

# Ուղեղների շրջանառություն. ինչպե՞ս է որակյալ ներգաղթը բոլորին ավելի հաջողակ դարձնում

Աննա Լի Սաքսենյան

**ԲՐՈՒՔԻՆԳՁԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ**

Ձմեռ 2002 Vol.20 No.1

էջ՝ 28-31

Սիլիկոնային հովտի աշխատուժը աշխարհի ամենատարբեր էթնոսներ է ներառում: Ասիացի եւ լատինաամերիկացի աշխատողները գերակշռում են ոչ միայն ցածր վարձատրվող, “կապտածիք” աշխատակիցների շարքում, այլեւ այսօր հետզհետեւ ավելանում է արտասահմանցի այն գիտնականների եւ ինժեներների թիվը, ովքեր ձեռնարկատերներ եւ ավագ կառավարիչներ են: Սիլիկոնային հովտի բարձրակարգ մասնագետների քառորդից ավելին ներգաղթողներ են, այդ թվում՝ տասնյակ հազարավոր մարդիկ ամենատարբեր երկրներից՝ Չինաստան, Թայվան, Հնդկաստան, Մեծ Բրիտանիա, Իրան, Վիետնամ, Ֆիլիպիններ, Կանադա եւ Իսրայել:

Հասկանալիորեն, արտասահմանից ներգաղթած աշխատուժի սրընթաց աճն լուրջ քննարկումներ է առաջացրել ԱՄՆ էմիգրացիոն քաղաքականության մեջ եւ զարգացող աշխարհում: ԱՄՆ-ում գիտնականների եւ ինժեներների ներգաղթի քննարկումները կենտրոնացել են հիմնականում այն թեմայի վրա, թե արտասահմանցի մասնագետները փոխարինում են տեղացի աշխատողներին: Ուղարկող երկրներում, հակառակը, տեսակետն այլ է. բարձրակարգ կադրերի արտագաղթը դեպի ԱՄՆ իրենց համար տնտեսական մեծ կորուստ է, “ուղեղների արտահոսք”:

Որեւէ տեսակետ չի համապատասխանում այսօրվա գլոբալ տնտեսությանը: Բնավ չտեղահանելով տեղացի աշխատողներին՝ արտասահմանցի ինժեներները նոր գործ են սկսում, աշխատատեղեր եւ հարստություն են ստեղծում նույնքան արագ, որքան իրենց ամերիկացի գործընկերները: Իսկ Ասիայում եւ այլուր զարգացող տարածաշրջանների դինամիկան այժմ դեպի հայրենիք է կանչում որակյալ մասնագետներին: Նույնիսկ երբ նրանք ընտրում են հետ չվերադառնալու տարբերակը, նրանք ծառայում են որպես ԱՄՆ-ում եւ հեռավոր այլ տարածքներում բիզնեսն իրար կապող անձ:

Աշխարհի որոշ հատվածներում “ուղեղի արտահոսքի” հին դինամիկան փոխարինվում է մեկ այլ բանով, որը ես կոչել եմ “ուղեղների շրջանառություն”:

Շատերը ենթագիտակցորեն կարծում են, թե հմտության եւ տաղանդի տեղաշարժը մի երկրի հաշվին շահույթ կբերի մյուս երկրին: Սակայն շնորհիվ ուղեղների շրջանառության՝ բարձրակարգ մասնագետների արտագաղթն ավելի ու ավելի է նպաստում երկու կողմերին էլ: “Տնտեսագիտորեն” խոսելով՝ լավագույն տարբերակն է՝ տալ եւ ստանալ:

## Ներգաղթյալ “նոր տիպի” ձեռնարկատերեր

Ի տարբերություն ավանդական էթնիկ ձեռնարկատերերի, ովքեր մեկուսացված են աննշան, ցածր վարձատրվող արդյունաբերական ոլորտում, Սիլիկոնային հովտի արտասահմանցի նոր ձեռնարկատերերը դիմամիկ եւ տեխնոլոգիապես բարդ ոլորտներում բարձրագույն կրթություն ստացած մասնագետներ են, ովքեր բացառիկ հաջողակ են եղել: Մինչ 1990-ականների վերջը չինացի եւ հնդիկ ինժեներները տիրապետում էին Սիլիկոնային հովտի տեխնոլոգիաների բիզնեսի 29 տոկոսին: Մինչ 2000 թվականը այս ընկերությունները միասին ապահովել են 19.5 միլիարդ դոլարի եկամուտ եւ 72,839 աշխատատեղ: Իսկ ներգաղթողների ձեռնարկատիրության ռիթմն անցյալ տասնամյակի ընթացքում ապշեցնելու չափ աճել է:

Չի կարելի ասել, թե Սիլիկոնային հովտի ներգաղթողները հրաժարվել են իրենց էթնիկ կապերից: Ինչպես իրենց ավելի քիչ կրթված հայրենակիցները, Սիլիկոնային հովտի բարձր տեխնոլոգիաների ոլորտի մասնագետ ներգաղթողները վստահում են ձեռնարկատիրական հնարավորություններն ուժեղացնելու էթնիկ ռազմավարությանը: Իրենց համարելով տեխնոլոգիական համայնքի հիմնական հոսանքին օտար՝ արտասահմանցի ինժեներները եւ գիտնականները Սիլիկոնային հովտում սոցիալական եւ մասնագիտական ցանցեր են ստեղծել՝ մոբիլիզացնելու տեղեկատվությունը, գործի իմացությունը եւ փորձը, հմտությունները եւ կապիտալը, որպեսզի տեխնոլոգիական ընկերություններ հիմնեն: Տեղի էթնիկ մասնագետների միությունները, ինչպես Սիլիկոնային հովտի չինացի ինժեներների ասոցիացիան, “Հնդիկ ձեռնարկատերերը” եւ “Կորայի SS ֆորումը”, վերջերս ժամանած ներգաղթողներին կոնտակտներ եւ ռեսուրսներ են մատակարարում:

Ներգաղթողների ավանդական մշակույթի տարրերը համադրելով բարձր տեխնոլոգիաների հստակ գործունեության հետ՝ այս կազմակերպությունները տարածաշրջանում միաժամանակ ստեղծում են էթնիկական անհատականություններ եւ օգնում մասնագիտական ցանցի եւ տեղեկատվության փոխանակմանը: Սրանք ավանդական քաղաքական կամ լոբբիստական խմբեր չեն, ավելի շուտ նրանք կենտրոնանում են իրենց անդամների մասնագիտական եւ տեխնիկական զարգացման վրա: Հնդկական եւ չինական մասնագիտական միություններին անդամակցություններն իրականում իրար չեն հատվում, թեւ առանձին համայնքների միջեւ առնչությունները, մասնավորապես՝ չինականը, իր բազմաթիվ մասնագիտական ասոցիացիաներով, էական է թվում: Չինական համայնքում դեռեւս գոյություն ունեն ազգային առանձնահատկությունները: “Ղրսեցու” համար Չին-ամերիկյան կիսահաղորդչային մասնագիտական միությունը եւ Հյուսիսամերիկյան-չինական կիսահաղորդչային ասոցիացիան ավելորդ կազմակերպություններ են: Ինչեւէ, մեկը ներկայացնում է Չինաստանի թայվանական, մյուսը՝ չինական մասը:

Անկախ ազգային պատկանելությունից՝ այս բոլոր միությունները միտում ունեն մասնագիտական եւ տեխնիկական բարելավման աջակցությամբ խառնելու հանրությունները (չինական բանկետներ, հնդկական ընթրիքներ, “ընտանեկենտրոն” հասարակական միջոցառումներ): Յուրաքանչյուրը, պարզորոշ կամ ոչ պաշտոնապես, առաջին սերնդի ներգաղթողներին տեղական տեխնոլոգիական համայնքի ներսում մասնագիտական

