

հարաբերություններում Իրանի ամենահասանելի բիրախը մերձավորարևելյան տարածաշրջանից դուրս դառնում է Ռուսաստանը:

Մյուս կողմից Իրանի նկատմամբ ԱՄՆ-ի իրականացրած «մտրակի քաղաքականության» հետագա իրագործումը կհանգեցնի տարածաշրջանի առավել արագընթաց ճգնաժամի: Իսկ Իրանը, որը վաղ թե ուշ, միևնույն է, ձեռք կբերի միջուկային զենքը, կվերածվի ագրեսիվ, չհաշտվող և զանգվածային ոչնչացման զենք ունեցող տերության:

Այդպիսով, անկախ ամեն ինչից, Իրանը կդառնա տարածաշրջանի լիդերը: Սակայն բացասական զարգացման դեպքում նա չի նպաստի տարածաշրջանի կայացմանն ու կառավարելիության վերականգնմանը, այլ ընդհակառակը, կսկսի իրականացնել տարածաշրջանում արևմտյան և ռուսական ներկայությունը ամեն կերպ բացառող քաղաքականություն: Այստեղ, նախ և առաջ, պահանջվում է ԱՄՆ-ի, Եվրոպայի և Ռուսաստանի միասնականությունը և քանի դեռ վերոհիշյալ կողմերը շարունակում են առաջնորդվել միայն իրենց շահերով և Թեհրանին հնարավորություն են տալիս գործել «բաժանիր և տիրիր» սկզբունքով, տարածաշրջանի կառավարելիության մասին խոսք անգամ լինել չի կարող: Պետք է նշել նաև, որ Արևմտյան մոդելով Իրանի դեմոկրատացման և մոդեռնացման մասին անհրաժեշտ է ժամանակավորապես մոռանալ և փորձել տնտեսական ու քաղաքական համագործակցության եզրեր փնտրել նրա հետ:

Իսկ Հայաստանին՝ որպես փոքր տարածք և տնտեսություն ունեցող երկիր, որն առայժմ այնքան հզոր չէ, որ կարողանա իր ծանրակշիռ խոսքն ասել գլոբալ և տարածաշրջանային աշխարհաքաղաքական հարաբերությունների կարգավորման ուղղությամբ, մնում է միայն շարունակել առաջնորդվել «կոմպլեքսնետա-րության» սկզբունքով, փորձել դուրս չմնալ տարածաշրջանային զարգացման ծրագրերից և փորձել հասնել Թուրքիայի և Ադրբեջանի հետ հարաբերությունների բարելավման:

ՄԱՐԻ ԲԱՂԱՆՅԱՆ

ՀՀ ԳԱԱ Մ. Զորանյանի անվան

տնտեսագիտության ինստիտուտի ասպիրանտ

ԱՐՏԱՅԱՆՄԱՆՆ ՈՒՂՎԱԾ ՕՈՒՆՆԵՐԻ ՆԵՐԳՐԱՎՄԱՆ ՊԵՏԱԿԱՆ ՌԱԶՄԱՎԱՐՈՒԹՅՈՒՆ

Եվ հարուստ, և աղքատ երկրների համար կարևորագույն խնդիր է արտահանման նորացումը և անհրաժեշտ մակարդակի վրա պահպանումը՝ տնտեսության զարգացման գործընթացում ավելի մեծ ներդրում ապահովելու նպատակով: Ինչպես ընկերություններն են ձգտում բարձրացնել իրենց արտադրական համակարգերի մրցունակությունը, այնպես էլ երկրները պետք է նպատակային աջակցություն ցույց տան տարբեր ոլորտներից այնպիսի արտադրությունների, որոնք առավելագույն ավելացված արժեքն են ստեղծում: Օտարերկրյա ներդրողները կարող են նպաստել ներդրումներն ընդունող երկրի արտահանման մրցունակության ամրապնդմանը տարբեր ուղիներով: Խնդիրն այն է, որ այդ գործընթացում անհրաժեշտ է օգտագործել երկրի առկա հնարավորությունները: Երկրները պետք է առավել արդյունավետ ճանապարհներով իրենց մարզերը ներգրավեն արտահանմանն ուղղված ներդրումներ, որոնք խրախուսվում են պետական ռազմավարության շրջանակներում, որպեսզի մնան ներդրումները հստակ օգուտ տան տնտեսության զարգացմանը: Նույնիսկ ավանդաբար արտահանման ուղղված մեծածավալ ՕՈՒՆ-ներ երկրորդ երկրները պետք է շարունակական մոդեռնիզացիա իրականացնեն, որպեսզի աշխատավարձի աճի պայմաններում չկորցնեն իրենց դիրքերը, որպես արտահանման բազա:

Կորպորատիվ ռազմավարություններում կատարվող դիմամիկ փոփոխություններին, երկրների միջև արտահանմանն ուղղված ՕՈՒՆ-ների ներգրավման համար մրցակցային պայքարի ուժգնացմանը, կարգավորող մեխանիզմների և երկրների առջև դրվող զարգացման առաջնային նպատակների փոփոխությանը զուգահեռ փոփոխություններ են կրում նաև քաղաքականության մշակման և իրականացման գործընթացները: Չնայած, որոշակի վայրի մրցունակության որոշման համար հիմնական դեր է խաղում մակրոտնտեսական կայունությունը, տեխնոլոգիական պոտենցիալը և մարդկային ռեսուրսները, պետք է ուշադրություն դարձնել արտահանման ուղղված ՕՈՒՆ-ների հետ կապված քաղաքականությանը. մասնավորապես, թե ինչպես ներգրավել մնան ներդրումներ, բարձրացնել դրանց որակական մակարդակը և դրանցից օգուտներ քաղել: Նշենք նաև, որ այս կամ այն քաղաքականության արդյունավետությունը կախված է կոնկրետ տնտեսական, պատմա-մշակութային, աշխարհագրական, և քաղաքական պայմաններից¹:

Չնայած առևտրի ազատականացումը կարևոր խթան հանդիսացավ միջազգային արտադրական համակարգերի զարգացման և վերագոյացի կորպորացիաների (ՎԱԿ) կողմից արտահանմանն ուղղված արտադրությունների տարբեր երկրներում տեղակայման համար, անհրաժեշտ է նաև հետագայում զարգացնել զարգացած երկրների շուկաներ մուտքի հնարավորությունը, հատկապես այն ապրանքների համար, որոնց արտահանումը կարևորվում է զարգացող երկրների կողմից: Հայաստանի ներդրումային և առևտրային քաղաքականությունը միջազգային կազմակերպությունների կողմից համարվում են ամենաազատականացվածը ԱՊՀ երկրների շարքում: Օտարերկրյա ընկերությունների կողմից ներդրումները խրախուսվում են և նրանց նկատմամբ կիրառվում են միևնույն օրենսդրական պահանջները, ինչ տեղական կազմակերպությունների համար: Ներդրումների խթանման և պաշտպանության երկկողմանի պայմանագրեր են կնքվել 30 երկրների

¹ Դ.Ռոդրիկ, «Տնտեսական աճի քաղաքականություն» Նյու-Յորք 2003:

հետ, որոնցից 22-ն արդեն վավերացվել են: Հայաստանը ԱՊՀ ներդրողների իրավունքների պաշտպանության քաղաքականության համաժողովի անդամ է:

Հայաստանը ազատ առևտրի պայմանագրեր ունի Վրաստանի, Ղրղզստանի, Մոլդովայի, Ռուսաստանի, Տաջիկստանի, Թուրքմենիստանի և Ուկրաինայի հետ: Հայաստանն ունի երկակի հարկման պայմանագրեր /ԵՀՊ/ ավելի քան 20 երկրների հետ: Հայաստանի ԵՀՊ-ների քանակը արագ աճում է: 2002թ. դեկտեմբերի 10-ին Հայաստանն անդամակցեց Առևտրի Համաշխարհային Կազմակերպությանը:

Այսօր Հայաստանն ունի ազատական առևտրային ռեժիմ երկակի ներմուծման մաքսատուրքի դրույքաչափով (10% և 0%)¹: ՀՀ նոր մաքսային օրենսգիրքը /ուժի մեջ է 01.01.2001թ.-ից/ ավելի ռացիոնալ է դարձնում մաքսային գործընթացները և համաձայնեցնում է ԱՀԿ-ի կանոններին: ՀՀ-ից արտահանումն ազատված է մաքսատուրքից և հարկվում է ԱԱՀ-ի 0% դրույքաչափով², արտահանման քանակական սահմանափակումներ գոյություն չունեն: Որոշ դեպքերում ներմուծվող ապրանքները նույնպես ազատված են մաքսատուրքից:

Արտահանման, ներմուծման և տեղական արտադրության արտոնագրումը պահանջվում է հիմնականում առողջապահական, անվտանգության և բնապահպանական նպատակներով: ՀՀ և ԵՄ միջև 1999թ. հուլիսին ստորագրվեց համագործակցության համաձայնագիր, որի նպատակն է զարգացնել տարածաշրջանի և ԵՄ-ի միջև տնտեսական համագործակցությունը:

Արտահանման տեղաբաշխման հարցում կարևորվում են ռեգիոնալ համագործակցության միությունները և արտոնյալ առևտրային գոտիները: Ներդրումներն ընդունող երկրների պետական մարմինները պետք է պատկերացում ունենան ոչ միայն մեծ համաձայնագրերի ընձեռնած հնարավորությունների, այլ նաև դրանց սահմանափակումների մասին: Արտոնյալ առևտրային գոտիներն որպես այդպիսին չեն հանդիսանում մրցունակ արտահանող ոլորտների զարգացման բավարար պայման կամ կայուն հիմք: Նույնը կարելի է ասել այն երկրների մասին, որոնք ներգրավվում են արտահանմանն ուղղված ՕՌԻՆ-ներ իրենց կողմից չօգտագործվող քվոտաների հաշվին, որոնցով ներդրող մուտքի հնարավորություն է ձեռք բերում տեքստիլ և հագուստի տարբեր համաձայնագրերով սահմանափակված շուկաներ: Սակայն քվոտաների աստիճանական նվազեցումը առաջացնում է ներդրումների հոսք դեպի ավելի մրցունակ պայմաններ առաջարկող երկրներ: Արտոնյալ առևտրային գոտիները պետք է դիտել, որպես ժամանակավոր երևույթ, որը թույլ է տալիս երկրին ամրապնդել իր առավելությունները: Ընդունող երկրի կառավարությունը կարող է վերանայել երկրի ներդրումային գրավչության բարձրացման մի շարք միջոցներ, որպես արտահանման ուղղված արտադրության հիմք: Չնայած այստեղ հիմնական ուշադրությունը դարձվում է անմիջապես ՕՌԻՆ-ների հետ կապված քաղաքականությանը, անհրաժեշտ են գտնում կրկին նշել, որ դրանք պետք դիտարկվեն զարգացման խրախուսման ավելի լայն միջոցառումների կառուցվածքում:

Քաղաքականության առանցքային պահերից է, որ այն պետք է հեշտացնի ներմուծվող ռեսուրսների հասանելիությունը՝ առևտրային ընթացակարգերի պարզեցման ճանապարհներով: Նման միջոցների կիրառումը կարևոր է, քանի որ արտահանմանն ուղղված արտադրության մրցունակությունը մեծապես կախված է ներմուծվող արտադրության գործոններից: Շատ երկրներ միջոցներ են գործադրում օտարերկրյա ընկերությունների մասնաճյուղերի արտահանումը ընդլայնելու համար, պահանջներ դնելով նրանց արտահանման ցուցանիշների առջև: Սակայն որպեսզի ՕՌԻՆ-ների ներկրմանը չխոչընդոտեն, մեծ պահանջները համատեղվում են ներդրողներին տրամադրվող տարբեր արտոնություններով: Այսպես, համաձայն ՀՀ «Շահութահարկի մասին» օրենքի 39-րդ հոդվածի, կանոնադրական կապիտալում 500 մլն դրամ և ավելին օտարերկրյա կապիտալ ներդրումներով ձեռնարկությունների շահութահարկը նվազեցվում է 100%-ի չափով 2008-2009թթ.-ին: Մրցակցության սրման և Առևտրի համաշխարհային Կազմակերպության /ԱՀԿ/ առաջադրած կանոնների պայմաններում արտահանման ցուցանիշների նկատմամբ մեծ պահանջների կիրառումը ավելի է բարդանում:

ՕՌԻՆ-ների արդյունավետ ներգրավման ճանապարհին անհրաժեշտ, սակայն ոչ բավարար պայման է օտարերկրյա ներդրումների օրենսդրորեն պաշտպանվածությունը: Այդ նպատակին է ծառայում 1994 թ-ի հուլիսի 31-ին վավերացված «Օտարերկրյա ներդրումների մասին» Հայաստանի Հանրապետության օրենքը: Այս օրենքը սահմանում է ՀՀ տարածքում օտարերկրյա ներդրումների իրականացման, իրավական, տնտեսական ու կազմակերպչական հիմքերը և ուղղված է օտարերկրյա ներդրումների իրավունքների, օրինական շահերի, գույքի պաշտպանության ապահովմանը, օտարերկրյա նյութական և ֆինանսական միջոցների ներգրավման, առաջավոր տեխնոլոգիաների, կառավարման և կազմակերպչական փորձի ներդրման ու արդյունավետ օգտագործման նախադրյալների ստեղծմանը:

Արտադրական ծախսերի և ռիսկերի կրճատման նպատակով երկրները առաջարկում են նոր կամ մեծամասամբ արտահանմանն ուղղված ՕՌԻՆ-ները խթանող միջոցառումներ: Խթանիչների կիրառումը ևս հետզհետե փոփոխվում է: Չարգացող երկրները հաճախ կիրառում են ֆինանսական խթանիչներ (օր.՝ ուղղակի սուբսիդիաները): Իսկ ահա զարգացող երկրներում, որտեղ պետական բյուջեի միջոցների հաշվին ֆինանսավորումը մեծ ծավալներ չի կազմում, հիմնականում կիրառում են ֆիսկալ խթանիչներ: Խթանները դարձել են շատ երկրների զարգացման ստրատեգիայի կարևոր մասնիկը, հատկապես այն երկրների, որոնք հաջողությամբ ներգրավվում են արտահանմանն ուղղված ՕՌԻՆ-ներ: Այդ երկրներից շատերն արդեն իրականացնում են ՕՌԻՆ-ների ներգրավման ավելի նպատակային քաղաքականություն:

Այն զարգացող երկրները, որոնք ձգտում են օգտագործել խթանները արտահանմանն ուղղված ՕՌԻՆ-ների ընդլայնման հարցում, փորձում են համադրել դրանց հետ կապված օգուտները ծախսերի հետ: Այնտեղ, որտեղ խթաններն արդյունավետ են կիրառվում, դրանք լրացվում են մի շարք այլ միջոցներով, ուղղված

¹ ՀՀ Մաքսային օրենսգիրք:

² «Շահութահարկի մասին» Հայաստանի Հանրապետության օրենք:

այնպիսի կողմերի ամրապնդմանը ինչիսիք են՝ գիտատեխնիկական պատրաստվածության մակարդակը, տեխնոլոգիաները և ենթակառուցվածքը: Առաջարկվող խթանների միջոցով առկա խնդիրների լուծման փորձը ոչ միշտ է հանդիսանում խելամիտ ռազմավարություն, քանի որ այդ դեպքում վտանգ է ստեղծվում, որ պետական միջոցները կվատնվեն այնպիսի ծրագրերի իրականացման վրա, որոնք չեն տալիս այն արտաքին արդյունքը, որին առաջին հերթին նպատակաուղղված էին այդ խթանները: Աշխատանքային մթնոլորտի բարելավման, ներդրումների ներկրման նպատակով պայմանների ստեղծման, արտադրության նորացման և ՕՌԻՆ-ների տեղական տնտեսությանն ինտեգրման ջանքերի բացակայության դեպքում, ավելի մեծ է հավանականությունը, որ ներդրողները կհեռանան արտոնությունների ժամկետը լրանալուց անմիջապես հետո: Այդ իսկ պատճառով նման արտոնությունները պետք է կիրառվեն ոչ թե որպես առանձին միջոց, այլ ավելի ամբողջական ռազմավարության շրջանակներում:

ՕՌԻՆ-ների ներգրավման նպատակով 1998թ. ՀՀ նախագահի հրամանով ձևավորվեց Խորհուրդ՝ ՀՀ վարչապետի գլխավորությամբ, որը զբաղվելու էր ներդրումների զարգացմամբ և պաշտպանությամբ: 1998թ. ՀՀ կառավարության որոշմամբ ստեղծվեց Հայկական Զարգացման Գործակալությունը (ՀԶԳ), որը գործում է ներդրումների զարգացման և պաշտպանության պետական Խորհրդի հսկողության ներքո: ՀԶԳ-ի՝ որպես ներդրումային և արտահանման համակարգի ձևավորման և զարգացման պետական կառույցի, նպատակն է ներդրումների ներգրավումն ու զարգացումը և արտահանման խթանման գծով գործող մասնագիտացված կառույցների գործունեության համակարգումը: ՀԶԳ-ն աջակցում է ռազմավարական ներդրումային և արտահանման ծրագրերի իրականացմանը և աջակցության ֆոնդի միջոցով ձեռնարկություններին տրամադրում է գրանտներ: ՍԱԿ-ի օժանդակությամբ ՀԶԳ-ն իրականացնում է արտահանման խթանման ծրագիր, որի արդյունքում օգնություն է ներկայացվում մի շարք ձեռնարկություններին:

Որևէ շրջանի սահմաններում Հատուկ տնտեսական գոտու /ՀՏԳ/ ստեղծումը, ավելի արդյունավետ ենթակառուցվածքով և հնարավորինս պակաս բյուրոկրատական ընթացակարգերով, նույնպես մեծ հաջողություն ունեցող միջոց է արտահանման ուղղված ՕՌԻՆ-ների ընդլայնման ենթատեքստում: Սակայն ՀՏԳ-ների գործունեության հաջողությունը բավականին մեծ չափով կախված է քաղաքականության այլ միջոցների կիրառումից, մասնավորապես աշխատուժի ամրապնդմանը և ենթակառուցվածքի ստեղծմանն ուղղված միջոցներից, որն անհրաժեշտ է արտահանման ուղղված ՕՌԻՆ-ների ներգրավման և որակական մակարդակի բարձրացման համար: Նման գոտիներ հաջողությամբ գործում են Չինաստանում, Կոստառիկայում, Ֆիլիպիններում, Սինգապուրում¹:

Ներդրումների համար մրցակցության սրման հետ մեկտեղ անհրաժեշտ է դառնում միջազգային համագործակցության հետագա զարգացում: Մասնավոր ներդրումների աջակցության համար պետական հնարավոր հատկացվող միջոցները ևս սահմանափակ են, որը հիմք է տալիս կատարել ենթադրություն, որ զարգացող երկրները գտնվում են պակաս ձեռնուղի դիրքում են գտնվում այդ խթանների պայքարում:

Արտահանման ուղղված ՕՌԻՆ-ների համար միջոցների ընտրությունը պետք է փոխկապված լինի երկրի զարգացման ընդհանուր քաղաքականության հետ: Ավելի լայն տարածում է գտնում այն փաստը, որ քաղաքականության տարբեր միջոցառումներ կարող են ավելի արդյունավետ լինել, եթե դրանք օգտագործվեն ավելի նպատակային և համաձայնեցված կերպով: Զանի որ ՎԱԿ-ները դիտարկում են արտահանման ուղղված ՕՌԻՆ-ների տեղակայման մի շարք տարբերակներ, ավելի ակնհայտ է դառնում ներդրումների ներգրավման նպատակային մոտեցման մշակման նպատակահարմարությունը: Նպատակային մոտեցումը, հավանաբար, կպահանջի պակաս ծախսեր համեմատած հասած արդյունքների հետ քան այն դեպքում, երբ պետությունը փորձում է ներգրավել արտահանման ուղղված ՕՌԻՆ-ներ, ելնելով կոնկրետ իրավիճակից: Սակայն նպատակային մոտեցման հիմնական նպատակն է բարձրացնել այնպիսի ներդրումներ ներգրավվելու հավանականությունը, որոնք կլուծեն երկրի զարգացման գործընթացում որոշակի խնդիրներ: Դրա համար նախ երկրի կառավարությունը պետք է որոշի, թե ՕՌԻՆ-ների որ տեսակներն են առավելագույն հնարավորություններ ստեղծում կապեր հաստատելու համար ներքին ներդրումների հետ:

Ներդրումներ ընդունող երկրի հաջողակ նպատակային մոտեցում ցույց տալու համար կարևոր մեկնարկային կետ է համարվում երկրի՝ տարբեր գործունեության ոլորտներում համեմատական մրցունակության ըմբռնումը: Չնայած շուկայական և արդյունաբերական ենթակառույցների ոչ կատարելիությանը Հայաստանում օտարերկրյա ներդրումների ոլորտում կան մի շարք գրավիչ ուղղություններ: Բավական է նշել, որ կան որոշակի ձևավորված ավանդույթներ և որակապես մասնագիտացված կադրեր: Այդ առումով մեծ հեռանկարներ կան լեռնամետալուրգիական, քիմիական, ռադիոէլեկտրոնային, սարքաշինարարական, մեքենաշինական, կահույքի և անտառային արդյունաբերություններում, տրիկոտաժի, կարի, կաշվեգործության և կոշկակարության, շինարարական և գյուղատնտեսական արտադրությունների ոլորտում, և հատկապես տուրիզմի և տեղեկատվական տեխնոլոգիաների ոլորտներում: Չնայած այս կամ այն տարածքի առավելությունների և բույությունների գնահատումը կարող է իրականացվել խորության տարբեր մակարդակներում, սակայն կարելի է օգտակար տեղեկատվություն ստանալ նաև ոչ թանկարժեք գործնական մոտեցմամբ, որը հիմնվում է գոյություն ունեցող առևտրի և արդյունաբերության մոդելների վերլուծության վրա, գործող ներդրողների հետ խորհրդատվության վրա (ինչպես ներքին, այնպես էլ օտարերկրյա), վերլուծելով, թե որ շրջաններն են արտահանում և արտահանման ուղղված ինչպիսի ՕՌԻՆ-ներ են ներգրավել, ինչպես նաև այլ գործոնների բացահայտման վրա, որոնք կարող էին նպաստել արտահանման ուղղված ՕՌԻՆ-ներ ներգրավելու հարցում՝ ներառյալ ազատ առևտրի գոտիներին անդամակցումը, արտոնյալ առևտրի համակարգերին մասնակցու-

¹ Յանգ Վի «Հատուկ տնտեսական գոտիները արտահանման ռազմավարություններում» Վաշինգտոն 1990թ.:

յունը և այլ: Նման գնահատումը կարող է հիմք հանդիսանալ շուկայի ավելի մեղ սեգմենտավորման համար, օր. հիմնվելով տնտեսական, աշխարհագրական, դեմոգրաֆիական և այլ գործոնների վրա¹:

Նպատակային մոտեցման մեկ այլ կարևոր մասն է կորպորատիվ ռազմավարության մանրակրկիտ ուսումնասիրությունը, որի հիման վրա որոշվում է ներդրումների տեղանքը: Հաշվի առնելով տարբեր ոլորտներում աշխարհագրական և ֆունկցիոնալ մասնագիտացման խորացումը, երկրների համար կարող է օգտակար լինել արտադրական միջանների բացահայտումը, ինչը հնարավորություն կտա կապ հաստատել միջազգային արտադրական համակարգերի հետ: Որքան ավելի նպատակային է այդ մոտեցումը, այնքան ավելի հեշտ է օպտիմալացնել ներդրումների խթանման գործակալությունների գործունեությունը՝ ուղղված ներդրողների պահանջների բավարարմանը: Հնարավոր ներդրողների փնտրման պրոցեսում կարևոր կողմնորոշիչ կարող են դառնալ երկրում արդեն գործող օտարերկրյա ընկերությունների մասնաճյուղերը: Դրանք իրենցից ներկայացնում են ներդրումային հնարավորությունների գոյության կենդանի ապացույց, և դրանց գոյությունը կարող է հուշել, թե որտեղ փնտրել լրացուցիչ ներդրումներ: 2005թ.-ի ընթացքում ՀՀ-ում կատարված ՕՌԻՆ-ների կառուցվածքի ուսումնասիրությունից երևում է, որ ոլորտային բացարձակ առաջատարն է հանքարտադրության ոլորտը (2005թ.-ի ընթացքում կատարված ՕՌԻՆ-ների 39,9%), երկրորդը հեռահաղորդակցության ոլորտն է՝ 22,9%, սննդի և ալկոհալային խմիչքների արդարադրության ոլորտ՝ 10,8%, իսկ ահա գերակա ճյուղեր համարվող տեղեկատվական տեխնոլոգիաների և զբոսաշրջության ոլորտներում կատարված ՕՌԻՆ-ների մասնաբաժինը կազմել է համապատասխանաբար 2,8% և 2,7%²:

Նպատակային մոտեցումը պետք է չլինի միանվագ գործողություն, այլ գիտելիքների կուտակման անընդհատ գործընթաց, որի ընթացքում կարևոր դեր է խաղում փոխադարձ կապերի ձևավորումը:

Միևնույն ժամանակ անհրաժեշտ են գտնում մշել, որ նպատակային ռազմավարության իրականացումը իր մեջ կրում է նաև որոշակի ռիսկեր: Միջոցներ կարող են ծախսվել այն ներդրումների ներգրավման ուղղությամբ, որոնք արդյունքում չեն ներդրվի այդ երկրում, կամ մեծածավալ միջոցներ կարող են վատնվել անհամապատասխան ընկերությունների կամ այնպիսի ընկերությունների որոնման ուղղությամբ, որոնք առանց այդ էլ պատրաստ էին ներդրումներ իրականացնել այդ երկրում: Նոր ընկերությունների ներգրավման ընտրողական մոտեցումը չպետք է վնասի ներդրումների ներգրավման և ներդրումային մթնոլորտի բարելավման ընդհանուր գործընթացին (ինչպես տեղական, այնպես էլ օտարերկրյա): Բացահայտ ինքնախաբեություն կլինեն փորձել ներգրավել բարձր ստատուս ունեցող ՎԱԿ-ին այնպիսի երկիր, որը չունի նույնիսկ նվազագույն պայմանները, մասն ներդրողին ընդունելու համար (օրինակ՝ բարձրորակ աշխատուժ, զարգացած և ոչ թանկ ենթակառուցվածք): Խոշոր ներդրումային մախագծերի համար պայքարը կարող է ընթանալ սուր մրցակցության պայմաններում, սակայն նման մրցակցությունում պարտվողները նույնպես զգալի միջոցներ են ծախսում ջանալով ներգրավել այս կամ այն մախագիծը: Այսպիսով զարգացող երկրների համար ավելի նպատակահարմար է ոչ թե կողմնորոշվել 100 խոշորագույն ՎԱԿ-ների ուղղությամբ, այլ դեպի ավելի մանր ընկերությունները այս կամ այն ոլորտի սահմաններում³:

Այսպիսով արտահանման աճը իրենցից ներկայացնում է նպատակին հասնելու միջոց, այն է աջակցել զարգացմանը: Պետական միջամտումից առավելագույն օգուտներ քաղելու համար արտահանման ուղղված ՕՌԻՆ-ների ներգրավումը պետք է դառնա երկրի զարգացման ռազմավարության անբաժան մասնիկը: Վերջին հաշվով, երկրի հնարավորությունն ավելի հաջողակ ներգրավել և բարձրացնել արտահանման ուղղված ՕՌԻՆ-ների որակական մակարդակը, ինչպես նաև նման ներդրումներից զարգացմանը նպաստող առավելագույն օգուտներ քաղելու հարցում, մեծ նշանակություն ունի ներքին պոտենցիալը զարգացնելու երկրի ունակություններից: Այսպես, որոշ երկրներ, որոնք արտահանման մրցունակության բարձրացման և արտահանման կողմնորոշված ՕՌԻՆ-ների ներգրավման գործում առավելագույն հաջողության են հասել, հետևել են երկակի մոտեցման. հիմնվելով ներքին հնարավորությունների զարգացման վրա, միաժամանակ ներգրավելով նպատակային օտարերկրյա միջոցներ⁴: Այս մոտեցման կարևոր տարրերից կարելի է առանձնացնել.

