



ԾՈՎԱԿ ՈՍԿԱՆՅԱՆ

ՀՊՏՀ միջազգային տնտեսական հարաբերությունների
ամբիոնի ասպիրանտ

ԳԼՈՐԱԼ ԱՐԺԵՔԻ ՇՂԹԱՆԵՐԻ ՎԻՃԱԿԱԳՐԱԿԱՆ ԳՐԱՆՑՈՒՄՆԵՐԻ ՀԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ ԱՐՏԱՔԻՆ ԱՌԵՎՏՐԻ ՀԱՄԱՏԵՔՍՏՈՒՄ

Ժամանակակից միջազգային տնտեսական հարաբերությունների գլխավոր շարժիչ ուժերից են գորալ արժեքի շղթաները (ԳԱՇ), որոնց ազդեցությունը համաշխարհային տնտեսության վրա թեև զգալի է, այդուհանդերձ, ավանդական վիճակագրական գործիքակազմի պայմաններում դրանք դեռևս չարոնակում են անտեսանելի մնալ երկրների արտաքին տնտեսական ցուցանիշներում: Վերջին տասնամյակում գնալով ավելի են կարևորվում ԳԱՇ-ի տնտեսական ազդեցության չափման հիմնախնդիրները, որոնք հնարավորություն կտան ավելի խորությամբ ուսումնասիրելու ժամանակակից միջազգային հարաբերությունների շարժառիթները, ինչպես նաև արտաքին առևտրի նոր բնույթը:

Հոդվածում անդրադարձ է կատարվում ԳԱՇ-ի տեսական հիմքերին, դրանց տիպաբանությանն ու դասակարգման սկզբունքներին, վիճակագրական գրանցման հիմնախնդիրների համարեքստում՝ ժամանակակից հեղափոխությունների ստացած արդյունքներին:

Հաշվի առնելով ԳԱՇ-ի դասակարգման առանձնահատկությունները՝ առաջարկվում է մեթոդաբանություն, ըստ որի՝ արտաքին առևտրային գործարքները հնարավոր կլինի համապատասխան գրանցումների միջոցով նույնականացնել որպես ԳԱՇ-ի բաղադրիչ և դրանք ամփոփելով՝ դուրս բերել համապատասխան էմպիրիկ տվյալներ՝ մակրոտնտեսական ցուցանիշների ստացման նպատակով: Որպես ԳԱՇ-ի մակրոտնտեսական ցուցանիշ առաջարկվում է ԳԱՇ-ի ինդեքսը ինչպես արտահանման ու ներմուծման համար առանձին, այնպես էլ համախառն արտաքին առևտրի համար:

Այդպիսի ցուցանիշը հնարավորություն է տալիս գնահատելու երկրի ԳԱՀ-ի ներգրավվածության աստիճանը և հաշվի առնելով դա՝ մշակելու համապատասխան արտաքին տնտեսական քաղաքականություն:

Հիմնաբառեր. գործալ արժեքի շղթա, վիճակագրություն, ցուցանիշ, ԳԱՀ, ինդեքս, արտաքին առևտուր
JEL: F17, F44, F60

Ներածություն: Ժամանակակից տնտեսական հարաբերությունները, խորացնելով աշխատանքի միջազգային բաժանման, մասնագիտացման ու երկրների ինտեգրման գործընթացները, բարենպաստ նախապայմաններ են ստեղծել զրոքալ արժեքի շղթաների ձևավորման համար:

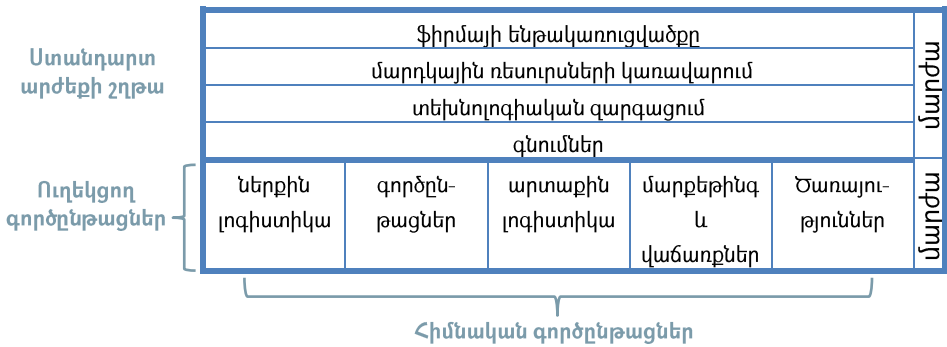
ԳԱՀ-ի ուսումնասիրության կարևորությունն այն է, որ զարգացող երկրները հնարավորություն են ստանում բազմազանեցնելու արտահանումը: Պատմականորեն զարգացման համեմատաբար ցածր մակարդակ ունեցող երկրները ստիպված են եղել հիմնականում զբաղվել հումքի արտահանմամբ, քանի որ բարձր ավելացված արժեք ունեցող տեխնոլոգիական ապրանքներ արտահանելու համար պետք է արտադրեին տվյալ ապրանքներն ամբողջությամբ, ինչը տեխնոլոգիական առումով հիմնականում անհասանելի էր: ԳԱՀ-ին մասնակցությամբ նրանք հնարավորություն են ստանում ընդլայնելու արտահանման վերջնական սպառման շուկան, բազմազանեցնելու արտահանման ապրանքացանկը, աշխարհագրական ուղղությունները, բարելավելու տեխնոլոգիական կառուցվածքը, մասնակցելու բարձր տեխնոլոգիական ապրանքների արտադրության գործընթացներին, մտավոր սեփականության օբյեկտ հանդիսացող տեխնոլոգիաների միջազգային շարժին՝ բարելավելով վճարային հաշվեկշիռը: Միևնույն ժամանակ, ԳԱՀ-ը ինտեգրացիոն խմբավորումներին հնարավորություն է տալիս լիարժեքորեն իրացնելու միմյանց միջև ազատ առևտրի և ընդհանուր տնտեսական քաղաքականության հնարավորությունները, օգտվելու անդամ երկրներում ապրանքների արտադրության համեմատական առավելություններից և միասնական ուժերով համաշխարհային տնտեսությունում ձեռք բերելու և ամրապնդելու ուժեղ մրցակցային դիրք:

Հաշվի առնելով այն հանգամանքը, որ ավանդական վիճակագրությունը ԳԱՀ-ը դուրս է թողնում իր տեսադաշտից, առանցքային կարևորություն է ստանում ԳԱՀ-ի շրջանակներում տեղի ունեցող գործարքների հայտնաբերումը, դրանց դասակարգումը և վիճակագրական գրանցումը, ուստի անհրաժեշտ է մշակել մեթոդաբանություն, որը հնարավորություն կտա վիճակագրական ցուցանիշների միջոցով արտացոլել երկրների միջև առևտրի իրական բնույթը:

Գրականության ակնարկ: Արժեքի շղթայի հայեցակարգին 1985 թ. առաջին անգամ անդրադարձել է Մայքլ Պորտերը՝ իր հայտնի «Համեմատական առավելություններ. ստեղծել և պահպանել գերազանց կատարողականություն» աշխատությունում: Ըստ Պորտերի արժեքի շղթայի՝ ներքին լոգիս-

¹ Տե՛ս Porter M. E., Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, 1985, 559 էջ:

տիկան, արտադրական գործընթացները, արտաքին լոգիստիկան, մարքեթինգը, վաճառքը և ծառայությունները դասակարգվում են որպես առաջնային գործընթացներ, իսկ գնումները, մարդկային ռեսուրսների կառավարումը, տեխնոլոգիական զարգացումն ու ենթակառուցվածքները համարվում են ուղեկցող գործընթացներ (տե՛ս գծապատկեր 1)²:



Գծապատկեր 1. Ֆիրմայի բաժանումը՝ ըստ արժեքի շղթայի

Համեմատականության առումով արժեքը այն գումարն է, որը գնորդները պատրաստ են վճարել ֆիրմայի առաջարկի դիմաց³: Տվյալ դեպքում այդ գումարը համարժեք է ֆիրմայի եկամտին, որը ներառում է ոչ միայն արժեքի շղթայի ուղեկցող և հիմնական գործընթացների առանձին բաղադրիչները, այլև մարժան, որը ֆիրմայի եկամտի և ծախսերի տարբերությունն է՝ շահույթը: Պորտերի աշխատությունը հիմնականում անդրադառնում է ֆիրմայի ներսում արժեքի շղթային:

Գլոբալ արժեքի շղթաներին անդրադարձ կատարվեց 1990-ականների կեսերին: Դրա համար հիմք հանդիսացավ ամերիկյան վերազգային ընկերությունների կողմից ասիական զարգացող երկրներում արտադրական գործընթացների տեղաբաշխումը, որն էլ ուսումնասիրության առարկա հանդիսացավ ԳԱՇ-ի հայտնի վերլուծաբան, սոցիոլոգ Գարի Ջերեֆիի համար: 1994 թ. լույս տեսած «Ապրանքային ցանցեր և գլոբալ կապիտալիզմ» աշխատության 5-րդ գլխում⁴ նա խոսում է գլոբալ ապրանքային շղթաների մասին, նշում է դրանց չափերիության երեք մակարդակ⁵՝ կառուցվածքային (ապրանքների և ծառայությունների փոխկապակցվածություն՝ ըստ տնտեսական հավելյալ արժեքային գործընթացների հաջորդականության), տարածքային (արտադրություն և դիստրիբյուցիայի տարածական տեղաբաշխվածություն, ցրվածություն կամ տարածաշրջանային կենտրոնացում) և կառավարման կառուցվածք (պետական կառավարման և տեղական ինքնակառավարման մարմինների հետ փոխհարաբերություններ, որոնք սահմանում են, թե ինչպես են մարդկային, ֆինանսական և այլ ռեսուրսները տեղաբաշխվելու

² Տե՛ս **Porter M.E.**, Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, 1985, էջ 37:

³ Տե՛ս նույն տեղը, էջ 38:

⁴ Տե՛ս **Gereffi G.**, The Organisation of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks. In G. Gereffi and M. Korzeniewicz (Eds), Commodity Chains and Global Capitalism. Westport, CT: Praeger, 1994, էջ 95:

⁵ Տե՛ս նույն տեղը, էջ 96-97:

շղթայում): Հեղինակն առանձնացնում է երկու տիպի գլոբալ ապրանքային շղթաների կառավարման կառուցվածք՝ արտադրողի առաջադրմամբ ապրանքային շղթաներ և գնորդի առաջադրմամբ ապրանքային շղթաներ⁶։

- *Արտադրողի առաջադրմամբ ապրանքային շղթաները* հիմնականում վերաբերում են տարբեր երկրներում վերագրային կորպորացիաների կողմից արտադրական գործընթացների տեղաբաշխմանը։ Որպես կանոն, նման ապրանքային շղթաները ներառում են բարձր տեխնոլոգիական և կապիտալ-ինտենսիվ ապրանքախմբեր, ինչպիսիք են համակարգչային տեխնիկան, մեքենաշինական արտադրանքը և այլն։
- *Գնորդի առաջադրմամբ ապրանքային շղթաները* ներառում են հիմնականում բրենդային դիստրիբյուցիոն, խոշոր առևտրային ընկերությունները, որոնք արտահանման կողմնորոշում ունեցող «երրորդ աշխարհի» երկրներում ձևավորում են արտադրության ապակենտրոնացված ցանց, որտեղ ապրանքներն արտադրվում են հիմնականում ամբողջությամբ, այլ ոչ թե մասնակի կամ դետալներով (կոշիկ, հագուստ, խաղալիքներ և այլն)։

Գարի Ջերեֆիի և Միգել Կորգենիսիի վերոնշյալ աշխատության հրատարակումից շուրջ 10 տարի անց Գարի Ջերեֆին, Ջոն Համփրին և Թիմոթի Ստուրջոնը իրենց «Գլոբալ արժեքի շղթաների կառավարում» աշխատությունում⁷ արդեն ավելի հանգամանալից անդրադարձան գլոբալ արժեքի շղթաների տիպաբանության խնդրին և առաջարկեցին բավական ընդգրկուն դասակարգում՝ բաժանելով դրանք հինգ հիմնական խմբերի.⁸

- շուկայական տիպի գլոբալ արժեքի շղթաներ,
- մոդուլային տիպի գլոբալ արժեքի շղթաներ,
- հարաբերության տիպի գլոբալ արժեքի շղթաներ,
- գերիշխող տիպի գլոբալ արժեքի շղթաներ,
- աստիճանակարգման տիպի գլոբալ արժեքի շղթաներ։

Թեև գլոբալ արժեքի շղթաների էության ու դասակարգման մասին տեսական դրույթները հիմնավոր են ու ամբողջական, այնուամենայնիվ, տնտեսական վերլուծության գործիքների պակասը մինչև վերջին ժամանակներս տնտեսագետներին հնարավորություն չի տվել կատարելու դրանց վերաբերյալ տնտեսամաթեմատիկական վերլուծություններ։ Այս համատեքստում նշանակալի է Համաշխարհային բանկի, Արժույթի միջազգային հիմնադրամի, Զարգացող տնտեսությունների ինստիտուտի (IDE-JETRO), Տնտեսական համագործակցության և զարգացման կազմակերպության (OECD) և Միջազգային բիզնեսի ու տնտեսագիտության համալսարանի «Գլոբալ արժեքի շղթաների հետազոտական կենտրոնի» կողմից 2017 թ. համատեղ հրատարակած Գլոբալ արժեքի շղթաների զարգացման հաշվետվությունը⁹։ Վերջինիս նպա-

⁶ Տե՛ս **Gereffi G.**, The Organisation of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks. In G. Gereffi and M. Korzeniewicz (Eds), Commodity Chains and Global Capitalism. Westport, CT: Praeger, 1994, էջ 96-97:

⁷ Տե՛ս **Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T.**, The governance of global value chains, Review of International Political Economy, Vol. 12, No. 1, 2005:

⁸ Տե՛ս նույն տեղը, էջ 83-84:

⁹ https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/gvcd_report_17_e.htm

տակն է գնահատել և վերլուծել ԳԱՇ-ի ազդեցությունը տնտեսական զարգացման վրա: Տնտեսական վերլուծություններում անհրաժեշտ էմպիրիկ տվյալներ ստանալու համար առաջարկվում է երկու հիմնական տեղեկատվական աղբյուր.¹⁰

1. **ԳԱՇ-ի քարտեզագրում ընկերությունների բիզնես գրանցումների հիման վրա**, երբ հավաքագրվում են մասնավոր ընկերությունների կողմից հրապարակվող վաճառքի ծավալների մասին վիճակագրական տվյալները կամ մասնավոր խորհրդատվական ընկերությունների ընդհանուր վերլուծությունների արդյունքները,
2. **ԳԱՇ-ի քարտեզագրում ներմուծված-ելքագրված աղյուսակների հիման վրա**, որտեղ միջերկրային ներմուծված-ելքագրված աղյուսակները հնարավորություն են տալիս կոնկրետ ժամանակահատվածի համար ստանալու տարբեր երկրների միջազգային գործարքների համընդհանուր ցանցային տվյալներ: Քանի որ նման աղյուսակները, ի տարբերություն ավանդական վիճակագրության, պարունակում են տարբեր երկրների ու ճյուղերի ֆիրմաների միջև մատակարարման հարաբերությունների վերաբերյալ տվյալներ, հետևաբար հնարավորություն են տալիս հայտնաբերելու տարբեր երկրների միջև ուղղահայաց ինտեգրված արտադրական գործընթացները:

Վերոնշյալ տեղեկատվական աղբյուրների համատեքստում որոշ հետազոտողներ կատարել են արժեքավոր վերլուծություններ:

2008 թ. Ջեյսոն Դեդրիկը, Քեննեթ Քրեմերը և Գրեգ Լինդենը կատարել են հետազոտություն, որի առարկան էր ipod նվագարկիչների և HP լափթոփների ներգրավվածությունը ԳԱՇ-ին,¹¹ որտեղ էմպիրիկ տվյալները ստացվել են բիզնես-գրանցումների հիման վրա:

2013 թ. Թիմոթի Սթյուրջոնը, «Գլոբալ արժեքի շղթաները և տնտեսական գլոբալացումը» հաշվետվությունում,¹² տվյալների ստացման համատեքստում անդրադարձել է ներմուծված-ելքագրված աղյուսակների թերություններին: Մասնավորապես, այս աղյուսակներից դուրս են մնում հավելյալ արժեք գոյացնող այնպիսի գործընթացներ, ինչպիսիք են նախագծումն ու հավաքագրումը: Տվյալների ներդաշնակեցումը կարող է առաջացնել որոշ սխալներ. աղյուսակներից դուրս են մնում ԳԱՇ-ի մասնակից առանձնահատուկ մի շարք գործարքներ, տվյալները վերաբերում են ոչ թե ազգային, այլ միայն տարածական սահմաններին՝ առաջացնելով երկրների ներգրավվածության թյուրըմբռնում:¹³

ԳԱՇ-ի վիճակագրական գրանցումների խնդիրներին անդրադարձներից կարևոր են նաև Ռուդոլֆ Բեմսի և Ռոբերտ Ջոնսոնի «Ավելացված արժեքի

¹⁰ Տե՛ս Global Value Chain Development Report 2017: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development, Chapter 1: Analytical frameworks for global value chains: An overview, էջ 22-24:

¹¹ Տե՛ս Dedrick J., Kraemer K.L., Linden G., Who Profits from Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod and Notebook PCs, 2008 Industry Studies Conference Paper. Jason Dedrick, Kenneth L. Kraemer, Greg Linden:

¹² Տե՛ս Global Value Chains and Economic Globalization - Towards a new measurement framework Report to Eurostat by Dr. Timothy J. Sturgeon Industrial Performance Center, Massachusetts Institute of Technology, 2013:

¹³ Տե՛ս նույն տեղը, էջ 41:

փոխարժեքներ» հաշվետվությունը,¹⁴ որտեղ հեղինակները առևտրում ուղղահայաց մասնագիտացման նոր հիմքեր են դնում՝ իրական արդյունավետ փոխարժեք հաշվելու համար:

Ռոբերտ Քուփմանը, Զի Վանգը և Շան-Ջին Վեյը «Համախառն արտահանման մեջ ավելացված արժեքի և կրկնակի հաշվարկի հետքերով» հոդվածում¹⁵ համախառն արտահանումը, ըստ հավելյալ արժեքի ստացման աղբյուրի, տարանջատում են տարբեր կատեգորիաների՝ առանձնացնելով չորս հիմնականները՝ ներքին ավելացված արժեք՝ ստացված արտասահմանում, ներքին ավելացված արժեք՝ սկզբում արտահանված, հետո վերադարձված, օտարերկրյա ավելացված արժեք, մաքուր կրկնակի հաշվարկի պայմաններ:

Վերջին տասնամյակում ԳԱՀ-ի վերլուծությունը սոցիոլոգիայի և մենեջմենթի դիտանկյունից աստիճանաբար տեղափոխվում է միջազգային առևտրի հետազոտողների ու վիճակագիրների տեսադաշտ, ու չնայած այս կարճատև ժամանակահատվածում կատարված մեծարժեք ու լայնածավալ հետազոտություններին, այնուամենայնիվ, դեռևս չկա միասնական կառուցակարգ, որը հնարավորություն կտա լիարժեքորեն գնահատելու դրանց ծավալը համախառն արտաքին առևտրում, ինչպես նաև որոշակի ճշգրտությամբ չափելու դրանց ազդեցությունը տնտեսության վրա:

Մեթոդաբանություն: Հետազոտության սկզբնական փուլում ուսումնասիրվել են արժեքի շղթաների տեսության հիմքերը, դրանց տնտեսագիտական մեկնաբանությունը: Ուսումնասիրվել են գլոբալ արժեքի շղթաների առաջացման նախադրյալներն ու ձևավորման կառուցակարգերը, դրանց հիմնական բնույթն ու դրսևորման ձևերը, տեղն ու դերը միջազգային տնտեսական հարաբերություններում, մասնավորապես՝ արտաքին առևտրում:

Հաշվի առնելով արտաքին առևտրի համատեքստում ԳԱՀ-ի դերի բարձրացումը և դրանով պայմանավորված արտաքին առևտրի ոլորտում նոր շարժիչ ուժերի ի հայտ գալու հանգամանքը՝ կարևորվել է այնպիսի մեթոդաբանության մշակումը, ըստ որի, ժամանակակից ընդունված տիպաբանության ու դասակարգման սկզբունքների հիման վրա հնարավորություն կստեղծվի նույնականացնելու ԳԱՀ-ի մաս կազմող արտաքին տնտեսական գործարքները և դրանց համախմբման միջոցով ստանալու ամփոփ էմպիրիկ տվյալներ: Դրանք հիմք կհանդիսանան ԳԱՀ-ի վիճակագրական գրանցման համար և հնարավորություն կտան այդ տվյալների հիման վրա ստանալ մակրոտնտեսական ցուցանիշներ: Վերոնշյալ նպատակադրմամբ ուսումնասիրվել են ԳԱՀ-ի վիճակագրական գրանցումների վերաբերյալ ժամանակակից մոտեցումները, դրանց հայտնաբերման և նույնականացման հիմնական խնդիրները, էմպիրիկ տվյալների ստացման եղանակներն ու մեթոդները, համակողմանիորեն գնահատվել է դրանց արդյունավետությունը, բացահայտվել են ուժեղ և թույլ կողմերը: Հիմք ընդունելով առկա մեթոդաբանության առավելությունները և հաշվի առնելով թերություններն ու խնդիրները՝ առաջարկվել է լրացուցիչ գործիքակազմ, որը հնարավորություն կտա ազգային տնտեսության մակարդակում ստանալու որոշակիորեն ամփոփ վիճա-

¹⁴ St' u Bems R., Johnson R.C., Value-added exchange rates, Working Paper 18498, <http://www.nber.org/papers/w18498>:

¹⁵ St' u Koopman R., Wang Z. and Jin Wei S., 2014, Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports, American Economic Review, 104(2), 459-94:

կազմակերպական տվյալներ ու ցուցանիշներ: Առաջարկվող մեթոդաբանության ու գործիքակազմի արդյունավետության հիմնավորումներից զատ, ներկայացվել են նաև թերություններն ու բացերը, ինչպես նաև հնարավոր ռիսկերը, որոնք կարող են ի հայտ գալ նման մեթոդների վրա հիմնվելու դեպքում:

Վերլուծություն: Արժեքի շղթան գործընթացների համախումբ է, որը ֆիրման իրականացնում է տվյալ ոլորտում՝ իր արտադրած ապրանքները կամ մատուցվող ծառայությունները շուկա հասցնելու նպատակով: Գլոբալ արժեքի շղթաների հիմնական առանձնահատկությունը գործընթացների բաժանումն է ոչ թե մեկ ֆիրմայի ներսում, այլ տարբեր ֆիրմաների միջև, որոնք տեղակայված են տարբեր տարածաշրջաններում ու երկրներում: Այսպիսով, ԳԱՇ-ը ապրանքի արտադրության գործընթացները բաժանում է տարբեր փուլերի այնպես, որ դրանք իրականացվեն տարբեր երկրներում: ԳԱՇ-ի տիպիկ օրինակ կարող է ծառայել իտալական օժանելիքը, որը վաճառվում է ԱՄՆ-ում: Այդ օժանելիքի բաղադրության մեջ առկա կաղնեմամուռի զտալուղն արտադրված է Ֆրանսիայում, միևնույն ժամանակ, այդ զտալուղի ստացման համար անհրաժեշտ կաղնեմամուռը աճեցվել է Հնդկաստանում: Արդյունքում, Հնդկաստանում աճեցված կաղնեմամուռը արտահանվել է Ֆրանսիա, որտեղ վերամշակվել և ստացվել է զտալուղ, որն էլ իր հերթին արտահանվել է Իտալիա ու դառնալով օժանելիքի բաղադրատարր՝ որպես միջանկյալ սպառման ապրանք արտահանվել է ԱՄՆ: Իհարկե, այդ օժանելիքը, կաղնեմամուռի յուղից բացի, կարող է ունենալ տասնյակից ավելի այլ բաղադրիչներ, որոնք մինչև վերջնական սպառման ապրանքի մաս դառնալը արտադրական գործընթացների են մասնակցում տարբեր երկրներում: Այսպիսով, մենք գործ ունենք բարդ տեխնոլոգիական շղթայի հետ, որի ամեն մասնակից վերջնական սպառման ապրանքի արժեքի մեջ ունի իր մասնաբաժինը: Արտադրական գործընթացների այսպիսի բարդ աշխարհագրական ու տեխնոլոգիական բազմազանեցումն ի վերջո փոխակերպում է միջազգային առևտրի բուն էությունը և որոշ դեպքերում ընդունված վիճակագրական ցուցանիշներով վերլուծությունը դարձնում թյուր մեկնաբանելի: Մասնավորապես, վերոնշյալ արտադրական շղթայի օրինակում, ընդունված վիճակագրության համաձայն, ունենք ցուցանիշ, ըստ որի՝ Հնդկաստանից Ֆրանսիա է արտահանվել որոշ քանակությամբ կաղնեմամուռ: Տվյալ դեպքում տեխնոլոգիական շղթաներին դրանց հետագա մասնակցության մասին ոչինչ չի նշվում, և տվյալ վիճակագրական ցուցանիշը չի պատասխանում այն հարցին, թե արդյոք այդ ապրանքի վերջնական սպառման կետը Ֆրանսիան է, թե այն տեխնոլոգիական շղթայի մաս է, և ապրանքը վերջնականորեն սպառվում է այլ շուկաներում:

Թեև ավանդական վիճակագրական համակարգի գործիքակազմը պետությունների համար որոշակի դժվարություններ է ստեղծում արտաքին տնտեսական գործունեության իրական գնահատման և համապատասխան տնտեսական քաղաքականության մշակման հարցում, այնուամենայնիվ, ԳԱՇ-ը զարգացող երկրների համար արդյունաբերության և արտաքին առևտրի զարգացման լուրջ հնարավորություններ է ընձեռում: Եվ այս դեպքում համապատասխան տնտեսական քաղաքականությունը և վիճակագրական նոր կառուցակարգերի ու գործիքների ներդրումը զարգացող երկրներին

հնարավորություն կընձեռեն՝ չեզոքացնելու ԳԱՀ-ի հնարավոր ռիսկերը և դրանցից քաղելու տնտեսական օգուտներ:

Արտաքին առևտրային գործարքներում ԳԱՀ-ի բաղկացուցչի հայտնաբերման ու նույնականացման նպատակով հարկ է առավել հանգամանորեն անդրադառնալ ԳԱՀ-ի՝ ընդունված ժամանակակից դասակարգմանը¹⁶:

1. **Շուկայական տիպի գլոբալ արժեքի շղթա:** Այս դեպքում արտադրողները ներդրումներ չեն կատարում գնորդի հատուկ պահանջներին համապատասխան ապրանք արտադրելու համար, փոխարենը արտադրում են ստանդարտ ապրանքներ, որոնք, ունենալով բավական ճկուն գնային համակարգ, հայտնվում են շուկայում և այնտեղ գտնում իրենց գնորդներին: Այսպիսով, տվյալ դեպքում շուկան հանդիսանում է արտադրողի ու գնորդի հանդիպման վայրը, և նրանց գործարքային հարաբերությունները ձևավորվում են ազատ շուկայի պայմաններում: Այստեղ գործընկերոջը փոխելու գործարքային արժեքը գների բարձր առաձգականության պատճառով գրեթե աննշան է:
2. **Մոդուլային տիպի գլոբալ արժեքի շղթաներ:** Բիզնեսի կառավարման կամ ինդուստրիալ ինժինիրինգի ոլորտում *մոդուլ* եզրույթը կիրառվում է որպես ենթաբաղադրիչների համախումբ, որն օգտագործվում է վերջնական արտադրանքի թողարկման համար: Այս դեպքում մատակարարը ապրանքներ է արտադրում կամ ծառայություններ մատուցում գնորդի պահանջներին համապատասխան՝ տեխնոլոգիական գործընթացների համար կրելով ողջ պատասխանատվությունը: Հաճախ մատակարարներն օգտագործում են համապիտանի (ունիվերսալ) մեքենաներ և հաստոցներ՝ ներդրումները բաշխելով սպառողական լայն շրջանակի ապրանքներ արտադրելու համար: Դա գնորդին հնարավորություն է տալիս նվազեցնելու առանձնահատուկ գործարքների ծախսերը, միևնույն ժամանակ, գնորդների և մատակարարների միջև հարաբերություններն այս դեպքում ավելի են բարդանում, քան շուկայական հարաբերություններում, քանի որ միջֆիրմային տեղեկատվական հոսքերը շատ ավելի մեծ են, ինչը ենթադրում է արժեքի շղթայի բաղկացուցիչների կամ մոդուլների մասին գիտելիք (նախագծում, արտադրություն և այլն):
3. **Հարաբերության տիպի գլոբալ արժեքի շղթաներ:** Այս դեպքում արտադրական գործընթացը որոշակի ապրանքի արտադրության համար պահանջում է հատուկ մեքենասարքավորումներ (հատուկ ձևի, չափի, տեսակի): Այստեղ ֆիրմաների միջև փոխհարաբերությունները դառնում են փոխկախված: Մի կողմից՝ մատակարարը չի կարող վաճառել այդ ապրանքը մեկ այլ գնորդի՝ հաշվի առնելով այն հանգամանքը, որ հատուկ նշանակության ապրանքներն ունեն այլընտրանքային օգտագործման նեղ շրջանակ, մյուս կողմից՝ գնորդի համար էլ նպատակահարմար չէ այդօրինակ արդյունք ակնկալել այլ մատակարարներից, որոնք չունեն նման հնարավորություններ: Լա-

¹⁶ Տե՛ս Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T., The governance of global value chains, Review of International Political Economy, Vol. 12, No. 1, 2005, էջ 83-84:

վագույն դեպքում դա կարող է թանկ արժենալ: Այսպիսով, երկու կողմերն էլ հակված չեն փնտրելու այլընտրանքային գործարար հարաբերություններ, ավելին՝ արտադրողականության բարձրացման համար հատուկ նշանակության մեքենասարքավորումների մեջ հետագա ներդրումները ավելի են խորացնում գործարքի շեշտված առանձնահատկությունները՝ կողմերին ներքաշելով փոխկախված հարաբերությունների մեջ:

4. **Գերիշխող տիպի գլոբալ արժեքի շղթաներ:** Այսպիսի գործնական հարաբերություններ հանդիպում են համեմատաբար խոշոր գլոբալ բրենդային ընկերությունների և դրանց հետ ենթապայմանագրային հարաբերություններ ունեցող տեղական փոքր ընկերությունների միջև: Տվյալ դեպքում ծառայություններ մատուցողը կամ մատակարարը խստորեն հետևում է հաճախորդի պահանջներին, որոնք առնչվում են ապրանքների որակին, քանակին և մատակարարման ժամկետներին: Ի տարբերություն շուկայական տիպի ԳԱԾ-ի մատակարարների՝ նրանք չեն կարող թողարկել մեծ ծավալի արտադրանք և օգտվել մասշտաբի տնտեսման էֆեկտից, ինչպես նաև չունեն այն յուրահատկությունը, ինչը թույլ կտար գնորդին՝ որոշակիորեն կախված լինել իրենցից (բնորոշ է հարաբերության տիպի ԳԱԾ-ի մատակարարներին): Այս դեպքում արտադրական միջակ հնարավորությունները նեղացնում են նրանց դրսևորման շրջանակները, որի հետևանքով հայտնվում են հաճախորդի հանդեպ ենթակա դիրքում:
5. **Աստիճանակարգման տիպի գլոբալ արժեքի շղթաներ:** Այս շղթաները առնչվում են հորիզոնական ինտեգրված ֆիրմաներին, ինչը բնորոշ է հիմնականում վերազգային կորպորացիաներին, որոնք մասնաճյուղեր ունեն տարբեր երկրներում:

Վերոնշյալ տիպաբանությունը բավականին ընդգրկում է և հնարավորություն է տալիս համապատասխան տեղեկատվական տվյալների առկայության դեպքում արտաքին առևտրային համապատասխան գործարքները նույնականացնել որպես ԳԱԾ-ի բաղադրիչ և որոշել դրա ընդհանուր ծավալը ինչպես երկրի արտահանման ու ներմուծման մեջ առանձին-առանձին, այնպես էլ ընդհանուր արտաքին առևտրում:

Այսպիսով, տնտեսավարող սուբյեկտների արտաքին առևտրային գործարքների վիճակագրական տվյալները գրանցելիս անհրաժեշտ է տնտեսավարող սուբյեկտներից ստանալ հետևյալ տեղեկատվությունը, թե արդյոք.

- արտահանվող (ներմուծվող) ապրանքը վերջնական արտադրանք է, կարող է օգտագործվել առանձին, թե՛ վերջնական արտադրանքի բաղկացուցիչ է և նախատեսված է միայն արտադրական գործընթացի մաս կազմելու համար,
- արտահանվող (ներմուծվող) ապրանքը նախատեսված է հետագա մանրամեծաձախ վաճառքի համար, թե՛ մատակարարվում է որևէ արտադրական ընկերության՝ որպես վերջնական արտադրանքի բաղկացուցիչ,
- ինչպիսի տնտեսաիրավական հարաբերություններ են հաստատված արտահանող մատակարարի ու ներմուծող գնորդի միջև.

- կողմերը գործում են մեկանգամյա առք ու վաճառքի պայմանագրի հիման վրա կամ առանց պայմանագրի՝ հաշիվ ապրանքագրով,
- կողմերի միջև գործում է երկարաժամկետ մատակարարման պայմանագիր՝ ապրանքի տեսակի ու քանակության, ինչպես նաև հետագա ժամկետների վերաբերյալ նշումներով,
- կողմերը հորիզոնական կամ ուղղահայաց ինտեգրված ֆիրմաներ են:

Վերոնշյալ կետերի մասին համապատասխան լրացումներ կատարելու դեպքում վիճակագրական ծառայությունները կարող են արտահանման (ներմուծման) գործարքը նույնականացնել որպես ԳԱՇ-ի բաղադրիչ և համախմբելով դրանք՝ ամփոփ տվյալներ ստանալ արտաքին առևտրի վիճակագրության մեջ ԳԱՇ-ում ներգրավվածության վերաբերյալ: Այդպիսի տվյալների առկայությունը հնարավորություն է տալիս ունենալ և ԳԱՇ-ի ներգրավվածությունը արտացոլող ցուցանիշ՝ զլոբալ արժեքի շղթաներին մասնակցության ինդեքս, որը կհաշվարկվի ինչպես արտահանման ու ներմուծման համար առանձին, այնպես էլ ընդհանուր արտաքին առևտրի համար՝ հետևյալ բանաձևերի միջոցով.

Արտահանման համար՝ $GVCiexp = GVCexp/EXP$

որտեղ՝ $GVCiexp$ -ը՝ արտահանման ԳԱՇ-ի ինդեքս,
 $GVCexp$ -ը՝ ԳԱՇ-ի արտահանում,
 EXP -ը՝ ընդհանուր արտահանում:

Ներմուծման համար՝ $GVCiimp = GVCimp/IMP$

որտեղ՝ $GVCiimp$ -ը՝ ներմուծման ԳԱՇ-ի ինդեքս,
 $GVCimp$ -ը՝ ԳԱՇ-ի ներմուծում,
 IMP -ը՝ ընդհանուր ներմուծում:

Արտաքին առևտրի համար՝ $GVCift = GVCft/FT$

որտեղ՝ $GVCift$ -ը՝ արտաքին առևտրի ԳԱՇ-ի ինդեքս,
 $GVCft$ -ը՝ ԳԱՇ-ի արտաքին առևտուր (ԳԱՇ-ի արտահանում+ԳԱՇ-ի ներմուծում),
 FT -ն՝ արտաքին առևտուր:

Վերոնշյալ ցուցանիշները կարող են հաշվարկվել ինչպես համախառն արտահանման, ներմուծման ու արտաքին առևտրի տվյալներով, այնպես էլ առանձին երկրների հետ ունեցած ԳԱՇ-ի մաս կազմող առևտրաշրջանառության տվյալներով:

Այսպիսի գործիքակազմը հնարավորություն է տալիս գնահատելու երկրի ներգրավվածության աստիճանը ԳԱՇ-ում, և դրանով իսկ բավականին արժեքավոր է՝ որպես արտաքին տնտեսական քաղաքականության մշակման յուրօրինակ գործիք, միևնույն ժամանակ, այն ևս զերծ չէ որոշ թերություններից: Մասնավորապես, այս ցուցանիշները չեն արտացոլում տվյալ ԳԱՇ-ի երկարությունները, որտեղ ներգրավված են տվյալ սուբյեկտները: Այդպիսի տվյալները որոշ չափով կարող են ստացվել ներմուծվող-ելքագրվող աղյուսակներից, սակայն դրանք ևս ունեն որոշակի սահմանափակումներ¹⁷:

¹⁷ St'u Global Value Chains and Economic Globalization - Towards a new measurement framework Report to Eurostat by Dr. Timothy J. Sturgeon Industrial Performance Center, Massachusetts Institute of Technology, May, 2013:

Եզրակացություն: Հաշվի առնելով վերջին շրջանում ԳԱՀ-ի հետզհետե աճող դերակատարությունը միջազգային տնտեսական հարաբերություններում ու հատկապես արտաքին առևտրում՝ դրանք ավելի հաճախ են հայտնվում տնտեսագետների հետազոտական տեսադաշտում: Չնայած վերջիններիս հայտնաբերմանը, նույնականացմանը ու ամփոփ էմպիրիկ տվյալներում ներառելուն ուղղված ջանքերին՝ դրանց աշխարհագրական տեղաբաշխումն ու տեխնոլոգիական կառուցվածքը բարդացնում են այդ շղթաների հայտնաբերման, դասակարգման ու գրանցման գործընթացը:

Վերոնշյալ գործընթացների կարևորությունն ակներև է դառնում, երբ հաշվի ենք առնում այն հսկայական տնտեսական ազդեցությունը, որը ԳԱՀ-ում մասնակցությունը թողնում է զարգացած ու զարգացող երկրների վրա: Զարգացած երկրներում տեղակայված տեխնոլոգիական ու ֆինանսական մեծ ռեսուրսներ ունեցող ընկերությունները արտադրական բազաներ են տեղաբաշխում զարգացող երկրներում և, դրանով կրճատելով արտադրական ծախսերը, ավելացված արժեքի ավելի մեծ մասնաբաժին են կենտրոնացնում իրենց երկրում: Մյուս կողմից՝ զարգացող երկրները հնարավորություն են ունենում ներմուծելու բարձր տեխնոլոգիաներ, կուտակելու տեխնոլոգիական փորձ, ունենալու կայուն սպառման շուկա, լուծելու արտաքին առևտրային հաշվեկշռի խնդիրներ:

Եթե նորից անդրադառնանք սույն հոդվածում ներկայացված իտալական օժանելիքի օրինակին, ապա կտեսնենք, որ տեղեկատվությունը, որ հնդկական կաղնեմամուռը երկրից արտահանվում է ոչ թե հետագա մանրամեծաձախ առևտրի նպատակով, այլ կոնկրետ ֆրանսիական ընկերության պատվերով, շատ կարևոր է, քանի որ այն պատկերացում է փոխանցում կաղնեմամուռի արտահանման բնույթի մասին ու հնարավորություն ընձեռում ոլորտում մշակելու համապատասխան քաղաքականություն՝ ուղղված կաղնեմամուռի արտադրության արդյունավետության բարձրացմանը՝ առկա իրացման հնարավորությունների դեպքում: Միևնույն ժամանակ, տվյալ արժեքի շղթայի երկարության մասին տեղեկատվության բացակայությունը պարունակում է որոշակի ռիսկեր, քանի որ հայտնի չէ, թե Ֆրանսիայում վերամշակված կաղնեմամուռի զտայուղը դեռ որքան ժամանակ պահանջված կլինի Իտալիայում:

Այսպիսով, ակնհայտ է, որ ԳԱՀ-ի ազդեցությունը և տնտեսական գնահատականը պահանջում են տնտեսական հարաբերությունների բազմակողմանի վերլուծություն, և ցանկացած մակարդակում վիճակագրական էմպիրիկ տվյալների առկայությունը ձեռք է բերում առանցքային կարևորություն:

Օգտագործված գրականություն

1. Dedrick J., Kraemer K.L., Linden G., Who Profits from Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod and Notebook PCs, 2008 Industry Studies Conference Paper.
2. Gereffi G., The Organisation of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks. // G. Gereffi, and M. Korzeniewicz (Eds), Commodity Chains and Global Capitalism. Westport, CT: Praeger, 1994.
3. Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T., The Governance of Global Value Chains, *Review of International Political Economy*, Vol. 12, no. 1, 2005.
4. Global Value Chain Development Report 2017: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development.
5. Global Value Chains and Economic Globalization - Towards a new measurement framework Report to Eurostat by Dr. Timothy J. Sturgeon, Industrial Performance Center, Massachusetts Institute of Technology, May 2013.
6. Koopman R., Wang Zh. and Wei Sh.-J., Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports. *American Economic Review*, 2014, 104(2):
7. Porter M.E., Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, 1985.
8. Value-Added Exchange Rates Rudolfs Bems Robert C. Johnson Working Paper 18498 <http://www.nber.org/papers/w18498>.

ЦОВАК ВОСКАНИЯ

Аспирант кафедры международных экономических отношений АГЭУ

Проблемы статистической регистрации глобальных цепочек стоимости в контексте внешней торговли.

Одной из главных движущих сил современных международных экономических отношений являются глобальные цепочки стоимости. Хотя их влияние на мировую экономику является довольно значительным, в соответствии с традиционными статистическими инструментами они все еще остаются невидимыми во внешних макроэкономических показателях стран. За последнее десятилетие, вопросы оценки экономического влияния на ГЦС стали более актуальными, что позволит более подробно изучить мотивы современных международных экономических отношений, а также новый характер внешней торговли.

В статье рассматриваются теоретические основы ГЦС, принципы их классификации и типологии, а также результаты, полученные современными исследователями в контексте задач статистической регистрации.

Принимая во внимание классификационные характеристики ГЦС, предложена методология, позволяющая идентифицировать внешние торговые операции в качестве компонента ГЦС посредством соответствующих регистраций и обобщить их для получения соответствующих эмпирических данных для получения макроэкономических показателей. В качестве макроэкономического показателя ГЦС, индекс ГЦС предлагается как для экспорта и импорта в отдельности, так и для валовой внешней торговли. Такой показатель позволяет оценить уровень вовлеченности страны в ГЦС и выработать соответствующую внешнеэкономическую политику.

Ключевые слова: цепочка глобальной стоимости, статистика, индекс, ГЦС, внешняя торговля.

JEL: F17, F44, F60

TSOVAK VOSKANYAN

PhD Student at the Chair of International Economic Relations at ASUE

Problems of Statistical Registration of Global Value Chains in the Context of Foreign Trade.

One of the main driving forces of modern international economic relations are the Global Value Chains. Although their impact on the world economy is quite significant, under the traditional statistical tools, they still remain invisible in the external macroeconomic indicators of countries. Over the last decade, the issues of

measuring the economic impact of the GVCs have become more important, which will enable to examine in greater depth the motives of modern international economic relations, as well as the new nature of foreign trade.

The paper deals with the theoretical bases of the GVCs, their typology and classification principles, and the results obtained by contemporary researchers in the context of statistical registration problems.

Taking into account the classification characteristics of GVCs, a methodology is proposed to allow external trade transactions to be identified as a GVC component by the relevant registrations and summarize them to obtain relevant empirical data in order to identify macroeconomic indicators. As a GVC macroeconomic indicator, the GVC index is proposed both for export and import separately and for gross foreign trade. Such an indicator enables to assess the level of involvement of the country in GVCs and to develop an appropriate foreign economic policy.

Key words: *global value chain, statistics, indicator, GVC, index, foreign trade.*

JEL: F17, F44, F60