կոնտակտներ եւ ցանցեր է առաջարկում: Դրանք ծառայում են որպես համալրման ուղիներ եւ ներկայացնում են հաջողակ ներգաղթյալ ձեռնարկատերերի եւ մենեջերների “դերային” մոդելներ: Նրանք հովանավորում են պարբերական բանախոսությունները եւ գիտաժողովները, որոնց թեմաները շատ բազմազան են՝ մասնագիտացված տեխնիկական եւ շուկայական տեղեկատվությունից մինչեւ բիզնես պլան գրելը կամ բիզնեսը կառավարելը: Չինական որոշ միությունների սեմինարները վերաբերում են անգլերեն հաղորդակցությանը, բանակցությունների հմտություններին եւ ձգնաժամային, լարված իրավիճակում աշխատանքը կառավարելու ռազմավարությանը:

Այս խմբերից շատերը դարձել են կարելի միջսերնդային ֆորումներ, հավաքներ: Այժմ եւ չինական, եւ հնդկական համայնքների ավագ ինժեներներն ու ձեռնարկատերերն օգնում են ավելի երիտասարդ ազգակից ձեռնարկատերերին ֆինանսավորման եւ մենթորության հարցերում: Այս ցանցերի ներսում “angel” investor-ները հաճախ անհատական կամ համատեղ ներդրում են կատարում նոր ստեղծվող, խոստումնալից ձեռնարկությունների գործունեության մեջ: Օրինակ՝ Հարավային Ասիայի տեխնոլոգիական համայնքի ներսում “Հնդիկ ձեռնարկատերն” օգնում է “դաստիարակել ձեռնարկատերերին մենթորություն եւ ռեսուրսներ տրամադրելու միջոցով”: Ե՛վ Ասիա-ամերիկյան արտադրողների ասոցիացիան, եւ Monte Jade-ի գիտական ու տեխնոլոգիական ասոցիացիան հովանավորում են ամենամյա ներդրումային գիտաժողովները՝ միջնորդելու ներդրողներին (հիմնականում Ասիայից եւ Սիլիկոնային հովտից) ու չինացի ձեռնարկատերերի համագործակցությանը:

Թեեւ չինացի եւ հնդիկ բազմաթիվ ներգաղթյալներ սկզբում շփվում են իրենց ազգային ցանցերի ներսում, սակայն հեշտությամբ աշխատում են ԱՄՆ-ի ինժեներների եւ բիզնեսի ղեկավարների հետ: Փաստորեն, ճանաչումը մեծանում է այս համայնքների ներսում. թեեւ սկզբնական շրջանում իրենք աճում են ազգային ցանցերի աջակցությամբ, այնուամենայնիվ, զարգանալու համար պետք է հիմնական հոսանքի մաս դառնան: Սիլիկոնային հովտի ամենահաջողակ ներգաղթողներն այսօր նրանք են, ովքեր ազգային ռեսուրսները կիրառելուն զուգահեռ ինտեգրվում են տեխնոլոգիական եւ բիզնես ցանցերի հոսանքին:

## **Անդրազգային ձեռնարկատիրություն**

Սիլիկոնային հովտում իրենց ստանձնած դերից զատ, մասնագիտական եւ սոցիալական ցանցերը, որ միմյանց են կապում ներգաղթյալ ձեռնարկատերերին, դարձել են գլոբալ հաստատություններ, որոնք միավորում են նոր ներգաղթողներին հենց իրենց հայրենիքի գործընկերների հետ: Այս նոր անդրազգային համայնքները տրամադրում են համընդհանուր տեղեկատվություն, կոնտակտներ եւ վստահություն, որը թույլ է տալիս տեղական արտադրողներին մասնակցել հետզհետե աճող գլոբալ տնտեսությանը:

Սիլիկոնային հովտի թայվանցի ինժեներները, օրինակ, կառուցել են երկկողմանի ակտիվ կամուրջ, որը կապում է նրանց իրենց թայվանական տեխնոլոգիական համայնքի հետ: Նրանց հնդկացի գործընկերները դարձել են հիմնական միջնորդ ԱՄՆ-ի ձեռնարկատերերի եւ Հնդկաստանի մատչելի

համակարգչային ծրագրերի փորձագետների միջեւ: Այս միջխաղաղօվկիանոսյան ցանցերը հնուտ ներգաղթողներին լուրջ առավելություն են տալիս իրենց հիմնական մրցակիցների հանդեպ, ովքեր հաճախ լեզվի իմացության, մշակութային գիտելիքների եւ Ասիայում գործընկերային հարաբերություններ հաստատելու կարիք ունեն: Լայնածավալ ցանցերն արագացնում են աշխատաշուկայի գլոբալիզացիան եւ ուժեղացնում ձեռնարկատիրության, ներդրումների եւ առեւտրի հնարավորությունները ինչպես ԱՄՆ-ում, այնպես էլ Ասիայի նոր զարգացող շրջաններում:

Թայվանցի ներգաղթող Միին Վուն, օրինակ, ԱՄՆ է ժամանել 1970-ականների սկզբին էլեկտրական ինժեներիայի դասընթացն ավարտելու նպատակով: 1976 թվականին՝ Սթենֆորդի համալսարանի դոկտորի կոչում ստանալուց հետո, Վուն իր նոր հմտությունների կիրառման շատ քիչ հնարավորություն տեսավ տնտեսապես հետամնաց Թայվանում եւ նախընտեց Միացյալ Նահանգներում մնալ: Ավելի քան մեկ տասնամյակ նա պատասխանատու պաշտոններ է զբաղեցրել Սիլիկոնային հովտում հիմնված կիսահաղորդչային կազմակերպություններում, ներառյալ Siliconix-ը եւ Intel-ը: Որպես VLSI տեխնոլոգիայի հիմնադիր անդամ՝ նա նաեւ ձեռնարկատիրական փորձառություն ձեռք բերեց:

Մինչ 1980-ականների վերջերը Թայվանի տնտեսությունն էականորեն բարելավվել էր, եւ Վուն որոշեց վերադառնալ: 1989 թվականին Hsinchu Science-ում հիմնված Արդյունաբերության պարկում նա ստեղծեց Թայվանի առաջին կիսահաղորդչային ընկերությունը՝ Macronix Co.-ն: Վուն նաեւ ակտիվորեն մասնակցում էր Սիլիկոնային հովտի Monte Jade-ի գիտական եւ տեխնոլոգիական ասոցիացիայի գործունեությանը, որը բիզնես կապեր էր հաստատում Սիլիկոնային հովտի եւ Թայվանի տեխնիկական համայնքների միջեւ:

Macronix-ը Թայվանի ֆոնդային բորսայում հանրայնացվեց 1995 թվականին եւ արդեն 1996-ին դարձավ թայվանական առաջին ընկերությունը, որը նշվում էր NASDAQ-ում: Այժմ այն Թայվանի՝ մեծությամբ վեցերորդ կիսահաղորդչներ պատրաստող ընկերությունն է՝ ավելի քան 300 միլիոն ԱՄՆ դոլարի շահույթով եւ 2800 աշխատակիցներով: Թեեւ աշխատակիցներից շատերը եւ արտադրական սարքավորումները Թայվանում են, Macronix-ը դիզայնի եւ ինժեներիայի առաջատար կենտրոն ունի Սիլիկոնային հովտում, որտեղից էլ Վուն պարբերաբար հավաքագրում է լավագույն մեներջերներին: Macronix-ի վեներաբլային կապիտալը ներդրվում է խոստումնալից սկսնակ կազմակերպությունների զարգացման գործում եւ Սիլիկոնային հովտում, եւ Թայվանում ոչ թե փող աշխատելու, այլ հիմնական բիզնեսին առնչվող տեխնոլոգիաների զարգացմանը նպաստելու համար: Մի խոսքով, Միին Վուի գործունեությունը կամրջում եւ շահույթ է բերում ինչպես Թայվանին, այնպես էլ Սիլիկոնային հովտին:

## **Գլոբալիզացիայի նոր մոդել**

Ոչ վաղ անցյալում՝ 1970-ականներին, միջազգային ասպարեզում աճելու ռեսուրսներ եւ հնարավորություններ միայն գերիզոր ընկերություններն ունեին, եւ նրանք հենց սկզբից ծովից այն կողմ մարքեթինգային գրասենյակներ կամ արտադրական գործարաններ հիմնեցին: Այսօր տրանսպորտային ու հաղորդակցական նոր տեխնոլոգիաները նույնիսկ ամենափոքր

ընկերություններին թույլ են տալիս գործընկերային հարաբերություններ կառուցել արտասահմանյան արտադրողների հետ՝ օգտվելով անդրծովյան փորձագիտությունից, շուկայից ու գումարներ խնայելով: Միլիկոնային հովտում նոր ստեղծված կազմակերպությունները հաճախ գլոբալ դերակատար են դառնում իրենց գործունեության հենց առաջին օրվանից: Շատերի կապիտալն աճում է ասիական աղբյուրներից, մյուսները ենթապայմանագրեր են կնքում թայվանական արտադրողների հետ կամ հույսները դնում Հնդկաստանի ծրագրային զարգացման վրա եւ վիրտուալ կերպով վաճառում իրենց արտադրանքն ասիական շուկայում:

Այս նոր միջավայրում արտասահմանյան գործընկերներին արագ գտնելու եւ մշակութային ու լեզվական խոչընդոտների պայմաններում համալիր բիզնես հարաբերությունների կառավարման ունակությունը անբավարար թեսուրս է: Մարտահրավերն ամենասուրն է հայ-թեք ոլորտում, որի արտադրանքը, շուկաները եւ տեխնոլոգիաները շարունակաբար վերասահմանվում են, եւ որի արտադրանքի շրջանառությունը բացառիկ կարճ է: Նրանց համար անփոխարինելի են առաջին սերնդի ներգաղթողները, ինչպես Միլիկոնային հովտի չինացի կամ հնդիկ ինժեներները, ովքեր լեզվական, մշակութային եւ տեխնիկական հմտություններ ունեն՝ եւ Միացյալ Նահանգներում, եւ միջազգային շուկայում հաջողության հասնելու համար: Նրանց սոցիալական կառուցվածքը հնարավորություն է տալիս նույնիսկ ամենափոքր արտադրողներին համակարգելու եւ պահպանելու հարաբերությունները մեծ հեռավորության վրա ու մուտք ունենալու դեպի ասիական կապիտալ, արտադրական կարողություններ, հմտություններ եւ շուկաներ:

Այս կապերը տնտեսական հավասարաչափ շահույթ են ապահովում: Տվյալ երկրից, օրինակ՝ դեպի Կալիֆոռնիա, առաջին սերնդի ներգաղթողների յուրաքանչյուր մեկ տոկոսը կես տոկոսով ավելացնում է արտահանումը դեպի այդ երկիր: Արդյունքը հատկապես վառ է արտահայտված ասիական-խաղաղօվկիանոսյան տարածաշրջանում, ուր մյուս ամեն ինչի հավասարության պայմաններում, Կալիֆոռնիայի կատարած արտահանումը դեպի Ասիա գրեթե չորս անգամ գերազանցում է նրա արտահանածին համանման այլ երկրներ ամբողջ աշխարհում:

Միլիկոնային հովտի եւ Թայվանի հայ-թեք համայնքների միջեւ աճող կապերը, օրինակ, երկու տնտեսություններին էլ մեծ շահույթ են առաջարկում: Միլիկոնային հովիտը մնում է նոր արտադրանքի սահմանման եւ դիզայնի ու առաջատար տեխնոլոգիաների զարգացման կենտրոն, այնինչ Թայվանն առաջարկում է համաշխարհային կարգի արտադրություն, ձկուն զարգացում եւ ինտեգրում, նաեւ մուտք ապահովում դեպի Չինաստանի եւ Հարավային Ասիայի հիմնական գնորդներ եւ շուկաներ: Բայց այն, ինչ համեմատական օգուտի տնտեսական շահույթի դասական դեպք է թվում, հնարավոր չէր առանց թայվանցի ինժեներների տրամադրած հիմնական սոցիալական կառույցների, որոնք ապահովում են երկու տարածաշրջանների միջեւ ինֆորմացիայի շարունակական հոսքը:

Այս հարաբերությունների փոխադարձ եւ ապակենտրոնացված բնույթն առանձնահատուկ է: 1980-ականներին Ճապոնիայի եւ ԱՄՆ-ի միջեւ կապերը ուղիղ էին, ու մեծ ընկերությունների միջեւ տեխնոլոգիաների փոխանցումը վերից վար սկզբունքով էր իրականացվում: Միլիկոնային հովիտ-Սինչժու հարաբերությունները, հակառակը, բաղկացած են անհատ ներդրողների ու

ծեռնարկատերերի, փոքր եւ միջին ընկերությունների, Խաղաղ օվկիանոսի երկու կողմերում գործող մեծ կազմակերպությունների միջեւ պաշտոնական եւ ոչ պաշտոնական համագործակցությունից: Այս համալիր խառնուրդի մեջ Թայվանցի ինժեներների եւ նրանց ամերիկացի գործընկերների միջեւ սոցիալական եւ մասնագիտական հարուստ կապերը նույնքան կարեւոր են, որքան ամենապաշտոնական կորպորատիվ միություններն ու գործընկերությունը:

Սիլիկոնային հովտում հիմնադրված ընկերությունները կայուն կերպով գործածում են ինչպես հնդկական ծրագրային շնորհները, այնպես էլ թայվանական արտադրական հնարավորությունները: Մահեշ Վիրինան հնդիկ մի քանի ընկերների, բարեկամների եւ գործընկերների հետ միասին 1993 թվականին հիմնադրեց Ramp Networks-ը (սկզբում՝ Trancell Systems): Նրանց նպատակն էր զարգացնել ցածրարժեք սարքավորումները՝ փոքր բիզնեսների ինտերնետի հասանելիությունը արագացնելու համար: Մինչեւ 1994 թվականը, նյութական սուղ միջոցներ ունենալով, նրանք որոշեցին Սիլիկոնային հովտի նորմաների քառորդի չափով ծրագրավորողներ վարձել Հնդկաստանում: Հիմնադիրը երկու տարի ծախսեց՝ Հայդարաբադի հարավային քաղաքում ծրագրային զարգացման կենտրոնի ստեղծման եւ կառավարման համար: Իսկ արդեն 1999 թ-ին Ramp-ը 65 աշխատող ուներ Սանտա Կլարայում եւ 25-ը՝ Հնդկաստանում:

Կալիֆոռնիան Հնդկաստանին կապելու գործում իր հնդկական ծագումն օգտագործելով՝ Վիրինան հետո հանդիպեց փակման եզրին գտնվող թայվանական ներդրումային աղբյուրի՝ InveStar-ի, երկու գլխավոր ղեկավարների: Երեք ամսից էլ քիչ ժամանակահատվածում Վիրինան Ramp's ռուտերների (router) մեծածավալ արտադրության համար գործընկերություն հաստատեց թայվանական երեք արտադրողների հետ (ինը ամիս պահանջվեց ԱՄՆ-ի հետ նմանատիպ համագործակցություն հաստատելու համար): Ամեն միավորի համար Թայվանում Ramp-ի վճարած գումարը գրեթե կրկնակի քիչ էր ԱՄՆ-ում արտադրության համար վճարվող գումարից, եւ Ramp-ը հարյուր անգամ ավելացրեց իր արտադրանքը՝ շնորհիվ Վիրինայի եւ թայվանական անձնական համակարգիչների ոլորտում հիմնական գնորդների հետ հետագայում հաստատված հարաբերությունների: Ramp-ը նաեւ նախընտրեց օգտագործել իր թայվանական գործընկերների համաշխարհային բաշխիչ ուղիները: Եվ երբ Ramp-ը նոր մոդել մշակեց, թայվանական արտադրողը պատրաստ էր փոխանցելու նոր արտադրանքը երկու շաբաթում, ոչ թե վեց ամսում, ինչպես կպահանջվեր ԱՄՆ-ում:

Վիրինան իր հաջողության մեծ մասը վերագրում է InveStar-ի գործընկերներին եւ Թայվանում նրանց կապերի ցանցին: Մի այնպիսի բիզնեսում, որտեղ ապրանքի շրջանառությունն ինն ամսից կարճ է տեսում, այս հարաբերությունների մատուցած արագությունն ու գնի պահպանումը ծայրահեղ մրցակցային առավելություններ են տալիս Ramp-ի նման ընկերությանը: InveStar-ն իր հիմնական միջոցներից է համարում թայվանական ապակենտնորացված արդյունաբերական համակարգի բիզնեսի ենթակառուցվածքի մանրամասների խորը իմացությունը:

Օգնելով օտարներին (չինացի եւ ոչ չինացի) բանակցել այս բարդ ցանցերի հետ՝ թայվանական եկամտաբեր ու բարձրակարգ ենթակառուցվածքից եւ արագ ու ձկուն ինտեգրվելու հնարավորություններից օգտվելու համար, նման

ընկերություններն իրենց հաճախորդներին շատ ավելի մեծ հնարավորություն են տալիս, քան միայն դեպի կապիտալը մուտք ունենալն է:

Քանի որ Սիլիկոնային հովտի չինացի եւ հնդիկ հնուտ ներգաղթողները սոցիալական եւ տնտեսական կապեր են ստեղծում իրենց հայրենի երկրների հետ, նրանք միաժամանակ ԱՄՆ բիզնես լայն համայնքի համար արտասահմանյան շուկաներ են բացում եւ արտադրանքի ընտրություն ու տեխնիկական հմտություններ են բացահայտում եւ սահմանում Ասիայում:

Ինչպես ավանդական Fortun 500-ի ընկերությունները, այնպես էլ, օրինակ, տեխնոլոգիաների ավելի նոր կազմակերպություններն այժմ ավելի ու ավելի շատ են դիմում Հնդկաստանին՝ ծրագրավորման եւ զարգացման տաղանդներ գտնելու համար: Իսկ այդ ընթացքում ԱՄՆ-ում տեղեկատվական տեխնոլոգիաներին առնչվող ոլորտները լիովին վստահում են Թայվանին (եւ միայն վերջերս՝ Չինաստանին)՝ կիսահաղորդիչների եւ անձնական համակարգիչների արտադրության իրենց արագ եւ ձկուն ենթակառուցվածքի, ինչպես նաեւ առաջատար տեխնոլոգիաների բաղադրիչների զարգացող շուկաների համար: Եվ այս հեռավոր ռեսուրսները Ramp-ի նման նորաստեղծ կազմակերպությունների համար հիմա նույնքան հասանելի են, որքան կայացած ընկերությունների համար:

Միջազգային այս նոր միավորումներն ուժեղացնում են ԱՄՆ-ի տնտեսական ենթակառուցվածքը՝ նոր հնարավորություններ մատուցելով աշխարհի տնտեսության երբեմնի երկրորդական տարածաշրջանների համար: Արտասահմանցի ինժեներները ԱՄՆ-ում տեխնոլոգիաների հազարավոր բիզնեսներ են սկսել՝ ստեղծելով աշխատատեղեր, արտահանում իրականացնելով եւ հայրենիքին հարստություն բերելով, նաեւ արագացնելով գլոբալ տնտեսությանն այս բիզնեսների ինտեգրումը:

## **Նոր քաղաքականության միջավայր**

Սիլիկոնային հովտի փորձն ընդգծում է 21-րդ դարում ներգաղթի, առեւտրի եւ տնտեսական զարգացման միջեւ հարաբերությունների հեռահար վերափոխումները: Եթե ժամանակին հիմնական տնտեսական կապերը ներգաղթողների եւ նրանց հայրենի երկրների միջեւ դրամական փոխանցումներն էին, որ ուղարկվում էին այնտեղ թողած իրենց ընտանիքներին, ապա այսօր ԱՄՆ-ի ավելի ու ավելի մեծ թվով հնուտ ներգաղթողներ են վերջնականապես վերադառնում իրենց հայրենիք: Նրանք, ովքեր մնում են Ամերիկայում, հաճախ միջազգային համայնքների մաս են դառնում, որոնք կապում են Միացյալ Նահանգները հեռավոր տարածաշրջանների տնտեսությունների հետ: Այս նոր ներգաղթող ձեռնարկատերերն այսպիսով ուղղակիորեն խթանում են տնտեսական զարգացումը՝ նոր աշխատատեղեր եւ հարստություն ստեղծելով, ինչպես նաեւ անուղղակիորեն համակարգելով տեղեկատվական հոսքերը եւ մատուցելով լեզվական ու մշակութային գիտելիքներ, որոնք նպաստում են իրենց հայրենի երկրներում առեւտրի եւ ներդրումների իրականացմանը:

Վերլուծաբանները եւ պաշտոնատար անձինք պետք է հասկանան նոր իրականությունը: ԱՄՆ-ում անցկացված վերջին քննարկումները, որ վերաբերում էին որակյալ մասնագետ ներգաղթողներին H1-B տիպի ավելի շատ վիզաներ (բարձրակարգ մասնագիտացում ունեցող աշխատողների համար) հասանելի դարձնելու հարցին, սկսվեցին եւ ավարտվեցին՝

մատնանշելով այն չափերը, որոնցով արտասահմանցիները դուրս են մղում տեղացի աշխատողներին: Սակայն բարձր տեխնոլոգիաներին տիրապետող այս ներգաղթողներն ավելի մեծ ազդեցություն են ունենում, քան միայն աշխատանքի մատակարարումը եւ աշխատավարձն է: Նրանք այստեղ նաեւ նոր աշխատատեղեր են ստեղծում ու կապեր հաստատում արտերկրի հետ: Նրանց տնտեսական որոշակի ներդրումները, ինչպես առեւտրի ծավալի մեծացումը եւ ներդրումների հոսքը, դժվար է չափել, սակայն նրանք պետք է լուրջ դեր խաղան մեր քննարկումներում:

Վստահաբար, բաց տնտեսությունն իր գինն ունի, բայց ԱՄՆ տնտեսության ամրությունը պատմականորեն սերում է նրա բաց եւ բազմազան լինելուց, ու սա հետզհետե ավելի ճշմարիտ է լինելու, քանի որ տնտեսությունն ավելի զլորբալ է դառնում: Ինչպես առաջարկում են Սիլիկոնային հովիտ ներգաղթած նոր ձեռնարկատերերը, ամերիկացիները պետք է ձեռնպահ մնան ներգաղթը եւ առեւտուրը որպես գրոյական գործընթաց դիտարկելուց: Մենք պետք է խրախուսենք հմուտ աշխատողների ներգաղթը՝ միաժամանակ կատարելագործելով այստեղ՝ հայրենիքում, աշխատողների կրթությունը:

---

**Աննա Լի Սաքսենյանը** Բերքլիի Կալիֆոռնիայի համալսարանի քաղաքի եւ տարածաշրջանի նախագծման պրոֆեսոր է:

---

© 2002 *The Brookings Institution*

*Ծանոթագրություն. Այս հատվածում արտահայտված տեսակետները հեղինակային են եւ չպետք է վերագրվեն Բրուքինգզի ինստիտուտի աշխատակազմին, պաշտոնատար անձանց եւ հոգաբարձուներին:*