



Հայաստանի Հանրապետության
Կենտրոնական բանկ

ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՉՕԳՏԱԳՈՐԾՎԱԾ ՆԵՐՈՒԺԸ ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՄՇԱԿՈՂ ԱՐԴՅՈՒՆԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ

ՀԵՏԱԶՈՏԱԿԱՆ ԱՄՓՈՓԱԳԻՐ 2026-04

Թաթուլ Հայրունի ⁽¹⁾, Անահիտ Պողոսյան ⁽²⁾

ԿԲ-ի հետազոտական ամփոփագրերը ներկայացնում են հետազոտությունների հիմնական արդյունքների ամփոփ նկարագիր և/կամ արդի տնտեսական ու ֆինանսական թեմաների հսկիք վերլուծություն: Հետազոտական ամփոփագրերում արտահայտված կարծիքները հեղինակ(ներ)ի անձնական տեսակետներն են և պարտադիր չէ, որ արտահայտեն ԿԲ պաշտոնական դիրքորոշումը:

- (1) Առաջատար հետազոտող, Դիլիջանի ուսումնահետազոտական կենտրոն
(2) Հետազոտող, Դիլիջանի ուսումնահետազոտական կենտրոն

Ինչո՞ւ են երբեմն ավելի արտադրողական կազմակերպությունները մնում փոքր, մինչդեռ պակաս արտադրողականները շարունակում են կենտրոնացնել աշխատուժ և կապիտալ: Այս հարցը կարևոր է ոչ միայն առանձին կազմակերպությունների, այլև ամբողջ տնտեսության համար, քանի որ դրանից է կախված, թե տրված ռեսուրսներով որքան կարող է արտադրել երկիրը: Այս հետազոտական ամփոփագիրն անդրադառնում է այս հարցին՝ մշակող արդյունաբերության օրինակով ցույց տալով, որ աշխատուժի և կապիտալի ավելի արդյունավետ բաշխման դեպքում ոլորտի ընդհանուր գործունային արտադրողականությունը կարող էր լինել մինչև 53.6%-ով, իսկ աշխատուժի արտադրողականությունը՝ 30.7%-ով ավելի բարձր: Հետևաբար, կարևոր է, որ արտադրողականության աճի քաղաքականությունն ուղղված լինի ոչ միայն առանձին կազմակերպությունների արդյունավետության բարձրացմանը, այլև այնպիսի տնտեսական միջավայրի ձևավորմանը, որը կնպաստի ռեսուրսների հոսքին դեպի առավել արտադրողական կազմակերպություններ:

Ի՞նչ է ռեսուրսների ոչ արդյունավետ բաշխումը.

Խնդրի տնտեսական էությունը կարելի է ներկայացնել պարզ օրինակով: Պատկերացնենք երկու կազմակերպություն, որոնք օգտագործում են նույն ծավալի աշխատուժ և կապիտալ, սակայն դրանցից մեկը ստեղծում է զգալիորեն ավելի մեծ արժեք: Լավ գործող մրցակցային շուկայում ավելի արտադրողական կազմակերպությունը պետք է կարողանա ընդլայնվել՝ ներգրավելով լրացուցիչ ռեսուրսներ, մինչդեռ պակաս արտադրողական կազմակերպությունների կշիռը պետք է աստիճանաբար նվազի: Այնուամենայնիվ, գործնականում տարբեր խոչընդոտներ կարող են սահմանափակել այս գործընթացը: Արդյունքում աշխատուժն ու կապիտալը միշտ չէ, որ ուղղվում են այնտեղ, որտեղ կարող են առավել արդյունավետ օգտագործվել, և տնտեսությունն առկա ռեսուրսներով ստեղծում է ավելի քիչ արդյունք, քան հնարավոր էր:

Տնտեսագիտության մեջ այս երևույթը բնութագրվում է որպես **ռեսուրսների ոչ արդյունավետ բաշխում (misallocation)**: Այս վերլուծությամբ գնահատել ենք նշված խնդրի մասշտաբը Հայաստանի մշակող արդյունաբերությունում¹ հիմնվելով առանձին կազմակերպությունների արտադրողականությունը, չափը և տնտեսական գործունեությունը բնութագրող միկրոտվյալների վրա: Վերլուծությունը հիմնված է երկու մոտեցման վրա. առաջինը գնահատում է, թե որքանով է աշխատուժը կենտրոնացված առավել արտադրողական կազմակերպություններում, իսկ երկրորդը գնահատում է ռեսուրսների ոչ արդյունավետ բաշխումից առաջացող կորուստները՝ հաշվարկելով, թե որքան բարձր կարող էր լինել ոլորտի ընդհանուր արտադրողականությունը, եթե Հայաստանում ռեսուրսների բաշխման արդյունավետությունը համապատասխաներ ԱՄՆ-ում դիտարկվող մակարդակին²:

Ինչպե՞ս են ռեսուրսները բաշխված Հայաստանում.