- ապահովել, որպեսզի ներդրումների ներգրավմամբ լուծվող խնդիրները համապատասխանեն երկրի ավելի լայն զարգացման ռազմավարությանը,
- տրամադրել նպատակային խթաններ, այնպես որ խթանեն ՏԱԿ-ների ներդրումները ռազմավարական ոլորտներում,
- օտարերկրյա մասնաճյուղերի ներգրավումը զարգացման գործընթացում, և մարդկային ռեսուրսի որակավորման աճ,
- բարձրորակ ենթակառուցվածքի ձևավորում, ՀՏԳ-ների և գիտական պարկերի ստեղծում,
- նպատակային օգնություն ազգային ընկերություններին և մատակարարներին, տարածքային-արտադրական համալիրների ստեղծում:

Հաշվի առնելով միջազգային տնտեսական հարաբերություններում տարբեր երկրների միջև գոյություն ունեցող և օրեցօր աճող փոխկապակցվածության հանգամանքը, կարելի է միանշանակ արձագանքել, որ ՀՀ-ում առկա շատ դժվարությունների հաղթահարումը միայն ներքին ուժերով հնարավոր չէ: Հնարավոր չէ առանց

¹ Է. Լալլ, «Օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների, տեխնոլոգիաների և մրցունակության զարգացումը» Նյու Յորք 2000թ.:

² Ազգային վիճակագրական ծառայություն:

³ «Համաշխարհային ներդրումների զեկույց, տրամաազգային կորպորացիաները և արտահանման մրցունակությունը» ՄԱԿ-ի Առևտրի և Զարգացման Համագումար /ՄԱԿԱԶՀ/ Նյու Յորք 2002թ.:

⁴ «Համաշխարհային ներդրումների զեկույց, խթանման կապերը» ՄԱԿ-ի Առևտրի և Զարգացման Համագումար /ՄԱԿԱԶՀ/ Նյու Յորք 2001թ.:

համագործակցության և փոխշահավետ կապիտալ ներդրումների հասնել հանրապետության բնակչության կենսամակարդակի և իրական եկամուտների ավելացման գործում շոշափելի առաջընթացի, թեկուզ այն պարզ պատճառով, որ Հայաստանի պատմության մեջ բացակայել է շուկայական տնտեսությունն իր բոլոր առանձնահատկություններով:

Որպեսզի առավելագույն օգուտներ քաղի արտահանման ուղղված ՕՈՒՆ-երից, բարձրացնի արտահանման ուղղված գործունեության տեսակների որակական մակարդակը և ապահովի դրանց կայունությունը, երկիր պետք է զարգացնի կապերը օտարերկրյա մասնաճյուղերի և տեղական մատակարարների հետ: Արտահանման ուղղված օտարերկրյա մասնաճյուղերը մեծամասամբ բավարարում են իրենց նյութական պահանջները ներմուծման միջոցով, այնուհետև արտահանում են կիսաֆաբրիկատ կամ պատրաստի արտադրանք: Մասամբ հենց նման պայմաններում կապերի զարգացումը ավելի մեծ կարևորություն է ստանում ընդհանուր քաղաքականության մեջ: Օտարերկրյա մասնաճյուղերի հետ կապերը մասնագիտատեխնիկական գիտելիքների՝ տեղական ընկերությունների փոխանցման կարևոր աղբյուր են դառնում: Քաղաքականության կարևոր գործիքներից շարունակում է մնալ հնարավոր գործընկերների վերաբերյալ տեղեկատվության և ծառայությունների տրամադրումը, օտարերկրյա մասնաճյուղերի խրախուսումը մասնակցել այնպիսի ծրագրերի, որոնք ուղղված են տեղական մատակարարների տեխնոլոգիական պոտենցիալի բարձրացմանը, մատակարարների աստղացիաների և ակումբների ստեղծման խթանմանը, կադրերի համատեղ պատրաստմանը, և բազմաթիվ մեխանիզմներ, որոնցով տեղական մատակարարները լրացուցիչ ֆինանսական միջոցներ կարող են ներգրավել: Միևնույն ժամանակ, ինչպես քաղաքականության այլ ոլորտներում, կապերի զարգացման աջակցման ռազմավարությունը նույնպես պետք է հարմարեցվի կորպորատիվ ռազմավարության փոփոխվող բնույթին:

Մի շարք երկրներ, որտեղ վերջին երկու տասնամյակներում նկատվում էր արտահանման մրցունակության աճ, իրենց մոտ տեղակայել են արտադրողների ագլոմերացիաներ, որոնք հիմնականում պատկանում են օտարերկրյա ընկերությունների: Առավել հայտի օրինակ կարող է ծառայել Իռլանդիան, Մեքսիկան, Սինգապուրը և այլ: Չնայած տարածքային արդյունաբերական համալիրները կարող են ձևավորվել անկանխատեսելիորեն, միևնույն կամ նույն գործունեությամբ զբաղվող ընկերությունների միաձուլման արդյունքում, կառավարությունների ստրատեգիկ միջամտումը կարող է ավելի նպաստել դրանց ստեղծմանը: ՕՈՒՆ-ների ներկրման հիման վրա համալիրների ստեղծման համար անհրաժեշտ ջանքերից կարելի է առանձնացնել երեքը. առաջինն է ներդրումների և գործնական ակտիվության նպատակային խթանումը, երկրորդը՝ ինստիտուտների ձևավորման բարդ գործընթացն է, երրորդ մասը վերաբերում է աշխատուժի պատրաստմանը և մարդկային ռեսուրսի որակավորման բարձրացմանը:

Վերջապես, ուղղվածությունը դեպի ավելացված արժեքի աճող մակարդակը և երկրի տեղանքով պայմանավորված գրավչության ընդլայնումը, կարևոր խնդիրներ է դնում երկրի ղեկավարության առջև: Այն պահանջում է ավելի բարդ և համընդհանուր քաղաքական մոտեցումներ, որոնք հաշվի են առնում կորպորատիվ ռազմավարություններում, միջազգային նորմատիվներում և կանոններում կատարվող փոփոխությունները: Դրանից բացի առաջնային պլան պետք է դուրս գան ազգային պոտենցիալի զարգացման հիմնահարցերը, քանի որ դա ոչ միայն նպաստում է բարձրորակ ՕՈՒՆ-ների ներգրավմանը, այլ նաև աջակցում է արդեն գործող ոլորտների մոդերնիզացիային: Հաշվի առնելով զարգացման նպատակով արտահանման մրցունակության բարձրացման ներուժային հնարավորությունները պետք է ասել, որ զարգացող երկրները զարգացման իրենց նպատակներին հասնելուն ուղղված քաղաքականությունը իրագործելիս մանեվրելու բավարար ազատության կարիք ունեն:

Բացի այդ, թե որքանով զարգացող երկրները կկարողանան օգտվել նորաստեղծ հնարավորություններից, որոնք առաջ են եկել նոր ձևավորված միջազգային արտադրական համակարգերի շնորհիվ, մեծապես կախված է հենց իրենց գործողություններից: Դրանում նրանց կարող են օգնել նաև զարգացած երկրները, ինստիտուցիոնալ հնարավորությունների զարգացման աջակցման, հնարավոր ներդրումների վերաբերյալ տեղեկատվության տարածման և զարգացող երկրներից արտահանման խոչընդոտների վերացման հարցերում:

ՄՅԵՐ ԲԱՊԱՆՅԱՆ

ՀՀ ԳԱԱ Մ. Քոթանյանի անվան

տնտեսագիտության ինստիտուտի ասպիրանտ

ՀԱՏՈՒԿ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՏԻՆԵՐԸ ՈՐՊԵՍ ԱՐՏԱՅԱՆՄԱՆ ԽՁԱՆՄԱՆ ԿԱՐԵՎՈՐ ՄԻՋՈՑ

Համաձայն Կիտոյի կոնվենցիայի 8-րդ լրացման 18.05.1973թ.-ից «ազատ գոտի» տերմինը նշանակում է երկրի տարածքի մի մասը, որում գտնվող ապրանքները դիտվում են որպես ազգային մաքսային սահմաններից դուրս, այդ պատճառով էլ չեն ենթարկվում ընդհանուր մաքսային հսկողությանը և հարկմանը:

Դրա հետ մեկտեղ այժմ մեծ տարածում ունի հատուկ տնտեսական գոտու բնորոշումը, որպես տարածքներ, որոնցում տնտեսական և կազմակերպչական կարգավորիչների միջոցով և շնորհիվ մաքսատուրքերից ազատման, խրախուսվում է արտաքին տնտեսական գործունեությունը օտարերկրյա ներդրումների ներգրավմամբ: Նման տարածքների բնորոշման համար այժմ օգտագործվում են տարբեր տերմիններ՝ հատուկ տնտեսական գոտի, արտաքին առևտրի գոտի, ազատ տնտեսական գոտի, ազատ առևտրի գոտի և այլն: