>	<b>AM</b>	298.3	399.3	294.5	261.3
	<b>AZ</b>	1194.3	1365.8	828.2	442.0
	<b>GE</b>	373.3	460.6	237.6	66.5
Կապիտալի հետ գործարքներ	AM	10.9	9.7	12.6	28.3
	AZ	-10.2	-0.7	-	-
	GE	-6.5	-6.1	-7.1	-4.8
Կրեդիտ	AM	10.9	9.7	16.9	29.5
	AZ	4.6	-	-	-
	GE	-	-	-	-
Դեբետ	AM	0.0	0.0	-4.3	-1.2
	AZ	-14.8	-0.7	-	-
	GE	-6.5	-6.1	-7.1	-4.8
Ֆինանսական հաշիվ	AM	287.4	389.6	281.9	233.0
	AZ	1204.6	1366.5	828.2	441.9
	GE	379.8	466.6	244.7	71.3
Ուղղակի ներդրումներ	AM	51.9	220.8	122.0	104.2
	AZ	1050.6	948.2	355.3	29.2
	GE	242.6	265.3	81.2	131.7
Արտասահմանում	AM	0.0	0.0	0.0	0.0
	AZ	0.0	0.0	-	0.8
	GE	-	-	-1.0	0.5
Արտասահմանից	AM	51.9	220.8	122.0	104.2
	AZ	1050.6	948.2	355.3	30.0
	GE	242.6	265.3	82.2	131.2
Պորտֆելային ներդրումներ	AM	15.8	-15.9	1.6	-18.9
	AZ	1.1	0.4	-	-

Աղյուսակ 11.4.-ի շարունակությունը

	GE	2.4	-	0.0	2.7
Ակտիվներ	AM	-0.1	0.6	0.1	-19.1
	AZ	1.1	0.4	-	-
	GE	-	-	0.0	2.7
Պարտավորություններ	AM	15.9	-16.6	1.6	0.3
	AZ	-	-	-	-
	GE	2.4	-	-	-
Այլ ներդրումներ	AM	290.6	237.2	178.8	166.9
	AZ	88.7	343.1	317.9	312.8
	GE	148.9	128.7	159.9	-83.2
Ակտիվներ	AM	40.8	20.0	3.0	-9.5
	AZ	-102.6	22.3	-81.0	-114.2
	GE	-24.9	-86.8	9.4	-7.8
Պարտավորություններ	AM	249.9	217.2	175.8	176.4
	AZ	191.3	320.8	398.9	427.0
	GE	173.8	215.5	150.5	-75.4
Պահուստային ակտիվներ	AM	-71.0	-52.5	-20.6	-19.2
	AZ	-244.2	18.7	-228.5	-274.2
	GE	-14.1	72.6	3.5	20.0
<b>Միավներ և բացթողումներ</b>	<b>AM</b>	<b>8.3</b>	<b>3.6</b>	<b>12.5</b>	<b>17.0</b>
	<b>AZ</b>	<b>-34.4</b>	<b>-19.9</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
	<b>GE</b>	<b>140.5</b>	<b>185.0</b>	<b>-38.1</b>	<b>202.4</b>

\* Աղբյուրը՝ ՀՀ ԱՎԾ:

Արտաքին տնտեսական քաղաքականությունը պետության կողմից իրականացվող միջոցառումների այնպիսի համակարգ է, որը նպաստում է երկրի և արտաքին աշխարհի միջև իրականացվող գործառնությունների արդյունավետ իրականացմանը: Հայաստանի Հանրապետությունը արտաքին քաղաքականության բնագավառում օգտագործում է հովանավորչական քաղաքականություն, քանի որ տնտեսությունը դեռևս գտնվում է ինտեգրման գործընթացում և պետության միջամտությունը անհրաժեշտ պայման է պաշտպանելու տեղական արտադրողներին, խրախուսելու ներքին արտադրության զարգացումը: Այսպես, 1998թ. արտաքին տնտեսական ցնցումները ստիպեցին շտկումներ մտցնել 1998թ. ծրագրային ցուցանիշներում, դրանք ի հարկե ազդեցին նաև 1999թ. վճարային հաշվեկշռի վրա: Հիշատակման է արժանի Ռուսաստանում ճգնաժամի հետևանքով 1999թ. լուրջ խնդիրների առաջացումը ընթացիկ հաշվի վրա: Նախ, զգալիորեն կրճատվեցին մասնավոր տրանսֆերտները և գործոնային եկամուտները, որոնց զգալի մասը ստացվում էր Ռուսաստանից, և դրանք առևտրային հաշվեկշռի պակասուրդի ֆինանսավորման հիմնական աղբյուրն էին: Մյուս կողմից, Ռուսաստանի և մի շարք այլ գործընկերների կողմից արտահանման նկատմամբ պահանջարկի կրճատումը, արտահանման ավանդական ճյուղերի բացակայության և միջազգային շուկաներում հայկական ապրանքների ոչ բարձր մրցունակությունը զսպող ազդեցություն չունեցավ մեր երկրի վճարային հաշվեկշռի վրա: Խոսքը նաև այն առևտրային գործընկերների մասին է, որոնք Ռուսաստանից նույնպես ստանում էին զգալի մասնավոր տրանսֆերտներ և գործոնային եկամուտներ: Այս առումով 1999թ. խիստ կարևորվում էր նպատակաուղղված տնտեսական քաղաքականության իրագործումն՝ արտահանման համար հեռանկարային ճյուղերի զարգացման և դրանց մրցակցության բարձրացման նպատակով, ինչը հայկական ապրանքների համար որոշակի տեղ կապահովի

միջազգային շուկայում: Սակայն 1999թ. հոկտեմբերի 27-ի հայտնի իրադարձությունները զգալի վնաս հասցրին այդ գործընթացին:

Մասնավոր տրանսֆերտների և գործոնային եկամուտների կրճատումը որոշակիորեն սահմանափակեցին նաև սպառողական ապրանքների ներմուծումը: Միաժամանակ նախորդ տարիներին մասնավորեցված մի շարք օբյեկտներում կատարված կապիտալ ներդրումները նպաստեցին ներդրումային նշանակության ապրանքների ներմուծման աճին: Այդպիսով, նախադրյալներ էին ստեղծված ներմուծման մեջ ներդրումային նշանակության ապրանքների տեսակարար կշռի հետագա ավելացման համար: Վերջինս նպաստեց նաև ներմուծմանը փոխարինող հայրենական սպառողական նշանակության ապրանքների արտադրության հետագա ընդլայնմանը: Իսկ հյուրանոցային համալիրների վերազինումը բարենպաստ պայմաններ ստեղծեց զբոսաշրջիկության զարգացման համար՝ նպաստելով ծառայությունների արտահանման աճին: Դա էր վկայում 2001թ. Քրիստոնեության 1700-ամյակի միջոցառումներով պայմանավորված զբոսաշրջիկության աճը, որը նպաստեց 9.6% տնտեսական աճի ձևավորմանը և վճարային հաշվեկշռի ծառայությունների գծով բացասական հաշվեկշռի 21.8 մլն դոլարով կրճատմանը:

Այսպես, վճարային հաշվեկշռի միասնականացված հոդվածների ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ Հայաստանի Հանրապետության արտաքին գործառնությունները, ինչպես նախկինում, այնպես էլ 2001թ., հիմնականում կապված են եղել արտաքին առևտրի հետ: Կապիտալի ներհոսքը գլխավորապես կատարվել է ուղղակի ներդրումների միջոցով:

Պետք է նշել, որ ապրանքների ու ծառայությունների ներմուծման շարունակական անկման երևույթները մասնակիորեն փոխկապակցված են հայրենական արդյունաբերության, հատկապես սննդի և լայն սպառման ապրանքների արտադրության որոշակի աշխուժացման հետ, քանի որ շարունակվում է տեղական արտադրության ապրանքներով ներմուծման փոխարինման գործընթացը:

Նշենք նաև, որ մեր երկրի առևտրային հաշվեկշռը հիմնականում «հենվում» է մի քանի ապրանքատեսակի վրա և առևտրային հաշվեկշռը խոշոր հոդվածներից դրական է միայն 2 ապրանքախմբերի համար: Դրանք են՝

- թանկարժեք և կիսաթանկարժեք քարեր, թանկարժեք մետաղներ և դրանցից իրեր,
- ոչ թանկարժեք մետաղներ և դրանցից պատրաստված իրեր:

Մնացած ապրանքախմբերում առևտրային հաշվեկշռը բացասական է: Ընդ որում կենդանիներ և կենդանական ծագման արտադրանքում նկատվում է բացասական հաշվեկշռի նվազման միտում: Այն 1997թ. կազմել է 58.2 մլն դոլար, իսկ 2000թ. այն նվազել է մինչև 32.9 մլն դոլար: Նույնը կարելի ասել բուսական ծագման արտադրանքի մասին, սակայն ի տարբերություն վերջինիս կենդանիներ և կենդանական ծագման արտադրանքում վերջին տարիներին նկատվում է ներքին արտադրության աշխուժացում և մրցակցության մեծացում, որը կրեթի ներմուծման կրճատմանը: Պատրաստի սննդամթերքի հոդվածով մենք ունեցել և շարունակում ենք ունենալ բացասական հաշվեկշռ: Այս գծով ամենամեծ պակասությունը եղել է 1998թ.-ին՝ կազմելով 93.3 մլն դոլար, 2000թ. այն կազմել է 42.2 մլն, իսկ 2002թ. համար կանխատեսվում է արտահանման զգալի աճ: Ամենամեծ բացասական առևտրային հաշվեկշռը նկատվում է հանքահումքային արտադրանքի հոդվածում, որը 1997թ. կազմել է 191.87 մլն դոլար, իսկ 2000թ.՝ 147.49 մլն դոլար: Քիմիական արտադրության մեջ բացասական հաշվեկշռը 1997թ. համեմատությամբ 2000թ. կրճատվել է ընդամենը 1.85 մլն դոլարով, սակայն քիմիական խոշոր գործարանների վաճառքից հետո սպասվում է ոչ միայն ներմուծման կրճատում,

այլ նաև արտահանման մեծացում (2000թ. քիմիական արտադրանքի արտահանումը կազմել է ընդամենը 3.37 մլն դոլար):

Այստեղ, մեր կարծիքով տեղին է ՀՀ վճարային հաշվեկշռի վերլուծական ներկայացումը (տե՛ս աղյուսակ 11.5.):

Աղյուսակ 11.5.

2001-2002թթ. հունվար-հունիսի ՀՀ վճարային հաշվեկշռների վերլուծական ներկայացումը (մլն. դոլար)

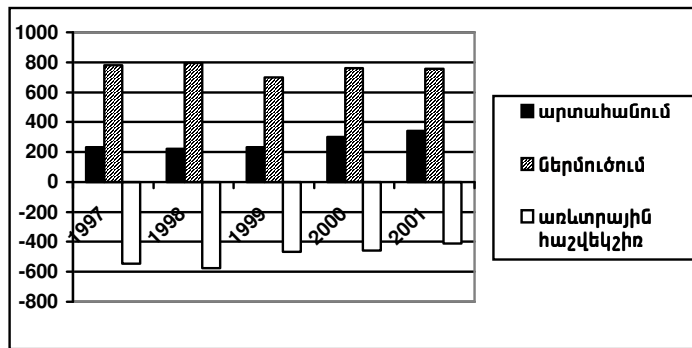
	2001թ. I կիսամյակ	2002թ. I եռամսյակ	2002թ. II եռամսյակ	2002թ. I կիսամյակ	Աճի տեմպը, %	Բացարձակ փոփոխու- թյունը
1	2	3	4	5	6	7
<b>A. ԸՆԹԱՑԻՎ ՀԱՇՎՎ. առանց E խմբի</b>	-95,88	-31,23	-24,50	-55,73	58,12	40,15
Ապրանքներ: կրեդիտ	166,21	122,15	107,18	229,33	137,98	63,12
Արտահանում ՖՕԲ	160,01	120,10	105,20	225,30	140,80	65,29
Այլը	6,19	2,05	1,98	4,03	65,00	-2,17
Ապրանքներ: դեբետ	-346,07	-174,82	-181,35	-356,16	102,92	-10,09
Ներմուծում ՖՕԲ	-337,53	-170,95	-177,08	-348,03	103,11	-10,50
Այլը	-8,54	-3,87	-4,27	-8,14	95,28	0,40
Հաշվեկշիռ ապրանքների գծով	-179,86	-52,67	-74,17	-126,84	70,52	53,03
Ծառայություններ: կրեդիտ	83,20	33,94	40,79	74,73	89,82	-8,47
Տրանսպորտային	32,26	13,12	13,71	26,82	83,14	-5,44
Այլը	50,94	20,82	27,08	47,91	94,05	-3,03
Ծառայություններ: դեբետ	-93,47	-47,39	-50,54	-97,92	104,77	-4,45
Տրանսպորտային	-56,92	-29,75	-29,22	-58,98	103,61	-2,05
Այլը	-36,55	-17,63	-21,31	-38,95	106,57	-2,40
Հաշվեկշիռ ապրանքների և ծառայությունների գծով	-190,13	-66,11	-83,92	-150,03	78,91	40,10
Եկամուտներ: կրեդիտ	48,06	19,08	30,02	49,10	102,16	1,04
Եկամուտն	-19,29	-11,10	-1,68	-12,78	66,27	6,51
Հաշվեկշիռ ապրանքների ծառայությունների և եկամուտների գծով	-161,36	-58,13	-55,58	-113,72	70,47	47,64
Ընթացիկ տրանսֆերտներ: կրեդիտ	77,49	33,17	38,32	71,49	92,25	-6,01
դեբետ	-12,01	-6,27	-7,23	-13,50	112,38	-1,49
<b>B. ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՀԱՇՎՎ. առանց E խմբի</b>	9,24	3,31	11,69	15,00	162,32	5,76
Կապիտալի հաշիվ: կրեդիտ	9,86	3,54	12,19	15,73	159,52	5,87
Կապիտալի հաշիվ: դեբետ	-0,62	-0,23	-0,50	-0,73	117,74	-0,11
Ընդամենը խումբ A+B	-86,64	-27,93	-12,81	-40,73	47,01	45,91
<b>C. ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՀԱՇՎՎ. առանց E խմբի</b>	70,18	26,82	22,44	49,25	70,18	-20,92
Ուղղակի ներդրումներ այլ երկրներ	0,00	0,00	0,00	0,00	~	0,00
Ուղղակի ներդրումներ այլ երկրներից	47,05	10,25	21,97	32,22	68,49	-14,83
Պորտֆելային ներդրումներից ակտիվներ	-0,45	-5,59	7,58	1,99	~	2,44
Կապիտալի արժեթղթեր	-0,45	-0,46	-0,01	-0,47	103,70	-0,02
Պարտքի արժեթղթեր	0,00	-5,13	7,59	2,46	1438 անգամ	2,46
Պորտֆելային ներդրումներից պարտավորություններ	0,28	1,95	-2,45	-0,50	-180,14	-0,78
Կապիտալի արժեթղթեր	0,39	0,33	0,16	0,49	124,86	0,10

Աղյուսակ 11.5.-ի շարունակությունը						
1	2	3	4	5	6	7
Պարտքի արժեքներ	-0,11	1,62	-2,61	-0,99	8.6 անգամ	-0,88
Ակտիվներ այլ ներդրումներից	-3,65	-23,98	-23,79	-47,77	13.1 անգամ	-44,12
Դրամավարկային կարգավորման մարմիններ	0,13	0,13	-0,01	0,12	92,06	-0,01
Պետական կառավարման մարմիններ	8,57	-0,08	0,33	0,25	2,92	-8,32
Բանկեր	-5,89	-8,61	-17,17	-25,78	4.4 անգամ	-19,89
Այլ հատվածներ	-6,46	-15,42	-6,94	-22,36	3.5 անգամ	-15,90
Պասիվներ այլ ներդրումներից	26,95	44,18	19,13	63,31	2.3 անգամ	36,35
Դրամավարկային կարգավորման մարմիններ	3,02	0,10	-0,21	-0,11	~	-3,13
Պետական կառավարման մարմիններ	16,07	18,39	4,93	23,32	145,14	7,25
Բանկեր	-17,02	19,43	1,76	21,19	~	38,21
Այլ հատվածներ	24,89	6,27	12,64	18,91	75,97	-5,98
<b>ԸՆԴԱՄԵՆԸ , խումբ A-ից մինչև C</b>	-16,47	-1,11	9,63	8,52	~	24,98
<b>Մաքուր սխալներ և բացթողումներ</b>	<b>4,98</b>	<b>-4,68</b>	<b>-5,71</b>	<b>-10,39</b>	~	<b>-15,37</b>
<b>Ընդամենը , խումբ A-ից D (ընդհանուր հաշվեկշիռ)</b>	-11,49	-5,79	3,92	-1,87	16,28	9,62
<b>E Ֆինանսական հոդվածներ.</b>	11,49	5,79	-3,92	1,87	16,28	-9,62
Պահուստային ակտիվներ	2,12	9,68	-0,03	9,65	4.5 անգամ	7,53
Ֆոնդի վարկի օգտագործում	9,37	-3,89	-3,89	-7,78	~	-17,15
Հատուկ ֆինանսավորում	0,00	0,00	0,00	0,00	~	0,00

\* Աղբյուրը: ՀՀ ԱՎԾ:

Վերջին տարիներին ՀՀ արտաքին առևտրի և ներքին արտադրության ծավալների դինամիկայի ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ ներքին արտադրության միջոցով կան ներմուծման փոխարինման մեծ հնարավորություններ: Արտաքին առևտրի ապրանքաշրջանառությունը վերջին հինգ տարիներում փոփոխություն է կրել հիմնականում արտահանման գծով: Ներքին սպառման կայուն ծավալների շնորհիվ ներմուծման ծավալները մեծ չափով չեն փոխվում, իսկ արտահանման ծավալները տարեցտարի մեծանում են՝ նպաստելով առևտրային հաշվեկշռի բացասական մնացորդի կրճատմանը:

1997-2001թվականներին արտահանման ու ներմուծման դինամիկայի ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ արտահանման ծավալի աճը ավելանում է և, միևնույն ժամանակ, ներմուծման ծավալները նվազում են: Արտահանումը վերջին տարում աճել է 13.8%-ով, իսկ ներմուծումը՝ նվազել է 0.7%-ով: Արդյունքում առևտրային հաշվեկշռի պակասուրդը 2001 թվականին կրճատվել է 10.2%-ով: Իսկ եթե հիմնվենք ՀՀ ֆինանսների և էկոնոմիկայի նախարարության կանխատեսումների վրա, ապա մեր երկիրը հինգ տարի հետո կունենա 524.8 մլն դոլարի արտահանում, 905.3 մլն դոլարի ներմուծում և 380.5 մլն դոլարի առևտրային հաշվեկշռի պակասուրդ, որը 2001թ. համեմատ կկազմի 7.7%:



Պատկեր 11.2. ՀՀ արտահանման, ներմուծման և առևտրային հաշվեկշռի ցուցանիշները <sup>8</sup> 1997-2001 թթ.

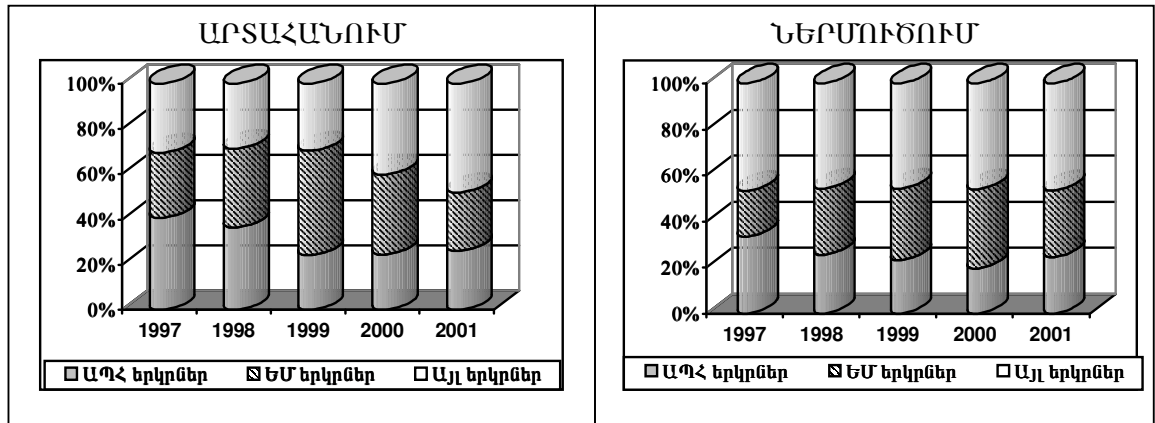
Արտաքին ապրանքաշրջանառության ծավալը ըստ երկրների կառուցվածքի բավականին տեղաշարժեր է կրել: Այդ ցուցանիշը ԱՊՀ երկրների հետ տարեցտարի նվազում է, մասնավորապես դեպի Ռուսաստան արտահանումը մինչև 1999թ. նվազում էր և այդ թվականին կազմել է ամենափոքր ծավալը՝ 33.9 մլն դոլար, որից հետո նորից ակտիվացել է արտահանումը՝ ի տարբերություն ներմուծման: 2000թ. այն կազմել է 137.2 մլն դոլար, որը ԱՊՀ երկրներից ներմուծման ընդհանուր ծավալում կազմել է շուրջ 79%: Առևտրային հաշվեկշռի դրական մնացորդ է արձանագրվել միայն Թուրքմենստանի և Բելգիայի հետ: Ինչպես և նախորդ տարիներին, ՀՀ արտաքին առևտրի աշխարհագրական կառուցվածքը վկայում է դեպի եվրոպական երկրներ ուղղվածության կայուն միտում ձեռք բերելու մասին: Այդ է վկայում Եվրամիության երկրներ հանրապետությունից արտահանման ծավալների աճը, որը 2000թ. կազմել է 105.85 մլն դոլար՝ 1997թ. համեմատ աճելով 59.5%-ով: Ներմուծման ծավալները նույնպես աճել են՝ կազմելով 305.8 մլն դոլար, որը 1997թ. ցուցանիշը գերազանցում է շուրջ 72.9%-ով:

Ներկայացված գծանկարից (տես գծանկար 11.3-ը) երևում է ԱՊՀ երկրներ արտահանման ծավալների կրճատումը, ինչը ուղեկցվում է նաև ներմուծման կրճատմամբ: Արտահանման հաշվեկշռում ԱՊՀ-ն իր տեղը զիջում է Եվրամիության երկրներին, սակայն վերջին տարիներին մեծանում է ոչ եվրոպական երկրներ արտահանման ծավալները, ինչը նպաստում է համաաշխարհային շուկայում հանրապետության տեղի որոշակիացմանը: Բանն այն է, որ ավելի դժվար է մրցել եվրոպական շուկայում, քան ոչ եվրոպականում, քանի որ եվրոպական երկրների շուկան համեմատաբար «պահպանողական» է: Քանակական հզորացումներին եթե զուգորդի նաև որակական և գնային մրցակցության հաղթահարումը, ապա մեր երկիրը կարող է դուրս գալ վճարային հաշվեկշռի ճգնաժամային իրավիճակից: Այլ է իրավիճակը ներմուծման դեպքում: Վերջին տարիների ընթացքում կրճատվում է ԱՊՀ երկրներից ներմուծումը, ինչ փոխարինվում է ոչ եվրոպական երկրների ապրանքներով և ծառայություններով: Մեր երկրի ներմուծման մեջ միշտ էլ մեծ է եղել ոչ եվրոպական երկրների տեսակարար կշիռը:

ՀՀ արտաքին առևտրի աշխարհագրական կառուցվածքի վերաբերյալ վերջին տարիներին տեղի ունեցած փոփոխությունները թույլ են տալիս խոսել Եվրոպական և Ասիական երկրների հետ առևտրային հարաբերությունների զարգացման և ամրապնդման մասին: Ըստ որում արտերկրի հետ կայուն առևտրային հարաբերություններ են հաստատվել Ռուսաստանի, Թուրքմենստանի, Վրաստանի, Բելգիայի, Գերմանիայի, Նիդեռլանդների և Իրանի հետ: Ընդ որում այդ երկրների հետ,

<sup>8</sup> Աղբյուրը՝ ՀՀ ԱՎԾ:

բացի Իրանից, առևտրային հարաբերություններն աճի միտում են դրսևորում թե՛ արտահանման, և թե՛ ներմուծման ցուցանիշներով:



**Քձանկար 11.3. ՀՀ արտահանման և ներմուծման դինամիկան ըստ երկրների<sup>9</sup>**

2000-2002թթ. տնտեսական քաղաքականության իրականացման հիմքում կարևոր նպատակ ընդունելով արտահանմանն ուղղված և ներքին պահանջարկը բավարարող ճյուղերի զարգացումը, խնդիր է դրվում իջեցնել ՀՆԱ-ի նկատմամբ ընթացիկ հաշվի պակասուրդը մինչև 20%՝ 2000թ. համար, իսկ 2001-2002թթ. համար՝ համապատասխանաբար մինչև 17.7% և 15.8%:

ՀՆԱ-ի նկատմամբ ընթացիկ հաշվի պակասուրդի կրճատման կարևոր հիմք կհանդիսանա ՀՆԱ-ի նկատմամբ բյուջեի պակասուրդի կրճատման քաղաքականությունը: ՀՀ արժույթի ամրապնդման, ինչպես նաև արտաքին տնտեսական ճգնաժամերի դիմակայման տեսանկյունից կարևորվում է ՀՀ արտաքին պաշտոնական պահուստների զգալի աճը 2000-2002թթ. ընթացքում:

Ներկայացված իրավիճակից ելնելով կարելի է եզրահանգել, որ մեր երկրի վճարային հաշվեկշռի կարգավորման գործում անհրաժեշտ են համակողմանի քայլեր, որոնք պետք է նպաստեն նախ և առաջ արտահանման մեծացմանը: Վերջինս արտադրության զարգացման և օտարերկրյա ու ներքին ներդրումների ներգրավման ավելի լայն խնդրի մասն է կազմում, քանի որ վերջիններս խիստ փոխկապակցված են և չեն կարող լուծվել առանձին: Յուրաքանչյուր պարագայում տեղի է ունենում արտադրողների եկամուտների աճ և ներքին շուկայի ծավալի ավելացում: Լինելով ըստ էության բաց երկիր՝ ՀՀ-ը չի կարող թույլ տալ արտահանման նման ցածր մակարդակ:

Ներմուծման փոխարինումը, որպես արտադրության զարգացման հիմնական ուղղություն, կարող է կիրառվել բավականին սահմանափակ ճյուղերում, օրինակ՝ գյուղմթերքների, ծխախոտի, գարեջրի, ալկոհոլային խմիչքների, սննդամթերքների, թեթև արդյունաբերության, շինարարության և այլն: Այդ դեպքերում ժամանակավորապես կարող է նպատակահարմար լինել կիրառել ներմուծման բարձր մաքսատուրքեր: Սակայն վերևում արդեն ներկայացրել ենք մաքսատուրքերի կիրառման բացասական կողմերը: Արտադրատեսակների ճնշող մեծամասնության համար ազատ առևտրի ռեժիմը պետք է պահպանվի: Հետևաբար արտահանման խթանումը դառնում է տնտեսության զարգացման, ինչպես նաև ներքին շուկայի ծավալների ընդլայնման հիմնական շարժիչ

<sup>9</sup> Աղբյուրը՝ ՀՀ ԱՎԾ:



ուժը, իսկ ներդրումային քաղաքականության հիմնական արդյունքը պետք է լինի արտահանման ծավալների ավելացումը, որին կարելի է հասնել նաև արժուքային քաղաքականության միջոցով:

Արտահանման աճի հետագա զարգացման գործընթացը կարելի է վերանայել տնտեսավարող սուբյեկտների, ազգային և արտաքին մակարդակներում: Տնտեսավարող սուբյեկտների մակարդակում կարելի է առանձնացնել արտահանումը խոչընդոտող հետևյալ չլուծված հիմնահարցերը՝ ֆինանսավորման սահմանափակություն, արտահանման շուկայից և նրա պահանջներից անտեղյակ լինելը, միջազգային շուկայի պահանջներին ապրանքները համապատասխանեցնելու, ինչպես նաև մրցունակ նոր արտադրատեսակների թողարկման համար ներդրումային ռեսուրսների սահմանափակությունը: Ազգային մակարդակում կարելի է առանձնացնել մեկ հիմնահարց՝ արտահանման արդյունավետ պետական քաղաքականության բացակայությունը և դրանից բխող արտահանումը կարգավորող համապատասխան կառույցների լիարժեք ձևավորված չլինելը: Արտաքին մակարդակում կարելի է նշել միջազգային տնտեսական համակարգի մեջ ՀՀ ներգրավման թույլ աստիճանը, տարածքային և միջազգային տնտեսական կառույցների հետ անբավարար ինտեգրացումը:

Նշվածներից կարևորագույնը համարելով արտահանման արդյունավետ պետական քաղաքականությունը, որը կարող է իր հետևից տանել մյուս երկուսին, ավելի մանրամասն կանգ առնենք վերջինիս վրա: Տնտեսության զարգացման առանձին ժամանակահատվածներում անխուսափելի անհրաժեշտություն է դառնում տնտեսության կայունացման ծրագրերի մշակումն ու իրականացումը: Այս առումով տնտեսության կայունացման ծրագրերն իրենցից ներկայացնում են տնտեսական չափանիշների ու գործունեության ձևերի ամբողջություն, որն ուղղված է մակրոտնտեսական որոշակի նպատակների ձեռքբերմանը, որոնց թվում են՝ վճարային հաշվեկշռի կարգավորումը, արտադրական ներուժի օգտագործումը և երկարաժամկետ հատվածում, գների կայունության պայմաններում տնտեսական աճի ապահովումը: Նշված խնդրի լուծմանը կարող է նպաստել (որպես վճարային հաշվեկշռի կարգավորման արդյունավետ միջոց) ազգային արժույթի արժեզրկումը, մասնավորապես, տարիների շարունակ ձգվող ընթացիկ հաշվի բացասական մնացորդի պայմաններում: Այն հնարավորություն կտա ներխուժել նոր շուկաներ:

Չարգացած երկրներում արտաքին տնտեսական շրջանառության ծավալները տատանվում են ՀՆԱ-ի 70%-ի սահմաններում: ՀՀ-ում այս ցուցանիշը 1998թ. կազմել է ՀՆԱ-ի 53.8%, իսկ արտաքին առևտրի պակասուրդը՝ 30.4%: 2000թ. այս նույն ցուցանիշները գրեթե փոփոխություն չեն կրել՝ համապատասխանաբար կազմելով 55.1% և 24.1%: Հաշվի առնելով շարունակվող միջազգային օգնությունն ու պաշտոնական տրանսֆերտները ՀՀ-ն կարող է ունենալ 500-550մլն դոլարի առևտրային տարեկան պակասուրդ, սակայն պետք է խնդիր դնել առաջիկա 5 տարում կտրուկ բարձրացնել արտահանման ծավալները մինչև ՀՆԱ-ի 25-30%: 2000թ. այն կազմել է ընդամենը 15%: Արտաքին ֆինանսական միջոցների հոսքի և ՀՆԱ-ի նմանօրինակ աճի պայմաններում արտահանումը 5 տարում անհրաժեշտ է եռապատկել՝ նպատակ դնելով 10 տարում հասնել արտահանման ծավալների ՀՆԱ-ի 40-45%-ի:

Քննարկելով վճարային հաշվեկշիռը մակրոտնտեսական ցուցանիշների համակարգում՝ անհրաժեշտ է կանգ առնել նաև փոխարժեքի վրա: Նախ ներկայացնենք վերջին հինգ տարում ձևավորված մակրոտնտեսական ցուցանիշների նկարագիրը և համեմատական զարգացումը:

ՀՀ մակրոտնտեսական ցուցանիշների ամփոփ նկարագիրը<sup>1</sup>

Ցուցանիշները		1997թ.	1998թ.	1999թ.	2000թ.	2001թ.
ՎՃԱՐԱՅԻՆ ՀԱՇՎԵԿՇԻՌ	ընթացիկ հաշիվ, մլն ԱՄՆ դոլար	-306.5	-402.9	-306.9	-278.4	-200.5
ԱՌԵՎՏՐԱՅԻՆ ՀԱՇՎԵԿՇԻՌ	արտահանում, մլն ԱՄՆ դոլար	232,5	220,5	231,7	300,5	341,8
	ներմուծում, մլն ԱՄՆ դոլար	-779,4	-794,7	-697,3	-759,5	-753,9
ՓՈԽԱՐԺԵՔ	միջին տարեկան, դրամ/դոլար	490.7	504.9	535.1	539.5	555.1
	տարվա վերջին, դրամ/դոլար	495.6	522.0	523.8	552.2	564.8
ՀՆԱ	իրական, %	3.3	7.3	3.3	6.0	9.6
	անվանական, մլրդ դրամ	804.3	955.4	987.4	1031.3	1175.5
ԻՆՖԼՅԱՅԻՒՄ <sup>2</sup>	միջին տարեկան, %	13.8	8.7	0.6	-0.8	3.1
	տարվա վերջին, %	21.8	-1.3	2.0	0.4	2.9
ՓՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿ <sup>3</sup>	փողի բազա, մլն դրամ	50550	54877	53853	72390	80369
	M <sub>3</sub> , մլն դրամ	70247	97075	109454	151653	169267
ՏՈԿՈՍԱԳՐՈՒՅՔ <sup>4</sup> , %		51.3	47.4	59.3	26.9	19.3

Գրամավարկային քաղաքականության համար փոխարժեքը կարող է հանդիսանալ միջանկյալ, բայց ոչ վերջնական նպատակ, քանի որ այն ավելի շուտ ածանցյալ չափանիշ է վճարային հաշվեկշիռից և մակրոտնտեսական այլ ցուցանիշներից: Որոշակի տնտեսական քաղաքականության արդյունքում փոփոխելով փոխարժեքը՝ հնարավոր է կարգավորել վճարային հաշվեկշիռը և պարզել կարճաժամկետ դժվարությունները:

Մակրոտնտեսական ցուցանիշների տոկոսային փոփոխությունը նախորդ տարվա համեմատ<sup>5</sup>, %

Ցուցանիշները		1997թ.	1998թ.	1999թ.	2000թ.	2001թ.
ՎՃԱՐԱՅԻՆ ՀԱՇՎԵԿՇԻՌ <sup>6</sup>	ընթացիկ հաշիվ	25,2	35,1	-19,2	-8,6	-25,9
ԱՌԵՎՏՐԱՅԻՆ ՀԱՇՎԵԿՇԻՌ <sup>7</sup>	արտահանում	-4,9	-2,4	11,3	30,8	17,0
	ներմուծում	22,2	4,9	-7,0	9,8	2,1
ՓՈԽԱՐԺԵՔ	միջին տարեկան	18,7	2,9	6,0	0,8	2,9
	տարվա վերջին	13,9	5,3	0,3	5,4	2,3
ՀՆԱ	անվանական	21,6	18,8	3,4	4,4	14,0
ՓՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿ	փողի բազա	22,5	8,6	-1,9	34,4	11,0
	M <sub>3</sub>	28,7	38,2	12,8	38,6	11,6

<sup>1</sup> Աղբյուրը՝ ՀՀ կենտրոնական բանկ և ՀՀ ԱՎԾ:

<sup>2</sup> Ցուցանիշը համապատասխանում է սպառողական գների ինդեքսին:

<sup>3</sup> Ցուցանիշը ներկայացված է ժամանակաշրջանի վերջի դրությամբ:

<sup>4</sup> Հաշվարկված է 92-182 օր մարման ժամկետով ՊԿՊ առաջնային տեղաբաշխման միջին տոկոսադրույքը:

<sup>5</sup> Կազմված է հեղինակների կողմից:

<sup>6</sup> Փոփոխությունը հաշվարկված է միջին տարեկան փոխարժեքով դրամի վերածած:

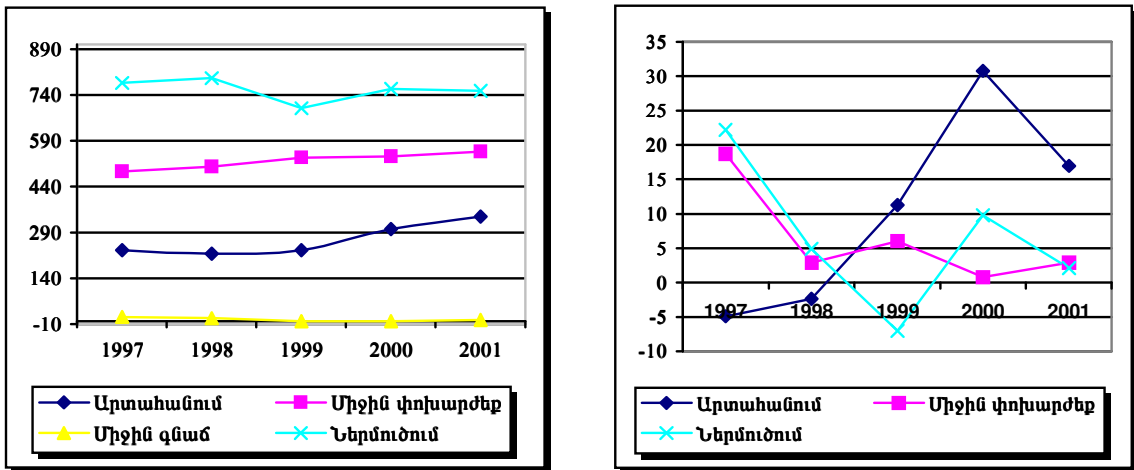
<sup>7</sup> Փոփոխությունը հաշվարկված է միջին տարեկան փոխարժեքով դրամի վերածած:

ՀՀ տնտեսական զարգացումը ընթացել է յուրօրինակ ցուցանիշներով: Այդ տեսանկյունից վերլուծենք նաև վճարային հաշվեկշռի ընթացիկ և կապիտալ գործառնությունների ազդեցությունը փոխարժեքի վարքի և նրա հակադարձ ազդեցությունը ընթացիկ հաշվի պակասուրդի վրա:

Համաձայն տնտեսագիտության պնդումների դրամի պահանջարկը կախված է հայկական ապրանքների նկատմամբ արտերկրում ձևավորված պահանջարկից՝ պայմանավորված ընթացիկ հաշվի գործառնություններով: Դրամի փոխարժեքի անկումն արտասահմանցիների համար էժանացնում է հայկական ապրանքները, որի հետևանքն արտահանման աճն է: Սա իր հերթին բերում է դրամի պահանջարկի աճի: Ընթացիկ հաշվում դրամի առաջարկը կախված է արտասահմանյան ապրանքների նկատմամբ ՀՀ-ում ձևավորվող պահանջարկից: Դրամի փոխարժեքի աճը բերում է ներմուծման աճի: Տեսական հիմնավորումը դիտարկենք հայկական իրականության մեջ: 1997թ. սկզբին ՀՀ դրամի փոխարժեքը կազմում էր 435 դրամ/դոլար, իսկ տարվա վերջին այն արժեզրկվել էր 13.9%-ով՝ կազմելով 495.6 դրամ/դոլար: Այնուամենայնիվ տարեկան միջին փոխարժեքը կազմել է 490.7 դրամ/դոլար: Այդ նույն տարում արտահանման ծավալը կազմում էր 232.5 մլն դոլար, իսկ ներմուծումը՝ 779.4 մլն դոլար: Ընդ որում, ընթացիկ հաշվի պակասուրդը կազմել է 306.5 մլն դոլար, իսկ միջազգային ներդրումային դիրքում ակտիվները կազմել են 382.3 մլն դոլար՝ 945.6 մլն դոլար պարտավորությունների դիմաց: Անվանական համախառն ներքին արդյունքը կազմել է 804.3 մլրդ դրամ (804.3 մլրդ/490.7=1 639 մլն դոլար): Մեկ տարի անց դոլարով արտահայտված ընթացիկ հաշվի պակասուրդը աճեց 31.3%-ով, ձևավորելով արտահանման 220.5 մլն և ներմուծման 794.7 մլն դոլար ծավալներ: Սակայն դրամով արտահայտված արտահանման 2.4% կրճատումը տեղի ունեցավ անվանական ՀՆԱ-ի 18.8%-ի (1892 մլն դոլար) կամ իրական ՀՆԱ-ի 7.3% աճի պայմաններում: Փաստորեն 1998թ. միջին տարեկան դրամի փոխարժեքն արժեզրկվեց 2.9%-ով, տարվա վերջի դրությամբ՝ 5.3%-ով: Այդ նույն տարվա վերջում ունենալով սպառողական գների ինդեքսի 1.3%-անց անկում՝ նախորդ տարվա 21.8%-ի փոխարեն, կարելի է ենթադրել, որ փոխարժեքի արժեզրկումը չբերեց գների և միևնույն ժամանակ արտահանման աճի, այլ հանգեցրեց ներմուծման 4.9%-անոց աճին: Փոխարժեքի 2.9% արժեզրկումը տեղի է ունեցել փողի զանգվածի (M3) 38.2% աճի և ՊԿՊ<sup>1</sup> տոկոսադրույքի 3.9%-ով անկման պայմաններում: Այսինքն այն կարծիքը, թե փողի առաջարկի ավելացումը բերում է ինֆլյացիայի ՀՀ օրինակով այդպես չէ: Ընդ որում, պատկերը փոխվեց 1999թ., երբ միջին տարեկան կտրվածքով փոխարժեքի 6.0% արժեզրկումը հանգեցրեց դրամով արտահայտված արտահանման 11.3%-անոց աճին: Ներմուծումը նվազեց 7.0%-ով, որը մեր կարծիքով իրական ՀՆԱ-ի 3.3% և անվանական ՀՆԱ-ի 3.4% ցածր աճի հետևանք էր: Տեսականորեն բացատրելի էր նաև 2000թ. ընթացքում M3 ազրեզատի 38.6%-ով և դրամական բազայի 34.4%-ով մեծացման արդյունքում դրամով արտահայտված արտահանման 30.8%-անոց աճը: Այդ թվականին իրական ՀՆԱ-ի աճը կազմեց 6.0%, տարվա միջին կտրվածքով ունենալով 0.8% գների իջեցում, որն իր հերթին բերեց միջին փոխարժեքի ընդամենը 0.8% աճի: Սակայն, մեր կարծիքով, փողի առաջարկի աճը հիմնականում ուղղվեց ՊԿՊ շուկա, որի արդյունքում դրանց եկամտաբերությունը իջավ մինչև 26.9%: 2001թ. նշանավորվեց իր մակրոտնտեսական ցուցանիշների հավասարակշռվածությամբ: Նշված տարում ձևավորվեց վերջին 7 տարում ամենաբարձր իրական ՀՆԱ-ի ցուցանիշը՝ 9.6%:

<sup>1</sup> 92-182 օր մարման ժամկետով ՊԿՊ առաջնային տեղաբաշխման միջին տոկոսադրույքը

Ներկայացվածից կարելի է հետևություն անել, որ փողի առաջարկի մեծացումը պարտադիր չէ, որ ուղեկցվի ինֆլյացիայով: Այն բերում է ներքին սպառման ավելացման և հետևաբար առևտրային հաշվեկշռի մեծացման: Սակայն եթե փողի առաջարկի մեծացումը ուղղվի դեպի փոխարժեքի արժեզրկմանը, ապա առևտրային հաշվեկշռում կմեծանա արտահանման տեսակարար կշիռը: Արժեզրկման որոշակի մակարդակից հետո շեշտակի կմեծանա ՀՀ ակտիվների նկատմամբ պահանջարկը՝ լրացուցիչ կապիտալի հոսքեր ապահովելով: Ճիշտ կառավարելով կապիտալի հոսքերը, մի քանի տարի անց կձևավորվի նոր հավասարակշռության նոր մակարդակ, որի դեպքում արդեն վճարային հաշվեկշռի ընթացիկ հաշվի պակասուրդը չի կազմի 200 մլն դոլար, իսկ արտաքին պարտքը չմարելու վտանգը օրհասական չի դառնա: Այդ ամենը կբերի նաև վճարային հաշվեկշռի կապիտալի և ֆինանսական հաշվի այնպիսի մակարդակի, որի դեպքում հնարավոր կլինի նաև կապիտալ արտահանել՝ դառնալով վարկատու երկիր:



Գծանկար 11.4. ՀՀ արտահանման, փոխարժեքի և սպառողական գների ինդեքսի ցուցանիշային ու տոկոսային փոփոխության կախվածությունը<sup>1</sup>

ՀՀ-ում տնտեսական աճի արդյունքում իրական եկամուտների աճը հանգեցնում է ներմուծման նկատմամբ պահանջարկի աճի, որն էլ արտարժույթի շուկայում բերում է դրամի ավելցուկային պահանջարկի: Այդպես տեղի ունեցավ 1998թ., երբ իրական ՀՆԱ-ի աճը կազմեց 7.3%, իսկ ներմուծումը, դրամով արտահայտված, աճեց 4.9%-ով, որի հետևանքով տարվա վերջի դրությամբ փոխարժեքն աճեց 5.3%-ով: Իսկ եթե ընդունենք, որ կապիտալ հաշիվը փոփոխությունների չի ենթարկվում, ապա կարելի է պնդել, որ ընթացիկ հաշվում հավասարակշռություն ապահովելու համար փոխարժեքը պետք է արժեզրկվի: Այնուհետև, ներմուծվող ապրանքները ՀՀ-ի համար սկսում են թանկանալ, և կասեցվում է դրամի առաջարկի կտրուկ աճն այդ ապրանքները գնելու համար: Արդյունքում տնտեսությունը տեղաշարժվում է դեպի նոր հավասարակշռության կետ, որը հիմնականում կախված է տնտեսավարող սուբյեկտների կողմից սպասվող փոխարժեքից: Այդ փոխարժեքն իր հերթին կապված է կապիտալ հաշվի գործառնությունների համար անհրաժեշտ դրամի քանակից:

Հայտնի է, որ եթե առկա է կապիտալի զուտ ներհոսք, ապա դրամի զուտ պահանջարկը դրական է, իսկ կապիտալի զուտ արտահոսքի դեպքում դրամի նկատմամբ զուտ պահանջարկը նվազում է: Եթե փոխարժեքը սպասվող հավասարակշռության կետից բարձր է, ապա ակտիվային պորտֆելների տերերը պետք է ձգտեն դրամի արժեզրկմանը.

<sup>1</sup> Աղբյուրը՝ ՀՀ ԿԲ և ՀՀ ԱՎԾ:

նրանք դրամով արտահայտված ակտիվները կփոխեն այլ արտարժույթով, որը կբերի կապիտալի արտահոսքի: Եթե փոխարժեքը ցածր է սպասվող հավասարակշռության կետից, ապա այլ արժույթով ակտիվների տերերը դրանք կփոխարինեն դրամի, որը կնշանակի կապիտալի ներհոսք: Այստեղից կարելի է կատարել հետևություն, որ եթե տարբեր երկրներում նույն տոկոսադրույքն է, ապա ակտիվները պետք է պահել այն արտարժույթով, որի սպասվող փոխարժեքը բարձր է:

Ենթադրենք, ՀՀ-ում այլ հավասար պայմաններում, նվազում է ՊԿՊ տոկոսադրույքը: Դա նշանակում է, որ բարձրանում է պարտատոմսերի գինը, ինչը հանգեցնում է «կապիտալ հաշվում» դրամի պահանջարկի աճին: Օրինակ, 1999 թվականին 92-182 օր մարման ժամկետով պետական կարճաժամկետ պարտատոմսերի եկամտաբերությունը կազմում էր 59.3%: Այդ նույն տարվա վերջին փողի բազան կազմում էր 53853 մլն դրամ, իսկ զանգվածը՝ 109454 մլն դրամ, որոնց արդյունքում տարեվերջին փոխարժեքը կազմում էր 523.8 դրամ/դոլար: Հաջորդ տարի ՊԿՊ եկամտաբերությունը նվազեց մինչև 26.9%, որի արդյունքում փողի առաջարկը համապատասխանաբար աճեց 34.4%-ով և 38.6%-ով, իսկ փոխարժեքի միջին աճը կազմեց ընդամենը 0.8%, տարեվերջի դրությամբ ձևավորելով 5.4% արժեզրկում:

Արված մեկնաբանությունների համադրումն ապահովելու նպատակով ներկայացնում ենք աշխարհի երկրների առևտրային հաշվեկշիռները՝ ըստ տարիների (տե՛ս աղյուսակ 11.8.):

Հայաստանի Հանրապետությունում պաշտոնապես գործում է լողացող փոխարժեքի համակարգը: Չնայած այդ հանգամանքին՝ այն բավականին կայուն է, որը հիմնականում կապված է փողի հայկական շուկայի փոքրությունից և հայրենական բանկային ու ոչ բանկային ֆինանսական հաստատությունների վիճակից: Հայաստանի արժութային շուկայում հայկական դրամի կողքին հիմնականում շրջանառվում է ԱՄՆ դոլարը, Ռուսաստանի Դաշնության ռուբլին, անգլիական ֆունտ ստեռլինգը, շվեյցարական ֆրանկը և եվրոն: Մինչև եվրոյի կանխիկ դրամաշրջանառությունը (2002թ. հունվարի 1-ը) հայկական շուկայում շրջանառվել են նաև գերմանական մարկը և ֆրանսիական ֆրանկը: Սակայն վերջին ժամանակներս նկատվում է միտում, որի եվրոյի փոխարժեքը որոշվում է ոչ թե ներքին շուկայում առաջարկով և պահանջարկով, այլ ԱՄՆ դոլարով կրոս-փոխարժեք հաշվարկելու մեխանիզմով: Եթե եվրոյի նկատմամբ առաջարկը և պահանջարկը պետք է առաջանա եվրոյի անդամ երկրների հետ առևտրային հաշվեկշիռի արդյունքում, որը ընդհանուր առևտրային հաշվեկշիռում տեսակարար մեծ կշիռ ունի և այն անգամ գերազանցում է ԱՄՆ-ի հետ առևտրին, ապա տրամաբանական է, որ եվրոյի փոխարժեքը դրամի նկատմամբ շուկայական դրսևորում կցուցաբերի: Սակայն այն շարժվում է միայն համաշխարհային շուկայում ձևավորված միտումներին համարժեք:

Այս ամենը հիմք է տալիս եզրացնելու, որ Հայաստանի Հանրապետությունը դեռ գտնվում է անցման շրջանում, որտեղ լուծված չեն ինչպես մակրոտնտեսական հավասարակշռության հիմնախնդիրները, այնպես էլ վճարային հաշվեկշիռի կարգավորման մեխանիզմները:

ՀՀ-ում փողի առաջարկի սահմանափակ մեծացումը բերում է համախառն ներքին արդյունքի համապատասխան աճի և չի ուղեկցվում ինֆլյացիայի բարձր տեմպերով: Միևնույն ժամանակ փողի առաջարկի մեծացման տեմպը տարբերվում է փոխարժեքի աճի տեմպից և քանի դեռ Հայաստանին բնորոշ է բարձր գործազրկությունը և արտադրական հզորությունների ոչ լիարժեք ծանրաբեռնվածությունը՝ փողի առաջարկի մեծացումը կուղղվի կամ ներքին արտադրության ավելացմանը, կամ էլ +տոկոսադրույքների իջեցմանը:

## Աշխարհի առանձին երկրների առևտրային հաշվեկշիռներ\*

Միլիարդ ԱՄՆ դոլար

												Կանխա- ռեպլան	
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
ԱՄՆ	-115.2	-109.0	-47.1	-96.1	-132.6	-166.2	-173.7	-191.3	-196.7	-246.9	-347.1	-434.9	-451.8
Ճապոնիա	80.3	69.2	96.2	124.7	139.4	144.1	132.1	83.7	101.6	122.4	123.7	126.8	133.7
Գերմանիա	74.9	68.4	19.5	28.2	41.2	50.9	65.1	70.6	72.0	79.7	72.7	76.3	96.2
Ֆրանսիա	-10.3	-13.3	-9.7	2.4	7.2	7.2	11.0	15.1	26.6	26.1	22.5	20.7	21.7
Իտալիա	-1.7	0.9	-0.1	3.1	32.9	35.4	44.1	60.7	47.1	42.2	22.0	24.9	31.5
Միացյալ Թագա- վորություն	-40.6	-32.8	-18.2	-22.8	-20.0	-17.0	18.5	-20.4	-19.5	-34.1	43.1	-48.5	-56.0
Կանադա	6.5	9.5	6.1	7.4	10.2	14.8	25.8	30.8	17.1	12.7	22.9	29.5	31.2
Մեծ երկրների ընդհանուրը	-6.0	-7.1	19.8	46.8	78.2	69.3	85.3	49.2	48.3	2.0	-126.5	-205.3	-193.5
Ավստրալիա	-3.4	0.4	3.5	1.6	-0.1	-3.3	-4.2	-0.6	1.8	-5.4	-9.7	-5.3	-2.3
Ավստրիա	-5.6	-7.0	-8.6	-7.7	-6.5	-7.9	-6.7	-7.3	-4.3	-3.7	-3.5	-5.3	-4.6
Բելգիա**	3.4	3.0	3.3	5.0	6.9	8.1	11.1	10.4	9.7	8.9	8.7	6.6	6.9
Չեխիայի Հանրա- պետություն					-0.5	-1.4	-3.7	-5.9	-4.6	-2.6	-2.1	-2.4	-2.5
Դանիա	2.7	5.3	5.2	7.4	7.8	7.4	6.5	7.6	5.7	3.9	6.6	7.9	9.0
Ֆինլանդիա	-0.2	0.7	2.2	3.8	6.3	7.7	12.4	11.3	11.6	12.5	11.5	12.6	15.0
Հունաստան	-9.1	-12.3	-12.3	-13.9	-12.6	-13.5	-17.1	-18.3	-18.3	-16.6	-17.5	-16.9	-18.3
Հունգարիա					-4.0	-3.7	-2.4	-2.6	-2.0	-2.4	-2.2	-1.8	-2.0
Իսլանդիա	0.1	0.1	-0.1	-0.1	0.0	0.2	0.3	0.2	0.0	-0.4	-0.3	-0.4	-0.4
Կորեա	4.4	-2.5	-6.8	-1.8	2.3	-2.9	-4.4	-15.0	-3.2	41.6	28.7	15.3	18.1
Սեբիկա	0.4	-0.9	-7.3	-15.9	-13.5	-18.5	7.1	6.5	0.6	-7.9	-5.3	-8.8	13.7
Նիդերլանդներ	9.8	12.0	12.0	12.3	16.9	18.7	22.1	20.4	19.0	18.0	16.3	17.1	17.0
Նոր Զելանդիա	1.0	0.9	2.1	1.6	1.7	1.4	0.9	0.5	0.8	0.9	-0.4	0.4	0.7
Նորվեգիա	3.8	7.8	8.6	9.3	8.0	7.5	8.6	12.9	11.2	1.6	10.1	26.5	25.2
Լեհաստան					-2.5	-0.6	-1.6	-7.3	-9.8	-12.8	-14.5	-15.6	-17.6
Պորտուգալիա	-4.8	-6.7	-7.7	-9.4	-8.1	-8.3	-9.0	9.4	-10.1	-12.3	-14.0	-15.0	-15.9
Իսպանիա	-25.4	-29.1	-30.4	-30.4	-15.0	-14.8	-18.2	-16.0	-13.2	-18.7	-29.0	-32.1	34.3
Շվեդիա	4.0	3.4	6.3	6.2	7.2	9.4	16.9	18.7	18.4	17.0	15.8	15.9	14.9
Շվեյցարիա	-7.4	-7.1	-6.0	-1.0	1.7	1.6	0.9	0.9	-0.3	-1.6	-0.1	0.5	1.7
Թուրքիա	-4.2	-9.6	-7.3	-8.2	-14.2	-4.2	-13.2	-10.6	-15.3	-14.2	-10.4	-15.3	-18.5
Փոքր երկրների ընդհանուրը	-27.5	-38.7	-40.0	-35.2	-11.1	-9.3	9.7	13.7	13.7	26.2	12.5	10.5	7.8
ՏՀԶԿ ընդհանուրը	-33.5	-45.8	-20.2	11.5	67.1	60.0	103.3	58.9	62.1	28.3	-114.0	-194.8	-185.6
<b>Նշագրվող հոդվածներ</b>													
Եվրամիության	0.2	-4.6	-35.3	-10.2	71.0	91.1	131.0	156.8	160.7	143.2	92.8	90.6	112.5
Եվրո տարածա- շրջան	43.2	31.8	-16.3	12.9	88.5	104.8	143.3	169.2	174.4	172.9	131.1	132.2	162.8

\* Աղբյուրը՝ «OECD Economic outlook», N67, June 2000, էջ 294:

\*\* Ներառված Լուքսեմբուրգի մինչև 1994թ. տվյալները:

**ԳԼՈՒԽ 12. ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԲԱՅ  
ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՊԱՅՄԱՆՆԵՐՈՒՄ ԵՎ ԱՐԺՈՒԹԱՅԻՆ ՓՈԽԱՐԺԵՔՆԵՐԻ  
ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ**

**12.1. Մակրոտնտեսական քաղաքականությունը բաց տնտեսության  
պայմաններում**

Վերջին տասնամյակների ընթացքում բաց տնտեսության մոդելների մշակումն ակտիվորեն իրականացվել է մի շարք տնտեսագետների կողմից: Բաց տնտեսության պետական կարգավորման հիմնախնդիրների առաջին աշխատությունները գրվեցին Ռոբերտ Մենդելի և Մարկուս Ֆլեմինգի կողմից, որոնք 1960-ական թվականների սկզբին զարգացրեցին IS-LM քեյնսյան մոդելը բաց տնտեսության պայմաններում:

Այդ մոդելը ենթադրում է փոքր երկրների միջև կապիտալի շարժի բացարձակ ճկունություն: Քեյնսյան մոդելը, ինչպես հայտնի է, ենթադրում է երկու երկրների՝ ապրանքային և փողային շուկաների առկայություն, որոնց հավասարակշռված վիճակը համապատասխանաբար արտացոլում են IS և LM կորերը: Այդ կորերի հատումն ապահովում է ապրանքային և փողային շուկաների միաժամանակյա հավասարակշռությունը, այսինքն, այսպես կոչված, «ներքին» հավասարակշռությունը փակ տնտեսությունում:

Իսկ բաց տնտեսությունում հայտնվում է BP լրացուցիչ կորը, որի բոլոր կետերը արտացոլում են արժութային շուկայի և վճարային հաշվեկշռի հավասարակշռությունն ապահովող տոկոսադրույքի և եկամտի տարբեր համակցությունները:

«Արտաքին» հավասարակշռությունը ենթադրում է IS, LM և BP կորերի հատումը միևնույն կետում, որն ապահովում է բոլոր երեք՝ ապրանքային, փողային և արժութային շուկաների միաժամանակյա հավասարակշռությունը:

Ինչպես «ներքին», այնպես էլ «արտաքին» հավասարակշռության պահպանման համար անհրաժեշտ է ակտիվորեն օգտագործել պետական կարգավորման միջոցները, որը նկարագրված է IS-LM-BP մոդելում: Ինչպես սահմանեցին Ռ.Մենդելը և Մ.Ֆլեմինգը, կախված արժութային փոխարժեքի սահմանման ընդունված ռեժիմից, էականորեն տարբերվում են դրամավարկային և հարկաբյուջետային քաղաքականությունների հետևանքները:

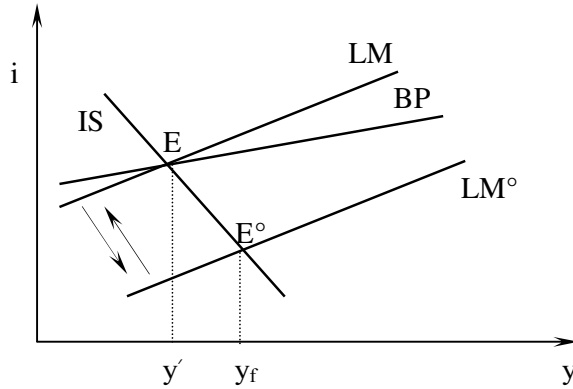
**Հաստատագրված արժութային փոխարժեքի ռեժիմ.** ներկայացնենք 12.1. գծանկարը, որտեղ պատկերված է E կետում հավասարակշռություն հաստատող տնտեսությունը: Սակայն այդ հավասարակշռությունը չի ապահովում լրիվ զբաղվածության  $y_f$  մակարդակը, որը հատկանշական է քեյնսական ցանկացած մոդելին:

Ընդունենք, որ կառավարությունն իրականացնում է դրամավարկային էքսպանսիա՝ ավելացնելով փողի ծավալը: Փողի առաջարկի աճը LM կորը կտեղաշարժի մինչև LM՝ դիրքը: «Ներքին» հավասարակշռությունը E կետից կտեղափոխվի դեպի E՝ կետը՝ ապահովելով բնակչության լրիվ զբաղվածություն:

Սակայն կառաջանա վճարային հաշվեկշռի պակասուրդ, ազգային արժույթը կսկսի արժեզրկվել: Նման անցանկալի հետևանքներից խուսափելու համար կառավարությունը ստիպված կլինի վաճառել իր արտարժութային պահուստների մի մասը: Այս քայլը կփոքրացնի փողի առաջարկը և LM կորը կվերադարձնի նախկին դիրքին:

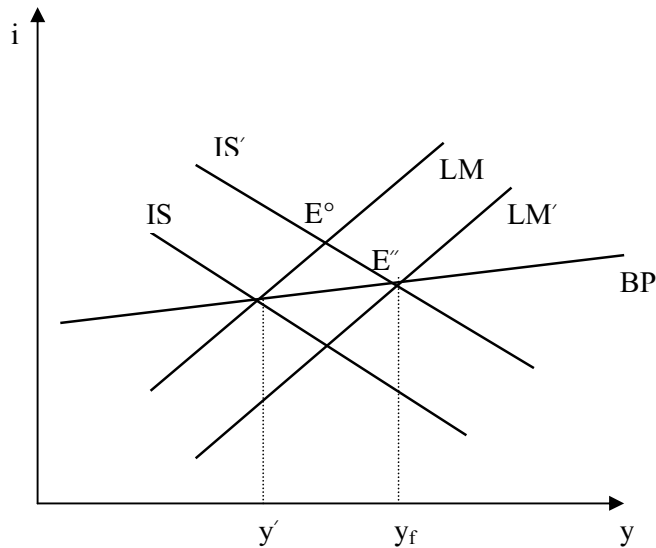
Հետևաբար, հաստատագրված արժութային փոխարժեքի պայմաններում դրամավարկային էքսպանսիան անարդյունավետ է: Այդ պայմաններում

կառավարությունը ունի միայն մեկ հնարավորություն, այն է՝ փոխել հաստատագրված արժույթի փոխարժեքը, այսինքն, իրականացնել դրամական միավորի դեալվացիա:



**Գծանկար 12.1. Էքսպանսիոն դրամավարկային քաղաքականությունը հաստատագրված արժույթային փոխարժեքի դեպքում**

Ազգային տնտեսությունում զբաղվածության մակարդակը կարելի է բարձրացնել ակտիվ հարկաբյուջետային քաղաքականության օգնությամբ (տես գծանկար 12.2.): Համախառն պահանջարկը կառավարությունը կարող է խթանել պետական ծախսերի ավելացման կամ հարկերի իջեցման ճանապարհով:



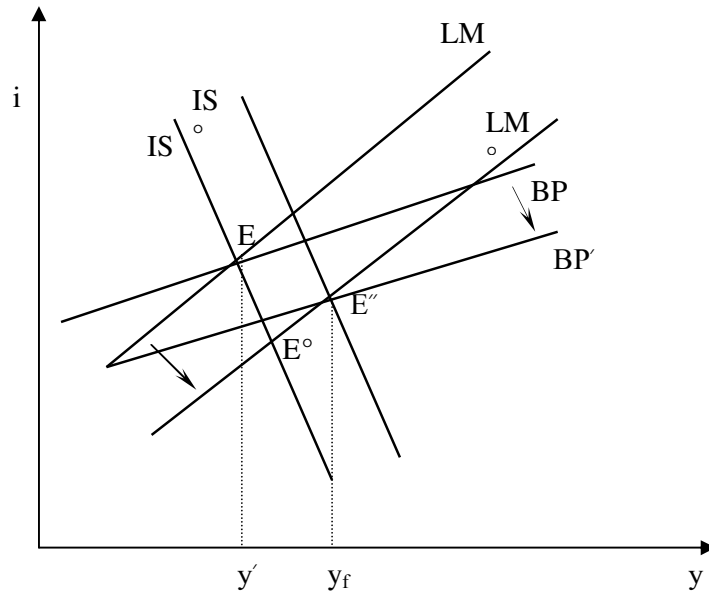
**Գծանկար 12.2. Էքսպանսիոն հարկաբյուջետային քաղաքականությունը հաստատագրված արժույթային փոխարժեքի պայմաններում**

Ֆիսկալ էքսպանսիան IS կորը կտեղաշարժի դեպի IS' դիրքը: «Ներքին» հավասարակշռությունը կձգտի դեպի E' կետը, սակայն այդ դեպքում «արտաքին» հավասարակշռությունը կխախտվի, քանի որ E' կետին համապատասխանում է վճարային հաշվեկշռի ավելցուկը: Սահմանված արժույթային փոխարժեքի պահպանման համար կառավարությունը կսկսի գնել օտարերկրյա արժույթ, որը կավելացնի պաշտոնական պահուստները և շրջանառության մեջ դրամական զանգվածը: Դրան կհետևի LM կորի տեղաշարժը դեպի LM' դիրք, իսկ հավասարակշռությունը կտեղափոխվի E'': Կառավարության կողմից դրված նպատակը, այդպիսով, կարելի է իրականացված համարել:



Այսպիսով, հաստատագրված արժույթային փոխարժեքի պայմաններում ֆիսկալ էքսպանսիան բավականին արդյունավետ է:

**Ճկուն արժույթային փոխարժեք:** Ընդունենք, որ առկա է տնտեսության նախկին վիճակը՝ հավասարակշռության  $E$  մեկնարկային կետով, որը ենթադրում է էական գործազրկության առկայություն (տե՛ս գծանկար 12.3.): Դրամավարկային էքսպանսիայի իրականացումը  $LM$  կորը կտեղաշարժի դեպի աջ, այն կգրավի  $LM'$  դիրքը, իսկ ներքին հավասարակշռությունը  $E$  կետից կտեղափոխվի  $E'$  կետ:



**Գծանկար 12.3. Էքսպանսիոն դրամավարկային քաղաքականությունը ճկուն արժույթային փոխարժեքի պայմաններում**

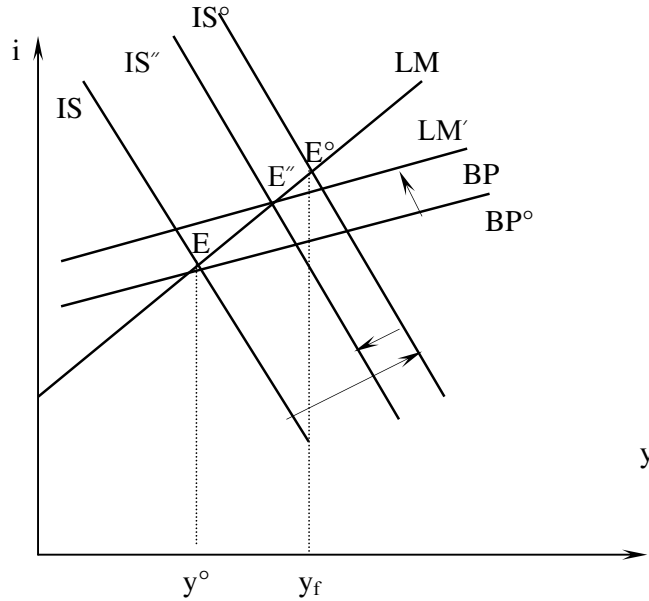
Արդյունքում, արտադրության ծավալը որոշ չափով կաճի, սակայն այդ աճը ձեռք է բերվում վճարային հաշվեկշռի պակասուրդի գնով: Հայրենական արժույթը կսկսի արժեզրկվել, որը կբերի արտահանման աճին և ներմուծման կրճատմանը:  $IS$  կորը կտեղաշարժվի դեպի  $IS'$  դիրքը, իսկ  $BP$  կորը վար կիջնի մինչև  $E''$  կետը, որտեղ կսահմանվի «արտաքին» և «ներքին» նոր հավասարակշռություն: Հետևաբար, ճկուն արժույթային փոխարժեքի դեպքում դրամավարկային քաղաքականությունը թույլ է տալիս հասնել դրված նպատակին՝ ի տարբերություն հաստատագրված փոխարժեքի ռեժիմի:

Այժմ դիտարկենք էքսպանսիոն ֆիսկալ քաղաքականության արդյունավետությունը ճկուն արժույթային փոխարժեքի դեպքում (տես գծանկար 12.4.):

Դրամավարկային քաղաքականությունը կարտահայտվի  $IS$  կորի աջակողմյան տեղաշարժով և «ներքին» հավասարակշռության կետի տեղաշարժով դեպի  $E'$  կետը, որի դեպքում առաջանում է վճարային հաշվեկշռի ավելցուկ: Արժույթի թանկացումը կբերի արտահանման ծավալների անկմանը և ներմուծման ավելացմանը: Չուտ արտահանման նվազեցումը կչեզոքացնի ներքին շուկայում պահանջարկի ընդլայնման էֆեկտը և  $IS$  կորը կսկսի տեղաշարժվել հակառակ ուղղությամբ: «Ներքին» և «արտաքին» նոր հավասարակշռությունը կհաստատվի  $E''$  կետում: Հետևաբար, էքսպանսիոն հարկաբյուջետային քաղաքականությունը ազատ արժույթային փոխարժեքի պայմաններում կունենա միայն մասնակի արդյունավետություն:

Բաց տնտեսության դիտարկված մոդելը լրացվեց և հարստացվեց Ռ.Դորբուշի աշխատություններում, որոնցում զգալիորեն մեղմացվեց քեյնսական ուղղության որոշ

մեկնակետներ: Այսպես, կոշտ գների փոխարեն ենթադրվում է, որ գները դանդաղորեն համաձայնեցվում են: Այնուհետև, հաշվի են առնվում հասարակական բարեկեցության փոփոխությունները: Եվ վերջապես, տնտեսության բաց տարբերակում ներմուծվում է ռազիոնալ սպասումների գաղափարը՝ արժույթային փոխարժեքների մեծությունների կանխատեսման դեպքում:



**Գծանկար 12.4. Էքսպանսիոն հարկարյուջետային քաղաքականությունը ճկուն արժույթային փոխարժեքի պայմաններում**

Ռ.Գորբուշի մոդելը հաստատեց բաց տնտեսության պետական կարգավորման արդյունավետության վերաբերյալ Ռ.Մենդելի և Մ.Ֆլեմինգի կարևորագույն եզրահանգումները, նրանցում կատարելով որոշակի ճշգրտումներ: Այսպես, հաստատվեց դրամավարկային քաղաքականության արդյունավետությունը ճկուն փոխարժեքի և կապիտալի բացարձակ ճկունության առկայության պայմաններում:

Սակայն արտադրության ծավալի վրա դրամավարկային քաղաքականության ազդեցությունը, ի տարբերություն բազային մոդելի, ժամանակավոր է և ուղեկցվում է իր երկարաժամկետ մեծությունից արժույթի փոխարժեքի թռիչքի էֆեկտով:

### **12.2. Բաց տնտեսության մոնետարիստական մոդելը**

Եթե արժույթային փոխարժեքների ավանդական տեսությունները կարևոր են երկարաժամկետ հատվածում նրա դինամիկայի բացատրման համար, ապա ժամանակակից տեսությունները թույլ են տալիս բացահայտել արժույթային փոխարժեքների տատանումների պատճառները կարճաժամկետ հատվածում, և, մասնավորապես, երկարաժամկետ հավասարակշիռ մակարդակից թռիչքի պատճառները:

Վճարային հաշվեկշռի մոնետարիստական մոդելը և արժույթային փոխարժեքի որոշումը փակ տնտեսության մոդելի տրամաբանական զարգացման արդյունքն է, որտեղ շուկաներում ճկուն գների համաձայնեցումը տնտեսական քաղաքականության բնագավառում մոնետարիզմի գործնական հանձնարարականների ընկալման արմատական պահն է:

Բացարձակ ճկուն գների դեպքում շուկաները գտնվում են հավասարակշռության վիճակում, քանի որ համաձայնեցման գործընթացները կատարվում են ակնթարթորեն:

Մոնետարիստական մոդելը հիմնվում է երկու կարևոր նախադրյալների վրա: Առաջին նախադրյալը ներկայացվում է տվյալ երկրում և մնացած բոլոր երկրներում արժեզրկման հավասարեցմամբ.

$$P = M_s - M_d \text{ և } P^{\wedge} = M_s^{\wedge} - M_d^{\wedge},$$

որտեղ  $P$ -ն՝ գների ընդհանուր մակարդակի լոգարիթմն է,

$M_s$ -ը՝ փողի անվանական առաջարկի լոգարիթմն է,

$M_d$ -ն՝ փողային պահանջարկի լոգարիթմն է,

$P^{\wedge}$ ,  $M_s^{\wedge}$  և  $M_d^{\wedge}$  փոփոխականները մյուս երկրների համապատասխան ցուցանիշներն են:

Ճշտենք փողի նկատմամբ իրական պահանջարկի ցուցանիշները: Պարզագույն դեպքում նրանք կարող են ներկայացվել հետևյալ հավասարումներով.

$$M_d = k + ny + ai \text{ և } M_d^{\wedge} = k^{\wedge} + ny^{\wedge} - ai^{\wedge},$$

որտեղ՝  $y$ -ը ազգային եկամտի լոգարիթմն է, իսկ  $n$  և  $a$  պարամետրերն ունեն դրական մեծություն:

Հետևաբար, եկամուտը և փոխանակային փախարժեքը որոշում են փողային պահանջարկը, որն, իր հերթին, ազդում է գների մակարդակի վրա: Եթե, օրինակ, փողի առաջարկի աճի տեմպը գերազանցում է փողի նկատմամբ պահանջարկի տեմպին, անխուսափելի է արժեզրկումը ( $P > 0$ ): Ընդ որում, վերջին հավասարումը ենթադրում է, որ փողի իրական պահանջարկին բնութագրական է եկամուտների նկատմամբ միասնական առաձգականությունը, իսկ տոկոսադրույքի նկատմամբ՝ կիսաառաձգականությունը:

Մոնետարիստական մոդելի երկրորդ նախադրյալը հանգում է գնողունակության պարիտետի սկզբունքի կիրառմանը, այսինքն,  $P = PR$  կամ լոգարիթմական տեսքով՝

$$P = r + P^{\wedge} \text{ կամ } r = P - P^{\wedge},$$

որտեղ  $R$ -ը՝ սփոթ փոխանակային փոխարժեքն է,

$r$ -ը՝ փոխանակային փոխարժեքի լոգարիթմը:

Միավորելով մոնետարիստական մոդելի վերը դիտարկված նախադրյալներում օգտագործվող հավասարման պայմանները, կստանանք.

$$r = (M_s - M_s^{\wedge}) + (M_d^{\wedge} - M_d) = P - P^{\wedge},$$

կամ

$$r = (M_s - M_s^{\wedge}) + (k^{\wedge} - k) + n(y^{\wedge} - y) + a(i - i^{\wedge}):$$

Այստեղից հետևում է.