Ռեսուրսների բաշխման պատկերը հասկանալու համար նախ դիտարկել ենք, թե որքանով է ոլորտի աշխատուժը կենտրոնացված առավել արտադրողական կազմակերպություններում: Այս

¹ Մշակող արդյունաբերության ընտրությունը պայմանավորված է նրանով, որ ռեսուրսների բաշխման արդյունավետության գնահատման հիմնական մեթոդաբանական մոտեցումները մշակվել և կիրառվել են հենց այս ոլորտի համար:

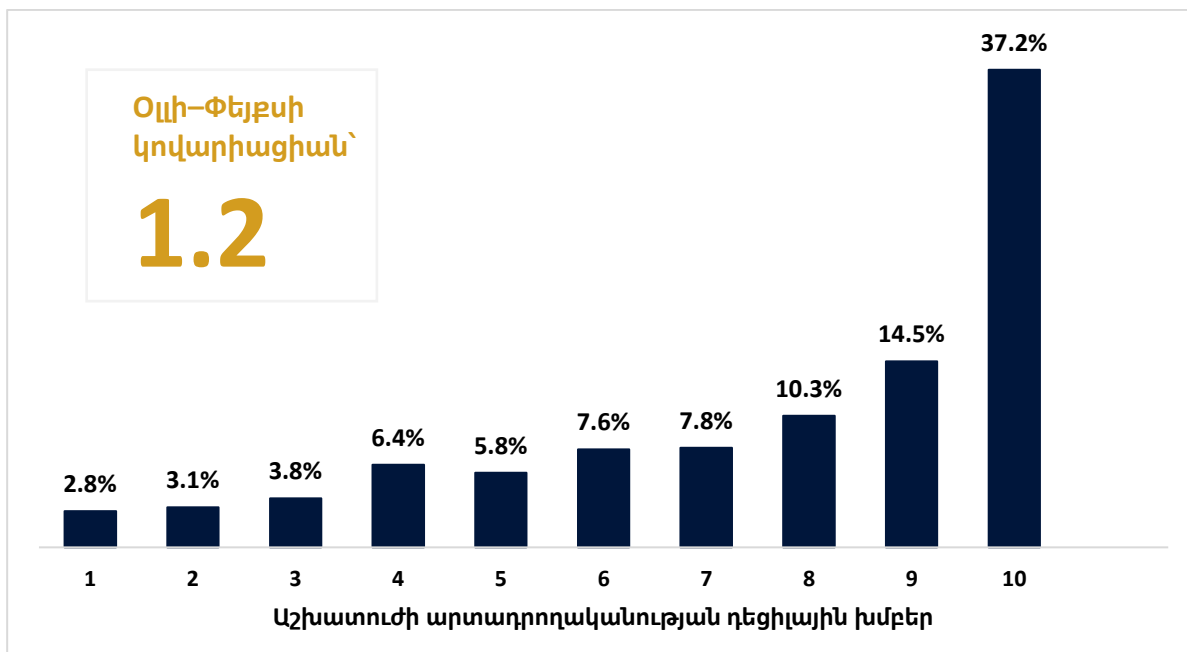
² Ռեսուրսների ոչ արդյունավետ բաշխման աստիճանը գնահատվում է ԱՄՆ-ի համեմատությամբ, քանի որ այն միջազգային գրականության մեջ դիտարկվում է որպես ռեսուրսների համեմատաբար արդյունավետ բաշխմամբ բնութագրվող հենանիշային տնտեսություն:

հարցը գնահատել ենք երկու փոխյրացնող եղանակով: Նախ կազմակերպությունները բաժանել ենք 10 հավասար խմբերի՝ ըստ աշխատուժի արտադրողականության մակարդակի, և հաշվարկել, թե ոլորտի ընդհանուր աշխատուժի որ մասն է բաժին ընկնում յուրաքանչյուր խմբին: Այնուհետև նույն կապը գնահատել ենք Օլի-Փեյքսի կովարիացիայի միջոցով, որը ցույց է տալիս կազմակերպության արտադրողականության և ոլորտի ընդհանուր աշխատուժում նրա մասնաբաժնի միջև կապը:

Գծապատկեր 1-ը ցույց է տալիս, որ աշխատուժը հիմնականում կենտրոնացված է բարձր արտադրողականություն ունեցող կազմակերպություններում: Եթե կազմակերպությունների արտադրողականության և դրանցում կենտրոնացված աշխատուժի միջև կապ չլիներ, ապա 10 խմբերից յուրաքանչյուրին բաժին կընկներ ոլորտի աշխատուժի 10 տոկոսը: Փաստացի, սակայն, ամենաբարձր արտադրողականությամբ 10 տոկոս կազմակերպություններում կենտրոնացված է ոլորտի աշխատուժի 37.2 տոկոսը, մինչդեռ ամենացածր արտադրողականությամբ 10 տոկոսին բաժին է ընկնում 2.8 տոկոսը: Այսպիսով, ավելի արտադրողական կազմակերպությունները, որպես կանոն, ներգրավում են նաև աշխատուժի ավելի մեծ մասնաբաժին:

Նույն պատկերն է արտացոլում նաև Օլի-Փեյքսի կովարիացիան: Դրական կովարիացիան նշանակում է, որ ավելի արտադրողական կազմակերպությունները միջինում ավելի մեծ կշիռ ունեն ոլորտում, իսկ եթե կազմակերպությունների չափը ձևավորվեր արտադրողականությունից անկախ, ցուցանիշը մոտ կլիներ զրոյի: Հայաստանում 2024 թվականին Օլի-Փեյքսի կովարիացիան կազմել է 1.2, ինչը ևս վկայում է կազմակերպությունների արտադրողականության և չափի միջև դրական կապի մասին:

Գծապատկեր 1. Աշխատուժի բաշխումը՝ ըստ արտադրողականության խմբերի (2024թ.)



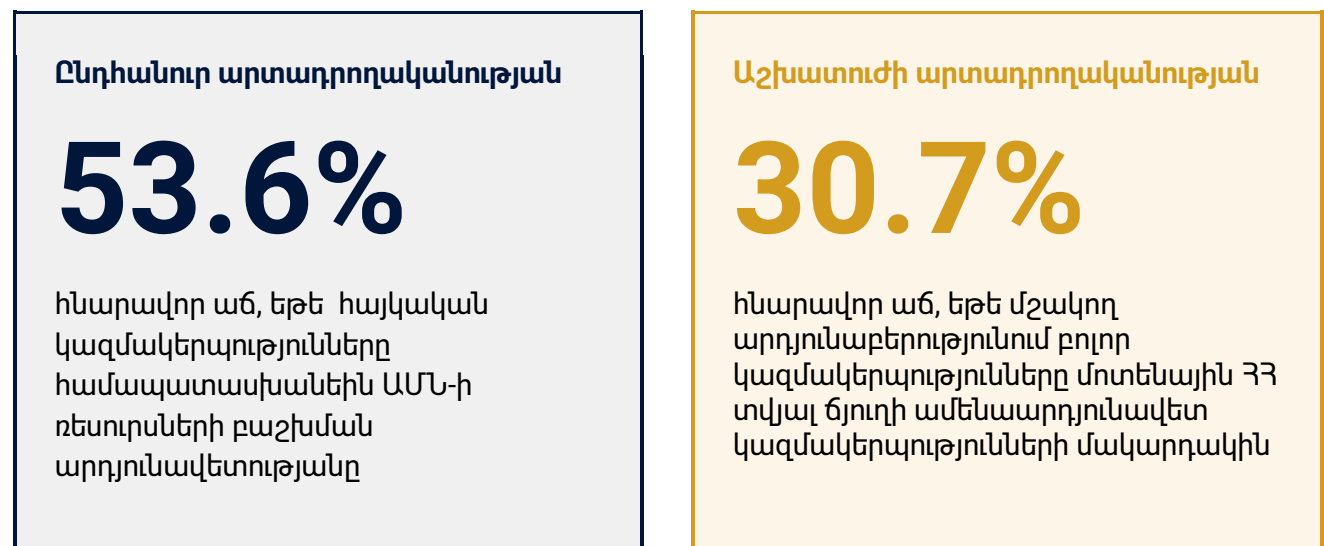
Նշում. Հաշվարկների համար հիմք են հանդիսացել 2024թ.-ին ՀՀ մշակող արդյունաբերությունում գործող կազմակերպությունների տվյալները: Աշխատուժի արտադրողականության հիման վրա բաժանված 10 դեցիլային խմբերից յուրաքանչյուրում ընդգրկված է 805 կազմակերպություն:

Այնուամենայնիվ, այս արդյունքները դեռ չեն նշանակում, որ ռեսուրսների բաշխումն օպտիմալ է: Թե՛ Գծապատկեր 1-ը, թե՛ Օլլի-Փեյքսի կովարիացիան ցույց են տալիս, որ ռեսուրսների բաշխումն ուղղված է դեպի ավելի արտադրողական կազմակերպություններ, սակայն չեն գնահատում, թե որքանով է փաստացի բաշխումը հեռու արդյունավետ բաշխման հնարավոր մակարդակից: Այլ կերպ ասած՝ դրանց միջոցով հնարավոր չէ որոշել, թե որքան լրացուցիչ արտադրանք կարող էր ստեղծվել նույն աշխատուժի և կապիտալի պայմաններում ռեսուրսների ավելի արդյունավետ բաշխման դեպքում:

Այս հարցին պատասխանելու համար երկու մոտեցմամբ գնահատել ենք արտադրողականության հնարավոր աճը՝ ռեսուրսների ավելի արդյունավետ բաշխման պայմաններում: Առաջին մոտեցումը վերաբերում է ընդհանուր գործունային արտադրողականությանը (TFP) և գնահատում է, թե որքան բարձր կարող էր լինել այն, եթե Հայաստանում ռեսուրսների բաշխման արդյունավետությունը համապատասխաներ ԱՄՆ-ում դիտարկվող մակարդակին: Երկրորդ մոտեցումը կենտրոնանում է աշխատուժի արտադրողականության վրա և գնահատում է վերջինի հնարավոր աճը, եթե տվյալ ճյուղի կազմակերպությունները մոտենային նույն ճյուղում գործունություն ծավալող առավել արտադրողական կազմակերպությունների մակարդակին:

Գնահատականները երկու դեպքում էլ ցույց են տալիս արտադրողականության զգալի չիրացված ներուժ: Ընդհանուր գործունային արտադրողականությունը կարող էր 53.6 տոկոսով ավելի բարձր լինել, եթե ՀՀ-ում ռեսուրսների բաշխման արդյունավետությունը համապատասխաներ ԱՄՆ-ում դիտարկվող մակարդակին: Միևնույն ժամանակ, աշխատուժի արտադրողականությունը կարող էր աճել շուրջ 30.7 տոկոսով՝ կազմակերպությունների միջև ռեսուրսների ավելի արդյունավետ բաշխման դեպքում (Գծապատկեր 2):

Գծապատկեր 2. Հայաստանի արտադրողականության ներուժը մշակող արդյունաբերությունում



Նշում. Հաշվարկների համար հիմք են հանդիսացել 2024թ.-ին Հայաստանում մշակող արդյունաբերությունում գործող կազմակերպությունների տվյալները: Առաջին մոտեցմամբ ընդհանուր գործունային արտադրողականության (TFP) հնարավոր աճը գնահատվել է՝ ենթադրելով, որ ՀՀ մշակող արդյունաբերությունում ռեսուրսների ոչ արդյունավետ բաշխման մակարդակը նվազում է մինչև ԱՄՆ-ի (1997 թ.) մակարդակի: Քանի որ կազմակերպությունների ֆիզիկական արտադրանքի և զների վերաբերյալ ամբողջական տվյալները հասանելի չեն, հաշվարկներում կիրառվել է եկամտի վրա հիմնված ընդհանուր գործունային արտադրողականությունը (TFPR): ԱՄՆ-ի համադրելի ցուցանիշները վերցված են Hsieh & Klenow (2009)-ից, և բոլոր հաշվարկներն իրականացվել են նույն մեթոդաբանական շրջանակում՝ ապահովելով համադրելիություն երկու երկրների միջև: Երկրորդ մոտեցմամբ աշխատուժի արտադրողականության հնարավոր աճը հաշվարկվել է՝ հիմնվելով Bartelsman, et al (2013)-ի մեթոդաբանության վրա:

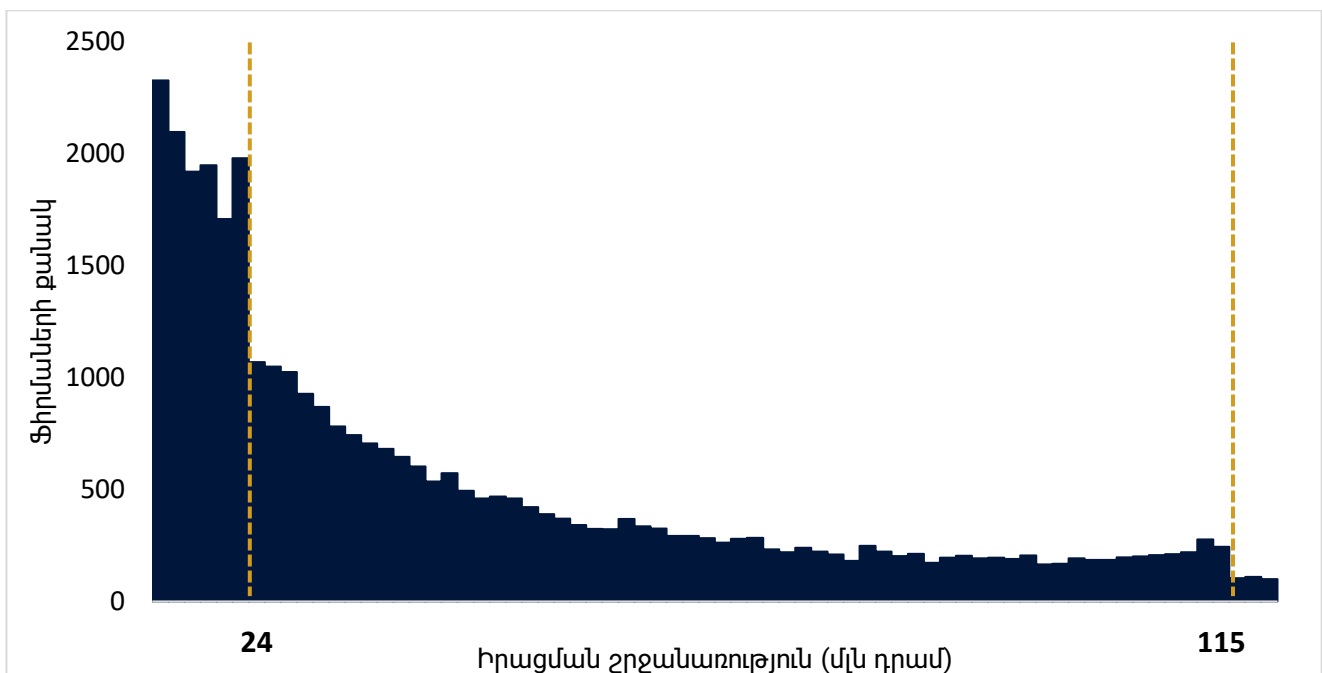
Որո՞նք են ռեսուրսների ոչ արդյունավետ բաշխման պատճառները.

Միջազգային գրականությունը ցույց է տալիս, որ ռեսուրսների ոչ արդյունավետ բաշխումը կարող է պայմանավորված լինել մի շարք օրենսդրական, կարգավորող և շուկայական խոչընդոտներով:

Առաջին հնարավոր խոչընդոտը կազմակերպության չափից կախված հարկային ռեժիմներն են:

Մի շարք երկրներում գործում են հարկման տարբեր ռեժիմներ, որոնց կիրառման պայմանները կախված են կազմակերպության իրացման շրջանառությունից: Նման համակարգերում ցածր շրջանառություն ունեցող կազմակերպությունները կարող են գործել ավելի պարզ կամ արտոնյալ հարկային ռեժիմով, իսկ սահմանված շեմը գերազանցելու դեպքում անցնել այլ հարկային դաշտ: Հայաստանում այդպիսի շեմեր են, օրինակ, միկրոձեռնարկատիրության համար սահմանված տարեկան 24 մլն դրամ շրջանառության շեմը և ավելացված արժեքի հարկի կիրառման 115 մլն դրամ շեմը: Կազմակերպությունների բաշխումն ըստ իրացման շրջանառության ցույց է տալիս, որ Նշված շեմերից անմիջապես ներքև կազմակերպությունների թիվը զգալիորեն ավելի մեծ է, քան շեմերից անմիջապես վերև: Եթե հարկային շեմերը չազդեին կազմակերպությունների վարքագծի վրա, ապա դրանց շուրջ կարելի էր ակնկալել ավելի սահուն բաշխում: Հետևաբար, դիտարկվող կուտակումը կարող է վկայել այն մասին, որ կազմակերպությունների մի մասն արհեստականորեն սահմանափակում է շրջանառության աճը և դրանով խոչընդոտում ռեսուրսների ուղղմանը դեպի արտադրողական կազմակերպություններ (Գծապատկեր 3):

Գծապատկեր 3. Ֆիրմաների քանակի բաշխումն ըստ իրացման շրջանառության (2024թ.)



Երկրորդ հնարավոր խոչընդոտը շուկայից ելքի թույլ մեխանիզմներն են: Հայաստանում շուկայից դուրս եկող յուրաքանչյուր կազմակերպության դիմաց շուկա է մուտք գործում շուրջ 17.8 նոր կազմակերպություն³, ինչը զգալիորեն բարձր է համադրելի երկրների մեծ մասի համեմատ: Մուտքի և ելքի նման անհամաչափությունը վկայում է շուկայից ելքի թույլ մեխանիզմների մասին, որի պայմաններում ցածր արտադրողականությամբ կազմակերպությունները շարունակում են

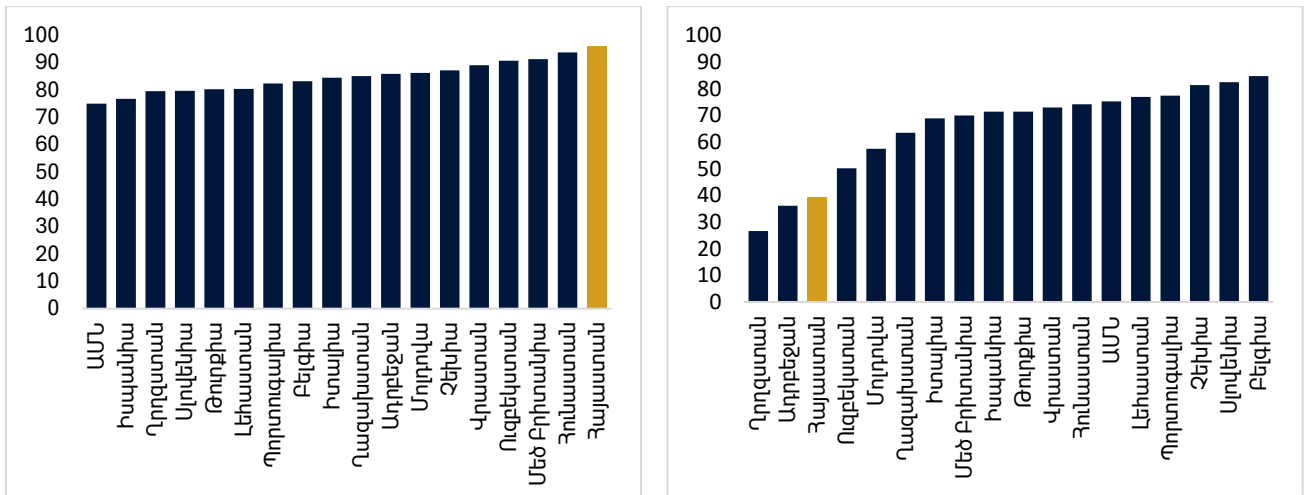
³ World Bank Entrepreneurship Database

գոյատևել՝ դանդաղեցնելով ռեսուրսների վերաբաշխումը դեպի առավել արտադրողական կազմակերպություններ: Այս պատկերը համահունչ է նաև Համաշխարհային բանկի B-READY գնահատականներին, ըստ որոնց Հայաստանում շուկա մուտք գործելու պարզության ցուցանիշը համեմատվող երկրների շարքում ամենաբարձրերից է, մինչդեռ սնանկության վարույթների պարզության ցուցանիշը՝ զգալիորեն ցածր⁴ (Գծապատկեր 4):

Գծապատկեր 4. Շուկա մուտքի և սնանկության ընթացակարգերի պարզությունը (2025թ.)

Շուկա մուտք գործելու ցուցանիշ (100 = պարզ)

Սնանկության վարույթներ (100 = պարզ)



Աղբյուրը. Համաշխարհային բանկ, Business Ready (B-READY) ցուցանիշներ

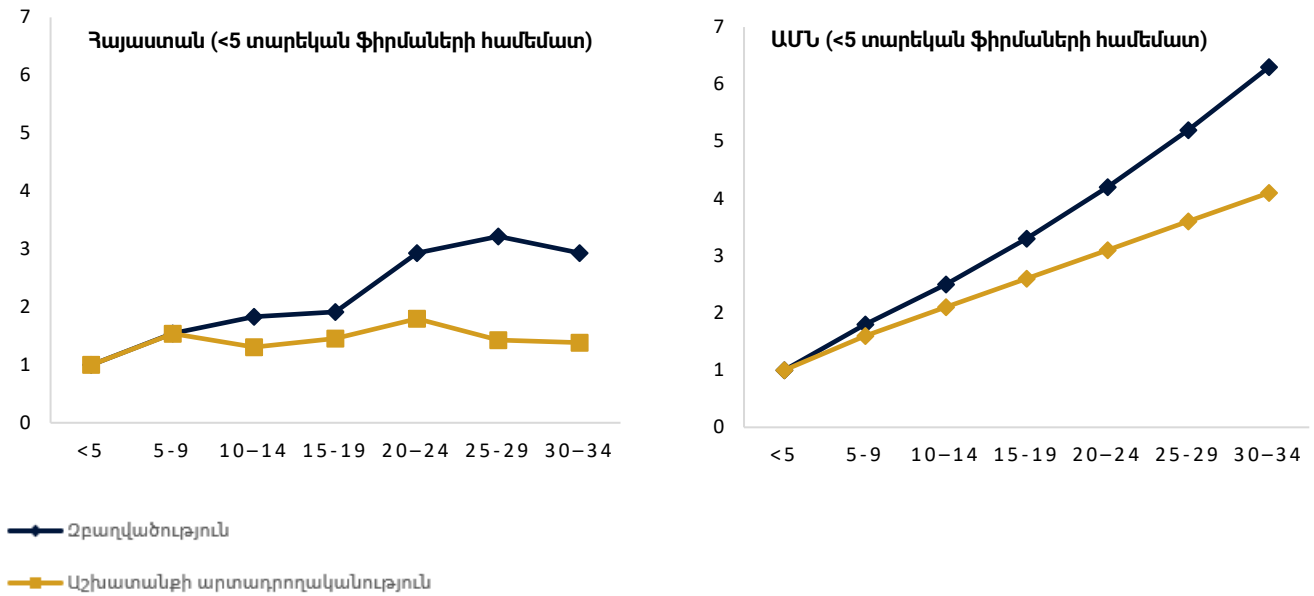
Երրորդ հնարավոր խոչընդոտը թույլ մրցակցային ճնշումներն են: Մրցակցային շուկայում առավել արտադրողական կազմակերպությունները, ունենալով ծախսային կամ որակական առավելություններ, ժամանակի ընթացքում պետք է կարողանան ընդլայնվել և մեծացնել իրենց շուկայական կշիռը, իսկ պակաս արտադրողական կազմակերպությունները՝ աստիճանաբար կորցնել այն: ԱՄՆ-ում, օրինակ, 30–34 տարեկան կազմակերպությունների զբաղվածությունը շուրջ 6, իսկ աշխատուժի արտադրողականությունը՝ 4 անգամ ավելի բարձր է մինչև 5 տարեկան կազմակերպությունների համեմատ, մինչդեռ ՀՀ-ում համապատասխան տարբերությունները կազմում են ընդամենը 3 և 1.4 անգամ (Գծապատկեր 5): Այսինքն՝ ՀՀ-ում կազմակերպությունների տարիքի աճը չի ուղեկցվում զբաղվածության և արտադրողականության այնպիսի աճով, ինչպիսին սովորաբար դիտվում է ավելի մրցակցային շուկաներում:

Թույլ մրցակցային ճնշումների մասին լրացուցիչ պատկերացում է տալիս նաև տնտեսության տարբեր ճյուղերի համար հաշվարկված Լեռների ինդեքսը, որը չափում է գնի և սահմանային ծախսի տարբերությունը գնի նկատմամբ և լայնորեն կիրառվում է կազմակերպությունների շուկայական ուժը գնահատելու համար: ՀՀ-ում Լեռների ինդեքսը բարձր է գրեթե բոլոր դիտարկվող ոլորտներում (Գծապատկեր 6): Ավելին, եթե առավել արտադրողական ոլորտներին բնորոշ լինեին ավելի ուժեղ մրցակցային ճնշումներ, ապա կարելի էր ակնկալել Լեռների ինդեքսի և միջին արտադրողականության միջև բացասական կապ, սակայն ՀՀ-ում նման հստակ կապ չի դիտարկվում: **Այսպիսով, առավել արտադրողական կազմակերպությունների համեմատաբար**

⁴ Ցուցանիշները հաշվարկվել են 0–100 սանդղակով, որտեղ ավելի բարձր արժեքը նշանակում է ավելի պարզ և բարենպաստ ընթացակարգ:

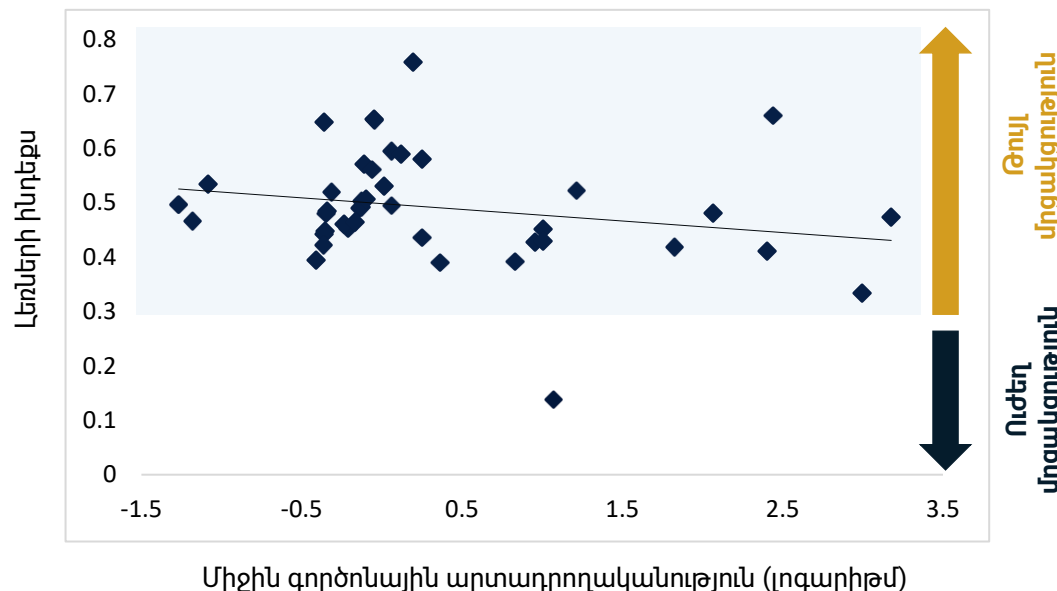
Թույլ ընդլայնումը, բարձր վերադիրները (markups) և դրանց՝ արտադրողականության հետ կապի բացակայությունը միասին կարող են մատնանշել թույլ մրցակցային ճնշումներ, որոնց պայմաններում շուկայական ընտրությունը բավարար չափով չի ուղղորդում ռեսուրսները դեպի առավել արտադրողական կազմակերպություններ:

Գծապատկեր 5. Զբաղվածության և աշխատուժի արտադրողականության կապը տարիքի հետ



Աղբյուրը. ՀՀ ՊԵԿ, Hsieh, C.-T., & Klenow, P. J. (2014), հեղինակների հաշվարկներ

Գծապատկեր 6. Լեռների ինդեքսի և միջին գործունային արտադրողականության կապը



Աղբյուրը. ՀՀ ՊԵԿ և հեղինակների հաշվարկներ՝ հիմնված Levinsohn, J. & Petrin, A. (2003) և De Loecker, J., & Warzynski, F. (2012) աշխատանքների մեթոդաբանության վրա

Նշում. Լեռների ինդեքսը չափում է կազմակերպությունների շուկայական իշխանությունը՝ գնի և սահմանային ծախսի տարբերության միջոցով: Ինդեքսի ավելի բարձր արժեքը վկայում է ավելի մեծ շուկայական իշխանության և, հետևաբար, ավելի թույլ մրցակցային ճնշման մասին:

Այսպիսով, մշակող արդյունաբերությունում ռեսուրսների ոչ արդյունավետ բաշխումը հանգեցնում է արտադրողականության զգալի կորուստների: Մեր գնահատականներով ռեսուրսների առավել արդյունավետ բաշխման պարագայում ոլորտի ընդհանուր գործունային արտադրողականությունը կարող էր լինել մինչև 53.6%-ով, իսկ աշխատուժի արտադրողականությունը՝ 30.7%-ով ավելի բարձր: Այս ներուժի իրացման համար անհրաժեշտ է ձևավորել այնպիսի միջավայր, որը հնարավորություն կտա ռեսուրսները ժամանակին տեղափոխվել ցածր արտադրողականությամբ կազմակերպություններից դեպի առավել արդյունավետ օգտագործում այդ թվում վերանայելով կազմակերպությունների չափից կախված հարկային քաղաքականությունները, նվազեցնելով շուկայից ելքի սահմանափակումները և ուժեղացնելով մրցակցային ճնշումները:

Հղումներ

Bartelsman, E., Haltiwanger, J., & Scarpetta, S. (2013). Cross-country differences in productivity: The role of allocation and selection. *American economic review*, 103(1), 305-334.

Hsieh, C. T., & Klenow, P. J. (2009). Misallocation and manufacturing TFP in China and India. *The Quarterly journal of economics*, 124(4), 1403-1448.

Levinsohn, J., & Petrin, A. (2003). Estimating production functions using inputs to control for unobservables. *The review of economic studies*, 70(2), 317-341.

Loecker, J. D., & Warzynski, F. (2012). Markups and firm-level export status. *American economic review*, 102(6), 2437-2471.

Olley, S., & Pakes, A. (1992). The dynamics of productivity in the telecommunications equipment industry.

Restuccia, D., & Rogerson, R. (2017). The causes and costs of misallocation. *Journal of Economic Perspectives*, 31(3), 151-174.

