

ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՌՈՏԱԳԻՐ

Հոկտեմբեր 2026 | N° 9

Ինչպե՞ս լավագույնս օգտագործել ԵՄ մաքսային արտոնությունները

«Ճգնաժամը սարսափելի բան է հենց այնպես վատնելու համար»: Այս միտքը վերագրվում է Նոբելյան մրցանակակիր տնտեսագետ Փոլ Ռոմերին:

2026թ-ի մայիսից հայկական արտադրանքի նկատմամբ կիրառված ռուսական սահմանափակումները չենք կարող այլ կերպ կոչել, քան ճգնաժամ: Ձգվող ճգնաժամի ֆոնին, ի պատասխան Ռուսաստանի կողմից նախաձեռնված գործողությունների, Եվրոպական միությունը (ԵՄ) Հայաստանի նկատմամբ սահմանել է առևտրի ազատականացման ժամանակավոր միջոցառումներ (autonomous trade measures)՝ հայկական ծագման մեծաթիվ արտադրատեսակներ ազատելով ներմուծման մաքսատուրքերից: Քաղաքականության այս համառոտագրում գնահատելու ենք հնարավորությունների պատուհանի տնտեսական մասշտաբը, փորձելու ենք բացահայտել, թե ինչպես կարելի է լավագույնս յուրացնել այդ հնարավորությունները:



Ռուսական սահմանափակումների տնտեսական հետևանքները

Մայիս ամսից կիրառված ռուսական սահմանափակումները ուղղված էին դեպի Ռուսաստան արտահանվող բոլոր խոշոր ապրանքախմբերին՝ պտուղ-բանջարեղեն, ծաղիկներ, ձկնային արտադրանք, կաթնամթերք և այլն: Սկզբնական գնահատումների համաձայն՝ եթե սահմանափակումները շարունակվեն մինչև տարեվերջ, այլ հավասար պայմաններում, հնարավոր կորուստները Հայաստանի արտահանման համար կարող են լինել շուրջ

260 մլն ԱՄՆ դոլար, ինչը համարժեք է 2025թ-ի ՀՀ ՀՆԱ-ի 0.9%-ին և տեղական արտադրանքի ամբողջ արտահանման 7.4%-ին:

Ռուսաստանի սահմանափակումները վերաբերում են նաև Ռուսաստանի տարածքով դեպի ԵԱՀԿ անդամ այլ երկրներ իրականացվող տարանցիկ արտահանմանը: Այդ ուղղությամբ արտահանման հնարավոր կորուստը գնահատվում է շուրջ 3 մլն ԱՄՆ դոլար:

ԵՄ մաքսային արտոնությունները

Ռուսական սահմանափակումներին հաջորդեց ԵՄ-ի կողմից առևտրի ազատականացման ժամանակավոր միջոցառումների մասին օրենսդրական փաթեթը, որով հայկական ծագման մեծ թվով արտադրատեսակներ ազատվում են ներմուծման մաքսատուրքերից: Միջոցառումները ուժի մեջ են մտել հոկտեմբերի 10-ից և գործելու են երկու տարի:

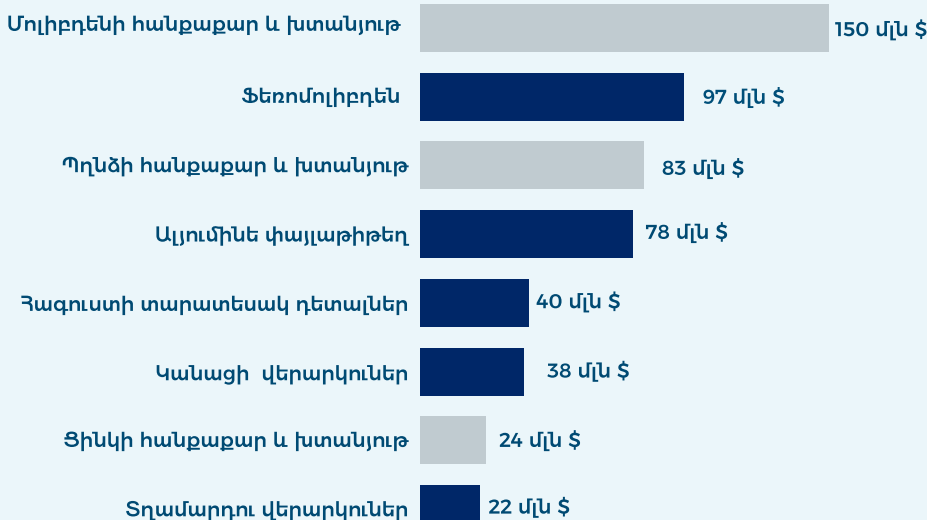
Ռուսական սահմանափակումներին հաջորդեց ԵՄ-ի կողմից առևտրի ազատականացման ժամանակավոր միջոցառումների մասին օրենսդրական փաթեթը, որով հայկական ծագման մեծ թվով արտադրատեսակներ ազատվում են ներմուծման մաքսատուրքերից: Միջոցառումները ուժի մեջ են մտել հոկտեմբերի 10-ից և գործելու են երկու տարի:

Դեպի ԵՄ արտահանման առաջատար ապրանքախմբերի շարքում արտոնյալ ռեժիմը չի վերաբերում միայն մոլիբդենի, պղնձի և ցինկի հանքաքարի ու խտանյութի արտահանմանը, սակայն այն վերաբերում է այլ առաջատարների, օրինակ՝ ֆեռոմոլիբդենի, ալյումինե փայլաթիթեղի, հագուստի արտահանմանը:

Առևտրի
ազատականացման
ժամանակավոր
միջոցառումները
վերաբերում են 2025թ-ին
ՀՀ-ից 1,166 ծածկագրերով
ԵՄ արտահանված
ապրանքներից 1,100-ին

2025թ-ին Հայաստանից ԱՏԳ ԱԱ 8-անիշ դասակարգման 1,166 ծածկագրերով ԵՄ է արտահանվել 667 մլն ԱՄՆ դոլարի արտադրանք: Առևտրի ազատականացման ժամանակավոր միջոցառումների արտոնությունները վերաբե-

Գծապատկեր 1. Հայաստանից ԵՄ արտահանված առաջատար ապրանքախմբերը 2025թ-ին

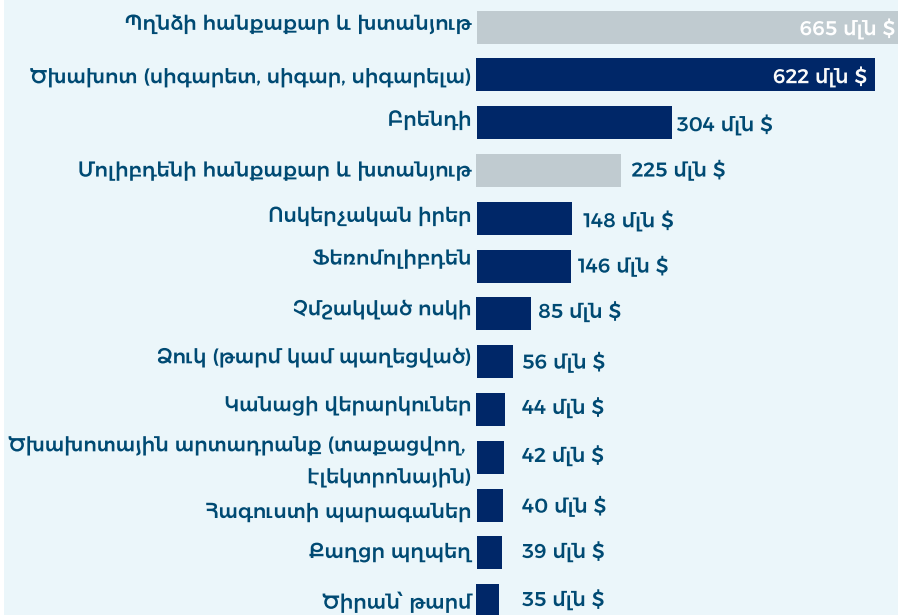


Նշում՝ կապույտով նշված են այն ապրանքախմբերը, որոնք առևտրի ազատականացման նախատեսվող միջոցառումների շրջանակում ազատվում են ներմուծման տուրքերից
Աղբյուրը՝ ՀՀ վիճակագրության կոմիտե

Առևտրի ազատականացման շրջանակում ԵՄ ներմուծման մաքսատուրքից ազատված ապրանքատեսակների արտահանումը զգալի կշիռ ունի նաև Հայաստանի ամբողջ արտահանման մեջ:

Մեր գնահատականներով 2025թ-ին Հայաստանից արտահանվել է մոտ 3.5 մլրդ ԱՄՆ դոլարի հայկական ծագման արտադրանք, որի 2/3-ից ավելին բավարարում է առաջարկվող արտոնություններին:

Գծապատկեր 2. Հայաստանից դեպի ամբողջ աշխարհ արտահանված առաջատար ապրանքախմբերը 2025թ-ին



Նշում՝ (1) կապույտով նշված են այն ապրանքախմբերը, որոնք առևտրի ազատականացման նախատեսվող միջոցառումների շրջանակում ազատվում են ներմուծման տուրքերից:
(2) Գծապատկերում ներառված չեն ոսկու ու ոսկերչական իրերի վերաարտահանված ծավալները, ադամանդն ու էլեկտրատեխնիկան: ԵՄ արտոնյալ սակագները վերաբերում են Հայաստանից ծագած արտադրանքին: Աղբյուրը՝ ՀՀ վիճակագրության կոմիտե

2025թ-ին Հայաստանից արտահանված մոտ 3.5 մլրդ ԱՄՆ դոլարի հայկական ծագման արտադրանքի 2/3-ից ավելին բավարարում է ԵՄ արտոնություններին

Ի՞նչ ռիսկեր կան ԵՄ մաքսային արտոնությունների շրջանակում. սակագնային քվոտաներ

Արտոնությունների ծավալը իսկապես մեծ է, սակայն պտուղ-բանջարեղենի մասով կան որոշակի սահմանափակումներ: Զրոյական սակագներով ԵՄ ներմուծման դեպքում սահմանված են սակագնային քվոտաներ, մասնավորապես՝ ծիրանի, խաղողի, սալորի, դեղձի, բալի ու կեռասի, ելակի, վարունգի ու տանձի համար: Սահմանված քվոտան գերազանցելուց հետո կիրառվում են ռեգուլյար սակագները: Շատ դեպքերում սակագնային քվոտաները էականորեն քիչ են 2025թ-ի փաստացի արտահանման ցուցանիշներից, օրինակ՝ սալորի դեպքում քվոտան փաստացի արտահանման ընդամենը 13%-ն է, իսկ ծիրանի դեպքում՝ 16%:

Նշված փոքր ծավալները ոչ այնքան պայմանավորված են ԵՄ-ի՝ սեփական շուկան պաշտպանելու մտադրությամբ, որքան ԵՄ մեթոդաբանությամբ ու պրակտիկայով: Քվոտաների չափերը որոշվել են հաշվի առնելով 2025թ-ին Հայաստանում գրանցված բիզնեսների կողմից կատարված արտահանումների տվյալները, որոնք հասանելի են ՄԱԿ-ի Comtrade տվյալների բազայում: Մինչդեռ հատկապես պտուղ-բանջարեղենի դեպքում արտահանումների մեծ մասը կատարվում է ֆիզիկական անձանց կողմից:

Մոլդովայի, Ուկրաինայի, Վրաստանի փորձը ցույց է տալիս, որ արտահանման նոր քարտեզ վերագծելու համար միայն արտոնությունները բավարար չեն

Առևտրի ազատականացման ծավալները իսկապես էական են, բայց Մոլդովայի, Ուկրաինայի ու Վրաստանի փորձը ցույց է տալիս, որ կախվածության կարծրատիպերը կոտրելու ու արտահանման նոր քարտեզ վերագծելու համար միայն արտո-

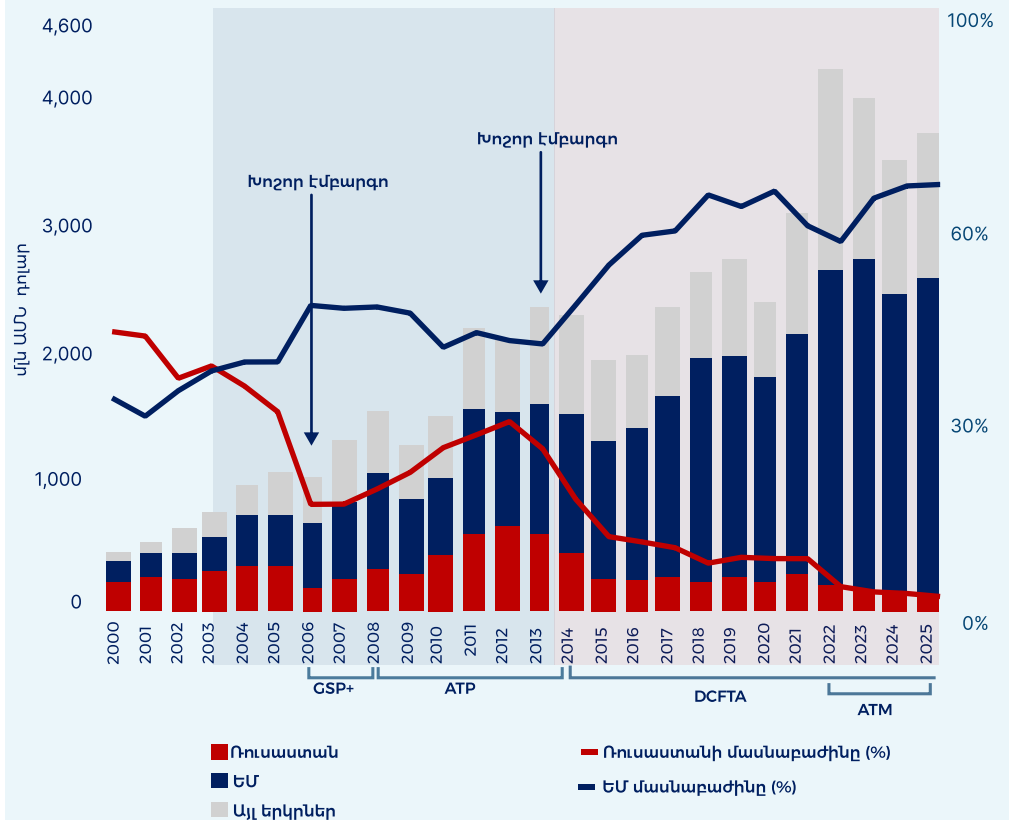
նությունները բավարար չեն: Այս երկրների անցած ուղու ուսումնասիրությունը կարող է օգնել քարտեզագրել արտահանման դիվերսիֆիկացման համար անհրաժեշտ գործողությունները:

Մոլդովայի արմատական տրանսֆորմացիայի փորձը

Մոլդովայի արտահանման կառուցվածքը 2000-2025թթ. ընթացքում արմատական փոփոխություններ է կրել: Ռուսաստանը գլխավոր առևտրային գործընկերոջից

վերածվել է երկրորդական շուկայի. մասնաբաժինը Մոլդովայի արտահանման կառուցվածքում նվազել է 2000թ-ի 44%-ից 2025թ-ին հասնելով 3%-ի:

Գծապատկեր 3. Մոլդովայի արտահանման կառուցվածքը, 2000-2025թթ.



Աղբյուր՝ UN Comtrade

Կատարված քաղաքատնտեսական տրանսֆորմացիան ընթացել է երկու փուլով: Առաջին փուլը սկսվել է 2003թ-ին, երբ Քիշնևը մեկ գիշերում [հրաժարվեց](#) ստորագրել Մերձդնեստրի հակամարտության կարգավորման ռուսական նախագիծը: Երկրորդ փուլը նշանավորվեց 2014թ-ին ԵՄ-ի հետ

[Ասոցացման](#) համաձայնագրի ստորագրմամբ, որով ստեղծվեց Խորը և համապարփակ ազատ առևտրի գոտի (DCFTA): Ռուս-մոլդովական հարաբերությունները վատթարացնող այս իրադարձությունները ուղեկցվեցին ռուսական սահմանափակումներով, որոնք կիրառվում էին մասամբերքի, պտուղ-

բանջարեղենի և Մոլդովայից դեպի Ռուսաստան արտահանվող հիմնական արտադրանքի՝ [գինու ու կոնյակի](#) նկատմամբ: Ի պատասխան ռուսական տնտեսական ճնշումների՝ ԵՄ-ն աստիճանականորեն ազատականացրեց առևտուրը Մոլդովայի հետ՝ հաջորդաբար բացելով GSP+ ռեժիմի,

Ինքնավար առևտրի արտոնությունների (ATP), Խորը և համապարփակ ազատ առևտրի գոտու (DCFTA), իսկ ռուս-ուկրաինական պատերազմից հետո՝ 2022-2025թթ., նաև Ինքնավար առևտրի միջոցառումների (ATM) հնարավորությունները (գծ. 3):



Աղբյուրը՝ MoldovaLive

Առաջին փուլում **խորհրդային ագրարային ավանդույթներով արտադրությունը դեռ պատրաստ չէր եվրոպական շուկային, բացի այդ՝ փոքրածավալ քվոտաները թույլ չէին տալիս բիզնեսին հայացքը թեքել դեպի Եվրոպա:** Օրինակ՝ գինու նկատմամբ սահմանված սակագնային քվոտաները հաճախ սպառվում էին տարվա կեսին: Այդ պայմաններում բիզնես համայնքը սպասողական կեցվածք էր դրսևորում՝ հուսալով, որ Ռուսաստանի հետ հարաբերությունները կկարգավորվեն: Եվ երբ 2007թ-ին Ռուսաստանը մասնակիորեն հանեց արգելքը, դեպի Ռուսաստան արտահանման ծավալները սկսեցին աստիճանաբար վերականգնվել (գծ. 3):

Երկրորդ փուլում հերթական էմբարգոյից հետո Մոլդովայի բիզնես համայնքը հրաժեշտ տվեց պատրանքներին և ընդառաջ գնաց տնտեսական տրանսֆորմացիային:

Այս անգամ ԵՄ-ի տրամադրած թե՛ ֆինանսատեխնիկական աջակցությունը, թե՛ առևտրային արտոնությունները իսկապես շոշափելի էին: Արդյունաբերական ողջ արտադրանքը ազատվել էր

մաքսատուրքերից, իսկ գյուղմթերքի սակագնային քվոտաները աստիճանաբար ընդլայնվում էին կամ հանվում: Ռուս-ուկրաինական պատերազմից հետո՝ 2022-2025թթ., ԵՄ-ի կողմից Մոլդովայի նկատմամբ սահմանված Ինքնավար առևտրի միջոցառումների (ATM) շրջանակում բոլոր արտադրատեսակների նկատմամբ սահմանվել էին գրոյական մաքսատուրքեր, ամբողջությամբ հանվել էին գործող սակագնային քվոտաները:

Աջակցման միջոցառումների ավարտից հետո՝ 2025թ-ին վերանայվեցին DCFTA համաձայնագրի պայմանները՝ քվոտաները պահպանվել են միայն խնձորի, սալորի, կեռասի ու խաղողի նկատմամբ, ընդ որում՝ դրանց ծավալը 2014թ-ի համեմատ ավելացվել է մինչև 6 անգամ:

Արտահանման տրանսֆորմացիան տեղի չէր ունենա, եթե Մոլդովայի կառավարությունն ու բիզնես համայնքը չդրսևորեին քաղաքատնտեսական կամք՝ նախ իրականությունն ընդունելու, ապա համալիր գործողություններով նոր իրականություն կառուցելու համար:

Փոքրածավալ քվոտաները
սահմանափակում են
գրոյական մաքսատուրքերի
առևտրային
հնարավորությունները

Ի՞նչ արեց Մոլդովայի կառավարությունը

Օրենսդրության և ստանդարտների ներդաշնակեցում: Ասոցացման համաձայնագրի պահանջներին համապատասխան՝ Մոլդովայի օրենսդրությունը, սննդամթերքի անվտանգության ստանդարտները և բուսասանիտարական (SPS) նորմերը համապատասխանեցվեցին ԵՄ պահանջներին: Լաբորատորիաները անցան ԵՄ հավատարմագրում և այժմ Մոլդովայում սննդի անվտանգությունը [համարվում է](#) եվրոպական մակարդակի:

Ենթակառուցվածքների ստեղծում: Կառավարությունը որդեգրեց տրանսպորտային և էներգետիկ ցանցերը ԵՄ անդամ Ռումինիայի հետ ամբողջությամբ ինտեգրելու կուրս: Ճանապարհային ենթակառուցվածքների ոլորտում համագործակցությունը [շարունակվում է](#) մինչ այժմ, ընդ որում՝ ծրագրերը մեծապես իրականացվում են Ռումինիայի կառավարության ֆինանսավորմամբ:

Բրենդի ձևավորում: Արևմտյան կառույցների, այդ թվում՝ ԱՄՆ Միջազգային զարգացման գործակալության (USAID) ֆինանսատեխնիկական աջակցության շնորհիվ՝ 2013թ-ին հիմնադրվեց Խաղողագործության և գինեգործության ազգային գրասենյակը ([ONVV](#)), մեկնարկեց «Wine of Moldova» միասնական ազգային բրենդը, որը դարձավ Մոլդովայի դիվանագիտական ջանքերի հիմնական առարկան:

Գործարար կապերի ստեղծման աջակցություն: Հաճախ արտահանողների, հատկապես փոքր ու միջին ձեռնարկությունների (ՓՄՁ) համար ամենամեծ մարտահրավերը օտար շուկայում գնորդ գտնելն է: Մոլդովայի Invest Moldova պետական [գործակալությունը](#) 2023թ-ից սկսած Համաշխարհային բանկի ֆինանսավորմամբ իրականացնում է [B2B առաքելություններ](#) դեպի Ռումինիա և Գերմանիա, իսկ այս տարվանից նաև դեպի Իտալիա ու Լեհաստան: Առաքելությունների ընթացքում մոլդովական ընկերությունները հարյուրավոր հանդիպումների ընթացքում գործարար կապեր են հաստատում ընդունող երկրի

ընկերությունների հետ՝ ընդլայնելով ոչ միայն ավանդական արտադրատեսակների արտահանումը, այլ նաև գրավելով նոր որմնախորշեր: Գործակալությունը վարում է նաև Մոլդովայից արտահանողների [ռեգիստր](#), ինչը հեշտացնում է թե՛ Մոլդովայից մատակարար գտնելու հարցը, թե՛ երկրի ներսում բիզնես կոոպերատիվներ ստեղծելու գործընթացը:

Թիրախային շուկաների հետագոտություններ: Invest Moldova գործակալությունը գործընկեր կազմակերպությունների հետ համատեղ իրականացնում է նաև շուկայական [հետագոտություններ](#)՝ թիրախային տարածաշրջաններում և երկրներում սպառողական կարիքներն ու նախընտրությունները բացահայտելու նպատակով:

Բիզնեսի սուբսիդավորում: Հիմնադրվեց Գյուղատնտեսության ոլորտում միջամրտությունների և վճարումների գործակալությունը ([AIPA](#)), որի միջոցով պետությունը եվրոպական և ամերիկյան դոնորների աջակցությամբ ֆերմերներին սուբսիդիաներ է տրամադրում ժամանակակից տեխնիկա գնելու, սառնարանային համալիրներ կառուցելու և նորագույն ինտենսիվ այգիներ հիմնելու համար:

Դրամաշնորհներ են տրամադրվում նաև Invest Moldova գործակալության Bridge ծրագրի շրջանակում՝ ֆինանսավորելով բիզնես ասոցիացիաների կողմից իրականացվող արտահանման խթանման միջոցառումների, հետագոտությունների, բիզնես առաքելությունների, մարքեթինգային արշավների և արտահանման կարողությունների զարգացման նախագծերի ծախսերի մինչև 60%-ը: Նախագծի համար դրամաշնորհի բյուջեն կարող է լինել մոտ 5,500 - 110,000 ԱՄՆ դոլար: Օրինակ՝ 2022-25թթ. ժամանակահատվածում (որը նաև համընկել է ԵՄ-ի Ինքնավար առևտրի միջոցառումների (ATM) հետ) բիզնես ասոցիացիաներին տրվել է մոտ 450,000 ԱՄՆ դոլար աջակցություն, գներացվել է 100 մլն ԱՄՆ դոլար [արտահանում](#):

Հաճախ արտահանողների, հատկապես փոքր ու միջին ընկերությունների համար ամենամեծ մարտահրավերը միջազգային շուկայում գնորդ գտնելն է

Ի՞նչ արեց Մոլդովայի բիզնես համայնքը

Տեխնոլոգիաների արմատական փոփոխություններ: Մոլդովացի արտադրողները ինտենսիվորեն սկսեցին ուսումնասիրել Նոր շուկան. եթե ռուսական շուկայի համար արտադրում էին մեծաքանակ էժան, կիսաքաղցր գինիի ցիստեռներով, ապա եվրոպական շուկան պահանջում էր շալցված, աշխարհագրական նշումներով (PGI) պրեմիում դասի չոր գինիներ: Գործարանները [գնեցին](#) եվրոպական սարքավորումներ, հրավիրեցին ֆրանսիացի ու իտալացի էնոլոգների և սկսեցին օգտագործել ինչպես միջազգային, այնպես էլ տեղական խաղողի սորտեր եվրոպացի սպառողին զարմացնելու համար: Փոփոխություններին միացավ նաև [Մոլդովայի տեխնիկական համալսարանը](#) խաղողագործության ու գինեգործության ուսումնական ծրագրով, որը ամբողջապես մշակվել էր ամերիկյան աջակցությամբ:

Սորտերի և արտադրատեսակների փոփոխություններ: Այգեգործները [սկսեցին արմատախիլ անել](#) իին խորհրդային այգիները. կրճատվեցին խնձորի, սալորի, դեղձի այգիները, ընդլայնվեցին եվրոպական շուկայում ավելի մեծ պահանջարկ վայելող պտուղների, օրինակ՝ ծիրանի, [կեռասի](#) և [բալի](#) այգիները: Փոփոխվեցին [խնձորի սորտերը](#). Եթե ավանդական ռուսական շուկայում վաճառում էին երկար պահվող Այդարեդ և Ռենետ Սիմիրենկո խնձորները, ապա եվրոպական շուկան պահանջում էր ավելի վառ, միաչափ ու միազույն Նոր սորտեր, օրինակ՝ Գալա, Ֆուջի: Անցում կատարվեց [անկորիզ խաղողի](#) սորտերին, քանի որ եվրոպացի սպառողը նախընտրում է անկորիզ խաղող:



Աղբյուր՝ freshplaza.com

Կոոպերատիվների ստեղծում: ԵՄ շուկա կայուն ծավալներ մատակարարելու համար մոլդովացի ֆերմերները սկսեցին միավորվել ագրոկոոպերատիվներում (օրինակ՝ [Berries Group](#)): Դա ոչ միայն թույլ տվեց ապահովել խոշոր կայուն ծավալներ և բավարարել եվրոպական [սուպերմարկետների](#) ցանցերի պահանջարկը, այլ նաև կառուցել հետբերքահավաքային ենթակառուցվածքներ, որոնք մեկ ընկերությունից չափազանց մեծ ներդրումներ կպահանջեին:



Աղբյուր՝ EastFruit

Ներդրումներ հետբերքահավաքային ենթակառուցվածքներում: Ագրոկոոպերատիվները, ստանալով ֆինանսական և տեխնիկական աջակցություն, սկսեցին կառուցել կարգավորվող միջավայրով (CA - controlled atmosphere) սառնարանային տնտեսություններ, փաթեթավորման արտադրամասեր, տեսակավորման ու լվացման ավտոմատացված գծեր, որոնք թույլ են տալիս կրճատել ծախսերը: Օրինակ՝ [սառնարանային տնտեսությունները](#) բացի կորուստները կրճատելուց թույլ են տալիս նաև պահել բերքը և վաճառել ավելի թանկ սեզոնի:

Նոր շուկայական որմնախորշերի յուրացում: Արդյունաբերական ձեռնարկություններն արագորեն վերակառուցվեցին դեպի [տեքստիլ արտադրություն](#)՝ առայժմ դեռ տոլլինգի մեխանիզմով: Կարևոր խորշերից դարձավ նաև [ավտոմոբիլային բաղադրիչների](#), հատկապես՝ [լարերի ու մալուխների արտադրությունը](#), [Ներառյալ՝ ծրագրային ապահովումը և նախագրծումը](#):

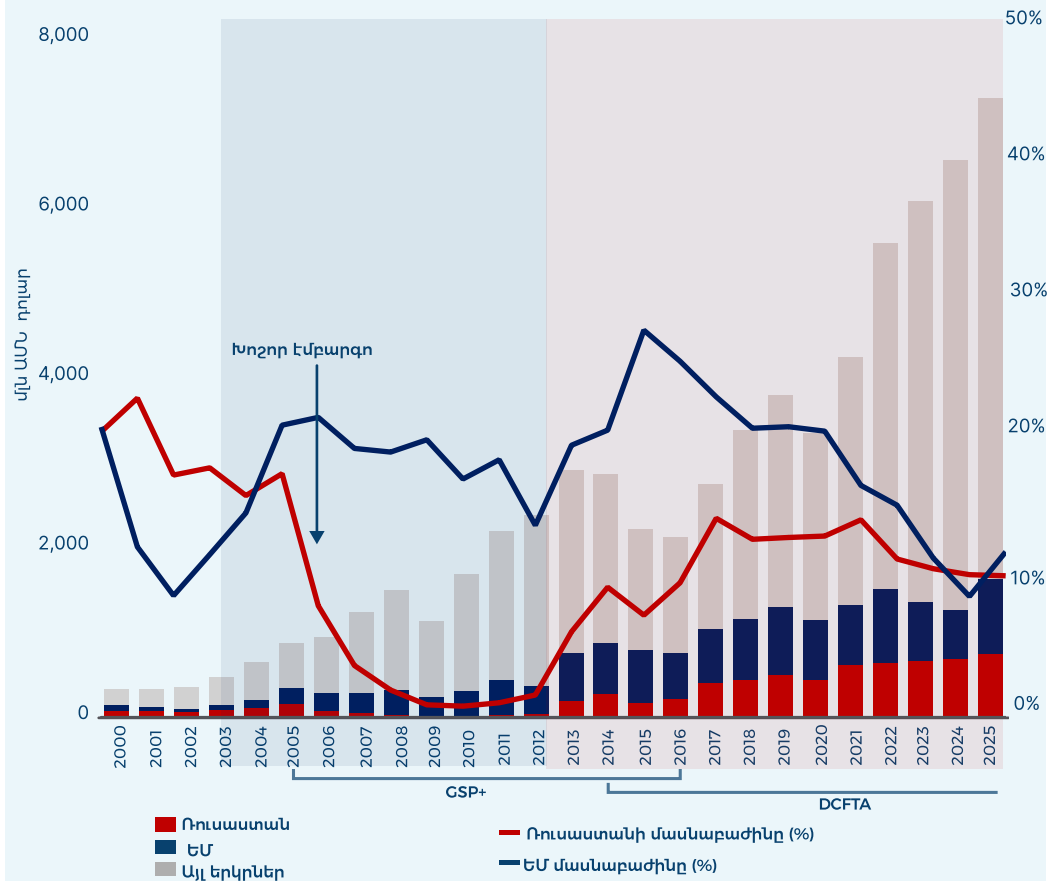
Կոոպերատիվների միջոցով
հնարավոր է ոչ միայն
ապահովել մատակարարման
կայուն ծավալներ, այլ նաև
կառուցել այնպիսի
ենթակառուցվածքներ, որոնք
մեկ ընկերության համար
չափազանց ծախսատար են

Վրաստանի երկվեկտր հավասարակշռության փորձը

Ի տարբերություն Մոլդովայի, Վրաստանի դեպքում արմատական տրանսֆորմացիա տեղի չի ունեցել, թեպետ արևմտյան դոնորները Վրաստանին

[հատկացրել](#) են գրեթե այնքան ֆինանսատեխնիկական աջակցություն, որքան Մոլդովային:

Գծապատկեր 4. Վրաստանի արտահանման կառուցվածքը, 2000-2025թթ.



Աղբյուր՝ UN Comtrade

Վերջին 25 տարիների ընթացքում կատարված փոփոխությունները այս դեպքում ևս կարելի է բաժանել երկու փուլի: Առաջին փուլը սկսվեց 2003թ-ի Վարդերի հեղափոխությամբ, որով երկիրը որդեգրեց կտրուկ արևմտամետ քաղաքականություն: Քաղաքական կոշտ հռետորաբանությանը հաջորդեցին տնտեսական սահմանափակումները և 2006թ-ի խոշոր [էմբարգոն](#): Ինչպես Մոլդովայի դեպքում, այստեղ ևս ԵՄ-ն Վրաստանի համար [բացեց](#) GSP+ արտոնյալ ռեժիմի հնարավորությունները: Սակայն վրացական բիզնեսը չկարողացավ արագ վերակողմնորոշվել դեպի Եվրոպա.

բացի ներքին կառուցվածքային առանձնահատկություններից այստեղ կար նաև լոգիստիկ խնդիր, այդ թվում՝ ցամաքային կապի բացակայություն, Սև ծովով փոխադրման [դեպքում բարձր ծախսեր](#): Բացի այդ, ի տարբերություն Մոլդովայի, Վրաստանի դեպքում Ինքնավար առևտրի արտոնություններ (ATP) չկիրառվեցին:

Երկրորդ փուլում Վրաստանը այլ ուղիով գնաց. 2012թ-ին իշխանության եկած քաղաքական ուժը որդեգրեց զուգահեռ ուղիների պրագմատիկ քաղաքականություն՝ մի կողմից իրականացնելով ԵՄ ինտեգրում, մյուս

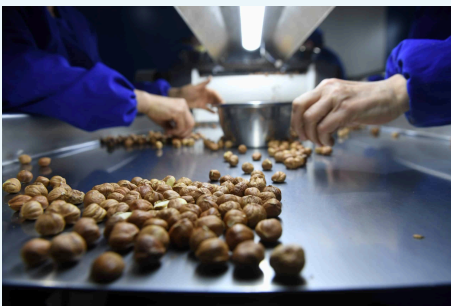
Դեպի ԵՄ արտահանման համար Վրաստանին խոչընդոտում է լոգիստիկ խնդիրը. ցամաքային կապ չկա, իսկ Սև ծովով բեռնափոխադրումները թանկ են

կողմից՝ վերականգնելով երկխոսությունը Ռուսաստանի հետ: Եվ չնայած 2014թ-ին ստորագրվեց ԵՄ [Ասոցացման](#) համաձայնագիրը և ստեղծվեց ազատ առևտրի գոտի (DCFTA), սակայն վրացական արտադրանքի նկատմամբ Էմբարգո չկիրառվեց, ինչպես նույն ժամանակ կիրառվել էր Մոլդովայի նկատմամբ: Քաղաքական բարիդրացիական երկխոսության պայմաններում դեպի Ռուսաստան արտահանման ծավալները վերականգնվեցին (գծ. 4), Ռուսաստանը կրկին դարձավ վրացական գինու և գյուղմթերքի գլխավոր շուկան: Ձևավորվեց երկվեկտոր փխրուն հավասարակշռություն:

Հավասարակշռության պայմաններում Վրաստանը ԵՄ ուղղությամբ արտահանման խթանման գործողություններ սկսել է իրականացնել հատկապես 2014թ-ից հետո, երբ ստորագրվեց ԵՄ ասոցացման համաձայնագիրը:

Վրաստանում իրականացվեցին օրենսդրական ներդաշնակեցման բոլոր [պահանջները](#), ինչ Մոլդովայում: Ստեղծվեցին [Գինու ազգային գործակալությունը](#), [Enterprise Georgia](#)-ն, Գյուղական զարգացման հիմնադրամը ([RDA](#)). պետությունը սուբսիդիաների միջոցով խթանում էր ինտենսիվ այգիների հիմնումը և ժամանակակից [սառնարանային](#) ու փաթեթավորման տնտեսությունների ստեղծումը: Սակայն ռուս-ուկրաինական պատերազմից հետո երկրի քաղաքական հետագիծը փոխվեց, ինչի արդյունքում Արևմուտքի ֆինանսատեխնիկական աջակցությունը աստիճանական կըրճատվեց և սառեցվեց: Դեպի ԵՄ արտահանման ծավալները նվազում են:

Ferrero-ի մուտքը վրացական շուկա



Աղբյուր՝ eu4georgia.eu

Այժմ պնդուկը Վրաստանից արտահանվող առաջատար գյուղմթերքն է, որն ապահովել է 2025թ-ին դեպի ԵՄ արտահանման 12%-ը: Ferrero-ի պատմությունը ցույց է տալիս, որ խոշոր խաղացողների ներգրավվումը իր հետ տնտեսական նոր, խորը ու բարդ հարաբերություններ է բերում, փոխում է տնտեսության ներքին միջավայրը:

2000-ականների սկզբին Ferrero իտալական ընկերությունը ձգտում էր դիվերսիֆիկացնել արտադրական շղթան և նվազեցնել կախվածությունը այլ երկրներից: Վրաստանի բնակլիմայական պայմանները կատարյալ էին պնդուկի աճեցման համար, իսկ նույն ժամանակահատվածում ԵՄ պահանջներին համապատասխան իրավական համակարգի արդիականացումը հուսալի միջավայր էին օտարերկրյա ներդրումների համար: ԵՄ-ի և Շվեդիայի կառավարության ֆինանսական միջոցներով, ՄԱԿ-ի Պարենի և գյուղատնտեսության կազմակերպության ([FAO](#)) հետ համագործակցությամբ [Ferrero](#)-ն ներդրումներ կատարեց Վրաստանում՝ պլանտացիաներ ու արտադրամասեր հիմնելու համար: Ընդ որում, Ferrero ընկերության կողմից հիմնադրված AgriGeorgia ընկերությունը ոչ միայն կազմակերպում է պլանտացիաների, արտադրամասերի հիմնում ու ընդլայնում, այլ նաև այլ արտադրողներից պնդուկի գնում:

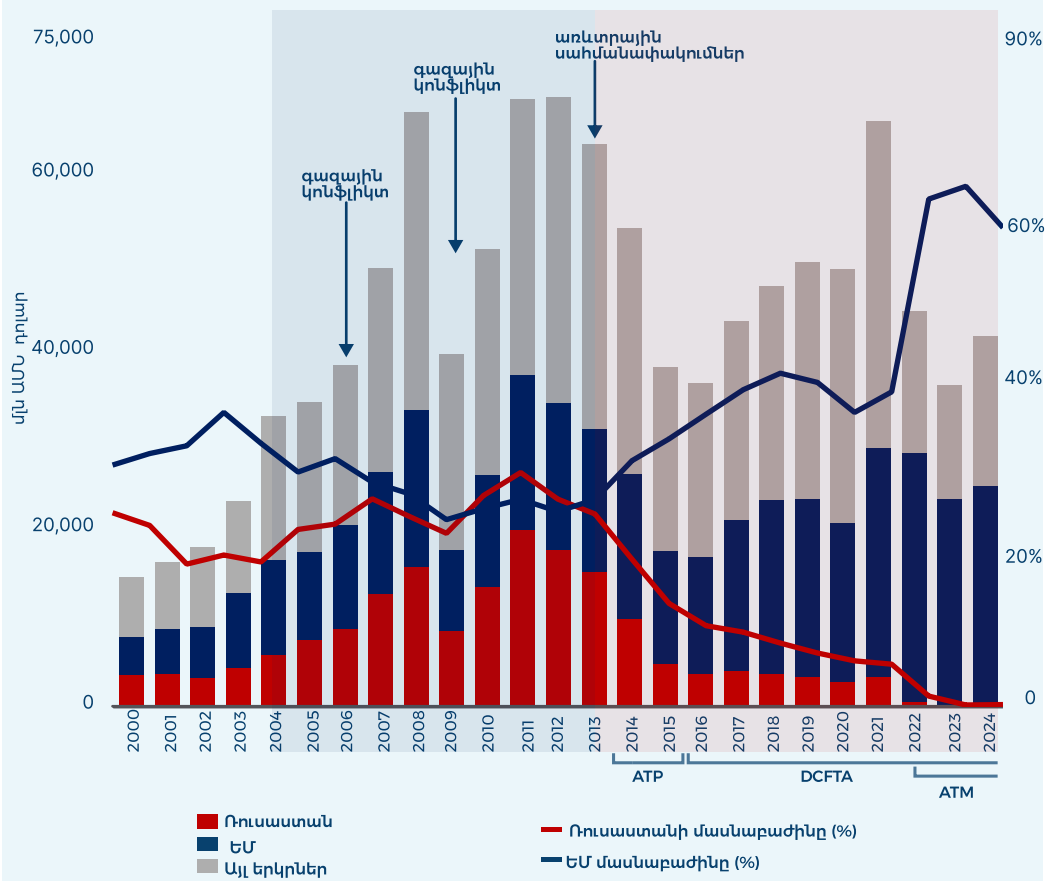
Ferrero-ի պատմությունը ցույց է տալիս, որ խոշոր խաղացողների ներգրավվումը իր հետ տնտեսական նոր հարաբերություններ է բերում, փոխում է տնտեսության ներքին միջավայրը

Ուկրաինան տրանսֆորմացիայի ու պատերազմի թոհուրոհում

Ռուսաստանի կողմից Ուկրաինայում տնտեսական ճնշման հիմնական գործիքը տարիներ շարունակ եղել է գազի մատակարարումը: Ռուսական Գազպրոմի ու ուկրաինական Նավթո-գազի միջև կոնֆլիկտները սկսվել են հատկապես 2004թ-ի Նարնջագույն հեղափոխությունից հետո՝ կապված երկրի քաղաքական վեկտորի փոփոխության հետ:

Հաջորդող տարիներին Ռուսաստանը կիրառել է տարբեր սահմանափակումներ կաթնամթերքի, մսամթերքի և այլ արտադրատեսակների նկատմամբ. այնուհետև ուկրաինական արտադրանքը ուղղվել է դեպի Եվրոպական միություն:

Գծապատկեր 5. Ուկրաինայի արտահանման կառուցվածքը, 2000-2024թթ.



Աղբյուր՝ UN Comtrade

ԵՄ-ն Ուկրաինայի նկատմամբ Նախ սահմանել է Ինքնավար առևտրի արտոնություններ (ATP), ապա ստեղծել ազատ առևտրի գոտի (DCFTA):

Ուկրաինան անցել է օրենսդրության ու ստանդարտների ներդաշնակեցման նույն ճանապարհը, ինչ Մոլդովան ու Վրաստանը: Ստեղծվել է Trade with Ukraine բրենդը և քաղաքականությունը: 2015թ-ին ձևավորվել է Ձեռնարկատիրության և արտահանման խթան-

ման գրասենյակը (EEPO): Գրասենյակը վարում է արտահանողների [ռեգիստր](#), Նաև արտահանման պոտենցիալի մարգային [կատայոգ](#), ինչը թույլ է տալիս արտահանողներին գտնել գործընկերներ կոոպերատիվներ կազմավորելու համար: Արտահանման խթանման ուղղությամբ ամենակարևոր միջոցառումները բիզնես առաքելություններն են (Նաև ցուցադրություններ, աշխատաժողովներ և այլ [միջոցառումներ](#)):

Ուկրաինայում ստեղծվել է արտահանողների ռեգիստր, որտեղ ամփոփված են տվյալներ արտահանողների, նրանց արտադրական կարողությունների, որակի սերտիֆիկատների մասին, ինչը համապարփակ տեղեկատվության աղբյուր է պոտենցիալ գնորդների համար և ոչ միայն

Իսկ 2018թ-ին հիմնադրվել է Արտահանման վարկավորման գործակալությունը (ECA), որը ապահովագրում է արտահանման ռիսկերը, օրինակ՝ գնորդի կողմից չվճար-

ման, արտահանման վարկը չմարելու և այլն: Գործակալությունը կարևոր առաքելություն ունի հատկապես պատերազմական իրավիճակում:

Հայաստանի ուղին

Որպես Եվրասիական տնտեսական միության (ԵԱՏՄ) անդամ երկիր՝ Հայաստանը չունի հնարավորություն ԵՄ-ի հետ ունենալու գործընկերության այնպիսի օրենսդրական հիմքեր, ինչպես ունեն Մոլդովան, Վրաստանը և Ուկրաինան: ԵՄ-ի հետ առևտրի ազատականացման ժամանակավոր միջոցառումները կարող են լինել ազատ առևտրային գոտու թեստային տարբերակ:

Ինչպես հուշում է Մոլդովայի 2003-2013թթ. փորձը, միայն մաքսատուրքերի զրոյացումը բավարար չէ արտահանման ընդլայնման համար, քանի որ անհրաժեշտ է դեռ ձևավորել նոր, համալիր տնտեսական կարողություններ, այդ թվում՝ արտադրա-

կան, հետքերքահավաքային, լոգիստիկ, շուկայական և այլն: Բացի այդ, նեղ քվոտաների պայմաններում գրոյական մաքսատուրքերը կարող են էական ոչինչ չփոխել:

Դեպի ԵՄ ընդլայնման, արտահանման դիվերսիֆիկացման համար անհրաժեշտ են կառավարության ու բիզնեսի համալիր գործողությունները, որոնք հատկապես լավ քարտեզագրված են Մոլդովայի փորձում: Այդ ճանապարհը անցնելու համար Հայաստանին պետք է ժամանակ և ֆինանսատեխնիկական աջակցություն:

Իսկ ինչպե՞ս լուծել լոգիստիկ խնդիրը

Հայաստանը չունի աշխարհագրական այնպիսի բարենպաստ դիրք, ինչպես ուներ Մոլդովան, ինչն ավելի է դժվարացնում դիվերսիֆիկացման հեռանկարները: Աշխարհագրական հեռավորությունը եղել է Նաև Վրաստանի՝ դեպի ԵՄ արտահանման հիմնական խոչընդոտը՝ թույլ չտալով, որ այնտեղ տեղի ունենա այն տրանսֆորմացիան, ինչը կատարվել է Մոլդովայում:

Այդուհանդերձ, ժամանակակից տնտեսական աշխարհը ցույց է տալիս, որ

աշխարհագրությունը դատավճիռ չէ, եթե միտքն ու տեխնոլոգիան աշխատում են: Հայաստանի դեպքում կարող է աշխատել լոգիստիկ խոչընդոտի լուծման երկու տարբերակ՝ արտահանել բարձր ավելացված արժեքով վերամշակված արտադրանք (օրինակ՝ չիր, պահածո, խափար և այլն) կամ ստեղծել նորարարական լոգիստիկ ենթակառուցվածքներ:

**Լոգիստիկ խոչընդոտը
հնարավոր է հաղթահարել.
աշխարհագրությունը
դատավճիռ չէ, եթե միտքն ու
տեխնոլոգիան աշխատում են**

Բարձր գին, փոքր ծավալ

Երբ հումքը վերամշակվում է, երկարում է արտադրանքի պահպանման ժամկետը, կրճատվում են քաշն ու ծավալը, բարձրանում է գինը, ինչի շնորհիվ լոգիստիկայի ծախսերի կշիռը նվազում է:



Նկարը՝ արհեստական բանականություն

Օրինակ: Թայլանդը արքայախնձորի բերքի 80%-ը վերածում է պահածոյի, որը արտահանվում է խոշոր շուկաներ՝ ԱՄՆ, ԵՄ, Ռուսաստան: Երկար ճանապարհը խնդիր է թարմ մրգի համար, բայց ոչ պահածոյացվածի:

Նորարարական լոգիստիկա

Կառավարվող միջավայրի (CA), Մոդիֆիկացված միջավայրով փաթեթավորման (MAP) և Անհատական արագ սառեցման (IQF) տեխնոլոգիաները ժամանակակից լոգիստիկայի ամենակարևոր նորարարություններից են:

- **Կառավարվող միջավայրի (CA)** տեխնոլոգիայի միջոցով պահեստներում կամ բեռնարկղերում ապահովվում է քիչ թթվածնով և ավելի շատ ածխաթթու գազով հագեցած օդ, ինչի շնորհիվ դանդաղում է էթիլենի արտադրությունը: Այս տեխնոլոգիան ավելացնում է մթերքի պահպանման ժամկետը 2-4 անգամ:

Օրինակ: Թայվանում աճեցվող ատեմոյա արևադարձային միրգը Չինաստանի կողմից 2021թ. սահմանված էմբարգոյից հետո սկսեց արտահանվել մինչև Կանադա, շնորհիվ CA տեխնոլոգիայի, որը կրկնապատկում է մրգի պահպանման ժամկետը:

- **Մոդիֆիկացված միջավայրով փաթեթավորման (MAP)** տեխնոլոգիան կիրառվում է միայն փաթեթավորման պահին. փաթեթը հագեցվում է հատուկ գազային խառնուրդով, ինչի շնորհիվ մթերքի պահպանման ժամկետը երկարում է 2-5 անգամ:

Օրինակ: Չիլիում կեռասի փաթեթավորումը կատարվում է MAP տեխնոլոգիայով, ինչի արդյունքում կեռասը թարմ է մնում շուրջ 60 օր:

- **Անհատական արագ սառեցման (IQF)** տեխնոլոգիան ցնցումային սառեցման մեթոդ է, որի ժամանակ մեծ սառցաբյուրեղներ չեն ձևավորվում և հալվելուց հետո մթերքը չի կորցնում իր հատկությունները: Ժամկետը երկարում է մինչև 2 տարի:

Կան այլ ժամանակակից լուծումներ ևս, օրինակ՝ էթիլենի կլանիչներ, կենսաբանական ծածկույթներ, օզոնացում, ուլտրամանուշակագույն լամպեր և այլն:



Աղբյուրը՝ rinac.com

Եզրակացություններ և առաջարկություններ

- ✓ Սկզբնական գնահատումների համաձայն՝ ռուսական սահմանափակումների հետևանքով ՀՀ արտահանման հնարավոր կորուստները, այլ հավասար պայմաններում, մինչև տարեվերջ կարող են լինել **շուրջ 260 մլն ԱՄՆ դոլար**, ինչը համարժեք է 2025թ-ի տեղական արտադրանքի ամբողջ արտահանման 7.4%-ին:
- ✓ ԵՄ-ի կողմից տրամադրվող առևտրի ազատականացման ժամանակավոր միջոցառումների ծավալները զգալի են. դրանք վերաբերում են 2025թ-ին հայկական ծագման արտադրանքի **ամբողջ արտահանման դոլարային արժեքի 2/3-ից ավելին**:
- ✓ Մոլդովայի փորձից երևում է, որ **անհամարժեք փոքր քվոտաները սահմանափակում են գրոյական մաքսատուրքերի հնարավորությունները**, ուստի դրանք պետք է սահմանվեն և պարբերաբար վերանայվեն հաշվի առնելով երկրի արտահանման իրական պոտենցիալը:
- ✓ Արտահանումը ԵՄ ուղղությամբ ընդլայնելու համար անհրաժեշտ է.
 - կառավարության կողմից օրենսդրության ու ստանդարտների ներդաշնակեցում, երկրի բրենդի ձևավորում, թիրախային շուկաների հետազոտություններ, աջակցություն գործարար կապերի ստեղծմանը, բիզնեսի ֆինանսատեխնիկական աջակցություն,
 - բիզնես համայնքի կողմից տեխնոլոգիաների արդիականացում, գյուղատնտեսական սորտերի ու արտադրատեսակների փոփոխություններ, կոոպերատիվների ստեղծում, հետբերքահավաքային ենթակառուցվածքների ստեղծում, նոր որմնախորշերի յուրացում:
- ✓ Գործնականում կառավարության առաջին քայլերից մեկը պետք է լինի **արտահանման խթանման գործակալության** հիմնումը (կամ գործառույթների վերապահումը որևէ այլ կառույցի), որը կզբաղվի արտահանման խթանման բոլոր գործընթացներով, այդ թվում՝ **արտահանողների հաշվառում և բաց ռեգիստրի վարում**:
- ✓ Ֆինանսատեխնիկական աջակցության պայմաններում երկարաժամկետում արտահանման կառուցվածքը կարող է էական փոփոխություններ չկրել, եթե կա լուրջ լոգիստիկ խոչընդոտ և չկա հստակ քաղաքատնտեսական կամք այն հաղթահարելու համար:
- ✓ Հայաստանի՝ դեպի ԵՄ արտահանման հիմնական սահմանափակումներից մեկը հենց **լոգիստիկ խոչընդոտն է, որը կարելի է շրջանցել՝ կենտրոնանալով բարձր ավելացված արժեքով վերամշակված արտադրանքի վրա կամ կիրառելով լոգիստիկայի ոլորտում նորարարական լուծումներ**:
- ✓ Եվրոպական մեծ շուկաներին հասանելիություն ունենալու համար անհրաժեշտ է ներգրավել **խոշոր լոգիստիկ ընկերություններ**, ինչպիսիք են՝ Dole-ը, Greenyard-ը, The Greenery-ն, որոնք արդեն իսկ ունեն կայուն մատակարարման շղթաներ, շուկայական մեծ գիտելիք և կարող են դյուրացնել հայկական ապրանքների, հատկապես՝ գյուղմթերքի, մուտքը ԵՄ շուկա: Հայաստանում այդպիսի ընկերությունների մուտքը խթանելու համար նպատակահարմար է դիտարկել նաև խոշոր բյուջետային աջակցություն տրամադրելու հարցը, ինչը թույլ կտա բարձրացնել արտահանման խթանմանն ուղղված բյուջետային սուբսիդիաների արդյունավետությունը և ապահովել ֆինանսական կայունություն:

Քաղաքական համառոտագրում
տեղ գտած կարծիքների
համընկնումը Ֆրիդրիխ
Նաումանի «Հանուն ազատության»
հիմնադրամի հետ պարտադիր չէ