եթե արտասահմանի համեմատությամբ տվյալ երկրում եկամուտն աճում է, ապա հայրենական արժույթը թանկանում է,

եթե հայրենական տոկոսադրույքը համաշխարհային տոկոսադրույքի համեմատությամբ թանկանում է, հայրենական արժույթն արժեզրկվում է,

եթե գների մակարդակն արտասահմանում փոխվում է, կառավարությունն ի վիճակի չէ միաժամանակ վերահսկել հայրենական արժույթի փոխանակային փոխարժեքի և արժեզրկման մակարդակները: Այդ պատճառով, կառավարությունը պետք է որոշակիացնի իր դիրքորոշումը արժութային փոխարժեքի սահմանման ռեժիմի հետ կապված:

Մոնետարիստական մոդելին համապատասխան, հաստատագրված փոխարժեքի սահմանման դեպքում կառավարությունը կորցնում է արտասահմանի կողմից փողային առաջարկի և արժեզրկման կամ դեֆլյացիայի ներմուծման նկատմամբ վերահսկողությունը:

Արժուքային փոխարժեքի ազատ ռեժիմի սահմանման դեպքում պետական կարգավորման միջոցները արտադրության իրական ծավալի վրա թողնում են աննշան ազդեցություն, որը կապված է ապրանքային շուկայի վայրկենական համաձայնեցմամբ: Ապրանքային շուկան, մոնետարիստների կարծիքով, բնութագրվում է գների բացարձակ ճկունությամբ:

Համաշխարհային տնտեսության արտադրական ներուժի և դինամիկայի վերլուծության տվյալները զետեղված են N25-28 հավելվածներում:

Քեյնսականների հայացքներից էականորեն տարբերվում են մոնետարիստների եզրահանգումները այն հարցի շուրջ, թե կապիտալի միջազգային հոսքերն ինչպես են ազդում միջազգային տոկոսադրույքների տարբերությունների փոփոխությունների վրա: Մոնետարիստները հավաստում են, որ առանձին երկրներում անվանական տոկոսադրույքների փոփոխությունները կապված են փոխանակային փոխարժեքների սպասվող փոփոխությունների հետ, որոնք, իրենց հերթին, արտացոլում են արժեզրկման, հետևաբար նաև դրամական զանգվածի աճի տարբեր տեմպերի սպասումները: Եթե, օրինակ,  $i-i^* > 0$ , ապա սպասվում է բարձր արժեզրկում ոչ թե արտասահմանում, այլ երկրի ներսում, որը կարճաժամկետ կտրվածքով նշանակում է արժույթի արժեզրկում: Այդ պատճառով, տնտեսական գործակալները, կրճատելով հայրենական արժույթով դրամարկղային մնացորդները, մեծացնում են օտարերկրյա արժույթի նկատմամբ պահանջարկը:

### ***12.3. Կորտֆելի հաշվեկշռի մոդելը բաց տնտեսությունում***

Բաց տնտեսությունում կորտֆելի հաշվեկշռի մոդելի մշակմամբ զբաղվել են Բրանսոնը և Հենդերսոնը (1985), Դրիսկելլը (1980) և Լին (1983), որոնք զարգացնելով մոնետարիստական մոդելի գաղափարները, նրանում ավելացրել են նոր ճշգրտումներ: Մասնավորապես, կորտֆելի հաշվեկշռի մոդելը, առաջին հերթին, ենթադրում է, որ տնտեսական գործակալները տնօրինում են տարբեր արժույթներով արտահայտված միջազգային ակտիվների կորտֆելի: Ընդ որում, օտարերկրյա արժույթն ու պարտատոմսերը համարվում են հայրենական արժույթի և պարտատոմսերի սուբստիտուտներ: Իսկ մոնետարիստական մոդելն ուշադրությունը կենտրոնացնում է ներքին դրամական առաջարկի և պահանջարկի վրա:

Երկրորդ հերթին, կորտֆելի հաշվեկշռի մոդելում հիմնական ուշադրությունը բեռնվում է փոխանակային արժեքների փոփոխության վրա կարճաժամկետ ազդեցությանը: Իսկ մոնետարիստները արժուքային փոխարժեքների որոշման ժամանակ շեշտը դնում են երկարաժամկետ հատվածում տնտեսության կայուն վիճակի վրա:

Երրորդ հերթին, կորտֆելի հաշվեկշռի մոդելում առկա է բարեկեցության էֆեկտի վերլուծությունը, քանի որ փոխանակային արժեքների փոփոխություններն ազդում են օտարերկրյա արժույթով ակտիվների սեփականատերերի բարեկեցության վրա:

Բաց տնտեսությունում կորտֆելի հաշվեկշռի մոդելում մյուս կարևոր նախադրյալների շարքում կարելի է նշել հետևյալները.

հայրենական տնտեսությունը զգոնությամբ արձագանքում է բոլոր շուկաներում, ներառյալ միջազգային ֆինանսական շուկաներում կատարվող գնային փոփոխություններին,

արտասահմանում տոկոսադրույքները պահպանվում են համապատասխան երկրների կառավարությունների կողմից,

ֆորվարդային փոխարժեքի և արժեզրկման մակարդակի վերաբերյալ սպասումներն իրենց հիմքում համարվում են հարմարվող, քանի որ տնտեսական գործակալները

վերանայում են իրենց կանխատեսումները՝ հաշվի առնելով նախկինում թույլ տրված սխալները:

Երբեմն ենթադրվում է, որ սպասումները ձևավորվում են ռացիոնալ կերպով:

Այս մոդելի բազիսային հավասարումներն ունեն հետևյալ տեսքը.

$$M_d = a(i, i^*) W,$$

$$D = b(i, i^*) W,$$

$$rF = c(i, i^*) W,$$

$$W = M + D + rF,$$

որտեղ՝  $M_d$ -ն հայրենական ռեզիդենտների փողի նկատմամբ պահանջարկն է,

$i, i^*$ -ն տոկոսադրույքը երկրի ներսում և արտասահմանում,

$D$ -ն հայրենական պարտատոմսերի նկատմամբ պահանջարկն է,

$W$  –ն գույքի արժեքը,

$rF$ –ը օտարերկրյա պարտատոմսերի նկատմամբ պահանջարկը հայրենական արժույթով.

$R$ -ը փոխանակային փոխարժեքն է:

Տվյալ մոդելի տրամաբանությանը համապատասխան, յուրաքանչյուր կոնկրետ ֆինանսական ակտիվի գծով հավասարակշռությունը հաստատվում է այն ժամանակ, երբ առաջարկը համապատասխանում է պահանջարկին:

Ֆինանսական պորտֆելի օպտիմալ կառուցվածքի դեպքում փոխանակային փոխարժեքը ուղիղ կախվածության մեջ է գտնվում  $i^*$ -ից և  $W$ -ից, և հակադարձ կախվածության մեջ  $i$ -ից և  $F$ -ից:

$i$ -ի,  $W$ -ի և մյուս փոփոխականների փոփոխությունները խախտում են պորտֆելի հաստատված հավասարակշռությունը և ստիպում են ներդրողին ֆինանսական ակտիվները վերաբաշխել նոր հավասարակշռության հասնելու նկատառումով:

Համաձայնեցումը շոշափում է ներդրողի պորտֆելի ֆինանսական ակտիվների յուրաքանչյուր տեսակը: Այդ պարագայում կապիտալի համաձայնեցումը կատարվում է շատ ավելի արագ, քան ապրանքային հոսքերինը:

Դրա հետ մեկտեղ, կապիտալի հոսքերի ծավալն ավելի մեծ է, քան ապրանքների և ծառայությունների միջազգային հոսքերը: Ֆինանսական ակտիվների համաձայնեցման արագության և մեծության միջև առկա տարբերությունները միջազգային առևտրում ապրանքային հոսքերի համաձայնեցման համեմատությամբ բացատրվում է կարճաժամկետ հատվածում արժույթային փոխարժեքի՝ երկարատև ժամանակահատվածում նրա հավասարակշռված մակարդակից թռիչքի էֆեկտով:

Երկարաժամկետ հատվածում արժույթային փոխարժեքները այս մոդելում ձևավորվում են տնտեսության իրական հատվածում համաձայնեցման գործընթացների ազդեցության ներքո:

Կարճաժամկետ հատվածում նրանք արտացոլում են ֆինանսական ակտիվների համաձայնեցումը և այդ պատճառով կարող են շեղվել երկարաժամկետ հեռանկարում հավասարակշռված մեծությունից: Ընթացիկ հաշիվների անհավասարակշռությունն այս մոդելում ֆինանսական ակտիվների միջազգային հոսքերի անհրաժեշտ պայման է:

### **ԳԼՈՒԽ 13. ԱՐՏԱՔԻՆ ՊԱՐՏՔԸ ԵՎ ԴՐԱ ԿԱՌԱՎԱՐՈՒՄԸ**

Անհնար է տնտեսությունը պատկերացնել առանց փոխատվական կապիտալի շուկայի, որը ժամանակակից պայմաններում տնտեսական հարաբերությունների անհրաժեշտ գործիքներից մեկն է: Քանի որ դրամական միջոցները չեն կարող միաժամանակ մատչելի լինել տնտեսավարող բոլոր սուբյեկտների համար, դրանցից շատերն ունենալով սուղ միջոցներ և ցանկանալով ապահովել անխափան տնտեսական գործունեություն, այդ միջոցները ձեռք են բերում ներգրավման ճանապարհով, առաջացնելով փոխատվական հարաբերություններ: Փողի՝ կուտակման և որպես վճարման միջոց գործառույթների զարգացումը հանգեցրեց դրամական միջոցների համակենտրոնացմանն ու վերաբաշխմանն այդ միջոցների կարիքն ունեցող տնտեսական գործակալների միջև:

Փոխատվական կապիտալի միջազգային շուկայի շրջանակներում մեկ երկրի կառավարությունը, բանկերը կամ մասնավոր ընկերությունները, ինչպես նաև միջազգային ֆինանսական կազմակերպությունները միջոցներ են տրամադրում այլ երկրի կառավարությանը, բանկերին և մասնավոր ընկերություններին: Տվյալ դեպքում, վարկատուի և վարկառուի դերում հանդես են գալիս ոչ թե անհատները, այլ մասնավոր կառույցները (բանկեր, ընկերություններ), պետական հիմնարկներն ու կառավարությունները և, իհարկե, միջազգային ֆինանսավարկային կազմակերպությունները:

Ներկայումս, աշխարհում դժվար է գտնել բաց տնտեսություն ունեցող որևէ երկիր, որը որպես վարկառու կամ վարկատու չընդգրկվի միջազգային փոխատվական հարաբերություններում: Հաճախ երկիրը հանդես է գալիս երկու դերում միաժամանակ, քանի որ միջազգային փոխառությունների շարժը չի կարող միակողմանի բնույթ ունենալ:

Արտասահմանից միջազգային վարկերի ներգրավումը որոշակի պարտավորություններ է առաջացնում ոչ միայն վարկատուների, այլև տվյալ երկրի համար՝ դրանք առավել արդյունավետ օգտագործելու առումով: Հայտնի է, որ նշված փոխատվական միջոցները, որպես կանոն, նպատակային են և նախատեսված են որոշակի ոլորտի առանձին ծրագրի(երի) իրականացման համար: Որպեսզի տվյալ երկիրը կարողանա օգուտ քաղել օտարերկրյա փոխառություններից, բացի նպատակայնության ապահովումից, անհրաժեշտ է դրանք հնարավորին չափ արդյունավետ օգտագործել թե՛ ֆինանսական միջոցների տնտեսման, և թե՛ արտասահմանյան փորձի ու տեխնոլոգիաների ներդրման իմաստով: Անհրաժեշտ է հիշել, որ ապագայում առաջընթաց ապահովելու համար պետության գերխնդիրն է իր հետագա սերունդներին թողնել ոչ թե անցած ժամանակաշրջանի կուտակված պարտավորությունները, այլ կայուն տնտեսական հիմք, որի վրա հնարավոր կլինի ստեղծել առողջ և արագ զարգացող տնտեսություն: Հաշվի առնելով դրա կարևորությունը, քննարկենք միջազգային վարկի տրման պայմանները և պարզաբանենք արտաքին պարտքի կառավարման հիմնական առանձնահատկությունները:

#### ***13.1. Միջազգային վարկի էությունը և տրման պայմանները***

Ըստ Համաշխարհային բանկի կողմից ընդունված բնութագրի, արտաքին պարտքը ընդգրկում է երկրի կառավարության և կենտրոնական բանկի ստանձնած անմիջական վարկային պարտավորությունները, ինչպես նաև կառավարության և կենտրոնական բանկի երաշխիքներն ու պետության մասնավոր հատվածի ստանձնած երկարաժամկետ վարկային պարտավորությունները:

Միջազգային վարկը կապիտալի նախասկզբնական կուտակման հիմնական խթաններից մեկն է, որի զարգացման օբյեկտիվ պատճառներն են ազգային շրջանակներից արտադրության դուրս մղումը, տնտեսական կապերի միջազգայնացումը, ինչպես նաև արտադրության մասնագիտացումը և կոոպերացումը: Միջազգային վարկը սերտորեն կապված է հասարակական աշխատանքի արդյունավետ օգտագործման հետ, որը այդ փոխատվական միջոցների լավագույն օգտագործման պայմաններում նպաստում է ազգային հարստության մեծացմանը: Վարկի հիմնական աղբյուր է շրջանառության ընթացքում ձեռնարկություններում որպես ազատ դրամական միջոց գոյացող կապիտալը, ինչպես նաև պետական և բանկերի կողմից կենտրոնացված մասնավոր ոլորտի դրամական միջոցները: Միջազգային վարկը տարբերվում է կապիտալի միջազգային շարժի առկայությամբ և վարկային աղբյուրների չափերի մեծությամբ, քանի որ այս դեպքում միջոցները ներգրավվում են մի քանի երկրներից:

Միջազգային վարկի և հասարակական վերարտադրության միջև կապը ավելի ցայտուն դրսևորվում է այն սկզբունքների կիրառման ժամանակ, որոնց պայմաններում գործում է վարկը.

վերադարձելիություն, որը ենթադրում է որոշակի ժամանակ անց ստացված միջոցների վերադարձ,

ժամկետայնություն, որը ապահովում է վարկի վերադարձելիության նախօրոք պայմանավորված ժամկետներ,

վճարելիություն, որը ենթադրում է ստացված փոխատվական միջոցների դիմաց տոկոսների վճարում,

ապահովվածություն, հանդես է գալիս վարկի մարման երաշխիքների տեսքով,

նպատակայնություն, որը նախատեսում է փոխատվական միջոցների օգտագործման կոնկրետ ուղղությունների հստակեցում:

Միջազգային վարկի տարբեր տեսակները ընդհանուր գծերով կարելի է դասակարգել ըստ մի շարք չափանիշների.

ըստ աղբյուրների վարկերը լինում են՝ տեղական, արտասահմանյան և խառը, որոնք միմյանց հետ գտնվում են սերտ կապի մեջ և սպասարկում են ապրանքի շրջանառության բոլոր փուլերը՝ արտահանումից մինչև ներմուծում,

ըստ նպատակայնության, այսինքն, կախված վարկային միջոցներով ֆինանսավորվող արտաքին առևտրային գործարքի բնույթից, դրանք լինում են՝

առևտրային (կոմերցիոն) վարկեր, որոնք անմիջականորեն ընդգրկում են արտաքին առևտրի և ծառայությունների ոլորտները,

ֆինանսական վարկեր, որոնք օգտագործվում են ցանկացած այլ նպատակներով, ինչպիսիք են ուղղակի ներդրումները, արժեթղթերի ձեռքբերումը, արտաքին պարտավորությունների մարումը և արժութային միջամտությունը (ներխուժումը),

միջանկյալ վարկեր, որոնք օգտագործվում են որպես կապիտալի, ապրանքների և ծառայությունների արտահանմանն օժանդակող միջոցներ, օրինակ՝ կապալային աշխատանքների կատարում,

ըստ տեսակների տարբերվում են ապրանքային վարկեր, որոնք հիմնականում տրամադրվում են արտահանողների կողմից իրենց գնորդներին, և արտարժութային վարկեր, որոնք տրամադրում են բանկերը արժույթի տեսքով,

ըստ արժույթի, վարկերը կարող են տրամադրվել վարկառուի կամ վարկատուի երկրի արժույթով, կամ երրորդ երկրի, ինչպես նաև միջազգային հաշվարկային արտարժութային (վալյուտային) միավորով (SDR, եվրո):

ըստ վարկատուի վարկերը դասակարգվում են՝

մասնավոր վարկերի, որոնք տրամադրվում են ընկերությունների, բանկերի կամ միջնորդների (բրոքերների) կողմից,

միջկառավարական վարկերի,

խառը վարկերի, որտեղ մասնակցում են և՛ մասնավոր ձեռնարկությունները և՛ պետությունը,

միջազգային և տարածաշրջանային ֆինանսական կազմակերպությունների կողմից տրամադրված վարկերի,

ըստ ապահովվածության, գոյություն ունեն երաշխավորված և բլանկային վարկեր (օվերդրաֆտ, կոնտոկորենտ):

Ըստ ժամկետների, վարկերը լինում են. կարճաժամկետ՝ 1 տարի կամ երբեմն 18 ամիս ժամկետով (գերկարճաժամկետ՝ մինչև 3 ամիս, շաբաթական կամ մեկօրյա), միջին ժամկետ՝ 1-5 տարի, երկարաժամկետ՝ 5 տարուց ավելի:

Մի շարք երկրներում միջին ժամկետ վարկեր են համարվում մինչև 7, իսկ երկարաժամկետ՝ 7 տարուց ավելի ժամկետով տրվող վարկերը:

Կարճաժամկետ վարկը սովորաբար ձևավորվում է ձեռնարկատերերի շրջանառու կապիտալների շնորհիվ և օգտագործվում է արտաքին առևտրում, միջազգային վճարային հաշվարկներում, սպասարկելով նաև ապահովագրական գործարքները: Որպես կանոն, երկարաժամկետ միջազգային վարկը օգտագործվում է հիմնական միջոցներում ներդրումներ կատարելու նպատակով, սպասարկում է մեքենաների և սարքավորումների արտահանման մոտ 85%-ը և միջազգային տնտեսական հարաբերությունների այնպիսի նոր ձևեր, ինչպիսիք են գիտահետազոտական աշխատանքները և նոր տեխնոլոգիաների մշակումը: Կարճաժամկետ վարկը կարող է երկարաձգվել և վերածվել միջին կամ երկարաժամկետ վարկի: Նմանատիպ վարկային տեսակի կերպափոխումը հիմնականում կատարվում է պետության կողմից, որը սովորաբար դեպքում հանդես է գալիս որպես երաշխավորող:

«Երկարաժամկետ վարկ» տերմինն այսօր, հիմնականում կիրառվում է միջազգային ֆինանսական կազմակերպությունների գործունեության շրջանակներում: Ընդհանրապես, տարբերում են երկարաժամկետ վարկերի (10-15 տարի մարման տևողությամբ) հետևյալ տեսակները՝

երկկողմանի կառավարական վարկեր, որոնք առավել մեծ կիրառություն ստացան Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի տարիներին, երբ ռազմական և այլ ապրանքատեսակների մատակարարումը տեղի էր ունենում «լենդ-լիզով» (վարձակալությամբ) առանց վարկային որևէ պարտավորության,

միջազգային և տարածաշրջանային ֆինանսա-վարկային կազմակերպությունների կողմից տրամադրվող վարկեր,

օգնության տեսքով տրամադրվող վարկեր, որոնք հանդես են գալիս ոչ միայն տեխնիկական օժանդակման, այլև անվերադարձ նվիրատվությունների՝ սուբսիդիաների տեսքով, ներառյալ արտոնյալ պայմաններով տրամադրվող փոխառությունները:

Երկարաժամկետ վարկերի առավել նոր ձև է նախագծերի ֆինանսավորումը, որի առանձնահատկությունն այն է, որ ներդրումային գործընթացի հիմնական փուլերը սերտորեն կապված են միմյանց հետ և կառավարվում են որոշակի բանկային սինդիկատի կողմից, որը գլխավորում է բանկ-կառավարիչը: Նախագծի ֆինանսավորումը կազմակերպող բանկը, առանձնացնում է ներդրումային գործընթացի մի քանի փուլեր՝

ա) ներդրման օբյեկտների հայտնաբերում,

բ) նախագծի եկամտաբերության և նախագծային ռիսկի գնահատում,

գ) վարկավորման ծրագրի մշակում,



դ) նախագծային ֆինանսավորման մասնակիցների հետ փոխշահավետ համաձայնագրերի կնքում,

ե) արտադրական, առևտրային և ֆինանսական ծրագրի իրականացում և նախագծի կառավարում մինչև վարկային պարտավորությունների ամբողջական մարումը,

զ) նախագծի ֆինանսական արդյունքների գնահատում և դրանց համադրում նախատեսված ցուցանիշների հետ:

Ցանկացած վարկ, նախքան վարկառուին տրամադրվելը, նպատակայնության տեսակետից ենթարկվում է որոշակի վերլուծության, սակայն երկարաժամկետ վարկերի օգտագործման արդյունավետության գնահատման գործում առավել մեծ նշանակություն ունի դրանց ամբողջական և միջին ժամկետների տարբերակումը: Ամբողջական ժամկետը հաշվարկվում է վարկի օգտագործման ժամկետից սկսած, մինչև դրա վերջնական մարման ժամկետը: Այն իր մեջ ներառում է տրամադրված վարկի օգտագործման և արտոնյալ ժամանակաշրջանները, ինչպես նաև վարկի սպասարկումը, այսինքն՝ տոկոսների վճարումը: Ամբողջական ժամկետի հաշվարկման բանաձևն է.  $U\delta = O\delta + U\rho\delta + U\delta$ , որտեղ՝

U $\delta$  -ն՝ վարկի ամբողջական ժամկետն է,

O $\delta$  -ն՝ վարկի օգտագործման ժամկետն է,

U $\rho\delta$  -ն՝ վարկի արտոնյալ ժամկետն է,

U $\delta$  -ն վարկի սպասարկման ժամկետն է:

Այնուամենայնիվ, պարզ է, որ տվյալ բանաձևով դժվար է որոշել, ամբողջ վարկային գումարը վարկառուի տրամադրության տակ գտնվելու ժամանակը, այդ պատճառով, տարբեր վարկային պայմաններով վարկերի արդյունավետությունը համեմատելու նպատակով օգտագործում են միջին ժամկետ հասկացությունը: Միջին ժամկետն իր մեջ է ներառում արտոնյալ ժամանակաշրջանն ամբողջությամբ և օգտագործման ու սպասարկման ժամկետների 1/2-ը: Վարկի միջին ժամկետը հավասարաչափ օգտագործման և գումարի սպասարկման պայմաններում, հաշվարկվում է հետևյալ բանաձևով.  $M\delta = 1/2O\delta + U\rho\delta + 1/2U\delta$ , որտեղ՝

M $\delta$  -ն՝ վարկի միջին ժամկետն է,

O $\delta$  -ն՝ վարկի օգտագործման ժամկետն է,

U $\rho\delta$  -ն՝ վարկի արտոնյալ ժամկետն է,

U $\delta$  -ն՝ վարկի սպասարկման ժամկետն է:

Ինչպես արդեն համոզվեցինք, ցանկացած փոխառության պայմանները գնահատելիս ոչ պակաս կարևորության գործոն է վարկային սպասարկումը, որը հանդես է գալիս մի քանի ձևերով՝

հավասար չափերով սպասարկում որոշակի ժամանակաշրջանի ընթացքում,

անհավասարաչափ վարկային սպասարկում, այսինքն՝ գումարների վճարում ըստ համաձայնագրով հաստատված որոշակի պայմանների և գրաֆիկների,

ամբողջ գումարի միանվագ սպասարկում, որը կատարվում է միանգամից ամբողջ պարտավորությունների մարմամբ,

աննուրիտենտային, այսինքն՝ հավասար ժամկետներում և հստակ սահմանված մասերով մայր գումարի մարում ու տոկոսների վճարում:

Միջազգային «վարկային գին» հասկացությունը, ինչպես միջազգային «արտադրական գինը», ձևավորվում է առաջատար երկրների, հիմնականում ԱՄՆ-ի, Գերմանիայի և Ճապոնիայի տոկոսադրույքների հիման վրա: Պատմականորեն, համաշխարհային պրակտիկայում գերակշիռ դեր են ունեցել սահմանված տոկոսադրույքները, սակայն 1970-ականներից սկսած, դրանց հետ մեկտեղ լայն կիրառություն ստացան նաև լողացող (փոփոխվող) տոկոսադրույքները, որոնք

փոփոխվում են շուկայի պահանջներին համապատասխան: Լողացող տոկոսադրույքով տրամադրված վարկի ժամանակաշրջանի այն մասը, որի ընթացքում տոկոսադրույքը սահմանվում է անփոփոխ, կոչվում է տոկոսային ժամանակաշրջան:

Եվրովարկերի առումով առավել լայն կիրառություն ունեն միջազգային տոկոսադրույքները, օրինակ LIBOR-ը (London Interbank Offer Rate), որը ավանդալի տոկոսադրույքից 1/8 կետով բարձր և 1/2 կետով ցածր է վերջնական վարկառուի տրամադրվող վարկային տոկոսից: LIBOR-ին համանման ձևով, օրինակ, Սինգապուրում կարող է կիրառվել SIBOR, Բահրեյնում՝ BIBOR և այլն:

Փոխատվական միջոցների բարձր արդյունավետություն ապահովելու համար յուրաքանչյուր երկիր պարտավոր է վարկային պայմանների նպատակահարմարության շուրջ կատարել որոշակի վերլուծություն: Տարբեր վարկատեսակների տրամադրման պայմանների համադրումը հիմնականում կատարվում է գրանտ (դրամաշնորհ) - տարրի կիրառմամբ, որը ցույց է տալիս վարկառուի այն դրամական միջոցների ամբողջությունը, որոնք խնայվում են վարկի սպասարկումից, վերջինս առավել արտոնյալ պայմաններով ստանալու դեպքում: Գրանտ-տարրը հաշվարկվում է, որպես վարկի անվանական արժեքի և զուտ ներկա արժեքի տարբերություն՝ արտահայտված անվանական արժեքի նկատմամբ տոկոսներով: Այն կախված է վարկավորման պայմաններից (վարկի տրամադրման ժամկետ, արտոնյալ ժամանակաշրջան, տոկոսադրույք) և կիրառվող զեղչման (դիսկոնտավորման) դրույքից: Գրանտ-տարրի հաշվարկման ժամանակ կարևոր հարցն այն է, թե ինչ մակարդակով սահմանել զեղչման տոկոսադրույքը: Վարկառուի տեսանկյունից զեղչման դրույքը պետք է կապված լինի ներդրումների եկամուտների, այսինքն վարկային ռեսուրսների օգտագործումից ստացված հնարավոր առավելագույն եկամուտների հետ: Վարկատուի տեսանկյունից զեղչման դրույքը պետք է արտացոլի տրամադրված վարկային ռեսուրսների օտագործման այլընտրանքային ձևերը, այսինքն՝ թե ինչպիսին կլինեն հնարավոր առավել եկամուտը այլընտրանքային ֆինանսական ներդրումներից:

Միջազգային վարկի ֆինանսական պայմանների որոշման ժամանակ վարկատուն հաշվի է առնում վարկունակությունը, այսինքն՝ վարկառուի վարկ ստանալու հնարավորությունը և վճարունակությունը, այսինքն՝ ժամանակին և լիովին պարտավորությունների մարման ունակությունը: Քանի որ միջազգային վարկի ֆինանսական պայմանները կախված են տնտեսության վիճակից, ինչպես նաև ազգային և համաշխարհային փոխատվական կապիտալի շուկաներից, ուստի վարկի կարևորագույն պայմաններից է վարկային, արժուքային և այլ ռիսկերի ապահովագրումը:

### ***13.2. Օտարերկրյա փոխառությունների ներգրավման նպատակները***

Օտարերկրյա փոխառությունների ներգրավումը հնարավորություն է տալիս ընդլայնել սպառումը և կատարել ներդրումներ ավելի մեծ չափերով, քան թույլ են տալիս ներքին արտադրության ծավալները: Արտաքին փոխառությունները խթանում են տնտեսության աշխուժացումը՝ հիմքեր ստեղծելով ներքին արտադրության և արտահանման հետագա աճի համար: Այդ իսկ պատճառով, զարգացող շատ երկրներ արտաքին աղբյուրներից ներգրավում են փոխառություններ՝ ներդրումների իրականացման և, այդպիսով, կայուն տնտեսական աճի ապահովման նպատակով: Միաժամանակ, արտաքին փոխառությունների ներգրավումը կապված է մեծ ռիսկերի հետ, ուստի և, հարց է առաջանում, թե ինչ իմաստ ունեն այդ փոխառությունները: Բացատրելու համար, առաջին հերթին, համեմատենք մասնավոր ոլորտի և պետության կողմից կապիտալի օգտագործումը: Ձեռնարկությունների համար կապիտալի

ներգրավումն իմաստ ունի միայն այն դեպքում, երբ կապիտալի նկատմամբ շահույթի նորման մեծ կամ հավասար է շուկայական տոկոսադրույթին: Կապիտալի ռացիոնալ օգտագործման համար ձեռնարկատերերը ներդրումը կսկսեն այն տարբերակից, որը ունի ամենաբարձր շահույթի նորման, հետո կանցնեն այն տարբերակին, որն ունի ավելի ցածր նորմա և նման ձևով կրնտրեն այնքան ժամանակ, քանի դեռ շահույթի նորման չի հավասարվել տոկոսադրույթին, որից հետո, կապիտալի հետագա ներգրավումը ձեռնարկությանը կհասցնի զգալի ֆինանսական կորուստներ:

Ի տարբերություն շահույթ ստանալու նպատակով ապրանքներ արտադրող և ծառայություններ մատուցող ձեռնարկությունների, պետության մատուցած ծառայությունները միշտ չէ, որ եկամտաբեր են: Այս դեպքում, իրական տնտեսական և սոցիալական փոխհատուցման մասին կարելի է խոսել միայն այն ժամանակ, երբ հաշվի առնվի տվյալ վարկային ծրագրերից հասարակության ստացած օգուտը, այսինքն, պետության համար վարկի օգտակարությունը: Վերջինս դիտարկենք ավելի ընդհանրացված ձևով: Եթե երկիրը ներգրավում է արտաքին փոխառություններ, ապա պետք է այդ պարտքի համար վճարի տոկոսներ: Պարտքի մակարդակի բարձրացման հետ միաժամանակ, մեծանում է նաև տոկոսային վճարումների ծավալը: Այս դեպքում արտաքին փոխառությունները օգտագործվում են ոչ միայն բյուջեի ճեղքվածքը ծածկելու, այլև պարտքի տոկոսադրույթների վճարման նպատակով:

Պարտքի մեծացման տեմպերը կախված են մի շարք գործոններից: Առաջին հերթին կարևոր է, թե արտաքին փոխառությունները գոյություն ունեցող պարտքի որ մասն են կազմում, որը կարող է արտահայտված լինել որպես ապրանքների և ծառայությունների հաշվեկշռի պակասուրդի և կուտակված պարտքի հարաբերություն: Երկրորդ գործոնը կարող է լինել տոկոսադրույթը: Որքան բարձր է տոկոսադրույթը, այնքան ավելի շատ արտաքին փոխառություններ կպահանջվեն:

Արտասահմանյան փոխառությունների ներգրավման լավագույն ձևը երկրի արտադրական հզորությունների ավելացման համար դրանց օգտագործումն է: Ընդ որում, պետք է ոչ միայն ընդլայնվի ապրանքների արտադրությունը ներքին շուկայի կարիքների համար, այլև մեծացվի արտահանումը, որը թույլ կտա ֆինանսավորել աճող արտաքին պարտքի տոկոսադրույթների վճարումն ու մարումը: Եթե դա տեղի չունենա, պարտքի սպասարկման վճարները կհասնեն անընդունելի չափերի: Տվյալ իրավիճակում, վարկատուները, խուսափելով մեծ ռիսկից և հնարավոր անվճարունակությունից, դժվար թե շարունակեն այդ երկրի վարկավորումը:

Արտաքին պարտքի հիմնախնդիրների վերլուծությունը թույլ է տալիս կատարել օտարերկրյա վարկի օգտագործման արդյունքում ձևավորվող իրավիճակը բնութագրող որոշ եզրահանգումներ: Առաջինը, տնտեսական աճն է, որը վարկառու երկրին հնարավորություն է տալիս ապահովել իր վճարունակությունը և շահել վարկատուի վստահությունը: Այն, իր հերթին, թույլ է տալիս մեղմացնել վարկավորման կոշտ պայմանները կամ սահմանափակումները: Երկրորդը, ներդրումների բարձր մակարդակն է, որը վարկատուներին վստահություն ներշնչելու համար անհրաժեշտ, բայց ոչ բավարար պայման է, քանի որ կարևոր է ոչ թե դրանց ծավալը, այլ օգտագործման արդյունավետությունը: Ներդրումների արդյունավետություն ասելով հասկանում ենք դրանց օգտագործման այն տարբերակը, որի դեպքում ներդրումներից ստացված շահույթն ավելի բարձր է, քան ներգրավված կապիտալի արժեքը: Երրորդը, տոկոսադրույթն է, որն իրենից ներկայացնում է արտաքին փոխառությունների արժեքը: Պետք է նկատի ունենալ, որ ըստ այդ արժեքի, յուրաքանչյուր նոր ստացված վարկ, վարկառու երկրին ավելի ու ավելի է մոտեցնում լիմիտների սահմանագծին, որը նույնպես պետք է մտցնել տոկոսադրույթի վճարմանը վերաբերող ծախսերի մեջ:

Չնայած այն հանգամանքին, որ 1980-2001թթ. մոտ 50 երկիր ստիպված եղան վերաձևակերպել իրենց պարտքերը, շատ երկրներ, օրինակ, Կոլումբիան, Մալազիան, Սինգապուրը և Թաիլանդը կարողացան խուսափել դրանից: Հարց է առաջանում, թե որն է արտաքին պարտքի կառավարման հիմնական սխալը, ինչը ստիպում է երկրներին դիմել նման միջոցի: Այդ 50 երկրներից յուրաքանչյուրն ունի իր տնտեսության զարգացման և կառավարման առանձնահատկությունները, բայց միանշանակ պարզ է, որ այստեղ ամենալուրջ խնդիրը պետական բյուջեի պակասուրդի լիարժեք վերահսկողության բացակայությունն է: Բնական է, որ բյուջեի պակասուրդը պետք է ինչ-որ կերպ ֆինանսավորել, բայց հարկավոր է հիշել, որ մատչելի արտաքին ֆինանսավորումը կարող է պետությանը ավելի մեծ պակասուրդի առջև կանգնեցնել: Դրա վառ օրինակն է Լեհաստանը, որը 1980-ականների սկզբներին ներգրավեց մեծ քանակությամբ արտասահմանյան և ոչ պակաս չափով բանկային վարկեր: Շատ կարևոր է պակասուրդի փակման նպատակով չզայթակղվել արտաքին ֆինանսավորմամբ, քանի որ, վարկատուների համար տվյալ երկրի բյուջետային լուրջ հիմնախնդիրները բացահայտվելուց հետո այդպիսի ֆինանսավորումը կարող է անսպասելիորեն դադարեցվել (օրինակ, Թուրքիայում՝ 1976թ., Մեքսիկայում՝ 1982թ.):

Արտաքին փոխառությունների ներգրավումների ծրագիրը քննարկելու ժամանակ երկրի կառավարությունը պետք է հաշվի առնի հետևյալ հանգամանքները՝

գուտ արտահանումից սպասվելիք մուտքերը, ինչպես նաև հնարավոր արտաքին փոխառությունները և ֆինանսավորման այլ տեսակները միասին պետք է բավարար լինեն արտաքին պարտքի սպասարկման համար,

նախատեսվող պետական եկամուտները պետք է բավարար լինեն, որպեսզի երկիրն իր տեղական արժույթին համարժեք կարողանա սպասարկել արտաքին պարտքը: Վերջինս հնարավոր է ֆինանսավորված նախագծերը հաջողությամբ (արդյունավետ) իրականացվելու դեպքում: Բայց, նույնիսկ այն դեպքում, երբ եկամուտները կգերազանցեն պետական ծախսումները, հարկի հավաքագրման և այլ դժվարությունները կարող են բավականին սահմանափակել արտաքին պարտքը սպասարկելու պետության հնարավորությունը: Արտաքին պարտքը արդյունավետ կառավարելու համար պետությունը պետք է քիչ թե շատ ստույգ որոշի իր պարտավորությունների դիրքորոշումը պարտքի սպասարկման հարցում: Այն պետք է կանխատեսի արտահանումից ստացվող եկամուտները, ներքին հարկային մուտքերը և ֆինանսավորման այլ աղբյուրների մատչելիությունը ապագայում: Վերը նշված հանգամանքները հաշվի առնելով հանդերձ, պետությունը պետք է ուղիներ փնտրի պարտքը ժամկետից շուտ վճարելու համար, ապահովելով ավելի բարենպաստ պայմաններով վերաֆինանսավորման աղբյուրների առկայությունը: Վերջիններիս թվին են պատկանում՝

նոր փոխառությունների օգտագործումը՝ ավելի հարմար պայմաններով,

վարկի վճարային ժամկետների ամրագրումը տվյալ վարկով ֆինանսավորված նախագծի ինքնափոխհատուցման ժամկետներում,

անսպասելի փոփոխություններին, այն է՝ արտահանումից ստացվող եկամուտների կրճատմանը կամ ներմուծման վրա կատարվող ծախսերի ավելացմանը հարմարվելու (ադապտացման) ունակությունը:

Սա նշանակում է, որ կառավարությունը պետք է փոխառության գծով իր պարտավորությունները քննարկի ընդհանուր մակրոտնտեսական քաղաքականության հետ միաժամանակ: Արտաքին պարտքի արդյունավետ կառավարումը, բացի առողջ մակրոտնտեսական քաղաքականությունից, իր մեջ ներառում է այնպիսի առանձնահատուկ փոխկապակցված գործընթացներ, ինչպիսիք են լավագույն ֆինանսավորման տեսակի ընտրությունը, փոխառությունների ծավալի վերաբերյալ

որոշումները և գոյություն ունեցող պարտքի վերաբերյալ լիաժեք և ստույգ հաշվետվությունների կազմումը:

Այսպիսով, երկրները արտաքին փոխառությունները համապատասխան մակարդակի վրա պահելու սահմանափակ հնարավորություններ ունեն: Մյուս կողմից սահմանափակ է ֆինանսական ռեսուրսների առաջարկը: Հետևաբար, փոխառու երկիրը պետք է ընտրի արտաքին ֆինանսավորման առկա աղբյուրների լավագույն համակցությունը, որը կբավարարի ինչպես առանձին ֆինանսավորվող նախագծերի, այնպես էլ տնտեսության պահանջները: Առավել ընդունելի նկատառումներից մեկն այն է, որ երկիրը պետք է ձգտի նվազագույնի հասցնել նոր առաջացող պարտքի կառավարման հետ կապված հնարավոր հիմնախնդիրները: Մյուս նկատառումը, արտաքին սուբսիդիաների և արտոնյալ վարկերի առավելագույնս արդյունավետ օգտագործումն է: Ակնհայտ է, որ դրանք արտաքին ֆինանսավորման ամենաէֆեկտիվ ձևերն են, որոնք, որպես կանոն, մատչելի են միայն ամենաաղքատ, զարգացող երկրներին, և նույնիսկ այդ երկրիների համար նման ֆինանսավորման ծավալը բավարար չէ: Արտոնյալ ֆինանսավորումից առավելագույն օգուտ կարելի է ստանալ, այն դեպքում, եթե այն համատեղվի ֆինանսավորման այլ աղբյուրների հետ: Վարկային ռեսուրսների այլ աղբյուրներ կարող են լինել արտասահմանյան վարկերը և միջազգային բանկային վարկերը:

### ***13.3. Արտաքին պարտքի կառավարումը***

Օտարերկրյա փոխատվական միջոցների ներգրավման ժամանակ կառավարության խնդիրն է ապահովել, որպեսզի տարբեր ֆինանսական շուկաներից ստացվող վարկերը՝ կազմելով մեկ ամբողջական փաթեթ, լինեն առավել օպտիմալ և՛ տնտեսության, և՛ առանձին ներդրումային նախագծերի համար: Նախագծի մակարդակով օպտիմալ լինել նշանակում է՝

արտոնյալ վարկերի հնարավոր առավելագույն բաժնի առկայություն կամ շուկայական պայմաններով ֆինանսավորման նվազագույն բաժնեմաս,

վերաֆինանսավորման միջոցով վճարման ժամկետը հետաձգող փոխառու միջոցների ներգրավում,

մինչև նախագծի ավարտը, այսինքն՝ նախքան նախագծի եկամուտ բերելը, վճարման ենթակա պարտքի սպասարկման գծով վճարումների ծավալների նվազեցում:

Բայց, ինչպես նշվեց, կառավարական մարմինը պետք է նաև համոզված լինի, որ ընդհանուր ֆինանսական փաթեթը համապատասխանում է ազգային ֆինանսական առաջնային հիմնախնդիրներին: Դա պահանջում է հետևյալ տեսանկյունների գնահատում.

ֆինանսական աղբյուրների գնահատում, նկատի ունենալով, թե ֆինանսական միջոցների ինչպիսի ծավալ կարող է ապահովել աղբյուրներից յուրաքանչյուրը ներկայումս և գալիք ժամանակաշրջանում,

արտաքին փոխառությունների՝ արտարժույթի փոխարժեքի տատանումների հետ կապված ռիսկերը նվազագույնի հասցնող արտարժութային կառուցվածք,

ռիսկերի գնահատում՝ կապված պարտքի վճարման ժամանակահատվածում տոկոսադրույքի փոփոխության հետ,

փոխառությունների ներգրավման հետևանքով նոր պարտավորությունների ազդեցությունը արդեն գոյություն ունեցող պարտքի սպասարկման կառուցվածքի վրա,

արտաքին ֆինանսավորման աղբյուրների մատչելիության ընդհանուր հեռանկարները:

Նման վերլուծությունը բոլոր փոխառու երկրների կառավարման քաղաքականության անհրաժեշտ մասնիկն է, եթե երկիրը ցանկանում է օգտվել արտասահմանյան վարկերից ստացվող օգուտներից՝ խուսափելով վճարային հաշվեկշռի հիմնախնդիրներից:

1992-1993 թվականներին Համաշխարհային բանկը ներկայացրեց երկրների արտաքին պարտքի գնահատման նոր մեթոդաբանություն, որի առավելությունն այն է, որ գնահատման ցուցանիշները հիմնվում են ոչ թե պարտքի անվանական գումարի, այլ դրա ընթացիկ արժեքի վրա: Ըստ այդմ, ներկայումս հաշվարկվում է արտաքին պարտքի զուտ ներկա արժեքի (այսուհետ՝ ՉՆԱ) ցուցանիշը (պարտքի զեղչված (դիսկոնտավորված արժեքը), որը հաշվի է առնում հաջորդ տարիների ընթացքում պարտքի սպասարկման ծավալները մինչև դրա վերջնական մարումը.

$$\text{ՉՆԱ} = \text{Ընդհանուր սպասարկում} / (1+r)^n, \text{ որտեղ՝}$$

r -ն՝ զեղչման (դիսկոնտավորման) գործակիցն է, (օգտագործվող դրույքը՝ 7,22%, որն ընդունված է Արժույթի Միջազգային Հիմնադրամի կողմից),

n -ն՝ համապատասխան տարիների թիվն է:

Ելնելով համախառն ներքին արդյունքի և արտահանման նկատմամբ այս ցուցանիշի հարաբերակցությունից՝ Համաշխարհային բանկը երկրները դասակարգում է ըստ առավել ծանր, միջին և նվազ պարտքի բեռ ունեցող երկրների: Մասնավորապես, եթե արտաքին պարտքի զուտ ներկա արժեք/ՉՆԱ ցուցանիշը գերազանցում է 80%-ը կամ ՉՆԱ/Արտահանում ցուցանիշը գերազանցում է 220%-ը, երկիրը համարվում է առավել ծանր պարտքի բեռ ունեցող: Իսկ եթե ՉՆԱ/ՉՆԱ ցուցանիշը գերազանցում է 48%-ը, իսկ ՉՆԱ/Արտահանում ցուցանիշը գերազանցում է 132%-ը և միաժամանակ այս երկու ցուցանիշները ցածր են նշված վերին սահմաններից, երկիրը համարվում է միջին պարտավորվածության երկիր: Մինչդեռ, այդ ցուցանիշները համապատասխանաբար 48%-ից և 132%-ից նվազելու դեպքում երկիրը կդառնա նվազ պարտավորության երկիր:

Բացի վերը նշված ցուցանիշներից, ներկայացված նոր մեթոդաբանությունը ներառում է նաև նախորդ մեթոդաբանությանը օգտագործվող պարտքի գնահատման ցուցանիշները: Աղյուսակ 13.1-ում բերված է այդ ցուցանիշների՝ աշխարհում ձևավորված միջին մակարդակը:

Աղյուսակ 13.1

Համաշխարհային բանկի կողմից երկրների դասակարգումն ըստ առավել ծանր, միջին և նվազ պարտքի բեռ ունեցող երկրների

<b>ՉՆԱ/ՉՆԱ</b>	
Առավել ծանր պարտքի բեռ ունեցող երկրներ	80% և ավելի
Միջին պարտքի բեռ ունեցող երկրներ	48%-80%
Նվազ պարտքի բեռ ունեցող երկրներ	մինչև 48%
<b>ՉՆԱ/Արտահանում</b>	
Առավել ծանր պարտքի բեռ ունեցող երկրներ	220% և ավելի
Միջին պարտքի բեռ ունեցող երկրներ	132%-220%
Նվազ պարտքի բեռ ունեցող երկրներ	մինչև 132%
<b>Պարտքի սպասարկում/Արտահանում</b>	
Առավել ծանր պարտքի բեռ ունեցող երկրներ	25.90%
Միջին պարտքի բեռ ունեցող երկրներ	23.45%
Նվազ պարտքի բեռ ունեցող երկրներ	7.80%

Աղյուսակ 13.1.-ի շարունակությունը

<b>Տոկոսավճար/արտահանում</b>	
Առավել ծանր պարտքի բեռ ունեցող երկրներ	11.65%
Միջին պարտքի բեռ ունեցող երկրներ	9.85%
Նվազ պարտքի բեռ ունեցող երկրներ	3.60%
<b>ԱՊ/Արտահանում</b>	
Առավել ծանր պարտքի բեռ ունեցող երկրներ	387.95%
Միջին պարտքի բեռ ունեցող երկրներ	209.00%
Նվազ պարտքի բեռ ունեցող երկրներ	64.00%
<b>ԱՊ/ՀՆԱ</b>	
Սահման	50.00%
<b>Պարտքի սպասարկում/Բյուջեի եկամուտներ</b>	
Միջին ցուցանիշ	22.50%

Ծանոթություններ.

ԶՆԱ (Զուտ ներքին արժեք)՝ իրենից ներկայացնում է պարտավորությունների ապագա արժեքի (ապագա ամբողջական սպասարկման գումար) ներկա արժեքի բերման ցուցանիշը և ներառում է վարկի ոչ միայն բացարձակ, այլև որակական ցուցանիշները (պայմանները), այն է՝ տոկոսադրույք, արտոնյալության պայմաններ և այլն,

*ՀՆԱ՝ Համախառն ներքին արդյունք,*

*ԱՊ՝ Արտաքին պարտք,*

*ԱՊ/ՀՆԱ ցուցանիշի գծով դրված սահմանը ՀՀ համար Համաշխարհային բանկի կողմից որոշված ցուցանիշ է:*

Կարևորվում է նաև երկրի արտաքին պարտքի գումարը մեկ շնչի հաշվով, հատկապես այդ ցուցանիշը՝ հաշվարկված ՀՆԱ տարեկան աճի տեմպով, ինչպես նաև «արտաքին պարտք/արտահանում» ցուցանիշը՝ հաշվարկված արտահանման աճի տեմպով:

Արտաքին պարտքը մեկ շնչի հաշվով հաշվարկված ՀՆԱ-ի աճի

տեմպով =  $(1-g/r) \times$  պարտքը մեկ շնչի հաշվով,

որտեղ՝  $g$  -ն ՀՆԱ աճի տեմպն է,

$r$  -ն՝ դիսկոնտավորման գործակիցն է,

պարտքը մեկ շնչի հաշվով՝ պարտքի մեծությունն է մեկ շնչի հաշվով:

Արտաքին պարտք/ արտահանում հաշվարկված արտահանման

աճի տեմպով =  $(1-z/r) \times$  ԱՊ/արտահանում,

որտեղ՝  $z$  -ն՝ արտահանման աճի տեմպն է,

$r$  -ն՝ դիսկոնտավորման գործակիցն է,

ԱՊ/արտահանում՝ արտաքին պարտք/արտահանում:

Տվյալ դեպքում որպես զեղչման (դիսկոնտավորման) գործակից անհրաժեշտ է դիտարկել վարկային պարտավորությունների միջին կշռված փաստացի տոկոսադրույքը:

Արտաքին պարտքը մեկ շնչի հաշվով՝ հաշվարկված ՀՆԱ-ի աճի տեմպով, ուղիղ համեմատական է մեկ շնչի հաշվով արտաքին պարտքի անվանական գումարին և վարկային պարտավորությունների միջին կշռված տոկոսադրույքին ու հակադարձ համեմատական է՝ ՀՆԱ աճի նախատեսվող տեմպին: Նմանապես՝ արտաքին պարտք/արտահանում ցուցանիշը՝ հաշվարկված արտահանման աճի տեմպով, ուղիղ համեմատական է ԱՊ/Արտահանում ցուցանիշին և տոկոսադրույքին, հակադարձ համեմատական՝ արտահանման աճի տեմպին:

Պարզաբանենք, թե ինչպես է կատարվում արտաքին պարտքի ռիսկի գնահատումը:

Արտաքին փոխառությունների ներգրավումը կապված է տարբեր պատճառներով առաջացող որոշակի ռիսկերի հետ: Փոխառու երկրի վճարային հաշվեկշիռը ենթարկվում է ցնցումների երեք ձևի գնային փոփոխությունների արդյունքում, որոնք հնարավոր չէ վերահսկել ներքին տնտեսական քաղաքականության միջոցներով: Դրանցից առաջինը՝ արժույթային փոխարժեքների տատանումներն են: Արժույթային փոխարժեքների անկայունությունը փոխառու երկրների համար դարձավ հիմնախնդիր Բրետոն-Վուդյան արժույթային համակարգի վերացումից՝ 1973 թվականից հետո, երբ հիմնական արժույթների գները սկսեցին տատանվել միմյանց նկատմամբ:

Երկրորդը՝ տոկոսադրույքի տատանումներն են համաշխարհային դրամական շուկաներում, որոնք արտահայտվում են այնպիսի հիմնական տոկոսադրույքների փոփոխությամբ, ինչպիսինն է LIBOR-ը (Լոնդոնյան միջբանկային դեպոզիտների տոկոսադրույքը): 1970-1980-ական թվականներին տոկոսադրույքի բարձր մակարդակը էականորեն ազդեց որոշ երկրների վճարային հաշվեկշիռների վրա և առաջացրեց արտաքին պարտքի սպասարկման հիմնախնդիրներ: Դրանք հիմնականում լողացող տոկոսադրույքով փոխառություններ ներգրաված երկրներն էին (լատինաամերիկյան համարյա բոլոր երկրները, Ֆիլիպինները, Նիգերիան և Լեհաստանը):

Երրորդը՝ ապրանքների համաշխարհային գների տատանումներն են, որոնք հատկապես մեծ ռիսկեր են առաջացնում հիմնականում հումքի արտահանումից իրենց արտարժույթային մուտքերը ձևավորող զարգացող երկրների համար: Ապրանքային ներմուծման ոլորտը նույնպես կարող է մեծ ազդեցություն ունենալ ընդհանուր իրավիճակի վրա: Ներմուծման գների փոփոխությունը, օրինակ՝ ցորենի, նավթի, նավթամթերքների, նույնպես կարող է լուրջ հետևանքներ առաջացնել:

Այսպիսով, երկիրը գտնվում է առավել խոցելի վիճակում, եթե.

ա) ունի արտաքին փոխառությունների մեծ կարիք և որպես հետևանք, արտաքին պարտքը արտահայտված է տարբեր արտարժույթներով,

բ) փոխառության մեծ մասը կազմում են լողացող տոկոսադրույքի պայմանով մարման ենթակա պարտավորությունները,

գ) արտաքին առևտրում երկիրը գլխավոր տեղը զբաղեցնում է հումքային ապրանքների առևտրով: Նման խոցելիությունը առավել ուշադրություն է պահանջում հատկապես ռիսկերի կառավարման ժամանակ:

Ավանդական ռիսկերի կառավարումը իրականացվում է շուկայականից տարբեր մեթոդների և գործիքների միջոցով: Աժույթային ռիսկի ապահովագրումը կարող է իրականացվել ֆորվարդային պայմանագրերի օգնությամբ, բայց դա կիրառելի է միայն կարճաժամկետ ժամանակահատվածում: Համաշխարհային գների անկայության դեմ ավանդական ձևով պայքարն իրականացվում է ապրանքային համաձայնագրերի կնքմամբ, որոնք ենթադրում են փոխհատուցման կարգով ֆինանսավորման ապահովում՝ գների փոփոխությունների անբարենպաստ հետևանքների առաջացման դեպքում: Նման միջոցներն անբավարար են, մինչդեռ ֆինանսական գործիքների օգտագործումը որպես ապահովագրման միջոցներ ենթադրող շուկայական բնույթի մեթոդներն ավելի մեծ հույսեր են ներշնչում: Ֆինանսական գործիքները կրճատում են հավանական ռիսկերը, ընդ որում, առանց պետական հատվածից էական ռեսուրսներ պահանջելու: Շուկայական մեթոդները ենթադրում են գնային ռիսկի փոխանցում (արտահանման ժամանակ) գնորդին կամ դիլերներին, այսինքն միջնորդներին՝ ներմուծող երկրներում: Այդ մեթոդները կարող են ապահովել, ինչպես կարճաժամկետ, այնպես էլ երկարաժամկետ գնային ապահովագրություն: Կարճաժամկետ գործիքներից են օպցիոնները ու ֆյուչերսները:

Արժույթային փոխարժեքի փոփոխության հետ կապված վնասների ապահովագրման ձև է արժույթային սվոփը, որի վերաբերյալ համաձայնագիրը կնքվում է փոխառու



միջոցների ներգրավման ժամանակ: Ենթադրենք, երկիրն ունի ճապոնական իենով ֆինանսավորման աղբյուր, բայց չի ցանկանում մեծացնել իենով մարման ենթակա իր պարտքը: Ենթադրենք, փոխառուն 5 տարի ժամկետով ներգրավել է 10 մլրդ. իենի վարկ, որի տոկոսադրույքը կազմում է 5%: Իր բանկի օգնությամբ փոխառուն կազմակերպում է սվոփ գործարք, որը նրան հնարավորություն է տալիս փոխանակել այդ փոխառության գծով պարտավորությունները ԱՄՆ դոլարով պարտավորությունների հետ: Ունենալով հետևյալ փոխարժեքը՝ 125 իեն 1 ԱՄՆ դոլարի համար, պարտքը կարող էր կազմել 80 մլն. դոլար՝ 10% տոկոսադրույքով: Այս դեպքում, արդեն յուրաքանչյուր տարի պարտքի սպասարկման վճարումները կկազմեն 8 մլն. դոլար՝ 500 մլն իենի փոխարեն: Նման սվոփի կնքման համար անհրաժեշտ է իենով պարտավորությունները դոլարով պարտավորությունների փոխարեն նախընտրող շահագրգիռ կողմ: Երկու կողմերի նախնական պարտավորություններն էլ պահպանվում են: Դոլարով արտահայտված պարտքը փոխառուին վաճառած կողմը ստանում է իենով արտահայտված պարտք: Այսպիսով, փոխառուն արդեն ունենում է հավասարակշռված ակտիվներ և պասիվներ՝ արտահայտված իենով:

Նմանատիպ մեխանիզմ ունի նաև տոկոսադրույքի սվոփը: Ենթադրենք, փոխառուն ստանում է 100 մլն. ԱՄՆ դոլար վարկ, երեք տարով, լողացող տոկոսադրույքով: Որպեսզի փոխառուն պաշտպանի իր ակտիվները տոկոսադրույքի տատանումներից, բանկի միջոցով կազմակերպում է իր պարտավորությունների փոխանակում սահմանված տոկոսադրույքով պարտավորությունների հետ, որոնք, օրինակ, ենթադրում են 10% տարեկան տոկոսադրույք (ներառելով սվոփի գինը): Այս սվոփի շնորհիվ նա իր նախնական պասիվի դիմաց ստանում է LIBOR լողացող տոկոսադրույքի վրա հիմնված նմանատիպ ակտիվ:

#### ***13.4. Արտաքին պարտքի վերաձևակերպումը***

Իսկ ի՞նչ է կատարվում արտաքին պարտքի սպասարկման գծով իր պարտականությունները կատարելուն անընդունակ երկրի հետ: Այս խնդիրը հիմնականում ի հայտ է գալիս այն ժամանակ, երբ Կենտրոնական բանկը չի կարողանում ձեռք բերել արժույթի այն քանակությունը, որն անհրաժեշտ է պարտքի սպասարկման վճարներն ապահովելու համար: Այսպիսի իրավիճակում երկիրը պետք է ձգտի հնարավորին չափ մեղմացնել պարտավորությունների մարման պայմանները: Որպեսզի երկիրը խուսափի բազմաթիվ երկկողմանի պայմանավորվածություններից, ստեղծվել է պարտքի վերաձևակերպման բազմակողմ մեխանիզմ:

Առաջին անգամ արտաքին պարտավորությունների վերանայման անհրաժեշտությունը ծագեց 1950-ականների վերջին, երբ Թուրքիան դիմեց կարճաժամկետ և միջնաժամկետ առևտրային վարկերի պարտավորությունների վերաձևակերպման խնդրանքով: 1961 թվականին նման իրավիճակ ստեղծվեց նաև Բրազիլիայում և Արգենտինայում, որոնք այդ ժամանակաշրջանում ի վիճակի չէին կատարել սպասարկման վճարումները: Նշված երկրների հետ բանակցությունների վարումը հիմք հանդիսացավ նոր՝ Փարիզյան ակումբ անվանված կազմակերպության ստեղծման համար: Փարիզյան ակումբը վարկատու երկրների հատուկ կազմակերպություն է, որը զբաղվում է պետական երաշխիք ունեցող միջպետական փոխառությունների և արտահանման վարկերի վերաձևակերպման դիմումների վերանայմամբ: Ներկայումս պաշտոնական վարկատուների առջև ունեցած պարտավորությունները վերաձևակերպվում են միայն Փարիզյան ակումբի միջոցով, արտասահմանյան առևտրային բանկերում պարտավորությունները քննարկվում են

Բանկային խորհրդատվական կոմիտեի կողմից: Չերաշխավորված մատակարարների վարկերը և Փարիզյան ակումբի մասնակից չհամարվող պետությունների պարտավորությունները վերանայվում են երկկողմանի բանակցությունների ճանապարհով: Վարկատուների հիմնական անհանգստության առարկա է պարտապան երկրի մակրոտնտեսական կայունությունը: Փարիզյան ակումբի անդամ-երկրները և խորհրդատվական բանկային կոմիտեները պնդում են, որ վարկառու երկրները վճարային հաշվեկշիռը կառավարելու արդյունավետ միջոցներ ձեռնարկեն, քանի որ հենց վերջինիս մեղքով է առաջանում պարտքի վերաձևակերպման անհրաժեշտությունը: Հակառակ դեպքում, անդամ երկրների մոտ մտավախություն է առաջանում, որ պարտքի վերաձևակերպումը կարող է արվել կայունացման միջոցառումները հետաձգելու նպատակով, դրանք անհապաղորեն կիրառելու փոխարեն: Եվ Փարիզյան ակումբը և Բանկային խորհրդատվական կոմիտեները երկրի արտաքին պարտքի վերաձևակերպման բանակցությունների վարման համար առաջնակարգ պայման են դնում, որ Միջազգային Արժույթային Հիմնադրամի վարկային միջոցները պետք է օգտագործվեն վարկային հաշվեկշռի կայունացման ծրագրերի վերափոխման նպատակով:

Հաճախ երկիրը միաժամանակ պարտքեր է ունենում և՛ առևտրային բանկերին և՛ պաշտոնական վարկատուներին: Այս երկու խմբերից յուրաքանչյուրը մտահոգված է, որ վճարման հետաձգման հետևանքով առաջացած միջոցները վարկառու երկրի կողմից չօգտագործվեն մյուս պարտքային պարտավորությունների մարման համար: Այդ պատճառով, Փարիզյան ակումբը և Բանկային խորհրդատվական կոմիտեները պահանջում են, որ պարտքի վերաձևակերպման-վերանայման միջոցառումներին վարկատուների մի խմբի մասնակցելու դեպքում, նմանատիպ գործողություններ իրականացվեն նաև մյուս վարկատուների կողմից: Այս մոտեցումը ստացել է «վարկատուների նկատմամբ հավասարաչափ վերաբերմունք» անվանումը:

Բազմակողմանի պարտքի վերաձևակերպման սկզբնական մոտեցման իմաստը պարտապան-երկրի վիճակը թեթևացնելն է, որը կարող է ունենալ արտաքին պարտքի սպասարկման վճարների իրականացման ժամանակավոր դժվարություններ: 1980-ականների վերջում պարզ դարձավ, որ շատ երկրներում մեծ չափերի արտաքին պարտքը բավականին լուրջ հիմնախնդիր է դարձել, որը հնարավոր չէ լուծել տարեցտարի պարտքի ժամկետը հետաձգելով: Վերջինիս համաձայն, պարտքի վերաձևակերպման առարկան իր բնույթով փոխվեց: Այն ժամկետների հետաձգումներից վերածվեց հիմնական պարտքի գումարի կրճատման ձևի: 1988 թվականին Փարիզյան ակումբն առաջարկեց պարտքի վերաձևակերպման մի քանի տեսակներ, որոնք հիմնականում վերաբերվում էին ցածր եկամուտ ունեցող երկրներին: 1991թ. Փարիզյան ակումբը զարգացրեց այս քաղաքականությունը, նախատեսելով խոշոր արտաքին պարտք ունեցող ցածր եկամտով երկրներին առաջարկել նաև պարտատոմսերի կոմվերսիա սահմանափակ պայմաններով, որը կարտահայտվի տվյալ երկրի ազգային արժույթով:

Խոշոր պարտքեր ունեցող երկրները, կանխագուշակելով հիմնականում երաշխավորված արտահանման վարկերի դիմաց վճարելու անհնարինությունը, իրենց պարտքը վերաձևակերպելու համար առաջին հերթին դիմում են Փարիզյան ակումբի նախագահին: Երկրի խնդրանքը հետագայում քննարկվում է վարկատուների ամենամայա հավաքների ժամանակ, որոնք էլ պետության առջև դնում են կայունացման ծրագրի իրականացման պայմանները՝ ԱՄՀ-ի անհապաղ մասնակցությամբ: Վերաձևակերպման գումարը և նոր պարտքի սպասարկման պայմանները կախված են վարկառու երկրի տնտեսական իրավիճակից: Վերջին տարիներին բնակչության մեկ շնչի հաշվով միջին եկամուտ ունեցող երկրների մեծ մասին հնարավորություն ընձեռնվեց վերաձևակերպել

պարտքը 10 տարի ժամկետով, ներառյալ 5 տարի արտոնյալ ժամանակաշրջանը: Համախմբման ժամանակաշրջանը հիմնականում կազմում է 12-18 ամիս, չնայած երկիրը կարող է պահպանել նաև 3 տարվա ժամանակաշրջանը, որը կտրվի միայն ԱՄՀ-ի հսկողության ներքո մակրոտնտեսական բարեփոխումներ իրականացնելու դեպքում: Այս դեպքում պարտքի վերաձևակերպման համաձայնագիրը իրականացվում է մասնաբաժիններով (տրանշերով), որպեսզի Փարիզյան ակումբի հավաքների ժամանակ վարկատուները հնարավորություն ունենան վերափոխել տվյալ ծրագրի իրականացումը:

Յուրաքանչյուր երկրի պարտքի վերանայումից առաջ Փարիզյան ակումբի մասնակից հանդիսացող վարկատու երկրները, «պարտքի վերացման ժամկետ են սահմանում»: Դա նշանակում է, որ այդ ժամկետից հետո ստորագրված բոլոր վարկային համաձայնագրերը Փարիզյան ակումբի կողմից վերաձևակերպման չեն ենթարկվում: Չնայած հին պարտքի վճարումների իրականացումը տարբեր համաձայնագրերով կարող է տեղափոխվել տարեցտարի, «վերացման ժամկետը» անփոփոխ է մնում: Ինչպես արդեն նշվեց, մեկ բնակչի հաշվով ցածր եկամուտ ունեցող երկրներին կարող են տրամադրվել պարտքի վերաձևակերպման հատուկ պայմաններ՝ «Տորոնտոյի պայմաններ»: Տորոնտոյի պայմանները սկսել են առաջին անգամ կիրառվել 1988թ, որի էությունը առավել ծանր պարտքի բեռ ունեցող երկրներին վերաձևակերպման զանազան տարբերակների առաջարկումն է: Առաջին տարբերակը ներառում է պարտքի վերաձևակերպման 25 տարի ժամկետ, 14 տարվա արտոնյալ ժամանակաշրջանով, սկզբնականից բարձր տոկոսադրույքներով: Ինչ վերաբերում է երկրորդ տարբերակին, ապա այս դեպքում առաջարկվում է ընտրել երեք ձևերից մեկը:

Ա տարբերակ. կուտակված ամբողջ պարտքի 1/3-ը դուրս է գրվում, մնացած մասը մարվում է 14 տարում, ներառյալ 8 տարվա արտոնյալ ժամանակաշրջանը: Տոկոսադրույքները որոշվում են շուկայի պահանջների հիման վրա:

Բ տարբերակ. պարտքը վերաձևակերպվում է 25 տարով, 14 տարի արտոնյալ ժամանակաշրջանով, իսկ տոկոսադրույքները որոշվում են շուկայի պահանջների հիման վրա:

Գ տարբերակ. վերաձևակերպված պարտքի ժամկետը սահմանվում է 14 տարի, 8 տարի արտոնյալ ժամանակաշրջանով, իսկ տոկոսադրույքները այս դեպքում սովորաբար շուկայականից ցածր են: Դրանք հիմնականում սահմանվում են շուկայականից 3,5 տոկոսային նիշով ցածր, կամ շուկայականի 50%-ի չափով, կախված այն հանգամանքից, թե ո՞րն է ավելի քիչ զեղչ կազմում:

1988 թվականի հոկտեմբերից ի վեր, մոտ 20 երկիր օգտվեց Տորոնտոյի պայմաններից, բայց այնուամենայնիվ, ընդհանուր կարծիքն այնպիսին էր, որ նշված պայմանները բնակչության մեկ շնչի հաշվով ցածր եկամուտ ունեցող երկրների վիճակը ամենևին էլ չեն թեթևացնում, քանի որ պարտքի շատ քիչ մասն է հնարավոր դուրս գրել, իսկ տոկոսադրույքների իջեցման հավանականությունը բավականին չնչին է:

Այդ էր պատճառը, որ 1990 թվականին Մեծ Բրիտանիայի այն ժամանակվա ֆինանսների նախարար՝ Ջոն Մեյջերի կողմից առաջարկվեցին նոր լրացուցիչ պայմաններ: Հաշվի առնելով վերջինս, Փարիզյան ակումբը ընդլայնեց պարտքի վերաձևակերպման առաջարկված տարբերակների ցանկը՝ ընդունելով «Տորոնտոյի ընդլայնված պայմանները»: Տվյալ պայմաններից օգտվելու հնարավորություն ունեցող երկրների դասակարգումը մնաց նույնը, ինչպես «Տորոնտոյի պայմանների» դեպքում էր, իսկ պարտքի վերաձևակերպման տեսանկյունից նախատեսվեցին հետևյալ երկու տարբերակները՝

պարտքի մասնակի դուրս գրում, որի դեպքում Փարիզյան ակումբը դուրս է գրում պարտքի գումարի 50%-ը, իսկ մնացած մասը վերաձևակերպվում է շուկայական

տոկոսադրույքների կիրառման և 23 տարի մարման ժամկետի պայմանով, ներառյալ 6 տարի արտոնյալ ժամանակաշրջանը,

տոկոսադրույքների իջեցում. առաջին տարբերակի կիրառման փոխարեն հարկատուները կարող են ամբողջովին վերաձևակերպել պարտքը այնպիսի տոկոսադրույքներով, որ պարտքի սպասարկման գումարները կրճատվեն 50 տոկոսով: Սակայն այս դեպքում մարման ժամկետը կազմում է 23 տարի՝ առանց արտոնյալ ժամանակաշրջանի:

1991 թվականի դեկտեմբերից «Տորոնտոյի ընդլայնված պայմանների» կիրառումից հետո, մինչև 1992 թվականի դեկտեմբերը 12 երկիր օգտվեց առաջարկված պայմաններից, այդ թվում, ցածր եկամուտ ունեցող աֆրիկյան 9 երկրներ, ինչպես նաև Բոլիվիան, Հոնդուրասը և Նիկարագուան:

1990 թվականի սեպտեմբերից Փարիզյան ակումբը գործածեց նոր պայմաններ, որոնք կիրառվեցին միջին եկամտից ցածր եկամտի մակարդակ ունեցող երկրների պարտքի վերաձևակերպման ընթացքում: Այդ պայմաններն անվանվեցին «հյուստոնյան պայմաններ», քանի որ դրանց հաստատման համաձայնագիրը հաստատվեց 1990 թվականի հուլիսին՝ Հյուստոնում: Համաձայն հյուստոնյան պայմանների, զարգացման նպատակով տրամադրված վարկերը երկարաձգվում են ևս 20 տարով, ներառյալ 10 տարվա արտոնյալ ժամանակաշրջանը, սկզբնական մակարդակը չգերազանցող տոկոսադրույքներով: Մնացած պարտավորությունները վերաձևակերպվում են 15 տարի ժամկետով, ներառյալ 8 տարվա արտոնյալ ժամանակաշրջանը, շուկայի պահանջների համապատասխանող տոկոսադրույքներով:

Հյուստոնյան պայմանները կարող են կիրառվել այն երկրների նկատմամբ, որոնք բավարարում են հետևյալ երեք դրույթները՝

բնակչության մեկ շնչին ընկնող 611-2456 ԱՄՆ դոլար եկամտի առկայություն,

պաշտոնական վարկատուների առջև երկրի պարտավորությունների բարձր տեսակարար կշռի առկայություն,

ընդհանուր առմամբ պարտքի ծանր բեռի առկայություն:

Եկամտի միջին մակարդակ ունեցող մնացած երկրները հնարավորություն ունեն երկարաձգելու պարտավորությունները 10 տարի ժամկետով, ներառյալ 5 տարվա արտոնյալ ժամանակաշրջանը, շուկայի պահանջներին համապատասխան տոկոսադրույքներով:

Խոսելով պարտքի վերաձևակերպման հիմնախնդիրների մասին, անհրաժեշտ է նշել, որ պարտքի վերաձևակերպման խնդրանքով դիմած երկրները զրկվել են մասնավոր աղբյուրների ֆինանսավորումից ոչ միայն իրենց տնտեսական խնդիրների սրման ժամանակաշրջանում, այլև հետագա մի քանի տարիների ընթացքում, սակայն, բնական է, որ պարտքի վերաձևակերպումը ուղղակի անհրաժեշտ է այն ժամանակ, երբ գոյություն ունի երկարաձգված պարտավորությունների մեծացման վտանգ:

### ***13.5. Համաշխարհային պարտքային ճգնաժամը, դրսևորման ձևերը***

Համաշխարհային պարտքային պարտավորությունը ներկայիս համաշխարհային տնտեսության բնորոշ առանձնահատկություններից մեկն է: Աշխարհում գրեթե չկա պետություն, որը չունենա ինչպես ներքին, այնպես էլ արտաքին պարտք: Առաջինի շարքին են դասվում, որպես կանոն, արդյունաբերական զարգացած երկրները, երկրորդին՝ զարգացող երկրները:

Պարտքային հիմնախնդիրը չի շրջանցել նույնիսկ Միավորված Ազգերի Կազմակերպությանը: ՄԱԿ-ը իրենց գորքերը խաղարարական առաքելության

նպատակով տրամադրած երկրներին պարտք է մոտ 900 մլն. ԱՄՆ դոլար, իսկ տարբեր գնումների դիմաց ՄԱԿ-ի պարտքը կազմում է 3,4 մլրդ դոլար, ընդ որում, ՄԱԿ-ը չունի սեփական միջոցներ: Անցած դարի վերջին քառորդի սովորույթ է դարձել ապրել պարտքերով: Ամենամեծ պարտքերն ունի ԱՄՆ-ը: Միայն ԱՄՆ-ի մասնավոր արտաքին պարտքը 1996 թվականի սկզբին կազմել է 700 մլրդ. ԱՄՆ դոլար (1980 թվականին այն կազմել էր մոտ 300 մլրդ. դոլար): ԱՄՆ-ի պետական պարտքը 1995թ. կազմել է ՀՆԱ-ի 65%-ը: Եվրոպական Միության մեջ մտնող երկրներից պարտքի մեծության առումով առաջին տեղը գրավում է Բելգիան, որի պետական պարտքը ՀՆԱ-ի նկատմամբ կազմել է 132,2%, 1993թ.՝ 125%-ի դիմաց: Իտալիան այս ցուցանիշով Եվրոպական մայրցամաքում գրավում է երկրորդ տեղը՝ ՀՆԱ-ի նկատմամբ 122,4%, Հունաստանը՝ 111,8%, Իռլանդիան՝ 81,3%, Շվեդիան՝ 79,5%:

1996 թվականի հունիսին, Լիոնի հանդիպման ժամանակ «մեծ յոթնյակի» երկրների ղեկավարները նշում էին, որ առջևում սպասվում են որոշակի դժվարություններ. բյուջետային պակասուրդներն ու պետական պարտքերը դեռևս շատ մեծ են, իսկ ազգային կուտակումները՝ շատ ցածր, և ազգային տնտեսությունները դեռևս չեն հասել անհրաժեշտ ճկունության մակարդակի և փոփոխություններին հարմարվելու ունակության:

Չարգացող երկրներ. Արևմուտքի նկատմամբ այս խմբի երկրների արտաքին պարտավորությունները ձեռք են բերել համաշխարհային բնույթ: Այժմ այդ երկրների կազմի մեջ են մտնում նաև, այսպես կոչվող, ձևավորվող երկրները (Արևելյան Եվրոպա և ԱՊՀ): Այս երկրների ողջ խմբի արտաքին պարտքը 1993թ. գերազանցում էր 2 տրիլիոն ԱՄՆ դոլարը, որից 11%-ը բաժին էր ընկնում անցումային երկրներին, իսկ 89%-ը զարգացող երկրներին:

Նախկին գաղութային և կախյալ երկրների, որոնց երկար ժամանակ անվանում էին «երրորդ աշխարհի երկրներ», արտաքին պարտքը դանդաղ է աճում: Ետպատերազմյան առաջին 10 տարիներին այն կազմում էր 8 մլրդ. դոլար, իսկ տարեկան միջին հաշվով աճում էր 800 հազ. դոլարով: Ետպատերազմյան 20 տարիների ընթացքում այդ երկրների պարտքերը հասել են 32 մլրդ. դոլարի (տարեկան 1.5 մլրդ. դոլար): 1975թ. զարգացող երկրների պարտքը կազմել էր 162 մլրդ. դոլար, 1982թ.՝ 820 մլրդ. դոլար, իսկ 1995թ.՝ մոտ 2 տրիլիոն դոլար: Ինչպես վկայում են համաշխարհային վիճակագրության տվյալները, այդ պարտքերն առավել մեծ չափերի են հասել 1980-1990 թվականներին:

Չարգացող երկրների պարտքի մասն աճը որոշ չափով պայմանավորված է բարենպաստ մտադրություններով՝ օգնել այդ երկրներին ակտիվացնելու պայքարը տնտեսական բարգավաճման ճանապարհին: Որոշ երկրներ կարողացան հասնել իրենց նպատակին (օրինակ՝ ՕՊԵԿ-ի երկրները), սակայն մնացած երկրները դարձան արտաքին պարտքի կուտակիչներ: Այդ երկրների թիվը հասնում է 140-ի, որոնք էլ հենց ստեղծեցին պարտքային ճգնաժամը, ինչը մի քանի անգամ քննարկվել է «մեծ յոթնյակի» նիստերին, սակայն ճգնաժամից ելքի ուղիներ դեռևս չեն գտնվել:

Լատինական Ամերիկա. լատինաամերիկյան մայրցամաքում պարտքերն աճում էին դանդաղ. 1960թ. դրանք ընդամենը 5,5 մլրդ. դոլար էին կազմում: Սակայն 1975 թվականին 1960 թվականի հետ համեմատ լատինաամերիկյան երկրների պարտքը աճեց մոտ 15 անգամ և կազմեց 75,4 մլրդ. դոլար: 1980թ. այն հասավ 220 մլրդ. դոլարի, 1987թ.՝ 400 մլրդ. դոլարի, իսկ 1995թ.՝ մոտ 450 մլրդ. դոլարի, ինչի շնորհիվ արտաքին պարտքը մեկ շնչի հաշվով կազմեց 1000 ԱՄՆ դոլար, Ասիայի՝ 250-ի դիմաց:

Ամենամեծ պարտապան է Մեքսիկան, ոչ միայն Լատինական Ամերիկայի երկրների, այլ նաև բոլոր զարգացող երկրների շարքում: 1995թ. խոշոր «փրկարար» փոխառություն ստանալուց հետո, Մեքսիկայի արտաքին պարտքը կազմեց 157.4 մլրդ. դոլար: Նոր

պարտքի հիմնական մասն ուղղվելու էր 29 մլրդ. դոլար գումարով կարճաժամկետ պարտավորությունների մարմանը, որոնք թողարկվել էին 1994թ.՝ երկրից արտասահմանյան ներդրումների արտահոսքի փոխհատուցման նպատակով և առաջացրեցին տնտեսության անկում: Մեքսիկայի արտաքին պարտքի կեսը կազմված է կառավարչական ներմուծող-արտահանող բանկերից ստացված փոխառություններից, առևտրային վարկերից և բազմաթիվ վարկային կազմակերպություններից ներգրաված միջոցներից:

Ջարգացող երկրների շարքում արտաքին պարտքի մեծությամբ երկրորդ տեղը գրավում է Բրազիլիան (120 մլրդ. դոլար): Երրորդ տեղը Լատինական Ամերիկայի երկրների շարքում գրավում է Արգենտինան (45 մլրդ. դոլար):

Վերջին ժամանակներում շատ արագ տեմպերով աճում է ասիական երկրների, մասնավորապես՝ Թաիլանդի, Ինդոնեզիայի, Հնդկաստանի, Ֆիլիպինների և Հարավային Կորեայի արտաքին պարտքը:

Միայն 1994 թվականին Ասիայի երկրների պարտքը աճել է 10%-ով: Այժմ բնակչությամբ աշխարհի ամենամեծ երկիրը՝ Չինաստանը, նաև ամենամեծ պարտապանն է Ասիայում, որի պարտքը կազմում է 111 մլրդ. դոլար:

Աֆրիկայի երկրների համախառն արտաքին պարտքը 1995թ. կազմել է 320 մլրդ. դոլար, որից Սահարայից հարավ ընկնող երկրների բաժինը՝ 211 մլրդ. դոլար: Ներկայումս Սահարայի տարածաշրջանի պարտքի ծավալը ավելի քան երկու անգամ գերազանցում է արտահանման ծավալը, ինչը դժվարություններ է ստեղծում պարտքի սպասարկման հարցում: Պարտքի սպասարկման ծախսերը բնակչության մեկ շնչի հաշվով կազմում են 43 դոլար, մինչդեռ կրթության և առողջապահության ծախսերը մեկ շնչի հաշվով կազմում են ընդամենը 35 դոլար: Նման մեծ ծախսերի առկայության պայմաններում անհնար է կատարել կապիտալ ներդրումներ, ինչը կարող էր արտաքին պարտքի սպասարկման կարևոր աղբյուր դառնալ:

Արժույթի Միջազգային Հիմնադրամի և Համաշխարհային բանկի նկատմամբ պարտավորությունների աճը պայմանավորված է այն հանգամանքով, որ դրանց վճարումը չի կարող երկարաձգվել և առավել ևս պարտքը չի կարող դուրս գրվել, ի տարբերություն այլ կատեգորիայի պարտքերի, որոնք կարող են ենթարկվել փոփոխության: ԱՄՆ-ի և ՀԲ-ի նկատմամբ պարտավորությունները պետք է վերացվեն անմիջապես և ողջ ծավալով, հակառակ դեպքում պարտքն աճում է, ինչը պարտապան երկրին դնում է ավելի դժվար դրության մեջ: ՀԲ-ը ընդունում է, որ այս խնդիրը հնարավոր չէ լուծել ներկայումս գոյություն ունեցող ֆինանսական գործիքների միջոցով և առաջարկում է սահմանել պարտքի սպասարկման առավելագույն սահմանաչափ, որը չպետք է գերազանցի արտահանումից ստացվող մուտքերի 20-25%-ը: Իսկ ինչ վերաբերվում է արտաքին պարտքին՝ այն չպետք է 2 անգամ գերազանցի երկրի արտահանման արժեքի ծավալը: Սակայն զարգացող երկրները դեռևս բավականաչափ հեռու են այդ ցուցանիշներից:

### ***13.6. Հայաստանի Հանրապետության արտաքին պարտքը***

ՀՀ արտաքին պարտքը սկսեց ձևավորվել անկախության առաջին իսկ տարիներից՝ 1991-1992թթ., երբ սեփական ֆինանսական միջոցների սակավությունը մեր երկրին դրդեց դրանք ներգրավելու օտարերկրյա պետություններից:

ՀՀ արտաքին պարտքը (առանց ՀՀ կառավարության և ՀՀ կենտրոնական բանկի կողմից տրամադրված արտաքին երաշխիքների) 19 2002 թվականի հուլիսի 1-ի դրությամբ կազմել է 936.7 մլն. ԱՄՆ դոլար, որից 762.2 մլն. ԱՄՆ դոլարը ՀՀ կառավարությանը, իսկ 174.5 մլն. ԱՄՆ դոլարը ՀՀ ԿԲ-ին տրամադրված վարկերն են:

2001 թվականի ընթացքում արտաքին պարտավորությունների գծով ստացվել է 92.4 մլն. ԱՄՆ դոլար և կատարվել է 31.3 մլն. ԱՄՆ դոլարի հիմնական գումարի մարում: 2000թ. տարեվերջի համեմատ ՀՀ արտաքին պարտքը 2001թ. զուտ արտահայտությամբ աճել է 61.1 մլն. ԱՄՆ դոլարով: Սակայն, հաշվի առնելով, որ ՀՀ արտաքին պարտքի գամբյուղի մեջ զգալի տեսակարար կշիռ ունեն SDR-ով և EURO-ով տրամադրված վարկերը, և 2001թ. ընթացքում ԱՄՆ դոլարի նկատմամբ դրանց կուրսերը զգալի նվազել են, ՀՀ արտաքին պարտքի ծավալը 2001թ. ընթացքում աճել է ընդամենը 37.2 մլն ԱՄՆ դոլարով (տե՛ս աղյուսակ 13.2):

Աղյուսակ 13.2

Հայաստանի Հանրապետության արտաքին պարտքը  
1996-2002 թվականներին, մլն ԱՄՆ դոլար \*

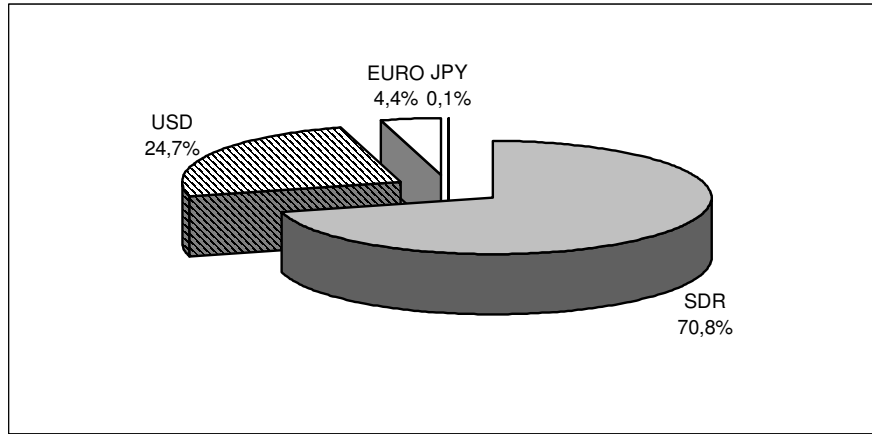
<i>Տարիները</i>	<i>Կառավարության պարտքը</i>	<i>Կենտրոնական բանկի պարտքը</i>	<i>Ընդամենը</i>
1996	407.8	114.4	522.2
1997	503.4	137.1	640.5
1998	546.9	191.9	738.8
1999 I եռ.	553.7	182.8	736.5
1999 II եռ.	563.7	178.6	742.3
1999 III եռ.	603.8	181.2	785.0
1999 IV եռ.	639.3	201.2	840.5
2000 I եռ.	635.2	193.3	828.5
2000 II եռ.	640.4	187.8	828.2
2000 III եռ.	640.7	178.2	818.9
2000 IV եռ.	664.9	175.5	840.4
2001 I եռ.	662.7	168.0	830.7
2001 II եռ.	663.3	176.7	840.0
2001 III եռ.	698.5	178.9	877.4
2001 IV եռ.	705.1	172.5	877.6
2002 I եռ.	721.0	167.4	888.4
2002 II եռ.	762.2	174.5	936.7

\* Կազմվել է՝ Հայաստան. տնտեսական միտումներ, հոկտեմբեր-դեկտեմբեր, 2000թ. էջ 204-ի և ՀՀ ՖԷՆ-ի տվյալների հիման վրա

Հարկ է նշել, որ 2001թ. վերջի դրությամբ ՀՀ արտաքին պարտքի գամբյուղի 75.2 %-ը կազմել են SDR-ով և EURO-ով տրամադրված վարկերը (տես գծանկար 13.1):

Վերլուծենք ՀՀ արտաքին պարտքի կառուցվածքը ըստ դոմորների: Նման վերլուծությունը կարևորվում է այն պատճառով, որ տարբեր խմբի վարկատուների կողմից տրամադրված վարկերը տարբերվում են իրենց արտոնյալության ցուցանիշով (2001թ. տարեվերջի դրությամբ ընդհանուր առմամբ արտոնյալ վարկերը ՀՀ արտաքին պարտքի մեջ կազմել են ընդհանուր պարտքի մոտ 80%-ը), ինչը անմիջականորեն ազդում է պետական պարտքի սպասարկման տարեկան ծավալների վրա:

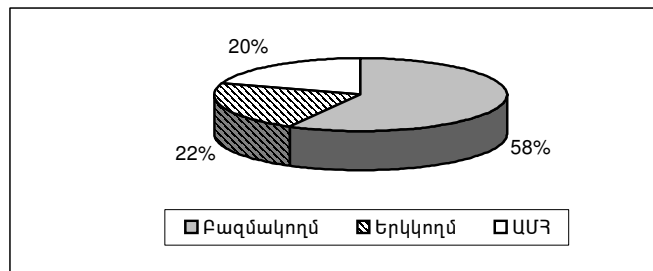
<sup>19</sup> Այսուհետ ՀՀ պարտքը բերվում է առանց ՀՀ կառավարության և ՀՀ կենտրոնական բանկի կողմից տրամադրված արտաքին երաշխիքների



**Գծանկար 13.1 ՀՀ արտաքին պարտքի կառուցվածքը ըստ տրամադրման արժույթի**

Ըստ վարկատուների վարկային պարտավորությունները ընդունված է դասակարգել բազմակողմանի, երկկողմանի և Արժույթի միջազգային հիմնադրամի կողմից կենտրոնական բանկին տրամադրված վարկերի: Արտաքին պարտքը ՀՀ-ում 1996-2002 թվականներին ունի հետևյալ կառուցվածքը (տե՛ս աղյուսակ 13.3):

2001թ. տարեվերջի դրությամբ ՀՀ արտաքին պարտավորությունների 77.8%-ը կազմում են բազմակողմանի վարկատուներից ստացված վարկային միջոցները՝ 58.2%-ը ՀՀ կառավարության կողմից ստանձնած վարկային պարտավորությունների գծով և 19.7%-ը Արժույթի միջազգային հիմնադրամի (ԱՄՀ) կողմից ՀՀ կենտրոնական բանկին տրամադրված վարկերի գծով, 22.2%-ը կազմում են երկկողմանի վարկատուներից ստացված վարկերը (տես գծանկար 13.2):



**Գծանկար 13.2 ՀՀ արտաքին պարտքի կառուցվածքը ըստ դոնորների**

Բազմակողմանի վարկատուների խմբում հատկապես առանձնանում է Համաշխարհային Բանկի խմբի մեջ մտնող Չարգացման միջազգային ընկերակցության (IDA) կողմից տրամադրված վարկերի բաժինը՝ 428.3 մլն. ԱՄՆ դոլար 2001 թվականի վերջի դրությամբ: Ընկերակցության կողմից վարկերը տրամադրվում են կոնկրետ ճյուղերում ներդրումային ծրագրերի կամ համակարգային բարեփոխումների իրականացման համար: Այս խմբի վարկերն առանձնանում են տրամադրման արտոնյալ պայմաններով՝ ցածր տոկոսադրույք, հիմնական գումարի մարման արտոնյալ ժամկետ, վարկի փոքր մասնաբաժիններով մարման ժամանակացույց, վարկի տրամադրման երկար ժամկետ (35-40 տարի):



ՀՀ արտաքին պարտքը և կառուցվածքը 1996-2002թթ.՝

	1996	1997	1998	2000 I եռ.	2000 II եռ.	2000 III եռ.	2000 IV եռ.	2001 I եռ.	2001 II եռ.	2001 III եռ.	2001 IV եռ.	2002 I եռ.	2002 II եռ.
<b>մյն ԱՄՆ դոլար</b>													
<b>Բազմակողմանի վարկատուներ</b>	<b>397.3</b>	<b>486.6</b>	<b>570.8</b>	<b>650.9</b>	<b>649.1</b>	<b>635.0</b>	<b>647.1</b>	<b>632.8</b>	<b>657.8</b>	<b>692.1</b>	<b>683.0</b>	<b>691.0</b>	<b>734.0</b>
Համաշխարհային բանկ	175.3	252.5	302.7	380.1	385.4	382.6	397.5	391.1	410.1	439.3	437.4	455.9	490.1
ԶՎԵԲ	43.2	42.6	39.0	37.7	35.7	36.0	34.4	35.2	33.1	33.7	32.5	33.6	31.1
ԳԶՄՀ	1.0	1.8	7.6	17.8	18.2	17.9	18.4	18.2	18.5	19.3	20.3	20.1	22.3
Եվրոպական Սիոթյուն	68.5	57.5	32.2	22.0	22.0	20.2	21.4	20.3	19.5	21.0	20.3	14.0	16.0
ԱՄՀ	109.4	132.1	189.4	193.3	187.8	178.2	175.5	168.0	176.7	178.9	172.5	167.4	174.5
<b>Երկկողմանի վարկատուներ</b>	<b>124.8</b>	<b>148.9</b>	<b>165.4</b>	<b>177.5</b>	<b>179.1</b>	<b>184.0</b>	<b>193.2</b>	<b>197.9</b>	<b>182.1</b>	<b>185.3</b>	<b>194.6</b>	<b>197.4</b>	<b>202.7</b>
Ռուսաստան	76.8	92.1	98.1	108.5	108.5	108.5	114.7	114.7	96.5	96.4	99.3	100.3	101.2
Թուրքմենստան	28.4	25.5	20.7	12.8	12.8	12.8	12.8	12.8	11.8	10.9	11.1	11.2	11.3
Գերմանիա	0	0	0	2.2	2.4	5.2	5.7	6.7	8.6	9.5	15.5	16.6	20.0
Ֆրանսիա	0.7	2.3	2.8	2.5	2.5	2.3	2.5	3.1	3.0	3.2	3.1	3.1	3.5
ԱՄՆ	13.9	28.9	43.8	51.5	52.9	55.2	57.7	60.2	61.7	64.4	64.6	64.9	65.4
Ճապոնիա	0	0	0	0	0	0	0	0.5	0.5	0.8	1.0	1.2	1.4
<b>Ընդամենը</b>	<b>522.1</b>	<b>640.5</b>	<b>738.8</b>	<b>828.5</b>	<b>828.2</b>	<b>819.0</b>	<b>840.4</b>	<b>830.7</b>	<b>840.0</b>	<b>877.4</b>	<b>877.6</b>	<b>888.4</b>	<b>936.7</b>
այդ թվում՝													
ՀՀ կառավարության պարտքը	407.8	503.4	546.9	635.2	640.4	640.7	664.9	662.7	663.3	698.5	705.1	721.0	762.2
ՀՀ ԿԲ պարտքը	114.4	137.1	191.9	193.3	187.8	178.2	175.5	168.0	176.7	178.9	172.5	167.4	174.5
<b>տոկոսներով ընդամենը պարտքի նկատմամբ</b>													
<b>Բազմակողմանի վարկատուներ</b>	<b>76.1</b>	<b>76.0</b>	<b>77.3</b>	<b>78.6</b>	<b>78.4</b>	<b>77.5</b>	<b>77.0</b>	<b>76.3</b>	<b>78.4</b>	<b>79.0</b>	<b>77.8</b>	<b>77.8</b>	<b>78.4</b>
Համաշխարհային բանկ	33.6	39.4	41.0	45.9	46.5	46.7	47.3	47.1	48.9	50.1	49.8	51.3	52.3
ԶՎԵԲ	8.3	6.7	5.3	4.6	4.3	4.4	4.1	4.2	3.9	3.8	3.7	3.8	3.3
ԳԶՄՀ	0.2	0.3	1.0	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.3	2.3	2.4
Եվրոպական Սիոթյուն	13.1	9.0	4.4	2.7	2.7	2.5	2.5	0.1	0.1	0.1	2.3	1.6	1.7
ԱՄՀ	20.9	20.6	25.6	23.3	22.7	21.8	20.9	2.4	2.3	2.4	19.7	18.8	18.6
<b>Երկկողմանի վարկատուներ</b>	<b>23.9</b>	<b>24.0</b>	<b>22.7</b>	<b>21.4</b>	<b>21.6</b>	<b>22.5</b>	<b>23.0</b>	<b>20.2</b>	<b>21.1</b>	<b>20.4</b>	<b>22.2</b>	<b>22.2</b>	<b>21.6</b>
Ռուսաստան	14.7	14.4	13.3	13.1	13.1	13.2	13.6	<b>23.7</b>	<b>21.6</b>	<b>21.0</b>	<b>11.3</b>	<b>11.3</b>	<b>10.8</b>
Թուրքմենստան	5.4	4.0	2.8	1.5	1.5	1.6	1.5	13.8	11.5	11.0	1.3	1.3	1.2
Գերմանիա	1.0	0.8	0.3	0.3	0.3	0.6	0.7	1.5	1.4	1.2	1.8	1.9	2.1
Ֆրանսիա	0.1	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3	0.8	1.0	1.1	0.4	0.3	0.4
ԱՄՆ	2.7	4.5	5.9	6.2	6.4	6.7	6.9	0.3	0.3	0.3	7.4	7.3	7.0
Ճապոնիա	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.3	7.4	7.4	0.1	0.1	0.1
<b>Ընդամենը</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
այդ թվում՝													
ՀՀ կառավարության պարտքը	78.1	78.6	74.0	76.7	77.3	78.2	79.1	79.8	78.9	79.6	80.3	81.2	81.4
ՀՀ ԿԲ պարտքը	21.9	21.4	26.0	23.3	22.7	21.8	20.9	20.2	21.1	20.4	19.7	18.8	18.6

Աղբյուրը՝ ՀՀ ֆինանսների և էկոնոմիկայի նախարարություն և ՀՏՄ հաշվարկներ:

Վարկերի երկրորդ խոշոր խումբն իր մեջ ներառում է երկկողմանի վարկային պայմանագրերով տրամադրված միջոցները: Երկկողմանի վարկային պայմանագրերով Հայաստանի վարկատուներն են Ռուսաստանը, Թուրքմենստանը, Գերմանիան, Ֆրանսիան, ԱՄՆ և Ճապոնիան: Ընդ որում, երկկողմանի վարկատուներից ստացված վարկերի մեծ մասը՝ 2001թ. տարեվերջի դրությամբ 99.3 մլն. ԱՄՆ դոլարը (50%) բաժին է ընկնում Ռուսաստանին (պարտքի մեջ ներառված է նաև նախորդ տարիների տոկոսավճարի գծով ժամկետանց պարտավորությունները): Գերմանիայի, Ֆրանսիայի, ԱՄՆ-ի և Ճապոնիայի կողմից տրամադրված վարկերը արտոնյալ են:

Նմանատիպ տեսք ունի նաև ՀՀ արտաքին պետական պարտքի սպասարկման կառուցվածքը: Այստեղ գերակշռում են բազմակողմանի վարկատուների նկատմամբ պարտավորությունների սպասարկման ծավալները:

Չնայած ՀՀ պետական արտաքին պարտքի անվանական բարձր գումարին, վարկերի դիմաց վճարվող տոկոսագումարները, առավելագույն մակարդակի հասել են 1998 թվականին կազմելով տարեկան 18.3 մլն. ԱՄՆ դոլար (տե՛ս աղյուսակ 13.4.): Աստիճանաբար տոկոսադրույքները կնվազեն (2001թ. դրանք կազմել են՝ 17.1 մլն. ԱՄՆ դոլար), որը պայմանավորված է այն հանգամանքով, որ վարկերի մեծ մասը տրամադրված է արտոնյալ պայմաններով:

Աղյուսակ 13.4.

Հայաստանի Հանրապետության արտաքին պարտքի սպասարկումը  
1997-2002 թվականներին, մլն. ԱՄՆ դոլար \*

<i>Տարիները</i>	<i>Արտաքին պարտքի համար, ընդամենը՝ փաստացի վճարված</i>	<i>Մարում՝ փաստացի վճարված</i>	<i>Տոկոսավճար՝ փաստացի վճարված</i>
1997	33,6	18,0	15,6
1998	92,3	74,0	18,3
1999	51,4	35,1	16,3
2000	35,0	23,6	11,4
<i>այդ թվում՝ I եռ.</i>	10,4	6,9	3,4
<i>II եռ.</i>	9,2	6,5	2,7
<i>III եռ.</i>	6,6	4,3	2,3
<i>IV եռ.</i>	8,9	5,9	3,0
2001	48,4	31,3	17,1
<i>այդ թվում՝ I եռ.</i>	4,5	2,0	2,5
<i>II եռ.</i>	29,7	19,9	9,8
<i>III եռ.</i>	7,3	5,0	2,3
<i>IV եռ.</i>	6,8	4,4	2,4
2002	21,0	16,9	4,1
<i>այդ թվում՝ I եռ.</i>	12,4	10,2	2,2
<i>II եռ.</i>	8,6	6,7	1,9
<i>III եռ.</i>	13,3	4,9	8,4

\* Աղբյուրը՝ Հայաստան. տնտեսական միտումներ, հուլիս – սեպտեմբեր, 2000թ. էջ 172 և ՀՀ ՖԷՆ:

Հանրապետությունում արտաքին պարտքի գնահատման ցուցանիշների փոփոխությունները 1997-2001 թվականներին բերված են աղյուսակ 13.5.-ում:

Արտաքին պարտքի գնահատման ցուցանիշները  
Հայաստանի Հանրապետությունում 1997-2001 թվականներին, տոկոսներով

<i>Ցուցանիշներ</i>	<i>1997թ.</i>	<i>1998թ.</i>	<i>1999թ.</i>	<i>2000թ.</i>	<i>2001թ.</i>
<i>ԶՆԱ/ՀՆԱ</i>	33,60	28,00	30,00	28,00	28,00
<i>ԶՆԱ/Արտահանում</i>	165,35	152,00	144,00	119,00	109,00
<i>Պարտքի սպասարկում/Արտահանում</i>	10,30	27,90	16,00	11,00	10,00
<i>Տոկոսավճար/Արտահանում</i>	4,80	6,21	4,80	3,00	3,50
<i>ԱՊ/Արտահանում</i>	206,80	220,80	227,30	192,30	168,00
<i>ԱՊ/ՀՆԱ</i>	41,90	40,80	47,00	45,00	42,70
<i>Պարտքի սպասարկում/Բյուջեի եկամուտներ</i>	12,30	29,90	17,00	15,80	15,80

*Ծանոթագրություններ:*

ԶՆԱ (Զուտ ներկա արժեք)՝ իրենց ներկայացնում է պարտավորությունների ապագա արժեքի (ապագա ամբողջական սպասարկման գումար) ներկա արժեքի բերման ցուցանիշը և ներառում է վարկի ոչ միայն բացարձակ, այլև որակական ցուցանիշները (պայմանները), այն է՝ տոկոսադրույք, արտոնյալության պայմաններ և այլն, ՀՆԱ՝ համախառն ներքին արդյունք, ԱՊ՝ արտաքին պարտք:

Պետական պարտքի բեռի գնահատման կարևոր ցուցանիշ է նաև տարվա ընթացքում պարտքի ընդհանուր սպասարկման հարաբերությունն արտահանման ծավալին, որը ցույց է տալիս երկրի՝ իր արտաքին պարտավորությունները սպասարկելու ունակությունը: 1999 թվականի ընթացքում արտաքին պարտքի գծով ընդհանուր սպասարկումը կազմել է մոտ 51.4 մլն. ԱՄՆ դոլար: 2000 թվականին՝ 35.0 մլն ԱՄՆ դոլար, 2001թվականին 48,4 մլն ԱՄՆ դոլար, 2002 թվականի առաջին կիսամյակում 21, 0 մլն. ԱՄՆ դոլար: Միայն ՀՀ կառավարության գծով 1999 թվականին այն կազմել է 32,8 մլն. ԱՄՆ դոլար, որից 19,7 մլն. ԱՄՆ դոլար՝ մարում և 13,1 մլն. ԱՄՆ դոլար՝ տոկոսավճար, 2000 թվականին համապատասխանաբար 16,1 մլն. ԱՄՆ դոլար, 7,6 մլն. ԱՄՆ դոլար, 8,5 մլն. ԱՄՆ դոլար, 2001թվականին՝ 37.0 մլն. ԱՄՆ դոլար, 22,0 մլն. ԱՄՆ դոլար, 14,9 մլն. ԱՄՆ դոլար, 2002 թվականի առաջին կիսամյակում՝ 12,5 մլն. ԱՄՆ դոլար, 9,1 մլն. ԱՄՆ դոլար, 3,4 մլն. ԱՄՆ դոլար: Միայն ՀՀ կենտրոնական բանկի պարտավորությունների գծով 1999 թվականին սպասարկումը կազմել է 18,6 մլն. ԱՄՆ դոլար, որից 15,4 մլն. ԱՄՆ դոլար՝ մարում և 3,2 մլն. ԱՄՆ դոլար՝ տոկոսավճար, 2000 թվականին համապատասխանաբար 18,8 մլն. ԱՄՆ, 15,9 մլն. ԱՄՆ, 2,9 մլն. ԱՄՆ, 2001 թվականին՝ 11,4 մլն. ԱՄՆ, 9,3 մլն. ԱՄՆ, 2,1 մլն. ԱՄՆ, 2002 թվականի առաջին կիսամյակում՝ 8,5 մլն. ԱՄՆ, 7,8 մլն. ԱՄՆ, 0,7 մլն. ԱՄՆ: 1999թ-ին պարտքի սպասարկում/արտահանում ցուցանիշը կազմել է 16%, 2000 թվականին 11%, 2001թվականին՝ 10%: Այդ ցուցանիշով Հայաստանի Հանրապետությունը «մտած» է միջին պարտքի բեռ ունեցող երկրների շարքերը:

Արտաքին պարտավորությունները սպասարկելու ունակությունը ցույց տվող մեկ այլ ցուցանիշ է նաև պարտքի սպասարկում/բյուջեի եկամուտներ հարաբերությունը, որը 1999թ. կազմել է 17%, 2000 թվականին 15,8%, 2001թվականին՝ 15,8%: Այս ցուցանիշը ցածր է միջին ցուցանիշից և համեմատելով նախորդ տարվա հետ կարելի է ասել, որ ցուցանիշը բարելավվել է:

1999 թվականի վերջին ՀՀ արտաքին պարտքի զուտ ներկա արժեքը (ԶՆԱ) կազմել է 552.8 մլն. ԱՄՆ դոլար, ընդ որում, ինչպես երևում է վերը բերված աղյուսակից, ԶՆԱ/ՀՆԱ ցուցանիշը կազմել է 30,0%, իսկ ԶՆԱ/Արտահանում ցուցանիշը՝ 144%: Այդ ցուցանիշները 2000 թվականին կազմել են համապատասխանաբար՝ 532 մլն. ԱՄՆ դոլար, 28%, 119%, 2001 թվականին՝ 587,2 մլն. ԱՄՆ դոլար, 28%, 109%: Հիմնվելով Հայաստանի

Հանրապետության 2002 թվականի մակրոտնտեսական ցուցանիշների կանխատեսումների վրա կարելի է ասել որ, այդ ցուցանիշը կբարելավվի և 2002 թվականին կկազմի համապատասխանաբար 26,8% և 106,6%: Այսինքն Հայաստանի Հանրապետությունը այս ցուցանիշների գծով որակավորվում է որպես միջին պարտավորության երկիր: Հարկ է նշել, որ այս ցուցանիշները, հանդիսանալով Համաշխարհային բանկի կողմից ընդունված կարևորագույն ցուցանիշներից, Հայաստանի արտաքին պետական պարտքի պայմաններում շարունակապես գտնվում են բավարար դիրքերում:

Վերլուծելով վերը նշված երկու ցուցանիշները՝ կարելի է եզրակացնել, որ ՋՆԱ/ՀՆԱ ցուցանիշը դրական պատկեր է ձևավորում՝ ՀՀ պարտավորությունների արտոնյալության և ՀՆԱ աճի տեմպերի հետևանքով: Սակայն պետք է նշել, որ 2001թ. ՀՆԱ-ի աճի տեմպը մի փոքր դանդաղել է, ինչը հիմնականում պայմանավորված է բազային ճյուղերի աճի տեմպերի դանդաղումով (գյուղատնտեսության ճյուղի, կապիտալ ներդրումների), ինչպես նաև ապրանքների և ներմուծման զուտ հարկերի (անուղղակի հարկեր, մաքսատուրքեր) աճի տեմպի նվազումը և վճարված սուբսիդիաների ծավալի աճով: Ինչ վերաբերվում է ՋՆԱ/Արտահանում ցուցանիշին, նման պատկերը պայմանավորված է արտահանման ցածր մակարդակով և աճի տեմպերով, ինչպես նաև կարելի է ենթադրություն անել, որ ՋՆԱ/ՀՆԱ և ՋՆԱ/Արտահանում ցուցանիշների միջև անհամապատասխանությունը հետևանք է նրա, որ ՀՆԱ աճի հիմնական բաղադրիչները չունեն արտահանման ուղղվածություն:

Ամփոփելով 2001թ. ՀՀ արտաքին պարտավորության գնահատման ցուցանիշները, կարելի է ասել, որ Հայաստանը հստակ ճանաչվում է միջին պարտավորության երկիր: ՀՀ արտաքին պարտքի գծով հիմնական նպատակը մոտակա տարիներին հանրապետությունը որպես ցածր պարտավորության երկիր ճանաչելն է: Այս նպատակը մի կողմից իրագործվում է ՀՀ պետական բյուջեի դեֆիցիտի աստիճանական կրճատման քաղաքականությամբ, որը ենթադրում է նաև արտաքին ֆինանսավորման պահանջի նվազում, իսկ մյուս կողմից՝ համապատասխան ռազմավարության իրականացմամբ:

ՀՀ արտաքին պարտքի վերաբերյալ տվյալները ներկայացված են նաև հավելված 29-ում:

Ցածր պարտավորության երկրի անցման նպատակը ենթադրում է 2001 թվականի ընթացքում վերը նշված ցուցանիշների պահպանումը ստորև բերվող շրջանակներում (տե՛ս աղյուսակ 13.6.):

Աղյուսակ 13.6

Հայաստանի Հանրապետության արտաքին պարտքի ցուցանիշների առավելագույն սահմանները 2002 թվականին, տոկոսներով

Ցուցանիշը	Պարտքի ցուցանիշների առավելագույն սահմանները	Կանխատեսում
ԱՊ / ՀՆԱ	45	41.1
ՋՆԱ / ՀՆԱ	48	26.8
ՋՆԱ / Արտահանում	132	106.6
Պարտքի սպասարկում / Արտահանում	15	28.5
Տոկոսավճար / Արտահանում	5	3.6
ԱՊ / Արտահանում	200	163.3
Պարտքի սպասարկում / Բյուջեի եկամուտներ	20	42

\* Արտաքին պարտքի սպասարկման մեջ ներառված է նաև Ռուսական վարկերի վաղաժամկետ մարումը՝ գույքի իրավունքի փոխանցման ճանապարհով:

Առաջնորդվելով աղյուսակ 13.4-ում տրված սահմանափակումներով, կարելի է սահմանել 2002 թվականին նոր ստորագրվող վարկային պայմանագրերի առավելագույն ընդունելի ծավալները.

Չարգացման Միջազգային Ընկերակցության պայմաններով (35 տարի ժամկետով, 10 տարի արտոնյալ ժամկետով, տոկոսադրույքը՝ 0,75%) այն չպետք է գերազանցի 211 մլն. ԱՄՆ դոլարը,

Չարգացման և Վերակառուցման Միջազգային Բանկի պայմաններով (20 տարի ժամկետով, 5 տարի արտոնյալ ժամկետով, տոկոսադրույքը՝ LIBOR+0,8%) չպետք է գերազանցի 64 մլն. ԱՄՆ դոլարը,

Չարգացման և Վերակառուցման Եվրոպական Բանկի պայմաններով (15 տարի ժամկետով, 5 տարի արտոնյալ ժամկետով, տոկոսադրույքը՝ LIBOR+1%) չպետք է գերազանցի 59 մլն. ԱՄՆ դոլարը:

### ***13.7. Արժույթային ռիսկի դերը Հայաստանի Հանրապետության արտաքին պարտքի կառավարման գործում***

Հայաստանի Հանրապետության արտաքին պետական պարտքի զգալի մասը 01.07.2002թ. դրությամբ (88%) կազմում են բազմակողմանի վարկատուների նկատմամբ պարտավորությունները: Այդ վարկատուների շարքին են դասվում Արժույթի Միջազգային Հիմնադրամը (ԱՄՀ), Համաշխարհային Բանկի Խումբը (ՀԲ) և Գյուղատնտեսության Չարգացման Միջազգային Հիմնադրամը (ԳՉՄՀ): Նշված վարկատուները վարկերը տրամադրում են Հատուկ Փոխատվական Իրավունքներով (SDR), որի փոխարժեքը որոշվում է 4 հիմնական արժույթների փոխարժեքների հիման վրա՝ ԱՄՆ դոլար (45%), եվրո (29%), ճապոնական իեն (15%), և անգլիական ֆունտ (11%): Արդյունքում, նշված արժույթներից որևէ մեկի, մասնավորապես, ԱՄՆ դոլարի նկատմամբ SDR-ի փոխարժեքի տատանումը առաջացնում է արժույթային ռիսկի խնդիր, որը մինչ այժմ անտեսվել է պետական պարտքի կառավարման ժամանակ, այնինչ արտաքին պետական պարտքի 71%-ը SDR-ով ամրագրված լինելու պայմանով Հայաստանի համար առաջնակարգ խնդիր է դառնում արժույթային ռիսկի գնահատման և արժույթային պահուստների գնահատման ժամանակ պետական պարտքի սպասարկման գործոնը հաշվի առնելու անհրաժեշտությունը:

Միաժամանակ պետք է նշել, որ վերոհիշյալ հարցի կարևորությունը չի արժանացել պատշաճ ուշադրության, քանի որ ներկա դրությամբ արժույթային ռիսկը գործել է հոգուտ Հայաստանի SDR-ով ամրագրված արտաքին պարտավորությունների, որոնց գծով Հայաստանը 2001թ. «շահել է» 23.0 մլն. ԱՄՆ դոլար, որպես փաստացի արձանագրված մուտքերի և արտաքին ընդհանուր պարտավորությունների գումարի տարբերություն: Հաշվարկը իրականացվել է հետևյալ կերպ. քանի որ առ 31.12.2000թ. այն կազմել է 1SDR=1,30291 ԱՄՆ դոլար, իսկ առ 31.12.2001թ. այն կազմել է 1SDR=1,25562 ԱՄՆ դոլար, 2001թ. տարեվերջի դրությամբ ունենալով 494.6 մլն. SDR-ի պարտավորություն, հաշվարկում ենք 2001 թվականին փոխարժեքի տատանումից ստացված տարբերությունը, որը կազմում է 23.0 մլն. ԱՄՆ դոլար:

Այնուամենայնիվ, վերը նշվածը իրենից ներկայացնում է զուտ պահային պատկեր և հաշվի առնելով ՀՀ արտաքին պարտավորությունների երկարաժամկետ բնույթը՝ պարտքի սպասարկման հետագա քաղաքականությունը մշակելիս պետք է անհրաժեշտ ճկունություն ցուցաբերել՝ ներկայիս դրական պատկերը ապագայում բացասականով չփոխարինելու նպատակով:

Հայաստանի պարտավորությունները Համաշխարհային բանկի նկատմամբ սկիզբ են առնում 1994 թվականից, երբ ԱՄՆ դոլար/SDR հարաբերակցությունը կազմում էր 1,45, այնուհետև 1995 թվականի մայիսին այն հասավ մինչև 1,577, իսկ այժմ՝ 30.06.2002թ. դրությամբ 1.3304: Այսպես, միայն Համաշխարհային Բանկի կողմից 1995թ. ընթացքում տրամադրված Վերականգնողական Վարկի գծով, որի փաստացի գումարը 1995 թվականին կազմել է մոտ 63 մլն. ԱՄՆ դոլար, ՀՀ վերահաշվարկված պարտավորությունները 30.06.2002թ. դրությամբ այդ վարկի գծով կազմել է 55,2 մլն. ԱՄՆ դոլար, այսինքն Հայաստանը այս վարկի գծով փոխարժեքների տատանման հետևանքով «շահում է» մոտ 7,8 մլն. ԱՄՆ դոլար:

Ինչ վերաբերվում է Արժույթի Միջազգային Հիմնադրամի կողմից Հայաստանին, ի դեմս ՀՀ կենտրոնական բանկի, տրամադրված վարկերին, ապա այս վարկերը նույնպես ամրագրված են եղել SDR-ով, սակայն տրամադրվել են ԱՄՆ դոլարով:

Ինչպես արդեն նշվել է Հայաստանի արտաքին պարտքի մեծ մասը կազմված է բազմակողմանի վարկատուների կողմից տրամադրված վարկերից: Նշված վարկերը, հիմնականում սահմանված են SDR-ով և հիմնականում տրամադրվում են ԱՄՆ դոլարով և բնականաբար արտաքին պարտքը հաշվառելիս ամրագրվում են ԱՄՆ դոլարով, ինչը և մեծ տատանումներ կարող է առաջացնել կապված SDR-ի փոխարժեքի տատանումների հետ:

Հարկ է հիշել, որ SDR-ով սահմանված ՀՀ արտաքին պետական պարտավորությունների մեծ մասի մարումը սկսվելու է 2004 թվականից: Սա նշանակում է, որ վերը բերված վերլուծությունը արժույթների տատանումների վերաբերյալ առավել կարևորություն ունի 2004 թվականից հետո ընկած ժամանակահատվածում: Սակայն մի շարք օբյեկտիվ պատճառներով երկարաժամկետ ճշգրիտ կանխատեսում կատարել դժվար է:

Մոտակա տարիների ընթացքում նախատեսվում է եվրոպական երկրների զարգացման ավելի արագ տեմպեր, համեմատած ԱՄՆ -ի զարգացման տեմպի հետ, ինչը կարող է բերել SDR-ի փոխարժեքի բարձրացմանը:

Միաժամանակ պետք է նշել, որ Հայաստանի Հանրապետության Կենտրոնական բանկի վարկերի գծով համապատասխան քաղաքականություն մշակելու վերաբերյալ վարկածը կարող է հիմնվել դոլար/SDR և եվրո/SDR փոխարժեքների վարքագծի վրա: Կարելի է ասել, որ գործնականում այս երկու փոխարժեքները դրսևորում են ճիշտ հակառակ վարքագիծը: Ավելի մանրամասն՝ նշված քաղաքականությունը կայանում է նրանում, որ մարկ/ԱՄՆ դոլար փոխարժեքի տատանումների, տվյալ դեպքում սպասվելիք իջեցման պարագայում, կարելի է շահել զգալի գումարներ: Տվյալ պարագայում, կարելի է առաջարկել Կենտրոնական բանկի արտաքին պահուստները ԱՄՆ դոլարից փոխանակել եվրոյով, առաջիկա պարտավորությունները սպասարկելու նպատակով (տես նաև աղյուսակ 13.7.):

Աղյուսակ 13.7.

ՀՀ միջազգային ներդրումային դիրքը 1997-2000թթ.  
(ժամանակահատվածի վերջի դրությամբ, մլն ԱՄՆ դոլար)\*

	1997	1998	1999	2000
<b>ԱԿՏԻՎՆԵՐ</b>	<b>445.3</b>	<b>479.4</b>	<b>488.9</b>	<b>525.4</b>
Ուղղակի ներդրումներ արտերկրներ	0.0	0.0	0.0	0.0
Բաժնետիրական կապիտալ և վերաներդրված շահույթ	0.0	0.0	0.0	0.0

Աղյուսակ 13.7.-ի շարունակությունը

Այլ կապիտալ	0.0	0.0	0.0	0.0
Պորտֆելային ներդրումներ	0.6	0.2	0.1	19.3
Կապիտալի բաժնետոմսեր	0.5	0.1	0.1	3.1
Պարտքի արժեթղթեր	0.1	0.1	0.0	16.2
Այլ ներդրումներ	204.8	187.1	185.8	192.0
Առևտրային վարկ	0.0	0.0	20.6	40.4
Վարկեր	19.1	19.7	20.1	26.1
Կանխիկ դրամական միջոցներ և ավանդներ	185.4	167.1	144.9	124.3
Այլ ակտիվներ	0.3	0.3	0.2	1.2
Պահուստային ակտիվներ	239.8	292.1	303.0	314.1
<b>ՊԱՐՏԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ</b>	<b>945.6</b>	<b>1 325.3</b>	<b>1 607.7</b>	<b>1 848.1</b>
Ուղղակի ներդրումներ արտերկրներից	103.4	312.7	421.4	513.1
Բաժնետիրական կապիտալ և վերաներդրված շահույթ	72.3	203.0	268.9	350.2
Այլ կապիտալ	31.2	109.7	152.5	162.9

-----  
 \* Աղբյուրը՝ ՀՀ Ազգային վիճակագրական ծառայություն:

## **ԳԼՈՒԽ 14. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԻՆՏԵԳՐԱՑԻԱՆ ԵՎ ՉԱՐԳԱՅՄԱՆ ՄԻՏՈՒՄՆԵՐԸ**

### **14.1. Տնտեսական ինտեգրացիայի էությունը**

XX դարի երկրորդ կեսից սկսած, ՄՏՀ-ների համակարգում ծագել էին մի շարք օբյեկտիվ նախադրյալներ անցնելու այդ հարաբերությունների ավելի բարձր փուլին՝ միջազգային տնտեսական ինտեգրացիային: Այդ նախադրյալներն էին. շուկայական զարգացման մակարդակների համեմատելիությունը, երկրների միջև պատմականորեն ձևավորված ավանդական տնտեսական կապերը, երկրների առջև դրված հիմնախնդիրների ընդհանրությունը և այլն:

Այդ նախադրյալները ձևավորվել էին ինչպես միկրո, այնպես էլ մակրո մակարդակներով: Տնտեսական ինտեգրացիոն միավորումների ստեղծմանը մեծ չափով նպաստել են.

տնտեսական կյանքի աճող ինտերնացիոնալացումը (ապազգայնացումը),  
համաշխարհային գիտատեխնիկական առաջընթացի արագացումը,  
աշխատանքի միջազգային բաժանման էլ ավելի խորացումը,  
ազգային տնտեսությունների բացության աստիճանի բարձրացումը:

Առաջին գործոնի ազդեցությամբ տվյալ երկրի ազգային տնտեսության շրջանակներից դուրս են եկել վերարտադրության գործընթացները, որոնց մեծ չափով նպաստել են վերազգային (անդրազգային) կորպորացիաները և բանկերը, ինչպես նաև ազգային ֆինանսական կապիտալների միաձուլումը:

Երկրորդը նշանակում է, որ գիտության և տեխնիկայի զարգացումն այս կամ այն երկրում տեղի է ունեցել մյուս երկրների հետ համապատասխան կապերի պայմաններում:

Երրորդ գործոնն այն է, որ երկրորդի ազդեցությամբ, աշխատանքի միջազգային բաժանման մեջ տեղի են ունեցել (և ունենում) խոր տեղաշարժեր: Վերջապես, ազգային տնտեսությունների բացության աստիճանի բարձրացման գործում կարևոր դեր ունեն պետությունների արտաքին տնտեսական քաղաքականությունների ռազմավարությունները:

Ինտեգրացիան բառացիորեն նշանակում է մասերի ամբողջացում, միասնացում: Իսկ տնտեսական ինտեգրացիան տնտեսական զարգացման մակարդակներով միմյանց մոտ կանգնած անկախ երկրների ազգային տնտեսությունների սերտ մերձեցման և միահյուսման, վերարտադրության, ինտերնացիոնալացման այնպիսի գործընթաց է, որն ուղղված է մասնակից երկրների միջև տնտեսական համաձայնեցված փոխադարձ գործողությունների իրականացմանը: Միջազգային տնտեսական ինտեգրացիան տարբեր երկրների ազգային տնտեսությունների փոխադարձ կայուն կապերի զարգացումը հասցնում է մասնակից երկրների տնտեսական մեխանիզմների մերձեցմանը, ընդգրկելով ոչ միայն արտաքին տնտեսական փոխանակությունը և արտադրությունը, այլև հասարակական կյանքի մյուս ոլորտները: Ժամանակակից պայմաններում միջազգային տնտեսական ինտեգրացիան միկրո և մակրո տնտեսական գերծընթացների ապազգայնացման արդյունք է:

Միասնական համաշխարհային տնտեսության մեջ ազգային տնտեսությունների միավորման, այսինքն, տնտեսական ինտեգրացիայի հիմքում ընկած է աշխատանքի միջազգային բաժանումը: Վերջինիս խորացումն անխուսափելիորեն տանում է ինտեգրացիայի ծավալմանը:

Տնտեսական ինտեգրացիայի զարգացման գործընթացները բարդ են և հակասական: Դրանց վրա ազդում են և՛ տնտեսական, և՛ քաղաքական գործոնները: Եվ չնայած ինտեգրացման հիմնական պատճառը դարձյալ մնում է զարգացած



արտադրողական ուժերը, որոնք դուրս են եկել ազգային տնտեսության սահմաններից, այնուամենայնիվ, պայմանականորեն ինտեգրացիոն գործընթացները ձևավորվում են քաղաքական և տնտեսական գործոնների հարաբերակցության փոփոխման հիման վրա: Ինտեգրացիոն գործընթացները միկրոմակարդակով տեղի են ունենում սահմանակից երկրների ձեռնարկությունների միջև տնտեսական փոխադարձ պայմանագրերի կնքման, ինչպես նաև արտասահմանյան երկրներում իրենց մասնաճյուղերի ստեղծման ճանապարհով, իսկ միջպետական մակարդակով՝ պետությունների միջև տնտեսական քաղաքականությունների համաձայնեցման միջոցով: Միջպետական մակարդակով կարգավորումը նպատակ ունի տվյալ տարածքում ապահովել ապրանքների և արտադրության գործոնների ազատ շարժը, համաձայնեցնել և համատեղ իրականացնել մասնակից երկրների տնտեսական, գիտատեխնիկական, ֆինանսական, արժույթային, սոցիալական, արտաքին և ռազմական քաղաքականությունները: Ահա թե ինչու, նման կարգավորումը ենթադրում է երկրների միջև ստեղծել տնտեսական այնպիսի միավորումներ, որոնք պետք է ունենան միասնական արժույթ, ենթակառուցվածք, ընդհանուր ֆինանսական ֆոնդեր և միջազգային կամ միջպետական կառավարման մարմիններ: Տնտեսական ինտեգրացիայի մեջ մտնող երկրների միջպետական համաձայնագրերը կարգավորվում են միջպետական մարմինների կողմից:

Այսպիսով, երբ XXI դարի սկզբին, համաշխարհային տնտեսության վերջնական ձևավորման հետ կապված, մեծ թափ է ստանում կապիտալի միջազգային շարժը, ՄՏՀ-ների ծանրության կենտրոնը շրջանառության ոլորտից աստիճանաբար տեղափոխվում է արտադրության ոլորտ: Վերջինս էլ վկայում է այն մասին, որ նշված ժամանակվանից սկսվել է այն պայմանների ստեղծումը, որոնք նպաստել են անցում կատարելու աշխարհատնտեսական հարաբերությունների որակապես նոր տեսակի միջազգային տնտեսական ինտեգրացիային, որը հանդիսանում է ՄՏՀ-ների ժամանակակից ձևը:

«Միջազգային տնտեսական ինտեգրացիա» հասկացության տակ ամենից առաջ նկատի պետք է ունենալ ազգային տնտեսությունների փոխադարձ հարմարեցումը, նրանց ներառումը միասնական վերարտադրական գործընթացների մեջ, ինչպես նաև կայուն տնտեսական կապերի և աշխատանքի բաժանման խորացման օբյեկտիվ այլ գործընթացներ: Երկրների միջև տնտեսական փոխադարձ կախվածությունը կապված է երկու կողմերի համար օգուտի, իսկ միմյանց միջև հարաբերությունների խզումը՝ վնասի ստացման հետ:

Միջազգային տնտեսական ինտեգրացիոն գործընթացների պատճառը եղել է արտադրական ռեսուրսների միավորման խնդիրը: Դրանից հետո ինտեգրացման միջուկն աստիճանաբար դարձել է տեխնոլոգիական ոլորտը: Իսկ վերջերս կարևոր տեղ է հատկացվում տեղեկատվության և ինժեներական գործունեությանը:

ՄՏՀ-ների օբյեկտներ են ինչպես ապրանքները և ծառայությունները, այնպես էլ բոլոր տեսակի արտադրական ռեսուրսները, որոնք միաժամանակ հանդես են գալիս որպես միջազգային արտադրական և գիտատեխնիկական համագործակցության և փոխանակման օբյեկտներ:

ՄՏՀ-ների սուբյեկտներ հանդես են գալիս տնտեսական առանձնացված կողմերը, որոնք իրականացնում են միջազգային արտադրական և գիտատեխնիկական համագործակցություն, ապրանքների ու ծառայությունների փոխանակում:

Միջազգային տնտեսական ինտեգրացիան նշանակում է միջազգային տնտեսական հարաբերությունների բոլոր ձևերի առաջ շարժում, դրանց սերտ միահյուսում միջազգային մասշտաբով: Այն միջազգային տնտեսական հարաբերությունների մյուս ոլորտների նկատմամբ ձեռք է բերում վճռորոշ նշանակություն:

Կայուն և մշտական համագործակցությունն ուժեղացնում է ազգային տնտեսությունների մեկուսացվածության հաղթահարումը: Ազատ և արդյունավետ ձեռնարկատիրական գործունեություն ծավալելու նպատակով, տնտեսավարող բոլոր սուբյեկտների համար անհրաժեշտ պահանջ է դառնում տնտեսական, իրավական և տեղեկատվական միասնական տարածքի ձևավորումը: ՄՏՀ-ները կապված են աշխարհում տեղի ունեցող գլոբալ գործընթացների հետ: Գլոբալացումը ժամանակակից պայմաններում դարձել է միջազգային բոլոր տեսակի հարաբերությունների համակարգում տեղի ունեցող խորը փոփոխությունների էական գիծը, որն արտահայտվում է հասարակական կյանքի և գործունեության տարբեր ոլորտների, այդ թվում, տնտեսական, փոխադարձ կախվածության և փոխադարձ ազդեցության ուժեղացման մեջ:

ՄՏՀ-ները զարգացնում են միջպետական համաձայնագրերի (երկկողմանի և բազմակողմանի) պրակտիկան, ստեղծում են վերապետական մարմիններ և կիրառում են հատուկ մեխանիզմներ (տնտեսական մեթոդների համակարգ, կազմակերպչական միջոցառումներ և ինստիտուտներ), որոնք կարգավորում և ապահովում են աշխարհատնտեսական բարդ և դինամիկ կապերը: Գլոբալացման գործընթացների ընդլայնման ժամանակ փոփոխվում են նաև ՄՏՀ-ների տեղն ու դերը: Այն դառնում է համաշխարհային բարդ խնդիրների լուծմանը նպաստող գլոբալացման գործընթացների մեխանիզմ:

Տնտեսական ինտեգրացիան տնտեսավարող սուբյեկտներին հնարավորություն է տալիս.

ազատ օգտվելու մասնակից երկրների արտադրական ռեսուրսներից,

տվյալ արտադրանքի արտադրությունը կազմակերպելուց առաջ հաշվի առնել ինտեգրացիոն միավորման տարողունակ շուկաները,

մասնակից երկրների ֆիրմաներին պաշտպանելու երրորդ երկրների ֆիրմաների մրցակցությունից,

համատեղ ուժերով լուծելու առաջնահերթ այնպիսի խնդիրներ, որոնք կապված են գործազրկության նվազեցման, աղքատներին սոցիալական երաշխիքներ տալու, առողջապահական ցանցի հետագա զարգացման, աշխատանքի պաշտպանության և սոցիալական ապահովվածության հետ:

Աշխարհի մասշտաբով ինտեգրացիոն միավորումները կազմավորվել են (կազմավորվում են) երկրների միջև փոխադարձ համաձայնագրերի հիման վրա, որոնց մասնակից երկրները միավորվելով տարածքային միջպետական համալիրներում և տնտեսական ու քաղաքական կյանքի տարբեր ոլորտներում, իրականացնում են միասնական քաղաքականություն:

Այսպիսով, տնտեսական ինտեգրացիայի, որպես տնտեսական կյանքի միջազգայնացման նորագույն ձև, և որպես միջազգային տնտեսական հարաբերությունների բարձրագույն ձև, առաջացումը կապված է եղել համաշխարհային մասշտաբով տեղի ունեցող արմատական փոփոխությունների հետ:

Ժամանակակից իրականության կարևորագույն գծերից մեկը տարբեր երկրների տնտեսությունների փոխադարձ կախվածության աճն է, ինտեգրացիոն գործընթացների զարգացումը միկրո և մակրո մակարդակում, զարգացած երկրների անցումը ներփակ ազգային տնտեսություններից բաց տնտեսությանը: Հետպատերազմյան ժամանակաշրջանի քաղաքատնտեսական զարգացման արսիֆոմաներից մեկը երկրների տնտեսությունների փոխկապվածության աճն է: Երկրների փոխադարձ կախվածությունը դառնում է էական իրականություն: Աստիճանաբար ձևավորվում և առանձնապես սերտանում են տարածաշրջանային տնտեսական կապերը՝ ներառելով բազմաթիվ

երկրներ: Միջազգային տնտեսական ինտեգրացիան ստանում է պրակտիկ կիրառում՝ սահմանելով հետագա զարգացման հեռանկարները: Շուկայական տնտեսության տրամաբանությունը և դասական տնտեսագիտական տեսությունը՝ այն է առևտրի ազատությունը, նույնպես նպաստել են ինտեգրացիոն գործընթացների զարգացմանը:

Միջազգային փոխանակության ազատականացումը հեշտացրեց արտաքին պայմաններին ազգային տնտեսությունների հարմարեցումը, նպաստեց նրանց առավել ակտիվ միացմանը կապիտալի միջազգային բաժանմանը և կոոպերացիային: Արդյունքում տեղի ունեցավ արտադրողական ուժերի լայն տարածում տարածքային սահմաններից դուրս: Ընդ որում, այս գործընթացը առնչվեց նյութական և ոչ նյութական ոլորտի կարևորագույն տարրերին՝ ոչ միայն սպրանքներին, այլև կապիտալին, ծառայություններին, աշխատուժին, հասարակական արտադրության բոլոր փուլերին:

Միջազգային տնտեսական ինտեգրացիան կարելի է սահմանել որպես օբյեկտիվ գիտակցված գործընթաց, որի ընթացքում տեղի է ունենում ազգային տնտեսությունների փոխադարձ հարմարեցում և միահյուսում, և որի հիմքում ընկած է ինքնուրույն գործող տնտեսական սուբյեկտների և կապիտալի միջազգային բաժանումը: Սրանով բացառվում է ինտեգրացիայի հասկացությունը, որպես միայն գիտակցված, կամ որպես միայն տարերային գործընթաց դիտարկելու հարցերը: Դրանք միևնույն գործընթացի երկու անբաժանելի կողմերն են: Ինտեգրացիայի հիմնական նպատակը սպրանքների և ծառայությունների արտադրության ծավալների ընդլայնումն է:

Ներկայումս ինտեգրացիոն գործընթացները կրում են տարածաշրջանային բնույթ և դասակարգվում են ըստ կատարվող գործընթացների խորության:

Այս երևույթը կոչվում է տնտեսական կյանքի միջազգայնացում. բավականին կայուն տնտեսությունը ավելի շատ աշխատում է արտաքին աշխարհի համար և իր հերթին կախված է ՄՏՀ-ներից:

Տնտեսական կյանքի միջազգայնացումը անցել է մի շարք փուլեր: Սկզբնական շրջանում այն շոշոփում էր միջազգային առևտուրը: Դա համընկնում էր կապիտալիզմի զարգացման հետ (XIX-XX դարի սկիզբ): XIX դարի վերջում թափ է առնում կապիտալի շարժումը, որն այսօր ՄՏՀ-ներում գրավում է առաջին տեղը: Այն սպրանքների և ծառայությունների առևտրի վրա խթանող ազդեցություն է թողնում: Ժամանակագրական առումով ՄՏՀ-ների ինտեգրացիոն ձևը ձևավորվեց երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո:

Ժամանակակից շրջանում տեղի են ունենում էական փոփոխություններ ամբողջ ՄՏՀ-ների համակարգում: Դրանց էական գծերից է դառնում գլոբալացումը: Հասարակագետները տարբեր ձևով են մեկնաբանում այդ երևույթը: Համաձայն գերակշռող կարծիքի, որևէ գործընթաց (տնտեսական, քաղաքական, իրավաբանական, սոցիալական) չի կարելի դիտարկել սահմանափակ ձևով, միայն որպես այդպիսին: Դա նշանակում է, որ առևտրային գործարքները անխուսափելիորեն վերաբերում են ներքին տնտեսությանը, արտադրությանը, սոցիալական հարաբերություններին, ժողովրդագրությանը, բնապահպանությանը: Այստեղից հետևում է, որ պարզ և նույնիսկ համալիր, սակայն միայն տնտեսական բնույթի մոտեցումը այս հարցի համար բավարար չէ: Անհրաժեշտ է գլոբալացումը հաշվի առնել զոնե նշված բնագավառներում: Այս դեպքում, գործարքի մասին որոշումը կպահանջի ուղղում և նույնիսկ կդառնա ոչ նպատակահարմար: Գլոբալացման այլ՝ ավելի նեղ, քիչ թե շատ ընդունելի մեկնաբանումը դիտարկում է փոխադարձ և հակադարձ ազդեցությունները միայն որոշակի բնագավառի սահմաններում:

## **14.2. Տնտեսական ինտեգրացիայի նախադրյալները և զարգացման փուլերը**

XX դարի երկրորդ կեսից սկսած, առաջատար արդյունաբերական երկրների զարգացումը և միջազգային տրանսպորտի ու հաղորդակցության կատարելագործումը արագացրեց ապրանքների և ծառայությունների միջազգային առևտուրը: Վերջինս լրացվեց արտադրության գործոնների միջազգային շարժի տարբեր ձևերով, ինչի արդյունքում էլ սկսեցին արտասահման տեղափոխել ոչ միայն պատրաստի արտադրանքը, այլև արտադրության գործոնները (կապիտալ, աշխատուժ և տեխնոլոգիաներ): Շահույթը սկսեց ստեղծվել ոչ միայն երկրի սահմաններում, այլ նաև արտասահմանում: Ապրանքների և ծառայությունների միջազգային շարժի օրինաչափ զարգացման արդյունքը եղավ տնտեսական ինտեգրացիան:

Տնտեսական ինտեգրացիան երկրների տնտեսական համագործակցության գործընթաց է, որը մտնեցնում է տնտեսական մեխանիզմները և ընդունելով միջպետական համաձայնությունների ձև՝ կարգավորվում է միջպետական մարմինների փոխհամաձայնությամբ:

Ինտեգրացիան ունի հետևյալ նախադրյալները:

Նախադրյալներից մեկը ինտեգրացվող երկրների տնտեսական զարգացման մակարդակների և շուկայի հասունացման աստիճանների համապատասխանությունն է: Ընդհանրապես, միջպետական ինտեգրացիան զարգանում է կամ արդյունաբերական զարգացած երկրների, կամ զարգացող երկրների միջև: Անգամ արդյունաբերական զարգացած և զարգացող երկրների շրջանակներում ինտեգրացիոն գործընթացները առավել ակտիվ իրականանում են տնտեսական զարգացման գրեթե նույն մակարդակի վրա գտնվող երկրների միջև: Արդյունաբերական և զարգացող երկրների ինտեգրացիոն միացման փորձերը չնայած տեղի են ունենում, սակայն դեռևս գտնվում են կայացման վաղ փուլում և թույլ չեն տալիս հետևություններ անելու դրանց արդյունավետության մասին:

Ինտեգրացվող երկրների աշխարհագրական մոտիկությունը. շատ դեպքերում ընդհանուր սահմանի և պատմականորեն առաջացած տնտեսական կապերի առկայությունը: Աշխարհի շատ ինտեգրացիոն միավորումներ ստեղծվել են մի քանի հարևան երկրներով, որոնք գտնվում են միևնույն աշխարհամասում՝ աշխարհագրական անմիջական մոտիկությամբ, ունեն տրանսպորտային կապ և հաճախ նաև խոսում են միևնույն լեզվով: Այս ձևով երկրների խմբին՝ ինտեգրացիոն միջուկին, միացել են մյուս հարևան պետությունները:

Տնտեսական և այլ հիմնախնդիրների ընդհանրությունը, որը գոյություն ունի երկրների զարգացման, ֆինանսավորման, տնտեսության կարգավորման, քաղաքական համագործակցության և այլ ոլորտներում: Տնտեսական ինտեգրացիան կարող է լուծել ինտեգրացվող երկրների առջև ծառայած որոշակի հիմնախնդիրներ: Այդ իսկ պատճառով, այն երկրները, որոնց գլխավոր խնդիրը շուկայական տնտեսության հիմունքների ստեղծումն է, չեն կարող ինտեգրացվել այն երկրների հետ, որոնց շուկայական զարգացման մակարդակը պահանջում է ընդհանուր արժույթի ներմուծում: Համանման ձևով, այն երկրները, որոնց գլխավոր խնդիրը բնակչության ջրի և սննդի ապահովումն է, չեն կարող համակերպվել կապիտալի միջպետական շարժի խնդիրները քննարկող պետությունների հետ:

Ցուցադրական արդյունք. ինտեգրացիոն միավորումներ ստեղծած երկրներում հաճախ տեղի են ունենում դրական տեղաշարժեր (տնտեսական աճի տեմպերի արագացում, ինֆլյացիայի նվազեցում, զբաղվածության աճ և այլն) ինչն էլ որոշակի հոգեբանական ազդեցություն է թողնում տեղի ունեցող փոփոխություններին հետևող երկրների վրա: Ցուցադրական էֆեկտը ի հայտ եկավ նաև ռուբլու գոտու նախկին

երկրների՝ Եվրամիության անդամ դառնալու ցանկություններում, անգամ երբ դրա համար նրանք չունենին անհրաժեշտ մակրոտնտեսական նախապայմաններ:

«Դոմինոյի էֆեկտը». այն բանից հետո, երբ երկրների մեծ մասը դառնում են ինտեգրացիոն միավորումների անդամներ, այդ միավորումների սահմաններից դուրս մնացած երկրները որոշակի դժվարություններ են ունենում խմբավորման մեջ մտնող երկրների տնտեսական կապերի վերակողմնորոշման հարցում: Այն հաճախ հանգեցնում է ինտեգրացիայի սահմաններից դուրս մնացած երկրների առևտրի կրճատմանը:

Ինտեգրացիոն գործընթացի արդյունքում երկրների առանձին խմբեր միմյանց միջև ստեղծում են առևտրի բարենպաստ պայմաններ: Չնայած ակնհայտ հովանավորչությանը, տնտեսական ռեգիոնալիզմը չի համարվում բացասական գործոն միջազգային տնտեսության զարգացման համար, եթե իհարկե երկրների ինտեգրացիոն խմբերը ազատականացնելով փոխադարձ տնտեսական կապերը, չեն վատթարացնում իրենց տնտեսական կապերը երրորդ երկրների հետ:

Ժամանակակից բազմաթիվ ինտեգրացիոն կազմակերպություններ իրենց առջև դնում են նույնատիպ խնդիրներ՝

տնտեսության մասշտաբի առավելությունների կիրառում. այն հնարավորություն կտա ներգրավել օտարերկրյա ուղղակի ներդրումներ, որոնք ավելի շատ կուտակվում են մեծամասշտաբ շուկա ունեցող երկրներում: Նման դեպքերում նաև իմաստ ունի ստեղծել շուկայի պահանջները բավարարելուն հակված ինքնուրույն արտադրություններ: Տարածաշրջանային մասշտաբների ընդլայնման նպատակները առավել լավ արտահայտված են Կենտրոնական Ամերիկայի և Աֆրիկայի ինտեգրացիոն խմբավորումների մոտ:

Բարենպաստ ներքաղաքական միջավայրի ստեղծում. ինտեգրացիոն շատ միավորումների կարևորագույն նպատակներից է մասնակից երկրների փոխհամագործակցությունը քաղաքական, ռազմական, սոցիալական, մշակութային և այլ ոչ տնտեսական ոլորտներում: Աշխարհագրապես միմյանց մոտ գտնվող երկրները, որոնք զարգացման ոլորտում ունեն նման խնդիրներ և տնտեսական պարտավորություններով ամրացված բարիդրացիական լավ հարաբերությունների մեջ են, ունեն քաղաքական մենաշնորհ: Հարավարևելյան Ասիայի և Մերձավոր արևելքի երկրները, ստեղծելով ինտեգրացիոն միավորներ, իրենց առջև հստակ դրել են բարեհաջող ներքաղաքական միջավայրի ստեղծման նպատակ:

Առևտրային քաղաքականության խնդիրների լուծում. տարածաշրջանային ինտեգրացիան հաճախ դիտվում է որպես Առևտրի համաշխարհային կազմակերպությունում բազմակողմ առևտրային բանակցություններին մասնակից երկրների դիրքերի ամրացման միջոց: Մի խումբ երկրների կողմից համաձայնեցված ելույթներն ունեն առավել մեծ կշիռ, որն էլ առևտրային քաղաքականության ոլորտում հանգեցնում է ցանկալի հետևանքների: Առավել ևս, տարածաշրջանային միավորումները թույլ են տալիս առևտրի համար ստեղծել առավել հաստատուն և կանխատեսելի միջավայր, քան բազմակողմ բանակցությունները, որոնց մասնակիցների շահերը զգալիորեն տարբերվում են միմյանցից: Հյուսիսային Ամերիկայի, Լատինական Ամերիկայի և Հարավ-Արևելյան Ասիայի երկրները ջանում են բազմակողմանի առևտրային բանակցություններում հանդես գալ կոլեկտիվ դիրքերից:

Տնտեսության կառուցվածքային վերափոխումների ազդեցությունը. շուկայական տնտեսություն ստեղծող կամ տնտեսական վերափոխումներ իրականացնող երկրների միացումը տարածաշրջանային շուկայական բարձր զարգացման մակարդակ ունեցող երկրների առևտրային համաձայնագրերին դիտվում է որպես կարևորագույն միջոց շուկայական փորձի փոխանակման համար: Դա նաև այն երաշխիքն է, որ ընտրված

շուկայական ուղին անփոփոխելի է: Առավել զարգացած երկրները միանալով ինտեգրացիայի գործընթացին, նույնպես շահագրգռված են շուկայական վերափոխումների արագացման լիարժեք ու ծավալուն շուկաների ստեղծման համար: Այդպիսի նպատակներ ունեն արևմտավրոպական շատ երկրներ, որոնք միանում են Եվրամիության այս կամ այն կազմակերպություններին:

Ազգային արդյունաբերության երիտասարդ ճյուղերի հովանավորություն. անգամ էթե ինտեգրացիոն միավորումները չեն նախատեսում խտրական քաղաքականություն երրորդ երկրների հանդեպ, կասկած է առաջանում տեղական արտադրողներին խրախուսելու հետ կապված, քանի որ վերջիններիս համար բացված է առավել մեծ տարածաշրջանային շուկա: Նման տրամադրություն իշխում էր Լատինական Ամերիկայի երկրներում 1960-1970-ական թվականներին:

Այսպիսով, ինտեգրացիան իրենից ներկայացնում է երկրների փոխհամագործակցության գործընթաց, որը հանգեցնում է տնտեսական մեխանիզմների սերտացմանը և ընդունում է միջպետական համաձայնագրերի ձև: Դրա նախապայմաններն են մասնակից երկրների շուկայական զարգացման մակարդակների համապատասխանությունը, այդ երկրների աշխարհագրական մոտիկությունը, նրանց առջև ծառայած խնդիրների ընդհանրությունը, շուկայական վերափոխումների արագացման նպատակը և ընթացող ինտեգրացիոն գործընթացներից անմասն չմնալու ցանկությունը: Ինտեգրացիոն խմբավորումները ստեղծվում են միացյալ շուկայի առավելությունները օգտագործելու, երկրի զարգացման բարեհաջող պայմաններ ստեղծելու, տնտեսական հարցերով միջազգային համաձայնագրերում իրենց մասնակցությունն ամրապնդելու, շուկայական վերափոխումների փորձի փոխանակման և ազգային արդյունաբերության ու գյուղատնտեսության զարգացման խրախուսման համար:

Չարգացող երկրների ինտեգրացման ճանապարհին կարող են ի հայտ գալ խոչընդոտներ, որոնք որոշակի չափով դանդաղեցնում են գործընթացը:

Այդ խոչընդոտներից ամենաէականներն են՝

ինտեգրացվող երկրները թույլ կերպով են լրացնում միմյանց տնտեսությունները, որի հետևանքով, պահանջվում են կառուցվածքային փոփոխություններ, ենթակառուցվածքի թերզարգացում, զարգացման մակարդակների և հնարավորությունների տարբերություն, քաղաքական անկայունություն:

Ինտեգրացիոն տարբեր միավորումների համար զարգացման առավել աչքի ընկնող ժամանակահատվածը XX դարի երկրորդ կեսն էր: Չնայած այս կամ այն ինտեգրացիոն խմբավորումների ստեղծման և զարգացման գործընթացների անվանումներում, մոտեցումներում, գաղափարներում և որոշումներում կան տարբերություններ, կարելի է գտնել որոշակի օրինաչափություններ և ընդհանրություններ: Պատմականորեն ինտեգրացիան կայանում է մի քանի հիմնական փուլերով, որոնցից յուրաքանչյուրը ուղի է հարթում հաջորդի համար:

Տնտեսական ինտեգրացիայի զարգացման հիմնական փուլերը չորսն են, չնայած որոշ տնտեսագետներ առանձնացնում են նաև սկզբնական փուլը, որի ժամանակ փոխսերտացման գործում երկրները դեռ միայն նոր կատարում են առաջին քայլերը. նրանց միջև կնքվում են առևտրային համաձայնագրեր: Նման համաձայնագրեր կարող են կնքվել երկկողմանի հիմունքով կամ առանձին երկրների միջև, արդեն գոյություն ունեցող ինտեգրացիոն խմբավորման և առանձին երկրի կամ երկրների խմբի հետ: Այդ համաձայնագրերում ընդգրկված երկրները առավել բարենպաստ պայմաններ են ստեղծում միմյանց համար, ի տարբերություն երրորդ երկրների: Յուրաքանչյուր

մասնակից երկրում ազգային մաքսային սակագների պահպանումը նախատեսող պրեֆերենցիալ համաձայնագրերը պետք է դիտարկվեն անգամ ոչ թե որպես ինտեգրացիոն գործընթացների սկզբնական, այլ՝ նախապատրաստական փուլ: Այս համաձայնագրերի ղեկավարման համար ոչ մի միջպետական մարմին չի ստեղծվում:

Այժմ անդրադառնանք ինտեգրացիայի չորս հիմնական փուլերին.

