



ՀՀ ԿՐԹՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ԳԻՏՈՒԹՅԱՆ
ՆԱԽԱՐԱՐՈՒԹՅՈՒՆ



ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՊԵՏԱԿԱՆ
ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ
ՀԱՄԱՐԱԿԵՆՏՐ



**ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԵՎ
ՀԱՍԱՐԱԿՈՒԹՅԱՆ ԶԱՐԳԱՑՈՒՄ.
21-րդ դարի մարտահրավերներ
և հնարավորություններ**

**DEVELOPMENT OF ECONOMY AND SOCIETY:
Challenges and Opportunities of 21st Century**

**РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА:
ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ 21-ого века**

ՀՊՏՀ 27-ՐԴ ԳԻՏԱԺՈՂՈՎ

2017 թ., նոյեմբերի 22-24

Երևան 2018

ՀՏԴ 330:06
ԳՄԴ 65
S 778

Հրատարակվում է
ՀՊՏՀ գիտական խորհրդի որոշմամբ

Խմբագրական խորհրդի նախագահ՝

ԿՈՐՅՈՒՆ ԱԹՈՅԱՆ

ՀՊՏՀ ռեկտոր, Կ.գ.դ., պրոֆեսոր

Խմբագրական խորհուրդ՝

- ԴԻԱՆԱ ԳԱԼՈՅԱՆ** - ՀՊՏՀ միջազգային տնտեսական հարաբերությունների ամբիոնի վարիչ, Կ.գ.դ., դոցենտ
ՍՈՒՐԵՆ ԳԵՎՈՐԳՅԱՆ - ՀՊՏՀ բնօգտագործման տնտեսագիտության ամբիոնի վարիչ, Կ.գ.դ., պրոֆեսոր
ԱՇՈՏ ՄԱԹԵՎՈՍՅԱՆ - ՀՊՏՀ հաշվապահական հաշվառման և աուդիտի ֆակուլտետի դեկան, Կ.գ.դ., պրոֆեսոր
ԽՈՐԵՆ ՄԻՒԹԱՐՅԱՆ - ՀՊՏՀ գիտության և ասպիրանտուրայի բաժնի պետ, Կ.գ.թ., դոցենտ
ԱՇՈՏ ՍԱԼԵԱԶԱՐՅԱՆ - ՀՊՏՀ ֆինանսների ամբիոնի վարիչ, Կ.գ.դ., պրոֆեսոր
ՎԱՐԴԱՆ ՍԱՐԳՍՅԱՆ - ՀՊՏՀ տնտես. ինֆորմ. և տեղեկ. համակ. ամբիոնի վարիչ, Կ.գ.դ., պրոֆեսոր
ՅՈՒՐԻ ՍՈՒՎԱՐՅԱՆ - ՀՊՏՀ կառավարման ամբիոնի վարիչ, ՀՀ ԳԱԱ ակադ., Կ.գ.դ., պրոֆեսոր
ԳԱԳԻԿ ՎԱՐԴԱՆՅԱՆ - ՀՊՏՀ պրոռեկտոր, Կ.գ.դ., պրոֆեսոր

ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ՀԱՍԱՐԱԿՈՒԹՅԱՆ ԶԱՐԳԱՑՈՒՄ. 21-րդ դարի մարտահրավերներ և
S 778 հնարավորություններ: ՀՊՏՀ 27-րդ գիտաժողովի նյութեր / ՀՊՏՀ: - Եր.: Տնտեսագետ,
2018, 780 էջ:

ՀՏԴ 330:06
ԳՄԴ 65

ISBN 978-9939-61-177-8

© «Տնտեսագետ» հրատարակչություն, 2018 թ.

ՈՂՋՈՒՅՆԻ ԽՈՍՔ

Գիտաժողովի հարգելի՛ մասնակիցներ,

շնորհավորում եմ բոլորիս Հայաստանի պետական տնտեսագիտական համալսարանի 27-րդ գիտաժողովի բացման առթիվ և ցանկանում եմ շնորհակալություն հայտնել գիտաժողովի բոլոր մասնակիցներին, ովքեր հեղափոխություն են ցուցաբերել տնտեսության և հասարակության զարգացմանն առնչվող հրապարակապ հարցերի նկատմամբ:

Մեր համալսարանի տարեկան գիտաժողովները գեղեցիկ ավանդույթ են դարձել, բայց ես ուրախությամբ եմ նշում, որ դրանց կողքին այսօր առկա են մեր համալսարանի գիտական գործունեությունն արտացոլող այլ ձևաչափեր նույնպես: Հպարտությամբ եմ նշում, որ հեղափոխական համալսարան դառնալու և մեր պետության տնտեսական կյանքին մասնագիտական մասնակցություն ունենալու իմ տեսլականը կամաց-կամաց կյանքի է կոչվում: Համալսարանի «Ամբերդ» հեղափոխական կենտրոնի գործունեությունն այսօր տալիս է նշանակալի արդյունքներ. այսօրեղ ոչ միայն իրականացվում են հանրապետության տնտեսական արդիական հիմնախնդիրների վերաբերյալ հեղափոխություններ, այլև կենտրոնի աշխատակիցները բուհի դասախոսական կազմի ներկայացուցիչների հետ, որպես փորձագետներ, հանդես են գալիս համապետական քննարկումներում:

Մինչ տարեկան գիտաժողովի կազմակերպումը գիտական սեմինարների ձևաչափերով հանդես եկան մեր ամբիոնները՝ շնորհանդեսներով ներկայացնելով իրենց ուսումնասիրության առանցքում առկա թեմաները: Այս ուսումնական տարվանից տրվեց գիտաուսումնական լաբորատորիաների մեկնարկը, ինչը գիտական դրամաշնորհներ, գիտաուսումնական խմբեր և գիտահեղափոխական կյանքի աշխուժացմանը միտված այլ ձևաչափեր ներդնելու մեր մոտեցումների հրաշալի շարունակությունն է:

Համալսարանի տարեկան գիտաժողովը ես հատկապես կարևորում եմ ակնկալիքով, որ այն պետք է վեր հանի մեր հավաքական գիտական ներուժը, ցույց տա համալսարանում գիտական կյանքի որակական փոփոխությունը և դառնա հեղափոխ գործունեության յուրօրինակ ուղենիշ: Այս գիտաժողովի հիմքում տնտեսության և հասարակության զարգացման հարցերն են, որոնք ի ցույց են դնում մեր դարաշրջանի մարտահրավերներն ու հնարավորությունները: Իսկապես, սրանք այնքան փոխկապակցված և կարևոր հարցեր են, որոնք չպետք է անտարբեր թողնեն տնտեսագետներին, չէ՞ որ չի կարող լինել հասարակական զարգացման որևէ մակարդակ՝ առանց կենսունակ տնտեսության:

Հուսով եմ, որ գիտաժողովը՝ իր բաժանմունքներով և կլոր սեղաններով, հնարավորություն կտա մասնագետներին ներկայացնելու իրենց մոտեցումները, բացահայտելու գիտաժողովի խորագրում արտացոլված թեման՝ իր բոլոր շերտերով և նրբություններով: Այնպես որ, արգասաբեր և աշխույժ աշխատանք եմ մատչում Ձեզ:

Շնորհակալ եմ ուշադրության համար:

ԿՈՐՅՈՒՆ ԱԹՅԱՆ
ՀՊՏՀ ռեկտոր, պրոֆեսոր

ARTAK HOVHANNISYAN

THE STAGE AND PACKAGING OPTIONS OF SOLUTION OF THE PALESTINIAN CONFLICT IN 1970'S

Key words: Palestine, US, USSR, stepwise, package, Jerusalem, West Coast

In the late 1960's and 1970's The GA of UNO discussed five resolutions on the resolution of the conflict, including phased and package versions of the conflict settlement. Soviet diplomacy preferred a batch option, and the United States was prone to a phased decision, as a result of which the first step was taken in the settlement of the Arab-Israeli conflict - Egypt and Israel signed the agreement at Camp David.

ԹԱՄԱՐ ՄԱՐԳԱՐՅԱՆ

Տնտեսագիտության թեկնածու, դոցենտ, ՀՊՏՀ

ՉԻՆԱԿԱՆ ԿՈՐՊՈՐԱՑԻԱՆԵՐԻ ՆԵՐԴՐՈՒՄԱՅԻՆ ՌԱԶՄԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՆՁՆԱՀԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Հիմնաբառեր. Չինաստան, ներդրումներ, բրենդ, զավթողագործություն, անշարժ գույք, վերազգայնացում, համաշխարհային տնտեսություն, մրցունակություն

Հոդվածում քննարկվում են չինական կորպորացիաների ներդրումային ռազմավարության առանձնահատկությունները, հիմնական ուղղությունները, այն մոդելները, որոնցով չինական ընկերությունները արտասահմանում իրականացնում են ներդրումներ: Տրված է նաև գործարարության վերազգայնացման չինական ռազմավարության գնահատականը:

Չինական ընկերությունները, որոնք իրականացնում են արտասահմանի զավթողագործության (էքսպանսիայի) պետական ռազմավարությունը, գործում են 4 հիմնական ուղղություններով:

Չինական ընկերությունների **առաջին խումբը** կողմնորոշված է դեպի արտասահմանում սեփական արտադրանքի իրացման ընդլայնումը: Արտաքին առևտուրը չինական արտադրողների կողմից, որոնք արտասահմանում ստեղծում են առևտրային ֆիրմաներ, արտաքին շուկաների յուրացման հիմնական մեթոդն է: Իր հերթին, արտադրական ձեռնարկությունների կազմակերպումը, սարքավորումների լրակազմի դուրսկրումը և պատրաստի արտադրանքի հավաքումը տեղում հանգեցնում են չինական տեխնոլոգիաների, սարքավորումների և աշխատանքային ռեսուրսների արտահանմանը: Որպես կանոն,

իրեն ներդրումների սուբյեկտներ հանդես են գալիս առևտրային ընկերությունները և այն ճյուղերի ձեռնարկությունները, որոնք ունեն համեմատական առավելություններ (տեքստիլ արդյունաբերությունը և կենցաղային տեխնիկայի արտադրությունը):

Երկրորդ խումբը միավորում է այն ընկերություններին, որոնք զբաղված են բնական ռեսուրսների մշակմամբ: Այդ ընկերությունների արտասահմանյան գործունեությունը կենտրոնացվում է Աֆրիկայի, Լատինական Ամերիկայի, Մերձավոր Արևելքի երկրների և Ռուսաստանի օգտակար հանածոների մշակման գործընթացում ներդրումներ կատարելու մեջ:

Երրորդ խումբը կազմավորում են այն չինական ձեռնարկությունները, որոնք ուղղված են առաջավոր տեխնոլոգիաների ձեռքբերմանը: Նրանց արտասահմանյան գործունեությունն իրականացվում է օտարերկրյա բարձրտեխնոլոգիական ընկերությունների գնմամբ կամ էլ վերջիններիս հետ համատեղ ձեռնարկությունների ստեղծմամբ: Նման գործունեություն իրականացնում են այնպիսի չինական բարձրտեխնոլոգիական ընկերություններ, ինչպիսիք են Langxiaang, Lenovo, Huawei ընկերությունները, որոնք ունեն բարձր հեղինակություն:

Չինական ձեռնարկությունների **չորրորդ խումբը** արտասահմանյան գործունեությունը դիտարկում է որպես իրենց արդյունավետության և միջազգային մրցունակության բարձրացման միջոց: Այս նպատակին նրանք հասնում են արտասահմանում ավելի էժան արտադրության գործոններով սեփական արտադրության ստեղծմամբ: Այսպես օրինակ՝ չինական TCL ընկերությունը կազմակերպել է գունավոր հեռուստացույցների արտադրություն Վիետնամում, որտեղ աշխատուժի արժեքը ավելի ցածր է, քան Չինաստանում:

Իրականացնելով ներդրումներ արտասահմանում՝ չինական ընկերությունները կիրառում են հետևյալ մոդելները¹

1. բրենդի միջոցով ընկերությունների վերազգայնացում,
2. բաժնեմասային մասնակցություն,
3. ներդրումներ սեփականության մեջ,
4. ներդրումներ արտասահմանյան հետազոտություններում:

Ապրանքանիշները, բրենդները որոշակի ձեռնարկության ոչ նյութական ակտիվների կարևոր բաղադրիչ են, վերջինիս մրցունակության արտահայտությունը, այդ թվում՝ միջազգային: Միջազգային շուկաներում մրցակցությունը ավելի հաճախ դրսևորվում է բրենդների մրցակցության ձևով: Այս առումով, չինական արտադրողները զգալի չափով զիջում են իրենց արտասահմանյան մրցակիցներին, չնայած վերջին տարիներին նրանք լուրջ ջանքեր են գործադրում հետամնացությունը կրճատելու համար:

Բրենդի միջոցով չինական ընկերությունների վերազգայնացումը իրականացվում է արտասահմանում սեփական ապրանքանիշի ստեղծման, օտարերկրյա բրենդի գնման և բրենդի արտահանման մեջ ներդրումներ կատարելու ճանապարհով: Արտասահմանում սեփական չինական բրենդի ստեղծման մեջ ներդրումները ներկայացնում են արտաքին

¹. Юецинь Л., Китайские предприятия в транснациональной деятельности: Китай и Россия: развитие экономических реформ. М., “Наука”, 2013, с. 11.

ամբողջական շուկայի գրավման երկարաժամկետ գործընթաց: Այս մոդելի տիպիկ ներկայացուցիչ է չինական Haier ընկերությունը, որը օտարերկրյա ուղղակի ներդրումներն արտասահմանում դիտում է ոչ միայն որպես միջազգային շուկայի յուրացման ճանապարհ, այլև որպես համաշխարհային բրենդի ստեղծման արդյունավետ եղանակ: Այս նպատակով չինական Haier ընկերությունը սկզբում սկսեց յուրացնել Արևմտյան Եվրոպայի և ԱՄՆ-ի սպառողական շուկաները, իսկ հետո, հասնելով որոշակի ճանաչման այդ շուկաներում, սկսեց թափանցել զարգացող երկրների շուկաներ: Այս մոդելը պահանջում է կայուն մեկնարկային դիրք, ճանաչում՝ սեփական երկրում, բրենդի առաջխաղացման և որակավորված անձնակազմի համար բավական ֆինանսական միջոցների առկայություն: Haier բրենդն արժանացավ համաշխարհային ճանաչման 15-20 տարվա ընթացքում:

Տվյալ մոդելի մեկ այլ տարատեսակ է հայտնի օտարերկրյա բրենդի գնումը և դրա օգտագործումը արտասահմանյան շուկաների յուրացման համար: Արտասահմանյան բրենդների օգնությամբ չինական ընկերությունները թափանցում են շուկայի նոր սեգմենտներ (հատվածներ), մուտք են ունենում օտարերկրյա գործընկերների տեխնոլոգիաներ:

Եվս մեկ բրենդային մոդել է չինական ընկերությունների ներդրումներն արդեն հայտնի ապրանքանիշների ձեռնարկություններում կամ ցանցային մարքեթինգը: Այս մոդելն օգտագործում են այն չինական ընկերությունները, որոնք առաջատար դիրքեր են զբաղեցնում միջազգային մրցունակության բարձր մակարդակով արտադրական-վաճառահանման շղթայում: Նման ռազմավարություն է կիրառում պեկինյան Tudjangtan-ը, որը ժամանակակից խոշոր դեղագործական ընկերություն է: Նրա ապրանքանիշը հայտնի է և՛ Չինաստանում, և՛ արտասահմանում, գրանցված է ավելի քան 50 երկրում:

Բաժնեմասային մասնակցության մոդելը չինական ընկերությունների կողմից արտասահմանի էքսպանսիայի կարևոր ձևն է: Սա կիրառում են խոշոր ձեռնարկությունները, և այն ուղղված է ռեսուրսային անվտանգության ձեռքբերմանը, արտասահմանյան վառելիքահումքային և էներգետիկ ռեսուրսներին մուտք ապահովելու ճանապարհով Չինաստանի ազգային տնտեսության զարգացմանը: Բաժնեմասային մասնակցությամբ նախագծերը չինական ընկերություններն իրականացնում են արտասահմանյան հանքավայրերի, օրինակ՝ նավթի, բաժնետոմսերի փաթեթի գնման միջոցով: Այս մոդելը կիրառում են Չինաստանի խոշոր պետական ձեռնարկությունները, և դրան բնորոշ են Չինաստանի կառավարության էական աջակցությունը, ֆինանսական երաշխիքները, ռիսկերի պետական ապահովագրությունը:

Ներդրումները սեփականության մեջ ենթադրում են որոշակի չինական ընկերության կողմից անշարժ գույքի օբյեկտների գնում արտասահմանում: Այս գործընթացն իրականացվում է կա՛մ արտասահմանյան ընկերությունների ակտիվների, կա՛մ էլ բաժնետոմսերի հսկիչ փաթեթի ձեռքբերմամբ: Նման ռազմավարության օրինակ է չինական Wamxiang ընկերության կողմից ամերիկյան Shele ընկերության գնումը: Նման ձեռքբերու-

¹ Раззаков А. Ш., Транснациональные корпорации в Китае-локомотивы развития страны. Рынок, деньги и кредит. 2011, N3, с. 7.

մից հետո չհնական կողմը, որպես կանոն, իր վրա չի վերցնում նախկին սեփականատիրոջ պարտքային պարտավորությունները, այլ ստանում է միայն ակտիվները և գնված ընկերության ապրանքանիշի տակ գործունեություն ծավալելու հնարավորություն: Բաժնետոմսերի հսկիչ փաթեթի գնումը նշանակում է բորսայում արտասահմանյան ընկերությունների արժեքորոշիչ բաժնետոմսերի ձեռքբերում՝ նրա ձեռնարկատիրական գործունեության կառավարման իրավունքը ստանալու համար:

Անշարժ գույքի ոլորտում չհնական ներդրողները չեն դադարում ռեկորդակիր լինելուց: Ըստ Անշարժ գույքի միջազգային գործակալության տվյալների, չհնական ներդրումները արտասահմանյան անշարժ գույքի շուկայում հասել են 33 մլրդ ԱՄՆ դոլարի: Չհնական ներդրողներին հետաքրքրում են հիմնականում հյուրանոցները, գրասենյակային շենքերը, հողերը շինարարության համար: Արդեն երկրորդ տարին է, ինչ անշարժ գույքում չհնական ներդրումների վայր է ԱՄՆ-ը, որին բաժին են ընկնում 14, 3 մլրդ ԱՄՆ դոլարի չհնական ներդրումներ: ԱՄՆ-ին հաղորդում են Հոնկոնգը, Մալայզիան, Ավստրալիան և Մեծ Բրիտանիան: Տարվա խոշորագույն գործարքն անշարժ գույքի ձեռքբերման գործում դարձավ չհնական Anbang Insurance Group's Blachstone ընկերության կողմից 6,5 մլրդ ԱՄՆ դոլարով Strategic Hotels and Rezorts ընկերության գնումը, որն ունի 18 շքեղ հյուրանոց ԱՄՆ-ում:

Արտասահմանյան հեղազոտություններում ներդրումների մոդելը բնութագրվում է չհնական ընկերությունների կողմից արտասահմանում հետազոտական կենտրոնների բացմամբ, նրանց ռեսուրսների օգտագործմամբ և միջազգային մակարդակում մրցունակ չհնական մտավոր սեփականության ստեղծմամբ: Նման մոդելի իրականացման օրինակ է Huawel ընկերությունը, որի սարքավորումները ներկա պահին օգտագործվում են Աֆրիկայի, Հարավային Ամերիկայի, Արևելյան Եվրոպայի 40 երկրում: Էլեկտրակապերի համաշխարհային շուկայում Huawel-ը գտնվում է առաջատար միջազգային կորպորացիաների հետ մեկ շարքում: Huawel ընկերությունը հետազոտական կենտրոններ է ստեղծել ԱՄՆ-ում՝ Սիլիկոնային հովտում, Բանգալորում (Հնդկաստան), Մոսկվայում: Այս մոդելի սուբյեկտներ են, որպես կանոն, բարձրտեխնոլոգիական ձեռնարկությունները: Մոդելին բնորոշ են գիտական մշակումների միջազգայնացումը, արտասահմանյան ներդրումների տեխնիկական աջակցությունը:

Եթե գնահատենք գործարարության վերազգայնացման չհնական ռազմավարությունն ամբողջությամբ, ապա կարելի է ենթադրել, որ այն հենվում է ինչպես արևմտյան ընկերությունների, այնպես էլ Չինաստանի արևելասիական հարևանների կողմից օգտագործվող միջազգայնացման հիմնական միտումների վրա: Չհնական գործարարության վերազգայնացման մեթոդներն ու մեխանիզմներն իրենցից ներկայացնում են Ճապոնիայի, Հարավային Կորեայի, Թայվանի, Հոնկոնգի, Սինգապուրի ընկերությունների կողմից նախկինում օգտագործված ռազմավարությունների կա՛մ ստեղծագործական մոտեցում, կա՛մ էլ փոխառություն: Չհնական կառավարության առավել էական ֆինանսատնտեսական և քաղաքական հնարավորությունները, համեմատած Հարավային Կորեայի կամ Սինգապուրի հետ, Չինաստանին տալիս են առավելություն միջազգայնացման տեմ-

պերում և լայնության մեջ, թույլ են տալիս իրականացնել առավել ագրեսիվ, նպատակա-
ւազ արտաքին տնտեսական քաղաքականություն:

Չինաստանի տնտեսության անընդհատ աճի և համաշխարհային էքսպանսիայի՝
նրա ռազմավարության ֆոնի վրա չինական ներդրումները վերջին տասնամյակում զրոյից
հասել են ավելի քան 100 մլրդ ԱՄՆ դոլարի: 2014 թ. չինական ներդրումներ են կատար-
վել 156 երկրի և տարածաշրջանի 6128 արտասահմանյան ընկերությունում, որի շնորհիվ
երկիրը երրորդ տարին անընդմեջ զբաղեցնում է աշխարհում 3-րդ տեղը օտարերկրյա
ուղղակի ներդրումների ծավալով:

Չինաստանի տնտեսությունը ձեռք է բերել վառ արտահայտված սպառողական
բնույթ, և եթե անցյալում ամբողջ աշխարհը հեղեղված էր «Պատրաստված է Չինաստա-
նում» ապրանքներով, ապա այսօր ավելի շատ արտադրանք արտադրվում է ոչ թե Չի-
նաստանում, այլ նրա համար: Սա նոր հեռանկարներ է բացում հարևան երկրների հետ
համագործակցության ոլորտներում: Չինական ներդրողները դուրս են գալիս միջազգա-
յին շուկաներ ոչ միայն մասնակցությունն ընդլայնելու, այլև ներքին պահանջարկը բավա-
րարելու համար: Այսօր Չինաստանը խոշորագույն արտադրողից փոխակերպվել է խոշո-
րագույն ներդրողի: Չինական ներդրողներին գրավում են ոչ միայն արդյունահանող նա-
խագծերը, այլև հեռահաղորդակցությունը, լրատվությունը և տեխնոլոգիաները, անշարժ
գույքը, ֆինանսները, ագրոբիզնեսը, առողջապահությունը և այլն: Այսպես՝ 2015 թ. չի-
նական ներդրումները ԱՄՆ-ում կազմել են 15.3 մլրդ ԱՄՆ դոլար՝ գերազանցելով Չինաս-
տանում ամերիկյան ներդրումները (13,1 մլրդ ԱՄՆ դոլար): 2016 թ. չինական ներդրում-
ները Ռուսաստանում կազմել են 7 մլրդ 661 մլն ԱՄՆ դոլար, որոնք ուղղվել են օգտակար
հանածոների մշակման, անտառային տնտեսության, էներգետիկայի, առևտրի, կենցաղա-
յին էլեկտրատեխնիկայի, կապի, ծառայությունների և շինարարության ոլորտներ: Չինա-
կան ներդրումները ԵՄ-ում կազմել են 35 մլրդ ԱՄՆ դոլար, որից Գերմանիա՝ 10,9 մլրդ
դոլար, Մեծ Բրիտանիա՝ 7,8, Ֆրանսիա՝ 1,9, Իտալիա՝ 1,65 մլրդ դոլար և այլն¹:

Չինական արտաքին տնտեսական քաղաքականության հիմնական նախագծերից է
Նոր մետաքսի ճանապարհը: Չինական իշխանությունները որոշել են նոր կյանք տալ հին
երթուղուն, կապել Հեռավոր Արևելքը Արևմտյան Եվրոպային, նպատակ ունենալով միաց-
նելու սպառողին արտադրողի հետ ամենակարճ ճանապարհով, ազատելով բոլորին
մայրցամաքները նավերով շրջանցելու անհրաժեշտությունից:

Հայաստանը ևս մասնակցում է Նոր մետաքսի ճանապարհի նախագծին, որով Չի-
նաստանը ներդրումներ է կատարում՝ ինտեգրելու Հայաստանի տրանպորտային համա-
կարգը Իրանի նավահանգստային ենթակառուցվածքին, որը շահավետ է երկու երկրների
համար:

¹ World Investment Report 2016. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development
/UNCTAD, N. Y., 2016/.

ТАМАР МАРГАРЯН

СПЕЦИФИКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ КИТАЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ

Ключевые слова: Китай, инвестиции, бренд, вторжение, недвижимость, ренационализация, глобальная экономика, конкурентоспособность

В статье рассматривается специфика инвестиционных стратегий китайских корпораций, основные направления и модели, которыми китайские корпорации осуществляют инвестиции за рубежом. В статье дана оценка китайской стратегии транснационализации бизнеса в целом.

TAMAR MARGARYAN

SPECIFICITY OF CHINESE CORPORATIONS INVESTMENT STRATEGIES

Key words: China, investment, brand, invasion, real estate, renationalization, global economy, competitiveness

The article examines the specifics of the investment strategies of Chinese corporations, the main directions and the models that Chinese corporations invest abroad. The article gives an assessment of the Chinese strategy of transnationalization of business as a whole.

ԱՐԱ ՄԿՐՏՉՅԱՆ

Տնտեսագիտության թեկնածու, ՀՊՏՀ

ԿԱՏԱԼՈՆԻԱՅԻ ԴԵՐԸ ԻՍՊԱՆԻԱՅԻ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՄԵԶ

Հիմնաբառեր. Իսպանիա, Կատալոնիա, տնտեսության բացություն, զուտ արտահանում, օտարերկրյա ներդրումներ

Ներկայումս Եվրոպայում տեղի ունեցող կարևոր իրադարձություններից մեկը Կատալոնիայի անկախության հանրաքվեի արդյունքների ու հնարավոր սցենարների շուրջ քննարկումներն են: Նման համատեքստում շատ կարևոր է վերլուծել ու բացահայտել Իսպանիայի տնտեսության մեջ Կատալոնիայի ունեցած դերն ու նշանակությունը: Սույն հոդվածում վերլուծվել ու համեմատվել են Իսպանիայի ու Կատալոնիայի մի շարք տնտեսական ցուցանիշներ, որոնց հիման վրա բացահայտվել է Կատալոնիայի կշիռը Իսպանիայի տնտեսության մեջ, ինչպես նաև ներկայացվել են այն դրական ու բացասական գործոնները, որոնք կարող են ազդել Կատալոնիայի վրա՝ վերջինիս հնարավոր անկախացման դեպքում:

Իսպանիան ունիտար (միացյալ) պետություն է, որի հիմնական վարչատարածքային միավորն ինքնավար համայնքն է: Ներկայումս Իսպանիայի ինքնավար համայնքների թի-