

ՀՀ ԿԲ նախագահ Տիգրան Սարգսյանի ելույթը «ՀՀ տնտեսության և արտահանման մրցունակության» թեմայով

Հարգելի տիկնայք և պարոնայք,

Վերջին տարիներին Հայաստանի տնտեսության զարգացման աննախադեպ բարձր տեմպերն, իհարկե, բավականին դրական երևույթ է, որն ուղեկցվել է նաև ֆինանսական կայունությամբ՝ մասնավորապես գնաճի ցածր մակարդակով: Այդուհանդերձ զարգացման կայուն տեմպերը պահպանելու համար Հայաստանն այսօր արդեն կանգնած է նոր մարտահրավերների առջև: Թերևս նորամուծություն չի լինի ասել, որ տնտեսության կայուն զարգացման հիմնական գրավականը տնտեսության երկարաժամկետ մրցունակության ապահովումն է: Այս առումով խիստ կարևորվում է թե՛ տնտեսության ներսում ճյուղերի միջև և թե տարածաշրջանում երկրների միջև մրցակցային առավելությունների ճիշտ գնահատումը և զարգացումը:

Իմ այսօրվա ելույթում ես հիմնականում կկենտրոնանամ ՀՀ տնտեսության մրցունակության հիմնախնդիրներին, միևնույն ժամանակ անրադարձ կատարելով նաև համաշխարհային փորձին և տեսությանը:

Մրցունակության մասին խոսելիս անհրաժեշտ է հստակ պատկերացում ունենալ, թե ինչի մասին է խոսքը գնում և ինչ գործիքներով այն կարելի է չափել: Մրցունակության ամենապարզ ձևակերպումը, դա ձեռնարկության կողմից նմանատիպ ապրանքի ավելի արդյունավետ արտադրելն է և շուկային ավելի ցածր (մրցունակ) գնով առաջարկելը: Դասագրքային դրույթ է, որ մրցունակության գնահատման գնային ցուցանիշը դա իրական փոխարժեքն է: Տարբերակում են իրական փոխարժեքի երկու մոտեցում՝ ներքին իրական փոխարժեք, որը հաշվարկվում է որպես երկրի արտահանելի հատվածի գների հարաբերություն ոչ արտահանելի հատվածի գներին և ցույց է տալիս ներքին ներդրողների խթանները ներդնելու կամ արտահանելի, որը հիմնականում համարվում է արդյունաբերությունը կամ ոչ արտահանելի հատվածում, որը հիմնականում կապիտալ շինարարության, ծառայությունների և գյուղատնտեսության ճյուղերն են:

Երկրորդը արտաքին իրական փոխարժեքն է, որը հաշվակրվում է որպես տվյալ երկրի և գործընկեր կամ մրցակից երկրների գների հարաբերություն բերված

մեկ արժույթի: Այսինքն դա մեր դրամային գների և գործընկեր երկրների դոլարային գների հարաբերությունն է բազմապատկած դրամ/ԱՄՆ դոլար անվանական փոխարժեքով և ցույց է տալիս արտաքին ներդրողի խթանները ներդնելու տվյալ երկրում կամ գործընկեր երկրում:

Ներքին իրական փոխարժեքն արժևորվում է, երբ ոչ արտահանելի հատվածի գներն ավելի արագ են աճում քան արտահանելի հատվածինը: Ուստի այս երկու ճյուղերի արտադրողականությունների մույն աճի տեմպերի պայմաններում երկրի արտահանելի հատվածը կորցնում է մրցունակությունը ոչ արտահանելի հատվածի նկատմամբ: Այլ խոսքով ասած, ավելի շահութաբեր է դառնում ներդնելը ոչ արտահանելի հատվածում և տնտեսության ռեսուրսները սկսում են հոսել արտահանելի հատվածից դեպի ոչ արտահանելի հատված: Արտաքին իրական փոխարժեքն արժևորվում է, երբ աճում են երկրի ներքին գները կամ արժևորվում է անվանական փոխարժեքը կամ երկուսը միասին: Բոլոր դեպքերում աճում են տվյալ երկրի արտահանելի հատվածի դոլարային գները: Սակայն քանի որ փոքր երկիրը համաշխարհային տնտեսությունում գին չի կարող թելադրել և պարտադրված է վաճառել այն գնով ինչ համաշխարհային շուկան է պարտադրում, ուստի կամ տվյալ երկրի արտահանելի հատվածը դուրս է մղվում շուկայից կամ պարտադրված է նվազեցնել շահույթը և արտաքին ներդրողների համար դառնում ոչ գրավիչ: Պետք է նաև նշել, որ ներքին և արտաքին իրական փոխարժեքները միմյանց հետ կապված ցուցանիշներ են, թեև ես իմ այս ելույթում ձեռնպահ կմնամ տեխնիկական մասերի քննարկումից: Միայն նշեմ, որ երկրների փորձը ցույց է տալիս, որ հաճախ դրանք շարժվում են մի ուղղությամբ, այսինքն արտահանողները ստիպված են մշտապես ոչ միայն մրցել արտաքին շուկաներում տեղ գրավելու համար այլ նաև միաժամանակ մրցում են ներքին տնտեսությունում ռեսուրսների համար (կապիտալ և աշխատուժ):

Վերը ներկայացված դեպքերը պարզ մեկնաբանություններն են արտահանելի հատվածի մրցունակությունը բնութագրող իրական փոխարժեքների վերաբերյալ: Սակայն հարց է առաջանում, թե արդյոք իրական փոխարժեքների արժեքավորումը մշտապես ուղղեկցվում են արտահանողների մրցունակության կորստով, ինչպես նաև որոնք են այն տնտեսական հիմնարար գործոնները որոնք առաջ են բերում իրական փոխարժեքների երկարաժամկետ կայուն

արժեքավորում: Նախքան այդ գործոնների քննարկման անցնելը, առաջ ընկնելով նշեմ որ երկրների փորձը ցույց է տալիս որ իրական փոխարժեքների կայուն պերմանենտ արժևորումը վկայում է երկրի տնտեսական աճի և հասարակության եկամուտների մակարդակի բարձրացման մասին:

Իրական փոխարժեքի հիմնարար ցուցանիշները, որոնք պայմանավորում են վերջինիս երկարաժամկետ վարքագիծը, երեքն են՝ կապիտալ հոսքեր, առևտրի պայմաններ և արտադրողականության աճ: Երբ երկրում դիտվում է կապիտալ ներհոսք ապա և ներքին և արտաքին իրական փոխարժեքներն արժեքավորվում են. քանի որ մի կողմից խթանվում է ներքին պահանջարկը և ճնշում գործադրում ոչ արտահանելի հատվածի գների վրա (արտահանելի հատվածի գները տրված են համաշխարհային շուկայի կողմից), մյուս կողմից արտարժույթի մեծածավալ ներհոսքը առաջ է բերում անվանական փոխարժեքի արժեքավորման ճնշումներ:

Արտաքին առևտրի պայմանների լավացումը՝ այն է արտահանման գների առաջանցիկ աճը ներմուծման գներից, հնարավորություն է տալիս միավոր ներմուծման դիմաց միավոր արտահանման համար ավելի շատ զուտ արտարժույթային միջոց ստանալ: Դա հանգեցնում է և ներքին և արտաքին իրական փոխարժեքների արժևորմանը ճիշտ նույն ուղղով ինչ կապիտալ ներհոսքի դեպքում:

Իրական փոխարժեքի վարքագիծը նախորոշող երրորդ և ես կասեի ամենակրևոր հիմնարար գործոնը արտահանելի հատվածի արտադրողականության աճն է, որը բերում է իրական փոխարժեքի արժեքավորմանը հանրահայտ Բալասսա Սամուելսոնի էֆֆեկտով. Աճում է արտահանելի հատվածի արտադրողականությունը և դրա հաշվին այս ճյուղի աշխատավարձերը, վերջինս հանգեցնում է ոչ արտահանելի հատվածի աշխատավարձերի աճին՝ հետևաբար և գների աճին, իրական ներքին և արտաքին փոխարժեքներն սկսում են արժեքավորվել:

Անրադառնանք այն հարցին, թե որ դեպքում իրական փոխարժեքի արժեքավորումը կնշանակի արտահանելի հատվածի մրցունակության կորուստ: Երբ իրական փոխարժեքն արժեքավորվում է ի հաշիվ կապիտալ և ֆինանսական ներհոսքի, որն իր հետևից չի բերում արտադրողականության աճ, ապա արտահանման հատվածն անկասկած սկսում է աստիճանաբար կորցնել իր

մրցունակություն թե ներքին տնտեսությունում ռեսուրսների ներգրավման առումով և թե արտաքին շուկաներում:

Երբ իրական փոխարժեքն արժեքավորվում է առևտրի պայմանների լավացման հետևանքով, ապա այս դեպքում արտահանողները կարող են չկորցնել մրցունակությունը արտաքին շուկաներում սակայն ժամանակավորապես, քանի որ համաշխարհային շուկաներում գների բարձրացումից մնանապես օգտվում են նաև նույն արտահանման շուկաներում աշխատող մրցակից պետությունների ֆիրմաները: Ուստի այս դեպքում արտահանողների մրցունակությունը կարող է զուտ ժամանակավոր բնույթ կրել:

Երբ իրական փոխարժեքն արժեքավորվում է արտահանելի հատվածի արտադրողականության բարձր աճի հաշվին (Բալասսա-Սամուելսոնի էֆֆեկտ), ապա միանշանակորեն արտահանողը մնում է մրցունակ, քանի որ արտադրողականության աճի հաշվին նվազում է արտադրական ծախսերը և ապահովում անհրաժեշտ շահութաբերություն:

Հայաստանում մինչև 2003թ-ը արտաքին իրական փոխարժեքն արժեզրկվել է և մեր արտահանողներն արժեզրկման հաշվին ունեցել են գնային մրցունակություն արտաքին շուկաներում (տես գրաֆիկ 1 և 2): Ինչ վերաբերում է ներքին իրական փոխարժեքին ապա այն սկսած 2000թ-ից ունեցել է կայուն արժևորման միտում, որը հասարակության տարեցտարի հարստացումն է նախանշում, սակայն արտահանողները կարողանում էին այդ ժամանակահատվածում իրենց թույլ տալ բարձր աշխատավարձ վճարելով աշխատուժ վերցնել ոչ արտահանելի ճյուղից, քանի որ անվանական փոխարժեքի արժեզրկման հաշվին արժեզրկվում էր նաև իրական փոխարժեքը և արտահանող ֆիրմաները խոշոր շահույթներ էին ապահովում: Սակայն 2004թ-ից սկսած երբ տնտեսությունում արագացան կապիտալ և ֆինանսական ներհոսքը, իսկ 2005թ-ից սկսած դրան գումարվեց նաև առևտրի պայմանների կտրուկ լավացումն ի հաշիվ համաշխարհային շուկաներում մետաղների գների կտրուկ աճի, արտաքին իրական փոխարժեքն սկսեց արժևորվել: Այս ժամանակահատվածում արտահանողների մի մասը՝ մետաղ արտահանող ձեռնարկությունները, դեռևս հնարավորություն են ունեցել մնալ շուկայում ի հաշիվ համաշխարհային գների աճի: Արտահանողների մյուս մասը կարող էին խնդիրներ չունենալ, եթե ունենաին

արտադրողականության բարձր աճ, ինչը նշանակում է, որ Բալասսա Սամուելսոնի էֆֆեկտը բավականին մեծ պետք է լիներ մեր երկրում: Մեր կողմից կատարված վերլուծության արդյունքում գնահատվել է, որ մեր երկրում այդ էֆֆեկտը բավականին թույլ է, եթե համեմատվենք զարգացող մի շարք առաջատար երկրների հետ (տես աղյուսակ1): Այլ խոսքով ասած մեր արտադրողները չեն օգտվել արժեզրկման ժամանակահատվածում ընձեռնված հնարավորություններից վերազինելու իրենց արտադրությունները և բարձրացնելու արտադրողականությունը:

Աղյուսակ1 Բալլասա-Սամուելսոնի էֆֆեկտի համեմատությունները<sup>1</sup>

	Գների վրա արտադրողականության ազդեցությունը	1999-2005թթ. միջին գնաճ
Հայաստան	0.19%	2.3%
Չեխիա	1.1-1.2%	2.5%
Էստոնիա	2.2%	3.6%
Լեհաստան	3.6-4.2%	4.5%
Սլովենիա	2.1%	6.1%
Հունգարիա	3.9-4.3%	7.0%

Ասվածի փայլուն օրինակ է հանրահայտ Ամերիկյան «Կատապիլր» և Ճապոնական «Կամաքսու» ֆիրմաների մրցավազքի պատմությունը, երբ 70 ականներին Կատապիլրն ուներ գնային մրցունակություն ԱՄՆ-ի և Ճապոնիայի կողմից վարվող մակրոտնտեսական քաղաքականությունների արդյունքում ի հայտ եկած երկկողմանի իրական փոխարժեքի արժեզրկման հաշվին: Իսկ այդ ժամանակահատվածում շուկայում նոր հատված գրավելու համար «Կամաքսուն»

<sup>1</sup> Բալլասա-Սամուելսոնի էֆֆեկտը բնութագրում է թե իրական փոխարժեքի (նույն է ինչ ոչ արտահանելի-արտահանելի հատվածների հարաբերական գներ (ներքին իրական փոխարժեք) կամ մեր երկրի ու գործընկեր երկրների հարաբերական գներ (արտաքին իրական փոխարժեք)) արժևորման որ մասն է ի հաշիվ արտադրողականության աճի: Նշված աղյուսակում հարաբերական գներից դուրս է եկած ներքին գների մակարդակի վրա: Ըստ էության այն գրեթե նույն էֆֆեկտն է ցույց տալիս: Օրինակ Հայաստանի գների մակարդակի 2.3 % տարեկան բարձրացման միայն 0.19 տոկոսային կետն է արտադրողականության արդյունք, մնացած մասը կապիտալ և ֆինանսական ներհոսքի և դրա արդյունքում պահանջարկի աճի արդյունք է:

խոշոր ներդրումներ էր կատարում նոր տեխնիկայի և տեխնոլոգիաների մեջ և պատկերն ամբողջովին շրջվեց 80-ականների սկզբներին երբ փոխարժեքի արժեզրկումը կանգ առավ: 2-3 տարվա ընթացքում Կատապիլը կորցրեց ռազմավարական կարևոր շուկաներ:

Կցանկանալի անրադառնալ մի հարցի ևս որը մշտապես շոշափվում է և հաճախ շահարկումների առիթ է դառնում: Մեր հասարակությունում շրջանառվում է մի թեզ, որ մեր արտահանողները տուժում են որովհետև անվանական փոխարժեքն է արժեքավորվում և եթե դա ֆիքսվեր նրանք միշտ մրցունակ կմնաին: Ի սկզբանե նշեմ, որ այս թեզը ճշգրիտ չէ, և մրցունակությունը գնահատող գնային ցուցանիշը ոչ թե անվանական այլ իրական փոխարժեքն է, որի մասին արդեն խոսվել է: Ուստի եթե իրական փոխարժեքն արժեքավորվում է օրինակ երկրում առկա կապիտալ և ֆինանսական ներհոսքի պատճառով, ապա անվանական փոխարժեքի ֆիքսման դեպքում էլ իրական փոխարժեքը կարժևորվի ի հաշիվ տնտեսությունում բարձր գնաճի: Այլ խոսքով, եթե իրական փոխարժեքը պետք է արժևորվի 10%-ով, ապա գների կայունության պայմաններում 10% պետք է արժևորվի անվանական փոխարժեքը և նվազեցնի ձեռնարկության դոլարային հասույթը՝ արդյունքում նաև շահույթը: Երկրորդ տարբերակում՝ անվանական փոխարժեքի ֆիքսման դեպքում, իրական փոխարժեքի արժեքավորումը տեղի է ունենում ի հաշիվ 10% գնաճի, որը նույնչափ մեծացնում է դրամային ծախսերը՝ հետևաբար նորից փոքրացնում շահույթը: Երկու դեպքում էլ ձեռնարկության մրցունակությունը վտանգվում է և մի որոշ ժամանակ հետո ձեռնարկությունը կարող է վնասներ ունենալ, եթե չբարձրացնի արտադրողականությունը և դրա հաշվին նվազեցնի ծախսերը:

Ամփոփելով ելույթս կցանկանալի շեշտադրել մի քանի կարևոր դրույթ՝

- Նախ զարգացող երկրներում՝ նմանապես նաև Հայաստանում, որտեղ տեղի է ունենում տնտեսական աճ, հասարակության հարստացում և զուգամիտում զարգացած երկրների տնտեսություններին, թե ներքին և թե արտաքին իրական փոխարժեքների արժեքավորումներն անխուսափելի են երկարաժամկետում:

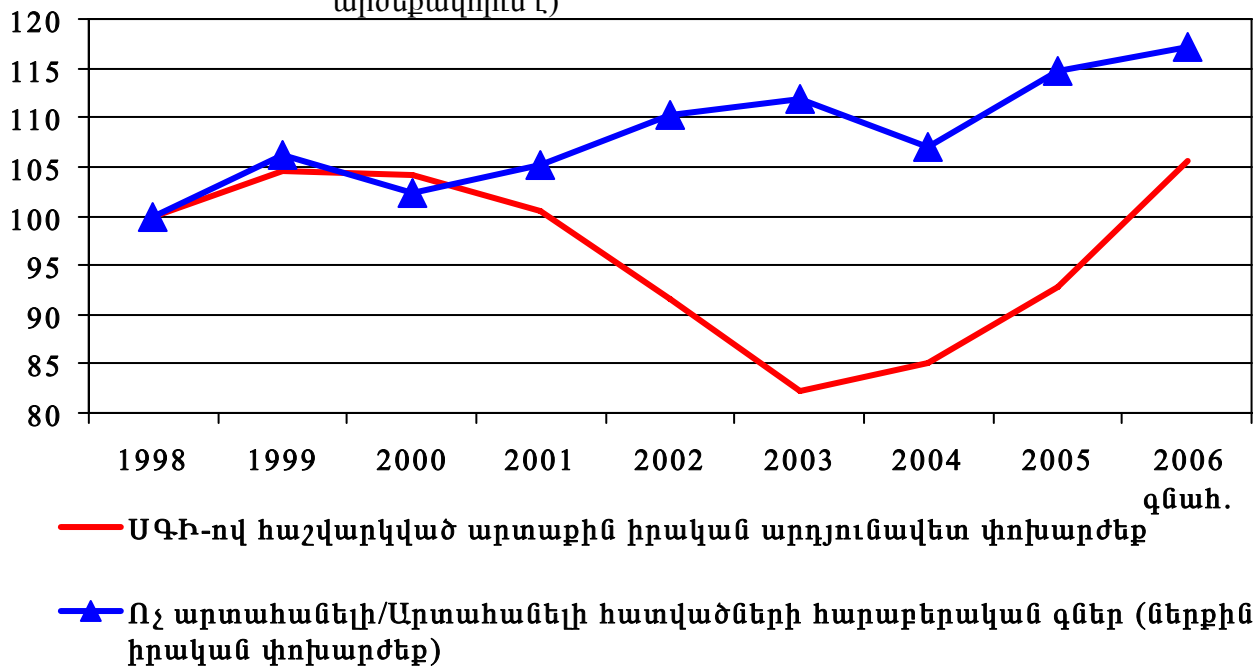
- Մակրոտնտեսական քաղաքականությամբ միկրոտնտեսական խնդիրներ լուծել հնարավոր չէ և անարդյունավետ, այսինքն մակրոտնտեսական քաղաքականությունը միտված է երկրում մակրոտնտեսական կայունության ապահովմանը և չի կարող մշտապես ապահովագրել տնտեսության որևէ հատվածին:
- Մեր երկրում ներկայումս դիտվում է կապիտալ և ֆինանսական մեծ ներհոսք, որը մի կողմից հանգեցնում է պահանջարկի աճով պայմանավորված տնտեսական աճի բարձր տեմպերի պահպանմանը և հասարակության հարստացմանը, մյուս կողմից իրական փոխարժեքի արժևորմանը:
- Արտահանողները մշտապես մրցում են ոչ միայն արտաքին շուկաներում այլ նաև ներքին շուկայում ռեսուրսների համար, ուստի վերջիններիս բարձր գին վճարելու և արտաքին շուկաներում մրցունակ մնալու միակ հուսալի ճանապարհը ներդրումների միջոցով արտադրողականության բարձրացումն է: Ապագա ունեն այն ձեռնարկությունները, որոնք մշտապես կբարձրացնեն արտադրողականությունը:

Այսքանով ես կցանկանայի եզրափակել իմ ելույթը:

Շնորհակալություն ուշադրության համար:

Հավելված 1.

Գրաֆիկ 1. Իրական փոխարժեքների վարքագիծերը 1998-2005թթ (աճն արժեքավորում է)



Գրաֆիկ 2 Արտաքին իրական արդյունավետ փոխարժեքի և արտահանման գների վարքագիծը 1998-2005թթ