1. ազատ առևտրային գոտիների ստեղծում. այս փուլում նախատեսվում է ոչ թե պարզապես մաքսային սակագների կրճատում, այլ ամբողջական փոփոխություն, ինչպես նաև մասնակից երկրների միջև գոյություն ունեցող սահմանափակումների վերացում: Ազգային մաքսային սակագները երրորդ երկրների համար մնում են անփոփոխ: Մեծամասամբ, ազատ առևտրի գոտու պայմանները տարածվում են բոլոր ապրանքների վրա, բացի գյուղատնտեսական ապրանքներից: Փաստորեն, այս փուլում, մասնակից երկրները միմյանց համար բարենպաստ պայմաններ ստեղծելով, երրորդ երկրների հետ տնտեսական հարաբերություններում պահպանում են գործողությունների լրիվ ազատություն և կարող են ընդունել նոր մաքսային սակագներ կամ սահմանափակումներ, կնքել առևտրատնտեսական պայմանագրեր կամ համաձայնագրեր: Վերոհիշյալի հետևանքով, երկրների միջև պահպանվում են մաքսային սահմաններն ու մաքսակետերը, որոնք ղեկավարում են ապրանքների շարժը և համապատասխանաբար խոչընդոտում են երրորդ երկրներից գեղջ գնով վաճառվող ապրանքների ներհոսքին: Ազատ առևտրի գոտին կարող է ղեկավարվել միջպետական ոչ մեծ քարտուղարության միջոցով, որը տեղակայվում է մասնակից-երկրներից մեկում: Ղեկավարումը հնարավոր է նաև առանց քարտուղարության, քանի որ, բավական է համապատասխան գերատեսչությունների ղեկավարների պարբերաբար անցկացվող քննարկումների ժամանակ համաձայնեցնել զարգացման հիմնական չափանիշները: Այսպիսի գոտու դասական օրինակ կարող է ծառայել Ազատ Առևտրի Եվրոպական Ասոցիացիան (EFTA), որը գործում է 1960 թվականից:

2. Մաքսային միություն. ինտեգրացիայի այս փուլում երկրները փոխհամաձայնեցված կատարում են ազգային մաքսային սակագների փոփոխություններ և ներմուծում են ընդհանուր մաքսային սակագներ, ինչպես նաև առևտրի կարգավորման ոչ սակագնային միացյալ համակարգ երրորդ երկրների հանդեպ: Այս դեպքում մաքսային ծառայությունները ներքին սահմաններում պարզեցվում են, իսկ դրանց հիմնական գործառույթները փոխանցվում են ինտեգրացիային մասնակից-երկրների արտաքին սահմանների համապատասխան ծառայություններին: Մաքսային միությունը նախատեսում է ապրանքների և ծառայությունների չհարկվող ներինտեգրացիոն առևտուր և տարածաշրջանում դրանց տեղաշարժի լրիվ ազատություն: Այսպիսով, առաջանում է միացյալ մաքսային տիրույթ, որը սահմանափակվում է ներառված երկրների սահմաններով: Սովորաբար, մաքսային միությունը պահանջում է միջպետական մարմինների առավել զարգացած համակարգ, որը կկարգավորի համաձայնեցված ներքին առևտրային քաղաքականության իրականացումը: Երկրորդ փուլի օրինակ է Եվրոպական Տնտեսական Համագործակցությունը կամ Եվրամիությունը (EU):

3. Ընդհանուր շուկա. այն իրականում իրենից ներկայացնում է ինտեգրացիայի սկզբնական փուլը: Ինտեգրացվող երկրները պայմանավորվում են ոչ միայն ապրանքների և ծառայությունների, այլ նաև արտադրության գործոնների՝ կապիտալի և աշխատուժի ազատ տեղաշարժի վերաբերյալ: Արտադրության գործոնների միջսահմանային տեղաշարժը պահանջում է տնտեսական քաղաքականության միջպետական կարգավորման նշանակալի բարձր մակարդակ: Այսպիսի կարգավորումը իրականացվում է մասնակից պետությունների ղեկավարների պարբերական

հավաքներով (սովորաբար տարեկան մեկ-երկու անգամ): Ի դեպ, պետությունների ղեկավարներից բացի, հանդիպում են նաև վարչապետները, շատ ավելի հաճախ ֆինանսների նախարարները, ԿԲ և այլ տնտեսական գերատեսչությունների ղեկավարները: Օրինակ, Եվրամիության շրջանակներում դա պետությունների ղեկավարների Եվրախորհուրդն է, Եվրամիության նախարարների խորհուրդը և Եվրամիության քարտուղարությունը:

4. Տնտեսական միություն. այն ինտեգրացիայի բարձրագույն մակարդակն է, որն ի թիվս ընդհանուր մաքսային սակագների և ապրանքների ու արտադրության գործոնների ազատ տեղաշարժի, նախատեսում է նաև մակրոտնտեսական քաղաքականության կարգավորում և արժուքային, բյուջետային և դրամային ոլորտների օրենսդրության միասնականացում: Ինտեգրացիայի այս մակարդակը ենթադրում է արտաքին քաղաքականության համաձայնեցում, որն էլ իր հերթին ավելի լայն հնարավորություն է ընձեռում ուժերի և միջոցների փոխշահավետ միացման համար, որպեսզի տնտեսապես զարգանա ոչ միայն մասնակից երկիրը, այլ նաև ողջ միությունը: Այս փուլում անհրաժեշտություն է առաջանում ստեղծելու այնպիսի մարմիններ, որոնք ոչ միայն հնարավորություն ունեն կարգավորելու գործողությունները և հետևելու տնտեսական զարգացմանը, այլ նաև կարող են խմբավորման անունից ընդունել օպերատիվ որոշումներ: Կառավարությունները համաձայնեցված կարգով հրաժարվում են իրենց գործառույթների որոշակի մասից՝ այն զիջելով վերպետական մարմիններին: Վերպետական գործառույթներով օժտված նման կառույցներն իրավունք ունեն կազմակերպություններին վերաբերող որոշումներ ընդունել առանց համաձայնեցնելու մասնակից-երկրների կառավարությունների հետ:

Եվրամիության շրջանակներում նման կառույց է Եվրամիության խորհուրդը:

Շատ տնտեսագետներ նաև ենթադրում են հաջորդ փուլի գոյությունը, որը, ըստ էության, վերաբերում է քաղաքական միությանը: Սակայն այս դեպքում հնարավոր է, որ որոշ պետություններ կորցնեն իրենց ինքնուրույնությունը և բացի այդ, դեռևս ոչ մի ինտեգրացիոն կազմակերպություն իր առջև նման նպատակ չի դրել, որովհետև այն պահանջում է զարգացման ավելի բարձր մակարդակ:

### ***14.3. Ներպետական տնտեսական կապերի դերը արտաքին տնտեսական ինտեգրացիայի գործում***

Յուրաքանչյուր երկրի հասարակական արտադրության արդյունավետության բարձրացման երաշխիքներից մեկը արտաքին աշխարհի հետ փոխադարձ տնտեսական կապերի հաստատումն է: Նման քաղաքականության մշակումն ու կենսագործումը դիվանագիտական ճկուն լուծումների հետ միասին, Հայաստանի համար, անշուշտ, կպահանջի անցման տևական ժամանակահատված, ազգի ստեղծագործական մտքի թռիչք, ուժի և ջանքերի աներևակայելի լարում և այդ ամենի առավել նպատակամղված կիրառություն: Նպատակամղվածությունն առաջին հերթին պետք է բխի աշխարհի մասշտաբով աշխատանքի բաժանման ընդհանուր տնտեսական համակարգում տվյալ երկրի տնտեսության մասնակցությունն ապահովելու անհրաժեշտությունից: Դրա իրական նախադրյալներն են տվյալ երկրի ռեսուրսային ներուժի բոլոր բաղադրամասերը, մասնավորապես, հանքահումքային, աշխատանքային, արդյունաբերական, հողային և ջրային ռեսուրսները տնտեսական շրջանառության մեջ ակտիվորեն ընդգրկելու համար պայմանների ստեղծումը:

Արտաքին աշխարհի հետ տնտեսական ինտեգրացիան ծավալելու համար ներկայումս լուրջ խոչընդոտ են ոչ միայն տնտեսության անկայուն և ճգնաժամային



իրավիճակը, ընդհանրապես զարգացման աստիճանը, նյութական և աշխատանքային, այդ թվում, մտավոր ներուժի թերօգտագործումն ու դրանց հետևանքով տնտեսության բոլոր բնագավառներում աշխատանքի արտադրողականության ցածր մակարդակը, այլև, կողմերի հարաբերությունները կարգավորելու նպատակով ընդունված իրավական չափանիշների, օրենքի և օրինականության պահանջները պաշտպանելու լիարժեք երաշխիքի բացակայությունը, այդ չափանիշները խախտողներին պատասխանատվության չենթարկելու վարքագիծը:

Խոսքը Հայաստանի շրջափակումների, գազատարի ու երկաթուղու, կամուրջների պայթեցումների, հանրապետություն ներկրվող և հանրապետությունից արտերկիր առաքվող ապրանքների թալանի հետ կապված՝ մեղավորների նկատմամբ միջազգային իրավական նորմերով նախատեսվող տնտեսական և իրավական համապատասխան պատժամիջոցներ չկիրառելու մասին է: Ահա թե ինչու, Հայաստանը, դասեր քաղելով անցյալից, ինչպես նաև վերը թվարկվածից, պետք է տնտեսությունը հարմարեցնի ճգնաժամային պայմաններում հանրապետության կենսագործունեությունն ապահովող արտադրությունների հետագա զարգացմանը: Էներգիայի, տեղական ռեսուրսների նպատակամետ օգտագործման հետ միասին, այն, առաջին հերթին, վերաբերում է բնակչության անմիջական սպառման պահանջները բավարարող այնպիսի ճյուղերի զարգացմանը, որոնք պետք է հիմնված լինեն տեղական հանքահումքային ռեսուրսների և գյուղատնտեսական հումքի վերամշակման վրա:

Մեր հանրապետության մերձավոր հարևանների՝ Հարավ-Կովկասյան երկրների, ինչպես նաև ԱՊՀ երկրների հետ սոցիալ-տնտեսական հիմնական ցուցանիշների տվյալները բերված են աղյուսակ 14.1.-ում և հավելված 30-ում:

Պետական հովանավորչական քաղաքականությունը թելադրվում է ոչ միայն տվյալ երկրի կարևոր արտադրությունների, այլև ամբողջական ճյուղերի գոյատևման և հետագա զարգացման անհրաժեշտությամբ: Գաղտնիք չէ, որ արտասահմանյան ապրանքների չվերահսկվող հոսքը մեծ վտանգ է ներկայացնում բոլոր երկրների ազգային արտադրության առանձին ճյուղերի գոյատևման համար:

Երկրի գլխավոր շարժիչ ուժը պետական ազգային շահերն են, հայրենական արտադրողների շահերի պաշտպանությունը: Այս առումով Հայաստանում պետական հովանավորչական քաղաքականություն պետք է կիրառել հատկապես մեքենաշինության այն ճյուղերի նկատմամբ, որոնք, բնորոշելով հանրապետության դիմանկարը և զարգացման ուղղվածությունը, ներկա վիճակով չեն կարող դիմանալ միջազգային շուկայի մրցունակությանը: Մեքենաշինության առանձին ճյուղեր միջազգային մրցության մեջ պետք է ներքաշվեն աստիճանաբար: Պետական հովանավորչությունը, իր հերթին, համապատասխան տնտեսական լծակների օգնությամբ ոչ թե պետք է կաշկանդի տեխնիկական առաջընթացը, այլև խթանի այն: Նման քաղաքականության կարիք են զգում նաև հանրապետության գյուղատնտեսության այն ճյուղերը, որոնց արդյունքների արդյունաբերական վերամշակման կազմակերպումը պետք է գերծ պահել արտաքին աշխարհի մրցունակությունից: Հակառակ պայմաններում երևույթը հղի է վտանգավոր հետևանքներով: Արտաքին աշխարհի առջև իրենց դռները լայնորեն կարող են բացել միայն հզոր պետությունները, այն էլ ոչ միշտ: Գիտատեխնիկական և ռեսուրսային ներուժի օգտագործման անարդյունավետությունը բարձրացնելու ճանապարհով սեփական երկրի արտադրության զարգացումը խթանելու միջոցով պետությունը պետք է նպաստի համազգային ներքին շուկայի ձևավորմանը, ուղղություն և ընթացք հաղորդի այդ շուկային: Դա, իր հերթին, ոչ թե բացառում, այլ պայմանավորում է նաև արտաքին աշխարհի հետ տնտեսական փոխսերտաճման համապատասխան նախադրյալների ստեղծման և հետագա զարգացման պետական քաղաքականության իրականացումը:

Հարավ-կովկասյան երկրների մակրոտնտեսական մի շարք ցուցանիշների դինամիկան  
1994-2001 թվականներին

Չուցանիշները		Տարիները						
		1994	1995	1997	1998	1999	2000	2001
ՀՆԱ, մլն. ԱՄՆ դոլար	AM	647	1287	1639	1892	1845	1912	2117
	AZ	1629	2415	3961	4447	4584	5273	5717
	GE	1683	2866	4957	3622	2836	3023	3159
Դեֆլյատոր, %	AM	4161.1	261.2	117.7	110.7	100.1	98.6	104.0
	AZ	1484.4	645.8	109.2	99.0	102.1	112.1	102.7
	GE	7307.1	199.3	109.0	105.6	109.2	103.3	105.0
մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ, ԱՄՆ դոլար	AM	173	342	433	499	486	503	557
	AZ	218	319	513	571	583	665	715
	GE	310	529	913	787	615	654	682
Արտահանում, մլն. ԱՄՆ դոլար	AM	215.5	270.9	232.5	220.5	231.7	300.5	342.8
	AZ	652.7	637.2	781.3	606.1	929.7	1745.2	2314.3
	GE	151.7	151.7	239.8	192.3	238.2	329.9	320.0
Ներմուծում, մլն. ԱՄՆ դոլար	AM	393.8	673.9	892.3	902.4	881.3	884.7	874.3
	AZ	777.9	667.6	794.3	1076.5	1035.9	1172.1	1430.8
	GE	337.3	396.2	943.5	880.4	601.9	650.7	684.1
Պետ. բյուջեի եկամուտները, %-ներով ՀՆԱ-ի նկատմամբ	AM	15.7	18.1	15.7	17.6	19.3	16.7	16.5
	AZ	14.8	19.4	19.8	13.5	14.8	15.1	14.7
	GE	5.5	7.3	9.2	16.7	16.3	15.4	16.5
Պետ. բյուջեի ծախսերը, %-ներով ՀՆԱ-ի նկատմամբ	AM	21.9	24.0	18.3	21.3	23.4	21.6	20.4
	AZ	25.1	20.1	22.4	15.3	17.2	16.1	15.1
	GE	5.1	12.7	12.5	20.2	17.7	19.0	19.4

-----  
Ծանոթագրություն, AM – Հայաստանի տվյալները, AZ – Ադրբեյջանի տվյալները, GE – Վրաստանի տվյալները:

Աղբյուրները. Статистический ежегодник южно-кавказских стран: Армения, Азербайджан, Грузия–2000г., էջ 23, 25, 177, 178, 327 □ Статистический ежегодник южно-кавказских стран: Армения, Азербайджан, Грузия–2002г., էջ 4, 137, 138, 141, 267:

Հարցադրումը, իհարկե, բնավ էլ չի նշանակում, որ Հայաստանը պետք է վարի արտաքին աշխարհից տնտեսապես մեկուսանալու և ներփակ տնտեսություն զարգացնելու քաղաքականություն: Ընդհակառակը, այդ հարցադրումը ոչ թե բացառում, այլ պայմանավորում է արտաքին աշխարհի հետ տնտեսական ինտեգրացիայի համապատասխան նախադրյալների ստեղծման և հետագա զարգացման պետական քաղաքականության իրականացումը:

Հանրապետությունում ներքին տնտեսական կապերի հետագա զարգացումն ու խորացումը և այդ ասպարեզում գոյություն ունեցող բոլոր հնարավորությունների առավելագույն օգտագործումը կնպաստի ոչ թե տնտեսության մեկուսացմանը, այլ արտաքին աշխարհի հետ նոր տնտեսական կապերի ստեղծման հիման վրա լայնամասշտաբ տնտեսական ծավալմանը: Տնտեսական մեկուսացումը ոչ մի երկրի ազգային շահերին չի համապատասխանում: Ներպետական և միջպետական ինտեգրացիան մեկը մյուսով փոխապայմանավորված և իրար լրացնող գործընթացներ են:

Պետությունը իր հովանավորչական քաղաքականությամբ պետք է նպաստի արտահանող ճյուղերի զարգացմանը:

Ներպետական տնտեսական ինտեգրացիան անհրաժեշտ նախապայման է աշխատանքի միջազգային բաժանման մեջ Հայաստանի միասնությունը որոշակի դարձնելու և արտաքին աշխարհի հետ փոխշահավետ տնտեսական ինտեգրացիոն կապեր ծավալելու համար: Հայրենական արտադրողների, ձեռներեցության ու փոխանակության, ինչպես նաև գիտության և կրթության համակարգի նկատմամբ պետական հովանավորչական քաղաքականությունն անհրաժեշտ է զուգակցել փուլ առ փուլ՝ բաց տնտեսությանը անցնելու հետ: Հենց այդ նպատակով պետությունը պետք է տնօրինի հասարակության արտադրության միջոցների և ռեսուրսային ներուժի մի զգալի մասը, իր տնտեսական քաղաքականությամբ կանխորոշի տնտեսության համապատասխան հատվածի ծավալները, ստեղծի համապատասխան օրենսդրական միջավայր բազմասեփականության պայմաններում ազատ մրցության անկաշկանդ ծավալման, այլ տնտեսական լծակների կիրառմամբ ուղղություն և ընթացք հաղորդի երկրի շահերից բխող տնտեսական քաղաքականության կենսագործման համար: Արտաքին տնտեսական քաղաքականության ռազմավարությունն իր հիմքով պետք է բխի ռեսուրսային ներուժի բանական օգտագործման քաղաքականությունից: Ուստի, շուկայական հարաբերությունների զարգացումը և հետագա լայնացումը ենթադրում է ոչ թե միջազգային մեկուսացման, այլ նոր տնտեսական կապերի ձևավորման միտում:

Տնտեսական զարգացման մակարդակով, ռազմական հզորությամբ, աշխարհագրական դիրքով, հարևանների հետ ունեցած տնտեսական ինտեգրացիոն և քաղաքական կապերով, այնպիսի փոքր հանրապետություն, ինչպիսին Հայաստանն է, իր տնտեսական և քաղաքական անկախությունը չի կարող կերտել առանց արտաքին աշխարհի պետությունների հետ տնտեսական ու քաղաքական սերտ հարաբերությունների մեջ մտնելու: Ընդհանրապես, աշխարհում տնտեսապես, նաև քաղաքականապես, մեկուսի երկիր գոյություն չունի: Համաաշխարհային տնտեսական զարգացման փորձը ցույց է տալիս, որ ներկայումս ընդամենը մի քանի երկիր (ԱՄՆ, Չինաստան, Հնդկաստան) կարող են սեփական բոլոր պահանջներն ապահովել հայրենական արտադրության արտադրատեսակներով: Ամեն մի երկիր, ելնելով իր դարավոր փորձից, գիտատեխնիկական առաջընթացի համեմատ տնտեսությունը զարգացնելու ձեռք բերած մակարդակից և ռեսուրսային ներուժի (այդ թվում աշխատողների որակական հատկանիշներ, մասնագիտական մակարդակ և ուղղություն, հմտության աստիճան և այլն) առկայությունից, մասնագիտացնում և զարգացնում է արտադրության այն ճյուղերը, որոնք իրենց արդյունավետությամբ ապահովում են երկրի մասնակցությունը համաաշխարհային մասշտաբով աշխատանքի հասարակական բաժանման ընդհանուր տնտեսական համակարգում: Երևույթների նման ընթացքի մասին են վկայում տնտեսական, ինչպես նաև քաղաքական բնույթ կրող, վերջերս ստեղծված զանազան միջազգային միավորումները, որոնց մեջ մտնում են աշխարհի առանձին երկրներ, այդ թվում գերտերություններ:

XXI դարի նախաշեմին, ի թիվս առկա միջազգային տնտեսական-քաղաքական միավորումների, կստեղծվեն նորերը, որոնք կնպաստեն այդ երկրների միջպետական տնտեսական կապերի զարգացմանը: Նման միավորումները տնտեսական խնդիրների հետ միասին, միտում են նաև քաղաքական նպատակներ: Ինչպես ամեն մի երկիր, Հայաստանը նույնպես, միջազգային միավորումների մեջ մտնելու համար (ամենից առաջ Ռուսաստանի և Իրանի հետ) առաջին հերթին պետք է մտահոգվի արտաքին աշխարհի հետ առևտրական կապերի, տրանսպորտային հաղորդակցության, կապի, ճանապարհների, ենթակառուցվածքային և ծառայությունների, ընդհանրապես

հաղորդակցության հստակ համակարգ ստեղծելու մասին: Մինչդեռ Հայաստանում այդ նպատակին խոչընդոտում է ոչ միայն թվարկված զարգացած համակարգերի, այլև իրավական համապատասխան դաշտի բացակայությունը: Գումարվում է նաև երկարատև կապիտալ ներդրումների պակասը: Պետական ներդրումային քաղաքականությունը պետք է ուղեկցվի «փոքր» գործարարության, փոքրածավալ ֆինանսավորման համար պետական հովանավորչությամբ, վերջիններիս ազատ գործունեությունն ապահովող իրավական դաշտի առկայությամբ:

**ԳԼՈՒԽ 15. ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՏՐԱՆՍՊՈՐՏԱՅԻՆ ԱՊԱՀՈՎՈՒՄԸ**

**15.1. Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների տրանսպորտային ապահովման էությունը**

Փոխադրման գործընթացը սկսելու համար արտադրողը պետք է հաշվի առնի մի շարք պայմաններ. այնպես պատրաստել արտադրանքը, որ փոխադրման ժամանակ այն պահպանվի մթնոլորտային ազդեցությունից, հաշվի առնի տրանսպորտային միջոցների ծավալային սահմանափակումները, մատակարարի բեռնման վայրում, բեռը տրանսպորտային միջոցի վրա բեռնելու հարցերը, իրականացնի մի շարք առևտրային, բանկային, մաքսային և սանիտարական գործառնություններ:

Փոխադրման գործընթացն ավարտելուց հետո պատվիրատուն (սպառողը) իր հերթին, պետք է իրականացնի մի շարք գործառնություններ՝ կապված ապրանքների մատակարարման հետ նրանց անմիջական սպառման վայրերում: Փոխադրման պայմանների խախտման դեպքում նա հնարավորություն ունի պահանջ ներկայացնել փոխադրողին և կրած վնասի համար ստանալ փոխհատուցում: Հատկապես բարդ իրավիճակներում ապրանքատերը պետք է դիմի տարբեր միջնորդական ծառայությունների, որոնք գործում են ինչպես շրջանառության, այնպես էլ արտադրության և սպառման ոլորտներում: Փոխադրման գործընթացում ի հայտ են գալիս տարատեսակ տեխնոլոգիական ընդհատումներ՝ կապված ապրանքների կուտակման, առաքումների համալրման, նրանց լրացուցիչ մշակման հետ և այլն: Այդպիսի ընդհատումները կարող են լինել առաքման վայրերում, բեռնման, բեռնափամբման և տրանսպորտի մի տեսակից մեկ այլ տեսակի վրա փոխբեռնման ժամանակ: Տրանսպորտային գործընթացում նրա մասնակիցները՝ արտադրողները, պատվիրատուները, գնորդները, տրանսպորտային ընկերությունները, միջնորդները ստիպված են մտնել տնտեսական և առևտրա-իրավական փոխհարաբերությունների մեջ, որոնք սահմանվում են ազգային օրենսդրությամբ, միջազգային իրավական նորմերով, կարգավորվող տարբեր նորմատիվային ակտերի միջոցով:

ՄՏՀ-ների համակարգում տրանսպորտի դերը բնութագրելիս հարկ է նշել, որ այն հանդես է գալիս երկակիորեն, մի կողմից, տրանսպորտն ապահովում է ՄՏՀ-ների բոլոր ձևերի գոյությունը, որոնք կապված են մարդկանց կամ նյութական արժեքների տեղաշարժի հետ, մյուս կողմից, տրանսպորտային ծառայությունները համաշխարհային շուկայում կարող են հանդես գալ որպես արտահանման և ներմուծման օբյեկտներ, իսկ առանձին դեպքերում նաև որպես մասնագիտացման կարևոր հիմք:

ՄՏՀ-ների տրանսպորտային ապահովման մակարդակը էական ազդեցություն է թողնում արտաքին առևտրի արդյունավետության վրա, որն ապրանքի գնի մեջ դրսևորվում է որպես տրանսպորտային բաղադրիչ՝ իջեցնելով ապրանքի գինը: Իր հերթին տրանսպորտային ծառայությունների արժեքը (արագությունը, պարբերականությունը, անվթարությունը, հուսալիությունը) ուղղակի կամ անուղղակի ձևով ազդում են ապրանքի գնի ձևավորման վրա՝ բարձրացնելով այն բարձրորակ տրանսպորտային սպասարկման դեպքում և իջեցնելով այն՝ տրանսպորտային սպասարկման ցածրորակության դեպքում:

Անհրաժեշտություն է առաջանում պարզաբանել տրանսպորտային սպասարկման որակի ստանդարտ հասկացությունը:

Որակի ստանդարտը համադրում է բեռնատիրոջ կոնկրետ պահանջումները և որոշում է պահանջվող տրանսպորտային որակյալ հատկանիշների օպտիմալ խումբը, ինչպես նաև որոշված տիպային հատկանիշների կատարելության աստիճանը, բնույթը,

տեսակարար կշիռը: Ստանդարտների խումբը պետք է արտացոլի ազգային տնտեսության և միջազգային շուկաներում գոյություն ունեցող ու ծրագրվող պահանջմունքների ամբողջ շրջանակը: Իրենց հերթին, բեռների մշակման ու փոխադրման մեթոդներն ու տարբեր ձևերը, տեխնոլոգիան և կազմակերպումը պետք է ապահովեն այդ ստանդարտների իրագործումը:

Մշակված են երեք որակի ստանդարտներ.

- «Տրանսպորտային ծառայություններ. տերմիններ և բնորոշումներ»,
- «Տրանսպորտային ծառայություններ. ուղևորային փոխադրումների որակի ցուցանիշների անվանացանկ»,
- «Տրանսպորտային ծառայություններ. բեռնային փոխադրումների որակի ցուցանիշների անվանացանկ»:

Նշված ստանդարտներում ուղևորների և բեռների փոխադրումները դիտվում են սպառողի տեսանկյունից, որի հետ կապված հիմնական բնութագրիչներն ու ցուցանիշները հանդիսանում են տրանսպորտային ծառայություններից օգտվողների հետաքրքրությունների և պահանջմունքների արտացոլումը, որն էլ կազմում է տրանսպորտային ծառայությունների որակը: Տրանսպորտային ծառայությունների որակի որոշման համար օգտագործվող տերմինները ներառում են հետևյալ հասկացությունները. տրանսպորտային ծառայությունների որակի ցուցանիշ՝ սպասարկման մեկ կամ մի քանի սպառողական հատկությունների քանակական բնութագրումը, բեռների փոխադրման անվթարությունը, բեռների ժամանակին մատակարարումը, տրանսպորտային ծառայության հուսալիությունը, բեռների մատակարարման նորմատիվային ժամկետ (այս ժամկետի ընթացքում տրանսպորտային ծառայություն իրականացնողը երաշխավորում է բեռի հասցումը սպառողին):

Միջազգային բեռնափոխադրումների որակի ցուցանիշներն են.

1. Փոխադրումների ժամանակին իրականացում, որը բնութագրվում է նշված ժամկետում բեռների փոխադրմամբ, բեռների ժամանման կանոնավորությամբ, բեռների փոխադրման արագությամբ:

2. Բեռների անվթարություն, որը բնութագրվում է առանց կորստի, վնասի և կեղտոտման բեռների փոխադրմամբ:

3. Տնտեսական ցուցանիշներն են բեռնափոխադրման ծախսերը, բեռների մատակարարման վրա կատարվող ծախսերը, բեռնման-բեռնաթափման, պահեստավորման աշխատանքների հետ կապված ծախսերը, տրանսպորտային ծախսերի բաժինը արտադրանքի ինքնարժեքում:

ՄՏՀ-ների տրանսպորտային ապահովումը կարելի է դիտել հետևյալ կերպ. արտադրանքի պատրաստումը փոխադրման գործընթացին՝ ներառյալ փաթեթավորումը, պահեստավորումը, փոխադրողի և գնորդի համար տեղեկությունների պատրաստումը, անհրաժեշտ ուղեկցող փաստաթղթերի պատրաստումը, արտահանման լիցենզիայի ստացումը, արտադրանքի մատակարարումը տրանսպորտի գլխավոր տեսակին, փոխադրման պայմանագրի կնքումը և առաջին փոխադրողի հետ անհրաժեշտ հաշվարկները, ապրանքի տեղափոխումը դեպի առաջին փոխադրողը, մաքսային, սանիտարական գործառնությունները սահմանային կետերում, պահեստավորման գործառնությունները երկրորդ փոխադրողին ապրանքի հանձման ժամանակ, անհրաժեշտության դեպքում փոխադրման պայմանագրի կնքումը երկրորդ փոխադրողի հետ, բեռի հանձնումը ստացողին, հայցապահանջների, գանգատարկումների վարումը:

ՄՏՀ-ների տրանսպորտային ապահովման այս կամ այն փուլում ծագում են նաև տարբեր տիպի միջնորդական գործառնություններ, որոնք ներառում են բեռների և տրանսպորտային միջոցների ապահովագրումը, տրանսպորտային միջոցների

վարձակալումը, բյուրեղային գործունեությունը, տրանսպորտա-փորձարարական սպասարկումը և այլն:

Տրանսպորտային ապահովման յուրաքանչյուր փուլում պահանջվում է տրանսպորտային գործընթացի մասնակիցներին ապահովել անհրաժեշտ տեղեկություններով:

Արտաքին տնտեսական գործունեության ժամանակ անհրաժեշտ է իրականացնել բարդ և յուրահատուկ տրանսպորտային գործառնություններ՝ կապված արտադրության ոլորտից սպառման ոլորտ տարատեսակ ապրանքների հսկայական ծավալների փոխադրման հետ: Միջազգային առևտրում տրանսպորտային գործառնությունները քննարկվում են փոխադարձ կապի մեջ և «արտադրություն-արտաքին առևտուր-տրանսպորտ-սպառում» համակարգում: Ընդ որում, արտադրված արդյունքը որոշակի փուլերից հետո վերածվում է ապրանքի, ապա՝ բեռի, այնուհետև՝ նորից ապրանքի, որն իրացվում է պատվիրատուի կողմից: Տրանսպորտային գործառնությունները արտաքին առևտրային գործառնությունների անբաժանելի մասն են կազմում: Միջազգային փոխադրումը ձևակերպվում է բեռնատիրոջ և փոխադրողի միջև կնքվող փոխադրման պայմանագրով, որի համաձայն փոխադրողը պարտավորվում է բեռը ժամանակին հասցնել նշված վայրը, նշված վարձատրության դիմաց, իսկ բեռնատերը՝ տրամադրել բեռը և համապատասխան հաշվարկներ իրականացնել ապրանքների փոխադրման և ծառայությունների գծով: Որպեսզի փոխադրման պայմանագիրը կոչվի միջազգային, միանգամայն պարտադիր չէ, որ ապրանքը կամ ուղևորը փաստացի հատի սահմանը, միջազգային փոխադրումը կարող է դադարել բեռի առաքման երկրում, օրինակ՝ բեռի կորուստը նկատի ունենալով: Միջազգային փոխադրման պայմանագրի արտաքին հատկանիշը առաքման երկրում գործող համապատասխան միջազգային տրանսպորտային փաստաթղթերի ձևակերպումն է:

Արտաքին առևտրում տրանսպորտային գործառնությունների էությունը պայմանավորվում է միջազգային փոխադրումների բնույթով, որոնք ստորաբաժանվում են հետևյալից կախված.

տրանսպորտային գործառնության օբյեկտը՝ բեռը, ուղևորը կամ ուղեբեռը, փոխադրմանը մասնակցող տրանսպորտի տեսակը՝ երկաթուղային, ջրային, ավտոմոբիլային, խողովակաշարային, օդային կամ խառը փոխադրում, ապրանքի տրանսպորտային բնույթը՝ չոր կամ հոսուն, պարբերականությունը՝ կանոնավոր կամ ոչ կանոնավոր, սահմանն անցնելու կարգը՝ վերաբեռնման և ոչ վերաբեռնման փոխադրումներ, տրանսպորտա-տեխնոլոգիական համակարգի տեսակը՝ կոնտեյներային, լաստային,

իրականացվում է արդյո՞ք փոխադրում հարևան երկրում՝ դրացիական, տարանցիկ, շրջանաձև,

հաղորդակցության տեսակը՝ ուղղակի և անուղղակի, բեկյալ (կտրտված), հաջորդական փոխադրումով, վերաառաքումով (երբ փոխադրման գործընթացում գործում են մեկ կամ մի քանի փոխադրման պայմանագրեր):

Բեռնափոխադրման գործընթացն ընդգրկում է երկու փուլ՝ հիմնական և լրացուցիչ. այստեղ մտնում են փոխադրման հետ կապված այն գործառնությունները, որոնք չեն մտնում փոխադրողի գործառնությունների մեջ: Հետևաբար, գոյություն ունեն հիմնական տրանսպորտային գործառնություններ՝ փոխադրողի կողմից իրականացվող, և լրացուցիչ՝ տրանսպորտային գործընթացի այլ սուբյեկտների կողմից իրականացվող:

Տրանսպորտային գործառնությունները կարելի է դասակարգել.

Արտաքին առևտրային գործարքի իրականացման ընթացքում ծագող գործառնություններ, որոնց վերաբերվում են արտաքին առևտրային փոխադրումների պլանավորումը, տրանսպորտային շուկայի իրավիճակի, սակագների և միջազգային տարածք ապրանքի փոխադրման պայմանների վերլուծությունը, տրանսպորտային ծախսերի պլանավորումը:

Գործարքի իրականացումից հետո ծագող գործառնություններ, որոնք ներառում են. տրանսպորտային գործոնի և տրանսպորտային պայմանների ուսումնասիրությունը և նրանց ներառումը առք ու վաճառքի պայմանագրի մեջ, ապրանքի պատրաստումը փոխադրման գործընթացին՝ փաթեթավորում, պիտակավորում, փոխադրման պայմանագրի կնքում և ձևակերպում, անհրաժեշտ տրանսպորտային և ապրանքատրեյդինգով փաստաթղթերի նախապատրաստում, ապահովագրություն, բեռների տեղափոխման ընթացքում հսկողության կազմակերպում, փոխադրողի հաշվարկները գնորդի կամ վաճառողի հետ մաքսային, սահմանային, սանիտարական գործառնությունները:

Ըստ փոխադրման գործընթացի մասնակիցների կազմի, տրանսպորտային գործառնությունները իրականացվում են արտադրանքն արտադրող ձեռնարկության կողմից, վաճառողի կամ գնորդի (արտաքին առևտրային կազմակերպություն), պատվիրատուի, փոխադրողի, տարբեր միջնորդների կողմից (տրանսպորտա-էքսպեդիտորական, գործակալական, բրոքերային, լիզինգային): Տրանսպորտային գործառնությունները իրականացվում են առաքման կետերում, ճանապարհին, փոխաբեռնման կետերում տրանսպորտի մի տեսակից մյուսը, սահմանային կետերում, ապրանքը ստացողի մոտ:

Տրանսպորտային գործառնությունները ստորաբաժանվում են ներքին գործառնությունների, որոնք իրականացվում են տրանսպորտային գործընթացի որևէ մասնակցի կողմից, ինչպես նաև արտաքին ազդեցությամբ, երբ տրանսպորտային գործընթացի մասնակիցները որոշակի փոխհարաբերությունների մեջ են մտնում դրսի մասնակիցների հետ: Ներքին տրանսպորտային գործառնությունների շարքին են դասվում փոխադրման պլանների նախապատրաստումը, նրանց հաշվառումը, հսկողությունն ու վերլուծությունը, առք ու վաճառքի պայմանագրերում տրանսպորտային պայմանների մշակումը և այլն: Արտաքին տրանսպորտային գործառնություններից են տրանսպորտային սպասարկման պայմանագրերի կնքումը, փոխադրման պլանների, սակագների, ֆրախտի, ապրանքի փոխադրման պայմանների համաձայնեցումը, ապրանքի փոխադրման հաշվարկները և այլն:

Իրականացման վայրից կախված, տրանսպորտային գործառնությունները բաժանվում են.

Երկրի ներսում իրականացվող, որոնց վերաբերվում են ապրանքի մատակարարման կազմակերպումը սահմանային կետերում, բեռների, տրանսպորտային միջոցների և տարբեր տրանսպորտային սարքավորումների փոխանցումը, հանձնումը արտասահման:

Այլ երկրներում իրականացվող, որոնց վերաբերվում են ապրանքի վերահասցեավորումը, փոխադրման նոր պայմանագրի կնքումը, տրանսպորտա-փորձարարական, գործակալական, լիզինգային, բրոքերային և միջազգային ապրանքաշրջանառության սպասարկման այլ տեսակներ:

Ավելի հաճախ հանդիպող լրացուցիչ գործառնություններ են հանդիսանում.

Գործակալական գործառնությունները՝ գործակալը երաշխավորված անձ է, որը այլ անձի (պրինցիպալ) հանձնարարությամբ իրականացնում է որոշակի գործողություններ իր անունից և իր շահերի շրջանակներում: Պրինցիպալի և գործակալի միջև փոխհարաբերությունները սովորաբար կառուցվում են լիազորությունների հիման վրա՝



կամ երկարաժամկետ կտրվածքի դեպքում՝ գործակալական պայմանագրի հիման վրա, որը նախատեսում է ծառայությունների կարգն ու ծավալը, գործակալի վարձատրության չափը:

Բունկերային գործառնություններ՝ կապված են տրանսպորտային միջոցները վառելանյութով և ջրով ապահովելու հետ:

Լիզինգային գործառնություններ՝ լիզինգը մեքենաների, սարքավորումների, տրանսպորտային միջոցների, արտադրական նշանակության կառույցների երկարաժամկետ վարձակալումն է: Լիզինգային ընկերությունները սարքավորումները վարձակալության են տալիս սովորաբար 5-8 տարի ժամկետով վարձակալական ֆիրմային, որն աստիճանաբար մարում է պարտքը: Լիզինգային պայմանագրի ժամկետի ավարտին հնարավոր է. նրանց գնումը վարձակալի կողմից մնացորդային արժեքով, ժամկետի երկարաձգում՝ նոր համաձայնագրի կնքում, նյութական արժեքների վերադարձը լիզինգային ընկերությանը: Մեքենաների, սարքավորումների ձեռք բերման համար լիզինգային ընկերությունները օգտագործում են սեփական փոխառու միջոցները: Պետությունը նրանց համար արտոնյալ պայմաններ է ստեղծում վարկ ստանալու համար:

Ստիվիդորային (բեռնորդ) գործառնություններ՝ կապված են բեռնման, բեռնաթափման, վերաբեռնման, տրանսպորտային միջոցների վրա բեռների տեղավորման հետ:

Ապահովագրական գործառնություններ՝ կապված են ապրանքի ապահովագրության հետ, որի համաձայն, ապահովագրողը փոխհատուցում է ապահովագրվողի գույքային կորուստները:

Սյուրվեյերային գործառնություններ՝ նավերի, բեռների հետազոտման հետ կապված գործառնություններ, նրանց վիճակը, վթարի ընթացքում կրած վնասի չափը ցույց տալու համար: Այն կարող է անցկացվել նավատիրոջ, նավավարձակալի, բեռնատիրոջ նախաձեռնությամբ:

Նավավարձակալում՝ այն տրամապային նավագնացության ժամանակ իրականացվում է միջնորդների կողմից, իսկ գծային նավագնացության ժամանակ՝ գործակալների ճյուղավորված համակարգով:

## ***15.2. Մատակարարման բազիսային պայմանները տրանսպորտային ապահովման գործում***

ՄՏՀ-ների բնագավառում գնորդի և վաճառողի միջև փոխհարաբերությունները կարգավորվում են առք ու վաճառքի պայմանագրով, որոնք վերաբերվում են պայմանագրի օբյեկտ հանդիսացող բեռին, տեղափոխման կարգին, պայմաններին, ժամկետներին, բեռնման-բեռնաթափման աշխատանքներին և տրանսպորտային ծախսերի փոխհատուցմանը: Արտաքին առևտրի պրակտիկայում տրանսպորտային պայմանները կոչվում են մատակարարման բազիսային պայմաններ: Տրանսպորտային պայմանները խիստ տարբերակված են, հետևաբար դրանք միանշանակ դարձնելու համար դեռևս 1936թ-ին Փարիզի Առևտրի պալատը կատարել է տրանսպորտային պայմանների դասակարգում, որը միասնականացվել է և պաշտոնապես ընդունվել Ինկոտերմս ժողովածուի ձևով: Հետագայում 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 թվականներին ժողովածուն վերանայվել և փոփոխվել է արտաքին առևտրային պրակտիկային համաձայն: Ինկոտերմսի առջև դրված հիմնական խնդիրն այն իրավիճակի որոշումն է, ըստ որի վաճառողը իր պարտականությունները կատարում է այնպես, որպեսզի իրավական իմաստով ապրանքը համարվի առաքված: Ինկոտերմսի խնդիրներն են. ապահովել արտահանման և ներմուծման լիցենզիայի ստացումը, համապատասխան ձևի

և տեսակի փաստաթղթերի ներկայացումը, իրականացնել ապրանքի ապահովագրական պաշտպանություն, ապրանքի փաթեթավորում, հակառակ կողմից պարտավորությունների կատարման ընթացքի մասին տեղեկատվության տրամադրումը, ապրանքի որակի և այլ հատկանիշների ստացումը: Սակայն Ինկոտերմսի կանոններն ունեն կամավոր բնույթ, չունեն պարտադիր իրավական ուժ և գործում են այն ժամանակ, երբ պայմանագրի տեքստում ուղղակի ձևով նշվում է համապատասխան տրանսպորտային պայմանը, և պայմանագրի կողմերը այդ պայմանը մեկնաբանում են ըստ Ինկոտերմսի կանոնների: Մատակարարման բազիսային պայմանների դասակարգման ընդունված տարբերակներից ամենատարածվածը ըստ տրանսպորտային ռիսկի դասակարգումն է: Այդ հիմքի դասակարգումը Ինկոտերմս 90 ժողովածուում խմբավորված է 4 կատեգորիաների մեջ.

E խումբ, որը ներառում է EXW պայմանը, որի համաձայն, գնորդը ստանում է առաքման համար պատրաստի արտադրանքը վաճառողի պահեստում,

F խումբ, որի մեջ մտնող պայմանների համաձայն, վաճառողը պարտավոր է ապրանքը հասցնել մինչև գնորդի կողմից տրամադրված տրանսպորտային միջոցը,

C խումբ, այս խմբի մեջ մտնող պայմանները նախատեսում են, որ վաճառողը պարտավոր է կնքել փոխադրման պայմանագիր, սակայն չի կրում բեռի փչացման կամ կորստի պատասխանատվությունը և չի հատուցում լրացուցիչ ծախսերը,

D խումբ, ըստ այս խմբի մեջ մտնող պայմանների վաճառողը կրում է ողջ ռիսկը և բեռը նշանակման կետ հասցնելու հետ կապված բոլոր ծախսերը: Այժմ ավելի մանրամասն ներկայացնենք նշված կատեգորիաները:

EXW (Ֆրանկո-գործարան): Այս պայմանի համաձայն, վաճառողի պարտավորությունները համարվում են ավարտված այն պահից, երբ նա գնորդին է տրամադրել ապրանքը իրեն պատկանող տարածքներում (գործարան, պահեստ և այլն): Վաճառողը պատասխանատու չէ բարձման աշխատանքների և արտահանման մաքսային ձևակերպումների համար, եթե դրանց մասին պայմանագրում հատուկ նշում չկա: Այս պայմանը սահմանում է վաճառողի համար նվազագույն պարտավորությունների չափը:

Վաճառողը պարտավոր է.

տրամադրել ապրանքը և առևտրային բեռնագիրը, որը պահանջվում է պայմանագրի շրջանակներում,

գնորդի ցանկության դեպքում նրա ռիսկի և ծախսերի հաշվին օժանդակել արտահանման լիցենզիաների և այլ պաշտոնական թույլտվությունների ստացման համար,

գնորդին նախապես տեղեկացնել ապրանքի հանձման տեղի և ժամանակի մասին, վճարել ապրանքի որակի, չափերի, քաշի, քանակի և այլ հատկանիշների սուզման ծախսերը:

Գնորդը պարտավոր է.

կատարել վճարումները առք ու վաճառքի պայմանագրին համաձայն,

իրականացնել մաքսային բոլոր ձևակերպումները,

վճարել ապրանքի հետ կապված բոլոր ծախսերը՝ սկսած այն պահից, երբ ապրանքն անցել է իր տրամադրության տակ,

վճարել նախքան ապրանքի բեռնումը իրականացվող ստուգումների հետ կապված ծախսերը:

FCA (առաքում փոխադրողի տրամադրության տակ): Ըստ այս պայմանի, վաճառողի պարտավորությունները համարվում են կատարված այն պահից, երբ նա իրականացնում է արտահանման ձևակերպումները և ապրանքը հանձնում գնորդի

նշանակած փոխադրողին նշված կետում: Եթե պայմանագրում այդ կետը կոնկրետ նշված չէ, ապա վաճառողը ինքն է ընտրում այն տվյալ տարածաշրջանի պայմաններում: Այս պայմանը հատկապես լայն կիրառություն է գտել տրանսպորտի ժամանակակից միջոցներով փոխադրելու ժամանակ (կոնտեյներներ, հորիզոնական բեռնման և բեռնաթափման նավեր):

Վաճառողը պարտավոր է.

տրամադրել ապրանքը և պայմանագրով սահմանված ու պահանջվող բոլոր այն փաստաթղթերը, որոնք վերաբերվում են բեռին,

իրականացնել արտահանման մաքսային ձևակերպումները,

թեև փոխադրումը չի մտնում վաճառողի պարտավորությունների մեջ, նա կարող է ձևակերպել այն գնորդի ռիսկի և ծախսերի հաշվին ըստ նախօրոք կայացած համաձայնության,

ապրանքը հանձնել գնորդին կամ իր կողմից ընտրված փոխադրողին: Այստեղ հնարավոր է երկու դեպք. նախ, երբ բեռը ամբողջությամբ բարձվում է տրանսպորտային միջոցի վրա տվյալ տրանսպորտային միջոցի ամբողջ բեռնատարողության ծավալով: Հաջորդն այն է, երբ բեռը ամբողջությամբ չի բեռնվում տրանսպորտային միջոցին: Այս դեպքում վաճառողը ապրանքը հանձնում է երթուղու ընդունման կետին, որը և իրականացնում է բեռի բարձումը իր հայեցողությամբ: Դրանից հետո վաճառողը համարվում է իր պարտավորությունները կատարած,

գնորդի խնդրանքով, նրա ռիսկի և ծախսերի հաշվին, օժանդակել նրան ցանկացած փաստաթղթերի ստացման հարցում:

Գնորդը պարտավոր է.

վճարել ապրանքի արժեքը,

իրականացնել ներմուծման հետ կապված բոլոր ծախսերը և ձևակերպումները,

իր անունից և իր հաշվին կնքել փոխադրման պայմանագիր,

վաճառողին տեղեկատվություն տրամադրել փոխադրողի անվան, նրա փոխադրամիջոցի և բեռը ստանալու ամսաթվի վերաբերյալ:

FAS (ֆրանկո նավի տախտակամած): Այս պայմանի համաձայն վաճառողը պարտավորվում է ապրանքը հասցնել նշված նավահանգիստ և տեղադրել այն կառամատույցի վրա: Նշված պայմանի համաձայն գնորդն է իրականացնում արտահանման մաքսային ձևակերպումները: Հարկ է նշել, որ այս պայմանը կիրառելի է միայն ծովային փոխադրումներում:

Այս դեպքում վաճառողը պարտավոր է.

տրամադրել ապրանքը և բեռնագիրը,

ստանալ արտահանման լիցենզիաներ և կատարել մաքսային ձևակերպումները,

առաքել ապրանքը նավի տախտակամած և ստանալ «մաքուր կոնոսամենտ»՝ այսինքն նավապետը հաստատում է, որ բեռը բարձվել է անվնաս,

վճարել նախքան բարձումը դրա վրա կատարված բոլոր ծախսերը,

գնորդին տեղեկացնել ապրանքը նավը բարձելու մասին,

փաթեթավորել, եթե ապրանքը ենթակա է փաթեթավորման և ապրանքանշել այն պատշաճ ձևով:

Գնորդը պարտավոր է.

վճարել ապրանքի գինը ըստ պայմանագրում սահմանված կարգի,

ստանալ ներմուծման լիցենզիաներ և անհրաժեշտության դեպքում վճարել ապրանքը այլ երկրների տարածքով տարանցիկ փոխադրման համար,

կնքել բեռնափոխադրման պայմանագիր,

կրել բոլոր ծախսերը և ռիսկը՝ բեռը նավի վրա բարձելուց հետո:

CFR (արժեք և ֆրախտ): Այս պայմանի համաձայն, վաճառողը պետք է վճարի բոլոր ծախսերը և ֆրախտի արժեքը մինչև բեռի նշանակման նավահանգիստ հասցնելը, սակայն տրանսպորտային ռիսկը, ինչպես նաև նավի վրա բարձելուց հետո առաջացող բոլոր լրացուցիչ ծախսերը կրում է գնորդը՝ սկսած այն պահից, երբ բարձման նավահանգստում բեռը հատում է նավի եզրագիծը: Այս պայմանի համաձայն, վաճառողը իրականացնում է նաև արտահանման մաքսային ձևակերպումները և կրում դրա հետ կապված ծախսերը: Այս պայմանը ևս օգտագործվում է ծովային և ներքին ջրային փոխադրումներում: Համաձայն այս պայմանի՝ վաճառողի պարտավորություններն են.

առաքել ապրանքը և տրամադրել անհրաժեշտ փաստաթղթերը,

վարձակալել տրանսպորտային միջոցը՝ բեռը մինչև նշանակման նավահանգիստ հասցնելու համար,

բարձել ապրանքը նավի վրա պայմանագրում նշված ժամկետներում,

գնորդին տեղեկացնել բեռի բարձման մասին,

գնորդին փոխանցել բեռնագիրը «մաքուր» վիճակում:

Գնորդը պարտավոր է.

ընդունել ապրանքի առաքումը և վճարել դրա համար,

իր հաշվին ստանալ ներմուծման լիցենզիաներ և կատարել մաքսային ձևակերպումներ,

վճարել ապրանքների ստուգման արժեքը նախքան դրա բարձումը:

CFR-ը քննարկելիս վաճառողը և գնորդը պետք է համաձայնության գան բեռնաթափման աշխատանքների կատարման համար: Ինչ վերաբերվում է բեռնման աշխատանքներին, դրանք մտնում են ֆրախտի արժեքի մեջ և վճարում են վաճառողի կողմից: Եթե վաճառողը պատրաստ է վճարել բեռնաթափման աշխատանքների համար, CFR պայմանին ավելանում է landed պայմանը, որը նշանակում է «ներառյալ բեռնաթափումը»: Հարկ է նշել, որ այս լրացումը վերաբերում է բեռնաթափման աշխատանքներին և չի փոխում ռիսկի անցման պայմանը՝ վաճառողից գնորդին:

CIF (արժեք, ապահովագրություն, ֆրախտ): Այս պայմանը սկզբունքորեն համընկնում է CFR պայմանի հետ, միայն այն ավելացմամբ, որ վաճառողը պարտավոր է կնքել ծովային ապահովագրության պայմանագիր փոխադրման ընթացքում ապրանքը փչանալուց կամ կորստից ապահովագրելու համար: Ծովային ապահովագրության պայմանագրով նախատեսվում է նվազագույն ռիսկի ապահովում և փոխհատուցում, այսպես կոչված «ազատված է մասնակի վնասման ռիսկից» պայմանով, այսինքն՝ այս պայմանի դեպքում ապահովագրական ընկերությունը փոխհատուցում է ապրանքի ամբողջական վնասման դեպքերում: Վաճառողը պարտավոր է.

իր ռիսկի և ծախսերի հաշվին ստանալ արտահանման լիցենզիաներ և կատարել համապատասխան մաքսային ձևակերպումներ,

իր ծախսերի հաշվին կնքել փոխադրման պայմանագիր,

ապահովագրել ապրանքը առք ու վաճառքի պայմանագրի համաձայն: Եթե գնորդը դիմում է վաճառողին ապահովագրելու բեռը ռազմական ռիսկից, գործադուլներից, քաղաքական ռիսկից, ապա վերջինս պետք է իրականացնի այդ խնդրանքը հնարավորության պայմաններում, այստեղ պետք է նշել, որ այս պայմաններով ապահովագրման համար պետք է վճարվի պայմանագրի 100%-անոց գումար՝ ավելացրած 10%, պայմանով և այդ գումարը պետք է արտահայտված լինի պայմանագրում նշված արժույթով.

վճարել նավի բեռնման և բեռնաթափման աշխատանքների համար,

տեղեկացնել գնորդին բեռը նավի վրա բարձելու մասին,

իրականացնել ապրանքի փաթեթավորումը, եթե դա պահանջում է փոխադրման գործընթացը:

Գնորդի պարտավորություններն են.

ստանալ ներմուծման լիցենզիաներ և կրել դրանից հետո կատարվող բոլոր ծախսերը և ռիսկերը,

ընդունել ապրանքը նշանակված նավահանգստում,

վաճառողին ապահովել անհրաժեշտ տեղեկատվությամբ՝ կապված ապահովագրության իրականացման հետ:

CPT (փոխադրումը վճարված է մինչև): Այս պայմանը ևս ուղղակիորեն նմանություն ունի CFR-ին նրանով, որ վաճառողը վճարում է ֆրախտը մինչև նշանակման վայրը, սակայն կան էական տարբերություններ ռիսկերի բաշխման հարցում: Այսպես, ապրանքի փչացման կամ կորստի և լրացուցիչ ծախսերի ավելացման ռիսկերը անցնում են վաճառողից այն պահին, երբ ապրանքը բեռնման նավահանգստում հանձնվում է գնորդի կողմից նշանակված փոխադրողին, այլ ոչ թե ապրանքը նավի եզրագիծ անցնելու պահից: Այս պայմանով առաքումը կարող է տեղի ունենալ տրանսպորտի բոլոր տեսակներով փոխադրման ժամանակ: Վաճառողը պարտավոր է.

կազմակերպել ապրանքի փոխադրումը և վճարել ֆրախտի արժեքը,

իր ծախսերի հաշվին ստանալ արտահանման լիցենզիաներ և կատարել մաքսային ձևակերպումներ,

ապահովել ապրանքի ապահովագրումը, եթե պայմանագրում նշված է դրա մասին,

տեղեկացնել գնորդին ապրանքի փոխադրողին հանձնելու մասին,

կատարել անհրաժեշտ փաթեթավորում, ապրանքանշում և դրոշմավորում:

Գնորդը պարտավոր է.

վճարել ապրանքի արժեքը պայմանագրին համաձայն,

իր ծախսերի հաշվին ստանալ ներմուծման լիցենզիաներ և կրել ապրանքը ներմուծելուց հետո պահանջվող բոլոր ծախսերը,

ըստ պայմանագրի նշված վայրի ընդունել ապրանքը,

տեղեկացնել վաճառողին ապրանքի ստացման մասին:

CIP (փոխադրումը և ապահովագրումը վճարված է մինչև): Պետք է հստակ նշված լինի մինչև ո՞ր կետը: Այս պայմանով վաճառողն ունի CPT-ին համանման պարտավորություններ, միայն վաճառողը պարտավոր է ապահովագրել բեռի կորստի կամ փչացման ռիսկերը փոխադրման ողջ ընթացքում: Վաճառողը կնքում է ապահովագրության պայմանագիր և վճարում ապահովագրավճարը: Գնորդը նկատի պետք է ունենա այն հանգամանքը, որ վաճառողը CIP պայմանի դեպքում պարտավոր է կնքել պայմանագիր նվազագույն ռիսկերի փոխհատուցման համար, իրականացնել ապրանքի արտահանման հետ կապված մաքսային և ընթացակարգային ձևակերպումները: Վաճառողը պարտավոր է.

առաքել ապրանքը համաձայն պայմանագրի և տրամադրել անհրաժեշտ փաստաթղթերը,

իր ծախսերի և ռիսկերի հաշվին ստանալ արտահանման լիցենզիաներ և կատարել արտահանման հետ կապված մաքսային ձևակերպումները,

իր ծախսերի հաշվին կնքել փոխադրման պայմանագիր սովորական երթուղով մշտական փոխադրման կետ փոխադրելու համար: Եթե նշանակման կետը համաձայնեցված չէ կամ գոյություն ունեցող պրակտիկայի համաձայն որոշված չէ, վաճառողն իրավունք ունի ընտրելու նշանակման կետը այդ տարածաշրջանում այնպես, որպեսզի առավելագույնս համընկնի իր շահերին,

իր հաշվին կնքել բեռի ապահովագրության պայմանագիր այնպես, որ գնորդը կամ ապրանքի ապահովագրմամբ հետաքրքրված ցանկացած այլ անձ, իրավունք ունենա հայցապահանջ ներկայացնել ապրանքի փչացման կամ կորստի դեպքում, ինչպես նաև գնորդին ներկայացնել ապահովագրական փաստաթուղթ, որը կհաստատի ապահովագրության փաստը: Հարկ է նշել, որ այս պայմանով ապահովագրավճարը պետք է 100%-ով փոխհատուցի պայմանագրի գումարը և ապահովի նվազագույնը 10%-ի երաշխիք, ինչպես նաև վճարման գումարը պետք է արտահայտված լինի առ ու վաճառքի պայմանագրում նշված արժույթով,

ապրանքը առաքել մինչև փոխադրողը, իսկ եթե առկա են մի քանի փոխադրողներ՝ մինչև առաջին փոխադրողը,

վճարել այն բոլոր ծախսերը, որոնք կծագեն մինչև ապրանքը փոխադրողին հասցնելը, ինչպես նաև ֆրախտի արժեքը, փոխադրման հետ կապված բոլոր ծախսերը, ներառյալ ապրանքի բարձման և նշանակման կետում ապրանքի բեռնաթափման ծախսերը,

տեղեկացնել գնորդին ապրանքը նավի վրա բարձելու մասին,

իր հաշվին իրականացնել ապրանքի նկատմամբ հսկողություն, կատարել փաթեթավորում, դրոշմավորում, եթե դա պահանջում է փոխադրման գործընթացը:

Գնորդի պարտավորություններն են.

վճարել պայմանագրով նախատեսված բոլոր ծախսերը, այդ թվում՝ ապրանքի արժեքը,

իր ծախսերի հաշվին ստանալ ներմուծման լիցենզիաներ և կատարել ներմուծման հետ կապված բոլոր մաքսային ձևակերպումները,

ընդունել ապրանքը նշանակված կետում և դրանից հետո կրել բոլոր ծախսերն ու ռիսկերը,

վաճառողին ապահովել անհրաժեշտ տեղեկատվությամբ:

DAF (առաքված է մինչև սահմանը... անվանական նշանակետը): Այս պայմանի դեպքում, վաճառողը կրում է առաքման հետ կապված բոլոր պարտավորությունները, այդ թվում, արտահանման մաքսային ձևակերպումների հետ կապված ծախսերը մինչև սահմանի վրա նշված կետը: Վաճառողը այդ պարտավորությունները կրում է մինչև տվյալ երկրի մաքսային կետը: Սահման հասկացությունը ենթադրում է ցանկացած երկրի սահմանը՝ ներառյալ արտահանող երկրի սահմանը: Այդ իսկ պատճառով, շատ կարևոր է, որ պայմանագրում նշված սահմանը, հստակ որոշվի իր սահմանային անցակետով հանդերձ: Այս պայմանը հիմնականում նախատեսված է երկաթուղային և ավտոմոբիլային բեռնափոխադրումների համար, սակայն այն կարող է կիրառվել տրանսպորտի ցանկացած տեսակով փոխադրման ժամանակ: Համաձայն այս պայմանի, վաճառողը պարտավոր է.

առաքել ապրանքը և տրամադրել անհրաժեշտ բոլոր փաստաթղթերը,

իր ծախսերի հաշվին ստանալ արտահանման լիցենզիաներ և կատարել արտահանման հետ կապված մաքսային ձևակերպումները,

իր ծախսերի հաշվին կնքել փոխադրման պայմանագիր՝ մշտական երթուղով մինչև սահմանային նշանակման կետը և վայրը (անհրաժեշտության դեպքում նշել տարանցիկ երթուղին և երկրների ցանկը): Եթե նշանակման սահմանային կետը համաձայնեցված չէ կամ գոյություն ունեցող պրակտիկայի համաձայն որոշված չէ, ապա վաճառողը, ելնելով իր շահերից, ապրանքը առաքում է մինչև տվյալ տարածաշրջանի սահմանային կետը,

տրամադրել ապրանքը գնորդին նշանակման սահմանային կետում և սահմանված ժամկետներում,

կրել բոլոր ռիսկերի հետ կապված ծախսերը մինչև ապրանքը նշանակման սահմանային կետ հասցնելը,

վճարել այն բոլոր ծախսերը, որոնք կծագեն փոխադրման գործընթացում մինչև ապրանքը նշանակման սահմանային կետ հասցնելը,

տեղեկացնել գնորդին ապրանքի առաքման և նշանակման կետ հասցնելու ժամկետների վերաբերյալ,

իր ծախսերի հաշվին իրականացնել ապրանքի փաթեթավորում և դրոշմավորում:

Գնորդը պարտավոր է.

վճարել պայմանագրով նախատեսված ապրանքի արժեքը,

իր ծախսերի հաշվին ստանալ ներմուծման լիցենզիա և կատարել ներմուծման հետ կապված բոլոր մաքսային ձևակերպումները,

ընդունել ապրանքը սահմանային նշանակետում և այդ պահից սկսած կրել բոլոր ծախսերը և ռիսկերը,

վաճառողին տրամադրել անհրաժեշտ տեղեկատվություն:

DES (առաքված է նավից... նշանակված նավահանգստում): Այս պայմանի համաձայն վաճառողը համարում է իր պարտավորությունները կատարած, երբ նշանակված նավահանգստում նավի վրա ապրանքը հանձնում է գնորդին առանց ներմուծման մաքսային ձևակերպումների: Վաճառողը կրում է բոլոր ծախսերը և ռիսկերը մինչև նշանակման նավահանգիստը: Այս պայմանը բացառապես կիրառելի է ծովային և ներքին ջրային փոխադրումներում: Վաճառողը պարտավոր է.

առաքել ապրանքը և տրամադրել պայմանագրով նախատեսված բոլոր փաստաթղթերը,

իր ծախսերի հաշվին ստանալ արտահանման լիցենզիաներ և կատարել արտահանման հետ կապված բոլոր մաքսային ձևակերպումները,

իր ծախսերի հաշվին կնքել փոխադրման պայմանագիր,

ապրանքը գնորդին հանձնել նշանակման նավահանգստում (նավի վրա), առանց ներմուծման մաքսային ձևակերպումների,

կրել բոլոր ռիսկերը մինչև նշանակման նավահանգիստ, ինչպես նաև կրել այն բոլոր ծախսերը, որոնք կծագեն մինչև նշանակման նավահանգիստ,

տեղեկացնել գնորդին ապրանքի առաքման և ստացման վայրի մասին,

իր ծախսերի հաշվին իրականացնել փաթեթավորում, դրոշմավորում, եթե դա պահանջում է փոխադրման գործընթացը:

Գնորդը պարտավոր է.

վճարել ապրանքի արժեքը պայմանագրին համաձայն,

ստանալ ներմուծման լիցենզիաներ և կատարել ներմուծման հետ կապված բոլոր ձևակերպումները,

ընդունել ապրանքը նշանակված նավահանգստում (նավի վրա) և կրել դրանից հետո ծագող բոլոր ծախսերը և ռիսկերը,

վաճառողին ապահովել անհրաժեշտ տեղեկատվությամբ:

DEQ (առաքված է մինչև... վճարված են մաքսատուրքերը): Այս պայմանի համաձայն, վաճառողի պարտավորությունները համարվում են կատարված այն ժամանակ, երբ ապրանքը հանձնված է գնորդին նշանակման վայրում մաքսային ձևակերպումներ կատարելուց հետո: Վաճառողը պարտավոր է իր հաշվին կրել բոլոր ռիսկերը և ծախսերը, ներառյալ մաքսատուրքերը, հարկերը և այլ գանձումները, որոնք անմիջականորեն կապված են ապրանքի առաքման հետ: Այս պայմանի կիրառումը երաշխավորվում է այն դեպքում, երբ գնորդն ի վիճակի չէ ուղղակի կամ անուղղակի ապահովել ներմուծման լիցենզիաների ստացումը: Եթե կողմերի համաձայնությամբ

գնորդն է իրականացնում ներմուծման ձևակերպումները և վճարում հարկերը, ապա duty paid հասկացության փոխարեն կիրառվում է duty unpaid (տուրքերը վճարված չեն) պայմանը: DEQ-ը կիրառվում է ծովային և ջրային փոխադրումների ժամանակ: Համաձայն այս պայմանի վաճառողը պարտավոր է.

առաքել ապրանքը և տրամադրել պայմանագրով նախատեսված բոլոր փաստաթղթերը,

իր ծախսերի հաշվին ստանալ արտահանման և ներմուծման լիցենզիաներ և կատարել համապատասխան մաքսային ձևակերպումներ,

իր ծախսերի հաշվին կնքել փոխադրման պայմանագիր,

ապրանքը գնորդին հանձնել նշանակման կետում մաքսային ձևակերպումներից հետո (արտահանման և ներմուծման),

կրել բոլոր ռիսկերը մինչև ապրանքը նշանակման կետում գնորդին հանձնելը,

կրել փոխադրման հետ կապված բոլոր լրացուցիչ ծախսերը՝ մինչև ապրանքը գնորդին հանձնելը,

տեղեկացնել գնորդին ապրանքի բարձման և ստացման ժամկետների մասին,

եթե փոխադրման գործընթացը պահանջում է, կատարել ապրանքի փաթեթավորում, դրոշմավորում:

Գնորդը պարտավոր է.

վճարել պայմանագրով նախատեսված գումարը,

վաճառողի խնդրանքով և նրա ծախսերի հաշվին ստանալ ներմուծման լիցենզիաներ,

նշանակման կետում ընդունել ապրանքը,

տեղեկացնել վաճառողին ապրանքի ստացման վերաբերյալ,

ապրանքը ընդունելուց հետո կրել դրա հետ կապված բոլոր ծախսերն ու ռիսկերը:

DDU (առաքված է մինչև նշանակման կետը, տուրքերը վճարված չեն): DDU-ի համաձայն վաճառողի պարտավորությունները համարվում են կատարված ներմուծողի երկրում ապրանքը գնորդին հասցնելու պահից: Վաճառողը պարտավոր է կրել բոլոր ծախսերն ու ռիսկերը՝ կապված ապրանքի առաքման հետ մինչև նշանակման կետը (առանց մաքսատուրքերի, հարկերի և այլ պաշտոնական գանձումների), իսկ գնորդը պարտավոր է վճարել բոլոր լրացուցիչ ծախսերը և կրել ցանկացած ռիսկ ապրանքը ընդունելուց հետո: DDU-ի համաձայն, վաճառողը պարտավոր է.

առաքել ապրանքը, տրամադրել պայմանագրով նախատեսված բոլոր փաստաթղթերը,

իր ծախսերի հաշվին ստանալ արտահանման լիցենզիաներ և կատարել համապատասխան մաքսային ձևակերպումներ,

կնքել փոխադրման պայմանագիր մինչև ապրանքը նշանակված վայրը հասցնելու համար,

իր ծախսերի հաշվին կատարել ապրանքի առաքումը նշանակված վայր,

մինչև ապրանքը նշանակված վայրում գնորդին հանձնելը իր ծախսերի հաշվին կրել բոլոր ռիսկերը,

մինչև ապրանքը նշանակված վայր հասնելը կրել փոխադրման հետ կապված բոլոր լրացուցիչ ծախսերը,

գնորդին տրամադրել համապատասխան տեղեկատվություն,

եթե փոխադրման գործընթացը պահանջում է, կատարել ապրանքի փաթեթավորում, դրոշմավորում իր ծախսերի հաշվին:

Գնորդը պարտավոր է.

վճարել պայմանագրով նախատեսված գումարը,



իր ծախսերի հաշվին ստանալ ներմուծման լիցենզիաներ և կատարել համապատասխան մաքսային ձևակերպումներ,

նշանակման վայրում (գնորդի երկրում) ապրանքը ստանալուց հետո կրել դրա հետ կապված բոլոր ռիսկերը և ծախսերը,

տեղեկացնել վաճառողին ապրանքի ստացման վերաբերյալ:

DDP (առաքված է՝ ներառյալ մաքսատուրքերը): Համաձայն այս պայմանի, վաճառողի պարտավորությունները կատարված են համարվում ապրանքը ներմուծողի երկրում գնորդին հանձնելու պահից: Վաճառողը կրում է բոլոր ծախսերն ու ռիսկերը՝ ներառյալ բոլոր հարկերն ու տուրքերը, որոնք ծագում են ապրանքը վաճառողից գնորդին անցնելու ժամանակ: Եթե EXW-ը ենթադրում է վաճառողի նվազագույն պարտավորություններ, ապա DDP-ն ենթադրում է գնորդի նվազագույն պարտավորություններ: DDP-ը կիրառվում է ցանկացած տեսակի տրանսպորտային փոխադրումների ժամանակ: Վաճառողը պարտավոր է.

առաքել ապրանքը և տրամադրել պայմանագրով նախատեսված բոլոր փաստաթղթերը,

իր ծախսերի հաշվին ստանալ արտահանման և ներմուծման լիցենզիաներ և կատարել համապատասխան մաքսային ձևակերպումները,

առաքել ապրանքը ներմուծողի երկրում գտնվող գնորդի պահեստ,

մինչև ներմուծողի երկրում գտնվող պահեստը իր հաշվին կրել ապրանքի առաքման հետ կապված բոլոր ծախսերը և ռիսկերը:

Գնորդը պարտավոր է.

վճարել պայմանագրի արժեքը,

վաճառողի ծախսերի հաշվին ստանալ ներմուծման լիցենզիաները,

ընդունել ապրանքը իր երկրի պահեստում,

վաճառողին տրամադրել անհրաժեշտ տեղեկատվություն:

### ***15.3. Միջազգային ապրանքային հոսքերի տրանսպորտային ապահովումը***

Ապրանքահոսքերի կառավարման հայեցակարգը՝ սկսած սկզբնական այբուբենից մինչև սպառողը կոչվում է լոգիստիկա: Այն նշված ժամկետում և նշված տեղում նվազագույն ծախսումներով անհրաժեշտ քանակության արտադրանքի ստացման նպատակով գործունեության տարբեր տեսակների հանրագումարն է: Լոգիստիկայի կարևորագույն խնդիրը տրանսպորտի տեսակի ընտրությունն է: Որոշում կայացնելու համար անհրաժեշտ է հաշվի առնել տրանսպորտի տարբեր տեսակների առավելություններն ու թերությունները: Տրանսպորտի տեսակի ընտրությունից է կախված ապրանքի զինը, մատակարարման ժամկետները, նրանց վիճակը նշանակման վայր հասցնելու պահին:

Ծովային տրանսպորտը բնութագրվում է փոխադրման սակագնի համեմատաբար էժան կառուցվածքով և ծովային ուղիների պահպանմամբ և սկզբնական-վերջնական գործողությունների (բեռնման-բեռնաթափման գործողություններ, նավահանգստային ծառայություններ) համար անհրաժեշտ հարմարանքների պահպանման բարձր ծախսերով, որը սահմանափակում է նրա մրցունակությունը կարճ երթուղիների դեպքում: Հեռավոր փոխադրումների դեպքում ծովային տրանսպորտը մրցակից չունի, իսկ որոշ դեպքերում, աշխարհագրական պայմաններից կախված, անփոխարինելի է:

Ներքին ջրային տրանսպորտի յուրահատկությունը. մեծաքանակ փոխադրումների ժամանակ գործունեության բացառիկ ոլորտ է դեպի այն շրջանները, որտեղ բավականաչափ զարգացած չէ ցամաքային ուղիների ցանցը: Մինչդեռ, շատ գետերի վրա

թանկարժեք հիդրոկառույցների և նավանցիկ ջրանցքների կառուցման անհրաժեշտությունն ու հիմնական ապրանքահոսքերի հետ որոշ գետերի հոսանքի ուղղությունների չհամընկունը սահմանափակում է տրանսպորտի այս տեսակի օգտագործումը միջազգային բեռնափոխադրումներում:

Երկաթուղային բեռնափոխադրումները սահմանափակված են գոյություն ունեցող հաղորդակցության ուղիներով: Բացի դրանից, տրանսպորտի այս տեսակը բնութագրվում է փոխադրման ծավալներից չկախված մշտական կառույցների (ուղիների պահպանման, կապի միջոցների, արհեստական շինությունների և այլն) վրա կատարվող ծախսերի առավել բարձր տեսակարար կշռով: Տրանսպորտի այս տեսակին բնորոշ են շահագործման բնույթի խնդիրները:

Ավտոմոբիլային տրանսպորտի կիրառման ժամանակ մշտական հարմարանքների պահպանման ծախսերը համեմատաբար ցածր են, որն ապահովում է տրանսպորտի այս տեսակի մրցունակությունը կարճ հեռավորությունների վրա փոխադրումների ժամանակ: Առանց մի տրանսպորտային միջոցից մեկ ուրիշի վրա վերաբեռնավորման առաքող պահեստից ստացողի պահեստ ապրանքի մատակարարման հնարավորությունը, ինչպես նաև տրանսպորտի այս տեսակի ճկունությունը փոխադրման այլ երթուղու ընտրության նկատմամբ ապահովում է նրա հիմնական դերը կոնկրետ սպառողին ապրանքների մատակարարման դեպքում:

Օդային տրանսպորտով ավելի արդյունավետ է փոխադրել արագ, թանկարժեք և շուտ փչացող ապրանքները երկար հեռավորությունների վրա: Տարածական երթուղիների դեպքում տրանսպորտի այս տեսակը դառնում է ավելի մրցունակ ավտոմոբիլային և երկաթուղային տրանսպորտների համեմատ: Հեռավորության մեծացման հետ մեկտեղ, փոխադրման ծախսերը տրանսպորտի այս տեսակներով կրճատվում են ավելի քիչ չափով, քան օդայինով: Օդային տրանսպորտի աշխատանքի արդյունավետությունը կախված է ցամաքային ծառայությունների տնտեսական և տեխնիկական բնութագրերից:

Խողովակաշարային տրանսպորտը բնութագրվում է փոխադրման համեմատաբար ցածր ինքնարժեքով և բեռնման-բեռնաթափման համակարգի ավտոմատացման բարձր մակարդակով: Այս ամենը ապահովում է նրա բարձր մրցունակությունը տրանսպորտի այլ տեսակների համեմատ, իսկ որոշ դեպքերում՝ անփոխարինելի է:

Տրանսպորտի տեսակի ընտրության ժամանակ որպես ընդհանուր չափանիշ ընդունվում են մատակարարման ծախսերը: Ապրանքաշրջանառության ընդհանուր ծախսերի հետ միասին անհրաժեշտ է հաշվի առնել հետևյալ գործոնները.

Բեռի տեսակը և փոխադրվող բեռների բնույթը: Որոշ դեպքերում ընտրության հնարավորություն չկա, շուտ փչացող ապրանքները պետք է փոխադրվեն օդային տրանսպորտով կամ սառնանավով: Եվ ընդհակառակը, օդային տրանսպորտը չի թույլատրվում դյուրավառ և պայթյունավտանգ բեռների փոխադրման դեպքում: Միջազգային ծովային փոխադրումների հիմնական մասն են կազմում մեծաքանակ լցնովի և հոսուն բեռները՝ նավթը և նավթամթերքները, ածուխը, ցորենը:

Փոխադրման հեռավորությունը և երթուղին: Տրանսպորտի տեսակի ընտրության համար որոշիչ գործոն են բեռնման վայրը և նշանակման վերջնական տեղը: Ներքամաքային փոխադրումների ժամանակ հաճախ օգտագործում են երկաթուղային և ավտոմոբիլային տրանսպորտը, իսկ միջցամաքային փոխադրումների ժամանակ՝ ծովային և օդային տրանսպորտը: Բեռնափոխադրման ծախսերը բաժանվում են երկու խմբի.

ա) ծախսեր, որոնք ներառում են բեռնում-բեռնաթափումը, կախված են փոխադրվող բեռի քանակից և կախված չեն փոխադրման հեռավորությունից,

բ) ծախսեր, որոնք ուղղակիորեն կապված են փոխադրման հեռավորությունից: Հետևաբար տրանսպորտի այն տեսակը, որի բեռնման-բեռնաթափման գործողությունների հետ կապված ծախսերը համեմատաբար մեծ են, շահավետ չէ կարճ հեռավորությունների վրա փոխադրումների ժամանակ, իսկ տրանսպորտի այն տեսակը, որի համապատասխան ծախսերը համեմատաբար ցածր են, բայց մեծ են տեղափոխման հետ կապված ծախսերը, առավելություն է ստանում կարճ հեռավորությունների վրա փոխադրումների ժամանակ:

Ժամանակի գործոն: Տրանսպորտի տարբեր տեսակների օգտագործման արդյունավետությունը որոշող գործոններից է մատակարարման արագությունը: Դրանից է կախված ապրանքի չափն ու արժեքը: Մատակարարման ժամանակի վրա ազդում են փոխադրման արագությունը, բեռնման-բեռնաթափման աշխատանքների արագությունը, ինչպես նաև ճանապարհին կայանման վրա ժամանակային ծախսումները: Օդային տրանսպորտը, բնականաբար, բեռի մատակարարման ամենաարագ, բայց թանկ միջոցն է: Տրանսպորտային շուկան ավելի շատ գրավում է ավտոմոբիլային տրանսպորտը, որն ավելի շահավետ է:

Փոխադրման արժեքը: Այս հատկանիշով տրանսպորտի տեսակի ընտրության դեպքում պետք է հաշվի առնել մատակարարմանը զուգընթաց կատարվող ծախսերը:

Փաթեթավորման արժեքը: Փորձնականորեն հաստատված է, որ փաթեթավորումը փոխադրման արժեքից 8%-ով բարձր լինելու դեպքում, ապա պետք է փոխել տրանսպորտի տեսակը: Առավել էժան փաթեթավորում է պահանջվում օդային տրանսպորտով, իսկ առավել թանկ՝ ծովային տրանսպորտով փոխադրելու ժամանակ:

Ապրանքի ապահովագրության արժեքը: Օդային փոխադրումների ժամանակ ապահովագրությունը սովորաբար իրականացվում է առավել կարճ ժամկետներով՝ համեմատած փոխադրման այլ տեսակների հետ:

Ապրանքի մատակարարման արժեքը մինչև գլխավոր տրանսպորտը: Օդային և ծովային փոխադրումների դեպքերում այս ծախսերը երբեմն զգալի են՝ համեմատած երկաթուղային տրանսպորտի հետ: Ավտոմոբիլային փոխադրումներում այսպիսի ծախսերին ընդհանրապես ուշադրություն չեն դարձնում:

Առք ու վաճառքի, փոխադրման պայմանագրերում և այլ փաստաթղթերում նշված սահմանափակումների առկայությունը:

Տրանսպորտային և կից ձեռնարկությունների աշխատանքները կարգավորող ազգային օրենսդրությունը և սովորույթները:

Արտաքին առևտրային գործունեության կարևոր խնդիրներից է նաև փոխադրողի ընտրությունը: Յուրաքանչյուր արտադրական և առևտրային ֆիրմա երկրներում առաջ է կանգնում. օգտագործել սեփական տրանսպորտային միջոցը, թե՛ ընդհանուր օգտագործման տրանսպորտը:

Եթե որոշում ընդունվի, որ սեփական ուժերով փոխադրումը նպատակահարմար չէ, ապա փոխադրողի ընտրությունը իրականացվում է մրցութային կարգով, կատալոգների միջոցով, գովազդային հայտարարությունների վերլուծությամբ, ցուցահանդեսներ, տոնավաճառներ այցելելով: Արդյունքում, ձևավորվում է պոտենցիալ փոխադրողների խումբը, որոնցից պետք է ընտրել օպտիմալ տարբերակը: Ընտրության չափորոշիչները կարող են տարբեր լինել, մինչդեռ, անկախ ճյուղի յուրահատկությունից, կարևոր են ծառայության հուսալիությունը և գինը: Այլ չափորոշիչներից են. ընթացիկ և արագ փոխադրումների իրականացման ժամկետը, փոխադրողի մոտ պահեստային կարողությունների առկայությունը, սպասարկման որակի կառավարման կազմակերպումը, փոխադրող անձնակազմի հոգեկան վիճակը, փոխադրողի վարկունակությունը և ֆինանսական վիճակը:

Պոտենցիալ փոխադրողի գնահատման օբյեկտիվության մակարդակի բարձրացման նպատակով ֆիրմաները դիմում են մասնագիտացված գործակալությունների, որոնց գործառնություն է փոխադրողի վերաբերյալ տեղեկությունների հավաքումն ու պատրաստումը: Այդ տեղեկությունները նախանշված են միայն պատվիրատուի համար և ենթակա չեն հրապարակման:

Ծովային փոխադրումներ: Ծառայությունների համաշխարհային շուկայում բացակայում է ծովային տրանսպորտով փոխադրումներ իրականացնող միջազգային տրանսպորտային միասնական շուկան: Եվ միջազգային փոխադրումներն իրականացվում են ազգային առանձին կամ ընկերությունների միջոցով, որոնք նման գործունեություն ծավալելու իրավունք ունեն: Ծովային փոխադրումներն իրականացվում են կանոնավոր և չարտերային հիմունքներով կամ ուղիղ և տրամապային հաղորդակցությամբ:

Կանոնավոր հաղորդակցության ժամանակ նախօրոք հայտնի են շահագործող երթուղին, փոխադրման սակագները, փոխադրման ժամանակահատվածը: Կանոնավոր հաղորդակցության վերաբերյալ մշտապես տեղեկատվություն է տրվում համապատասխան մասնագիտական ամսագրերում, երթուղու փոփոխության, սակագների փոփոխության մասին տեղեկությունների աղբյուր է Ինտերնետ տեղեկատվության համակարգը: Սովորաբար, կանոնավոր փոխադրումների ժամանակ փոխադրողներն իրենք են կրում մեկնման նավահանգստից ապրանքի բարձման և նշանակման կետում բեռնաթափման հետ կապված բոլոր ծախսերը: Կանոնավոր փոխադրումների պայմանների կոնկրետ մեկնաբանումը տրվում է կոնոսամենտ կոչվող փաստաթղթում, որը փոխադրման իրավական կողմն ապահովող փաստաթուղթ է: Կոնոսամենտը տրվում է ապրանքատիրոջը փոխադրողի կողմից այն պահին, երբ ապրանքը հանձնվում է փոխադրողին: Իրավական տեսանկյունից կոնոսամենտը վկայում է փոխադրողի կողմից դրանում նշված ապրանքի ընդունման փաստը, բացի այդ կոնոսամենտը հաստատում է ապրանքատիրոջ և փոխադրողի միջև փոխադրման պայմանագրի առկայությունը: Այս փաստաթուղթն, ի վերջո, իրավունք է վերապահում ապրանք առաքողին կամ նրա լիազորված անձին նշանակման նավահանգստում ետ ստանալ ապրանքը՝ կոնոսամենտը ներկայացնելուց հետո: Այդպիսով, կոնոսամենտը հանդիսանում է ապրանքաբաշխիչ փաստաթուղթ:

Կոնոսամենտի տեսակները: Կախված նրանից, թե բեռը որտեղ է ընդունվում (նավակողին կամ պահեստում), դուրս են գրվում կողային կոնոսամենտ և պահեստային կոնոսամենտ: Շատ դեպքերում նավի վրա բեռնելուց հետո պահեստային կոնոսամենտը փոխարինվում է կողայինով:

Կոնոսամենտները լինում են անվանական, օրդերային ըստ ներկայացնողի: Անվանական կոնոսամենտը պարունակում է կոնկրետ ֆիրմայի կամ անձի անվանումը, որն իրավունք ունի բեռը ստանալ: Օրդերային կոնոսամենտը տրվում է «առաքողի հրամանով» կամ «ստացողի հրամանով», և բեռի հանձնումը հնարավոր է փոխանցագրի միջոցով: «Առաքողի հրամանով» տրված կոնոսամենտը փոխանցագրված պետք է լինի առաքողի կողմից մինչև բեռի հանձնումը կոնոսամենտ ունեցողին: Մյուսը համապատասխանաբար պետք է փոխանցագրված լինի ստացողի կողմից: Ըստ ներկայացնողի կոնոսամենտով բեռը հանձնվում է ներկայացնողին:

Տարբերում են նաև կոնոսամենտի «մաքուր» և «կեղտոտ» տեսակները:

«Մաքուր» կոնոսամենտը չի պարունակում լրացուցիչ վերապահումներ և նշումներ բեռի կամ փաթեթի թերությունների մասին: Իսկ «կեղտոտ» կոնոսամենտում՝ ընդհակառակը:

Կոնոսամենտը տրվում է 3 օրինակից, մեկը մնում է առաքողի մոտ, երկրորդը՝ փոխադրողի, իսկ երրորդը փոխանցվում է առաքողին:

Կանոնավոր հաղորդակցության ժամանակ կիրառվում են նաև այլ փաստաթղթեր:

**Բուկինգնոտ:** Օգտագործվում է նավում տեղ ամրագրելու ժամանակ: Բուկինգնոտով ձևակերպված պայմանագիրը կնքվում է զգալի քանակությամբ բեռների փոխադրման ժամանակ: Բուկինգնոտը պարունակում է կողմերի անվանումները, նավի անվանումը, բեռնման ամսաթիվն ու նավահանգիստը, բեռնաթափման նավահանգիստը, ապրանքի նկարագրությունը, վարձակալության վճարը, կոնոսամենտի ձևը:

**Ծովային բեռնագիր:** Այն ապրանքաբաշխիչ փաստաթուղթ չէ և փոխադրողի կողմից հաստատում է բեռնափոխադրման պայմանագիրը, ըստ որի, փոխադրողը պարտավորվում է բեռը հասցնել ստացողին: Ի տարբերություն կոնոսամենտի, ծովային բեռնագիրը փոխադրման ժամանակահատվածում սեփականության իրավունքը երրորդ անձին փոխանցելու հնարավորություն չի տալիս:

Տրամպային հաղորդակցության ժամանակ նավը կատարում է շրջանաձև երթուղի: Տրամպային հաղորդակցության ժամանակ փոխադրման գինը և մյուս առևտրային պայմանները սահմանվում են յուրաքանչյուր երթուղու կամ մի քանի երթուղիների համար պայմանագրով, սակայն հարկ է նշել, որ նավագնացության այս տեսակով մատուցվող ծառայությունների ծավալը զիջում է ուղիղ տրանսպորտային փոխադրումների ծառայություններին: Տրամպային փոխադրումների ժամանակ իրավական փաստաթուղթ է փոխադրողի և ապրանքն առաքողի կամ ստացողի միջև կնքվող պայմանագիրը՝ չարտերը: Միջազգային փոխադրումների պրակտիկան ցույց է տալիս, որ նման պայմանագիրը մեծ մասամբ կնքվում է միջնորդի կամ ծովային բրոքերների միջոցով: Ցանկացած չարտերային պայմանագրի մեջ որպես պարտադիր պայման ներառվում են նավին, բեռին, ֆրախտին, բեռնման-բեռնաթափման աշխատանքներին, դիսպաչին (փոխադրողի կողմից նավը վարձակալողին տրվող պարզավճար՝ բեռնման և բեռնաթափման աշխատանքները չարտերում նշված ժամկետից շուտ կատարելու համար), դեմերջին (տուգանք, որը վճարում է վարձակալը նավատիրոջը, որպես փոխհատուցում նավը նշված ժամկետից երկար զբաղեցնելու համար) վերաբերող հարցերը: Միջազգային տրամպային հաղորդակցության ժամանակ փոխադրողի կողմից տրվում է նաև չարտերային կոնոսամենտ, որը կարգադրիչ փաստաթուղթ է փոխադրողի և բեռը ստացողի միջև նաև այն դեպքում, երբ ստացողը վարձակալ չէ: Միջազգային պրակտիկայում դեռևս չի ստեղծվել իրավական այնպիսի փաստաթուղթ, որը կկարգավորեր չարտերի բովանդակության և ձևի հետ կապված խնդիրները: Չարտերի ձևակերպման հետ կապված խնդիրների լուծման համար իրավական աղբյուր է համապատասխան երկրի օրենսդրությունը: Միջազգային ծովային փոխադրումների պրակտիկայում կիրառվում են նավերի վարձակալման հետևյալ տեսակները.

չվերթային չարտերի պայմանով վարձակալում

ա) մեկ չվերթի վարձակալում. համաձայն այս պայմանի, նավատերը պարտավորվում է որոշակի վարձի դիմաց պայմանավորված բեռը փոխադրել մեկ կամ մի քանի նավահանգիստներ,

բ) հաջորդական չվերթների վարձակալում. կիրառվում է մեծաքանակ միատեսակ ապրանքները նույն ուղղությամբ և նույն նավով փոխադրելու ժամանակ,

գ) վարձակալում՝ գլխավոր պայմանագրի համաձայն. նավատերը պարտավորվում է փոխադրել նշված բեռը համաձայնեցված ժամկետներում:

time-charter-ի հիմնավորմամբ վարձակալում, որը կախված է նավի վարձակալության տևողության որոշման ձևից: Այս պայմանագրով նավատերը, մնալով նավի սեփականատեր և հսկողություն իրականացնելով անձնակազմի նկատմամբ,

որոշակի ժամկետով նավը տրամադրում է վարձակալին՝ ցանկացած օրինական բեռ փոխադրելու համար: Ըստ time-charter-ի, վարձավճարը տրվում է սովորաբար մեկ ամիս առաջ: Վարձակալը կրում է վառելիքի ձեռք բերման, հարկերի վճարման, բեռնման-բեռնաթափման աշխատանքների բոլոր ծախսերը:

bareboat charter կամ demise. նավի վարձակալում առանց անձնակազմի: Այդ ժամանակաշրջանում վարձակալը դառնում է նավի սեփականատերը, և այն կարող է օգտագործել իր հայեցողությամբ: Նա կրում է նաև բոլոր ծախսերն ու ռիսկերը, իսկ նավատերը՝ միայն ապահովագրական ծախսերը:

Առևտրային ծովագնացության պրակտիկայում ստեղծված են փոխադրման օրինակելի պայմանագրեր՝ չարտեր պրոֆորմատներ, որոնց հիման վրա փոխադրողների կամ մասնագիտացված կազմակերպությունների կողմից կնքվում են որոշակի ուղղությամբ կոնկրետ բեռի փոխադրման չարտեր: Չարտերը լինում է.

մաքուր, երբ պայմանագիրը կնքվում է առանց ստանդարտ ձևի,

բաց, երբ պայմանագրում չի նշվում բեռնատեսակը և նշանակման կայարանը:

Չարտերը կնքվում է նախապես կամ արագ կարգով, որը կոչվում է prompt, ինչպես նաև նավը անմիջապես փոխադրմանը պատրաստ լինելու պայմանով՝ spot prompt:

Ծովային փոխադրումներում կիրառվող սակագները: Ծովային փոխադրումներում կիրառվում է գնի վճարման հետ կապված երկու հասկացություն. ֆրախտ (տրամալային նավագնացության ժամանակ ծովային փոխադրման գինը) և գծային սակագին:

Ֆրախտային դրույքը կիրառվում է փոխադրման գնի հաշվարկման համար և արտացոլում է տվյալ ապրանքի ծովով փոխադրման գինը համաշխարհային շուկայում: Ֆրախտի չափը սահմանվում է փոխադրող ընկերության և բեռնատիրոջ միջև պայմանագրային ճանապարհով:

Գծային սակագին: Ներառում է փոխադրման և բեռնման-բեռնաթափման աշխատանքների գինը: Փոխադրումների գծային պայմանները նշանակում են, որ բեռնման-բեռնաթափման ծախսերը վերաբերում են նավի վրա կատարվող աշխատանքներին, եթե կողմերը այլ բան չեն պայմանավորվել: Սովորաբար գծային սակագները կազմված են երկու մասից. սակագների կիրառման պայմաններից և սեփական սակագնային դրույքներից: Դրույքները սահմանվում են՝ կախված բեռի ծավալից, զանգվածից և արժեքավորությունից: Սակագների հաշվարկման հիմնական սկզբունքն է կիրառվող քառային կամ ծավալային դրույքն ընտրելու փոխադրողի իրավունքը կախված այն բանից, թե որն է առավել շահավետ նավի համար: Սակագներում կիրառվող ավելացումներն են. բեռի ծանրաքաշության համար, սեզոնային կամ ձմեռային ավելացում, անվավոր տեխնիկայի փոխադրման համար, վտանգավոր բեռների համար:

Օդային փոխադրումներ: Օդային տրանսպորտի տեղը և դերը տրանսպորտի ընդհանուր համակարգում գնալով մեծանում է՝ կախված փոխադրման գործընթացի ժամկետից և փոխադրվող առարկայի առանձնահատկություններից: Օդային փոխադրումների կազմակերպման իրավական հիմքեր են միջպետական համաձայնագրերը, ինչպես նաև փոխադրումների գործընթացը կանոնակարգող միակողմ, երկկողմ և բազմակողմ համաձայնագրերը: Օդային տրանսպորտով բեռնափոխադրումների կազմակերպման հիմնական ձևերից են.

խառը (ուղևորա-բեռնային) բեռնափոխադրումները,

հատուկ բեռնափոխադրումները:

Խառը բեռնափոխադրումներն իրենց հերթին բաժանվում են. ուղևորատար ինքնաթիռների հատուկ բեռնային խցերում բեռնափոխադրումների և բեռնա-ուղևորատար ինքնաթիռներով բեռնափոխադրումների: Հատուկ բեռնափոխադրումներն

իրականացվում են բեռնատար ինքնաթիռներով: Բեռնափոխադրումներն իրականացվում են կանոնավոր և չարտերային չվերթներով:

Կանոնավոր չվերթներն իրականացվում են հրապարակված չվացուցակներով, որտեղ նշվում են չվերթը, վայրէջքների միջանկյալ կետերը, թռիչքի ժամը, շարժման հաճախականությունը և ինքնաթիռի տեսակը:

Չարտերային չվերթները իրականացվում են փոխադրողի և պատվիրատուի միջև կնքվող հատուկ պայմանագրի համաձայն: Յուրաքանչյուր չարտերային չվերթ իրականացվում է համապատասխան երկրի իրավասու մարմինների հատուկ թույլտվությամբ:

Միջազգային բեռնափոխադրումների ժամանակ հիմնական փաստաթղթեր օգտագործվում են ավիաբեռնագիրը և բեռնային դիմումը:

Ավիաբեռնագիրը հաստատում է առաքողի և փոխադրողի միջև պայմանագրի կնքումը: Բեռնագիրը հիմնական պայմանագրային և ֆինանսական փաստաթուղթ է: Բեռն առաքողը պարտավոր է լրացնել նավի բեռնագիրը և այն փոխադրողին տալ բեռի հանձնման հետ միաժամանակ: Առաքողը կրում է տեղեկությունների ճշտության և ամբողջականության ողջ պատասխանատվությունը: Ավիաբեռնագիրը կազմված է 12 օրինակից, որից 3-ը բնօրինակներ են (փոխադրողի, առաքողի և սպառողի համար), իսկ 9-ը՝ կրկնօրինակներ (մատակարարման հաստատում, նշանակման վայրի համար, III փոխադրողի, II փոխադրողի, I փոխադրողի համար լրացուցիչ կրկնօրինակներ):

Բեռնային դիմումը օգտագործվում է տվյալ չվերթով փոխադրվող բեռի վերաբերյալ տեղեկությունների ցույց տրման համար: Տարբեր ավիաընկերություններում դիմումում պարունակվող տեղեկությունը տարբեր է, բայց պարտադիր պետք է նշվեն փոխադրողի անվանումը և նրա ազգային պատկանելությունը, ինքնաթիռի գրանցման համարը, չվերթի համարը և ամսաթիվը, առաքման վայրը և նշանակման կետը: Նշվում են նաև ավիաբեռնագրի համարը, բեռնատեղերի քանակը, բեռի անվանումը և քաշը:

Օդային փոխադրումներում կիրառվող սակագները: Հրատարակված (թափանցիկ) սակագներ՝ դրանք մեկնման օդանավակայանից մինչև նշանակման օդանավակայանը փոխադրման սակագներն ու տուրքերն են, որոնք տեղադրված են սակագնային տեղեկագրերում: Եթե երկու կետերի միջև գոյություն ունի հրատարակված (թափանցիկ-միջանցիկ) սակագին, ապա փոխադրումը պետք է իրականացվի միայն այդ սակագնի հիման վրա:

Ոչ հրատարակված սակագները, այն սակագներն են, որոնք հրատարակված սակագնի բացակայության դեպքում տվյալ կետերի միջև ձևավորվում են երկու եղանակով.

հրատարակված սակագնին գումարելով լրացուցիչ գումար, այսպես կոչված, «Էդ-օն» գումար: «Էդ-օն» համամասնական սակագների գումարները հրատարակվում են APT և ACT տեղեկագրերի «գազարագույն թերթերի» վրա,

համամասնական սակագնի բացակայության դեպքում փոխադրման առանձին միջանցիկ տարածքների տարածքային սակագների գումարման միջոցով՝ հաշվի առնելով սակագների կառուցման համապատասխան կանոնները:

Սակագների մեծ մասը հրատարակված չեն, դրանք գոյություն չունեն սակագնային տեղեկագրերում, ինչպես նաև այլ պաշտոնական սակագնային հրատարակումներում: Բացի այդ, յուրաքանչյուր ավիաընկերություն մշակում է իր ոչ պաշտոնական սակագները, որոնք հիմնականում փակ են և կազմում են ավիաընկերության առևտրային գաղտնիքը:

Միջազգային ավիացիայի սակագների կարգավորմամբ զբաղվում է օդային տրանսպորտի միջազգային ասոցիացիան (IATA): Պաշտոնական միջազգային

ավիասակագները հրատարակվում են (Air Passenger Tariff (APT) և Air Cargo Tariff (ACT) տեղակագրերում): APT ուղևորային սակագների գծով տեղեկագրում հրատարակված են միջազգային ուղևորային բոլոր պաշտոնական ավիասակագները, ինչպես նաև սակագների, զեղչերի, տուրքերի և փոխադրման ուղերթների կառուցումն ու կիրառումը կարգավորող կանոնները: Այդ տեղեկագրում նշված սակագներն ու տուրքերը, ինչպես նաև էքսկուրսիոն սակագները, ներառյալ ինկլյուզիվ - տուրը ( APT- ԻՏ), նշված են մեկ ուղևորի հաշվով և կիրառելի են օդային փոխադրումների նկատմամբ այն ուղերթներով, որոնք նշված են տեղեկագրում, մեկնման օդանավակայանից մինչև նշանակված օդանավակայանը: Բացի այդ, նրանք նաև ընդգրկում են տարանցման, ցամաքային փոխադրման համար տուրքերի սակագները, ինչպես նաև կառավարման մարմինների կողմից գանձվող այլ տուրքերի սակագները: ACT ավիացիոն բեռնային սակագների գծով տեղեկագրում հրատարակվում են համաշխարհային ավիատղիներով բեռնային սակագների ձևավորման և կիրառման բոլոր կանոնները: Բացի դրանից, «Կանոններ ըստ երկրների» բաժնում նշված են աշխարհի յուրաքանչյուր երկրում բեռնափոխադրումների առանձնահատկությունները:

Տեղեկագրում նշված բեռնային սակագները, կիրառվում են միայն մեկնման կետից մինչև նշանակված կետը փոխադրումների համար և իրենց մեջ չեն ներառում մեկնման օդանավակայան բեռների առաքման համար տուրքերը, բեռների պահպանումը, նրանց ապահովագրումը, մաքսային ձևակերպումների կատարումը և այլն:

Որպես կանոն, միջազգային ավիասակագները հաստատվում են երկկողմանի հիմքի վրա, միևնույն ավիատղին գործածող ավիաընկերությունների միջև համաձայնությունների միջոցով: Սակայն միևնույն ուղերթով շատ ավիաընկերություններ են իրականացնում փոխադրումներ: Բացի այդ, սակագները, որոնք սահմանված են այս կամ այն կետերի միջև, առնչվում են այն ավիաընկերությունների շահերին, որոնք իրականացնում են սահմանակից ավիատղիներով թռիչքներ: Այդ իսկ պատճառով, միջազգային սակագները դուրս են գալիս ավիաընկերությունների միջև երկկողմանի համաձայնությունների սահմաններից և կազմում են մի բարդ համակարգ, որն իր մեջ է ներառում երկու և ավելի կետերի միջև փոխադրումների համար տարբեր տեսակի սակագներ:

Միջազգային ավիասակագների համակարգի վրա ազդում է նաև գործոնների մի ամբողջ խումբ.

- 1) փոխադրման կետերի միջև տարածությունը,
- 2) փոխադրումների նկատմամբ պահանջարկը,
- 3) տրանսպորտի այլ տեսակների կողմից առաջարկվող սակագները,
- 4) չարտերային փոխադրումների առկայությունը,
- 5) այդ ուղղություններով ավիափոխադրումների ոչ հաշվեկշռվածությունը,
- 6) փոխադրողների, գործակալների, ուղարկողների և ուղևորների տարբեր հետաքրքրությունները:

Այս բոլոր գործոնները հաշվի են առնվում IATA-ի կողմից՝ միջազգային ավիասակագների համակարգը մշակելիս: Սակագների համակարգը և դրանց կառուցման և օգտագործման կանոնները մշակվում են ավիաընկերությունների կողմից՝ IATA-ի անդամների կողմից օդային փոխադրումների վերաբերյալ համաժողովներում, որոնք, որպես կանոն, անցկացվում են երկու տարվա ընթացքում մեկ անգամ:

Միջազգային ավիացիոն սակագները կարող են դասակարգվել հետևյալ ուղևորային, ուղերեռնային, բեռնային խմբերի միջև:

Ուղևորային սակագները լինում են նորմալ (միջանցիկ և համամասնական) և հատուկ:



Միջանցիկ սակագները մեկնման կետից մինչև նշված կետը հրապարակված սակագներն են, որոնք միմյանցից տարբերվում են՝ ելնելով տրամադրվող սպասարկման կարգից, փոխադրման սեզոնայնությունից և փոխադրման ձևակերպման տեսակից:

Կախված սպասարկման կարգից՝ ուղևորային սակագները բաժանվում են տնտեսական (զբոսաշրջիկային) և առաջին կարգի սակագների:

«Տնտեսական կարգ» տերմինը կիրառվում է ամբողջ աշխարհում որպես սպասարկման ավելի ցածր կարգ:

«Առաջին կարգ» տերմինն չափանշում է սպասարկման առավել բարձր կարգը: Առաջին կարգի սակագինը, որպես կանոն, 1.5-2 անգամ ավելի բարձր է, քան տնտեսական կարգը: Առաջին կարգի սակագնով փոխադրումն ուղևորին տալիս է մի շարք առավելություններ սպասարկման ժամանակ, մասնավորապես, տնտեսական կարգով ուղեբեռի 20 կգ-ի փոխարեն ուղեբեռի 30 կգ-ի անվճար փոխադրում, անվճար սպիրտային խմիչքներ, օդանավի մեջ ուտելիքի առավել լայն ընտրանի, օդանավի սրահի բարձր հարմարավետություն և այլն: Առաջին և տնտեսական կարգերի միջև սպասարկման միջանկյալ կարգը կոչվում է բիզնես-կարգ, որը ենթադրում է ուղևորների բարելավված սպասարկում, որոնք վճարում են տնտեսական կարգի լրիվ սակագնին համաձայն:

Ելնելով փոխադրման սեզոնայնությունից՝ սակագները լինում են.

բարձրագույն (ամառային սակագին),

նվազագույն (ձմեռային սակագին),

միջակա սեզոնի սակագին:

Ըստ փոխադրման ձևակերպման ձևի՝ սակագները լինում են՝

մի ուղղությամբ փոխադրում (մեկնում կամ ժամանում),

«գնալ-գալու» փոխադրում (մեկնում և ժամանում),

շրջանային երթուղով փոխադրում:

Ըստ փոխադրման ձևակերպման՝ սակագների դասակարգմանը կարող են վերաբերվել նաև մերձափնյա սակագները (փոխադրում միևնույն պետության տարածքով): Որպես կանոն, դրանք կարող են օգտագործվել միայն տվյալ երկրի փոխադրողների կողմից: Մնացած փոխադրողները կարող են կիրառել այս սակագները միայն լիազորված փոխադրողի կամ կառավարման մարմինների հատուկ թույլտվությամբ: Այս թույլտվության բացակայության դեպքում մերձափնյա սակագները, որոնք նշված են տեղեկագրերում, կարող են կիրառվել միայն տեղեկությունների համար:

Եթե պահանջվող ուղերթով որևէ կետերի միջև գոյություն չունի հրապարակված սակագին, ապա կիրառվում են համամասնական սակագները:

Հատուկ սակագներին վերաբերվում են տարբեր էքսկուրսիոն և արտոնյալ սակագներ:

Բոլոր հատուկ սակագների առանձնահատկությունը կայանում է նրանում, որ դրանց կիրառումը սահմանափակվում է որոշակի պայմաններով, բացի այդ, նշված սակագների կիրառմամբ փոխադրումը կարող է վաճառված լինել ոչ մեծ թվով հաճախորդներին, կամ միայն ուղևորների որոշակի կատեգորիային:

Էքսկուրսիոն սակագները, որպես կանոն, կիրառվում են զբոսաշրջիկների խմբերի փոխադրման համար: Այս սակագների կիրառումը կարգավորվում է հատուկ կանոններով և որոշակի ժամկետով, որից առաջ կամ հետո դրանք անվավեր են ճանաչվում: Էքսկուրսիոն սակագները հրատարակվում են APT տեղեկագրի հատուկ բաժնում:

Էքսկուրսիոն սակագներում առավել լայն տարածում են գտել ինկլյուզիվ-տուր սակագները, որոնց առանձնահատկությունը կայանում է նրանում, որ փոխադրումը երկու կողմերից էլ վճարվում է էքսկուրսիոն սպասարկման համար ծառայությունների հետ

միասին, ինչպես նաև այն, որ այդ սակագինը, որպես կանոն, հայտարարվում է միայն զբոսաշրջիկային ֆիրմաների գործակալների համար: Ուղևորը վճարում է ամբողջ շրջագայության արժեքը՝ ներառյալ օդային փոխադրումն ու ցամաքային սպասարկումը:

Արտոնյալ սակագների թվին են դասվում ինչպես հիմնական նորմալ սակագներից զեղչ գներով ձեռք բերվող սակագները, այնպես էլ հատուկ սահմանված արտոնյալ սակագները ուղևորների տարբեր կատեգորիաների համար:

Հատուկ ուղևորային սակագները կրում են վառ ընդգծված գոտիական բնույթ, ունեն սահմանափակումներ գործելու ժամկետի, դրանց կիրառման ժամանակահատվածի առումով և կախված են խմբերում ուղևորների քանակից ու փոխադրման պայմաններից:

Առավել էժան ուղևորային սակագներ են բլոկ-չարտերային սակագները, որոնք կիրառվում են կանոնավոր չվերթների վրա ինքնաթիռների ազատ տարողության իրացման համար, որպես կանոն, աշնանային-ձմեռային ժամանակահատվածում: Այդ նպատակով ինքնաթիռում սահմանվում են որոշակի քանակով տեղեր, որոնք վաճառվում են չարտերային գնով:

Բլոկ-չարտերային սակագների առանձնահատկությունը կայանում է նրանում, որ դրանք կիսապաշտոնական են, հաստատվում են՝ ելնելով տվյալ շուկայի իրավիճակից և ամեն տարի վերանայվում են: Դրանք չեն հայտարարվում, ունեն գաղտնի բնույթ, և տրամադրվում են զբոսաշրջիկային ֆիրմաներին՝ կախված ուղևորների քանակից, որը զբոսաշրջիկային ֆիրման կամ կազմակերպությունը առաջարկում է տվյալ սակագնով փոխադրման համար:

Ուղեբեռային սակագինը ուղեբեռի անվճար անցկացման նորման է, ինչպես գրանցված, այնպես էլ չգրանցված, որը որոշվում է ելնելով սպասարկման կարգից: Առաջին կարգի համար այն կազմում է 30 կգ, տնտեսական կարգի համար՝ 20 կգ: Ելնելով սպասարկման կարգից՝ այդ նորման տարածվում է բոլոր այն ուղևորների վրա, որոնք ունեն տոմս՝ սակագնի ոչ պակաս 50% վճարմամբ: Անվճար անցկացման նորմայից ավել փոխադրվող ուղեբեռը պետք է վճարվի ուղևորի կողմից ըստ փոխադրողի սահմանված սակագնի: Գոյություն ունեն նաև հատուկ ուղեբեռային սակագներ ուղեբեռի առանձին կատեգորիաների համար: Միջազգային օդային ուղիների վրա բեռնային սակագները լինում են 3 տեսակի՝

- 1) նորմալ (մինչև 45կգ), քանակական (45կգ-ից ավել), նվազագույն տուրք,
- 2) դասակարգված,
- 3) հատուկ:

Հիմնական սակագները ստանդարտ սակագներն են, որոնք սահմանվում են մեկնման կետից մինչև նշված կետը 1 կգ բեռի փոխադրումը վճարելու համար: Դրանք առավել տարածված են տարբեր տեսակի բեռներ փոխադրելու դեպքում, բացառությամբ այն դեպքերի, երբ կիրառվում են արտոնյալ հատուկ և դասակարգված սակագներ:

Նորմալ սակագները հանդես են գալիս որպես բազային՝ դասակարգային, քանակական և հատուկ սակագների ձևավորման դեպքում զեղչերի և լրացուցիչ վճարների որոշման համար: Դրանց առավելությունը կայանում է օգտագործման պարզության մեջ:

Քանակական սակագները հիմնականում կիրառվում են այն ավիաընկերությունների կողմից, որոնք շահագործում են մեծ տարողության ինքնաթիռներ: Դրանք նախատեսում են զեղչեր լրացուցիչ քաշային կատեգորիաների համար: Օրինակ, 45 կգ քաշային կատեգորիայի համար տրամադրվում են զեղչեր 25%-ի չափով: Քաշային կատեգորիաների թիվը տարբեր է փոխադրման տարբեր գոտիներում: Եվրոպայի համար սահմանված է միայն մեկ քաշային կատեգորիա՝ 45 կգ, իսկ Հյուսիսային Ամերիկայի ուղղությամբ ուղեբեռներում կիրառվում են 100, 300, 500 կգ քաշային կատեգորիաները,

որոնց համար տրամադրվում են նորմալ սակագնին համապատասխան 50, 60 և 70%-ի չափով զեղչեր:

Նվազագույն տուրքն իրենից ներկայացնում է նվազագույն վճար բեռի փոխադրման համար, որը գանձվում է այն դեպքում, եթե պարզվի, որ նորմալ բեռնային սակագնով փոխադրման համար վճարն ավելի ցածր է, քան նվազագույն տուրքը: Տարբեր ուղերթներում նվազագույն տուրքի մակարդակը տարբեր է: Շատ դեպքերում այն հավասարվում է նորմալ սակագնով 5 կգ քաշով բեռի փոխադրման արժեքին: Նվազագույն տուրքը սակագնային տեղեկագրերում նշվում է «M» նշանով:

Դասակարգված սակագները կիրառվում են որոշակի կարգի բեռներ փոխադրելու համար: Դրանք արտահայտվում են մինչև 45 կգ նորմալ բեռնային սակագնի նկատմամբ որոշակի տոկոսով: Դասակարգված սակագները սահմանվում են՝ ելնելով բեռի տեսակից, որը պահանջում է հատուկ պայմաններ փոխադրման համար՝ կենդանի կենդանիներ, վանդակներ կենդանիների համար, թանկարժեք բեռ, չուղեկցվող ուղեբեռ և այլն: Դասակարգային սակագները հաշվարկվում են՝ հիմք ընդունելով մինչև 45 կգ նորմալ միջանցիկ սակագինը, որը բազմապատկվում է համապատասխան տոկոսային հավելումով, այնուհետև կորացված արդյունքը բազմապատկվում է ուղարկման քաշով:

Հատուկ սակագները (կորեյտներ) արտոնյալ բեռնային զեղչով սակագներն են: Դրանք կիրառվում են բեռների որոշակի կատեգորիայի փոխադրման համար որոշակի կետից մինչև որոշակի այլ կետ, սակայն միայն մեկ ուղղությամբ: Կորեյտները մնացած բոլոր սակագների համեմատությամբ ունեն առավելություն: Նրանք հրապարակվում են հիմնական բեռնային սակագների հետ միասին ACT տեղեկագրի «դեղին էջերի» վրա և ունի կոդային նշանակում, որը որոշում է բեռի բնույթը:

Ջեղչերը, որոնք նախատեսված են կորեյտի օգտագործման դեպքում, տարբերվում են միմյանցից՝ կախված կիրառման գոտիից: Այսպես, Եվրոպայում նրանք կազմում են նորմալ սակագնի 40-70%-ը, իսկ հյուսիս- ատլանտյան փոխադրումների դեպքում՝ մինչև 90%-ը:

Հատուկ բեռնային սակագների կիրառումը համաձայնեցվում է ավիաընկերությունների միջև, որոնք համատեղ շահագործում են տվյալ ավիաուղին: Կորեյտի սահմանման մասին բոլոր առաջարկները ուղղվում են կորեյտների գծով IATA-ի կոմիտե, որը վերանայում է այդ առաջարկները տարին 3 անգամ հրավիրվող խորհրդակցությունների ժամանակ:

Ավիաընկերությունների մարկետինգային հատուկ ծառայությունները հետևում են համաշխարհային ավիացիոն սակագների շարժին և հանձնարարականներ են տալիս դրանց կիրառման առևտրային տնօրենին և արտասահմանում գտնվող իրենց ներկայացուցիչներին: Այդ հանձնարարականների հիման վրա մշակվում է սակագնային քաղաքականություն, որն ուղղված է միջազգային ավիաուղիների բեռնման և շահավետության ապահովմանը: Այսպես, հատուկ բեռնային սակագները կիրառվում են լրացուցիչ բեռնային փոխադրումներ ներգրավելու համար: Ինչպես արդեն նշվել է, քանի որ կորեյտները սահմանվում են որոշակի փոխադրման կետերի միջև բեռների որոշակի տեսակի համար, նրանք հիմնականում ակտիվացնում են լրացուցիչ պահանջարկը: Դրանում էլ հենց կայանում է նրանց ճկունությունը սակագների մյուս տեսակների համեմատությամբ:

Հատուկ բեռնային սակագների գլխավոր առանձնահատկությունն այն է, որ դրանք կարելի է սահմանել տարվա ցանկացած ժամանակին և ցանկացած ժամանակահատվածով, առանց սպասելու IATA-ի համաժողովի որոշմանը, այդ իսկ պատճառով դրանց կիրառումը նպաստում է լրացուցիչ բեռնման ապահովմանը:

Բեռնային սակագների գեղչերի կիրառումը նույնպես շուկայի վրա ազդող գործոններից մեկն է: Ձեռչերի չափը սահմանվում է՝ ելնելով IATA-ի գոտիներից, օրինակ Եվրոպայում դրանք կազմում են նորմալ սակագնի 40-70%-ը: Դրանց չափը կախված է նաև այնպիսի գործոններից, ինչպիսիք են բեռի բնույթն ու արժեքը, փոխադրումների նկատմամբ պահանջարկի ներուժային հնարավորությունները, առանձին ուղարկումների չափը, մշակման արժեքը, փոխադրումների եկամուտների և ծախսերի համամասնության վրա ազդեցության աստիճանը և այլն:

Ավտոմոբիլային փոխադրումներ: Սկսած 1960-ական թվականներից, ավտոմոբիլային տրանսպորտը աստիճանաբար սկսեց մասնակցել միջազգային փոխադրումներին: 1990-ական թվականներին այն արդեն իր ուրույն տեղն ուներ Արևելյան Եվրոպայի երկրների հետ առևտրում: Տրանսպորտի այս տեսակն օգտագործվում է համարյա միայն պատրաստի արտադրանքի փոխադրման համար, որի պատճառով էլ նրա բաժինը մեծ չէ: Միջազգային ավտոմոբիլային փոխադրումներն իրականացվում են տրանսպորտափորձարարական ընկերությունների կողմից: Հնարավոր է նաև փոխադրումն իրականացնել սեփական ավտոտրանսպորտով: Այդ դեպքում անհրաժեշտ է, որ շարժակազմը համապատասխանի եվրոպական չափանիշներին, իսկ փոխադրումը պետք է կազմակերպվի միջազգային կոնվենցիաներին համապատասխան:

Ավտոմոբիլային ուղևորափոխադրումների և բեռնափոխադրումների իրականացման և կազմակերպման ընդհանուր պայմանները սահմանափակվում են երկկողմանի միջկառավարական համաձայնագրերով, որոնք ստորագրվում են տրանսպորտի նախարարների մակարդակով: Միջազգային ավտոմոբիլային փոխադրումները կարող են իրականացվել այն փոխադրողների կողմից, որոնց երկրի օրենսդրությանը համաձայն ունեն մասն փոխադրումներ կատարելու իրավունք, և այնպիսի տրանսպորտային միջոցներով, որոնք ունեն ազգային և տարբերակիչ նշաններ:

Միջազգային ավտոմոբիլային բեռնափոխադրումները կարգավորվում են 1956 թվականին կնքված «Միջազգային բեռնափոխադրումների պայմանագրի մասին կոնվենցիայով»: Կոնվենցիան սահմանել է, որ փոխադրման պայմանագիրը բնորոշվում է միջազգային ավտոմոբիլային բեռնափոխադրումների բեռնագրով, որը փոխադրողի կողմից բեռի ընդունման հաստատման ապացույցն է: Բեռնագրի ձևը մշակվել է Ավտոմոբիլային Տրանսպորտի Միջազգային Միության կողմից: Միջազգային բեռնագիրը սովորաբար կազմվում է 3 բնօրինակից (առաքողին, փոխադրողին, ստացողին): Սակայն շատ հաճախ բեռնագիրը ձևակերպվում է մեծաքանակ օրինակներով, քանի որ յուրաքանչյուր մաքսային կետում պաշտոնական ծառայությունները հաշվառման նպատակով վերցնում են մեկ օրինակ: Բեռնագրում պետք է նշված լինեն հետևյալ տվյալները. նրա կազմման տեղն ու ամսաթիվը, առաքողի անվանումն ու հասցեն, փոխադրողի անվանումն ու հասցեն, բեռի ընդունման տեղն ու ամսաթիվը, և նշանակման վայրը, բեռի բնույթն ու փաթեթավորման տեսակը, փոխադրման հետ կապված ծախսերը, մաքսային ձևակերպումների համար պահանջվող նշումները: Բեռնագիրը ստորագրվում է առաքողի և փոխադրողի կողմից: Բեռի ընդունման ժամանակ փոխադրողը պարտավոր է ստուգել բեռնագրում նշված տեղեկությունները: Եթե փոխադրողը հնարավորություն չունի ստուգել առաքողի տվյալների ճշտությունը, բեռի արտաքին տեսքը և նրա փաթեթավորումը, ապա նա պետք է այդ մասին նշումներ կատարի բեռնագրում: Առաքողը պարտավոր է բեռնագրին կցել անհրաժեշտ փաստաթղթերը և փոխադրողին հայտնել մաքսային, սանիտարական ձևակերպումների իրականացման համար պահանջվող բոլոր տեղեկությունները:

Ավտոմոբիլային փոխադրումներում կիրառվող սակագները: միջազգային բեռնափոխադրումներ իրականացնող յուրաքանչյուր ավտոտրանսպորտային ընկերություն ունի իր սեփական գնացուցակը: Ավտոփոխադրման գները հաշվարկվում են ելնելով բեռի բնույթից, առաքման տեսակից, բեռի քաշից, փոխադրման հեռավորությունից: Առաքումները լինում են.

լրիվ՝ բեռը զբաղեցնում է ամբողջ տրանսպորտային միջոցը,  
փոքր՝ բեռը զբաղեցնում է տրանսպորտային միջոցի փոքր տարածքը,  
կոնտեյներային՝ բեռը փոխադրվում է կոնտեյներներով:

Սակագինը կազմվում է բազային հաշվարկային դրույքների և ավելացումների սկզբունքով: Բազային է համարվում 23 տ բեռնատարողությամբ 68 խմ թափքի ծավալով ավտոմեքենան: Ավելացումները կիրառվում են հետևյալ դեպքերի համար. հատուկ շարժակազմի օգտագործում (սառնարանի համար՝ բազային գնին ավելացրած 10-25%), բեռի ոչ ծավալայնությունն ու ծանրաքաշությունը, փոխադրման արագությունը (50%), եթե շարժակազմի հանձնումը պետք է իրականացվի հայտ ներկայացնելու պահից 24 ժամվա ընթացքում:

Սակագների վրա ազդում է ինֆլյացիայի մակարդակը, փոխադրումների շուկայի կառուցվածքը: Սակագներում ձևավորվում են տուգանքների չափերը, օրինակ՝ ապրանքա-ուղեկցող բեռնագրի ոչ ճիշտ ձևակերպումը և փոխադրումների պայմանների այլ խախտումները:

Երկաթուղային փոխադրումներ: Ամբողջ երկաթուղային ցանցը բաժանվում է երկաթուղիների, որոնցից յուրաքանչյուրն իր կազմում ունի տարբեր ծառայություններ և ղեկավարում է երկաթուղու ողջ գործունեությունը: Բեռնափոխադրումների իրականացման ժամանակ երկաթուղիները հարաբերությունների մեջ են մտնում բեռնատեղերի հետ: Երկաթուղային բեռնափոխադրումները իրականացվում են հաղորդակցություն հետևյալ տեսակներով.

տեղային՝ մեկ ուղու սահմաններում,  
ուղիղ՝ երկու և ավելի ուղիների մասնակցությամբ,  
խառը՝ երկու և ավելի տրանսպորտի տեսակների մասնակցությամբ:

Միջազգային երկաթուղային հաղորդակցության ժամանակ որպես փոխադրման պայմանագիր հանդես է գալիս երկաթուղային բեռնագիրը, որում պարունակվող հիմնական տվյալներն են. նշանակման կայարանի անվանումը, փոխադրման վճարը, բեռի արժեքը: Երկաթուղային բեռնագրի տեքստը տպագրվում է ստանդարտ ձևաթղթերով՝ սովորաբար երկու լեզվով: Բեռնագիրը դուրս է գրվում բեռնառաքողի կողմից ստացողի անունով: Փոխադրողը հաստատում է փոխադրման պայմանագիրը՝ կնքելով բեռնագիրը և կրկնօրինակը, որը մնում է բեռն առաքողի մոտ: Բեռնագիրը հետևում է բեռին: Բեռնագրին կցվում են նաև ուղեկցող փաստաթղթերը՝ բեռնման մասնագիրը, որակի հավաստագիրը, փաթեթավորման թերթը և այլն:

Երկաթուղային փոխադրումներում կիրառվող սակագները: Առաքման երկրի և նշանակման երկրի տարածքով փոխադրման լրացուցիչ վճարների և փոխադրավճարների գանձումը իրականացվում է յուրաքանչյուր երկրում բեռի ընդունման օրը գործող ներքին օրենքներին և սակագներին համաձայն: հԾՖ-ին (Համաձայնագիր միջազգային բեռնային հաղորդակցությունների մասին) մասնակից երկրների տարածքով տարանցիկ բեռնափոխադրումների վճարները և լրացուցիչ վճարները հաշվարկվում են միասնական տարանցիկ սակագնով (ETT) կամ Միջազգային տարանցիկ սակագնով (MTT):

Վճարը գանձվում է բեռի փաստացի քաշի համար, բայց ոչ պակաս, քան տվյալ բեռի նվազագույն քաշային նորման է: Մեծ արագությամբ փոխադրման ժամանակ վճարը

ավելացվում է 100%-ով, իսկ ուղևորների պարագայում՝ 200%-ով: MTT-ի երևան գայուց հետո ETT-ն կիրառվում է բացառիկ դեպքերում: MTT-ով հաշվարկման ժամանակ այբբենական ցուցակում նշվում են բեռի անվանումը և սահմանում են սակագնի կարգը, ըստ աղյուսակի որոշում են առաքման և նշանակման երկրների սահմանների միջև հեռավորությունը, քաշը կտրացնում են միջև 100 կգ:

Առաքման երկրի տարածքում փոխադրավճարը վճարում է առաքողը, իսկ նշանակման երկրի տարածքում՝ ստացողը:

Օտարերկրյա երկաթուղիներով տարանցիկ բեռնափոխադրման համար բացի փոխադրավճարից գանձվում են նաև լրացուցիչ վճարներ կայարաններում վերաբեռնումների համար, մաքսային զննության համար, փաթեթավորման ուղղման վճար, տարբեր տուգանքներ և այլն:

#### ***15.4. Միջազգային տրանսպորտային գործառնությունների մաքսային կանոնակարգումը***

Յուրաքանչյուր երկրում մաքսա-սակագնային կարգավորումը կենտրոնական տեղ է զբաղեցնում տնտեսության պետական կարգավորման համակարգում: Մաքսային ծառայությունը գործադիր իշխանության կարևոր մարմին է, որն արտաքին առևտրային գործունեության ժամանակ զբաղվում է արտաքին տնտեսական գործունեության պետական վերահսկողությամբ: Այն վերահսկում է բեռների, արժույթների, տրանսպորտային միջոցների բացթողումը, անհատների անձնական իրերը, որոնք հատում են պետության տնտեսական (մաքսային) սահմանը: Մաքսային վերահսկողության գլխավոր գործառույթներն են. ստուգել, որպեսզի ապրանքների, ուղեբեռի, տրանսպորտային միջոցների, արժույթների ներմուծումն ու արտահանումը համապատասխանեն պետության օրենքներին և նրա միջազգային պարտավորություններին, ապրանքների և այլ գույքի սահմանով փոխադրման հսկողությանը և նրա վիճակագրական հաշվառմանը: Մաքսային վերահսկողության մարմինների իրավունքներն ու պարտավորությունները կարգավորվում են մաքսա-սակագնային օրենսդրությամբ, որը կարգավորվում է.

պետության սահմանը հատող ապրանքների և այլ առարկաների մաքսատուրքերով հարկումը: Դրանով սահմանվում է մաքսային հարկման մեթոդաբանությունը, կարգը և դրա հետ կապված արտաքին տնտեսական հարաբերությունների սուբյեկտների գործունեությունը (մաքսային սակագնի մասին օրենք),

մաքսային վերահսկողության ծառայության գործունեությունը, նրանց իրավունքներն ու պարտավորությունները, մաքսային վերահսկողության կարգը, մաքսային ծառայության կազմակերպումը և այլ հարցեր, մասնավորապես, մաքսային ոլորտում օրենսդիր և գործադիր իշխանությունների գործառույթների բաշխումը (մաքսային օրենսգիրք):

Ի տարբերություն մաքսային օրենսգրքի, մաքսային սակագինը, նրա կիրառման սկզբունքը, մաքսատուրքերի դրույքների մակարդակը, սակագնի կառուցվածքը շատ հաճախ միջազգային պայմանագրի օբյեկտ են հանդիսանում: Մաքսային օրենսգիրքը հաստատուն իրավական գործիք է այն դեպքում, երբ մաքսային սակագինը կոչված է արձագանքելու ներքին և արտաքին տնտեսական իրավիճակի փոփոխություններին: Մաքսային սակագնում ներառվում են մաքսատուրքերի կոնկրետ դրույքները, որոնք ուղղակիորեն ներգործում են ներմուծող ապրանքների գների վրա և որոնք ազդում են երկրում ներքին գների մակարդակի և ընկերության տնտեսական գործունեության արդյունքների վրա: Մաքսային օրենսդրությունը բնորոշում է մաքսային

իշխանությունների ոչ միայն իրավունքները, այլև պարտավորությունները՝ ներառելով նրանց իրավական, վարչական և ֆինանսական պատասխանատվությունը:

Բեռների հայտարարագրումը մաքսային ձևակերպման պարտադիր գործողությունն է: Պետությունների մեծամասնությունում գործում է կարգ, ըստ որի դեկլարանտը (մաքսային հայտարարագիր (դեկլարացիա) ներկայացնող անձը) կարող է լինել ոչ միայն բեռնատերը, այլ նաև լիազորված անձը (տրանսպորտային գործակալ, մաքսային միջնորդ և այլն), որը տնօրինում է բեռին: Մովորաբար այդպիսի անձանց շրջանակը որոշվում է ազգային օրենսդրությամբ: Դեկլարանտը բոլոր դեպքերում պատասխանատվություն է կրում մաքսային հայտարարագրում պարունակվող տեղեկությունների արժանահավատության, ինչպես նաև մաքսատուրքերի և այլ տուրքերի վճարման համար: Այն դեպքում, երբ դեկլարանտը դժվարություններ է ունենում ապրանքի հայտարարագրման ժամանակ, մաքսային իշխանությունը պետք է ցանկացած ժամանակ անհրաժեշտ տեղեկություններ տրամադրի նրան և աջակցի մաքսային հայտարարագիրը լրացնելուն:

Մաքսային իշխանությունները կարող են պահանջել, որպեսզի մաքսային հայտարարագրում ներառվեն հետևյալ տեղեկությունները.

անհատներին վերաբերող տվյալներ.

դեկլարանտի անունն ու հասցեն,

ներմուծողի (արտահանողի) անունն ու հասցեն,

միջնորդի անունն ու հասցեն,

տրանսպորտային միջոցներին վերաբերող տվյալներ.

տրանսպորտի տեսակը,

տրանսպորտային միջոցի վերաբերյալ նույնացված տեղեկությունները,

ապրանքին վերաբերվող տվյալներ.

այն երկիրը, որտեղ գնվել է ապրանքը և այն երկիրը, որտեղ արտադրվել է,

արտահանման դեպքում՝ ապրանքի նշանակման երկիրը,

տեղեկություններ բեռնման վայրերի թվի վերաբերյալ (համարները, պիտակավորումը, քաշը, տեղերի թիվը),

ապրանքի սակագնային դասակարգումը,

տեղեկություններ, որոնք անհրաժեշտ են մաքսատուրքերի և այլ տուրքերի հաշվարկման համար.

սակագնային դիրքը,

մաքսատուրքերի դրույքները,

բրուտո (քաշը տարաշով), նետո (քաշը առանց տարաշի) և այլ տեղեկություններ քանակի վերաբերյալ,

մաքսային արժեքը,

ապրանքի վիճակագրական դիրքի համարը,

բեռնային հայտարարագրին կցված փաստաթղթերի թվարկումը,

դեկլարանտի ստորագրությունը, նրա հանձնման ամսաթիվը և վայրը:

Հայտարարագրում նշված տեղեկությունների հաստատման և դրանց լրացման համար մաքսային իշխանությունները պահանջում են նաև հետևյալ փաստաթղթերը.

ներմուծման (արտահանման) լիցենզիա,

ապրանքի ծագման վերաբերյալ վկայական,

սանիտարական հավաստագիր,

հաշիվ-ֆակտուրա:

Ապրանքների մաքսային զննությունը (այսինքն մաքսային իշխանությունների կողմից նրանց ֆիզիկական ստուգումը), կարող է հետևել հայտարարագրի ընդունմանն ու

ստուգմանը: Մաքսային զննության գլխավոր նպատակը մաքսային մարմիններին ներկայացված բեռի համապատասխանության որոշումն է նրա նկարագրությանը, որը նշված է մաքսային հայտարարագրում և նրան կից փաստաթղթերում:

Բեռի մաքսային զննությունը պետք է իրականացվի մաքսային հայտարարագրի հանձնումից և նրա ընդունումից հետո շատ կարճ ժամանակամիջոցում: Շատ դեպքերում օրենսդրությունը սահմանում է բեռի և տրանսպորտային միջոցի մաքսային ձևակերպման, ներառելով նաև նրանց ֆիզիկական ստուգումը, վերջին ժամկետը:

Դեկլարանտը (կամ նրա ներկայացուցիչը) պետք է ներկա լինի մաքսային զննությանը: Դեկլարանտը պետք է ապրանքը մատակարարի այն վայրը, որտեղ կայանալու է զննությունը, փաթեթավորել և իրականացնել զննության համար անհրաժեշտ բոլոր գործողությունները: Եթե այդ գործողություններն իրականացնում են մաքսային մարմինները, ապա դեկլարանտը վճարում է այդ ծախսերը:

Մաքսային իշխանությունները կարող են ապրանքի փորձանմուշներ վերցնել այն դեպքերում, եթե այլ կերպ հնարավոր չէ որոշել ապրանքի դասակարգման հարցը մաքսատուրքերի սահմանման համար:

Մաքսատուրքերի և հարկերի վճարումն իրականացվում է մաքսային հաստատություններում, որտեղ ներկայացված է եղել մաքսային հայտարարագիրը և կատարվել է՝ մաքսային ձևակերպումը: Մաքսատուրքերն ու հարկերը վճարվում են մինչև մաքսային մարմինների կողմից ապրանքի բաց թողումը: Հաճախ թույլատրվում է նաև մաքսատուրքերի և հարկերի վճարման հետաձգում վճարողի խնդրանքով, ինչը իրականացվում է պարբերաբար ապրանքներ ներմուծողի նկատմամբ: Այդպիսի դեպքերում մաքսային մարմինները երաշխիք են պահանջում:

Մաքսային և մաքսային սակագնի մասին օրենքով նախատեսվում են բազմաթիվ մաքսատուրքեր, ուստի դրանք կարելի է խմբավորել որոշակի հիմքերով և դասակարգել որոշակի տեսակների.

*1. մաքսատուրքերն ըստ գործունեության բնույթի լինում են 3 հիմնական տեսակի.*

ա) արտահանման վճար, որը զանձվում է մաքսային տարածքից ապրանքների, տրանսպորտային միջոցների և առարկաների արտահանման համար,

բ) ներմուծման վճար, որը զանձվում է մաքսային տարածքով ապրանքների տրանսպորտային միջոցների և առարկաների ներմուծման համար,

գ) սեզոնային վճար, որը զանձվում է որոշակի ժամանակահատվածի ընթացքում (ոչ ավելի, քան 6 ամիս առավելագույն տևողությամբ) առանձին ապրանքներ մաքսային տարածքից արտահանելու կամ ներմուծելու համար:

*2. Ըստ հաշվառման մեթոդի մաքսատուրքերը լինում են 3 հիմնական տեսակի.*

ա) արժեքային տուրք, որը հարկվում է հարկման ենթակա ապրանքների մաքսային արժեքի նկատմամբ որոշակի տոկոսներով,

բ) յուրահատուկ մաքսատուրք, որը հարկվում է հարկման ենթակա ապրանքների արժեքների չափման միավորի համար կայուն սակագնով,

գ) խառը մաքսատուրք, որի դեպքում զուգակցվում են արժեքային և յուրահատուկ մաքսատուրքերը:

*3. Մաքսատուրքերն ըստ սակագնի կառուցվածքի լինում են.*

ա) հատուկ, որը կիրառվում է որպես համարժեք (պատասխան) միջոց այն կազմակերպություններին և ձեռնարկություններին, ինչպես նաև արտասահմանյան պետություններին, որոնք տվյալ պետության հանդեպ իրականացրել են խտրական գործողություններ,

բ) հակադեմայինգային, որը կիրառվում է ապրանքները արտահանելու, ներմուծելու պահին համանման ապրանքների կամ անմիջականորեն կից ապրանքների գներից



առավել ցածր արժեքով, եթե դրանց ներմուծումը և արտահանումը կարող է վնասել շուկային,

զ) փոխհատուցման, որը կիրառվում է այն ապրանքների արտահանման դեպքում, որոնց արտադրության կամ արտահանման համար ուղղակի կամ անուղղակի ձևով օգտագործվել են դրամական օգնության միջոցներ: Փոխհատուցման մաքսատուրքը չպետք է գերազանցի դրամական օժանդակության չափը,

դ) պետական գանձարանային մաքսատուրք, որն ընդունված է անվանել նաև ֆինանսական մաքսատուրք: Այդ մաքսատուրքերը կիրառվում են ապրանքները պետական բյուջեի եկամուտներն ավելացնելու նպատակով հարկելու դեպքում,

ե) հովանավորչական, որը կիրառվում է ապրանքները օտարերկրյա կազմակերպությունների մրցակցությունից տեղական արտադրողներին պաշտպանելու նպատակով հարկումների դեպքում,

զ) խրախուսական, որը կիրառվում է առանձին երկրներից ներմուծվող ապրանքների նկատմամբ սահմանված մաքսատուրքերը նվազեցնելու նպատակով,

է) հավասարական, որը կիրառվում է արտասահմանից ներմուծվող ապրանքների գների և սեփական արտադրության ապրանքների գների հավասարեցման նպատակով հարկումների դեպքում,

ը) հակազդման, որը կիրառվում է արտասահմանյան այն պետությունների ապրանքները հարկելու դեպքում, որոնք իրենց ապրանքի նկատմամբ սահմանում են բարձր մաքսատուրքեր,

թ) վիճակագրական, որը կիրառվում է ապրանքաշրջանառությունը հաշվարկելու համար:

Մաքսային ռեժիմն իրենից ներկայացնում է իրավական այնպիսի դրույթների ամբողջություն, որը սահմանում է մաքսային տարածքով փոխադրվող ապրանքների, տրանսպորտային միջոցների և այլ գույքի կարգավիճակը: Մաքսային օրենսգրքով նախատեսվող ռեժիմներն են.

1. Արտահանման մաքսային ռեժիմի համաձայն, ապրանքները դուրս են հանվում մաքսային տարածքից առանց դրանք ետ վերադարձնելու նպատակով:

2. Հետադարձ արտահանման թույլատվություն տալու լիազորությունը վերապահվում է մաքսային մարմիններիին: Հետադարձ արտահանման համար արդեն իսկ կատարված մաքսային վճարումներն ենթակա են ետ վերադարձման հետևյալ դեպքերում.

եթե այդ ապրանքները գտնվում են ներմուծման ժամանակ եղած վիճակում, որտեղ հաշվի են առնվում բնակլիմայական ազդեցությունները,

եթե հետադարձ արտահանումը կատարվում է այդ ապրանքները ներմուծելուց հետո ոչ ուշ, քան երկու տարվա ընթացքում,

եթե այդ ապրանքները չեն օգտագործվել եկամուտներ ստանալու նպատակով:

3. Ներմուծման մաքսային ռեժիմի համաձայն, ապրանքները ներկրվում են մաքսային տարածք՝ առանց դրանք ետ վերադարձնելու պարտավորության:

4 Արտահանված ապրանքները կարող են նաև ետ ներմուծվել, որի ժամանակ պետք է պահպանվեն սահմանված ժամանակակետերը և այդ ապրանքները պետք է լինեն արտահանման ժամանակի կարգավիճակում: Այդ ժամանակ ներմուծումը կատարվում է առանց մաքսային վճարումների:

5. Ազատ շրջանառության համար ապրանքների բաց թողումը մաքսային ռեժիմներից առավել տարածվածն է: Այս ռեժիմը բնութագրական է հատկապես արտասահմանյան պայմանագրերի համար, որոնցով ներքին շուկայում իրացնելու նպատակով ներմուծվում են արտասահմանյան ապրանքներ, տրանսպորտային

միջոցներ և այլն: Ազատ շրջանառության համար ապրանքներ բաց թողնելու մաքսային ռեժիմը ենթադրում է մաքսային տարածքում ապրանքների մշտական մնալը՝ առանց հետագայում դրանք տարածքից հանելու պարտավորության:

6. Ապրանքների տարանցիկ փոխադրումը նախատեսում է մաքսային հսկողությամբ ապրանքների, տրանսպորտային միջոցների փոխադրում միևնույն պետության երկու մաքսային մարմինների միջև առանց բեռնագիր փոխելու, ինչպես նաև արտասահմանյան երկրի տարածքով առանց մաքսային վճարներ գանձելու:

7. Ժամանակավոր արտահանում (ներմուծում), որի ժամանակ ապրանքների օգտագործումը տվյալ երկրի տարածքում թույլատրվում է մաքսային տուրքերից և հարկերից լրիվ կամ մասնակի ազատմամբ:

8. Մաքսային պահեստ, որը ենթադրում է ներմուծված և արտահանման ենթակա ապրանքների պահպանում մաքսային հսկողության ներքո, երբ չեն կիրառվում տնտեսական քաղաքականության միջոցառումներ և չեն վճարվում մաքսավճարներ:

9. Ազատ մաքսային գոտիների և ազատ մաքսային պահեստների ռեժիմների դեպքում արտասահմանյան ապրանքները տեղավորվում են համապատասխան տարածքային սահմաններում կամ շենքերում առանց մաքսատուրքերի և մաքսային հարկերի:

10. Առանց մաքսի խանութ՝ ապրանքներն իրացվում են մաքսային հսկողության ներքո մաքսային տարածքում առանց մաքսատուրքերի կիրառման:

11. Ապրանքների վերամշակումը մաքսային տարածքում ենթադրում է արտասահմանյան ապրանքների վերամշակում մաքսային տարածքում:

12. Վերամշակում մաքսային տարածքից դուրս՝ ենթադրում է ապրանքների արտահանում առանց տնտեսական քաղաքականության միջոցների և հետագա վերամշակումից հետո ներմուծում մաքսային տարածք ազատ շրջանառության նպատակով: Սահմանում է կամ մաքսավճարներից ազատվելու կարգ կամ մասնակի ազատման պայման:

13. Վերամշակումը մաքսային հսկողության ներքո, ենթադրում է արտասահմանյան ապրանքների ներմուծում մաքսային տարածքում մաքսային հսկողության ներքո առանց տնտեսական քաղաքականության միջոցառումների և մաքսային վճարներ գանձելու՝ հետագայում վերջնական պատրաստի ապրանքը ազատ շրջանառություն բաց թողնելու կամ այլ մաքսային ռեժիմ կիրառելու:

14. Ապրանքների սեփականության իրավունքից հրաժարումը հօգուտ պետության, այս ռեժիմը գործում է առանց մաքսատուրքերի, հարկերի գանձման:

15. Ապրանքների ոչնչացման մաքսային ռեժիմի համաձայն՝ արտասահմանյան ապրանքները ոչնչացվում են մաքսային հսկողության ներքո, ներառյալ այդ ապրանքները օգտագործման համար ոչ պիտանի դարձնելու աստիճանի:

### ***15.5. Միջազգային տրանսպորտային կազմակերպությունները***

#### **Ա. Միջազգային ծովային կազմակերպություն**

Միջազգային ծովային կազմակերպությունը (ԻՄՕ)՝ International Maritime Organization (IMO) հիմնվել է 1958 թվականին: Մինչև 1982 թվականը այն կոչվում էր Միջկառավարական ծովային խորհրդատվական կազմակերպություն: ԻՄՕ-ն պատկանում է ՄԱԿ-ի մասնագիտացված հաստատությունների թվին և գտնվում է Լոդոնում:

ԻՄՕ-ի հինական նպատակներն են.

միջազգային ծովային նավագնացության տեխնիկական բոլոր հարցերի առումով կառավարությունների միջև համագործակցության ընդլայնում

աջակցություն ծովային անվտանգությունը, ծովային նավագնացությունը, ծովի աղտոտման կանխումը ու շրջակա միջավայրի աղտոտման դեմ պայքարի ոլորտներում:

Լավագույն չափանիշների ընդունումը կազմակերպության բյուջեն կազմված է անդամ-երկրների ներդրումներից, կամավոր նվիրատվություններից, հրատարակությունների վաճառքից ստացվող հասույթից, մատուցվող ծառայությունների համար տրվող վճարներից:

Բյուջեի նախագիծը կազմում է գլխավոր քարտուղարը: Նրանում նախատեսվում են ԻՄՕ-ի միջոցառումների անցկացման ծախսումները, աշխատակիցների վարձատրությունները, վարչատնտեսական ծախսերը, հրատարակման ծախսերը և այլն: Բյուջեն հաստատվում է ասամբլեայի կողմից, որը հաստատում է նաև չնախատեսված և արտահերթ ծախսերի փոխհատուցման պայմանները:

Ինչ վերաբերվում է ԻՄՕ-ի պաշտոնական աշխատանքային լեզուներին, ապա դրանք են ռուսերենը, անգլերենը, ֆրանսերենը, չինարենը, արաբերենը և իսպաներենը: Սակայն աշխատանքային նյութերը հրատարակվում են միայն անգլերեն և ֆրանսերեն լեզուներով:

### **Բ. Երկաթուղիների Միջազգային միավորում**

Երկաթուղիների Միջազգային Միավորումը՝ International Union of Railways (IUR) ստեղծվել է Միջազգային տնտեսական համաժողովի որոշմամբ, որը տեղի է ունեցել 1922 թվականին Իտալիայում՝ ֆրանսիական պատգամավորության հիման վրա:

Տրանսպորտի գծով միջազգային համաժողովը հրավիրված է եղել Փարիզում 1922 թվականին հոկտեմբերին: Նրա աշխատանքներին մասնակցեցին 46 երկաթուղային վարչությունների ներկայացուցիչներ Եվրոպայի և Ասիայի 27 երկրներից: Համաժողովը որոշում ընդունեց ստեղծել երկաթուղիների միջազգային միավորում, հաստատեց կազմակերպության կանոնադրությունը և ընտրեց ղեկավար մարմիններին: IUR-ի գործունեության սկիզբը պաշտոնապես համարվում է 1922 թվականի դեկտեմբերի 1-ը:

Միավորման նպատակն է երկաթուղիների կառուցման և գործելու պայմանների բարելավումը, հարակից միջազգային կազմակերպությունների հիմնական գործունեության համակարգումն ու ստանդարտացումը:

Միավորման անդամ կարող են լինել երկաթուղային վարչությունները, որոնց տնօրինության տակ գտնվում է ոչ պակաս, քան 1000 կմ երկաթուղային ուղիների, որոնք պաշտոնապես բաց են ուղևորային կամ բեռնային հաղորդակցությունների համար, ինչպես նաև միջազգային երկաթուղային ոչ կառավարական կազմակերպությունները:

Միավորման մեջ անդամակցությունը դադարում է ինքնակամ հեռանալու կամ հեռացնելու դեպքում:

IUR-ը ունի հետևյալ կառուցվածքը. գլխավոր ասամբլեա, կառավարման կոմիտե, ընդհանուր հարցերի գծով բյուրո, գլխավոր քարտուղարություն:

### **Գ. Ավտոմոբիլային տրանսպորտի միջազգային միավորում**

Ավտոմոբիլային տրանսպորտի միջազգային միավորումը՝ International Road Transport Union (IRU) ստեղծվել է 1948թ. մարտին՝ Ժնևում, որի նախաձեռնողներն էին Բելգիայի, Դանիայի, Ֆրանսիայի, Մեծ Բրիտանիայի, Նորվեգիայի, Նիդերլանդների, Շվեդիայի և Շվեյցարիայի ավտոճանապարհային և ավտոմոբիլային ասոցիացիաները:

IRU-ի հիմնական նպատակն է հոգուտ ավտոմոբիլային փոխադրողներին և ավտոմոբիլային տնտեսությանը միջազգային ավտոմոբիլային տրանսպորտի զարգացմանը աջակցելը: IRU-ի անդամակցությունը բաժանվում է 2 խմբի՝ ակտիվ (իրական) և միավորված:

Ակտիվ անդամները ավտոմոբիլային տրանսպորտի ազգային ասոցիացիաներն են, որոնք իրենց երկրում ներկայացնում են մասնագիտական ավտոտրանսպորտի 3 տեսակ՝ ուղևորային, բեռնային և անհատական օգտագործման տրանսպորտ:

Միավորված անդամ կարող են լինել ազգային և միջազգային կազմակերպությունները, ինչպես նաև արդյունաբերական և գիտական ձեռնարկությունները, որոնք ուղղակի կամ անուղղակի ձևով կապված են ավտոմոբիլային տրանսպորտի գործունեության հետ:

IRU-ն ունի հետևյալ կառուցվածքը. վարչության խորհուրդ, նախագահություն, գլխավոր քարտուղարություն:

#### **Ռ. Քաղաքացիական ավիացիայի միջազգային կազմակերպություն**

Քաղաքացիական ավիացիայի միջազգային կազմակերպությունը՝ International Civil Aviation Organization (ICAO) հանդիսանում է այդ ոլորտի հիմնական միջազգային մարմինը, որը միջպետական մակարդակով իրականացնում է համաշխարհային օդային տրանսպորտի բազմակողմանի կարգավորում: ICAO-ն ստեղծվել է 1947թվականին «Միջազգային քաղաքացիական ավիացիայի մասին» 1944 թվականին Չիկագոյի կոնվենցիայի վավերացումից հետո և հանդիսանում է ՄԱԿ-ի մասնագիտացված կազմակերպություն: Մասնակից պետությունների թիվը ներկայումս կազմում է 184 պետություն (1995 թվականի դեկտեմբերի 1-ի դրությամբ, որին մասնակից էր նաև ՀՀ-ն): ICAO-ի ղեկավար կայանը գտնվում է Մոնրեալում (Կանադա):

ICAO-ի հիմնական խնդիրներն են միջազգային օդային հաղորդակցության սկզբունքների և տեխնիկայի մշակումը, միջազգային օդային փոխադրումների աջակցությունը:

ICAO-ի առջև դրված նպատակներից և խնդիրներից ելնելով՝ կարելի է առանձնացնել գործունեության հետևյալ հիմնական ուղղությունները. օդանավորդագիտություն, համատեղ ֆինանսավորում, միջազգային օդային փոխադրումներ, միջազգային օդային իրավունք, տեխնիկական օգնություն, տպագրական նյութերի հրատարակում:

*Օդանավորդագիտություն:* Այս ոլորտում գլխավոր խնդիր է միջազգային թռիչքների անվտանգության և կանոնավորության ապահովումը: Այդ առումով մշակվում և ներդրվում են ICAO-ի ստանդարտներն ու հանձնարարականները, որոնք հրատակվում են Չիկագոյի կոնվենցիայի հավելվածների տեսքով:

Համատեղ ֆինանսավորումը նախատեսվում է ֆինանսական և տեխնիկական օգնություն այն պետություններին, որոնք ի վիճակի չեն ամբողջությամբ իրենց վրա վերցնել ծախսերը՝ կապված իրենց տարածքով անցնող օդային ուղեգծերի հետ:

*Միջազգային օդային փոխադրումներ:* ICAO-ի գործունեությունը այս ուղղությամբ կայանում է փաստաթղթերի ձևակերպման պարզեցման, առևտրային գործունեության կարգավորման, ուղևորային և բեռնային սակագների, դրույքների և տուրքերի, միջազգային օդային փոխադրումների զարգացման կանխատեսումների մշակման և այլնի մեջ:

Միջազգային օդային իրավունք: ICAO-ի գործունեությունը միջազգային օդային իրավունքի ոլորտում իրականացվում է 2 հիմնական ուղղություններով՝ միջազգային օդային իրավունքի նոր նորմերի մշակում միջազգային կոնվենցիաների և համաձայնագրերի նախագծերի տեսքով, միջազգային օդային իրավունքի կարգավորում:

*Տեխնիկական օգնություն:* Չարգացող երկրների քաղաքացիական ավիացիայի ոլորտում օգնություն է ցուցաբերվում օդանավակայանների և այլ օդանավորդագիտական կառույցների կառուցման, կապի ցանցերի, դիսպետչերական սպասարկման մարմինների, օդերևութաբանական ապահովման ստեղծման, ինչպես նաև

ազգային կադրերի նախապատրաստման ոլորտներում: Տեխնիկական օգնության իրականացումը տեղի է ունենում ինչպես ICAO-ի միջոցների, այնպես էլ այն միջոցների հաշվին, որոնք ՄԱԿ-ը հատկացնում է ICAO-ին:

ICAO-ն ունի հետևյալ կառուցվածքը. ասամբլեա, խորհուրդ, հատուկ կոմիտեներ, տարածաշրջանային բյուրո, քարտուղարություն:

ICAO-ի գործադիր մարմինը քարտուղարությունն է, որը ապահովում է ասամբլեայի, խորհրդի և նրա մշտական ու ժամանակավոր մարմինների աշխատանքը, ինչպես նաև հավաքում է հետաքրքրվող հարցերի շուրջ տեղեկություններ և ընդհանրացնում դրանք: Իսկ գլխավոր քարտուղարը ICAO-ի գործադիր մարմինն է:

ICAO-ի քարտուղարության գլխավոր քարտուղարի ենթակայության տակ են գտնվում 5 բյուրոներ: Այս բյուրոները իրականացնում են ICAO-ի գործառնությունները, որոնք սահմանված են կոնվենցիայով, ինչպես նաև խորհրդի և քարտուղարության որոշումներով:

Բյուրոների կողմից կատարվում են հետևյալ գործառնությունները.

Օդանավորդության բյուրոն պատասխանատու է Չիկագոյի կոնվենցիայում լրացումների և փոփոխությունների հետ կապված առաջարկությունների մշակման համար: Այն նաև մատուցում է խորհրդատվական ծառայություններ:

Օդային տրանսպորտի բյուրոն առնչվում է քաղաքացիական ավիացիայի տնտեսական և վարչական ոլորտի հետ: Այն հավաքում է վիճակագրական տվյալներ, վերլուծության է ենթարկում տնտեսության զարգացումը և կատարում է կանխատեսումներ հետագա զարգացման ուղղությամբ:

Տեխնիկական համագործակցության բյուրոն պատասխանատու է խորհրդի այն որոշումների իրականացման համար, որոնք վերաբերում են կրթական հաստատությունների ստեղծմանը, ֆինանսական հարցերին, տարբեր միջազգային գործակալությունների հետ փոխհարաբերություններին:

Իրավական հարցերով բյուրոն, բացի քարտուղարությանը խորհրդատվական ծառայություններ մատուցելուց, գործելով միջազգային ավիացիայի օրենքների հիման վրա, առաջարկում է իրավական մեխանիզմներ այս բնագավառում համաձայնագրեր կնքելու համար:

Կառավարման և ծառայությունների բյուրոն իրականացնում է կազմակերպության անձնակազմի համալրումը և կառավարումը, համաժողովների կազմակերպումը, ինչպես նաև կազմակերպության մասնագիտական գրականության տպագրության կազմակերպումը՝ նրա համար ընդունված աշխատանքային լեզուներով՝ անգլերեն, ֆրանսերեն, իտալերեն, ռուսերեն, արաբերեն և չիներեն:

### **Օդային փոխադրումները կարգավորող հիմնական միջազգային կոնվենցիաները**

*Օդանավորդության կարգավորման վերաբերյալ կոնվենցիան (1919 թ.)*

1910 թվականին Փարիզում եվրոպական 19 պետությունների կողմից առաջին անգամ փորձ արվեց միջպետական համաձայնություն ստեղծել քաղաքացիական ավիացիայի բնագավառին վերաբերող հարցերի շուրջ: Սակայն պատվիրակությունների միջև կոնվենցիայի շուրջ ծագած անհամաձայնության պատճառով դրա քննարկումը դադարեցվեց:

Կոնֆերանսը հաստատեց օդանավորդության հանձնաժողովի կազմը, որը լինելով առաջինը այս բնագավառում, ձեռնարկեց առաջին դրական քայլերը: Հանձնաժողովի անդամներն էին՝ Բելգիան, Բրազիլիան, Մեծ Բրիտանիա, Կուբան, Ֆրանսիան,

Հունաստանը, Իտալիան, Ճապոնիան, Պորտուգալիան, Ռումինիան, Սերբիան, Խորվաթիան, Սլովենիան և ԱՄՆ-ը:

Իր առաջին ժողովի ընթացքում հանձնաժողովը սահմանեց որոշ սկզբունքներ, որոնց համաձայն պետք է իրականացվեր Կոնվենցիայի նախապատրաստումը: Դրանցից էին.

ա) երկրների բացարձակ ինքնիշխանության իրավունքը իրենց օդային տարածքների վրա,

բ) օդանավերի ընդունման հարցում խտրականության բացառումը՝ կապված ազգային պատկանելության հետ,

գ) յուրաքանչյուր օդանավ պետք է պատկանի պետությանը և գրանցվի պետական ռեգիստրում,

դ) հատուկ վերաբերմունք էր պահանջվում կառավարման, ռազմական օդանավերի նկատմամբ, երբ դրանք գտնվում էին պետական ծառայության մեջ,

ե) կոնվենցիայի կողմ հանդիսացող պետությունների միջև փոխադարձ փոխահատուցման իրավունքի ճանաչումը, երբ մի կողմի փոխադրողը վնաս է հասցրել մյուս կողմի քաղաքացի-ուղևորին,

զ) հանձնաժողովը պատերազմի դեպքում չի ազդում հակամարտող կողմերի իրավունքների ու պարտականությունների վրա:

Այսպիսով, հանձնաժողովը ընդունելով կոնվենցիայի ստեղծման համար հիմնական ցուցումները, հետագայում ստեղծեց 3 ենթահանձնաժողովներ, որոնք պետք է մշակեին միջազգային օդային կոնվենցիայի նախագիծը: Այդ ենթահանձնաժողովները երեքն են. իրավական, տեխնիկական, ռազմական:

Կոնվենցիայի նախագիծը հանձնաժողովի գերագույն խորհրդի հաստատմանը ներկայացվեց 1919 թվականի սեպտեմբերի 27-ին: Խորհուրդը կոնվենցիան հաստատեց հոկտեմբերի 19-ին, որը այնուհետև ստորագրվեց 26 մասնակից պետությունների ներկայացուցիչների կողմից:

Այն պարունակում էր 43 հոդված: Դրանցում հիմնականում քննարկվում էին հետևյալ հարցերը. օդանավի պետական պատկանելությունը, օդանավի պիտանելիությունը թռիչքների իրականացման համար, օդանավը սպասարկող անձնակազմի իրազեկության վկայականների հաստատումը, համագործակցող կողմերի օդային տարածքներում օդանավերի ընդունելի լինելու հարցը, օդային փոխադրումներով արգելվող առարկաները, համագործակցող կողմերի միջև ավիացիայի զարգացման հետ կապված հիմնական համաձայնությունները, տարածայնությունների առաջացման դեպքում նրանց լուծման եղանակները:

Կոնվենցիայի ընդունումը բավականին կարևոր նախապայմանն էր օդային տրանսպորտի հետագա զարգացման համար: Սակայն անհրաժեշտ է նշել, որ այս կոնվենցիան որոշ չափով կրում էր տարածաշրջանային բնույթ և շատ հեռու է կատարյալ լինելուց:

Դա է վկայում այն փաստը, որ Փարիզի կոնվենցիայի կնքելուց 9 տարի անց Հավանայում (Կուբա ) կնքվեց նոր կոնվենցիա, որին անդամակցում էին արևմտյան կիսագնդի մոտ 20 երկրներ, այդ թվում նաև ԱՄՆ-ը: Այն կոչվեց *Համաամերիկյան առևտրային օդային տրանսպորտի կոնվենցիա*, և ինչպես վկայում է անվանումը, ուներ որոշակիորեն արտահայտված առևտրային ուղղվածություն:

Այս կոնվենցիան պետք է պարբերաբար վերանայվեր այսպես կոչված համաամերիկյան կոնֆերանսների միջոցով, որոնք պետք է անցկացվեին յուրաքանչյուր 5 տարին մեկ անգամ: Ըստ Հավանայի կոնվենցիայի, անդամ պետություններին տրվում էր լայն հնարավորություններ նախաձեռնություն ցուցաբերելու քաղաքացիական

ավիացիայի զարգացման գործում, ինչպես նաև այն կարգավորող դրույթների սահմանման հարցում:

Վերջինիս բացասական հետևանքն այն էր, որ, փաստորեն, ստեղծվեցին երկու տարածքային համաձայնագրեր, որոնք ունեին կարգավորման միևնույն բնագավառը, սակայն գործում էին իրարից անկախ: Արդյունքում, հաճախ առաջանում էր խառնաշփոթ իրավիճակներ:

Ի վերջո, համընդհանուր կերպով ընդունելի դարձավ միջազգային ճանաչում ունեցող մի համաձայնության ստեղծման գաղափարը, որը կնպաստեր համաշխարհային քաղաքացիական ավիացիայի ներդաշնակ զարգացմանը:

*Քաղաքացիական ավիացիայի վերաբերյալ Չիկագոյի կոնվենցիան:* 1944 թվականի նոյեմբերին, երբ արդեն երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ընթացքից պարզ էր դարձել դրա ելքը, ԱՄՆ-ի կառավարությունը հրավիրեց 52 պետությունների՝ Չիկագոյում մասնակցելու միջազգային համաժողովի, որի վերջնական նպատակն էր ստեղծել օրենսդրական դաշտ միջազգային օդային տրանսպորտային ծառայությունները կարգավորելու համար: Անհրաժեշտ է նշել, որ պետությունները ձգտում էին նման համագործակցության և պատրաստ էին իրագործել իրական քայլեր, որպեսզի ավիացիայի խաղաղ նպատակներով օգտագործման ոլորտում հասնեն միջազգային համագործակցության: Համաժողովի քննարկմանը ներկայացված էին կոնվենցիայի 4 նախագծեր, որոնք կազմվել էին տարբեր երկրների կողմից: Առաջինը Ավստրալիայի և Նոր Զելանդիայի համատեղ տարբերակն էր, երկրորդը՝ Կանադայի, երրորդը՝ առաջարկվել էր Մեծ Բրիտանիայի և վերջինը՝ ԱՄՆ-ի կողմից:

Համաժողովը հինգ շաբաթ անց քննարկումների արդյունքում հաստատեց հետևյալ 6 կարևոր փաստաթղթերը՝

1. Միջազգային քաղաքացիական ավիացիայի մասին կոնվենցիան, որը ներառում էր սկզբունքների և միջոցառումների մի խումբ, որը պետք է ապահովեր միջազգային քաղաքացիական ավիացիայի կարգավորված և ապահով զարգացումը:

2. Միջազգային քաղաքացիական ավիացիայի վերաբերյալ միջանկյալ համաձայնագիրը: Դրա նպատակն էր ստեղծել միջանկյալ մեխանիզմ կոնվենցիայի նպատակների իրագործման համար, մինչև դրա փաստացի հաստատումը: Այսպիսով, դրվեց միջազգային քաղաքացիական ավիացիայի միջազգային կազմակերպության ստեղծման հիմքերը, որը հաջողությամբ գործեց մինչև 1947 թվականի ապրիլի 4-ը, երբ ICAO-ն ընդունվեց որպես մշտական գործող մարմին՝ համաձայն Չիկագոյի կոնվենցիայի:

3. Միջազգային օդային ծառայությունների միջանկյալ համաձայնագիր, որը հայտնի է նաև երկու իրավունքների համաձայնագիր անվանմամբ: Նախկինում այդ իրավունքները գործում էին միայն երկկողմ համաձայնագրերի հիման վրա կամ տարածաշրջանային համաձայնագրերի անդամ երկրների միջև փոխհարաբերություններում:

4. Միջազգային օդային տրանսպորտային համաձայնագիր, որը հայտնի է նաև որպես 5 իրավունքների համաձայնագիր:

5. Կոնվենցիայի 12 տեխնիկական լրացումների նախագիծը:

Այս լրացումները գործնականում ծառայում էին որպես ուղեցույց՝ մինչև կոնվենցիայի ուժի մեջ մտնելը:

6. Երկկողմանի համաձայնագրի ստանդարտ ձևը: Այդ ձևը լայնորեն օգտագործվեց պետությունների միջև երկկողմ համաձայնագրերի պատրաստման համար երկկողմ օդային ծառայությունների մատուցման փոխադրման վճարների և երթուղիների սահմանման հարցերում:

Այսպիսով, Չիկագոյի կոնվենցիան ընդունեց մի քանի սկզբունքներ, որոնց հիման վրա պետք է մշակվեն քաղաքացիական ավիացիայում հարաբերությունները կարգավորող հիմնական կանոնները և օրենքները: Ըստ այս կոնվենցիայի, յուրաքանչյուր պետություն իր օդային տարածքի միակ և լիիրավ տերն էր, և առանց նրա նախնական համաձայնության, բացառվում է որևէ չվացուցակային թռիչքների իրականացում այդ երկրի օդային տարածքով: Չիկագոյի կոնֆերանսում ընդունվեց նաև երկու լրացուցիչ համաձայնագրեր՝

Տարանցիկ միջազգային օդային ծառայությունների համաձայնագիր (ըստ այդ համաձայնագրի մի պետության ինքնաթիռը կարող էր վայրէջք կատարել տեխնիկական պատճառներով մեկ այլ պետության տարածքում):

Միջազգային օդային տրանսպորտային համաձայնագիր, որը պարունակում էր համընդհանուր ճանաչում գտած օդային 5 իրավունքները (freedoms):

Դրանք փաստորեն որոշակի առավելություններ են, որոնք կիրառվեցին օդային փոխադրումների ընթացքում: Դրանցից առաջին երկու իրավունքները տեխնիկական առավելություններն են, իսկ մնացածը վերաբերում են առևտրային իրավունքներին: Այդ տարանցիկ իրավունքները հետևյալներն են.

համագործակից պետության տարածքի վրայով առանց վայրէջք կատարելու թռիչքի իրավունք,

առանց ուղևոր վերցնելու կամ թողնելու համագործակից պետության տարածքում տեխնիկական վայրէջքի իրավունք,

բեռներ և ուղևորներ փոխադրելու իրավունք՝ փոխադրողի երկրից դեպի համագործակից երկրի տարածք,

համագործակից պետության տարածքից փոխադրողի երկրի տարածք բեռներ և ուղևորներ փոխադրելու իրավունք,

բեռներ կամ ուղևորներ տեղափոխելու իրավունք երկու և ավելի համագործակից երկրների տարածքում թռիչքներն իրականացնելով փոխադրողի երկրի տարածքից դուրս կամ նրա վրայով:

Ի լրացումն այդ իրավունքների, ներկայումս հիշատակվում է 6-րդ, 7-րդ և 8-րդ իրավունքները, որպես նախորդ 5 իրավունքների տարբեր, ավելի բարդ համակցություններ:

Իրավունք՝ փոխադրել բեռներ և ուղևորներ Երկու համագործակից պետությունների (B, C) միջև օգտագործելով փոխադրողի երկրի տարածքը:

Երկու համագործակցող պետությունների միջև երբ փոխադրողը գործում է ամբողջովին իր երկրի տարածքից դուրս բեռներ, ուղևորներ փոխադրելու իրավունք:

Այս իրավունքը բնութագրվում է «կաբոտաժ» տերմինով, և իրենից ներկայացնում է փոխադրողի կողմից ուղևորների և բեռների փոխադրումը համագործակից պետություններից մեկի տարածքում գտնվող մի կետից մյուսը: Երբ այդ երկրի կետերը գտնվում են այդ երկրին պատկանող, բայց առանձնաձևած տարածքում, այն բնութագրվում է «մեծ կաբոտաժ» տերմինով: Այսպիսի փոխադրումը երբեմն օտարերկրյա փոխադրողներին արգելվում է՝ փոխադրողների շահերի պաշտպանության նպատակով:

*Բերմունդյան համաձայնագիրը:*

Չիկագոյի կոնֆերանսում քննարկված մեկ այլ կարևոր հարցերից էր միջազգային քաղաքացիական ավիացիայի կարգավորումը: Խոսքը վերաբերում է քաղաքացիական ավիացիայի գործունեության ոլորտում պետության կամ միջազգային կազմակերպությունների կողմից միջամտության չափին: Սակայն այս հարցի շուրջ կոնֆերանսի մասնակիցները ընդհանուր հայտարարի չեկան: Պատճառն այն էր, որ մասնակիցները բաժանվել էին երկու մասի, որոնց մոտեցումներն այս խնդրի լուծման գործում սկզբունքորեն տարբեր էին:



Մի ուղղությունը, որը գլխավորվում էր ԱՄՆ-ի կողմից, գտնում էր, որ քաղաքացիական ավիացիայում կարգավորումը խանգարում է ազատ մրցակցությանը և ստեղծում է անհամամասնություններ: Մյուս ուղղությունը ղեկավարվում էր Մեծ Բրիտանիայի առաջ քաշած մոտեցմամբ, ըստ որի, կարգավորումն անհրաժեշտ է և պետք է ընդգրկեր այնպիսի բնագավառներ, ինչպիսիք են ուղևորների և բեռների փոխադրման վճարների մակարդակը, շահագործվող ավիագծերը և այլն: Այս մոտեցումը բացատրվում էր նախ և առաջ նրանով, որ Մեծ Բրիտանիայի կառավարությունը ձգտում էր վերահսկողություն սահմանել իր ավիաընկերությունների գործունեության վրա, մյուս կողմից, այդպիսի քաղաքականությունը գերիշխող էր Եվրոպայի մյուս երկրներում:

Չիկագոյի կոնֆերանսի ավարտից հետո պարզ դարձավ, որ այս բնագավառը բավականին մեծ կարիք ունի բազմակողմանի միջպետական կարգավորման: Այդ նպատակով 1946 թվականի հունվարին կնքվեց Բերմունդյան համաձայնագիրը, որը, փաստորեն, փոխզիջման քայլ էր ԱՄՆ-ի և Մեծ Բրիտանիայի միջև: Այդ համաձայնագիրը իր դրական ազդեցությունն ունեցավ ինչպես քաղաքացիական ավիացիայի հետագա զարգացման, այնպես էլ համաշխարհային մակարդակով սոցիալ-քաղաքական կապերի ամրապնդման համար:

Այդ պայմանագիրը հատկապես մեծ կարևորություն էր ներկայացնում այն պատճառով, որ հանդիսանում էր օդային տրանսպորտի բնագավառում երկկողմ համաձայնագրերի նախատիպը: Դրանում քննարկված հարցերի շրջանակը հետագայում դարձավ բազմաթիվ երկկողմ պայմանագրերի միջոցով համաձայնեցման ենթակա հարցերի հիմնական խումբը: Բերմունդյան համաձայնագրում քննարկված հարցերի վերաբերյալ ծրագրված մոտեցումները հետևյալներն էին.

ա) Համաձայնագրի կողմերից ոչ մեկը չպետք է իրականացնի խիստ վերահսկողություն ավիաընկերությունների վրա՝ կապված այս կամ այն երթուղու ընտրության հետ: Այստեղ գերիշխող պետք է լինի շուկայական ուժերի ազդեցությունը:

բ) Երթուղիների տեղաբաշխման և նոր երթուղիների սահմանման հարցերը յուրաքանչյուր կոնկրետ դեպքի համար պետք է համաձայնեցվի առանձին բանակցությունների արդյունքում:

գ) Սակագները պետք է սահմանվեն ոչ շատ բարձր, ընդունելի մակարդակով:

Նոր սակագների սահմանման համար յուրաքանչյուր առաջարկություն պետք է հաստատվի պայմանավորվող կողմերի միջև:

Բերմունդյան համաձայնագրի կողմերը IATA ճանաչեցին որպես սակագներ սահմանող միջազգային կազմակերպություն, որը այդ գործունեությունը իրականացնում է իր «Տրանսպորտային կոնֆերանսների» մեխանիզմի միջոցով: Այդպիսի որոշումը, մասնավորապես, բացատրվում էր նրանով, որ կողմերը խուսափում էին այլ երկրների հետ միջկառավարական հակասություններից՝ կապված անընդհատ սուբսիդիաներ տրամադրելու հետ, որը ստացել էր «սուբսիդիաների պատերազմ» անվանումը:

Սակայն, կարևոր է նշել, որ այս համաձայնագրում դեռևս չկային կետեր, որոնք վերաբերեին ոչ կանոնավոր փոխադրումների կարգավորմանը: Պատճառն այն էր, որ ոչ կանոնավոր չվերթները դեռևս հազվադեպ էին այդ ժամանակների համար: Հետագայում այդ չվերթների կարգավորման նպատակով IATA-ի շրջանակում ընդունվեց բանաձև, որով սահմանվում էին այդ տիպի թռիչքների պայմանները: Իսկ 1977թվականին կնքվեց Բերմունդյան երկրորդ համաձայնագիրը, որը առավել խոշոր համաձայնագիր էր ոչ կանոնավոր փոխադրումների վերաբերյալ:

*Օդային փոխադրումների պարտականությունների մասին 1929թ. Վարշավայի կոնվենցիան:* Այս կոնվենցիան սահմանում է օդային փոխադրումների միջազգային

պատասխանատվության, ինչպես նաև դրամական փոխհատուցման չափը ուղևորին կամ բեռին վնաս հասցնելու, ուշացնելու կամ կորստի դեպքում:

Իրավական ռեժիմը, որով սահմանվում են օդային փոխադրողի պարտականությունները ուղևորի, ուղեբեռի կամ բեռի համար, բաղկացած է միջազգային տարբեր ակտերից, որոնց ամբողջությունն էլ կոչվում է «Վարչական համակարգ»: Վերջինիս հիմնական մասն է կազմում 1929թ.-ի Վարչական կոնվենցիան և հաջորդաբար կնքված մի շարք արձանագրությունները, որոնք փոփոխություններ են մտցնում «Վարչական կոնվենցիայի» մեջ: «Վարչական կոնվենցիան» ուժի մեջ մտավ 1933 թվականին և ներկայումս էլ ճանաչում է ստացել 126 պետությունների կողմից: Դրանում քննակված հարցերից են.

«միջազգային փոխադրումներ» տերմինի բնութագիրը, ըստ որի, որոշվում է «Վարչական կոնվենցիայի» ազդեցության շրջանակները,

փոխադրման փաստաթղթերի կազմման կանոնները և դրանց ռեկվիզիտների միասնականացումը (այդ փաստաթղթերից են ուղևորի տոմսը, բեռնային անդորրագիրը, օդային բեռնագիրը), ինչպես նաև դրանց ոչ ճիշտ կազմված լինելու դեպքում գանձվող տուգանքները,

ավիացիայում ծագած վեճերի լուծմամբ զբաղվող դատական ատյանների որոշումը, համակցված փոխադրումներին (երբ փոխադրումն իրականացված է մասամբ օդային և մասամբ էլ այլ տրանսպորտով) վերաբերող հարցերը:

*Հասագայի* 1995թվականի արձանագրությամբ «Վարչական կոնվենցիայի» պայմաններում կատարված փոփոխությունները վերաբերում են փոխադրման փաստաթղթերին, անձի համար պատասխանատվության չափին և այլն:

*Գվատեմալայի* 1961թվականի լրացուցիչ կոնվենցիայի էությունը կայանում էր նրանում, որ ժամանակակից տրանսպորտային գործառնությունների համար (որոնցում բացի պայմանավորվող երկու կողմերից հանդես են գալիս նաև փորձարարներ) սահմանվեն համընդհանուր ճանաչում ունեցող օրենքներ և կանոններ: Այդ կոնվենցիան ճանաչվել է 70 պետությունների կողմից:

Հետագայում «Վարչական կոնվենցիան» շարունակաբար փոփոխությունների և լրացումների է ենթարկվել՝ 1966 թվականին Մոնրեալի համաձայնագրով և 1971 թվականին՝ Գվատեմալայի արձանագրությամբ:

### **5. Օդանավորդագիտության անվտանգության գծով եվրոպական կազմակերպություն**

Օդանավորդագիտության անվտանգության գծով եվրոպական կազմակերպությունը (European Organization for the Safety of Air Navigation, Eurocontrol) ստեղծվել է 1963 թվականին, երբ ուժի մեջ մտավ 1960 թվականին ստորագրված օդային նավագնացության անվտանգության ապահովման ոլորտում համագործակցության մասին միջազգային կոնվենցիան:

Կազմակերպության գտնվելու վայրը Բրյուսելն է (Բելգիա):

Այդ կազմակերպության հիմնական նպատակներն են.

համագործակցության խորացում և համատեղ գործունեություն օդային հաղորդակցման ոլորտում՝ հաշվի առնելով պաշտպանության պահանջները,

Եվրոպայում օդային նավագնացության վերահսկման համաձայնեցված և կողողինացված համակարգի մշակում,

օդանավորդագիտական վերահսկման ներդաշնակեցման և ինտեգրացման եվրոպական ծրագրի իրացում (European Air Traffic Control Harmonisation and Integration Program, EATCHIP) EKAK անդամ-պետությունների օգտին,

օդային հաղորդակցման ղեկավարման եվրոպական կենտրոնի ստեղծում՝ արևմտաեվրոպական օդային տարածության և օդային հաղորդակցման կանոնավորության առավել արդյունավետ օգտագործման նպատակով,

Եվրոպական օդային հաղորդակցման վերահսկման համակարգերի կորրեկցման քարտեզավման կարճաժամկետ և միջին ժամկետ նախաձեռնությունների իրացում,

Եվրոպայում օդային վերահսկման համակարգի զարգացման բնագավառում հետազոտում և մշակում:

Վերոնշյալ կազմակերպությունն ունի հետևյալ կառուցվածքը. մշտական հանձնաժողով, օդային հաղորդակցման սպասարկման գործակալություն, ղեկավարների կոմիտե, գլխավոր տնօրեն:

Մշտական հանձնաժողովը կազմված է անդամ-պետությունների ներկայացուցիչներից, որոնք պատասխանատու են իրենց երկրներում քաղաքացիական ավիացիայի համար: Այն որոշում է կազմակերպության ընդհանուր քաղաքականությունը և ընդհանուր վերահսկողություն է իրականացնում գործակալության գործունեության նկատմամբ:

Օդային հաղորդակցման սպասարկման գծով գործակալությունը գործադիր մարմին է, որը պատասխանատու է կազմակերպության գործունեության համար: Այն բաղկացած է ղեկավարների կոմիտեից, որն իր մեջ է ընդգրկում անդամ-պետությունների բարձրաստիճան քաղաքացիական և զինվորական ներկայացուցիչներին, և գլխավոր տնօրենին: Կոմիտեն որոշումներ է ընդունում կապված արտադրական, վարչական և տեխնիկական հարցերի շուրջ և ներկայացնում է կոմիտեի տարեկան հաշվետվությունը:

### **6.Օդային տրանսպորտի միջազգային կազմակերպություն (IATA)**

IATA-ն ավիաընկերությունների ասոցիացիա է, որն իրականացնում է կանոնավոր առևտրային ավիափոխադրումներ: IATA-ն հիմնադրվել է 1945 թվականին Հավանայում: Ասոցիացիան հանդիսանում է 1919 թվականին հիմնադրված Օդային փոխադրումների միջազգային ասոցիացիայի փաստացի իրավահաջորդը:

IATA-ի հիմնական խնդիրներն են. անվտանգ կանոնավոր և շահավետ օդային հաղորդակցությունների զարգացումը, աջակցումը օդային գործունեությանը և դրա հետ կապված հիմնախնդիրների ուսումնասիրումը, ICAO-ի և այլ միջազգային կազմակերպությունների հետ համագործակցության ընդլայնումը:

IATA-ն գործում է որպես միջազգային գործակալություն, որի օգնությամբ ավիաընկերությունները ձգտում են ընդհանուր ջանքերով լուծել այն խնդիրները միջազգային հաղորդակցություններում, որոնք նրանք չեն կարող լուծել անհատապես: Նրա գործունեությունը ընդգրկում է այնպիսի ոլորտներ, ինչպիսիք են օդային փոխադրումները, ֆինանսները, իրավաբանական և տեխնիկական հարցերը, բժշկությունը և այլն: Բացի այդ, IATA-ն ծառայում է այդ կազմակերպության անդամ-ավիաընկերությունների համար որպես տեղեկությունների և տեխնիկական գիտելիքների կենտրոնական բանկ, որոնք համախմբում են ավիաընկերությունների փորձագետներին, ներկայացնում են ավիաընկերությունները միջազգային կազմակերպություններում:

IATA-ի բարձրագույն մարմինը Գլխավոր ասամբլեան է, որը հրավիրվում է ամեն տարի: Ասամբլեայի քվորումը կազմում են ասոցիացիայի ակտիվ անդամները, ընդ որում նրանցից յուրաքանչյուրը ունի մեկ ձայնի իրավունք:

Գործադիր կոմիտեին է ենթարկվում 5 մշտական կոմիտե՝ օդային տրանսպորտի, ֆինանսական, իրավաբանական, տեխնիկական և բժշկական:

Յուրաքանչյուր կոմիտե կազմում է տարբեր ենթակոմիտեներ և աշխատանքային խմբեր, ենթակոմիտեների մի մասը գործում է անընդհատ, իսկ մյուս մասը հրավիրվում է

միայն անհրաժեշտության դեպքում: IATA-ի այդ մարմինները կառավարվում են գլխավոր տնօրենի կողմից, որը նշանակվում է գործադիր կոմիտեի կողմից և այդ պաշտոնում հաստատվում Գլխավոր ասամբլեայի կողմից:

IATA-ում անդամակցությունը բաժանվում է 2 խմբի՝ ակտիվ և միավորված: Միավորված անդամակցությունը վերապահված է կանոնավոր ներքին ավիաընկերությունների կողմից: Այդ անդամակցությունը չի տալիս ձայնի իրավունք IATA-ի կոնֆերանսներում և այլ ժողովներում:

Ակտիվ անդամակցությունը վերապահվում է միայն այն ավիաընկերություններին, որոնք իրականացնում են կանոնավոր միջազգային չվերթներ, և այն պետություններին, որոնք հանդիսանում են ICAO-ի անդամ:

**IATA-ի սակագնային կոնֆերանսները:**

Կոնֆերանսների ընթացքում քննարկվում և ընդունվում են ինչպես ուղևորափոխադրումների, այնպես էլ բեռնափոխադրումների սակագները:

Կոնֆերանսներից յուրաքանչյուրը պատասխանատվություն է կրում կոնկրետ սակագնային գոտուն վերաբերող հարցերի համար (ամբողջ աշխարհը բաժանված է 3 սակագնային գոտու): Լայնամասշտաբ հարցերի քննարկման համար կոնֆերանսները անցկացնում են համատեղ նիստեր, որոնք հայտնի են «Միացյալ կոնֆերանսներ» անվանմամբ: Այդ նիստերում քննարկվում են ամբողջ աշխարհի համար սակագների ճշգրտման հարցերը, որոնք պայմանավորված են վառելիքի շուկաներում գների տատանումներով: Սակայն դրանց հիմնական գործունեությունը ուղղված է հետևյալ հարցերի կարգավորմանը.

սակագների սահմանման կանոնները,

սակագների վերահաշվարկման ընթացքում արժույթի փոխանակման կանոնները՝ (նշենք, որ սակագները սահմանվում են ԱՄՆ դոլարով և հետագայում համապատասխան ընթացակարգերի միջոցով կատարվում է դրանց փոխանակումը փաստացի առաջարկվող սակագնային դրույքների),

գործակալների կոմիսիոն վճարների դրույքները:

Նման կոնֆերանսի նպատակն է մասնակիցների միջև փոխհամաձայնության ձեռք բերումը, ինչպես սակագների ընդհանուր մակարդակի, այնպես էլ կոնկրետ սակագների չափերի առաջարկությունների վերաբերյալ: Կոնֆերանսի կողմից սահմանված սակագների մակարդակը ընդունված է որպես նվազագույն, սակայն, դա ի վերջո, տարբեր երկրների կառավարությունների կողմից հաստատման համապատասխան ընթացակարգերի կիրառմամբ դրանք ընդունվում են որպես զանձման ենթակա սակագներ:

Կոնֆերանսների անցկացման միջև ընկած ժամանակահատվածում առանձին ավիասակագների մշակման լիազորությունը տրվում է, այսպես կոչված, *Կորեյսների* հարցով կոմիտեին, որը զբաղվում է ամբողջ աշխարհում բեռնային սակագների համակարգմամբ: Այս մարմինը պատասխանատու է կոնկրետ գոտիների համար և իր կազմում յուրաքանչյուր գոտուց ընդգրկում է ձայնի իրավունքով մեկ ներկայացուցիչ:

Մեխանիզմը, ըստ որի առանձին փոխադրողներ հնարավորություն ունեն նոր բեռնային սակագներ սահմանել կամ փոփոխություն մտցնել գործող սակագների մեջ, հետևյալն է. ավիաընկերությունը իր առաջարկության մասին ավիափոստի միջոցով տեղեկացնում է մյուս փոխադրողներին՝, եթե որոշակի ժամանակամիջոցում ոչ մի առարկություն չի լինում և տվյալ սակագինը հաստատվում է առաջարկվող ավիաընկերության երկրի կառավարության կողմից, ապա նոր սակագները ուժի մեջ են մտնում:

Մյուս կողմից, սակագների փոփոխության համար առաջարկություններ կարող են կատարել նաև համապատասխան կոմիտեները՝ *Կորեյանների* հարցով կոմիտեները:

Այս կոմիտեները նստաշրջան են անցկացնում տարեկան առնվազն 2 անգամ, որոնցում կարող են քննարկվել ավիափոստով մերժված առաջարկությունները:

Որոշումները ընդունվում են միաձայնության սկզբունքով և ենթակա են հաստատման բեռնափոխադրումների սակագների հարցով հաջորդ կոնֆերանսների կողմից: Ընդհանրացնելով ասենք, որ IATA-ի կոնֆերանսների միջև ընկած ժամկետներում նոր սակագների սահմանման և գործող սակագների մեջ փոփոխություններ մտցնելու համար ավիաընկերությունները ունեն բավականին լայն հնարավորություններ: IATA-ի կողմից այդպիսի քաղաքականության նպատակն է ապահովել ավիասակագների համակարգի ճկունությունը և բարձր հարմարվողականությունը շուկայական իրավիճակի փոփոխություններին:

Միջազգային օդային փոփոխությունների համար սակագների համակարգման և կարգավորման խնդրի կարևորություններից մեկն է նաև *տարածաշրջանային* կազմակերպությունների աշխատանքը: Այսպիսի կազմակերպություններից են՝ Եվրոպական Ավիաընկերությունների Ասոցիացիան, Ավիափոխադրողների Միջազգային Ասոցիացիան, Աֆրիկայի Ավիաընկերությունների Ասոցիացիան, Ավիասակագների գծով Աֆրիկայի Կոնֆերանսը, Արաբական ավիաընկերությունների Ասոցիացիան, Արևելքի Ավիաընկերությունների Ասոցիացիան, Լատինական Ամերիկայի Օդային Տրանսպորտի Միջազգային Ասոցիացիան:

Այդ կազմակերպությունների նպատակները ավիափոխադրումների բնագավառում առաջացող տարածաշրջանային բնույթի խնդիրների լուծումն է, ինչպես նաև տվյալ տարածաշրջանում գործող ավիաընկերությունների ընդհանուր շահերի ձևակերպումը և դրանց պաշտպանության համար միասնական քաղաքականության իրականացումը՝ այլ տարածաշրջանների փոխադրողների հետ բազմակողմ միջազգային համաձայնագրերի ընդունման ընթացքում:

Կոնկրետ ավիասակագների համակարգման և կազմակերպման հարցում տարածաշրջանային կազմակերպությունների վարած գործունեությունը կարելի է բնութագրել որպես նոր սակագների հետ կապված առաջարկությունների և գործող սակագների համակարգում փոփոխություններ կատարելու ուղղությամբ առաջարկությունների քննարկման ու դրանք IATA-ի կոնֆերանսներում ներկայացնել ու նախապատրաստական աշխատանքներ:

Միջազգային տրանսպորտային այլ կազմակերպությունները, որոնց անդամակցում է ՀՀ-ը, հետևյալներն են՝

*Եվրոպական տրանսպորտի նախարարների կոնֆերանս (ԵՏՆԿ)*՝ հիմնադրվել է 1953 թվականի հոկտեմբերին, անդամակցում են 40 եվրոպական երկրներ (այդ թվում՝ 9-ը նախկին ԽՍՀՄ-ից):

*Եվրոպա-Կովկաս- Կենտրոնական Ասիա տրանսպորտային միջանցք (ՏԲԱՍԵԿԱ)*՝ հիմնադրվել է 1993թ. հունիսին, Բրյուսելում, անդամակցում են անդրկովկասյան 3 և միջինասիական 5 պետություններ՝ գումարած Ուկրաինան և Մոնղոլիան:

*Սևծովյան տնտեսական համագործակցություն (ՍՃՏՀ)*՝ հիմնադրվել է 1992 թվականի հունիսին, անդամ երկրներն են՝ Ռուսաստանը, Ուկրաինան, Թուրքիան, Հունաստանը, Ռումինիան, Ալբանիան, Հայաստանը, Վրաստանը և Ադրբեջանը:

*Միջազգային ավտոտրանսպորտային միություն (IRU) և (TIR) կոնվենցիա*՝ հիմնադրվել է 1975թվականի մայիսին, անդամակցում են 51 երկրներ, այդ թվում նախկին ԽՍՀՄ-ից՝ 12-ը:

*Առաքողների միջազգային կազմակերպությունների ֆեդերացիա (FIATA)*՝ հիմնադրվել է 1926 թվականի մայիսին, անդամակցում են 152 երկրներ:

*Կոորդինացիոն տրանսպորտային խորհուրդ (ԿՏԽ)*՝ հիմնադրվել է 1992 թվականի մարտին, ունի 12 անդամ երկրներ:

*Մերասիսի համաձայնագիր*՝ ստորագրվել է 1996 թվականի մայիսին, անդամ երկրներն են՝ Թուրքմենստանը, Վրաստանը, Ադրբեջանը, Ուզբեկստանը, Բուլղարիան, Ղրղզստանը, Տաջիկստանը և Հայաստանը:

**ԳԼՈՒԽ 16. ԱՊԱՀՈՎԱԳՐՈՒԹՅԱՆ ԷՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴԵՐԸ ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՀԱՍՏԱԿԱՐՈՒՄ**

**16.1. Ապահովագրության էությունը**

Շուկայական ենթակառուցվածքների ձևավորումն, ապրանքաշրջանառության ծավալների անընդհատ աճը, արտադրական գործընթացների զարգացման վրա պետական ազդեցության կտրուկ նվազումը և նյութական արժեքների վերաբաշխումը պահանջում են տնտեսության կառավարման ֆինանսա-վարկային մեխանիզմների օգտագործման նոր մոտեցումներ: Այս առումով հատուկ նշանակություն ունի տնտեսական գործունեության ապահովագրությունը: Նշված հիմնախնդիրն ունի կարևոր տեսական և գործնական նշանակություն և այն տնտեսագիտության առջև դնում է նոր հիմնախնդիրներ, որոնց լուծումը հնարավորություն կտա բարձրացնել տնտեսության առողջացման միջոցառումների իրականացման գիտական հիմնավորումը, նպաստել ինֆլյացիայի կանխմանը և բյուջեի պակասուրդի կրճատմանը:

Ապահովագրությունը իրենից ներկայացնում է օբյեկտիվի և սուբյեկտիվի ամբողջություն: Այն տնտեսական հարաբերությունների անհրաժեշտ և իրական ոլորտ է, որը պետության, ձեռնարկությունների, կազմակերպությունների, բնակչության և ապահովագրական ընկերությունների միջև հարաբերությունների յուրահատուկ ամբողջություն է: Ապահովագրական հարաբերությունների օբյեկտիվ կողմն արտահայտվում է նրանում, որ բնության և մարդու միջև գոյություն ունեն հակասություններ, որոնք երբեմն հանգեցնում են մեծ կորուստների ու վնասների: Այդ կորուստները կլինեն անդառնալի, եթե բացակայի ապահովագրական ինստիտուտը:

ՄՏՀ-ների համակարգում ապահովագրությունն այսօր կենսական անհրաժեշտություն է, որը պայմանավորված է այն հանգամանքով, որ ՄՏՀ-ների իրականացման ցանկացած ձև ապրանքների ու ծառայությունների, կապիտալի ու աշխատուժի, հողեր և մշակութային արժեքների միջազգային շարժ է, ունի ռիսկային բնույթ՝ կապված բնության տարերային աղետների, արտակարգ իրավիճակների, տնտեսական, քաղաքական, ռազմական իրավիճակի փոփոխությունների, մարդկանց կյանքին սպառնացող վտանգների պատահական, անկանխատեսելի և հանկարծակի վրա հասնելու հետ: Նման հանկարծակիություններից խուսափել և կրած վնասները նվազագույնի հասցնել հնարավոր է այդ գործարքներն ապահովագրելու միջոցով:

Ձեռնարկատերերի առևտրային գործունեությունը ինչպես ներքին, այնպես էլ միջազգային շուկաներում կապված է մի շարք ռիսկերի հետ, որոնք վտանգում են արտաքին տնտեսական գործունեության մասնակիցների շահերը: Ռիսկերի տակ հասկացվում են այն անբարենպաստ իրադարձությունները, որոնք կարող են վնաս հասցնել մասնակիցների գույքին և ֆինանսական միջոցներին: Այդ պատճառով արտաքին շուկայում գործող ֆիրմաները ստեղծում են հատուկ ծառայություններ, որոնք մշակում են ռիսկերի ապահովագրման համալիր ծրագիր՝ կորուստները հնարավորին չափ կրճատելու համար: Օրինակ գերմանական «Hoechst AG» ֆիրման իր կազմում ունի ապահովագրական բաժին, որի կազմում ընդգրկված է 35 մասնագետներ: Ֆիրման արտադրելով ավելի քան 50 միլիարդ գերմանական մարկ արժողությամբ արտադրանք, արտաքին շուկա է արտահանում դրա 80%-ը: Ֆիրմայի կողմից իրականացվող տարեկան ապահովագրական վճարները կազմում են ավելի քան 300 միլիոն գերմանական մարկ:

Միջազգային առևտուրը անհնար է պատկերացնել առանց ապահովագրության, քանի որ միջազգային առևտրային գործարքների հիմնական պայմաններից մեկը հենց

ապահովագրումն է: Գործարքը կնքելիս նշվում է, թե որ գործակալի վրա է դրվում ապահովագրության պարտավորությունը:

Միջազգային առքուվաճառքի միասնականացված պայմանագրերի ամենատարածված ձևերը չորսն են՝ CIF, FOB, CFR, FAS: Միայն CIF տիպի պայմանագրերի դեպքում է ապահովագրման պարտավորությունը դրվում վաճառողի վրա:

Այժմ ՄՏՀ-ների համակարգում կարևոր տեղ է զբաղեցնում արտահանման վարկերի (չվճարման ռիսկերի) ապահովագրումը: Այս ռիսկերից 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 պտճառները պարզելու նպատակով:

Միջազգային տնտեսական ռիսկերի շարքին պետք է դասել նաև արդյունաբերական և այլ օբյեկտների ապահովագրումը, որոնք կառուցում են արտասահմանցիները տվյալ երկրում, ինչպես նաև տվյալ երկրի քաղաքացիների արդյունաբերական և այլ օբյեկտների ապահովագրումը՝ արտասահմանում: Ապահովագրվում են նաև դեսպանատների և այլ կազմակերպությունների գույքային համալիրն ու անձնակազմը:

Միջազգային զբոսաշրջիկության և ավտոզբոսաշրջիկության զարգացումն անհրաժեշտություն է առաջացրել ավտոզբոսաշրջիկների պատասխանատվության ապահովագրման համար՝ երրորդ անձանց առողջությանը կամ գույքին վնաս պատճառելու դեպքում:

**Ապահովագրությունը՝ որպես տնտեսական կատեգորիա,** իրենից ներկայացնում է ամբողջական դրամական հիմնադրամների ձևավորման ձևերի և մեթոդների ամբողջություն, դրանց օգտագործումը՝ վնասի փոխհատուցման և չկանխատեսված անբարենպաստ իրադարձությունների առաջացման նպատակով, ինչպես նաև քաղաքացիներին օգնության տրամադրումը՝ նրանց կյանքում որոշակի իրադարձությունների տեղի ունենալու դեպքում:

Ապահովագրության տնտեսական կատեգորիային բնորոշ են հետևյալ գծերը.

վերաբաշխման հարաբերությունների առկայությունը,

ապահովագրողների և ապահովագրվողների ապահովագրական միությունների ձևավորումը,

անհատական և կոլեկտիվ (խմբային) ապահովագրական շահերի համատեղումը,

բոլոր ապահովագրվողների պատասխանատվության հավասարությունը՝ առաջացած վնասի դեպքում,

վնասի վերաբաշխումը տարածության և ժամանակի մեջ,

ապահովագրական վճարների վերադարձելիությունը,

ապահովագրական գործունեության ինքնաձախսաձածակումը (իր գործունեության արդյունքներով սեփական ծախսերի փոխհատուցումը):

Շուկայական հարաբերությունների պայմաններում ապահովագրությունը հանդիսանում է մի կողմից, մարդկանց բարեկեցության և գործարարության պաշտպանության միջոց, մյուս կողմից, եկամտո ապահովող գործունեության տեսակ: Ապահովագրական կազմակերպության եկամտի աղբյուր են ապահովագրական գործունեությունից ստացված եկամուտները, արտադրական և ոչ արտադրական ոլորտներում ժամանակավոր ազատ միջոցների ներդրումից, ձեռնարկությունների բաժնետոմսերից, բանկային ավանդներից, արժեթղթերից ստացված եկամուտները և այլն:



Այսպիսով, ապահովագրությունը արտադրական ակտիվության և առողջ կենսակերպի կարգավորման, վերարտադրության նորմալ ընթացքն ապահովող կարևոր գործոն է: Յուրաքանչյուր ձեռնարկատեր ձգտում է ապահովել արտադրական գործընթացի անընդհատությունը, կայունությունը, որն իրենից ներկայացնում է «**ապահովագրական պաշտպանվածություն**» տնտեսական կատեգորիան, ինչին բնորոշ են.

տարերային աղետների և բնության այլ ավերիչ ուժերի առաջացման պատահական բնույթը,

վնասի բնախրային կամ արժեքային արտահայտումը,

վնասի փոխհատուցման օբյեկտիվ անհրաժեշտությունը,

որևէ դեպքի առաջացման և հետևանքների մասին նախագգուշացման ու հաղթահարման միջոցառումների իրականացումը:

Ապահովագրական ռիսկը և պաշտպանիչ միջոցառումները կազմում են ապահովագրական պաշտպանվածության տնտեսական էությունը, որի նյութական բովանդակությունը արտահայտում է **ապահովագրական հիմնադրամը**: Այն ստեղծվում է բնախրային և դրամական տեսքով, որոնք նախատեսված են տարերային աղետների, տեխնոլոգիական գործոնների և այլ պատահական դեպքերի առաջացման հետևանքով հասարակությանը հասցված վնասների փոխհատուցման համար: Մովորաբար ապահովագրական հիմնադրամ ձևավորելու նպատակը տնտեսավարող սուբյեկտի շահն է, որը հասարակական վերարտադրության պարտադիր տարր է:

Տարբերում են ապահովագրական հիմնադրամների կազմակերպական հետևյալ տեսակները.

1. *Կենտրոնացված ապահովագրական հիմնադրամ (պահուստային)*, որը ձևավորվում է ընդհանուր պետական ռեսուրսներից՝ դրամական և բնամթերային ձևով:

2. *Ինքնապահովագրման հիմնադրամ*, որը տնտեսավարող սուբյեկտի կենտրոնացված, առավելապես բնախրային ձևով ձևավորված պաշարներն են: Հնարավոր է նաև դրանց դրամական տարբերակը: Այն ստեղծվում է տնտեսական իրավիճակի անբարենպաստ փոփոխություններին դիմակայելու համար և թույլ է տալիս աշխատել առանց ֆինանսական և արտադրական գործընթացի խախտումների:

3. *Ապահովագրողի ապահովագրական հիմնադրամ (անդերռայթեր)*, ձևավորվում է նրա բազմաթիվ մասնակիցների (ձեռնարկություններ, հաստատություններ, ասոցիացիաներ, կազմակերպություններ, անհատ անձինք) միջոցների հաշվին: Հիմնադրամի մասնակիցները (փայատերեր և օգտագործողներ) հենց ապահովագրողներն են: Հիմնադրամն ունի միայն դրամական ձև: Վնասի փոխհատուցումը և ապահովագրական գումարների վճարումն իրականացվում է ըստ ապահովագրման պայմանների: Հիմնադրամի միջոցները ծախսվում են միայն կոնկրետ նպատակների համար: Ֆոնդի մեծությունը որոշվում է վիճակագրության, էմպիրիկ կանխատեսումների և հավանականությունների տեսության հիման վրա:

Ապահովագրական հիմնադրամի ձևավորման ժամանակ ապահովագրողը հենվում է մեծ թվերի օրենքի և ակտուալ հաշիվների համակարգի վրա: Մեծ թվերի օրենքի սկզբունքն այն է, որ նրա ազդեցությամբ զանգվածային հասարակական երևույթներին բնորոշ քանակական օրինաչափությունները պարզորոշ արտահայտվում են միայն մեծ թվով հետազոտությունների արդյունքում:

Ակտուար հաշիվների համակարգը տնտեսամաթեմատիկական մեթոդներով հաշվարկված հաշիվների ամբողջությունն է, որը որոշում է ապահովագրողի ապահովագրական հիմնադրամի մեծությունը: Ակտուար հաշիվների հիմքում ընկած է մեծ թվերի օրենքի մեխանիզմի կիրառումը:

Ապահովագրության՝ որպես տնտեսական կատեգորիա բովանդակությունը, գործառնությունները և նրա, սերտորեն կապված են միմյանց հետ: Ապահովագրության գործառնություններն են.

հատուկ դրամական հիմնադրամների ձևավորումը,  
վնասի փոխհատուցումը և քաղաքացիների անձնական նյութական փոխհատուցումը,

ապահովագրական դեպքի նախազգուշացումը և վնասը նվազագույնին հասցնելը:

Առաջին գործառնությամբ, հատուկ դրամական հիմնադրամների (ապահովագրական հիմնադրամ) ձևավորումն է՝ ռիսկի դիմաց վճարելու համար: Այս գործառնության միջոցով հնարավորություն է ստեղծվում ժամանակավորապես ազատ դրամական միջոցները ներդնել բանկային կամ այլ առևտրային կառույցներում, զանազան արժեթղթերի մեջ, ինչպես նաև ձեռք բերել գույք և այլ արժեքներ:

Երկրորդ գործառնությամբ՝ քաղաքացիների վնասի փոխհատուցումն է և անձնական նյութական ապահովվածությունը: Այս գործառնությամբ գործում է ֆիզիկական և իրավաբանական անձանց և ապահովագրողի միջև առկա ապահովագրության պայմանագրի շրջանակներում: Հենց այս գործառնության միջոցով իրականացվում է ապահովագրական պաշտպանվածությունը:

Ապահովագրական դեպքի նախազգուշացման և վնասը նվազագույնին հասցնելու գործառնությամբ ենթադրում է միջոցառումների լայն համալիր, այդ թվում դժբախտ դեպքերի, տարերային աղետների նախազգուշացման, կամ դրանց բացասական հետևանքների կրճատմանն ուղղված միջոցառումների ֆինանսավորում: Ապահովագրողի կողմից ապահովագրական դեպքի նախազգուշացման և դրա պատճառով առաջացած բացասական հետևանքների կրճատմանն ուղղված միջոցառումների ամբողջությունը կոչվում է պրիվենցիա:

Բացի այս հիմնական գործառնությունների, ապահովագրությունը ունի նաև լրացուցիչ գործառնություններ (ռիսկային և խնայողական):

Ապահովագրության միջոցով անձը հնարավորություն ունի իր անձնական (կամ իր գործատուի կողմից կատարվող) փոքրածավալ վճարումների հաշվին պաշտպանել իրեն այս կամ այն երևույթի անցանկալի հետևանքներից, կամ այդ վճարումները ծառայեցնելով իրեն՝ որոշ ժամանակ անց ապահովել լրացուցիչ եկամուտներ՝ ռենտային վճարումների, լրացուցիչ կենսաթոշակների և այլ ձևերով:

## ***16.2. Ապահովագրությունը միջազգային տնտեսական հարաբերությունների համակարգում***

Ապահովագրության ինստիտուտն իրեն բնորոշ ֆինանսական հարաբերությունների ամբողջությամբ, գործունեության մեխանիզմներով, տնտեսության իրական հատվածի, սոցիալական ոլորտի, յուրաքանչյուր անձի գործունեության կայունությունն ու անընդհատությունն ապահովող գործուն ու հզոր համակարգ է: Այն իր մեջ պարունակելով կայունացնող և ֆունկցիոնալ ներուժ, հանդես է գալիս որպես ազգային անվտանգության ընդհանուր համակարգի չափազանց կարևոր բաղադրամաս, քանի որ նշված հիմնախնդիրները ներառում են յուրաքանչյուր առանձին քաղաքացու և տնտեսավարող սուբյեկտի տնտեսական ու սոցիալական անվտանգությունը: Ապահովագրությունն, առաջին հերթին, տնտեսական կատեգորիա է, բայց, միևնույն ժամանակ այն սոցիալական գործունեություն է՝ ի պաշտպանություն և՛ ընտանիքի, և՛ պետության, և՛ միջազգային համագործակցության:

ՄՏՀ-ները, լինելով դինամիկ զարգացող համակարգ, նպաստում է երկրների ինտեգրացմանը համաշխարհային տնտեսության մեջ և, վերջին հաշվով, հանգեցնում է երկրների միջև բազմակողմանի և փոխկապակցված հարաբերությունների ձևավորմանն ու դրանց հետագա զարգացմանը: Դա հատկապես վերաբերում է ձեռնարկությունների արտաքին տնտեսական գործունեությանը, միջազգային առևտրին, երկրների միջև կոոպերացիոն կապերի առաջացմանը, միջազգային կապիտալ ներդրումներին, միջազգային զբոսաշրջիկությանը, կապի և հաղորդակցության, նոր տեխնոլոգիաների զարգացմանը, միջազգային տրանսպորտային փոխադրումներին, նյութական և հոգևոր այլ ոլորտներում հարաբերությունների զարգացման հեռանկարներին: Սակայն նման հարաբերություններին խոչընդոտ կարող են հանդիսանալ տնտեսական, քաղաքական և շուկայական իրավիճակի կտրուկ և անկանխատեսելի փոփոխությունները, երկրների օրենսդրությունների միջև եղած տարբերությունները, ֆորս-մաժորային և այլ անկանխատեսելի հանգամանքները: Իսկ ապահովագրության ինստիտուտը լրացուցիչ վստահելի երաշխիք կհանդիսանա նման վտանգներից խուսափելու և կրած վնասները փոխհատուցելու համար: ՄՏՀ-ների իրականացման ձևերի բազմազանությունը հանգեցրել է ապահովագրության իրականացման նոր ձևերի ու մեթոդների առաջացմանը, առավել նպատակահարմար ապահովագրական մեխանիզմների կիրառմանը, որոնք ընդգրկում են տնտեսության բոլոր ճյուղերն ու ոլորտները:

Ապահովագրական համակարգի ազդեցության ուժը տնտեսության և հասարակության զարգացման տարբեր փուլերում կարող է լինել մեծ կամ փոքր, սակայն միանշանակ է, որ այն իր կայունացնող և ներդրումային միջոցների կուտակման ֆունկցիոնալ դերով ունակ է խթանել կամ խոչընդոտել տնտեսական, սոցիալական գործընթացները և դրանց ուղղվածությունը, ձեռք բերել քաղաքական ուժի գործոն և վերածվել երկրի ազգային անվտանգության գործուն լծակի:

Անցումը շուկայական հարաբերություններին ապահովում է ապահովագրության դերի աճ հասարակական վերարտադրության տարբեր ոլորտներում, էապես ընդլայնում է ապահովագրական ծառայությունների մատուցման շրջանակը, և, ի տարբերություն պետական ապահովագրական համակարգի, ապահովում է այլընտրանքներ: Տնտեսավարման վարչահրամայական համակարգի պայմաններում ապահովագրությունը չէր կարող զբաղեցնել իր ուրույն տեղը տնտեսության մեջ և հասարակական հարաբերություններում: Շուկայական հարաբերությունների պայմաններում, երբ ապրանքարտադրողը սկսում է գործել իր ռիսկի հաշվին, իր սեփական ծրագրերով և դրա համար կրում է պատասխանատվություն, մեծանում է ապահովագրության դերն ու նշանակությունը:

Ապահովագրական գործունեությունը բնութագրվում է նրանով, որ այն ցայտուն է դրսևորվում այլ ոլորտների տարաբնույթ ծառայությունների և սպասարկումների շղթայի մեջ՝ նրանց հաղորդելով համալիր բնույթ և առավելագույն հարմարավետություն ապահովելով դրանց սպառողին:

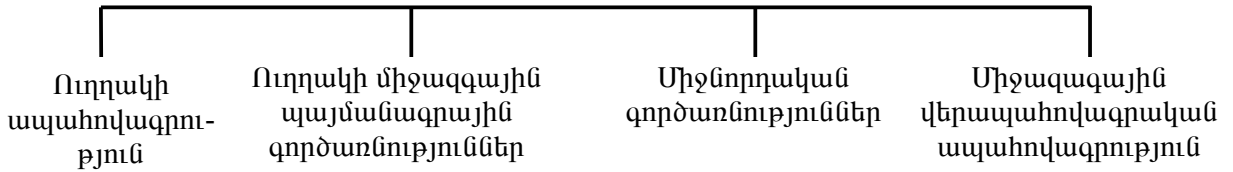
Ապահովագրական շուկայի զարգացման միտումներն իրենց հերթին կարող են ներգործել տնտեսության արտաքին ինտեգրացիոն կապերի վրա:

Իսկ ի՞նչ ներքին լծակներ ունի ապահովագրական համակարգը՝ չափազանց բարձր ռիսկային ապահովագրական բիզնեսի կայունությունն ապահովելու առումով:

Շուկան, առանց տարածության մեջ սփռվելու և համարժեք տարողունակության, չի կարող գոյատևել: Պատահական չէ, որ համաշխարհային առևտրի, ֆինանսների, աշխատուժի և այլ շուկաներում տեղի ունեցող որակական փոփոխությունները հանգեցնում են առանձին շուկաների միջև գործունեության ոլորտների սահմանագծերի աստիճանական վերացմանը: Ապահովագրական գործունեությունն, այս առումով,

ընդհանրապես սահմաններ չի ճանաչում, քանի որ, ի վերջո, արդյունավետ ապահովագրության համար անհրաժեշտ է շատ լայն ու տարողունակ ապահովագրական դաշտ, որտեղ օբյեկտիվորեն ճիշտ կորստով են հավանականությունների տեսության օրինաչափությունները, հատկապես ռիսկի գնահատման առումով, որի վրա էլ կառուցված է ապահովագրական բիզնեսը: Ապահովագրության այս խնդրի լուծման նպատակով ձևավորվել է բացառիկ կենսական նշանակություն ունեցող վերաապահովագրության ինստիտուտը: Այդ համակարգի միջոցով է, որ Հայաստանի Հանրապետությունում ապահովագրված բեռի կորուստների ռիսկը իրենց վրա են վերցնում աշխարհի տասնյակ ապահովագրական խոշորագույն կառույցներ, որի մասին հաճախորդը (ապահովագրվողը) նույնիսկ տեղյակ չէ:

Միջազգային ապահովագրական գործառնությունները կազմակերպարավական առումով կարելի է բաժանել հետևյալ խմբերի (տես գծանկար 16.1.):



**Գծանկար 16.1. Միջազգային ապահովագրական գործառնությունների խմբերը**

Ուղղակի միջազգային պայմանագրային գործառնություններով մի երկրի ապահովագրողը պայմանագիր է կնքում (պոլիսի պահողը) այլ երկրի ապահովագրողի կազմակերպության հետ, ինչպես ուղղակի ձևով, այնպես էլ ապահովագրական բրոքերների միջոցով:

Ուղղակի ապահովագրության պայմանագրերը կնքվում են ապահովագրողի արտասահմանյան գործակալ կազմակերպությունների միջոցով: Նման գործառնություններ կնքվում են, երբ բացակայում է ազգային ապահովագրական շուկան, առկա են առևտրաֆինանսական կոնկրետ առավելություններ (ավելի ցածր սակագներ, ապահովագրական փոխհատուցման ավելի մեծ ծավալ):

Միջազգային վերաապահովագրական գործառնությունները տնտեսական հարաբերությունների համակարգ է, երբ ապահովագրողը իր վրա վերցրած ռիսկերի պատասխանատվության մի մասը դնում է այլ ապահովագրողի վրա՝ ապահովագրական գործառնությունների ֆինանսական կայունության ապահովման նպատակով:

ՄՏՆ-ների 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 սպասարկման բարձր մակարդակը: Սակայն նման կազմակերպությունները հանդիպում են որոշ ղեկավարությունների, 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 փոփոխությունները,

նոր տեղեկատվական տեխնոլոգիաների ի հայտ գալը,  
ապահովագրական աշխատողների անձնական անվտանգության  
ապահովագրությունը:

Աշխարհի 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 ինտեգրացումը* ոչ մեծ թվով խոշոր ապահովագրական  
ընկերությունների ձեռքում ապահովագրական պարզևատրումների և ապահովագրական  
ծառայությունների առավել մեծ մասի կենտրոնացումն է :

*Ուղղահայաց ինտեգրացում:* Ապահովագրական ընկերությունների ինտեգրացումը  
ապահովագրական գործի հետ սերտորեն կապված գործունեության այլ ոլորտների  
(բանկային, բորսային գործունեություն) հետ:

*Միջազգային ապահովագրական ընկերությունների* ապահովագրական  
գործունեությունը ներկայումս լայն տարածում դեռ չի ստացել, սակայն նման միտումը  
առկա է:

Ժամանակակից պայմաններում նկատվում է *ապահովագրական գործունեության  
դիվերսիֆիկացում*՝ ապահովագրողի գործունեության ոլորտների ընդլայնում՝  
ապահովագրական գործի հետ ընդհանրապես չկապված տարբեր  
ձեռնարկություններում: Եվրոպական երկրների մեծ մասում ապահովագրության շուկայի  
ապահովագրությանը բնորոշ է դիվերսիֆիկացման հետևյալ ձևերը՝ ապահովագրական  
ընկերությունները դառնում են որևէ կոնցեռնի մաս, ապահովագրական ընկերությունները  
ձեռք են բերում այլ ոլորտներում գործող ձեռնարկություններ կամ կապիտալ են ներդնում  
այդ ձեռնարկությունների արժեթղթերը ձեռք բերելու համար, ինչպես նաև  
ապահովագրական ընկերությունները ստեղծում են դուստր ընկերություններ  
ֆինանսավարկային ոլորտում:

Ապահովագրական համակարգում կատարվող բարեփոխումները սերտորեն  
փոխկապակցված են տնտեսական և սոցիալական ոլորտներում համակարգային ու  
կառուցվածքային բարեփոխումների շրջանակներում իրականացվող ռազմավարական և  
տակտիկական բնույթի գործընթացների հետ: Ապահովագրական համակարգն իր ոլորտում  
տեղն է զբաղեցնում ֆինանսական շուկայում՝ բնակչությանն ու տնտեսվարող  
սուբյեկտներին առաջարկելով բազմաբնույթ ու համալիր ֆինանսական  
ծառայություններ:

Հանդիսանալով ֆինանսական շուկայի առանձին օղակ՝ ապահովագրությունը  
ազդեցության մեծ լծակներ ունի տնտեսության իրական հատվածի և ֆինանսական  
շուկայի առանձին հատվածների, ինչպես նաև հասարակության կայունության  
պահպանության վրա: Այդ առումով ապահովագրական համակարգի զարգացումն  
օբյեկտիվորեն գուցորդվում է ֆինանսական շուկայի տարբեր ինստիտուցիոնալ  
կառույցների միջև ինտեգրացիոն կապերի միտումների ուժեղացմամբ, ինչն արդեն իսկ  
դրստորվում է բանկային և ապահովագրական համակարգերի միջև:

Ապահովագրական տերմիններում արտահայտվում են ապահովագրական  
հիմնադրամի ձևավորման և օգտագործման հետ կապված կոնկրետ ապահովագրական  
իրավահարաբերությունները: Յուրաքանչյուր տերմին բնորոշում է ապահովագրական  
առանձին խմբերի ընդհանուր գծերը և բովանդակությունը: Ապահովագրական  
հարաբերությունները կարելի է բաժանել չորս խմբի, որոնցից առաջին երեքը բնորոշ են  
ազգային շուկային, իսկ վերջինը՝ միջազգային: Դրանք են.

յուրահատուկ ապահովագրական պահանջմունքների բավարարման հետ կապված իրավահարաբերությունները, որոնք սահմանափակվում են ազգային ապահովագրական շուկայով,

ապահովագրական հիմնադրամի ձևավորման հետ կապված ապահովագրական իրավահարաբերությունները,

ապահովագրական հիմնադրամի օգտագործման հետ կապված ապահովագրական իրավահարաբերությունները,

միջազգային ապահովագրական գործունեության հետ կապված ապահովագրական իրավահարաբերությունները, որոնց բովանդակությունը ամրագրված է միջազգային իրավունքի նորմերով և կարգավորվում է միջազգային պայմանագրերով:

Ապահովագրական տերմինաբանության ազատ տիրապետումը, գործնական ոլորտում նրա կիրառումը վկայում են այդ ոլորտում տվյալ մասնագետի բարձր որակավորման մասին:

Ապահովագրությունը դասակարգվում է մի շարք հատկանիշներով.

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 ապահովագրությունները: Վերջինս իրենից ներկայացնում է ապահովագրողի անգործության կամ ոչ ճիշտ գործողությունների հետևանքով երրորդ անձանց հասցված վնասի (կորուստի) համար պատասխանատվության չափը: Պատասխանատվության ապահովագրության միջոցով իրականացվում է վնաս պատճառողի տնտեսական շահերի պաշտպանությունը, որոնք ցանկացած ապահովագրական դեպքի ժամանակ ստանում են կոնկրետ դրամական արտահայտություն:

Գոյություն ունեն քաղաքացիական, մասնագիտական և անորակ արտադրանքի համար պատասխանատվության ապահովագրության տեսակները: Քաղաքացիական պատասխանատվության ապահովագրության օրինակ է ավտոմեքենայի սեփականատիրոջ, փոխադրողի, նավատիրոջ կողմից իրականացվող ապահովագրությունը՝ երրորդ անձանց վնաս հասցնելու ռիսկից: Մասնագիտական պատասխանատվության ապահովագրությունը պաշտպանում է հաճախորդի շահերը բժշկի, դատապաշտպանի, հաշվապահի, ճարտարապետի կամ 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 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 ավտոշրջիկները, 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 անարգելք մտնել այդ համակարգի երկրների տարածք:

3. *Ըստ տնտեսական ռիսկերի ապահովագրության տարբերում են ուղղակի և օժանդակ կորուստներից ռիսկի ապահովագրության տեսակները: 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 նաև հակահրդեհային և բժշկական ապահովագրությունները (տես հավելված 31):

### ***16.3. Արտաքին տնտեսական գործունեության ապահովագրությունը***

Արտաքին շուկաներում առևտրային, ձեռնարկատիրական գործունեությունը կապված է որոշակի վտանգների հետ, որոնք սպառնում են արտաքին տնտեսական գործունեության (ԱՏԳ) մասնակիցներին: Այլ խոսքով, ԱՏԳ-ն կապված է որոշակի ռիսկերի հետ: Ապրանքների, ծառայությունների արտահանման, ներմուծման գործընթացը հենվում է ապահովագրական պայմանագրերի վրա, որոնք անականխատեսելի տարբեր դեպքերի և իրադարձությունների դեպքում արտահանողներին և ներմուծողներին տրամադրում են լրացուցիչ երաշխիքներ:

Ժամանակակից արտաքին առևտուրը և տրանսպորտային փոխադրումները չեն կարող գոյատևել առանց ապահովագրության: Եթե առկա է վտանգը, ապա չապահովագրված բեռի կորուստները կլինեն անդառնալի: Ապահովագրության պայմանագիրը ներկայումս առևտրային գործարքների անբաժանելի մասն է կազմում: Այդ պայմանագրերում նշվում են ապահովագրության կոնկրետ պայմանները, ապահովագրական գնի ձևավորման և կողմերի գործողության մեխանիզմը:

ԱՏԳ-ի հիմնական ձևերից է ապրանքների ու ծառայությունների արտաքին առևտուրը, որն իրականացվում է տրանսպորտային փոխադրումների միջոցով: Կողմերի միջև նման հարաբերությունները կարգավորվում են առք ու վաճառքի պայմանագրերի բազիսային պայմաններով, որոնք, որպես կանոն, հենվում են Ինկոտերմս 90-ում մշակված միջազգային տերմինների վրա: Ինկոտերմսի կիրառումը պարտադիր չէ և կախված է կողմերի ցանկությունից:

ԱՏԳ-ի իրականացման ամենավտանգավոր ռիսկերից են փոխադրման ծախսերի հնարավոր մեծացումը կամ չնախատեսված այլ հանգամանքներ, գործադուլներ, էմբարգո, կարանտինային իրավիճակ, մաքսադրույքների բարձրացում և այլն: Այդ առումով ապահովագրության դերն ավելի է կարևորվում: Ինկոտերմսի պայմանները միմյանցից տարբերվում են ռիսկի աստիճանով և փոխանցման պահով: Ինկոտերմս 90-ում ռիսկը դասակարգվում է չորս խմբում.

E խումբ՝ գնորդը ստանում է առաքման համար պատրաստի արտադրանքը վաճառողի պահեստում (EXW),

F խումբ՝ վաճառողը պարտավոր է ապրանքը հասցնել մինչև գնորդի կողմից տրամադրված տրանսպորտային միջոցը (FCA, FAS, FOB),

C խումբ՝ վաճառողը պարտավոր է կնքել փոխադրման պայմանագիր, սակայն չի կրում բեռի փչացման կամ կորստի ռիսկը և չի հատուցում լրացուցիչ ծախսերը (CFR, CIF, CPT, CIP),

D խումբ՝ վաճառողը կրում է ամբողջ ռիսկը և բեռը նշանակման վայր հասցնելու հետ կապված բոլոր ծախսերը (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP):

Այս կամ այն տերմինի ընտրությունը սահմանափակում է տրանսպորտային միջոցի և տրանսպորտավորման պայմանների ձևերը: Աղյուսակ 16.1.-ում «+» նշանը ցույց է տալիս տվյալ տերմինի կիրառության հնարավորությունը, իսկ «-» նշանը՝ այդ տերմինի կիրառման անհնարին լինելը:

## Տրանսպորտային միջոցի և տրանսպորտավորման պայմանների ձևերը

Առևտրային տերմին	Տրանսպորտ				
	Ծովային տրանսպորտ	Ավտոմոբիլային տրանսպորտ	Երկաթուղային տրանսպորտ	Օդային տրանսպորտ	Զուգակցված փոխադրումներ
EXW	+	+	+	+	+
FCA	+	+	+	+	+
FAS	+	-	-	-	-
FOB	+	-	-	-	-
CFR	+	-	-	-	-
CIF	+	-	-	-	-
CPT	+	+	+	+	+
CIP	+	+	+	+	+
DAF	+	+	+	+	+
DES	+	-	-	-	-
DEQ	+	-	-	-	-
DDU	+	+	+	+	+
DDP	+	+	+	+	+

Ապահովագրական ընկերությունները տրանսպորտային փոխադրումներում այսօր ավելի շատ են օգտագործում **գլխավոր պոլիսներ**: Դրանց միջոցով ապահովագրվում են այնպիսի միատիպ բեռներ, որոնց տրանսպորտավորումը որոշակի ժամանակահատվածի համար իրականացվում է պարբերաբար: Օրինակ, ամբողջ ապահովագրված բեռի համար տրվում է գլխավոր պոլիս, իսկ նրա առանձին մասերի փոխադրման ժամանակ կարող են տրվել հասարակ պոլիսներ: Պոլիսում քննարկվում են բեռը և փոխադրման երթուղին, տրանսպորտի տեսակը, մատակարարման գրաֆիկը և այլ պայմաններ:

Բեռների կամավոր ապահովագրության պայմաններից է **ֆրանշիզը**: Ֆրանշիզը ռիսկի այն մասն է, որն իր վրա է վերցնում ապահովագրվողը և այդ մասը ենթակա չէ ապահովագրման: Օրինակ, եթե մեքենան ապահովագրված է 1 միլիոն դրամով, իսկ ֆրանշիզը 100 հազար դրամ է, ապա ցանկացած ապահովագրական դեպք, որի հետևանքով վնասի չափը չի գերազանցում 100 հազար դրամը, ապահովագրական փոխհատուցման ենթակա չէ:

Ֆրանշիզը լինում է պայմանական և ոչ պայմանական: Պայմանականի դեպքում ապահովագրողն ազատվում է փոխհատուցում վճարելուց միայն այն դեպքում, երբ վնասը չի գերազանցում ֆրանշիզի պայմանավորված տոկոսադրույքը: Հակառակ դեպքում նա վճարում է վնասի ամբողջ արժեքը: Ոչ պայմանական ֆրանշիզի դեպքում, եթե ֆրանշիզը հավասար է ապահովագրական գումարի 3 տոկոսին, իսկ վնասը կազմել է 7 տոկոս, ապա փոխհատուցվում է 4 տոկոսը: Ֆրանշիզը նպատակահարմար է ապահովագրողի համար այն առումով, որ տրանսպորտային փոխադրումներում անխուսափելի են որոշ բեռների վնասվելը, կամ վնասը շատ փոքր գումար է կազմում՝ դրա բացահայտման վրա կատարվող ծախսերի համեմատ:

Քյոլնի (Գերմանիա) վերապահովագրական միությունը մշակել է ռիսկի աստիճանից կախված բեռների դասակարգումը: Դրանք են. A՝ լավ ռիսկ, B՝ միջին ռիսկ, C՝ անցանկալի ռիսկ, D՝ վատ ռիսկ (տես աղյուսակ 16.2):



Ռիսկի աստիճանից կախված բեռների դասակարգումը

Բեռների տեսակը	Ռիսկի տեսակը
Քիմիական և դեղագործական արտադրանք, տիեզերական արդյունաբերության արտադրանք, ռետինե, պլաստմասսայե միջուկային վառելիք, ածուխ, տրանսպորտային միջոցներ, նավթամթերք, կիսաֆաբրիկատներ, ուրան, գեղարվեստական ցուցահանդեսներ և այլն:	A
Կոսմետիկա, էլեկտրոնային և ճշգրիտ սարքավորումներ, ցորեն, բրինձ, տեքստիլ արտադրանք, հագուստ, արվեստի գործեր, հնատճ իրեր, ծխախոտի հումք, բանկային փաստաթղթեր, ոսկի, արծաթ, արժույթ, արդյունաբերական ցուցահանդեսներ և այլն:	B
Շինարարական նյութեր, բամբակ, սննդամթերք, մետաղյա գործիքներ, հեռուստատեսային և բժշկական սարքավորումներ, կաշվե և մորթե իրեր, գորգեր, փայտանյութ, թանկարժեք զարդեղեն և այլն:	C
Մսամթերք, մրգեր, բանջարեղեն, անձնական գույք, կանխիկ դրամ, զենք, փոխադրողի պատասխանատվություն, բեռնողի և բեռնաթափողի պատասխանատվություն:	D

Տնտեսվարող սուբյեկտների ԱՏԳ-ը կապված է որոշակի ռիսկերի հետ, որոնք անհրաժեշտ է կառավարել, ինչը ձեռնարկության ԱՏԳ-ի վարման ծրագրի կարևոր տարրն է: Այդ ռիսկերը կարող են լինել ինչպես ներքին, այնպես էլ արտաքին: Ներքին ռիսկերը կապված են ձեռնարկության գործունեության հետ և կառավարելի են նրա կողմից, իսկ արտաքին ռիսկերի վրա ձեռնարկությունը չի կարող ազդել:

Յուրաքանչյուր ապահովագրական ռիսկ, լինելով անկայուն մեծություն, ունի իր անհատական չափիչները: Վերջիններս մեծ չափով կախված են տնտեսության փոփոխությունների և մի շարք այլ գործոններից: Ռիսկերը վերլուծելիս պետք է իմանալ, թե որ ոլորտին է այն պատկանում. վերաբերում է այն ամբողջ շուկային, թե՞ նրա առանձին հատվածներին, վերաբերում է այն ֆինանսական շուկային, թե՞ միայն արժեթղթերի շուկային, բնորոշ է այն ամբողջ տրանսպորտային շուկային, թե՞ միայն կոնկրետ փոխադրումների որևէ տեսակին: ԱՏԳ-ի առումով ռիսկերի հետազոտությունն իր մեջ պետք է պարունակի նաև այն հարցերի մոտավոր պատասխանը, որոնցից են ռիսկերի ի հայտ գալու հաճախականությունը և հետևանքների ծանրությունը: Այս երկու հասկացությունները փոխկապված են: Հնարավոր է, որ ռիսկերի տվյալ խումբն ունենա վրա հասնելու մեծ հաճախականություն և հետևանքները լինեն ոչ շատ մեծ, և ընդհակառակը:

ԱՏԳ-ի հետ կապված ռիսկերի դասակարգումը ներկայացված է հավելված 32-ում:

ԱՏԳ-ի ժամանակ տեղ գտած հնարավոր ռիսկերը անհրաժեշտ է կառավարել՝ մշակելով համապատասխան մեթոդներ: Այդ ռիսկերի ապահովագրությունը լինում է.

Գույքային՝ բեռների, նավերի (ծովային կասկո), օդանավերի, ավտոմեքենաների արտահանման վարկերի, արտասահմանում ունեցած գույքի ապահովագրություն:

Պատասխանատվության՝ ավտոտրանսպորտային միջոցների պատասխանատվության ապահովագրումը միջազգային պոլիսով («կանաչ քարտ»), օդանավերի սեփականատիրոջ քաղաքացիական պատասխանատվության ապահովագրում, փոխադրողի, ապրանքարտադրողի քաղաքացիական պատասխանատվության ապահովագրում, մասնագիտական պատասխանատվության (մաքսային բրոքերների, իրավաբանական խորհրդատվության մատուցման, նոտարների, աուդիտորների և այլն) ապահովագրություն:

Անձնական՝ արտասահման մեկնողների համալիր ապահովագրում, նրանց ապահովագրումը դժբախտ պատահարներից, բժշկական ծախսերի ապահովագրում և այլն:

Ռիսկերից ապահովագրման մեկ այլ ձև է *հեյջավորումը*՝ կապված բորսային ապրանքների, ֆոնդային արժեքների կամ արժույթի փոխարժեքի տատանումների հետ, որը հիմնականում իրականացվում է օպցիոնների և ֆյուչերսների միջոցով:

**Արտահանման վարկերի ապահովագրումը** կամ դեբիտորական պարտավորությունների ապահովագրությունն այսօր ամբողջ աշխարհում լայն տարածում ունի: Համաշխարհային շուկայում մրցունակության պահպանման համար ձեռնարկատերերը ստիպված են դիմել մի շարք միջոցների, այդ թվում, ապրանքների մատակարարումն իրականացնել՝ տրամադրելով առևտրային վարկ: Սակայն նման գործարքներն ունեն ռիսկայնության բարձր աստիճան, որն էլ բերում է դրանց ապահովագրության անհրաժեշտությանը: Ապահովագրության օբյեկտն այստեղ առևտրային վարկն է, իսկ ապահովագրական դեպքը՝ կոնտրագենտի անվճարունակությունը կամ վճարումների ուշացումը: Արտահանողի համար գոյություն ունի վարկերի ապահովագրման երկու տարբերակ.

ապահովագրություն արտասահմանյան գնորդի անվճարունակության (սնանկացման) ռիսկից,

ապահովագրություն վճարումների ուշացման ռիսկից:

Ապահովագրող ընկերությունը արտահանողին ապահովագրում է հետևյալ դեպքերում.

ելնելով նրա կոնտրագենտի վճարունակությունից,

կոնտրագենտի կողմից վճարումների իրականացման ժամանակահատվածը չպետք է գերազանցի պոլիսում նշված վարկի առավելագույն ժամանակահատվածը,

ապահովագրվողը կատարել է իր բոլոր պարտավորությունները կոնտրագենտի առջև և սահմանված ժամկետներում վճարման նպատակով ապահովագրողին է ներկայացրել հաշիվները:

Առևտրային վարկերի ապահովագրության դեպքում հաշվի չեն առնվում մի շարք հանգամանքներ. վճարումների ուշացման պատճառով չստացած տոկոսները, դատական ծախսումները, եթե ապահովագրողն ապացուցում է, որ վնասն առաջացել է պատերազմների, գործադուլների, մաքսային, առևտրային, արժույթային սահմանափակումների պատճառով, տարերային աղետների և այլ դեպքերում: Դրանց թվին են դասվում նաև քաղաքական ռիսկերը՝ էմբարգո, կարանտինային իրավիճակ, լիցենզիաների հետկանչումը և այլն:

Անվճարունակության ապահովագրությունը ներառում է նաև ֆրանշիզը՝ սովորաբար ապահովագրական գումարի 20-30 տոկոսի չափով:

Արտահանման վարկերի ապահովագրությունը ենթադրում է արտահանողի և ապահովագրողի միջև երկարաժամկետ համագործակցություն, որի դեպքում ապահովագրության ողջ ժամանակահատվածի համար տրվում է գլխավոր պոլիս:

Արտահանման վարկերի ապահովագրությունը բարձրացնում է ձեռնարկությունների արտահանման հնարավորությունները մի քանի անգամ՝ նպաստելով անգամ ապահովագրվողի (արտահանողի) կողմից բանկային վարկի ստացման պայմաններին:

**Ներդրումային ռիսկի ապահովագրությունը:** Համաշխարհային տնտեսության գլոբալացման զարգացման ուղղություններից մեկը կապիտալի միջազգային շարժն է, որն իր արտահայտությունն է գտնում օտարերկրյա ներդրումներում: Ներդրումներ են կատարվում արժեթղթերի մեջ, ձեռնարկություններում, շինարարության մեջ, ծառայությունների ոլորտում և այլն: Այս ամենը կապված է որոշակի ռիսկերի հետ: Ուղղակի ներդրումներն ապահովագրվում են տարերային աղետներից, հրդեհներից,

տեխնիկական, քաղաքական ռիսկերից, երրորդ անձանց գործողություններից (գողություն, հափշտակություն), տնտեսական, շուկայական և այլ բնույթի ռիսկերից: օտարերկրյա ներդրումների ապահովագրության գործում որոշիչ դեր է խաղում պետությունը՝ ապահովագրելով դրանք պետական ապահովագրական կազմակերպություններում:

ԱՄՆ-ում ներդրումային ռիսկը ապահովագրվում է Մասնավոր Արտասահմանյան Ներդրումների Կորպորացիայի կողմից (OPIC), որի առանձնահատկությունն այն է, որ ներդրողի հետ պայմանագրի պարտադիր կետ է կապիտալի ներդրման համագործակցության վերաբերյալ միջկառավարական համաձայնագրի առկայությունը:

Միջազգային պրակտիկայում շատ կարևոր է ԱՏԳ-ի մասնակիցների քաղաքացիական պատասխանատվության ապահովագրությունը:

Քաղաքացիական պատասխանատվության ապահովագրության ամենատարածված ձևը **ավտոտրանսպորտային միջոցի սեփականատիրոջ քաղաքացիական պատասխանատվության ապահովագրությունն** է: Ավտոմոբիլային տրանսպորտն այսօր էական դեր է խաղում արտաքին առևտրում, որը կարող է կապված լինել որոշակի ռիսկերի հետ:

Միջազգային փոխադրումներում ավտոտրանսպորտային միջոցի սեփականատիրոջ քաղաքացիական պատասխանատվությունը պարտադիր պետք է ապահովագրվի, որը նպատակ ունի պաշտպանել տուժող կողմին՝ փոխհատուցելով կրած վնասները: Տուժողը կարող է դիմել երկու կողմին՝ իրեն անմիջականորեն վնաս հասցնողին, կամ ապահովագրական ընկերությանը: Եթե ապահովագրական գումարի մեծությունը փոքր է վնասի արժեքից, ապա տարբերությունը վճարում է մեղավոր կողմը:

Ավտոտրանսպորտային միջոցի սեփականատիրոջ քաղաքացիական պատասխանատվության ապահովագրության առանձնահատկությունն այն է, որ սակագները տարբերակված են՝ կախված ավտոմեքենայի հզորությունից, անվտանգ երթևեկելու տևողությունից և այլն:

Ապահովագրության այս տեսակի միջազգային համակարգը հայտնի է «Կանաչ քարտ» անվանմամբ (1953թ.): Նրա անվանումը կապված է ապահովագրական պոլիսի գույնի և ստանդարտ չափերի հետ: Այժմ այդ համակարգն ընդգրկում է 38 երկիր, այդ թվում, ոչ եվրոպական 5 երկիր:

«Կանաչ քարտ»-ի մասնակից երկրները պարտավոր են վճարել ապահովագրական փոխհատուցում՝ այդ համակարգի մասնակից ցանկացած երկրում ապահովագրական դեպքի վրա հասնելու դեպքում: «Կանաչ քարտ» համակարգի կարևոր տարրերից մեկը անդամ երկրներից յուրաքանչյուրում գտնվող ազգային բյուրոն է, որոնց գործունեությունը կանոնակարգվում է միջազգային բյուրոյի միջոցով, որի շտաբ բնակարանը գտնվում է Լոնդոնում: Այդ բյուրոները վերահսկում են ապահովագրական պոլիսի առկայությունը՝ տրանսպորտային միջոցի սահմանը հատելու ժամանակ:

Եվրոպական երկրներում միջազգային ավտոփոխադրումներ իրականացնելու պարտադիր պայման է ապահովագրական պոլիսի՝ «Կանաչ քարտ»-ի առկայությունը, որը երաշխավորում է մեքենայի սեփականատիրոջ ավտոտրանսպորտով երրորդ անձանց առողջությանը կամ գույքին հասցված վնասի փոխհատուցումը, իսկ ավտոմեքենայի սեփականատերը որևէ փոխհատուցում չի ստանում:

**Ավիափոխադրողի քաղաքացիական պատասխանատվության ապահովագրության** դեպքում ավիափոխադրողը (օդանավի սեփականատերը) առանձնացնում է վնասի հետևյալ ձևերը, որոնք հնարավոր կլինի փոխհատուցել ապահովագրության տվյալ տեսակով.

ուղեբեռի և բեռի վնասում, կորուստ, ոչնչացում,

ուղևորի մահը կամ առողջությանը վնաս պատճառելը,  
 երրորդ անձանց նկատմամբ պատասխանատվությունը,  
 օդանավին վնասելը:

Առաջին երկու ձևերի դեպքում ավիափոխադրողի պատասխանատվությունը նախատեսվում է Քաղաքացիական Ավիացիայի Միջազգային Կազմակերպության (ICAO) Վարչական կոնվենցիայով (1929թ.) և 1955թվականին Վարչական կոնվենցիայում որոշ փոփոխություններ կատարված Հաագայի արձանագրությամբ: Ըստ այդ փաստաթղթերի, ավիափոխադրողը պատասխանատու է ավիափոխադրման ժամանակ տեղ գտած վնասի համար: «Ավիափոխադրող» հասկացությունը տարածվում է այն ողջ ժամանակահատվածի համար, երբ բեռը հանձնվում է ավիափոխադրողին և գտնվում է նրա հսկողության տակ:

Յամաքի վրա երրորդ անձանց հասցված վնասի համար ավիափոխադրողի պատասխանատվությունը կանոնակարգվում է ICAO-ի Հռոմի կոնվենցիայով (1952 թ.): Երրորդ անձ են համարվում ֆիզիկական և իրավաբանական անձինք, բացի ուղևորներից, անձնակազմից և ավիաընկերության մյուս ծառայողներից: Հռոմի կոնվենցիան կիրառվում է 38 երկրներում: Ըստ կոնվենցիայի կանոնների նրա անդամ ցանկացած պետություն, որի օդային տարածքով թռիչքներ են կատարում արտասահմանյան իրքնաթիռները, իրավունք ունի նրանցից պահանջել ապահովագրողի վճարունակությունը հաստատող փաստաթուղթ: Ավիափոխադրողի քաղաքացիական պատասխանատվության ապահովագրության պայմանագրով ապահովագրական ընկերությունը վճարում է երրորդ անձանց հասցված անձնական կամ գույքային վնասի փոխհատուցում:

Արտասահմանյան թռիչքների իրականացման համար ավիափոխադրողի քաղաքացիական պատասխանատվության ապահովագրությունը կրում է պարտադիր բնույթ: Ապահովագրության այս ձևի դեպքում միջազգային կանոններով սահմանված ապահովագրական գումարները հասնում են մի քանի տասնյակ, նույնիսկ հարյուրավոր միլիոն դոլարի, շատ հաճախ կիրառում են վերասապահովագրությունը, որը նպաստում է ապահովագրական պաշտպանվածության հուսալիությանը:

Ապահովագրության պայմանագիրը կարելի է կնքել ցանկացած ժամանակահատվածի համար՝ կապված կանոնավոր կամ հատուկ թռիչքների (ավիացիոն տեխնիկայի ցուցադրում) հետ: Հռոմի կոնվենցիան սահմանափակում է ավիափոխադրողի պատասխանատվությունը՝ կապված ինքնաթիռի կշռից (տե՛ս աղյուսակ 16.3):

Աղյուսակ 16.3

Ավիափոխադրողի պատասխանատվությունը՝ կախված ինքնաթիռի զանգվածից

<b>Օդանավի թռիչքի առավելագույն զանգվածը</b>	<b>Պատասխանատվության սահմանը (ոսկյա ֆրանկներով) յուրաքանչյուր ինքնաթիռի համար</b>
մինչև 1000 կգ	500 000
1001-6000 կգ	5 000 000 գումարած 400՝ 1000-ից բարձր յուր. 1կգ համար
6001-20 000 կգ	2 500 000 գումարած 250՝ 20 000-ից բարձր յուր. 1 կգ համար
20 001-50 000 կգ	6 000 000 գումարած 150՝ 20 000-ից բարձր յուր. 1 կգ համար
50 000-ից բարձր	10 500 000 գումարած 100՝ 50 000-ից բարձր յուր 1 կգ համար

Օդանավի զանգված ասելով նկատի է առնվում նրա թռիչքային առավելագույն քաշը (ներառյալ նաև վառելիքը):

Ապահովագրության պայմանագրում նշված ապահովագրական գումարը (ապահովագրողի պատասխանատվության սահմանը) չի կարող պակաս լինել Հռոմի կոնվենցիայով սահմանված չափից: Արևմտյան երկրները ապահովագրում են ոչ թե մեկ օդանավի շահագործման հետ կապված պատասխանատվությունը, այլ՝ ավիաընկերության պատասխանատվությունը:

Ուղևորների հանդեպ ավիափոխադրողի պատասխանատվությունը կանոնակարգվում է Օդային Տրանսպորտի Միջազգային Ասոցիացիայի (IATA) և Քաղաքացիական Ավիացիայի Եվրոպական Կոնֆերանսի (ECAC) կանոններով:

**Ավտոմոբիլային փոխադրողի քաաքացիական պատասխանատվության ապահովագրությունը:** Ավտոմոբիլային փոխադրողն իր վրա է վերցնում բեռի լրիվ կամ մասնակի կորստի կամ փչացման պատասխանատվությունը այն պահից, եթե այդ վնասը տեղի է ունեցել իր կողմից ապրանքի ընդունման և մինչև հանձնման պահն ընկած ժամանակահատվածում: Ապրանքափոխադրողի, ապրանքն առաքողի և ապրանքը ստացողի միջև փոխհարաբերությունները կանոնակարգվում են բեռների Միջազգային Ճանապարհային Փոխադրումների Կոնվենցիայով (K/IPC), որն ստորագրվել է 1953 թվականին՝ Ժնևում:

Ավտոմոբիլային փոխադրողի պատասխանատվության ապահովագրությունը ավտոտրանսպորտային միջոցի սեփականատիրոջ քաղաքացիական պատասխանատվության ապահովագրությունից տարբերվում է նրանով, որ այն կամավոր ապահովագրության ձև է: Սակայն միջազգային ավտոմոբիլային փոխադրումներում այն լայն կիրառություն ունի, քանի որ բեռնատիրոջ համար այն լրացուցիչ երաշխիք է փոխադրողի կողմից իր վրա վերցված պարտավորությունների կատարման համար:

**Ապահովագրությունը «ՏՏ ակումբ» ասոցիացիայում:** Փոխադրողների պատասխանատվությունը կարող է ապահովագրվել ցանկացած ապահովագրական ընկերությունում, սակայն ներկայումս միջազգային պրակտիկայում շատ տարածված է մասնագիտացված միջազգային ասոցիացիաներում փոխադարձ ապահովագրության ձևը, որոնցից է նաև «ՏՏ ակումբը» (Through Transport Association Ltd): Այն աշխարհի խոշորագույն ապահովագրական կազմակերպություններից է, որը մասնագիտացված է ոչ ծովային ապահովագրության ոլորտում, հատկապես ավտոմոբիլային, ավտոտրանսպորտային և փորձարարների պատասխանատվության ապահովագրության մեջ: Գլխավոր գրասենյակը գտնվում է Լոնդոնում: Նրա կազմի մեջ են մտնում 6 տարածաշրջանային բաժանմունքներ՝ Լոնդոնում, Նյու-Ջերսիում, Մայամիում, Սան Ֆրանցիսկոյում, Սիդնեյում և Հոնկոնգում: Միայն կոնտեյներների համաշխարհային ապահովագրության ընդհանուր ծավալում «ՏՏ ակումբ»-ին բաժին է ընկնում դրանց 70 տոկոսի ապահովագրությունը: Այս ակումբի առանձնահատկությունն այն է, որ այն գործում է փոխադարձ ապահովագրության սկզբունքով, այսինքն, շահույթ ստանալու նպատակ չի հետապնդում:

ԱՊՀ երկրներում «ՏՏ ակումբ»-ի կանոնակարգող կազմակերպությունը Մոսկվայի «Փանդիտրանս» ապահովագրական կազմակերպությունն է:

Մինչև ապահովագրական պայմանագրի կնքումը փոխադրողը անպայման ապահովագրողի հետ համաձայնեցնում է փոխադրման պայմանագրի ձևը: Միջազգային ավտոմոբիլային փոխադրումների ժամանակ ապահովագրողի պահանջով պետք է կիրառվեն համաշխարհային պրակտիկայում ընդունված ապրանքատրանսպորտային բեռնագրեր, որտեղ համաձայն K/IPC-ի 6 հոդվածի, բացի բեռի, ուղարկողի, ստացողի

մասին տեղեկություններից, պետք է նշված լինի, որ փոխադրումը կատարվում է Կոնվենցիայի պահանջներին համապատասխան:

#### **16.4. Վերաապահովագրության էությունն ու հիմնական առանձնահատկությունները**

Վերաապահովագրությունը 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 ապահովագրողների տակ հասկացվում է վերաապահովագրական կազմակերպությունները, իսկ վերաապահովագրությունը հանդես է գալիս որպես ռիսկի փոխանցման գործիք, այսինքն, ապահովագրողը ապահովագրում է այդ ռիսկը ևս մեկ անգամ: Վերաապահովագրության հայրենիքը Գերմանիան է, քանի որ առաջին վերաապահովագրական ընկերությունը կազմավորվել է Քյոլնում՝ 1846 թվականին: Վերաապահովագրական շուկան ևս միջազգային շուկա է: Միջազգային վերաապահովագրական շուկայի առաջատարները գտնվում են Գերմանիայում, Սկանդինավյան երկրներում, Շվեյցարիայում, Ճապոնիայում, ԱՄՆ-ում, Ֆրանսիայում և Մեծ Բրիտանիայում (տե՛ս հավելված 33):

Վերաապահովագրության առանձնահատկությունն այն է, որ ապահովագրվողը վերաապահովագրական շուկայի մասնակից չի հանդիսանում: Եվ նույնիսկ, եթե վերաապահովագրողը չկատարի իր պարտավորությունները ապահովագրողի հանդեպ, վերջինս ապահովագրվողի առջև իր ստանձնած պարտավորությունների համար պատասխանատու է իր ծառայության ողջ ծավալով:

Վերաապահովագրության հիմնական գործառույթը ռիսկի երկրորդային բաշխումն է, որի ընթացքում կատարվում է ապահովագրական պորտֆելի քանակական և որակական հավասարեցում:

Միջազգային շուկայում ռիսկի վերաբաշխումը հանդես է գալիս որպես արտաքին առևտրի ձև, իսկ որպես ապրանք հանդես են գալիս ապահովագրական երաշխիքները: Միջազգային վերաապահովագրական գործարքները դասվում են «անտեսանելի» ապրանքների շարքին:

Վերաապահովագրության տրվող ապահովագրական գումարների մեծության որոշումը դժվար աշխատանք է: Այն կախված է ապահովագրության տեսակից, գործողության ժամկետից և այլ հանգամանքներից: Եթե վերաապահովագրության տրված գումարները սխալմամբ մեծ են հաշվարկված և ընկերությունը կարող է այդ քանակի ռիսկեր ընդունել ապահովագրության, ապա այդ քայլով նա անհրաժեշտ գումարներ է կորցնում, որոնք նա կարող էր օգտագործել շահույթ ստանալու նպատակով: Իսկ եթե այդ գումարները փոքր են հաշվարկվել, ապա նա կարող է վտանգել իր ֆինանսական կայունությունը:

Վերաապահովագրական հարաբերությունների զարգացման երկար ժամանակահատվածում առաջացել են նրա բազմաթիվ տարատեսակներ:

Ըստ բնույթի, վերաապահովագրությունը լինում է.

ֆակուլտատիվ վերաապահովագրություն,

օբյեկտորային վերաապահովագրություն,  
ֆակուլտատիվ-օբյեկտորային վերաապահովագրություն:

Ֆակուլտատիվ վերաապահովագրության պայմանագրերը կնքվում են առանձին գործարքների համար, որոնք ընդգրկում են մեկ ռիսկ: Ֆակուլտատիվ վերաապահովագրության պայմանագրերը կողմերին ազատություն են տալիս ռիսկի ծավալի որոշման ժամանակ: Այսինքն ցեղենտը որոշում է, թե ռիսկի որ մասն ապահովագրի, իսկ ցեսիոնարը՝ թե որ մասն ընդունի վերաապահովագրության: Նման գործարքի բացասական կողմն այն է, որ ցեղենտը ռիսկը փոխանցելով վերաապահովագրության՝ այդ ռիսկի համար արդեն պատասխանատու է ապահովագրվողի առջև (որը պայմանագրի կողմ չի հանդիսանում), և կորցնում է այն ժամանակահատվածը, որն անհրաժեշտ է ցեսիոնարին՝ վերաապահովագրության ընդունվող ռիսկի վերլուծության և վերջնական եզրակացության համար:

Օբյեկտորային վերաապահովագրության պայմանագիրը պարտադրում է ցեղենտին ապահովագրության վերցված բոլոր ռիսկերի որոշ մասի պարտադիր փոխանցում վերաապահովագրողին, իսկ վերջինս պարտադիր պետք է ընդունի այս ռիսկերը: Նման պայմանագրերը կնքվում են անորոշ ժամանակով՝ ցանկացած պահին կողմերի փոխադարձ համաձայնությամբ դրանք ընդհատելու պայմանով: Օբյեկտորային վերաապահովագրությունն ավելի էժան է, քան ֆակուլտատիվը:

Կիրառվում է նաև ֆակուլտատիվ- օբյեկտորային վերաապահովագրության ձևը: Սակայն այն վտանգավոր ձև է, քանի որ ցեղենտը վերաապահովագրության նպատակով ընտրում է առավել վտանգավոր ռիսկերը: Նման պայմանագրերը կնքվում են վստահելի և բազմամյա համագործակցության փորձ ունեցող ցեղենտների հետ: Այս պայմանագրերում ֆակուլտատիվ մասը պարտադիր վերաբերում է ցեղենտին, իսկ օբյեկտորային մասը՝ վերաապահովագրողին:

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 վերաապահովագրությունները կարող են իրականացվել նույն ապահովագրական ընկերության միջոցով: Գործնականում կիրառվում է, այսպես կոչված, «շահերի փոխանակության» սկզբունքը, ըստ որի, վերաապահովագրողի կողմից սահմանված ժամանակահատվածում իրականացվող ակտիվ և պասիվ վերաապահովագրությունները պետք է հավասարակշռված լինեն: Այլ խոսքով, «վերաապահովագրության տրված շահը» կամ ալիմենտը, որը չափվում է վճարված վերաապահովագրական մուծումների գումարով, պետք է մոտավորապես հավասար լինի «դրա փոխարեն ստացված շահին» կամ կոնտրալիմենտին, կամ տրամադրված վերաապահովագրության երաշխիքների դիմաց ստացված վերաապահովագրական մուծումների մեծությամբ:

Տարբերում են նաև վերաապահովագրության համամասնական և ոչ համամասնական տեսակներ: Համամասնականի դեպքում վերաապահովագրողի կողմից ընդունված յուրաքանչյուր ռիսկի ապահովագրական գումարի չափը որոշվում է ցեղենտի հետ սեփական մասնակցության մասին նախօրոք պայմանավորված հարաբերակցությանը համապատասխան: Այսինքն, այս դեպքում վերաապահովագրողը կիսում է ցեղենտի ռիսկը: Համամասնականի ժամանակ պարզատրումները և վնասները բաշխվում են պայմանագրում նշված բոլոր վերաապահովագրողների միջև նրանց մասնակցությանը համապատասխան: Համամասնական վերաապահովագրության

դեպքում ցեղենտի և վերաապահովագրողի շահերը համընկնում են, ի տարբերություն ոչ համամասնական վերաապահովագրության: Վերջինիս դեպքում կողմերը հենվում են առաջացած վնասի մեծության և ոչ թե ապահովագրական գումարների մեծության վրա, վնասի հատուցումը համամասնական չէ ապահովագրական վճարների: Նման դեպքում ցեղենտն ապահովագրում է իր վճարունակությունը մեծ վնասներից, իսկ վերաապահովագրողը համաձայնվում է փոխհատուցում վճարել միայն այն դեպքում, երբ վնասը գերազանցում է սահմանված չափը, օրինակ, ապահովագրողի կողմից վճարված ապահովագրական վճարների 105 տոկոսի չափով:

Վերաապահովագրական ընկերությունները տրամադրում են նաև հատուկ ծառայությունների փաթեթ՝ հատուկ ռիսկերի ուսումնասիրություն և գնահատում, վնասների կանխարգելման խորհուրդներ, վիճակագրական ծառայությունների տրամադրում և այլն:

Գլոբալացման արդի միտումների ազդեցության տակ փոխվում են վերաապահովագրական շուկայի մասնակիցները, ինչպես նաև ապահովագրության և վերաապահովագրության ոլորտների գործունեության դաշտը: Գլոբալացման գործընթացը պահանջում էր վերանայել ապահովագրության տեխնիկական գործիքները:

Գլոբալացման ազդեցությունը վերաապահովագրական գործունեության վրա առավել ցայտուն սկսեց դրսևորվել 1988 թվականից հետո, երբ տեղի էր ունենում նույն ոլորտի ձեռնարկությունների համակենտրոնացում: Աշխարհի 10 խոշորագույն միաձուլումներից 8-ը կատարվեց այդ ժամանակաշրջանում: Դրանց մեծ մասն իրականացվել է վերագալին կորպորացիաների կողմից, որոնք մեծ ազդեցություն ունեին ազգային և միջազգային ֆոնդային շուկաների վրա: Վերջին տասնամյակի ընթացքում վերաապահովագրվողների թիվը ոչ միայն կրճատվեց, այլ տեղի է ունենում նրանց համակենտրոնացում: Միայն 1995 թվականին աշխարհի խոշորագույն 5 վերաապահովագրական ֆիրմաները վերահսկում էին համաշխարհային վերաապահովագրական շուկայի ապահովագրական ռիսկերի 21%-ը, որը կազմում էր 90 մլրդ. ամերիկյան դոլար: 1999թ.-ի վերջին 5 խոշոր վերաապահովագրողներին բաժին էր ընկնում համաշխարհային այդ շուկայի 38%-ը կամ 125 մլրդ. ԱՄՆ դոլար:

Նման միաձուլումները տեղի են ունեցել 1998 թվականին ռազմավարական կարևոր նշանակություն ունեցող կազմակերպությունների կողմից, որոնք մեծ ազդեցություն ունեին ազգային (DAY, DOW-JONES) և միջազգային (STOXX) ֆոնդային շուկաների վրա:

Առանձին ապահովագրողներ, որոնց կապիտալը չէր գերազանցում 50 մլն. դոլարը, ստիպված էին հեռանալ «հրապարակից», իսկ ուղղակի ապահովագրողներ էլ, որոնք երբեմն իրականացնում էին վերաապահովագրություն, այսօր արդեն հրաժարվել են դրանից: Գործնականում ներկայումս ռետրոցեսիա չի իրականացվում:

Գլոբալացման ազդեցության տակ ուղղակի ապահովագրողների համակենտրոնացումը համեմատաբար նոր երևույթ է: Նրանք նպատակ էին հետապնդում հայտնաբերել նոր, ավելի մեծ ֆինանսական աղբյուրներ, ապահովագրության վերցնել ավելի խոշոր ռիսկեր և տարբերակման հնարավորություն ունենալ: Այդ բիզնեսն ամեն դեպքում տեղական բիզնես է և միգրացի, ինտերնետ ցանցի միջոցով այն տեղափոխվի համաշխարհային ոլորտ:

Ապահովագրական կոնցեռնների համակենտրոնացման միտումը դեռևս կշարունակվի, և կարելի է ասել, որ Լատինական Ամերիկայի, Ասիայի և Աֆրիկայի առաջատար ապահովագրական շուկաները կմիանան ապահովագրական կոնցեռններին:



Գլոբալացման ազդեցության տակ ՎԱԿ-ի թիվը 1990-ական թվականների սկզբի համեմատ 7000-ից հասել է 60.000-ի: ՎԱԿ-ը դեռ կշարունակեն ապահովագրվել միջազգային ապահովագրական կոնցեռններում:

Գլոբալացման ազդեցության տակ մեծ փոփոխություններ է կրել ապահովագրողների և վերաապահովագրողների համար արտաքին միջավայրը՝

փոխվում են ապահովագրվող ռիսկերի որակը և ապահովագրական գումարները, փոխվում է վերաապահովագրության կառուցվածքը,

վերանում է ապահովագրության առանձին տեսակների միջև տարբերությունը,

աճում է մասնավոր և կենսաթոշակային ապահովագրության դերը, քանի որ պետական ապահովագրության դերը նվազում է,

անընդհատ փոխվում է նաև վերաապահովագրվողների գործունեությունը, նրանց տեխնոլոգիաները՝ ռիսկին մասնակցելու և պայմանագիր կնքելու տեսանկյունից,

ավելի մեծ նշանակություն է ձեռք բերում պատասխանատվության (տարերային աղետներ, արժեքների պահպանում և այլն) վերահսկումը, կատարվում է գնի ստույգ և մանրակրկիտ հաշվարկ,

պարզվում է ռիսկի ընդունման պահին առկա ներդրումային հնարավորությունը,

իրականացվում է ռիսկի նկատմամբ մշտական և խիստ հսկողություն:

Այսպիսով, վերաապահովագրության միջոցով տեղի է ունենում ռիսկի և համապատասխան պարզևատրումների անընդհատ վերաբաշխում: Վերաապահովագրությունը ապահովում է մի կողմից, ԱՏԳ-ի ռիսկերի վստահելի ապահովագրական պաշտպանվածություն, մյուս կողմից, վերաապահովագրությունը ժամանակակից պայմաններում հանդիսանում է ապահովագրության արտաքին տնտեսական կապերի տարատեսակ, որի նպատակը տարբեր երկրների ապահովագրողների ազգային և միջազգային շահերի ու հետաքրքրությունների անտեսանելի պաշտպանվածության ապահովումն է:

### ***16.5. Ապահովագրական շուկա և ռիսկ***

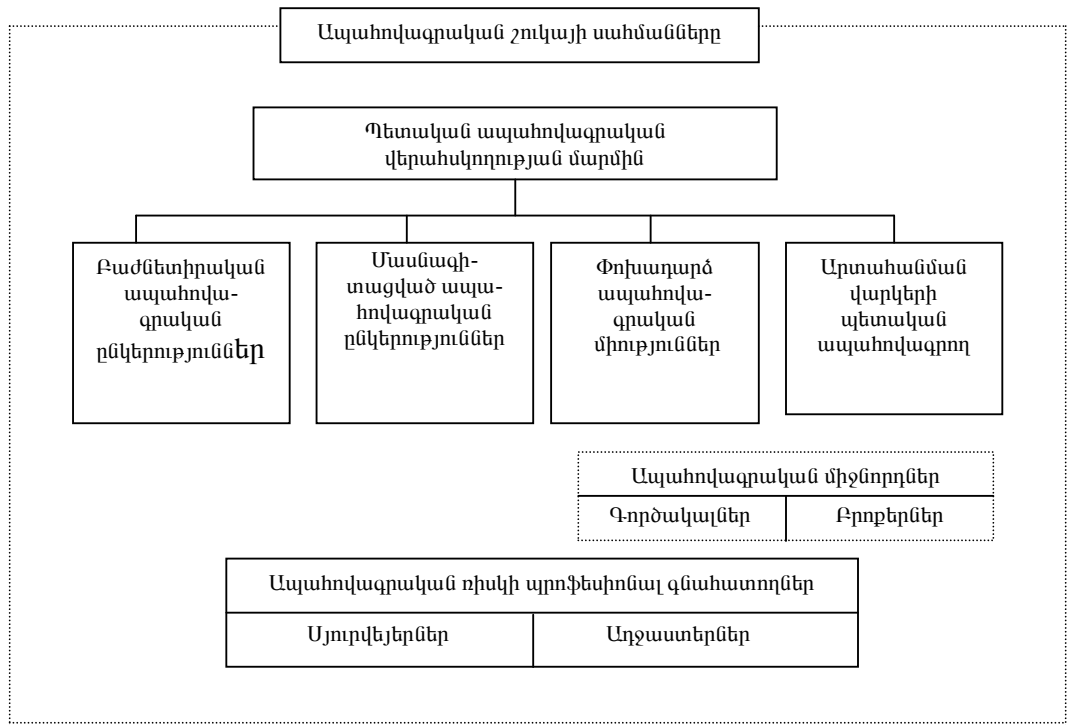
Ապահովագրական շուկան հատուկ սոցիալ-տնտեսական կատեգորիա է, տնտեսական հարաբերությունների որոշակի միջավայր, որտեղ որպես առք ու վաճառքի օբյեկտ հանդես է գալիս ապահովագրական պաշտպանվածությունը, ձևավորվում է նրա առաջարկն ու պահանջարկը:

Ապահովագրական շուկայի զարգացման օբյեկտիվ հիմքը վերարտադրության գործընթացի անընդհատության ապահովման անհրաժեշտությունն է՝ անկանխատեսելի, ոչ նպաստավոր իրադարձությունների առաջացման դեպքում տուժողին դրամական օգնություն ցուցաբերելու միջոցով:

Գործող ապահովագրական շուկան իրենից ներկայացնում է բարդ, ինտեգրված համակարգ, որն իր մեջ պարունակում է բազմաթիվ օղակներ (տե՛ս գծանկար 16.2.):

Ապահովագրական շուկան կարելի է դիտել նաև որպես ապահովագրական հիմնադրամի ձևավորման և վերաբաշխման հետ կապված դրամական հարաբերությունների կազմակերպման ձև՝ հասարակության ապահովագրական պաշտպանվածությունն ապահովելու համար: Այն նաև ապահովագրական ընկերությունների, կազմակերպությունների ամբողջություն է, որոնք համապատասխան ծառայություններ են մատուցում: 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 տնտեսական հարաբերությունները ապահովագրողների և ապահովագրվողների միջև, միահյուսվում են անձնական, կոլեկտիվ և պետական շահերը, իսկ ապահովագրական ընկերությունները հանդես են գալիս որպես ինքնուրույն տնտեսավարող սուբյեկտներ: Նրանք ապահովագրական պայմանագրերի կնքումն ու դրանց 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:



**Գծանկար 16.2. Ապահովագրական շուկայի ընդհանուր կառուցվածքը**

Ապահովագրական շուկան ապահովում է ապահովագրողի և ապահովագրվողի միջև օրգանական կապը, այստեղ տեղի է ունենում ապահովագրական ծառայության հասարակական ճանաչում:

Ապահովագրական շուկան ենթադրում է տնտեսական սուբյեկտների միջև ինքնուրույն հարաբերություններ, ծառայությունների առք ու վաճառքի գործընթացում գործընկերների համահավասարություն, հորիզոնական և ուղղահայաց կապերի զարգացում:

Ազգային ապահովագրական շուկայի ինտեգրացման միտումը համաշխարհային ապահովագրական շուկայի մեջ ներկայումս ավելի է խորանում: Այդ ինտեգրացումն իրականանում է վերաապահովագրական պայմանագրերի միջոցով:

Զարգացած երկրներում ապահովագրական շուկայի տարբեր ոլորտները մենաշնորհացված են, որի անվտանգ ձևը այն է, երբ միևնույն ոլորտում գործում են 10 և ավելի մրցակիցներ: Նրանցից ամենախոշորի բաժինը ապահովագրական

ծառայությունների վաճառքի ըդհանուր ծավալի մեջ գերազանցում` 31%-ը, երկուսի բաժինը` 44%-ը, երեքինը` 54%-ը և չորսինը` 64%-ը: Եթե նման հարաբերակցությունը խախտվում է, պետությունը մտցնում է տնտեսական պատժամիջոցներ և սահմանափակում շուկայում համապատասխան ապահովագրողների մասնակցությունը: Պետական կարգավորման տարր է գաղտնի համաձայնությունների խոչընդոտումը, ապահովագրական ընկերությունների գործողությունները` շուկան հատվածավորելու ուղղությամբ, անբարեխիղճ մրցակցության բացառումը` ապահովագրական սակագների արհեստական բարձրացման կամ իջեցման ճանապարհով և այլն:

Ապահովագրական շուկան բնութագրվում է երկու տեսանկյունից.

ինստիտուցիոնալ` բաժնետիրական ընկերությունների, կորպորացիաների, փոխադարձ և պետական ապահովագրական ընկերությունների ձևով,

տարածքային` տեղական (շրջանային), ազգային (ներքին) և համաշխարհային:

Շուկայական հարաբերությունների զարգացումը ոչնչացրել է տնտեսական առաջընթացի առջև եղած արգելքները, ուժեղանում են ինտեգրացիոն գործընթացները, որը բերում է համաշխարհային շուկայի մեջ մեջազգային ապահովագրական շուկայի ներգրավմանը:

Ապահովագրական շուկայի յուրահատուկ ապրանքը *ապահովագրական ծառայությունն* է: Ապահովագրական ձևերի ամբողջությունը, որն օգտագործում է ապահովագրողը, կոչվում է ապահովագրական շուկայի տեսականի: Այս առումով ապահովագրական ծառայությունների կազմում էական փոփոխություններ են կատարվել` կապված տեխնիկական առաջընթացի, ապահովագրության ոլորտում առաջավոր տեխնոլոգիաների ներդրման հետ:

Արդի ժամանակներում ապահովագրության համաշխարհային պրակտիկայում ուժեղանում է երկու միտում` ապահովագրական գործի մասնագիտացում և միասնականացում: Ապահովագրական ընկերություններն այսօր կատարում են մասնագիտացված վարկային հաստատությունների գործունեություն: Ակտիվների ծավալով նրանք առևտրային բանկերից հետո գրավում են երկրորդ տեղը` այդ ակտիվներն օգտագործելով որպես փոխատվական միջոցներ: Որպես կանոն, ապահովագրական պարզևավճարների և տարբեր գործունեություններից ստացված դրամական միջոցների մեծությունը մի քանի անգամ գերազանցում է պոլիսապահողների տարեկան վճարվող գումարները, ինչը թույլ է տալիս ապահովագրական ընկերություններին տարեցտարի մեծացնել ներդրումները զանազան եկամտաբեր ոլորտներում, հատկապես հաստատված մարման ժամկետներով արժեթղթերում:

Պետությունն ապահովագրական շուկայում հանդես է գալիս որպես մասնակից և որպես կարգավորող` տարբեր իրավական ակտերի գործադրման միջոցով: Սակայն ապահովագրական շուկային բնորոշ է նաև ինքնազարգացումը, նախաձեռնությունը և ձեռնարկատիրությունը, ապահովագրվողների պահանջումների առավել լրիվ բավարարումը: Պետական կարգավորումն ապահովագրական շուկայում լրացնում է ապահովագրության շուկայական մեխանիզմը` ուժեղացնելով նրա դրական կողմերը և այս երկու մեխանիզմները միահյուսվում են` լրացնելով մեկը մյուսին:

Ապահովագրական շուկան բարդ, դինամիկ համակարգ է և իրենից ներկայացնում է նրա առանձին տարրերի մեկ ամբողջություն կազմող համակարգ: Այն երկու համակարգերի դիալեկտիկական միասնություն է` ներքին համակարգի և արտաքին միջավայրի: Ներքին համակարգին են վերաբերում ֆինանսական և մարդկային ռեսուրսները, ֆինանսական դրությունը, այլ ֆինանսական հաստատությունների կողմից նրա հանդեպ վստահությունը, ապահովագրական հիմնադրամների իրացվելիությունը և

այլն: Ապահովագրական շուկայի արտաքին միջավայրը փոխներգործող ուժերի համակարգ է, որոնք շրջապատում են շուկայի ներքին համակարգը և ազդում նրա վրա:

Տվյալ տնտեսական միջավայրում գործող ապահովագրական ընկերությունների ամբողջությունը կազմում է *ապահովագրական համակարգը*: ԱՄՆ-ում այդ ընկերությունների ֆինանսական ռեսուրսներին բաժին է ընկնում արդյունաբերական և առևտրային ձեռնարկություններին հատկացված երկարաժամկետ վարկերի 50 տոկոսը:

Ապահովագրական ընկերություններն ունեն ներկայացուցչություններ, գործակալություններ և դուստր ընկերություններ ամենատարբեր երկրներում: Ներկայացուցչությունը զբաղվում է տեղեկատվության հավաքագրմամբ, զովագրով, նոր հաճախորդների հայտնաբերման աշխատանքներով՝ ելնելով տվյալ տարածաշրջանում կամ այլ երկրում ապահովագրողի շահերից, սակայն չի զբաղվում առևտրային գործունեությամբ: Գործակալություններն օժտված են ներկայացուցչության բոլոր գործառնություններով և իրականացնում են որոշակի ապահովագրական գործառնություններ՝ ապահովագրական պայմանագրերի կնքում և սպասարկում:

Աֆֆիլիորնային ապահովագրական ընկերությունները այն բաժնետիրական ապահովագրական ընկերություններն են, որոնց ունեցած բաժնետոմսերի փաթեթը չի գերազանցում բաժնետոմսերի վերահսկիչ փաթեթը՝ կազմելով 5-50 %:

Ապահովագրական ընկերությունների հաջորդ ներկայացուցիչը փոխադարձ ապահովագրության միություններն (ՓԱՄ) են: Այս միության մասնակիցները միաժամանակ հանդես են գալիս և՛ որպես ապահովագրողներ, և՛ որպես ապահովագրվողներ: Ընկերության բոլոր ակտիվները պատկանում են նրա մասնակիցներին: ԱՄՆ-ի խոշորագույն ՓԱՄ-ը «Prudential Insurance Company of America» ընկերությունն է: ՓԱՄ-երի քանակը գնալով ավելանում է հատկապես անձնական ապահովագրության ոլորտում: ՓԱՄ-երի գործունեությունը ենթարկվում է նույն իրավական կանոններին և նորմերին, ինչպես բաժնետիրական ընկերություններին: Որոշ երկրներում ընդունվել են նրանց աշխատանքները կանոնակարգող հատուկ կանոններ:

Կառավարական ապահովագրական ընկերությունները ոչ առևտրային հաստատություններ են: Նրանք հիմնականում զբաղվում են գործազրկության, աշխատողների և ծառայողների ապահովագրությամբ և այլն: Նրանց գործունեությունը հիմնված է սուբսիդավորման վրա:

Ներկայացնենք, թե ինչպես են բաշխվում ապահովագրական վճարները համաշխարհային մասշտաբով՝ ըստ ապահովագրության առանձին տեսակների: Աղյուսակ 16.4.-ում ցույց է տրված 1995-1999 թվականներին միջին տարեկան վճարների մեծությունը և տեսակարար կշիռները:

Աղյուսակ 16.4.

Միջին տարեկան ապահովագրական վճարները 1995-1999թթ. աշխարհում\*

Տարածաշրջան	Ապահովագրական վճարները		Այդ թվում			
	միլիարդ դոլար (ԱՄՆ)	% -ով համաշխարհային վճարների մեջ	գույքի և պատասխանատվության		անձի ապահովագրություն	
			միլիարդ դոլար (ԱՄՆ)	%	միլիարդ դոլար (ԱՄՆ)	%
1. Կանադա և ԱՄՆ	482.5	39.9	279.9	48.6	202.6	32.0
2. Լատինական Ամերիկա	7.1	0.6	5.4	0.9	1.7	0.3
3. Ավստրալիա և Օվկեանիա	21.2	1.7	10.5	1.8	10.7	1.7

Աղյուսակ 16.4.-ի շարունակությունը

4. Եվրոպա	375.2	31.0	192.8	33.5	182.4	28.8
5. Աֆրիկա	13.2	1.1	5.2	0.9	8.0	1.2
6. Ասիա	310.2	25.7	82.5	14.3	227.7	36.0
Ընդամենը	1209.4	100	576.3	100	633.1	100

\*Աղբյուրը՝ Коммерческое страхование /справочник/. Т.Г. Александрова, О.В. Мещерякова.

Ինչպես երևում է աղյուսակ 16.5.-ից անձի ապահովագրական վճարները կազմում են ամբողջ ապահովագրական վճարների կեսից ավելին: Ապահովագրական վճարների ծավալով առավել աչքի են ընկնում ԱՄՆ-ը և Կանադան: Սակայն Կանադայի տեսակարար կշիռը, առանձին վերցրած, կազմում է ապահովագրական վճարների համաշխարհային շուկայի 2.42%-ը միայն: Մյուս երկրների բաժինը համաշխարհային ապահովագրական շուկայում ցույց է տրված աղյուսակ 16.5.-ում:

Աղյուսակ 16.5.

Առանձին երկրների բաժինը համաշխարհային ապահովագրական շուկայում

Երկրները	Տեսակարար կշիռը /%-ով/
1. ԱՄՆ	37.45
2. Ճապոնիա	21.88
3. Գերմանիա	6.33
4. Մեծ Բրիտանիա	6.31
5. Ֆրանսիա	6.23
6. Կանադա	2.42
7. Իտալիա	1.93
8. Ավստրալիա	1.61
9. Նիդերլանդներ	1.57
10. Շվեյցարիա	1.31
11. Բելգիա	0.58
շուրջ 90%	

Աղյուսակից երևում է, որ ԱՄՆ-ին բաժին է ընկնում ամբողջ համաշխարհային ապահովագրական շուկայի մոտ 1/3-ը:

Մասնավոր ապահովագրական ընկերություններից ամենանշանավորը «Լոյդ» անգլիական կորպորացիան է: Այն մասնավոր անձանց միավորման հատուկ ձև է, որտեղ յուրաքանչյուր մասնակից կոչվում է անդերռայթեր: Վերջինս ապահովագրությունն իրականացնում է իր ռիսկի հաշվին՝ ելնելով սեփական ֆինանսական հնարավորություններից:

«Լոյդ»-ի բոլոր մասնակիցները միավորված են սինդիկատների մեջ՝ ռիսկերի ապահովագրության ժամանակ ֆինանսական հնարավորությունների մեծացման նպատակով: Յուրաքանչյուր մասնակից կրում է համամասնական պատասխանատվություն և պատասխանատվություն չի կրում սինդիկատի մյուս անդամների համար: Ապահովագրական պարզավճարները և վնասները բաշխվում են անդամների միջև նրանց ֆինանսական ներդրումներին համապատասխան:

Սինդիկատն իրավաբանական անձ չի հանդիսանում, այն «Լոյդ»-ի գործերի համատեղ վարման ձև է՝ ապահովագրության և վերաապահովագրության նպատակով: Անդամների կազմը մեկ տարվա ընթացքում չի փոփոխվում:

«Լոյդ»-ը ամբողջ աշխարհին ձգում է ապահովագրական պայմանների մանրամասն մշակվածության շնորհիվ: «Լոյդ»-ում հիմնականում կենտրոնացված են

ապահովագրական գործունեության չորս հիմնական տեսակ՝ ծովային, ոչ ծովային, ավիացիոն և ավտոմոբիլային:

Ապահովագրական շուկան, որպես ֆինանսավարկային ոլորտի մի մաս, հանդիսանում է պետական կարգավորման և վերահսկողության օբյեկտ՝ նպատակ ունենալով ապահովել նրա գործունեության կայուն զարգացում՝ հաշվի առնելով այդ կառույցի ունեցած դերը հասարակական վերարտադրության գործընթացում: Պետական վերահսկողության հիմնական խնդիրը ապահովագրողի վճարունակությունն ապահովող պաշարների մեծության որոշումն է: Ապահովագրական շուկայի պետական կարգավորումն իրականացվում է հատուկ հարկային քաղաքականությամբ, ապահովագրության առանձին տեսակների համար օրենքների ընդունմամբ, որոնք արտացոլում են ապահովագրական պայմանագրերի կնքման կարգը, գործողության մեխանիզմը, ծագած հարցերի լուծման վերաբերյալ կանոնները: Պետությունը նաև սահմանում է ապահովագրության պարտադիր տեսակներ՝ հաշվի առնելով հասարակական շահերը:

Պետական կարգավորումն իրականացվում է երեք գործառույթների միջոցով.

1. Ապահովագրական պայմանագրեր կնքողների գրանցում: Բոլոր ապահովագրողները պետք է գրանցվեն պետական ապահովագրական վերահսկողության համապատասխան մարմնի կողմից: Վերջինիս կողմից տրվում է գրանցման ակտ, ձևակերպվում է հատուկ թույլտվություն (լիցենզիա):

2. Հրապարակայնության ապահովում: Յուրաքանչյուր ապահովագրող պետք է հրապարակի ճշգրիտ և ստույգ տեղեկություններ իր ֆինանսական դրության մասին:

3. Ապահովագրական ոլորտում իրավական կարգապահության պահպանում: Պետական համապատասխան մարմինը ապահովագրական ընկերության կողմից օրենքի խախտման դեպքում կարող է սկսել հետախուզություն, կիրառել վարչական պատժամիջոցներ, գործը տեղափոխել դատարան:

Ապահովագրական ընկերությունը պարտադիր կարգով պետք է ունենա թույլատվություն (լիցենզիա), որը ստանալու համար արդեն գրանցումն անցած ապահովագրողը պետք է ներկայացնի հետևյալ փաստաթղթերը.

ապահովագրական գործի զարգացման երեք տարվա ծրագիր, ապահովագրության ձևերի և ծավալների մասին տեղեկություններ, առանձին ռիսկերի ապահովագրության համար պատասխանատվության առավելագույն չափի, վերաապահովագրական պաշտպանվածության կազմակերպման պայմանների մասին տեղեկություններ,

ապահովագրության կանոնները և պայմանները, կանոնադրական կապիտալը հաստատող բանկային տեղեկանքը,

կիրառվող սակագների, դրույքների և պաշարների վիճակագրական հիմնավորումը:

Հայտը ստանալուց հետո պետական մարմինը պետք է 60 օրվա ընթացքում որոշում կայացնի լիցենզիայի տրամադրման վերաբերյալ:

Ինչպես արդեն նշվել է, ռիսկը անկայուն մեծություն է և կախված է բազմաթիվ գործոններից: Նրա միասնական սահմանում չկա, սակայն գոյություն ունեն ռիսկի սահմանման վերաբերյալ մի շարք տեսակետներ.

ռիսկը անբարենպաստ իրադարձության հնարավորությունն է,

ռիսկը վտանգների համակցություն է,

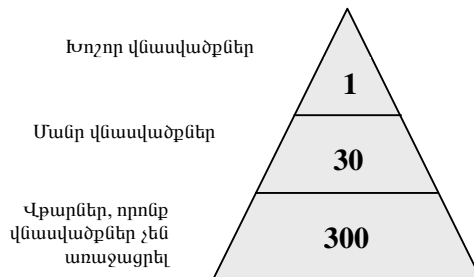
ռիսկը անկանխատեսելիություն է, այնպիսի միտում, երբ փաստացի արդյունքները կարող են չհամընկնել սպասված արդյունքներին,

ռիսկը կորուստների անորոշությունն է,

ռիսկը կորուստների հնարավորությունն է:

Ապահովագրական ռիսկը այն է, որը կարելի է գնահատել ապահովագրական դեպքը տեղի ունենալու տեսանկյունից: Ապահովագրողները պետք է մշտապես հետևեն ռիսկի զարգացմանը՝ վարելով համապատասխան վիճակագրական հաշվառում, հավաքագրված տեղեկատվության վերլուծություն, մշակում, որից հետո կարծիք է կազմվում ռիսկի հետագա զարգացման վերաբերյալ և կատարվում է ռիսկի գնահատում:

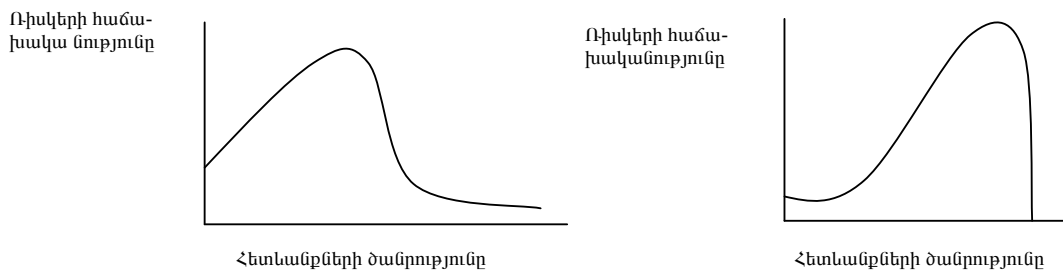
Ռիսկերի հետազոտությունն իր մեջ պետք է պարունակի նաև այն հարցերի մոտավոր պատասխանը, որոնցից են ռիսկերի հաճախականությունը և հետևանքների ծանրությունը: Այս երկու հասկացությունները փոխկապված են: Հնարավոր է, որ ռիսկերի տվյալ խումբն ունենա վրա հասնելու մեծ հաճախականություն և հետևանքները լինեն ոչ շատ մեծ, և ընդհակառակը: Այս առումով ուշագրավ է Հայնրիխի եռանկյունին (տես գծանկար 16.3):



**Գծանկար 16.3. Հայնրիխի եռանկյունին**

Հայնրիխի եռանկյունին ցույց է տալիս, որ արտադրությունում յուրաքանչյուր խոշոր վնասվածքին բաժին է ընկնում 30 ոչ մեծ և 300 այնպիսի վթարներ, որոնք վնասվածքներ չեն առաջացրել: Եռանկյունին ընդհանրացնում է արտադրությունում մի քանի հազար պատահարների զննման արդյունքները: Նման հետազոտությունները կատարվել են մի քանի անգամ և միշտ հանգեցրել են նույն արդյունքներին:

Ռիսկի տեղի ունենալու հաճախականության և հետևանքների ծանրության միջև կապը ներկայացված է գծանկար 16.4.-ում



**Գծանկար 16.4. Ռիսկի հաճախականության և հետևանքների միջև կապը**

Ապահովագրական ռիսկերը դասակարգվում են մի շարք հատկանիշներով, օրինակ հատուկ ռիսկ, տնտեսական, քաղաքական, շուկայական, բնապահպանական, տեխնիկական ռիսկեր և այլն:

Արժեթղթերի շուկայում գործող ռիսկերը կարելի է բաժանել երկու կատեգորիայի՝ տարբերակված կամ պարբերական և ոչ տարբերակված ռիսկ: Տարբերակված ռիսկերը կապված են յուրաքանչյուր կոնկրետ արժեթղթի առանձնահատկությունների, շուկայի

մասնակիցների և հաշվարկների համակարգի հետ: Ոչ տարբերակված ռիսկերը կապված են այն շուկայի հետ, որտեղ աշխատում է օպերատորը (տե՛ս հավելված 34):

### **16.6. Ապահովագրական գործն արդյունաբերական զարգացած երկրներում**

Ապահովագրական գործի զարգացման գործում առավել աչքի են ընկնում ԱՄՆ-ը, Մեծ Բրիտանիան, Գերմանիան, Ճապոնիան, Իտալիան, Ֆրանսիան և Շվեյցարիան:

ԱՄՆ-ի ապահովագրական բիզնեսը տարբերակվում է մյուսներից իր հսկայական չափերով և աշխարհում չունի իր հավասարը: Այն ամենամրցակցայինն է աշխարհում: Ամերիկյան ապահովագրական մենաշնորհները վերահսկում են զարգացած երկրների ապահովագրական շուկայի 50%-ը: ԱՄՆ-ում գործում է գույքային ապահովագրության ավելի քան 8000 և կյանքի ապահովագրության ավելի քան 2000 ընկերություններ: Համեմատության համար նշենք, որ Եվրոպայում ապահովագրական ընկերությունների ընդհանուր թիվը հասնում է 4200-ի, որոնցից 840-ը՝ Մեծ Բրիտանիայում, 770-ը՝ Գերմանիայում, 560-ը՝ Ֆրանսիայում: ԱՄՆ-ում յուրաքանչյուր նահանգ ունի իր ապահովագրական օրենսդրությունը և ապահովագրության միասնական օրենք գոյություն չունի: Յուրաքանչյուր նահանգ ներկայացնում է իր պահանջները նվազագույն կապիտալի, ապահովագրության տեսակների վերաբերյալ: Ապահովագրությունն այստեղ թափանցել է գործունեության բոլոր հնարավոր ոլորտները:

ԱՄՆ-ի ապահովագրական ընկերությունները իրականացնում են ապահովագրության երեք տեսակ.

1. Բեկիֆիտ (կյանքի և առողջության, բժշկական, կենսաթոշակի, խնայողությունների ապահովագրություն և այլն),
2. Առևտրային ( ընդգրկում է լայն ասպեկտներ),
3. Անձնական (քաղաքացիների, ավտոմեքենաների և այլ գույքի ապահովագրություն):

ԱՄՆ-ի ապահովագրական օրենսդրությունը մշակված է այնպես, որ ապահովագրական ընկերությունները գործում են մասնագիտացված հիմքի վրա՝ գույքի և կյանքի ապահովագրության դեպքում: Բոլոր ապահովագրական ընկերությունների ակտիվները կազմում են մոտ 16 տրլ. դոլար: Մեկ ընկերության ակտիվները միջին հաշվով կազմում են 950 մլն. դոլար, 12 խոշորագույն ընկերությունների հանրագումարային ակտիվները՝ 45 մլրդ. դոլար:

ԱՄՆ-ի բոլոր ապահովագրողների գործունեությունը մանրամասն վերլուծվում է երեք խորհրդատվական ընկերությունների կողմից՝ A.M. Best, Moody S., Standart & Poors, որոնք զբաղվում են ապահովագրական ֆիրմաների ֆինանսական դրության վերլուծությամբ և եռամսյակային կտրվածքով թողարկում են տեղեկագրեր նրանց գործունեության վերաբերյալ, այդ թվում՝ ընկերությունների վարկանիշային և վճարունակության ցուցանիշները: Վերլուծությունների ընթացքում ուշադրություն է դարձվում մի շարք գործոնների վրա՝ ընկերության ֆինանսական դրությունը, հայտերի դիմաց վճարումը և սպասարկման մակարդակը, կորուստների կանխարգելման և անվտանգության միջոցառումները, աշխատանքային ճկունությունը, ծառայության արժեքը կամ նվազագույն սակագնային դրույքը:

ԱՄՆ-ում ամենաբարձր «հորիզոնականը» զբաղեցնում է անձի ապահովագրումը (կենսաթոշակի կամ ռենտայի, կյանքի, հիվանդության ապահովագրումը): Երկրորդ տեղը զբաղեցնում է ֆինանսավարկային ոլորտի ապահովագրությունը:



Ապահովագրողի գործունեության արդյունավետությունը բնութագրող հիմնական չափանիշներն են կորուստների մակարդակը, եկամուտները, ներդրումներից ստացված եկամտի գործակիցը և դեբիտորական պարտքի մակարդակը:

Մասնավոր ընկերությունների հեղինակությունը ԱՄՆ-ում հասել է այն մակարդակին, որ նույնիսկ պետական կենսաթոշակային միլիարդների հասնող գումարները տրվում են նրանց՝ ապահովագրելու նպատակով:

ԱՄՆ-ի ապահովագրական ընկերությունների հիմքը կազմում են բաժնետիրական ընկերությունները և փոխադարձ ապահովագրության միությունը կամ «մյություելսը»: ԱՄՆ-ում գործում է անդերռայթերների և բրոքերների ինստիտուտը՝ «Prudential», որն ունի 22 հազար բրոքերներ: Անկախ բրոքերային ընկերություններից կարելի է նշել March Maclean, Alexsander & Alexsander, Frank Holl և այլն: Ապահովագրական միջնորդների թիվն անցնում է 500 հազար մարդուց, իսկ ԱՄՆ-ի ապահովագրական շուկայում աճում է ծախսերի ծավալը:

Աշխարհի խոշորագույն ապահովագրական ընկերությունները և հատկապես ԱՄՆ-ի ընկերությունները իրենցից ներկայացնում են ֆինանսական կոնգլոմերատներ: Դուստր ընկերությունների միջոցով նրանք բացի ապահովագրությունից, կարող են նաև տրամադրել վարկեր, կազմակերպել հաճախորդի գույքի և կապիտալի կառավարումը, այսինքն գրադվել տրաստային գործունեությամբ, իրականացնել արժեթղթերի առք ու վաճառք և այլն:

Գույքի ապահովագրության ոլորտում ԱՄՆ-ի ամենամեծ ընկերությունը «State Farm Mutual Automobil Insurance Company»-ն է (1922թ.): Պարզևավճարների հավաքագրման ծավալով նա աշխարհում գրավում էր առաջին տեղը: Այս ընկերությունը գործում է փոխադարձ ապահովագրության սկզբունքով:

«SIGNA» կորպորացիան համարվում է տարբերակված ապահովագրական ընկերություն (1982թ.): Հիմնական գործունեությունը գույքի և պատասխանատվության ապահովագրությունն է, իսկ նրա մի շարք դուստր ընկերություններն իրականացնում են անձի և կենսաթոշակի ապահովագրություն, բրոքերային ծառայություններ: «SIGNA» կորպորացիան ունի իր մասնաճյուղերը աշխարհի 160 երկրներում:

Առևտրական և արդյունաբերական ռիսկերի ապահովագրական ամենախոշոր ֆիրման «American International Group» հոլդինգն է (1919թ.), որը դուստր ընկերություններ ունի 130 երկրներում: «AIG»-ը կազմված է վեց մասնագիտական բաժանմունքներից, որոնցից ամենանշանակալին ամերիկյան խոշոր արդյունաբերական և առևտրական ձեռնարկություններին գույքի և պատասխանատվության ապահովագրական ծառայություններ մատուցող բաժանմունքն է:

Կյանքի ապահովագրության վերագրային կորպորացիա է համարվում «The Prudential Insurance Company of America» ընկերությունը (1873թ.): 1979 թվականին այդ ընկերությունը «SONY» ֆիրմայի հետ համատեղ ճապոնիայում հիմնադրեց ապահովագրական ընկերություն, որի կապիտալի 50 տոկոսը պատկանում է իրեն: Ընկերությունն ունի 10 դուստր ձեռնարկություններ:

ԱՄՆ-ի խոշոր ապահովագրական ընկերություններից են նաև «All-Stat Insyrance Company» վերագրային կորպորացիան (1931թ.), որն իրականացնում է գույքի ապահովագրում, «Continental Corporation» (1853) դիվերսիֆիկացված կորպորացիան, «Metropolitan Insurance K» (1868. Նյու-Յորք) ընկերությունը՝ կյանքի և փոխադարձ ապահովագրության ոլորտում:

**Մեծ Բրիտանայի** ապահովագրական շուկան աշխարհում խոշորագույններից է: Միջազգային ապահովագրության 20 տոկոսը բաժին է ընկնում Մեծ Բրիտանիային: Մեծ Բրիտանիայի ապահովագրական բիզնեսը կենտրոնացված է հիմնականում Լոնդոնում՝

որպես համաշխարհային ֆինանսական կենտրոն: Լոնդոնում են գտնվում նաև աշխարհի խոշորագույն ընկերությունների դուստր կառույցները, ինչպես նաև միջազգային ապահովագրական ու վերաապահովագրական բրոքերների կենտրոնական գրասենյակները:

Մեծ Բրիտանիայում գործում են մոտ 900 ապահովագրական ընկերություններ և «Լլոյդ»-ի 376 սինդիկատներ: Ապահովագրական վճարումների տարեկան ընդհանուր ծավալը կազմում է 57 մլրդ ֆունտ ստերլինգ: Կազմակերպական ձևերն են բաժնետիրական ընկերությունները և փոխադարձ ապահովագրության միությունները: Մեծ Բրիտանիայում ապահովագրական ընկերությունները բացի ապահովագրական բիզնեսից, այլ գործունեությամբ չեն կարող զբաղվել:

Ապահովագրական պոլիսները վաճառվում են միջնորդների, անդերրայթերների միջոցով, ինչպես նաև ուղակիորեն՝ դրա մասին զանգվածային լրատվական միջոցներում գովազդի միջոցով: Մեծ Բրիտանիայի ապահովագրական շուկայում զգալի է միջազգային ապահովագրական բրոքերների և անկախ ապահովագրական գործակալությունների դերը, քանի որ ապահովագրական և վերաապահովագրական պայմանագրերի 50 տոկոսը կնքվում է նրանց միջնորդությամբ:

Մեծ Բրիտանիայի ապահովագրական օրենսդրությունը ներդաշնակ է Եվրամիության ապահովագրության պայմանների պահանջների հետ: Ապահովագրական գործի նկատմամբ վերահսկողությունն իրականացնում է Առևտրի և Արդյունաբերության Դեպարտամենտը՝ ընկերություններին լիցենզավորելու ճանապարհով: Ապահովագրության առանձին տեսակների համար անհրաժեշտ են առանձին լիցենզիաներ: Այդ նպատակով պահանջվում են որոշակի փաստաթղթեր (գործարար ծրագիր, հաշվապահական հաշվառման տվյալներ, սպասվելիք եկամուտ, պաշարների ներդրման ծրագիր, վերաապահովագրական պաշտպանվածության ծրագիր և այլն):

Դեպարտամենտը գործունեության հավասար պայմաններ է ստեղծում նաև արտասահմանյան ընկերությունների համար: Դեպարտամենտն օժտված է լայն իրավասություններով և նրա հիմնական նպատակը ապահովագրվողների շահերի պաշտպանությունն է:

Մեծ Բրիտանիայի առանձնահատուկ կառույց է Ապահովագրվողների պաշտպանության վարչությունը:

Մեծ Բրիտանիայում գործում է ավտոտրանսպորտի սեփականատիրոջ, ավիափոխադրողի քաղաքացիական պատասխանատվության պարտադիր ապահովագրությունը: Նաև նախատեսված է փաստաբանների, հաշվապահների, բրոքերների և այլ մասնագետների մասնագիտական պատասխանատվության ապահովագրությունը:

Այսօր Մեծ Բրիտանիայի ապահովագրական շուկայում նկատվում է արտասահմանյան կապիտալի աշխուժացում, որը բերում է համաշխարհային շուկայում նրա բաժնի կրճատմանը:

Մեծ Բրիտանիայի խոշոր ապահովագրական ֆիրմաներից են՝ «Royal Insurance Company LTD» (1845թ.) ընկերությունը, որը հիմնականում ապահովագրում է հրդեհների և դժբախտ պատահարների հետ կապված ռիսկերը և վերահսկում է «Royal Reinsurance» վերաապահովագրական ընկերությունը: Նա ապահովագրական վճարների շուրջ 80%-ը ստանում է միջազգային գործառնություններից: Վերաապահովագրության ոլորտում ամենախոշորը «Mercantile and General Reinsurance Company PLC» ընկերությունն է: Խոշոր ընկերություններից է նաև կյանքի ապահովագրության՝ «Prudential Assurance Company LTD» (1848թ.) ընկերությունը:

**Գերմանիան** ապահովագրության ոլորտում հսկայական փորձ է կուտակել: Ապահովագրական այս շուկան բնութագրվում է դինամիկ զարգացմամբ: Այն աչքի է ընկնում այս ոլորտում պետական խիստ կարգավորմամբ, որը բարձրացնում է ապահովագրողների նկատմամբ հուսալիության աստիճանը: Լայն տարածում է ստացել անձի ապահովագրությունը, որը կազմում է ազգային ապահովագրական շուկայի 37%-ը, բժշկական ապահովագրությունը՝ 12%-ը, գույքային ապահովագրությունը՝ 51%-ը: Գերմանիայում ֆիզիկական անձանց ապահովագրությունը կազմում է ողջ շուկայի 87%-ը, իսկ իրավաբանական անձանց ապահովագրությունը՝ 13%-ը: Վարորդների պատասխանատվության ապահովագրության հիմքում ընկած է անվթար երթևեկելու տարիների սկզբունքը: Վարորդական իրավունքը նոր ստացած վարորդն իրականացնում է ապահովագրություն՝ սակագնի 175%-ի չափով, որը տարիների ընթացքում կրճատվելով, հասնում է 100%-ի, իսկ 15 տարվա անվթար երթևեկող վարորդը վճարում է սակագնի 35%-ի չափով:

Գերմանիայում ապահովագրությունը բաժանված է երկու հատվածների միջև՝ պետական սոցիալական ապահովահովածության և ապահովագրական ծառայությունների մասնավոր հատվածի միջև:

Գերմանիայում գործում են 130 ապահովագրական ընկերություններ, որոնք սպասարկում են անձնական ապահովագրության ոլորտը, 230 ոչ պետական կենսաթոշակային հիմնադրամներ, 57 բժշկական ապահովագրական միություններ, 39 մասնագիտացված վերաապահովագրական ընկերություններ, 330 այլ ապահովագրողներ: Գերմանիան մեծ փորձ ունի վերաապահովագրության ոլորտում: Ամենախոշոր վերաապահովագրական ընկերության (Քյոլն) տարեկան ապահովագրական վճարները կազմում են 2 մլրդ. գերմանական մարկ:

Գերմանական ապահովագրական շուկան բաժանված է 39 խմբերի միջև, որոնցից 10-ին բաժին է ընկնում շուկայի 51%-ից ավելին: Ամենախոշոր՝ «Allianz» խմբի բաժինն է 20%, իսկ ապահովագրական շուկայի 75%-ը տնօրինում են 5 ընկերություններ:

Ապահովագրական գործի դերը Գերմանիայի տնտեսության համար անգնահատելի է: Ապահովագրական ընկերությունների կապիտալ ներդրումները կազմում են տնտեսության ներդրումների 25%-ը: Իսկ դրանցից ստացվող եկամուտը կազմում է համախառն եկամտի ավելի քան 1/5-ը:

Գերմանական ապահովագրական ընկերություններն իրենց ապահովագրական գործունեությունն են ծավալում աշխարհի շուրջ 19 երկրներում: Գերմանիայում է գտնվում Արևմտյան Եվրոպայի ամենամեծ ապահովագրական ընկերությունը՝ «Allianz Aktiengesellschaft Holding»-ը (1890թ.): Այն զբաղվում է ապահովագրության բոլոր տեսակներով: Կյանքի ապահովագրության ներքին շուկայում նրա բաժինը կազմում է 23.5%:

«Allianz»-ը տնօրինում է 18 ֆիրմաների վերահսկիչ փաթեթների: Իր արտաքին գործառնությունների 60%-ը իրականացնում է ԱՄՆ-ում և Կանադայում, իսկ 34%-ը՝ Եվրոպայում:

«Muencher Guckveesicherungs-Gesellschaft AG» ընկերությունը համարվում է աշխարհի խոշորագույն վերաապահովագրական ֆիրման (1880թ.):

**Ֆրանսիայի** ապահովագրական շուկայի առանձնահատկություններից է նրա անհամեմատ արագ զարգացումը հետպատերազմյան ժամանակաշրջանում: 1950-1980-ական թվականներին նրա շրջանառությունն ավելացել է 25 անգամ, մինչդեռ ՀՆԱ-ն՝ 15 անգամ: Ի տարբերություն Մեծ Բրիտանիայի, Ֆրանսիայում արդյունաբերական խմբերը չեն մասնակցում ապահովագրական ընկերությունների գործունեությանը:

Ապահովագրական ընկերությունների բաժնետերեր են հանդիսանում բանկային և ֆինանսական հաստատությունները, անհատ ձեռներեցները և պետությունը:

Ֆրանսիական ապահովագրական շուկան զարգացման մակարդակով հինգերորդն է աշխարհում: Հիմնական զարգացած ոլորտներն են կյանքի և ավտոտրանսպորտի ապահովագրությունները: 1987-1991 թվականներին զարգացում են ապրել նաև տիեզերական ռիսկերի ապահովագրությունը: Ֆրանսիայի խոշորագույն ընկերությունները գործում են աշխարհի 60 երկրներում: Դրանք արդյունավետ են գործում հատկապես արևելյան երկրներում:

Ֆրանսիական ամենախոշոր ապահովագրական ընկերությունը աշխարհում գրադեցնում է ընդամենը 33-րդ տեղը (Union des Assurances de Paris, UAP), այն իրականացնում է հրդեհների, դժբախտ պատահարների հետ կապված ռիսկերի ապահովագրություն, ինչպես նաև կյանքի ապահովագրություն: UAP ընկերությունը Ֆրանսիայում ունի 4, իսկ արտասահմանում 13 դուստր ձեռնարկություններ:

**Շվեյցարիան** աչքի է ընկնում ապահովագրական գործի զարգացման չափազանց բարձր մակարդակով: Այստեղ գործում են 117 ապահովագրական ընկերություններ: Շվեյցարիան մեկ շնչին ընկնող ապահովագրական վճարների ծավալով երկրորդն է աշխարհում՝ Լյուքսեմբուրգից հետո: Միջին ընտանիքի միջին ամսական ապահովագրական ծախսերը գերազանցում են սննդի վրա կատարվող ծախսերը: Վերաապահովագրական շուկայում Շվեյցարիան ունի չափազանց մեծ բաժին: Ամենախոշոր ապահովագրական ընկերությունն է «Zurich Vericherungsgesellschaft»-ը (1872թ.): Աշխարհի խոշորագույն վերաապահովագրական ֆիրմաներից է «Schwizersche Ruckversicherungsgesellschaft»-ը, որը հիմնադրվել է 1863 թվականին և այժմ նրա կանոնադրական կապիտալը կազմում է 122 միլիոն շվեյցարական ֆրանկ:

**Ճապոնիայի** ապահովագրական շուկան կազմավորվել է 19-րդ դարի վերջում:

Միջազգային ապահովագրական շուկայում Ճապոնիայի բաժինը գնալով աճում է: 1998 թվականին Ճապոնիայում կյանքի ապահովագրության գծով ապահովագրական պարզավճարները կազմեցին 300 մլրդ. ԱՄՆ դոլար, իսկ «ոչ կյանքի ապահովագրությունը»՝ 80 մլրդ. դոլար: Նման ցուցանիշները համաշխարհային ապահովագրական շուկայում Ճապոնիայի համար ապահովեցին երկրորդ տեղը: Կյանքի ապահովագրությամբ զբաղվում են 27 ազգային և 3 արտասահմանյան ապահովագրական ընկերություններ: Այլ ապահովագրողների թիվը հասնում է 56-ի, որից 30-ը արտասահմանյան ապահովագրական ընկերություններ են: Ճապոնիայի 4 խոշոր ապահովագրական ընկերությունները դասվում են աշխարհի 10 խոշորագույնների և 9 ընկերություններ՝ 50 խոշորագույնների շարքին:

1996 թվականի ապրիլի 1-ին ընդունվեց ապահովագրության նոր օրենքը, որը վերաբերում է երեք հայեցակետերի՝ ապահովագրվողների հարմարավետությանը, ազգային տնտեսությունում ներդրումների չափին և համաշխարհային ապահովագրական շուկայում ներդաշնակությանը:

Ճապոնական ապահովագրական ընկերությունները մասնագիտանում են հիմնականում կյանքի ապահովագրության մեջ: Ճապոնիայում մեծ տեղ ունի նաև վերաապահովագրությունը: Որպես կանոն ապահովագրական ընկերություններն իրենց դրամական միջոցները ներդնում են սինդիկատներում, վերջիններս էլ զբաղվում են վարկերի տրամադրմամբ, կապ են պահպանում առևտրաարդյունաբերական, ֆինանսական ֆիրմաների հետ, որոնք ցանկանում են իրականացնել իրենց աշխատողների խմբային ապահովագրությունը:

Ճապոնիայի ամենամեծ ապահովագրական ընկերությունն է «Nippon Life Insurance Company»-ն, որը 1999 թվականի տվյալներով աշխարհում գրավում էր երկրորդ տեղը: Այն

ունի ներկայացուցչություններ ԱՄՆ-ում, Կանադայում և Արևմտյան Եվրոպայի մի շարք երկրներում: Ճապոնիայի երկրորդ խոշոր ընկերությունը «Dai- Ichi Mutuel Life Insurance» ընկերությունն է: Նա զբաղվում է ապահովագրության բոլոր տեսակներով: Ունի ներկայացուցչություններ ԱՄՆ-ում, Մեծ Բրիտանիայում և այլն: «Sumitono Life Insurance Company» ընկերությունը Ճապոնիայում գրավում է երրորդ տեղը, իսկ աշխարհում՝ 8-րդն է: Այն կյանքի փոխադարձ ապահովագրության ընկերություն է: Ջբաղվում է կյանքի անհատական և խմբային ապահովագրության բոլոր տեսակներով:

«Meiji Life Insurance Company» ընկերությունը 5-րդն է Ճապոնիայում և միայն նրա տարածքում ունի 1500 գործակալություններ:

Ապահովագրական տերմինները քննարկելիս հիմնական ուշադրությունը մենք կբևեռենք միջազգային ապահովագրական պրակտիկայում կիրառվող տերմինների և հասկացությունների վրա, որոնք մշակվել են միջազգային առևտրային և միջազգային ֆինանսական կենտրոնների կողմից:

*Ապահովագրական գնահատում*՝ ապահովագրական ռիսկի գնահատման չափանիշ, որն իրականացնում է հատուկ մասնագետը: Միջազգային պրակտիկայում ապահովագրական գնահատումը կոչվում է *ապահովագրական արժեք*:

*Ապահովագրական սակագին կամ բրուտո-դրույք*՝ ապահովագրական գումարների նկատմամբ նորմավորված ապահովագրական վճարի չափ: Տնտեսական բովանդակությամբ այն *ապահովագրական ռիսկի գինն* է: Ապահովագրական սակագին տարրերից են նետո-դրույքը և ծանրաբեռնվածությունը: *Նետո-դրույքն* արտահայտում է ապահովագրական հիմնադրամից ապահովագրողի ծախսերը՝ վճարումների իրականացման համար: *Ծանրաբեռնվածությունը* ապահովագրական գործի կառավարման ծախսերն են (ապահովագրության կազմակերպման, շահույթի նախատեսված նորմայի ապահովման և այլն):

*Ապահովագրական պարզևատրում*՝ ապահովագրվողի կողմից ապահովագրողին վճարած գումարը: Շուկայում գործող բոլոր ապահովագրողների կողմից հավաքագրած պարզևավճարների դրամական մուտքերի ծավալն ապահովագրական շուկայի կարևորագույն ցուցանիշ է: Ապահովագրական պարզևավճարի հոմանիշներ են ապահովագրական մուծումները և ապահովագրական վճարումները:

*Ապահովագրական ակտ*՝ փաստաթուղթ, որը հաստատում է ապահովագրական դեպքի փաստը, պայմանները և պրակտիկան: Ապահովագրական ակտի և այլ փորձագիտական փաստաթղթերի հիման վրա կազմվում է փորձագիտական եզրակացություն:

*Աբանդոն*՝ ապահովագրվողի կողմից ապահովագրված գույքի (բեռ, նավ և այլն) կապակցությամբ իր իրավունքներից հրաժարում՝ հօգուտ ապահովագրողի՝ նպատակ ունենալով նրանից ստանալ ապահովագրական ողջ գումարը: Աբանդոնը իրականացվում է հիմնականում ծովային ապահովագրության մեջ, օրինակ, երբ նավն անհայտ կորել է: Եթե պարզվում է, որ նավը և/կամ բեռը վնաս չեն կրել, ապահովագրվողն այդ դեպքում պարտավոր է ետ վճարել ստացված գումարները և ձեռք բերել նավը և/կամ բեռը տիրապետելու իրավունք:

*Ադդենդում*՝ նախօրոք կնքված ապահովագրության և վերաապահովագրության պայմանագրին կից նամակ-լրացում, որտեղ նշվում են կողմերի միջև նախկինում քննարկված պայմանների կազմում փոփոխություններ մտցնելու համաձայնությունը:

*Վթարային կոմիսար*՝ ապահովագրողի վստահված անձ կամ իրավաբանական անձ: Պարզում է ապահովագրված նավի և բեռների վնասի առաջացման պատճառները, բնույթը և վնասի չափը: Ապահովագրողի կողմից նշանակված վթարային կոմիսարը գործում է գտնվելու երկրի օրենսդրության պահանջներին համապատասխան:

Կատարած աշխատանքների արդյունքով վթարային կոմիսարը կազմում է վթարային հավաստագիր (սերտեֆիկատ): Նրա գործառնությունները կատարում է *աղջաստերը*: Վթարային կոմիսարն իրականացնում է վնասված գույքի գնում, ապահովագրական դեպքի պատճառների բացահայտում, վնասի փոքրացման և ապահովագրված գույքը փրկելու միջոցառումներ, հանգում է եզրակացության տվյալ իրադարձությունը ապահովագրական դեպքին վերաբերելու կամ չվերաբերելու կապակցությամբ: Նրա աշխատանքն ավարտվում է սյուրվեյերական հաշվետվության կազմմամբ:

*Վթարային սերտեֆիկատ*՝ արտասահմանյան ապահովագրական պրակտիկայում ապահովագրված գույքի վնասի առկայության պատճառների, բնույթի և չափերի մասին հավաստող փաստաթուղթ:

*Անդերռայթեր*՝ ապահովագրական բիզնեսի ոլորտում բարձրակարգ որակավորման մասնագետ, որն ապահովագրական կազմակերպությունների կողմից օժտված է մեծ լիազորություններով, որոնցից են՝ առաջարկված ռիսկերի ապահովագրությունը, սակագնային դրույքների որոշումը և այդ ռիսկի ապահովագրության պայմանագրի կոնկրետ պայմանների որոշումը՝ ելնելով ապահովագրական իրավունքի նորմերից և տնտեսական նպատակահարմարությունից: Անդերռայթերը կարող է իրականացնել սյուրվեյերի գործառնությ:

*Ասսիստանս*՝ ապահովագրության պայմանագրի շրջանակներում տրամադրվող օգնության ցուցաբերման ծառայությունների ամբողջություն՝ բժշկական, տեխնիկական և ֆինանսական օժանդակության տեսքով: Գոյություն ունեն մի շարք մասնագիտացված ասսիստանս կազմակերպություններ, որոնք համագործակցում են ապահովագրական կազմակերպությունների հետ:

*Բանկասյուրանս*՝ առևտրային բանկի ապահովագրական գործունեություն:

*Աննուիտետ*՝ ռենտաների և թոշակների ապահովագրությունն ընդհանրացնող հասկացություն: Ապահովագրվողը միանգամից կամ մաս-մաս գումարներ է մուծում ապահովագրական կազմակերպությանը՝ հետագայում մի քանի տարի շարունակ կամ ցմահ կանոնավոր եկամուտներ ստանալու նպատակով:

*Բինդեր*՝ արտասահմանյան պրակտիկայում ապահովագրողի և ապահովագրվողի միջև ժամանակավոր համաձայնեցում՝ նախատեսվող ապահովագրության պայմանագրի կնքման կապակցությամբ: Բինդերն օգտագործվում է որպես ապահովագրական իրավահարաբերությունների կարգավորման գործիք՝ մինչև կողմերի միջև ապահովագրության պայմանագրի պայմանների կազմումը և համաձայնեցումը, որից հետո այն ենթակա է փոխանցման ապահովագրական պոլիսի վրա: Որպես կանոն, բինդերը հաշվի է առնում ապահովագրվողի ոչ ստանդարտ, առանձնահատուկ ապահովագրական շահերը:

*Բորդերո*՝ փաստաթղթային ձևով ներկայացված ռիսկերի ամբողջություն, որոնք ընդունվել են ապահովագրման և ենթակա են վերաապահովագրության:

*Դիսկլոուզ*՝ արտասահմանյան պրակտիկայում ընդունված ապահովագրական իրավունքի նորմ, ըստ որի, ապահովագրվողը պետք է անմիջապես տեղեկացնի ապահովագրողին ապահովագրության օբյեկտի բոլոր առանձնահատկությունների մասին (ռիսկային պարտավորություն), որոնք էական նշանակություն ունեն ապահովագրության վերցված ռիսկի աստիճանի փոփոխության վերաբերյալ ընդհանուր եզրակացություն կազմելու ժամանակ:

*Դիսպաշեր*՝ միջազգային ծովային իրավունքի ոլորտում մասնագետ, որը կազմում է նավի, բեռի և ֆրախտի ընդհանուր վթարի դեպքում ծախսերի բաշխման հաշիվները:

*Յուրաքանչյուր և ցանկացած վնաս (կորուստ)*՝ միջազգային ապահովագրական պրակտիկայում ընդունված հասկացություն: Ըստ պայմանագրի պայմանների

(կլաուզուլա), փոխհատուցման ենթակա է յուրաքանչյուր և ցանկացած վնաս, որն առաջացել է ապահովագրական մեկ դեպքի կամ վթարային իրավիճակի, աղետի հետևանքով առաջացած մի քանի ապահովագրական դեպքերի արդյունքում:

*Լշոյդ*՝ միջազգային ապահովագրական շուկա:

*Լիտորն*՝ երբ ապահովագրվողի կողմից առանց հարգելի պատճառների պայմանագրի վաղաժամկետ լուծարման դեպքում նրա կողմից վճարած ապահովագրական պարգևավճարների մի մասը ապահովագրողը ետ չի վերադարձնում:

*Սյուրվեյեր*՝ ապահովագրողի գործակալ կամ ապահովագրական տեսուչ, որն իրականացնում է ապահովագրման ընդունված գույքի զննում: Նրա եզրակացության հիման վրա ապահովագրողը որոշում է կայացնում ապահովագրական պայմանագրի կնքման վերաբերյալ: Արտասահմանյան պրակտիկայում որպես սյուրվեյեր հանդես են գալիս առանձին ընկերություններ, հակահրդեհային անվտանգության մասնագիտացված կազմակերպություններ: Սյուրվեյերը համագործակցում է ապահովագրողի հետ պայմանագրային հիմունքներով: Ի տարբերություն աղջաստերի, նա զննում է գույքը մինչև ապահովագրական պայմանագրի կնքման պահը: Համաշխարհային պրակտիկայում նախկինում գործող վթարային կոմիսարների ապահովագրական ֆիրմաներն այսօր հանդես են գալիս որպես անկախ սյուրվեյերական ընկերություններ:

*Սուրորգացիա*՝ ապահովագրողը ձեռք է բերում ապահովագրվողի պահանջի իրավունքը նրան վնաս հասցնող պատասխանատու երրորդ անձի հանդեպ՝ ապահովագրական փոխհատուցում վճարելուց հետո: Ռեգրեսը սուրորգացիայի հակադարձ երևույթն է:

*Շոմոժ*՝ շահույթի և այլ ֆինանսական միջոցների կորուստների ապահովագրություն, որոնք առաջացել են ապահովագրական դեպքի (օրինակ հրդեհի) վրա հասնելու հետևանքով արտադրության դադարեցման պատճառով:

*Ապահովագրական քուերնոտ*՝ ապահովագրական վկայական, որը բրոքերը հանձնում է ապահովագրվողին: Այն վկայում է ապահովագրական պայմանագրի կնքման փաստը, որտեղ նշվում են ապահովագրողների ցուցակը, սակայն այն իրավական ուժ չունի, և բրոքերը պարտավոր է սահմանված ժամկետներում ապահովագրվողին հանձնել ապահովագրական պոլիսը:

*Ապահովագրական բոնուս*՝ ապահովագրական տերմին տրանսպորտային ապահովագրության մեջ, որը ենթադրում է ապահովագրավճարի զեղչ՝ երկար ժամանակահատվածում անվթար երթևեկելու կամ ապահովագրական փոխհատուցման չդիմելու դեպքում:

*Կարգո*՝ բեռի ապահովագրում՝ առանց տրանսպորտային միջոցի արժեքի ապահովագրման:

*Կասկո*՝ տրանսպորտային միջոցի ապահովագրում՝ առանց այդ միջոցներով փոխադրվող բեռի ապահովագրման:

*Համաապահովագրություն*՝ ապահովագրության օբյեկտն ապահովագրվում է մեկ ապահովագրության պայմանագրով՝ մի քանի ապահովագրողների հետ համատեղ:

### **16.7. Ապահովագրական շուկան Հայաստանի Հանրապետությունում**

2002 թվականի հուլիսի 1-ի դրությամբ Հայաստանի Հանրապետության տարածքում գործում է 23 ապահովագրական ընկերություն, այդ թվում՝ 11 ՍՊԸ, 11 ՓԲԸ, 1 ԲԲԸ, և 4 ապահովագրական բրոքեր (3 ՍՊԸ, 1 անհատ ձեռնարկատեր): Ընդ որում, 1999 թվականի հուլիսի 1-ից 2002 թվականի հուլիսի 1-ն ընկած ժամանակահատվածում ապահովագրական գործունեության լիցենզիա է ստացել 12 ընկերություն, ուժը կորցրած է

ճանաչվել 10 ընկերության լիցենզիան: Ապահովագրական ընկերություններից միայն մեկ ընկերություն ունի կյանքի ապահովագրության իրականացման լիցենզիա (տե՛ս աղյուսակ 16.6.):

2002 թվականի հուլիսի 1 դրությամբ Հայաստանի Հանրապետությունում գրանցված ապահովագրական ընկերությունների համալրված կանոնադրական կապիտալը կազմում է 1,552,807.9 հազ. դրամ, իսկ սեփական կապիտալի հանրագումարը՝ 1,972,230.5 հազ. դրամ: 2001 թվականի հունվարի 1-ի համեմատ ապահովագրական ընկերությունների կանոնադրական կապիտալն նվազել է 17.6 %-ով, իսկ սեփական կապիտալը՝ 18.7 %-ով:

Ընկերությունների կանոնադրական կապիտալում 2002 թվականի հուլիսի 1-ի դրությամբ օտարերկրյա ներդրումների մասնաբաժինը կազմում է 195,204.0 հազ. դրամ կամ համակարգի կանոնադրական կապիտալների հանրագումարի 12.6%-ը, գույքային ներդրումները կազմում են 513,700.0 հազ. դրամ կամ համակարգի ընդհանուր կանոնադրական կապիտալի 33%-ը:

Աղյուսակ 16.6.

Լիցենզավորված և գործունեություն իրականացնող ապահովագրական ընկերությունները ՀՀ-ում\*

	01.07.97	01.10.97	01.01.98	01.01.99	01.01.00	01.01.01	01.01.02	01.07.02
Լիցենզավորված ընկերություններ ի քանակը	10	20	20	21	21	25	25	23
Գործունեություն իրականացնող ընկերություններ ի քանակը	4	7	11	15	21	18	22	21

\* Աղբյուրը՝ ՀՀ ֆինանսների և էկոնոմիկայի նախարարություն:

Ապահովագրական ընկերությունների սեփական կապիտալի կառուցվածքում գերակայող մասը բաժին է ընկնում կանոնադրական կապիտալին՝ մոտ 90 %, այնուհետև մոտ 10 %-ը՝ ֆինանսատնտեսական գործունեության արդյունքին՝ շահույթին:

Հարկ է նշել, որ համաձայն համակարգի տարեկան ցուցանիշների՝ 2002 թվականի առաջին կիսամյակի ընթացքում ապահովագրական գործունեությունը եղել է շահութաբեր: Կիսամյակի արդյունքներով՝ շահույթը կազմել է 324,205.4 հազ. դրամ:

2000 թվականի ֆինանսական տարվա արդյունքներով՝ ապահովագրական գործունեություն իրականացնող ընկերություններից ֆինանսական տարին շահույթով ավարտել են 19-ը, ինչ վերաբերում է 2001թվականին, ապա այդ ժամանակահատվածում 17 ընկերության գործունեությունը եղել է շահութաբեր:

Ապահովագրական համակարգի շահութաբերության մակարդակը (ընդհանուր շահույթի հարաբերությունը կանոնադրական կապիտալների հանրագումարին) 2002 թվականի հուլիսի 1-ի արդյունքներով կազմել է 20.8%: Ապահովագրական ընկերությունների ակտիվներն 2002 թվականի հուլիսի 1-ի դրությամբ կազմել են 3,478,780.9 հազ դրամ (տե՛ս աղյուսակ 16.7.):

Ապահովագրողների ակտիվների զգալի մասը բաժին է ընկնում ֆինանսական ներդրումներին՝ շուրջ 19.4 %: Վերջինիս կառուցվածքում մոտ 10 %-ը կազմում են պետական արժեթղթերը, 90 %-ը՝ բանկային դեպոզիտներն ու այլ ներդրումները:



Ապահովագրական ընկերությունների ակտիվները և դրանց կառուցվածքը ՀՀ-ում,  
առ 01.07.2002թ. դրությամբ

Ակտիվների տարրերը	Մեծությունը, հազ. դրամ	Տեսակա րար կշիռը, %-ով	Մեծությունը, հազ. դրամ 2002թ. վեց ամիսվա ընթացքում	Տեսա- կարար կշիռը, %-ով	Մեծությունների տոկոսային աճը
Դրամական միջոցներ (այդ թվում դրամարկղ և հաշվ. հաշիվ)	575,648.9	15.5	366,626.3	10.5	-36.3
Ֆինանսական ներդրումներ	721,304.9	19.4	831,522.5	24	15
Ապահովագրական պահուստներում վերաապահովագրողների բաժինը	499,193.5	13.4	344,000.4	9.8	-33
Հաշվարկներ ուղղակի ապահովագրության գծով	590,429.4	15.9	851,676.7	24.5	44
Այլ դեբիտորական պարտավորություններ	168,732.0	4.5	169,674.0	4.9	0.6
Նյութական ակտիվներ	934,891.9	25	874,105.3	25.1	-6.5
Այլ ակտիվներ	235,910.5	6.3	41,175.7	1.2	-82.5
Ընդամենը	3,726,111.1	100	3,478,780.9	100	-6.6

Աղբյուրը՝ ՀՀ ֆինանսների և էկոնոմիկայի նախարարություն:

Աղյուսակից երևում նաև, որ 2002 թվականի վեց ամսվա ընթացքում հիմնականում տեղի է ունեցել ակտիվների բոլոր նշված տարրերի նվազում, որը կազմել է մոտ 6.6%: Ակտիվների կառուցվածքում նկատվել է դրամական միջոցների, ապահովագրական պահուստներում վերաապահովագրողների բաժնի և այլ ակտիվների տեսակարար կշիռների նվազում համապատասխանաբար 36.3%-ով, 33%-ով և 82.5%-ով: Ընդ որում, ֆինանսական ներդրումների և հաշվարկների ուղղակի ապահովագրության գծով տեսակարար կշիռներն աճել են համապատասխանաբար 15%-ով և 44%-ով: Պետք է նշել, որ այլ դեբիտորական պարտավորությունների տեսակարար կշռի աճը կազմել է ընդամենը 0.6%:

Ապահովագրական ընկերությունների պարտավորությունները 2002 թվականի հուլիսի 1-ի դրությամբ կազմել են 681,040,576.6 դրամ (տե՛ս աղյուսակ 16.8.):

Աղյուսակից երևում է, որ 2002 թվականի վեց ամսվա ընթացքում 2001 թվականի արդյունքների համեմատ տեղի է ունեցել ընդամենը պարտավորությունների աճ՝ 38.3%-ով, ընդ որում պարտավորությունների տարրերի միջին աճը կազմել է 132.6%: Վերաապահովագրողների նկատմամբ կրեդիտորական պարտավորությունների և այլ կրեդիտորական պարտավորությունների մեծություններում նկատվել է զգալի աճ, համապատասխանաբար 381.6%-ով և 39.8%-ով, մինչդեռ ապահովագրական պահուստները նվազել են 23.5%-ով:

2002 թվականի հուլիսի 1-ի դրությամբ ապահովագրական գործունեություն ծավալած ընկերությունները ունի 24.792 գործող պայմանագիր: 2002 թվականի ընթացքում կնքված պայմանագրերով ապահովագրավճարների մուտքերը կազմել են 1,077,814.4 հազ. դրամ:

Ապահովագրական ընկերությունների պարտավորությունները և դրանց կառուցվածքը ՀՀ-ում, առ 01.07.2002թ. դրությամբ (հազ.դրամ)

Պարտավորությունների տարրերը	Մեծությունը, հազ. դրամ 01.01.02թ.	Տեսակարար կշիռը, %-ով	Մեծությունը, հազ. դրամ 2002թ. վեց ամիսների ընթացքում	Տեսակարար կշիռը, %-ով	Մեծությունների տոկոսային աճը
Ապահովագրական պահուստներ	853,351.6	53	653,526.2	29.4	-23.5
Վերաապահովագրողների նկատմամբ կրեդիտորական պարտավորություններ	150,686.8	9.4	725,713.2	32.6	381.6
Այլ կրեդիտորական պարտավորություններ	604,329.3	37.6	844,831.7	38.0	39.8
<b>Ընդամենը</b>	<b>1,608,367.7</b>	<b>100</b>	<b>2,224,071.1</b>	<b>100</b>	<b>38.3</b>

Աղբյուրը՝ ՀՀ ֆինանսների և էկոնոմիկայի նախարարություն:

Կնքված պայմանագրերով ապահովագրվածների հանդեպ պարտավորությունների կատարումն ապահովելու նպատակով ապահովագրական ընկերությունները ապահովագրավճարների մուտքերից ձևավորել են 653,526.1 հազ. դրամի ապահովագրական պահուստներ:

Գործող պայմանագրերով առ 2002 թվականի հուլիսի 1-ի դրությամբ ապահովագրական գումարների հանրագումարը կազմում է 681,040,576.6 հազ. դրամ, որից վերաապահովագրության մասը կազմում է 661,872,618.7 հազ. դրամ (տե՛ս աղյուսակ 16.9.):

Աղյուսակի տվյալները վկայում են, որ 2001թվականի վեց ամսվա համեմատությամբ 2002 թվականի վեց ամսվա ընթացքում ապահովագրավճարները աճել են 52.2%-ով, ապահովագրական հատուցումների մեծությունը աճել է 97.1%-ով (մոտ 2 անգամ), ապահովագրական պարտավորությունների մեծությունը նույն ժամանակահատվածում աճել է 200%-ով, իսկ վերաապահովագրությանը փոխանցված պարտավորությունների բաժինը՝ 202.9%-ով:

2002 թվականի վեց ամսվա արդյունքներով համակարգում տրված հատուցումների բացարձակ մեծությունը, ներկայացված հաշվետվությունների համաձայն, կազմել է 77,006.6 հազ. դրամ, իսկ 2001 թ. տարեկան արդյունքներով այն կազմել է 133,644.6 հազ. դրամ:

Հատուցումների մեծության գնահատման համար հիմք կարող է հանդիսանալ վնասաբերության ցուցանիշը, որը ցույց է տալիս վնասի հավանականությունը և օգտագործվում է ռիսկի փոփոխությունը վերահսկելու համար: Ընդ որում, ապահովագրության մեջ վնասաբերությունը կարելի է դիտարկել երկու տեսանկյունից՝

1) վնասաբերությունը, որպես տնտեսական կատեգորիա, իրենից ներկայացնում է ապահովագրողների կողմից իրականացված հատուցումների հարաբերակցությունը նույն ժամանակաշրջանում հավաքագրված ապահովագրավճարների գումարի նկատմամբ,

որը ՀՀ-ում 1998 թվականին կազմել է 5.8%, 1999 թվականին՝ 4.7%, 2000 թվականին՝ 26.9%, 2001 թվականին՝ 6.3% և 2002 թվականի առաջին վեց ամսում՝ 7.1%:

2) վնասաբերությունը, որպես ռիսկի զարգացման ցուցանիշ, իրենից ներկայացնում է ապահովագրողների կողմից իրականացված հատուցումների հարաբերակցությունը նույն ժամանակաշրջանում ապահովագրական գումարների նկատմամբ, որը ՀՀ-ում 1998 թվականին կազմել է 0.036%, 1999 թվականին՝ 0.006%, 2000 թվականին՝ 0.118%., 2001 թվականին՝ 0.021% և 2002 թվականի առաջին կիսամյակում՝ 0.011%:

Աղյուսակ 16.9.

Գործող պայմանագրերով ապահովագրական գումարները ՀՀ-ում առ 01.07.2002թ. դրությամբ (հազ. դրամ)\*

Ցուցանիշներ	01.01.98	01.01.99	01.01.00	01.01.01.	01.07.01	01.01.02	01.07.02
Գործող պայմանագրերի քանակը (հատ)	39,037	47,761	49,399	97,686	21,490	37,687	24,792
Ապահովագրավճարների մուտքերը	453,265.0	1,857,735.0	1,084,201.5	1,348,444.9	708,278.2	2,117,840.9	1,077,814.4
Հատուցումների գումարը	132,626.1	108,500.0	51,105.7	362,807.9	39,065.7	133,644.6	77,006.6
Պարտավորությունների ծավալը բոլոր գործող պայմանագրերով	63,204,685.0	297,069,224.0	843,092,004.1	306,344,721.4	226,840,249.6	641,836,063.2	681,040,576.6
Վերաապահովագրությանը տրված պատասխանատվության քաժինը	57,367,721.0	278,426,626.0	816,447,944.6	285.881,663.7	218,528,416.0	619,035,811.8	661,872,618.7

\* Աղբյուրը՝ ՀՀ ֆինանսների և էկոնոմիկայի նախարարություն:

Ըստ էության, հավաքագրված յուրաքանչյուր 100 դրամ ապահովագրավճարին քաժին է ընկնում 7.1 դրամ ապահովագրական հատուցում, ինչը ցածր ցուցանիշ է նույնիսկ այն ապահովագրական շուկաների համար, որոնք գտնվում են իրենց զարգացման սկզբնական փուլում, ինչպիսին է նաև հայկական շուկան:

Աղյուսակ 16.10.-ում բերված ցուցանիշների համաձայն, հայկական ապահովագրական ընկերությունները վերաապահովագրում են ստանձնած ապահովագրական պարտավորությունների 90-96 %-ը, որը պայմանավորված է ավիացիոն և բեռնափոխադրումների ապահովագրության մեծ ծավալներով և դրանց գրեթե 100 %-ոց վերաապահովագրությամբ:

Ապահովագրական պարտավորությունները և դրանցում վերաապահովագրողների բաժինը ՀՀ-ում, մլն.դրամ

Ցուցանիշներ	01.01.99	01.07.99	01.01.00	01.01.01	01.07.01	01.01.02	01.07.02
Պարտավորությունների ծավալը բոլոր գործող պայմանագրերով	297,069.2	773,055.1	843,092.0	306,377.7	226,840.2	641,836.1	681,040.6
Վերաապահովագրությանը տրված պատասխանատվության բաժինը	278,426.6	760,247.9	816,447.9	285,881.7	218,528.4	619,035.8	661,872.6

Աղբյուրը՝ ՀՀ ֆինանսների և էկոնոմիկայի նախարարություն:

Հիմնական ապահովագրության տեսակները, որոնցով իրենց գործունեությունն են իրականացնում հայկական ապահովագրողները հետևյալներն են՝

- դժբախտ դեպքերից ապահովագրություն,
- բեռների ապահովագրություն,
- բժշկական ապահովագրություն,
- ֆիզիկական և իրավաբանական անձանց գույքի ապահովագրություն,
- փոխադրամիջոցների ապահովագրություն,
- երրորդ անձանց հանդեպ փոխադրամիջոցների տերերի քաղաքացիական պատասխանատվության ապահովագրություն,
- ավիացիոն ռիսկերի ապահովագրություն,
- շինմոնտաժային ռիսկի ապահովագրություն,
- շինարարների մասնագիտական պատասխանատվության ապահովագրություն,
- գրավի ապահովագրություն,
- ֆինանսական ռիսկերի ապահովագրություն

Ապահովագրությունը տնտեսական հարաբերությունների ամբողջություն է, որն ապահովում է տնտեսվարող սուբյեկտների տնտեսական գործունեության և վերարտադրության գործընթացի անընդհատությունը: Ապահովագրությունն այսօր թափանցել է գործունեության բոլոր ասպարեզները, այն իրեն դրսևորում է ցանկացած հարաբերություններում՝ ընդգրկելով և վերաբերելով ամեն ինչի: Ապահովագրել կարելի է ամեն ինչ և ցանկացած ռիսկից:

ՀՀ-ում արդեն ձևավորվել է ապահովագրական շուկան: Կազմակերպական առումով այն իրենից ներկայացնում է որոշակի իրավական և տնտեսական փոխհարաբերությունների ամբողջություն տնտեսվարող սուբյեկտների միջև: Շուկայում վաճառվում է յուրահատուկ ապրանք՝ ապահովագրական պաշտպանվածություն: Հասարակության և, առաջին հերթին, գործադիր և օրենսդիր իշխանության մարմինների կողմից արմատապես փոխվել է վերաբերմունքը ապահովագրության նկատմամբ: Ընդունելի է դարձել այն փաստը, որ ապահովագրությունը մեծ ազդեցություն ունի տնտեսական գործունեության վրա և կարիք ունի պետական աջակցության: Վերջին երկու տարիների ընթացքում ավելացել են ապահովագրության տեսակների առաջարկը սպառողներին և ավելի է արդիականացվել նրանց անցկացման եղանակները,

կատարելագործվել է ռիսկի հետ աշխատանքների կանոնները: Ապահովագրությունը , որի հաջող զարգացումը իրականացվում է կայուն տնտեսության մեջ, իր հերթին նույնպես նպաստում է տնտեսության աճին:

Հայաստանում զարգացման գործընթացում գտնվող ապահովագրական օրենսդրությունը պետք է լինի հստակ և հեշտ փոփոխվող, դրանք պետք է նորացվեն այնպես, որ այդ օրենքները և կանոնակարգը անհրաժեշտության դեպքում հեշտությամբ հարմարեցվեն միջազգային պահանջներին: Օրինակ, ՀՀ-ն կարող է հետևել Եվրամիության պահանջներին, որոնք ուղղված են անդամ-երկրների ապահովագրական գործունեությանը, միաժամանակ ուսումնասիրել Ռուսաստանի մոտեցումը՝ ուղղված ապահովագրության կարգավորմանը և վերահսկողությանը:

Ելնելով ապահովագրական գործի կազմակերպման միջազգային փորձից, ապահովագրական համակարգի հետագա զարգացումը պետք է փնտրել հետևյալ հիմնահարցերի լուծման մեջ.

1. «Ապահովագրության մասին» ՀՀ նոր օրենքի ընդունում, հատկապես ապահովագրողների ֆինանսական վճարունակության, վերաապահովագրական գործունեության և ապահովագրական շուկայի ենթակառուցվածքների հիմնախնդիրներին:

2. Ապահովագրության բոլոր ձևերի (կամավոր և պարտադիր) և տեսակների զարգացում:

3. Պետության, ապահովագրողների և ապահովագրվողների պահանջներին բավարարող ու տնտեսության արդի վիճակին առավել համապատասխանող ապահովագրական ձևերի որոշում:

4. Ապահովագրական շուկայի բոլոր մասնակիցների պարտավորությունների և իրավունքների իրավական դաշտի հետագա կատարելագործում:

5. Ապահովագրական շուկայի պետական կարգավորման, հսկման և ինքնակարգավորման եղանակների ու ձևերի կատարելագործում, ապահովագրության ընդգրկումը կառավարման կարևորագույն ֆինանսա-տնտեսական լծակների թվում

6. Ամբողջ ապահովագրության և նրա առանձին տեսակների նկատմամբ հասարակական գիտակցության փոփոխություն, առաջնային շահերի որոշում:

7. Մեծ և առավել վտանգավոր ռիսկերի կառավարման համակարգերի ստեղծում և նրա ընդգրկում ապահովագրական համակարգում:

8. Ապահովագրական սեկտորի կապիտալացման մեծացում

9. Ապահովագրական պահուստների ներդրումային քաղաքականության իրականացում:

10. Ապահովագրական շուկայի բոլոր մասնակիցների գիտելիքների և մասնագիտական որակավորման բարձրացում:

Նկատի ունենալով հանրապետության ներկա տնտեսական իրավիճակը, իրավական դաշտի անկատարությունը և ապահովագրական ընկերությունների ֆինանսական կարողությունները, նպատակահարմար է ապահովագրական համակարգի զարգացման վերոհիշյալ ծրագիրն իրականացնել փուլ առ փուլ, որը կներառի հետևյալ քայլերը.

մշակել ՀՀ ապահովագրական շուկայի զարգացման կոնկրետ և մանրամասն ծրագիր,

սահմանել օրենսդրական և նորմատիվային ակտերի ընդունման հստակ ընթացակարգեր,

մշակել ապահովագրության պետական կարգավորման և աջակցման համակարգ, ընդունել պարտադիր ապահովագրության մասին օրենքներ,

մշակել բանկային, ֆինանսական, գյուղատնտեսական և մեծ ռիսկերի կառավարման համակարգերի և նրանց ապահովագրության ու վերաապահովագրության մեխանիզմներ:

Սակայն ներկայումս ապահովագրական շուկայի ներուժը բավականաչափ թույլ է: Համեմատության համար նշենք, որ համաշխարհային շուկայում մեկ շնչին ընկնող ապահովագրավճարների մեծությունը մոտ 3000 ԱՄՆ դոլար է, մինչդեռ Հայաստանում այն կազմում է ընդամենը 0.5 ԱՄՆ դոլար: Եվ այս առումով կարևորվում է ապահովագրական համակարգի հետագա կայունացման և զարգացման գործընթացներում պետական աջակցության (խթանման) հստակ մեխանիզմների (գործոնների) մշակման ու նրանց ներդրման հիմնախնդիրները:

Արդեն պետք է կատարվեն առաջին քայլերը ՀՀ ապահովագրական շուկայի համաշխարհային ապահովագրական բիզնեսին ինտեգրման ճանապարհին, որը կարելի է իրականացնել ազգային վերաապահովագրական շուկայի ձևավորման ուղիով: ՀՀ-ում պետք է ապահովագրական մասնագետների որակավորման բաժրացումը կազմակերպվի արտասահմանյան հայտնի ընկերություններում: Սակայն այդ հարցում գոյություն ունեն մի շարք արգելքներ: Մասնավորապես, հայրենական ընկերությունների կապիտալը դեռևս շատ փոքր է վերաապահովագրության իրականացման համար: Երկրորդ, ՀՀ օրենսդրությունը հեռու է կատարյալ լինելուց, կարիք ունի փոփոխությունների, այդ առումով, կպահանջվի որոշակի ժամանակահատված, որպեսզի հնարավոր լինի գործողության մեջ դնել ապահովագրությունն, այսպես կոչված, իր բոլոր «դրական կողմերով և հնարավորություններով»:

Այսօր անհրաժեշտություն է առաջացել հիմնել ապահովագրությունը կանոնակարգող կառավարությանն առընթեր լիազորված գրասենյակներ, որոնք իրավասություն կունենան նորացնել օրենսդրական պահանջները:

Անհրաժեշտություն է առաջացել ստեղծել այնպիսի օրենսդրություն, որը կներկայացնի պարտադիր ապահովագրության այն տեսակների նկատմամբ պահանջները, ինչպիսիք են ավտոմեքենայի սեփականատիրոջ պատասխանատվության, հասարակական, աշխատանքային պատասխանատվությունների ապահովագրությունը:

ՀՀ ապահովագրական շուկայում այսօր բացակայում է.

ապահովագրական ճկունությունը, այսինքն ռիսկերի համար պատասխանատվություն կրելու ունակությունը կամ ապահովագրողների ֆինանսական հզորությունը,

ապահովագրական ծառայությունների դիմաց սպառողների անվճարունակությունը, որը սահմանափակվում է ընդհանուր ֆինանսա-տնտեսական իրավիճակով:

Ընդհանուր առմամբ, ՀՀ ապահովագրությունը կողմնորոշված է դեպի միջազգային մասշտաբները: Ներքին ապահովագրական շուկայի տարողունակությունը երբեք բավարար չէ բոլոր ռիսկերի փախհատուցման համար, այսինքն ծագում է վերաապահովագրության անհրաժեշտություն:

Հանրապետությունում կարևորվում է գյուղատնտեսության ոլորտի ապահովագրությունը: Վերջին երկու-երեք տարիների ընթացքում հանրապետության գյուղատնտեսությունը հսկայական վնասներ է կրում կրկնվող երաշտներից, գյուղացին չի կարողանում ստանալ ակնկալվող բերքի գոնե կեսը: Այս ամենը պայմանավորված է հանրապետության բնակլիմայական առանձնահատկություններով: Հաշվի առնելով այս հանգամանքները, պետք է մշակել ապահովագրության առանձին պայմաններ, որոնք կվերաբերեն գյուղատնտեսության ոլորտին: Սակայն այդ պայմանները, գոնե սկզբնապես, պետք է լինեն նպաստավոր և հասանելի գյուղացու համար, քանի որ նրա գիտակցությունը դեռևս չի ընկալել այն հանգամանքը, որ ապահովագրվելով նման

ռիսկերից՝ ապագայում վնասի առաջացման դեպքում նա իրեն ազատում է լրացուցիչ ծախսումներից: Եվս մեկ հանգամանք, որը շեշտում է ապահովագրության կարևորությունն այս ոլորտում. գյուղատնտեսությանը հասցված վնասի հատուցման նպատակով կառավարությունը դիմում է արտասահմանյան երկրներին՝ օգնություն հայցելով: Հիմնախնդրի ավելի հեշտ լուծումը կարելի է գտնել մեր երկրում՝ այդ նպատակով ապահովագրական համակարգում որոշակի փոփոխություններ իրականացնելու ճանապարհով:

ՀՀ-ում ներկայումս կատարվում են ֆինանսական ռիսկերի գնահատման մեթոդաբանության ճշգրտումներ: Դա հատկապես կապված է տարերային մեծ աղետների հետևանքով առաջացած վնասի գնահատման և հնարավորինս այն կանխարգելել միջոցառումների իրականացման հետ: Քննարկվել են հատկապես երկրաշարժերի հետևանքով հնարավոր վնասի առաջացման և դրա գնահատման մեթոդական հարցեր: Այդ նպատակով ուսումնասիրվել է ՀՀ վերջին 300 տարիների ընթացքում տեղի ունեցած երկրաշարժերի հաճախականությունը, առաջացած վնասի մեծությունը, երկրաբանական և աշխարհագրական առանձնահատկությունները:

Ապահովագրական համակարգն ունի նաև գործունեության որոշ ռազմավարական ուղղություններ, որոնք անմիջապես չեն դասվում սոցիալական խնդիրների շարքին, սակայն բավականին մեծ ներգործություն ունեն տնտեսության իրական հատվածի արագ զարգացումն ապահովելու խնդրում: Դրանք են՝ գյուղատնտեսության ոլորտում ապահովագրական մեխանիզմների ներդրումը, արտահանման վարկերի և ներդրումների ապահովագրության համապատասխան կառույցի ձևավորման խնդիրը: Թե ինչ կարևորություն ունեն դրանք տնտեսության զարգացման համար, ակնհայտ է: Դրանց լուծումը ևս պահանջում է պետական կարգավորման, աջակցության համապատասխան միջոցառումների իրականացում:

Այսպիսով, Հայաստանում ապահովագրական գործը դեռևս «շատ անելիքներ» ունի, կարիք ունի ապահովագրական օրենսդրության լուրջ փոփոխությունների: Ապահովագրական զարգացած շուկայի ձևավորման համար անհրաժեշտ է պետական աջակցություն, բնակչության հավատի և վստահության ձեռք բերում և, իհարկե, որոշակի ժամանակահատված այդ ամենն իրականացնելու համար:

## ՕԳՏԱԳՈՐԾՎԱԾ ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՑԱՆԿ

### Դասագրքեր և ուսումնական ձեռնարկներ

1. Հասսեդ Ս., Մելվին Մ., Միջազգային տնտեսագիտություն, I հատոր՝ միջազգային ֆինանսներ, Եր., Գիտանք, 1999.
2. Հասսեդ Ս., Մելվին Մ., Միջազգային տնտեսագիտություն, II հատոր՝ միջազգային ֆինանսներ, Եր., Գիտանք, 1999.
3. Միջազգային տնտեսական հարաբերություններ: Երևանի ժողովրդական տնտեսության ինստիտուտ., Եր., 1991.
4. Ջեֆֆրի Դ.Սաքս, Լարրեյն Բ. Մակրոտնտեսագիտությունը գլոբալ տնտեսությունում, Եր., Տնտեսագետ, 2002.
5. Киреев А. Международная экономика (в двух частях), Учебное пособие для вузов, Москва, Международные отношения, 2001.
6. Экономика, Под редакцией Булатова, Москва – 1999.
7. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учебное пособие (Под редакцией Н.Н. Ливенцева.- 2-е изд. перераб. и доп.), Москва, Финансы и статистика, – 2001.
8. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник (Под общей редакцией д.э.н. проф. А.Б.Сидоровича: МГУ им. М.В.Ломоносова.- 2-е изд., доп.), Москва, Издательство „Дело и Сервис“, 2000.
9. Овчинников Г.П., Международная экономика, Учебное пособие для вуз-ов, Санкт-Петербург 2000.
10. Овчинников Г.П., Международная экономика (конспект лекций), Санкт-Петербург 2000.
11. Мовсесян А.Г., Огневцев С.Б., Мировая экономика: Учебник.-М.: Финансы и статистика, 2001.
12. Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения: Учебник для вузов.-4-е изд., перераб. и доп.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
13. Сальваторе Д., Международная экономика, (Руководитель прогр. пер. и изд. книги – проф. А.А.Аракелян. Научн. ред. перев. под. рук. проф. Г.Н. Котова), Москва – 1998.
14. Шмырева А.Н., Колесников В.И., Климов А.Ю.. Международные валютно – кредитные отношения. Учебное пособие для вузов, Санкт–Петербург, Издательский дом „Питер“ 2001.
15. Красавина Л.Н., Алибегов Т.И., Международные валютно–кредитные и финансовые отношения, Москва – 1994.
16. История экономической мысли: Учебник для вузов (Под ред. академика Г.Б.Поляка, проф. А.Н.Марковой), Москва – 2001.
17. Щербанин Ю.А., Рожков К.Л., Рыбалкин В.Е., Георг Фишер. Международные экономические отношения: интеграция. Учебное пособие для вузов, Москва, Банки и биржи, ЮНИТИ,-1997.
18. Джеймс П.Хоук, Элементы международной торговой политики, Пер. с англ. – Ереван, Аргагерс, 1998.
19. Устинов И.Н., Мировая торговля. Статистико-аналитический справочник.- Москва, Экономика, 2000.
20. Холопов А.В. Теории международной торговли.- Москва, Росс ПЭН, 2000,
21. Курс экономической теории: учебник.- 4-е дополненное и переработанное издание.- Киров, „АСА“, 2001.
22. Политическая экономия: наглядное пособие.- Вып. 1. Капиталистический способ производства.- 3-е издание, перераб. И доп.- Москва, Плакат, 1982.



### ***Ընթացիկ հրապարակումներ***

1. Կառավարում.
2. Հայաստան. ֆինանսներ և էկոնոմիկա.
3. Հայաստանի Հանրապետության պետական պարտքը. տարեկան հաշվետվություն 2000, ՀՀ ֆինանսների և էկոնոմիկայի նախարարություն, Եր., 2001.
4. Հայաստանի Հանրապետության պետական պարտքը. տարեկան հաշվետվություն 2001, ՀՀ ֆինանսների և էկոնոմիկայի նախարարություն, Եր., 2001.
5. Аргументы и факты.
6. Деньги.
7. Коммерсантъ.
8. Мировая экономика и международные отношения.
9. Проблемы теории и практики управления.
10. Рынок капитала в Армении.
11. Эксперт.

### ***Միջազգային կազմակերպությունների նյութեր***

1. Доклад о мировим развитии 2002 года. Создание инстительциональных основ рыночной экономики. /Пер. с англ.-М.: Изд-во “Весь Мир”, 2002.
2. Industrial Development. Global Report.- Vienna. UN:DO.
3. World Economic Outcook.- Wash. DC. IMF.
4. World Development Report.- Wash. DC. The World Bank.
5. World Development Indicators.- Wash. DC. The World Bank.

### ***Վիճակագրական հրապարակումներ***

1. Ձեկույց արտաքին առևտրով զբաղվող կազմակերպությունների ընտրանքային հետազոտության /ASTAT 4/0202239CE/, ՀՀ ԱՎԾ, Եր., օգոստոս, 2002, 57 էջ.
2. Հայաստանի Հանրապետության սոցիալ-տնտեսական վիճակը. վիճակագրական ժողովածուներ.
3. Հայաստանի վիճակագրական տարեգիրք (1999, 2000), ՀՀ ԱՎԾ, Եր., 2001.
4. Հայաստանի Հանրապետության արտաքին առևտուրը 2001 թվականին (վիճակագրական ժողովածու), ՀՀ ԱՎԾ, Եր., 2002.
5. Տնտեսական միտումներ. եռամսյակային թողարկում. Հայաստան հուլիս-սեպտեմբեր, 2001.
6. Balance of Poyments Statistics Yearbook.- IMF., Wash., DC.
7. International Financial Statistics.- IMF., Wash., DC.
8. International Trade Statistics Yearbook.- N.Y. UN.

### ***Ինտերնետի հասցեներ***

1. <http://www.WTO.org>.
2. <http://www.EC.org>.
3. <http://www.IMF.org>.
4. <http://www.UNIDO.org>.
5. <http://www.WORLD BANK.org>.
6. <http://www.INION.RU>.
7. <http://www.Europe.Eu.int>.

8. <http://www.OECD.org>.

9. <http://www.iie.com>.

### ***Լրացուցիչ գրականություն***

1. Մարկոսյան Ա.Խ. Պետական ձեռնարկությունների ապապետականացման կառավարում. մեթոդաբանություն, ռազմավարություն և արդյունքներ. Եր., Լույս, 1997:
2. Մարկոսյան Ա.Խ. Պետությունը և շուկան. գիրք առաջին, Եր., «Տիգրան Մեծ», 2000:
3. Մարկոսյան Ա.Խ. Տնտեսագիտություն բոլորի համար, Եր., «Տիգրան Մեծ», 2001:
4. Մարկոսյան Ա., Սաֆարյան Ռ. Շուկայական տնտեսության հիմունքները.- Եր., «Տիգրան Մեծ», 2002:
5. Մարկոսյան Ա., Սկրտովյան Մ. Բնական մենաշնորհների պետական կարգավորումը, - Եր., «ԱՌ-Տ», 2002.
6. Алехин Б. Валютный рынок и микроструктурные финансы.- Вопросы экономики, N8, 2002, с. 51-66.
7. Бочарева Н. Моделирование оптимального валютного курса.- Вопросы экономики, N8, 2002, с. 66-81.
8. Владиславлев Д.Н. Конкуренция и монополия на фондовом рынке.- Москва, Экзамен, 2001.
9. Ковзанедзе И. Системные банковские кризисы в условиях финансовой глобализации.- Вопросы экономики, N8, 2002, с. 89-96.
10. Магаш И., Мировая экономика конца тысячелетия (движущие силы глобализации), Теория практики и управления, N3, 2001.
11. Менделл Р.А., Эволюция международной валютной системы, Теория практики и управления, N1, 2000.
12. Мехряков В. Развитие рынка банковских услуг после вступления России в ВТО.- Вопросы экономики, N8, 2002, с. 96-102.
13. Мишек С. Следует ли России опасаться глобализации?-Вопросы экономики, N8, 2002, с. 21-31.
14. Саркисянц А. Финансовые кризисы и проблема суверенного долга.- Вопросы экономики, N8, 2002, с. 81-89.
15. Седлак Я., Мировая экономика: возможность неожиданных потрясений, Теория практики и управления, N5, 2001.
16. Ситарян С., Интеграция стран СНГ: трудности и перспективы взаимодействия, Теория практики и управления, N5, 2001.
17. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., “Ось-89”, 1997.
18. Хейне П., Экономический образ мышления.- Пер. с англ.- Москва, Издательство „Новости“ при участии издательства „Catallaxy“, 1991,
19. Христенко В. Экономическое взаимодействие России и ЕС. - Вопросы экономики, N8, 2002, с. 144-147.
20. Шремш Ю.Э., 10 тезисов к вопросу о глобализации, Теория практики и управления, N2, 2000.
21. Privatisation policy and performance: international perspectives/adited Ay P.Cook and C.Kirkpatrick, 1995: