

ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՊԵՏԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ՀԱՄԱԼՍԱՐԱՆ

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ

(ուսումնական ձեռնարկ)

Տնտեսագիտության դոկտոր, պրոֆեսոր Գ.Ե. Կիրակոսյանի
և տնտեսագիտության թեկնածու, պրոֆեսոր Ի.Ե. Խլիլյանի
խմբագրությամբ

Երևան
«ԻՄՊ» ՊՈՒՅԸ
2009

ՆՏԴ 33(07)
ԳՄԴ 65 ց7
Տ 776

Նրադարակության է երաշխավորել ՆՊՏՏ
գիրական խորհուրդը

Նեղինակային խումբ՝

պրոֆեսոր **Կիրակոսյան Գ.Ե.** (առաջաբան, գլ. 1, 4)
պրոֆեսոր **Խղաթյան Ի.Ե.** (գլ. 8, 16, 19, 20),
դոցենտ **Խչեյան Լ.Խ.** (գլ. 2, 7, 11),
դոցենտ **Թավադյան Մ.Ն.** (գլ. 12, 13, 21, 22, 23),
դոցենտ **Վարդանյան Ա.Ա.** (գլ. 6, 9, 10),
դոցենտ **Գրիգորյան Ս.Ա.** (գլ. 14, 15, 17, 18),
դոցենտ **Նակոբյան Մ.Ն.** (գլ. 5),
դոցենտ **Վարդանյան Կ.Ս.** (գլ. 3, 24):

Տ 776 Տնտեսագիտության տեսություն (ուսումնական ձեռնարկ), խմբ.՝ Գ.Գ.Գ.,
պրոֆ. Գ.Ե. Կիրակոսյանի և Գ.Գ.Թ., պրոֆ. Ի.Ե. Խղաթյանի.-Եր., Տնտեսագետ,
2009.- 752 էջ:

Դասագիրքը փնտեսագիտության տեսության ամբիոնի կողմից 2000թ. հրատարակված և ուսումնական գործընթացում փորձարկված «Տնտեսագիտության տեսություն» ուսումնական ձեռնարկի վերամշակված, լրամշակված և փնտեսագիտության տեսության ժամանակակից առավել հեղինակավոր տեսություններով ուղղորդված նոր շարադրանքն է:

Ուսումնական նյութը շարադրվել է՝ լայնորեն օգտագործելով գրաֆիկական վերլուծության և հեղափոխության մյուս մեթոդները:

Դասագիրքը նախատեսված է փնտեսագիտական բարձրագույն ուսումնական հասարակությունների ուսանողների և փնտեսագիտության տեսության ժամանակակից հիմնահարցերով հետաքրքրվողների համար:

ԳՄԴ 65 ց7

ISBN 978-99941-51-98-1

©«Տնտեսագետ» հրատարակչություն, 2009

ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆ

Առաջաբան	12

ԲԱԺԻՆ I

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՆԵՐԱԾՈՒԹՅՈՒՆ

ԳԼՈՒԽ 1. Տնտեսագիտության տեսության առարկան, գործառույթները և ուսումնասիրության մեթոդները

1.1. Մարդը և տնտեսությունը	13
1.2. Մարդու մոդելը տնտեսագիտության տեսության մեջ	14
1.3. Տնտեսագիտության տեսության առարկան	18
1.4. Տնտեսագիտության տեսության ծագման և զարգացման հիմնական ուղղությունները	20
1.5. Տնտեսագիտության տեսության ուսումնասիրության մեթոդները	26
1.6. Տնտեսագիտության տեսության հետազոտության սկզբունքները	30
1.7. Պոզիտիվ և նորմատիվ տնտեսագիտություն	32
1.8. Տնտեսագիտության տեսության և մյուս գիտությունների կապը	33

ԳԼՈՒԽ 2. Տնտեսական հարաբերություններ և օրենքներ: Տնտեսական պահանջմունքներ և շահեր

2.1. Տնտեսական զարգացման միտումների և օրինաչափությունների բա- ցահայտումը՝ որպես տնտեսագիտության տեսության հիմնախնդիր	38
2.2. Տնտեսական հարաբերությունների համակարգը	40
2.3. Տնտեսական օրենքները և դրանց գործողության մեխանիզմը	53
2.4. Պահանջմունքների էությունը, դրանց ձևավորման և զարգացման պայ- մանները	61
2.5. Պահանջմունքների դասակարգումը, տնտեսական պահանջմունքների առաջադարձերը	64
2.6. Պահանջմունքների բավարարման տնտեսական հիմնախնդիրը, պա- հանջմունքների բարձրացման օրենքը	68
2.7. Շահերի էությունը և բնույթը	71
2.8. Շահերի դասակարգումը, տնտեսական շահերի որոշիչ դերը	75
2.9. Տնտեսական շահերի իրացումը, նյութական շահագրգռվածություն և նյութական խթանում	78

ԳԼՈՒԽ 3. Մեփականության հարաբերությունների համակարգը և սեփականության իրավունքը

3.1. «Մեփականություն» հասկացության տնտեսագիտական բովանդա- կությունը	83
3.2. Մեփականության օբյեկտները, սուբյեկտները և ձևերի էվոլյուցիան	86
3.3. Մեփականությունն իբրև յուրացման, տիրապետման, տնօրինման և օգտագործման գործընթացների ամբողջություն	89

3.4.	Սեփականության իրավունքի պետությունները	91
3.4.1.	Սեփականության իրավունքների «փունջը»: Ռ. Զոուգի թեորեմը.....	93
3.5.	Սեփականության բազմաձևությունը շուկայական փոխադրությունում....	96
3.6.	Սեփականության ապապետականացման և մասնավորեցման էությունը	103
3.7.	Սեփականության հարաբերությունների վերակառուցումը ՄՀ-ում	107

ԳԼՈՒԽ 4. Տնտեսական զարգացման հիմնախնդիրները և տնտեսական համակարգերի բնութագիրը

4.1.	Տնտեսական գործունեության ընդհանուր բնութագիրը	111
4.2.	Նասարական արտադրություն և հարստություն.....	113
4.3.	Տնտեսական ռեսուրսները, դրանց հիմնական տեսակները.....	116
4.4.	Տնտեսական և ոչ տնտեսական բարիքներ	118
4.5.	Տնտեսական ռեսուրսների սահմանափակության սկզբունքը, ռեսուրսների ծախսը և այլընտրանքը	119
4.6.	Այլընտրանքային ծախսերը և արտադրության հնարավորությունների կորը	122
4.7.	Արտադրության հնարավորությունների կորի տեղաշարժի գործոնները.....	124
4.8.	Տնտեսական զարգացման ընդհանուր հիմնախնդիրները. ի՞նչ արտադրել, ինչպե՞ս արտադրել, ո՞ւմ համար արտադրել.....	126
4.9.	Տնտեսական համակարգի էությունը և հիմնական փիպերը.....	127
4.10.	Ընտրության կոորդինացումը փարբեր տնտեսական համակարգերում: Գործարքային ծախսեր.....	131

ԲԱԺԻՆ II

ՄԻԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

ԳԼՈՒԽ 5. Շուկայական փոխադրության էությունը, ձևավորման նախադրյալները և դասակարգումը

5.1.	Շուկայական փոխադրության էությունը և դրա փարբեր սահմանումները.....	137
5.2.	Շուկայի ձևավորման նախադրյալները և գործողության սկզբունքները.....	139
5.3.	Փողի ծագումը, էությունը և գործառնայթները.....	143
5.4.	Արժեքի հիմնախնդիրը փոխադրության մեջ	148
5.5.	Շուկայի հիմնական փարբերը, օբյեկտները և սուբյեկտները	152
5.6.	Շուկայի հիմնական գործառնայթները	155
5.7.	Շուկայի դասակարգման հիմնական մոտեցումները և կառուցվածքը	157
5.7.1.	Շուկայական ենթառնայթների ընդհանուր բնութագիրը	159
5.7.2.	Շուկայի հարվածավորումը.....	160
5.8.	Շուկայական մեխանիզմի դրական ու բացասական հարկանիշները.....	161

ԳԼՈՒԽ 6. Տնտեսության պետական հատվածի ընդհանուր բնութագիրը	
6.1.	Խառը տիպի տնտեսությունը և դրա կառուցվածքը: Շուկայի ձախողումները և «անտեսանելի ձեռքի» թուլացումը..... 165
6.2.	Տնտեսության պետական միջամտության անհրաժեշտությունը 170
6.3.	Պետության դերի ընդլայնումը..... 172
6.4.	Պետության տնտեսական գործառույթները..... 176
6.5.	Պետական հատվածի չափերի գնահատման ցուցանիշները..... 182
6.6.	Պետության գնումները և փրանսֆերային վճարները՝ որպես պետական ծախսերի բաղադրիչներ: Պետական ծախսերի ֆինանսավորումը 185
6.7.	Պետական հատվածի գործունեության պահանջարկը և առաջարկը: Կոլեկտիվ և շուկայական գործունեությունների տարբերությունները և նմանությունները..... 186
6.8.	Պետության տնտեսական քաղաքականությունը 190
 ԳԼՈՒԽ 7. Պահանջարկի և առաջարկի տեսություն	
7.1.	Պահանջարկի և առաջարկի տեսության հիմնախնդիրները 196
7.2.	Պահանջարկի տնտեսական օրենքը: Անհատական և ամբողջական պահանջարկ..... 200
7.3.	Առաջարկը և արտադրության ծավալը: Անհատական և ամբողջական առաջարկ..... 206
7.4.	Պահանջարկի և առաջարկի հարաբերակցությունը: Շուկայական հավասարակշռություն և շուկայական գին..... 211
7.5.	Պահանջարկի և առաջարկի առաձգականությունը 214
7.6.	Ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի փոխազդեցության հայեցակարգերը..... 218
 ԳԼՈՒԽ 8. Սպառողական վարքի տեսությունը	
8.1.	Սպառողական վարքի էությունն ու դերը շուկայական տնտեսությունում..... 223
8.2.	Օգտակարությունը՝ որպես սպառողական վարքի տեսության հիմք 227
8.3.	Սպառողական վարքի ձևավորման հիմնական դրույթները..... 234
8.4.	Բյուջեային սահմանափակման դրույթը 238
8.5.	Անտարբերության կորերի տնտեսագիտական բովանդակությունը..... 240
8.6.	«Փոխարինման էֆեկտ» և «եկամտի էֆեկտ» հասկացությունները..... 244
 ԳԼՈՒԽ 9. Արտադրության ծախսերը և շահույթը: Սահմանային արտադրողականության տեսությունը: Արտադրության գործոնների պահանջարկը և առաջարկը	
9.1.	Արտադրության ծախսերի էությունը և դասակարգումը..... 250
9.1.1.	Այլընտրանքային ծախսերի հայեցակարգը՝ որպես տնտեսական ծախսերի բացառության հիմք: Արտաքին և ներքին ծախսեր..... 250
9.1.2.	Նաստարտ, փոփոխում և ընդհանուր ծախսեր 255
9.1.3.	Միջին և սահմանային ծախսեր: Նվազող հատույցի օրենքը..... 258

9.2.	Շահույթի փոխհատվածի փոխանցման փուլերը: Տնտեսական ծախսեր և շահույթ: Նախապահական շահույթ և փոխհատված կամ գույք շահույթ: Նորմալ շահույթ՝ որպես փոխհատված ծախսերի փոխարինում.....	265
9.3.	Արտադրության գործոնների ֆունկցիոնալ կախվածությունը: Արտադրական ֆունկցիա	266
9.3.1.	Փոփոխական գործոնի ընդհանուր, միջին և սահմանային արդյունքները, դրանց գրաֆիկական պատկերումը.....	268
9.3.2.	Արտադրության մասշտաբի աճող, նվազող և հաստատուն էֆեկտները	269
9.4.	Սահմանային արտադրողականության փուլերը և արտադրության գործոնների պահանջարկը	271
9.4.1.	Արտադրության գործոնների սահմանային արտադրողականությունը ...	271
9.4.2.	Առաջարկը ռեսուրսային շուկաներում և դրա վրա ազդող գործոնները ..	272
9.4.3.	Պահանջարկը ռեսուրսային շուկաներում և դրա վրա ազդող գործոնները	273
9.4.4.	Իզոքվանտներ և իզոքոստներ: Ծախսերի մինիմալացման և շահույթի մաքսիմալացման կանոնները	275
9.5.	Ծախսերը երկարաժամկետ շրջանում	279

ԳԼՈՒԽ 10. Շուկայական մրցակցությունը և գնագոյացման մեխանիզմը

10.1.	Կարարյալ մրցակցության փուլերը	284
10.1.1.	Մրցակցության փուլերի փուլերը և գործառնությունները	284
10.1.2.	Մրցակցության փուլերը և սուբյեկտները	287
10.1.3.	Մրցակցության հիմնական փուլերը: Կարարյալ մրցակցության բնորոշ գծերը	289
10.1.4.	Ֆիրմայի հավասարակշռությունը կարարյալ մրցակցության պայմաններում	293
10.1.5.	Մրցակցային հավասարակշռության որոշումը	299
10.2.	Գները և արտադրանքի ծավալը ոչ կարարյալ մրցակցության հիմնական մոդելներում	302
10.2.1.	Արտադրանքի ծավալը և գնագոյացումը գույք մոնոպոլիայի (մենաշնորհի) պայմաններում: Մոնոպոլիայի էությունը և բնորոշ գծերը	302
10.2.2.	Մոնոպոլիայի վարքագիծն արտադրանքի ծավալի և գնի որոշման հարցում: Ֆիրմայի հավասարակշռությունը և գույք շահույթը մոնոպոլիայի դեպքում	304
10.2.3.	Կորուստները ոչ կարարյալ մրցակցության պայմաններում	312
10.2.4.	Մոնոպոլիան և գնային խորանարդությունը, դրա փուլերը.....	315
10.2.5.	Գերիշխող շուկայական դիրքի գնահատման ձևերը: Լեռների և Ներֆինդալի ինդեքսները (համաթվերը)	316
10.2.6.	Բնական մոնոպոլիայի առանձնահատկությունները	318
10.2.7.	Օլիգոպոլիայի (խմբաշնորհի) բնորոշ գծերը: Արտադրանքի ծավալը և գնագոյացումը օլիգոպոլիայի պայմաններում	320
10.2.8.	Արտադրանքի ծավալը և գնագոյացումը մոնոպոլիստական մրցակցության (արտադրանքի փոխարինական՝ դիֆերենցման) պայմաններում	325

10.2.9. Մոնոպսոնիա: Նավասարակշռությունը մոնոպսոնիայի պայմաններում և դրա առանձնահատկությունները.....	327
10.2.10. Նավամենաշնորհային քաղաքականության էությունը, էվոյուցիան, հիմնական սկզբունքները և մեթոդները (ուղղությունները).....	330

ԳԼՈՒԽ 11. Աշխարանքի շուկան և աշխարավարձը

11.1. Աշխարանքի շուկայի բնորոշ գծերը և առանձնահատկությունները	339
11.2. Պահանջարկը և առաջարկը աշխարանքի շուկայում	342
11.3. Նավասարակշռությունը աշխարանքի շուկայում: Աշխարավարձը՝ որպես հավասարակշռության գին	346
11.4. Աշխարավարձը՝ որպես գործունային եկամուտ: Աշխարավարձի մեծու- թյունը և դրա փարբերական հիմքում ընկած գործոնները	348
11.5. Ոչ կապարյալ մրցակցությունը աշխարանքի շուկայում	354

ԳԼՈՒԽ 12. Կապիտալի շուկան և փոկոսը

12.1. «Կապիտալ» հասկացությունը փնտհագիտության փեսության մեջ	361
12.2. Կապիտալը՝ որպես արփադրության գործոն: Կապիտալի հիմնական փարբերը.....	364
12.3. Ֆիզիկական կապիտալի կազմը: Նիմնական և շրջանառու կապիտալ: Նիմնական կապիտալի մաշվածքը.....	366
12.4. Կապիտալի շուկան, սուբյեկտները և օբյեկտները: Կապիտալի զուփ արփադրողականությունը	370
12.5. Կապիտալի պահանջարկի և առաջարկի հարաբերակցությունը ֆիզի- կական կապիտալի ծառայությունների շուկայում	373
12.6. Փոխափական կապիտալի շուկայի պահանջարկն ու առաջարկը	376
12.7. Կապիտալի փոկոսը, դրա էությունը, դինամիկան և գործոնները: Իրա- կան և անվանական փոկոսադրույք: Դիսկոնփալորում	381
12.8. Արժեթղթերի շուկայի էությունը, կառուցվածքը և գործառույթները	384
12.9. Արժեթղթերի փեսակները: Արժեթղթերի փոխարժեքը և դրա վրա ազդող գործոնները	389

ԳԼՈՒԽ 13. Նողային ռեսուրսների շուկա և հողային ռենփա

13.1. Ագրարային հարաբերությունների էությունը: Նողը՝ որպես արփադրու- թյան գործոն.....	394
13.2. Նողի շուկա: Նողի առաջարկն ու պահանջարկը	396
13.3. Նողային ռենփայի փնտհագիտական բովանդակությունը: Նողային ռենփայի փեսությունները	400
13.4. Դիֆերենցիալ ռենփան և դրա փեսակները	404
13.5. Նողի գինը և դրա վրա ազդող գործոնները: Նողի փնտհական գնահատումը	407

ԳԼՈՒԽ 14. Ձեռնարկափրական գործունեությունը և շահույթը

14.1. Ձեռնարկափրական գործունեության էությունը և դերը շուկայական փնտհության մեջ	411

14.2. Ձեռներեցի փնտրեսական կերպարը և գործառույթները	413
14.3. Ազգային ձեռներեցության զարգացման նախադրյալները	415
14.4. Արտադրական ձեռնարկության էությունը, փնտրեսավարման սկզբունքները և վարքագիծը.....	418
14.5. Ձեռնարկափրական գործունեության փեսակները, ձևերը և առանձնահատկությունները.....	423
14.5.1. Ձեռնարկափրական գործունեության փեսակները, դրանց առավել- ություններն ու թերությունները.....	423
14.5.2. Ձեռնարկափրական գործունեության կազմակերպական-իրավական ձևերը.....	429
14.6. Փոքր բիզնեսի էությունը և դերը ժամանակակից փնտրեսակարգում	433
14.7. Բաժնեփրական ընկերությունները ձեռնարկափրության համակար- գում.....	438
14.8. Տնտրեսավարման մեխանիզմը և արտադրության միկրոկարգավո- րումը	442
14.9. Ձեռնարկափրական ռիսկը և ապահովագրությունը.....	447
14.10. Շահույթը՝ որպես ձեռնարկափրական գործունեության արդյունք. դրա փնտրեսական բովանդակությունը և գործառույթները.....	450
14.11. Տնտրեսական շահույթը և դրա աղբյուրները	454

ԳԼՈՒԽ 15. Եկամուտների բաշխման փնտրությունները և աղբարության հիմնախնդիրը

15.1. Եկամուտների բաշխման հիմնախնդիրը փնտրեսագիտության փնտրության մեջ	460
15.2. Բնակչության եկամուտները, դրանց ձևավորման աղբյուրներն ու կառուցվածքը.....	462
15.3. Եկամուտների անհավասարությունը և գնահատման եղանակները	465
15.4. Աղբարության հիմնախնդիրը և դրսևորումները	469
15.5. Սոցիալական արդարության փնտրությունները	474
15.6. Սոցիալական արդարության և փնտրեսական արդյունավետության երկրնարանքը	478
15.7. Նասարակական բարեկեցությունը և կենսամակարդակը.....	481
15.8. Եկամուտների վերաբաշխման քաղաքականության ժամանակակից մոտրեցումները.....	484

ԲԱԺԻՆ III

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՄԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

ԳԼՈՒԽ 16. Ազգային փնտրության հիմնական ցուցանիշները և ազգային հաշիվների համակարգը

16.1. Ազգային փնտրության հասկացությունը, օրինաչափությունները և հիմնական ցուցանիշները.....	488
16.2. Արդյունքի, եկամուտի և ծախսերի շրջապարույրը ազգային փնտրությունում.....	494

16.3. Ազգային արդյունքի էությունը և հիմնական ցուցանիշները	501
16.4. ՆԱՀ հաշվարկման մեթոդները	505
16.5. Անվանական և իրական ՆԱՀ	508
16.6. Ազգային հաշիվների համակարգը	511
16.7. Ազգային հարստությունը և դրա կառուցվածքը	514

ԳԼՈՒԽ 17. Ազգային տնտեսության հավասարակշռության հիմնախնդիրները

17.1. Տնտեսական հավասարակշռության էությունը, նախադրյալներն ու դրսևորումները	517
17.2. Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռության դասական տեսությունը	520
17.3. Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռության նորդասական տեսությունը և Վալրասի մոդելը	523
17.4. Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռությունը «Ամբողջական պահանջարկ-ամբողջական առաջարկ» /AD-AS/ մոդելում	528
17.5. Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռության քեյնսյան տեսությունը	536
17.6. Տնտեսության իրական և դրամական հավաքածների հավասարակշռությունը	540
17.7. Մակրոտնտեսական հավասարակշռության «ծախսեր-արդյունքներ» մոդելը	542

ԳԼՈՒԽ 18. Տնտեսական աճի հիմնախնդիրները

18.1. Տնտեսական աճի էությունը և չափանիշները	546
18.2. Տնտեսական աճի գործոնները և շարժիչ ուժերը	554
18.3. Գիտաբեխնիկական առաջընթացը՝ որպես տնտեսական աճի գործոն և դրա գնահատումը	562
18.4. Տնտեսական աճի տեսությունների գաղափարական արմատները	569
18.5. Տնտեսական աճի նորքեյնսյան տեսություններն ու մոդելները	573
18.5.1. Նարրոդի տնտեսական աճի մոդելը	573
18.5.2. Դոմարի տնտեսական աճի դինամիկ (շարժընթաց) հավասարակշռության մոդելը	576
18.6. Տնտեսական աճի նորդասական տեսություններն ու մոդելները	579
18.6.1. Քոբբ- Դուգլասի արտադրական ֆունկցիայի էությունն ու հատկանիշները	579
18.6.2. Սոլովի տնտեսական աճի մոդելը և Ֆելդսի «կուտակման ոսկե կանոնը»	581
18.6.3. Դենիսոնի տնտեսական աճի գործոնային վերլուծությունը	586
18.7. Տնտեսական աճի ժամանակակից տեսությունները	589
18.7.1. Տնտեսական աճի սահմանների տեսությունը և «գրոյական տնտեսական աճի» հայեցակարգը	589
18.7.2. Տնտեսական աճի սահմանների տեսությունը	591
18.8. Տնտեսական աճի պեղական կարգավորման հիմնախնդիրը	593

ԳԼՈՒԽ 19. Շուկայական փոփոխության պարբերաշրջանային զարգացումը	
19.1. Տնփեսական պարբերաշրջանի էությունը և փուլերը.....	596
19.2. Տնփեսական պարբերաշրջանի հիմնական փոփոխությունները.....	601
19.3. Գործազրկության էությունը, պարճառները և տեսակները.....	610
19.4. Գործազրկության մակարդակը և դրա գնահատման հիմնախնդիրները.....	615
19.5. Տնփեսական կայունության ապահովման քաղաքականությունը.....	619
ԳԼՈՒԽ 20. Սպառում, խնայողություն, ներդրում	
20.1. Սպառում և խնայողություն.....	623
20.2. «Սպառման հակում» և «խնայողության հակում» հասկացությունները.....	624
20.3. «Սպառման սահմանային հակում» և «խնայողության սահմանային հակում» հասկացությունները.....	629
20.4. Խնայողություն և ներդրում.....	631
20.5. «Քեյնսյան խաչի» և IS մոդելի փոփոխագիտական բովանդակությունը.....	637
20.6. «Մուլտիպլիկատոր» (բազմապատկիչ) հասկացության բովանդակությունը, «Խնայողության պարադոքսը».....	641
20.7. Աբսելերացիայի (արագացուցիչի) էֆեկտի փոփոխագիտական բովանդակությունը.....	644
ԳԼՈՒԽ 21. Փողի շուկան: Դրամավարկային քաղաքականությունը	
21.1. Փողի ձևերը և դրանց էվոլյուցիան: Փողի ժամանակակից փոփոխությունները.....	649
21.2. Դրամական համակարգը, դրա տարրերը և էվոլյուցիան: Շրջանառության համար անհրաժեշտ փողի քանակի որոշումը.....	652
21.3. Փողի զանգվածը և դրա կառուցվածքը: Փողային ագրեգատներ.....	655
21.4. Փողի շուկան: Փողի պահանջարկն ու առաջարկը: Նավասարակշռությունը փողի շուկայում.....	657
21.5. Վարկի էությունը, ձևերը և գործառնությունները: Վարկավորման սկզբունքները.....	667
21.6. Բանկային համակարգը և կառուցվածքը.....	671
21.7. Պետության դրամավարկային քաղաքականությունը և հիմնական ուղղությունները.....	676
ԳԼՈՒԽ 22. Ֆինանսական համակարգը և հարկաբյուջեարային քաղաքականությունը	
22.1. Ֆինանսական համակարգը և դրա օղակները: Ֆինանսների էությունը.....	681
22.2. Պետական բյուջեն և դրա փոփոխագիտական բովանդակությունը: Պետական բյուջեի գործառնությունները և կառուցվածքը.....	684
22.3. Նարկի էությունը և գործառնությունները: Նարկման սկզբունքները: Նարկի տեսակները.....	689
22.4. Պետության հարկաբյուջեարային քաղաքականությունը: Լաֆֆերի կորը.....	693

22.5. Պեմական բյուջեի պակասուրդը և պեմական պարտքը: Պեմական պարտքի քեսակները և ֆինանսավորման հեմանքները	697

ԳԼՈՒԽ 23. Սղաճային և հակասղաճային քաղաքականությունը

23.1. Սղաճի էությունը և քեսակները	702
23.2. Սղաճի պարճառները	706
23.3. Սղաճային սպասումներ: Ֆիշերի էֆեկտը: Սղաճի մոնեմարիսպական և ոչ մոնեմարիսպական քեսակները	710
23.4. Սղաճի սոցիալ-քնքեսական հեմանքները	712
23.5. Սղաճի և գորճագրկության փոխագդեցությունը	715
23.6. Նակասղաճային քաղաքականություն: Նարկաբյուջեմային և դրամավարկային միջոցառումները	720

ԳԼՈՒԽ 24. Նամաշխարհային քնքեսության գարգացման ժամանակակից դրսևորումները

24.1. Նամաշխարհային քնքեսության ճևավորումը, էությունը և կառուց-վաճքը	724
24.2. Աշխարանքի միջագգային բաճանումը, մասնագիքագումը և կոոպե-րացումը	725
24.3. Միջագգային քնքեսական հարաբերությունների էությունը և դրսևորման ճևերը	727
24.3.1. Միջագգային առևքուր	727
24.3.1.1. Միջագգային առ-քրի քեսությունները	729
24.3.1.2. Առ-քրի համաշխարհային կազմակերպության դերն ու նշանակությունը	731
24.3.2. Կապիքալի միջագգային շարժի էությունը և ճևերը	733
24.3.2.1. Կապիքալի արքահանման քնքեսագիքական քեսությունները	737
24.3.3. Միջագգային արժությանի հարաբերությունների էությունը	739
24.3.3.1. Արքարժությանի փոխարժեքի ճ-երը	744
24.3.3.2. Միջագգային արժությանի համակարգը – էվոլյուցիան	743

Գ Բ Ա Կ Ա Ն ՈՒ Թ Յ ՈՒ Ն

ԱՌԱՋԱԲԱՆ

Ընթերցողին ներկայացվող ուսումնական ձեռնարկը Հայաստանի պետական ​​​ փորձ-սագիտական ​​​ համալսարանի փորձնագիտության փնտրության ամբիոնի կողմից 2000 թ. հրապարակված «Տնփրնագիտության փնտրություն» ուսումնական ձեռնարկի վերակառուցված և լրամշակված փաթեթրակն է:

Հաշվի առնելով կադարված դիպողություններն ու առաջարկությունները և անցած տարիներին փոփոխությունների փոփոխությունները՝ կադարվել են կառուցվածքային փոփոխություններ, ավելացվել են նոր գլուխներ, առանձին գլուխներում՝ նոր ենթավերնագրեր: Տնփոխությունների փոփոխությունների հիմնախնդիրները ներկայացվել են ընդհանուր հիմունքների, միկրոտնփոխական, մակրոտնփոխական և միջազգային տնփոխական հարաբերությունների մակարդակներով, որոնք ավելի ամբողջական են դարձրել շարադրանքը:

Ներկայումս կողմնակիցները նյութի շարադրման ընթացքում կենտրոնական հիմնախնդիր է դիտարկել ժամանակակից խառը տիպի փոփոխության պայմաններում շուկայական մեխանիզմի գործողությունը, շուկայական հարաբերությունների զարգացման օրինաչափություններն ու առանձնահատկությունները:

Ուսումնական ձեռնարկի նոր հրապարակության մեջ ներկայացվել են դասական, նորդասական, քեյնսյան, նորքեյնսյան, սահմանային օգրակարության, հասարակական ընտրության, մոնեթարիզմի, ռացիոնալ սպասումների, արհեստական սուբյեկտների վարքագծի և ժամանակակից այլ տեսությունների հիմնական եզրակացությունները:

Տեսական հիմնադրույթներն ավելի ակնառու դարձնելու նպատակով դրանք ներկայացվել են համապատասխան գրաֆիկների տեսքով, հիմնավորվել թվական տվյալներով, որոնք ավելի համոզիչ են դարձնում տեսական այս կամ այն հետևությունը:

Առանձնահատուկ ուշադրություն է դարձվել տարբեր մոդելների ու բանաձևերի օգնությամբ քննարկողության արժեքային մի շարք հիմնախնդիրների լուսարանմանը և առանձին թեմաներում անցումային շրջանի քննարկողության հիմնախնդիրներին՝ ապա-պերականացում, մասնավորեցում, հարկային և ֆինանսական համակարգերի վերա-կառուցում, քննարկողական կառուցվածքային վերափոխումներ և այլն:

Ուսումնական ձեռնարկի փողեկափական ապարատում օգտագործվել են նոր փվյալներ փարբեր երկրների և համաշխարհային փնփեսության վերաբերյալ:

Ուսումնական ձեռնարկը օգտակար կլինի անհատազիտական բարձրագույն ուսումնական հաստատությունների ուսանողներին, մագիստրանտներին, ասպիրանտներին, դասախոսներին, ինչպես նաև նրանց, ովքեր հետաքրքրվում են անհատազիտության բնույթի ժամանակակից հիմնախնդիրներով:

Նեղինակային կոլեկտիվը շնորհակալություն է հայտնում գրախոսողներին և հրապարակիչներին: Մենք ակնկալում ենք ընթերցողների առաջարկություններն ու քննադատական դիտողությունները:

Գ.Է. ԿԻՐԱԿՈՍՅԱՆ
Տնտեսագիտության դոկտոր, պրոֆեսոր

Տնտեսագիտության տեսություն (ուսումնական ձեռնարկ)

Տնտեսագիտության դոկտոր, պրոֆեսոր Գ.Ե. Կիրակոսյանի
և տնտեսագիտության թեկնածու, պրոֆեսոր Ի.Ե. Խաչատրյանի խմբագրությամբ

Հրատ. խմբագիրներ՝ Ռ. Վարդանյան (գլ. 1-13)
Ռ. Երվանդյան (գլ. 14-24)

Սրբագրիչ՝ Զ. Հովհաննիսյան

Համակարգչային
ձևավորումը՝ Ն. Խաչատրյանի

Պատվեր՝ 375: Չափս՝ 70×100¹/₁₆:
54,8 հեղ.մամուլ, 55 հրատ. մամուլ,
47,0 տպ. մամուլ, 61,1 տպ. պայմ. մամուլ:
Տպաքանակ՝ 1000:

«Տնտեսագետ» հրատարակչություն

Տպագրված է «Տնտեսագետ» հրատարակչության
տպագրական արտադրամասում
Երևան 25, Նալբանդյան, 128

ԲԱԺԻՆ I

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՆԵՐԱԾՈՒԹՅՈՒՆ

Գ Լ ՈՒ Խ 1

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՐԿԱՆ, ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ ԵՎ ՈՒՍՈՒՄՆԱՍԻՐՈՒԹՅԱՆ ՄԵԹՈԴՆԵՐԸ

1. 1. ՄԱՐԴԸ ԵՎ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

Մեզ շրջապատող աշխարհը՝ իր բնությունով, անսահման, անփոփոխ, անհատական, հոգևոր կյանքով և այլ դրսևորումներով բարդ է ու բազմաբնույթ: Այդ բազմազանության համակարգում գործում է մարդը՝ օժտված գիտակցված և նպատակաուղղված գործունեություն իրականացնելու ընդունակությամբ: Չխորանալով այդ բազմազանության բարդությունների մեջ, հապկապես, թե ինչու՞ է կենդանական աշխարհում միայն մարդուն հատուկ գիտակցական գործունեությունը, նշենք, որ մի շարք գիտություններ՝ հնագիտություն, մարդաբանություն, պատմություն, հոգեբանություն, անասնաբանություն և այլն, բացահայտել են, որ երկրագնդի վրա ի հայտ գալու պահից, իր գոյությունը պահպանելու անհրաժեշտությունից ելնելով, մարդը ջանքեր է գործադրել՝ աշխարհը, և դա նրա գոյարման պայման է ու գլխավոր առանձնահատկությունը: Ավելին, գիտակցական գործունեություն իրականացնելու ընդունակությունը մարդու կյանքի բոլոր կողմերի՝ անսահման, անփոփոխ, անհատական, հոգևոր և այլն, երկրագնդի նախադրյալն է:

Կարող ենք ասել, որ մարդն աշխարհը և աշխարհում է՝ իր գոյության, իր կյանքի բոլոր կողմերն ապահովելու անհրաժեշտությունից ելնելով: Այսպես, սնունդ ունենալու պահանջը ստիպել է նախնադարյան մարդուն գործադրել որոշակի ջանքեր և հավաքել պտուղներ, հալածապտուղներ, բույսեր, կապարել որս և կերակրվել: Այդ ընթացքում մարդու մեջ ձևավորվել է նաև գործադրվող ջանքերը նվազագույնի հասցնելու ձգտում, և աստիճանաբար դրա արդյունքը դարձել է աշխարհային գործիքների, փոխադրամիջոցների, նոր տեխնիկայի և տեխնոլոգիայի ստեղծումը:

Տնտեսագիտության տեսությունը փաստում է, որ նշված էվոլյուցիայի մեջ գլխավոր սկզբունքն այն է, որ հենց այնպես ոչինչ չի արվում մարդուն՝ կենսամիջոցներ ունենալու համար մարդը պետք է ջանքեր գործադրի՝ կապարի աշխարհում: Այդ իմաստով, աշխարհային պետք է դիտարկվի որպես մարդու կողմից կապարվող յուրաքանչյուր ծախս՝ անհրաժեշտ բարիքներ ունենալու համար:

Մարդկանց աշխատանքային գործունեությունները միմյանցից մեկուսացված չեն, ծավալվում են խմբերով և միավորումներով: Դրանք որոշակի կապերի ու փոխհարաբերությունների մեջ են, լրացնում են միմյանց, որի արդյունքում ձևավորվում է փոփոխություն հասկացությունը: Այդ միջավայրում մարդը ոչ միայն արտադրող է, այլ նաև սպառող, ընդ որում՝ սպառում է ոչ միայն իր, այլ նաև ուրիշների սպեղծածը:

Ցանկացած ժամանակաշրջանում նման ձևով փոխհարաբերվել, համագործակցել, իրենց գործունեությունն են ծավալել և ծավալում են բազմաթիվ արտադրողներ, սպառողներ, ինչը հիմք է փախի եզրակացնելու, որ մարդը գործել և գործում է որոշակի փոփոխական միջավայրում:

1.2. ՄԱՐԴՈՒ ՄՈԴԵԼԸ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

Մարդկային հասարակությունը բաղկացած է բազում անհատներից՝ իրենց փառքեր ընդունակություններով, հակումներով, ցանկություններով, նպատակներով և այլն: Ինչու՞ է փոփոխագիտության փոփոխությունը խնդիր դնում ներկայացնել մարդու փոփոխական մոդելը, երբ, ինչպես նշել ենք, մարդը, բացի փոփոխականից, ունի նաև կյանքի այլ կողմեր: Բանն այն է, որ փոփոխագիտության փոփոխությունը վերացարկվելով մարդու կյանքի մյուս կողմերից (չժխտելով, որ դրանք կարող են ազդել մարդու փոփոխական գործունեության վրա), ցանկանում է ներկայացնել մարդու վարքագիծը (պահվածք, վերաբերմունք, հակում)՝ փոփոխական գործունեության հետ կապված: Այդ նպատակով, փոփոխագիտության փոփոխությունը հիմք է ընդունում մարդկանց միասնականացնող չափանիշները, այն, որ յուրաքանչյուր անհատ աշխատանք կատարող սուբյեկտ է, ունի իր պահանջմունքները (սնվելու, կացարանի, հագուստի, հանգստի և այլն) բավարարելու անհրաժեշտություն, հանդես է գալիս որոշակի փոփոխական միջավայրում և իրականացնում համապատասխան գործունեություն: Տնտեսագիտության փոփոխությունը մարդուն դիտարկում է այդ միջավայրում՝ հիմք ընդունելով նրա վարքագիծը, ինտելեկտուալ կարողությունը, հակումները, համագործակցելու ունակությունը, վերաբերմունքը աշխատանքի, սահմանված կանոնների կատարման նկատմամբ և այլն: Առաջին հայացքից թվում է, թե նման մոտեցումը միակողմանի է և չարդարացված, քանի որ նախորդ շարադրանքում նշել ենք, որ մարդու կյանքը միայն փոփոխականով չի սահմանափակվում, ունի նաև այլ կողմեր՝ քաղաքական, ընթանական, սոցիալական, հոգևոր և այլն: Դա արդարացվում է նրանով, որ մարդու կյանքի կողմերի կապը փոխադարձ է, իսկ փոփոխականը կարևոր ազդեցություն ունի մարդու կյանքի մյուս կողմերի վրա:

Բացի այդ, երբ այդ բոլորը լրացնում ենք սպառում, խնայողություն, օգտակարություն, պահանջարկ, առաջարկ և այլ հասկացություններով, որոնք կարևոր դեր ունեն մարդու փոփոխական վարքագիծը ձևավորելու գործում, ապա ավելի քան հիմնավոր է փոփոխագիտության փոփոխության մեջ մարդու՝ որպես **«փոփոխական մարդ»** մոդելավորումը:

Բնական է, որ «փոփոխական մարդ» մոդելը հիմնավորելիս փոփոխագետ փոփոխանները չեն կարողացել խուսափել իրենց ապրած ժամանակաշրջանի

փնտրեսական միջավայրի ազդեցություններից, որի պատճառով ձևավորվել են «փնտրեսական մարդ» մոդելի փարբեր մոտեցումներ՝ դասական դպրոցի, քեյնսյան և նորդասական:

Դասականների «փնտրեսական մարդ» մոդելը: Դասական դպրոցի «փնտրեսական մարդ» մոդելի էության մեկնաբանությունն ավելի ամբողջական պատկերացնելու համար հիշենք Ադամ Սմիթի (1723-1790) «Ներագոյություն ժողովուրդների հարստության բնույթի և պատճառների մասին» աշխատությունը, որում Ա. Սմիթը մարդու գործունեության հիմնական շեշտը դնում է հարստության ստեղծման և կուրակման վրա՝ այն համարելով ամեն մի գործունեության նպատակ: Սմիթը մարդու գործունեության նպատակի իրականացումը քննարկել է ազատ շուկայական հարաբերությունների համակարգում, որտեղ շուկայի յուրաքանչյուր գործակալ ազատ է իր գործունեության մեջ, շուկայում նրան ոչ ոք չի խանգարում և ոչ մի բան չի պարտադրում: Անգամ պետությունը, ըստ Սմիթի, իրավունք չպետք է ունենա միջամտելու մարդու փնտրեսական գործունեությանը, որովհետև շուկան (իր կանոններով) կարգավորում է մարդու փնտրեսական գործունեությունն ավելի լավ, քան ամենակապարյալ պետությունը: Նման պայմաններում, ըստ դասականների, մնում է, որ փնտրեսական սուբյեկտը լրիվ փեղեկացված լինի շուկայի «խաղի կանոններին», իր գործունեությունը ծավալի այդ կանոններին համապատասխան և նվազագույն ծախսերով հասնի առավելագույն արդյունքի:

Ինչպես տեսնում ենք, դասական դպրոցը «փնտրեսական մարդու» մոդելը ձևավորելիս ղեկավարվել է երկու հիմնական սկզբունքներով.

- ա) մարդու ազատ գործունեություն շուկայում,
- բ) փնտրեսական գործակալի լրիվ փեղեկացվածություն շուկայի կանոններին և ռացիոնալ վարքագիծ՝ անհատի ձգտումը սահմանափակ հնարավորությունների պայմաններում նվազագույն ծախսերով հասնելու առավելագույն արդյունքի:

Այսպիսով, ազատ փնտրեսական գործունեություն իրականացնող փնտրեսական գործակալին «փնտրեսական մարդ» մոդելում դասականները դիտարկում են որպես շուկայի խաղի կանոններին լիարժեք փեղեկացված և ռացիոնալ վարքագիծ դրսևորող: Ավելին, Ա. Սմիթը «փնտրեսական մարդ» մոդելը ներկայացնելիս չի սահմանափակվում անհատի գործունեությամբ կամ անհատների մակարդակով, այլ դա հասցնում է հասարակության մակարդակի: Ըստ նրա՝ շուկայում յուրաքանչյուր անհատ գործում է սեփական շահից ելնելով, սակայն անհատները, իրենց գործունեության ընթացքում ղեկավարվելով որոշակի կանոններով, կարարում են նաև այն, ինչը չէին ցանկանա և արդյունքում ընդհանուր շահ են բերում հասարակությանը:

Ներկայացնելով «փնտրեսական մարդ» մոդելը, այդուհանդերձ, որոշ անհամաձայնություն պետք է հայտնել դասական դպրոցի մեկնաբանություններին:

Նախ, արդյո՞ք շուկայի բոլոր մասնակիցները լիարժեք փեղեկացված են նրա «խաղի կանոններին» և ունեն գործունեության ռացիոնալ վարքագիծ: Անհրաժեշտ է նկատել, որ շուկայի «խաղի կանոնները» բազմաթիվ են, հաճախակի փոփոխվող, իսկ որոշ պայմաններում՝ խորքային ու դժվար ընկալվող: Տնտեսական գործակալները ձգտում են լիարժեք փեղեկացված լինել այդ բոլորին և դրսևորել ռացիոնալ վարքագիծ, սակայն դա միտում է, և նրանք կարար-

յալ ռացիոնալության չեն կարողանում հասնել: Տեղաբար փնտեսական սուբյեկտների լիարժեք փեղեկացվածությունը և ռացիոնալ վարքագիծը՝ որպես փնտեսության մեջ «փնտեսական մարդուն» բնորոշ գիծ, չպետք է բացարձակաֆնացնել, ինչպես «հիմնավորում են» դասականները:

Երկրորդ կարևոր հանգամանքն այն է, որ փնտեսական գործակալները, հաճախ կանխամրավված, կարարում են շուկայի կանոններին չհամապատասխանող գործողություններ՝ դիմում են կեղծիքների, խաբեության, կնքում են գաղփնի համաձայնություններ և այլն, որոնք իռացիոնալ վարքագծի բացահայտ դրսևորումներ են: Նշված փաստարկները վկայում են, որ սահմանափակ ռացիոնալ վարքագիծը առավելագույնի չի կարող հասցնել փնտեսական գործունեությունից սրացվող եկամուտը և լիարժեք շահ բերել հասարակությանը, ինչպես կարծում են դասականները:

«Տնտեսական մարդ» մոդելի երկրորդ ուղղությունը կապված է Քեյնսյան դպրոցի և ինստիտուցիոնալիստների հայեցակետերի հետ: Մեզ արդեն հայտնի է, որ դասականները «փնտեսական մարդու» մոդելը ներկայացնելիս որպես ելակետ էին ընդունում այն հիմնադրույթները, որ փնտեսական սուբյեկտները լիարժեք փեղեկացված են շուկայի խաղի կանոններին և իրենց գործունեության մեջ դրսևորում են ռացիոնալ վարքագիծ: Քեյնսականները և ինստիտուցիոնալիստները մերժում են շուկայի կանոններին նրա մասնակիցների լիարժեք փեղեկացվածությունը և ռացիոնալ վարքագծի՝ դասականների հիմնավորումները: Նրանք այն կարծիքին են, որ.

- ա) փնտեսական կապերն ու հարաբերությունները անսահման ընդլայնվել ու խորացել են, և դրանց լիարժեք փիրապետելը շար դժվար է,
- բ) մարդու ընդունակությունները երբեմն բավարար չեն՝ փնտեսական բոլոր կապերն ու հարաբերությունները հաշվարկելու համար,
- գ) շուկայական փնտեսության մեջ մարդու վարքագծի վրա ազդում են նաև հոգեբանական երևույթները՝ կյանքից հաճույք սրանալու ձգտումը, ավանդույթների ու սովորույթների պահպանումը, հեղինակության գիփակցումը, որոնք հաշվի չեն առնված դասականների «փնտեսական մարդ» մոդելում:

Ինչպես րեսնում ենք, քեյնսյան և ինստիտուցիոնալ «փնտեսական մարդ» մոդելի համար մի կողմից ելակետ է հանդիսանում փնտեսական սուբյեկտների ոչ լիարժեք փեղեկացվածությունը, իսկ մյուս կողմից՝ հոգեբանական այնպիսի երևույթներ, ինչպիսիք են՝ ավանդույթները, սովորությունները, կյանքից հաճույք սրանալու ձգտումը, սպասումները և կանխազգացողությունը:

Ազատ մրցակցային շուկայի «խաղի կանոններին» լիարժեք փիրապետելու դասականների մոտեցմանը կարելի է հակադրել Քեյնսի այն հիմնավորումը, որ առաջ են եկել նոր խթաններ (թվարկում է ութը), որոնք մղում են մարդկանց ձեռնպահ մնալ իրենց սրացած եկամուտները ծախսելուց (խոսքը ձգտումների մասին է): Բացի այդ, ըստ Քեյնսի, կուրակման համար կան շարժառիթներ, որոնցով ղեկավարվում են առանձին անձինք, ովքեր կարող են փոխվել՝ կախված հասարակության փնտեսական կառուցվածքից, ռասայական առանձնահատկությունների, կրթության մակարդակի, պայմանականությունների, կրոնի, բարոյականության մասին պարկերացումների հիման վրա սրեղծված սովո-

րույթներից, գերակայող ներկա հույսերից (սպասումներից), անցյալի փորձից և այլն¹:

Նորդասական ուղղությունը: «Տնտեսական մարդ» մոդելի հիմքում նորդասականները դնում են այն ելակետային դրույթը, որ ժամանակակից փոփոխության էական փոփոխությունների պարզառով մարդու փոփոխական նպատակներից բացի, դրսևորվել և նրա վարքագծի ձևավորման գործում կարևոր դեր են կատարում հոգևոր նպատակները: Մարդկանց համար կարևորվել են այնպիսի հոգևոր պահանջմունքներ, ինչպիսիք են՝ ինքնահաստատումը, մշակույթի, քաղաքական հայացքների ազատ ընտրությունը, այլ մարդկանց հետ կապեր հաստատելու ազատությունը և այլն: Իրականում այդ պահանջմունքներն այսօր դարձել են մարդու ընդհանուր կենսագործունեության բաղկացուցիչը, և այս դեպքում գործ ունենք ոչ թե «փոփոխական մարդու», այլ «սոցիալ-անհատական» մարդու մոդելի հետ, որը պահանջում է դեմոկրատական սկզբունքների և բազմակարծության վրա հիմնված հասարակության գոյություն: Նորդասականները «սոցիալ-անհատական» մարդու մոդելը հիմնավորելու համար որպես ելակետ ընդունում են այն հիմնադրույթը, որ մարդը, ինչպես ցանկացած փոփոխական համակարգում կատարում է ընտրություն և ձգտում նվազագույն ծախսումներով սպանալ առավելագույն եկամուտ (օգուտ), նույն սկզբունքով էլ պետք է առաջնորդվի ոչ փոփոխական համակարգերում՝ քաղաքականության, մշակույթի, սոցիալական, կրոնական և այլն:

Հիմնականում վերը նշվածներն են մարդու մոդելավորման ուղղությունները փոփոխագիտության տեսության մեջ, որոնց միջոցով հնարավոր է պարկերացում կազմել մարդկանց պահանջմունքների փոփոխությունների, նրանց վարքագծի էվոլյուցիայի և հասարակության կյանքի փառքեր բնագավառներում դրսևորումների մասին:

Պարկերացում փոփոխության մասին: «Ի՞նչ է փոփոխությունը» և «ինչու՞ է հանդես եկել» հարցերի պարապխանը, կարծում ենք, պետք է սպանալ մեծ միաժող Ադամ Սմիթի այն հիմնավորումներից, որոնք տրվել են «Ներագոյություն ժողովուրդների հարստության բնույթի և պարզառների մասին» աշխատության մեջ: Ա. Սմիթը առաջինն է խոսել փոփոխական այնպիսի հասկացությունների մասին և տվել դրանց հիմնավորումները, ինչպիսիք են՝ շուկան, ֆիրման, տնային տնտեսությունը և այլն, ներկայացրել է նաև աշխատանքի հասարակական բաժանումը (մանուֆակտուրայի ներսում, ճյուղերի միջև, ֆիզիկական և մտավոր աշխատանքի բաժանումը), որոնք տնտեսավարող սուբյեկտների փոխադարձ կապերի, հետևապես՝ տնտեսության ձևավորման ելակետային պայմաններն են: Տնտեսություն հասկացությունը ընդհանրական կարեգործ է և ունի իր որոշակի դրսևորումները՝ տնտեսական գործունեության միլիոնավոր բջիջները, որոնք առանձին միավորներ են, միմյանցից կտրված և բացարձակ առանձնացված գործել չեն կարող: Որպեսզի դրանցից յուրաքանչյուրի գործունեությունը լիարժեք լինի, անհրաժեշտ է, որ դրանք գտնվեն փոխադարձ կապերի ու հարաբերությունների մեջ: Տնտեսական առանձին միավորները միմյանց

¹ Տե՛ս **Զ. Մ. Քեյնս**, «Զբաղվածության, տոկոսի և փողի ընդհանուր տեսություն», Երևան, «Տիգրան Մեծ», 2006, էջ 119 – 120:

կապված են այնպիսի փոփոխական երևույթներով, ինչպիսիք են՝ առաջարկը, պահանջարկը, մրցակցությունը, գինը, եկամուտը, սպառումը, ներդրումը և այլն: Այդ կապերի առկայության պայմաններում մարդը գիտակցում և ձգտում է կատարել սահմանափակ ռեսուրսների ընտրություն, դրանց նվազագույն ծախսումների միջոցով հասնել առավելագույն արդյունքի: Այդ ձգտումը, թվում է՝ անհատական բնույթ ունի, սակայն անհատական է այնքանով, որքանով իրականացնողներն անհատներ են: Իրականում բոլոր անհատներն իրենց գործունեությունը կոորդինացնում և փոխադարձաբար պայմանավորում են՝ ելնելով ռացիոնալության սկզբունքից և շուկայի «խաղի կանոններից»: Ահա թե ինչու, այն դառնում է անհատական գործունեությունների փոխադարձ կապի և պայմանավորվածության ելակերպին պայման:

Ինչպես րեսնում ենք, «փոփոխություն» ընդհանրական հասկացությունն անհատական գործունեությունը (բացարձակ իմաստով) ոչ թե բացառում է, այլ ընդհակառակը, անհատական փոփոխական գործունեությունները միավորում է այն կապերով, «խաղի կանոններով» ու նպատակներով, որոնք ռեսուրսների նվազագույն ծախսերով ապահովում են առավելագույն արդյունք:

Ներկայացնում փոփոխությունը պետք է բնորոշել որպես սահմանափակ ռեսուրսների օգտագործումով արտադրված բարիքների բաշխման, փոխանակության և սպառման համար փոփոխության միավորների միջև ձևավորվող կապերի և հարաբերությունների արդյունքում առաջացած ընդհանրական հասկացություն: Այսպես, ել՝ ցանկացած երկրի բազմաթիվ ֆիրմաներն ու փոփոխական միավորները միասին ներկայացնում են տվյալ երկրի փոփոխությունը:

1.3. ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՐԿԱՆ

Յուրաքանչյուր գիտություն, ինչպես նշվել է, ունի ուսումնասիրության իր օբյեկտը կամ առարկան: Կախված ուսումնասիրության օբյեկտից՝ գիտությունները դասակարգվում են երկու խմբի՝ բնական և հասարակական: Տնտեսագիտության փոփոխությունն իր բնույթով հասարակական գիտություն է և ուսումնասիրում է մարդու փոփոխական գործունեությունը, դրա հետ կապված՝ նրա վարքագիծը և այն օրինաչափություններն ու օրենքները, որոնք գործում են այս կամ այն փոփոխական համակարգում:

Մարդու փոփոխական գործունեության էվոլյուցիային զուգընթաց, ձևավորվել են այն պարկերացումներն ու մոտեցումները, որոնք ամբողջացնում են փոփոխագիտության փոփոխության առարկան:

Սկզբնական պարկերացումները և մեկնաբանությունները փոփոխության մասին տրվել են դեռևս Քսենոֆոնի (430-355 մ. թ. ա.) և Արիստոտելի (364-322 մ. թ. ա.) աշխատություններում, նրանք հիմնավոր մտքեր են արտահայտել փոփոխական փոփոխությունը վարելու արվեստի, առևտրային կապիտալի, ռեսուրսները խնայողաբար օգտագործելու և այլ փոփոխական երևույթների վերաբերյալ:

Ընդունված է փոփոխագիտության փոփոխության (քաղաքափոփոխության) սկզբնավորումը կապել ֆրանսիացի փոփոխագետ Անտուան Մոնկրեպիենի «Քաղաքափոփոխության տրակտատ» (1615թ.) աշխատության լույսընծայման

հետ: Աշխատությունում հեղինակն ամբողջական պատկերացում է տվել հասարակության անարդարության գործունեության բնույթի մասին:

Ներագայում, կապիտալիզմի ձևավորմանը զուգընթաց, ավելի ամբողջացավ անարդարության տեսությունը (քաղաքացիականությունը)՝ որպես ինքնուրույն գիտություն, և նրա հետազոտության առարկան դարձան հասարակության հարստության ստեղծման և բաշխման օրինաչափությունները:

Տնտեսագիտության տեսության առարկայի ձևավորման գործում էական ներդրում են ունեցել ֆիզիոկրաֆները և հատկապես անգլիական դասական տնտեսագիտության ականավոր ներկայացուցիչներ Ադամ Սմիթը (1723-1790) և Դավիդ Ռիկարդոն (1772-1823): Ա. Սմիթի և Դ. Ռիկարդոյի աշխատություններում ուսումնասիրության օբյեկտ են դարձել հասարակության հարստության բնույթը, ձևավորման պարամետրերը, աշխատանքի բաժանումը, եկամուտների հարկման սկզբունքները, հասարակության անդամների միջև հարստության բաշխման օրինաչափությունները, ազատ մրցակցային շուկայի հիմնախնդիրները, ռենտային հարաբերությունները և անարդարության այլ երևույթներ:

Դասականների կողմից հասարակության հարստության բնույթի և պարամետրերի վերաբերյալ առաջադրված հիմնադրույթները երկար ժամանակ եղել և մնում են տնտեսագիտության տեսության ուսումնասիրության առարկա:

Օգտվելով Ա. Սմիթի և Դ. Ռիկարդոյի հետազոտություններից՝ գերմանացի ճանաչված անարդարագետ Կ. Մարքսը (1818-1883) տնտեսագիտության տեսության ուսումնասիրության առարկային տվեց նոր ուղղվածություն: Նա մերժեց մասնավոր սեփականությունը, հասարակության անարդարության կյանքին վերաբերող հարցերին ցուցաբերեց դասակարգային մոտեցում և տնտեսագիտության տեսության ուսումնասիրության առարկա համարեց արտադրական հարաբերությունները (կապիտալիզմի օրինակով):

XIX դարի վերջին Ալֆրեդ Մարշալը (1842-1924) տնտեսագիտության տեսության ուսումնասիրության առարկա համարեց սահմանափակ ռեսուրսների՝ այլընտրանքային նպատակներով բաշխման և օգտագործման հիմնախնդիրները:

Ջ. Քեյնսը (1883-1946) տնտեսագիտության տեսության ուսումնասիրության առարկան համարեց արդյունավետ պահանջարկը, զբաղվածությունը և տոկոսը:

Տնտեսագիտության տեսության առարկայի վերաբերյալ մեկնաբանությունները կարելի է շարունակել, սակայն սահմանափակվենք վերը նշվածներով և ընդգծենք, որ բոլոր մեկնաբանություններում հիմնականում շեշտադրվում է մարդու անարդարության գործունեությունը:

Ելնելով վերոնշյալից՝ կարող ենք տալ տնտեսագիտության տեսության առարկայի սահմանումը: Տնտեսագիտության տեսությունը գիտություն է, որն ուսումնասիրում է սահմանափակ ռեսուրսների ընտրության, բաշխման և օգտագործման ոլորտներում մարդու անարդարության վարքագիծը: Եթե նշված սահմանումը դիտարկենք հասարակական վերաբաղման տեսանկյունից, այսինքն՝ ամբողջ հասարակության համար, ապա սահմանափակ ռեսուրսների ընտրության, այլընտրանքային օգտագործման և բարիքների ստեղծման հետ կապված մարդու անարդարության վարքագիծը դրսևորվում է ինչպես արտադրու-

թյան, այնպես էլ բաշխման, փոխանակության ու սպառման գործընթացներում: Տնտեսագիտության տեսության առարկայի վերը նշված սահմանումը ենթադրում է, որ մարդու տնտեսական վարքագիծը ձևավորվում է՝ հիմք ընդունելով մեկ այլ ելակետային հիմնադրույթ՝ սահմանափակ ռեսուրսների ընտրության և օգտագործման որոշումը կայացնել այնպես, որ ռեսուրսների նվազագույն ծախսումով ապահովվի առավելագույն արդյունք:

Կարծում ենք՝ տնտեսական գործունեության համար սահմանափակ ռեսուրսների ընտրությունը, դրանց այլընտրանքային օգտագործումը և ռեսուրսների նվազագույն ծախսումով առավելագույն արդյունք ստանալը յուրաքանչյուր տնտեսական գործունեության հիմնական նպատակն է, և այդ կապակցությամբ ձևավորվող հարաբերությունները, տնտեսական կապերը, տնտեսավարման ձևերն ու սկզբունքները ծագում են այդ նպատակն իրականացնելու համար:

Ներկայումս, միանգամայն պարզառաքանված է, որ տնտեսագիտության տեսության ուսումնասիրության առարկան մարդու վարքագիծն է՝ սահմանափակ ռեսուրսների օգտագործման², բարիքների արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման գործընթացներում, որի մասին մեր պատկերացումներն ավելի ամբողջական դարձնելու համար դիտարկենք մեզ շրջապատող աշխարհը:

Մեզանից յուրաքանչյուրը կցանկանար ունենալ շքեղ և ընդարձակ բնակարան, մեծ հողատարածք և մրգատու այգի, առաջադարձ ֆիրմայի արտադրած մեքենա, աշխարհի գեղեցիկ տարածքներում շրջագայելու, աշխարհահռչակ նկարիչների գործերը դիտելու հնարավորություն և այլն:

Ցանկացած մարդ դեմ չէ այդ բոլորին, որովհետև մարդու պահանջմունքներն անսահմանափակ են: Մարդու այդ ցանկությունը հանդիպում է արգելքի՝ ռեսուրսների սակավությանը կամ սահմանափակ լինելուն, և դա ստիպում է մարդուն իր տնտեսական գործունեության ընթացքում դրսևորել համապատասխան վարքագիծ՝ բարձր արդյունքի հասնելու համար, ինչն էլ դառնում է տնտեսագիտության տեսության ուսումնասիրության առարկա:

1.4. ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԾԱԳՄԱՆ ԵՎ ԶԱՐԳԱՅՄԱՆ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՈՒՂՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Հին աշխարհի մրաժողները ձգարել են հասկանալ, նկարագրել տնտեսական երևույթները: Մեր թվարկությունից առաջ Քսենոֆոնը (430-355) շրջանառության մեջ է դրել, ապա Արիստոտելի (364-322) կողմից օգտագործվել է «օյկոնոմիա» բառը, որը կազմված է «օյկոս» (տուն, տնային տնտեսություն) և «նոմոս» (գիտելիք, օրենք) հունարեն բառերից: Նրանք այդ բառակապակցությունն իմաստավորել են որպես «տնային տնտեսությունը վարելու արվեստ»: Բնական է, որ նրանք տնային տնտեսությունը վարելու արվեստը չեն հեղափոխել որպես

² Տե՛ս Փոլ Սամուելսոն, Ուիլյամ Դ. Նորդհաուս, Տնտեսագիտություն. մակրոտնտեսագիտություն. Երևան, 1995, էջ 31:

ինքնուրույն բնագավառ, այլ դիտարկել են հասարակության մասին գիտության համակարգում:

Արդեն նշել ենք, որ փոփոխության փուլի արդյունքում՝ որպես ինքնուրույն գիտության հանդես գալը կապված է Ամբուսի Մոնիթորինգի անվան հետ՝ «քաղաքապետություն» գիտաբառով: Դա փոփոխել է ունեցել XVII դարում, երբ սկզբնավորվել էր կապիտալիզմի փոփոխական համակարգը, և ամբողջական պարզեցումներ էին ձևավորվել փոփոխական փոփոխությունների բնույթի ու բովանդակության, մասնավոր սեփականության և այլնի մասին: Բնական է, որ փոփոխական երևույթներն անընդհատ զարգացել ու փոփոխվել են, որի արդյունքում ձևավորվել են փոփոխության փուլի արդյունքում (քաղաքապետության) փոփոխություններ:

Մերկանտիլիզմ: Նախ նշենք, որ փոփոխության փուլի արդյունքում ուղղություն իր ծագման ժամանակաշրջանի փոփոխական պայմանների արդյունք է:

XVI-XVII դարերում փոփոխել է ունեցել կապիտալի նախասկզբնական կուրա-կում և առևտրական կապիտալի ձևավորում: Կապիտալի նախասկզբնական կուրակումը փոփոխել է կապիտալի կենտրոնացումն է առանձին անհատների ձեռքում: Նկատի ունենալով այդ հանգամանքը՝ մերկանտիլիստները հասարակության հարստությունը նույնացրել են փողի հետ և դրա ստացման աղբյուր համարել շրջանառության ոլորտը («mercante» իրավերեն բառ է, որը հայերեն նշանակում է վաճառական):

Մերկանտիլիստների կարծիքով՝ հարուստ է համարվում այն երկիրը, որը կարող էր հեշտապես ունի համաշխարհային առևտրում: Նրանք փոփոխական զարգացման և հարստության կուրակման սկզբունքները սահմանել են հետևյալ կերպ.

1. Փողը դիտարկել են որպես հարստության համընդհանուր և բացարձակ ձև: Հարուստ է համարվում այն երկիրը, որն ավելի շատ ոսկի և արծաթ ունի:
2. Հարստության կուրակման աղբյուր են համարել առևտուրը, հարկապես արտաքին առևտուրը և թանկարժեք մետաղների արդյունահանումը:
3. Ապրանքների վաճառքն ավելի շահավետ է, քան գնումը, որովհետև առաջինն օգուտ է բերում, իսկ երկրորդը՝ վնաս: Հետևապես պետք է շատ վաճառել և քիչ գնել:
4. Հետագոյության հիմնական բնագավառ է շրջանառության ոլորտը, մասնավորապես՝ արտաքին առևտուրը, որի շնորհիվ ապահովվում է հարստության իրական մեծությունը:
5. Այդ բոլորին պետք է ավելացնել մերկանտիլիստների կողմից հիմնավորված՝ արտաքին առևտրի հովանավորման սկզբունքը:

Մերկանտիլիստներն առաջարկել են արտահանվող ապրանքների գները սահմանել բարձր, որպեսզի ավելի շատ ոսկի և արծաթ ներկրվի երկիր, միաժամանակ սահմանափակել ապրանքների ներմուծումը, որը կկրճատի ոսկու և արծաթի արտահոսքը: Ավելին, նրանք առաջարկել են արգելել ոսկու և արծաթի արտահանումը երկրից և խրախուսել դրանց ներմուծումը:

Մերկանտիլիզմի ճանաչված ներկայացուցիչներից են՝ Թ. Մենը (Անգլիա), Ա. Սերրան (Իսպանիա), Ա. Մոնկրեպիենը և Ժ. Կուլբերը (Ֆրանսիա):

Տնտեսագիտության տեսության ձևավորման գործում մերկանտիլիստները կարևոր դեր են կատարել, սակայն նրանց տեսությունը սահմանափակ է, որովհետև հարստության միակ և բացառիկ ձևը համարել են միայն փողը, իսկ աղբյուրը՝ միայն առևտրի ոլորտը:

Ֆիզիոկրապիզմ: Այս ուղղությունը սկզբնավորվել է XVII դարի առաջին կեսին, երբ կապիտալիզմը սկսեց զարգանալ հողագործության ոլորտում, և ձևավորվել էր խոշոր հողատեփականությունը, իսկ գյուղատնտեսությունը վճռական դեր էր կատարում տնտեսության մեջ: Այդ էր պատճառը, որ ֆիզիոկրապիզմը իրենց ուսումնասիրության օբյեկտ դարձրին գյուղատնտեսական արտադրությունը: Ֆիզիոկրապիզմը կազմված է հունարեն «physis» (բնություն, հող) և «kratos» (իշխանություն, կառավարում) բառերից և նշանակում է բնության իշխանություն:

Նրանք, քննադատելով մերկանտիլիստներին, մերժեցին այն տեսակետը, որ ոսկին հարստության միակ աղբյուրն է և առաջ քաշեցին այն պնդումը, որ միայն գյուղատնտեսության մեջ զբաղված աշխատողներն են ստեղծում զուտ արդյունք, այսինքն՝ եկամուտ, հետևապես երկրի հարստության ստեղծման միակ աղբյուրը գյուղատնտեսությունն է կամ գյուղատնտեսության մեջ կիրառվող աշխատանքը:

Ֆիզիոկրապիզմի ճանաչված ներկայացուցիչներից են Ֆրանսուա Բենեն (1694-1774) և Անն Ռոբեր Ժակ Թյուրգոն (1727-1781):

Դասական տնտեսագիտություն: Տնտեսագիտության տեսության մեջ իրենց ուրույն ներդրումն են կատարել Վիլյամ Պետրին (1623-1687), Ադամ Սմիթը (1723-1790) և Դավիդ Ռիկարդոն (1772-1823): Դասական տնտեսագիտության մեծագույն ծառայությունն այն է, որ մերժեց արժեքի և հասարակության հարստության ստեղծման ոլորտների՝ նախորդ ուղղություններին բնորոշ սահմանափակությունները՝ հիմնավորելով, որ արժեք և հարստություն ստեղծվում են տնտեսության բոլոր ճյուղերում ծախսվող աշխատանքով:

Ա. Սմիթն արժեքի աշխատանքային տեսության հիմնավորումով ձևավորեց ամբողջական հայեցակարգ կապիտալիզմի բնույթի և շուկայական տնտեսական համակարգի վերաբերյալ, բացահայտեց շահույթի, ռենդայի և աշխատավարձի՝ եկամուտների ձևավորման օրինաչափությունները: Առանձնահատուկ ուշադրության է արժանի ազատ մրցակցային շուկայի սուբյեկտների լիարժեք ազատության և շուկայի «անտեսանելի ձեռքի» միջոցով տնտեսության կարգավորման՝ Ա. Սմիթի հիմնավորումը:

Ա. Սմիթի տեսության լավագույն շարունակողն էր Դավիդ Ռիկարդոն: Նա մշակել է հողային ռենդայի և փողի քանակական տեսությունները, բացահայտել համեմատական առավելությունները միջազգային առևտրում: Ռիկարդոն հասարակության սոցիալ-տնտեսական վերլուծությունը համարել է տնտեսագիտության տեսության առարկայի անբաժանելի մասը: Նա հիմնավորել է, որ տնտեսագիտության տեսությունը պետք է բաշխման հարաբերությունների միջոցով մեկնաբանի սոցիալական անհավասարություններն ու դրանց պատճառները հասարակության մեջ: Այդ եզրահանգումը նա կատարել է՝ ընդգծելով,

որ արժեքի միակ աղբյուրն աշխատանքն է, և դա է փարբեր դասակարգերի եկամուտների (աշխատավարձ, շահույթ, փոկոս, ռենտ) աղբյուրը:

Մարքսիզմ կամ գիտական սոցիալիզմի տեսություն: Այս ուղղության նշանավոր ներկայացուցիչը Կարլ Մարքսն է: Մարքսի անվան հետ են կապված սեփականության մասնավոր ձևի բացառման և հանրային սեփականության վրա հիմնված հասարակության ձևավորման հիմնադրությունները: Կ. Մարքսի գլխավոր աշխատությունը՝ «Կապիտալը», որի առաջին հատորը լույս է տեսել 1867թ. , նրան մեծ հռչակ է բերել, իսկ Ֆ. Էնգելսը այն համարել է բանվոր դասակարգի ավերարանը: «Կապիտալ» աշխատության մեջ նա խորացրել է արժեքի աշխատանքային տեսությունը, ներկայացրել է աշխատանքի երկակի բնույթը, արժեքի աղբյուր է համարել վերացական աշխատանքը, հիմնավորել է վարձու աշխատանքի շահագործման և հավելյալ արժեքի իր պարկերացումները, պարզաբանել է արտադրության գնի բովանդակությունը, փոփոխական ճգնաժամներն ու դրանց պարզաբանները, բացարձակ ռենտայի բովանդակությունը և այլն:

Մարքսի տեսությունը հիմնականում ուղղված է եղել այն մարքի հիմնավորմանը, որ մասնավոր սեփականությունը և կապիտալիզմն ունեն անցողիկ բնույթ:

Մարժինալիզմի (ֆրանսերեն՝ marginal - սահմանային) դպրոց: Սահմանային տեսության ճանաչված ներկայացուցիչներից են՝ Կարլ Մենգերը (1840-1921), Ֆրիդրիխ Ֆոն Վիգերը (1851-1926), Օյգեն (Եվգենի) Ֆոն Բեմ-Բավերլը (1851-1914) (ավստրիական դպրոց) և անգլիացի փոփոխագետ Ուիլյամ Սթենլի Ջևոնսը (1835-1882): Այս դպրոցի համար փոփոխական երևույթների հետազոտման ելակետային սկզբունք են հանդիսացել սահմանային մեծություններն ու իրավիճակները: Մարժինալիզմին բնորոշ գիծը փոփոխագիտական վերլուծությունների հոգեբանացումն է: Նրանք մերժել են արժեքի աշխատանքային տեսությունը և առաջ քաշել բարիքի արժևորման կամ գնահատման սահմանային օգտակարության տեսությունը: Ըստ նրանց մեկնաբանության՝ գնորդը բարիքը գնում է ոչ թե այն բանի համար, որ դա աշխատանքի արդյունք է և արժեք ունի, այլ այն պարզապես, որ արժևորում, գնահատում է բարիքի օգտակարությունը: Ավստրիական դպրոցի ներկայացուցիչները բարիքի (ապրանքի) գինը դիտարկել են որպես վաճառողների և գնորդների սուբյեկտիվ գնահատում: Այսպես, Բեմ-Բավերլը գնորդի սուբյեկտիվ գնահատումը համարել է գնի վերին սահման, իսկ վաճառողներին՝ սպորին: Ըստ նրա՝ շուկայում կան բազմաթիվ գնորդներ և վաճառողներ, որոնց միջև առկա է մրցակցություն, և շուկայական գինը դրա շնորհիվ փափանջվում է վերին և սպորին սահմանների միջև, ինչը նշանակում է, որ փոխանակության ընթացքում անհատական սահմանային օգտակարությունները վերածվում են հասարակական սահմանային օգտակարության: Հասարակական սահմանային օգտակարությունը, իր հերթին, չափվում է այն գնով, որով ապրանքի առաջարկն ու պահանջարկը փոխադարձաբար ծածկում են միմյանց:

Նորդասական ուղղություն: Դասական դպրոցի հետազոտությունները վերաբերել են առանձին ֆիրմաներին (շուկայի առանձին սուբյեկտներին) կամ սահմանափակվել են միկրոմակարդակով: XIX դարի երկրորդ կեսից փոփոխագետները սկսեցին մեծ ուշադրություն դարձնել սահմանափակ ռեսուրսների բաշխման և օգտագործման խնդիրներին՝ ղեկավարվելով սահմանային չափա-

նիշներով: Այդ մոտեցմանը համապատասխան՝ շրջանառության մեջ դրվեց «Էկոնոմիկա» հասկացությունը, որը կարծես փոխարինելու եկավ «քաղաքա-
փոխառությանը» (փոխառության փոխություն): Էկոնոմիկա հասկացու-
թյունն առաջինը շրջանառության մեջ է դրել նորդասական դպրոցի հիմնադիր
Ալֆրեդ Մարշալը (1842-1924)՝ «Տնտեսագիտության փոխության սկզբունքներ»
աշխատության մեջ: Ըստ Մարշալի՝ փոխառության խնդիրը պետք է լինի
սահմանափակ ռեսուրսների օգտագործման, բարիքների արտադրության,
բաշխման և սպառման ընթացքում մարդկանց վարքագծի ընդհանրացված հե-
տադրությունը, ինչպես նաև ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործումը:

Իրենց հետազոտություններում նորդասականները ուշադրություն են
դարձրել նաև արտադրողների և սպառողների կենսամակարդակի մաքսիմա-
լացման խնդիրներին: Մարշալն այն կարծիքին է, որ կենսամակարդակի մաքսի-
մալացմանը կարելի է հասնել ազատ շուկայի և մրցակցության միջոցով հավա-
սարակշռվածություն ապահովելու պայմաններում:

Նորդասական դպրոցի հիմնադիր Ալֆրեդ Մարշալի գաղափարակիցներից
էին Արթուր Պիգուն (1877-1959), Լեոն Վալրասը (1834 -1910), Վիլֆրեդո Պարե-
տոն (1848 – 1923) և այլք:

Նորդասական դպրոցի ներկայացուցիչներն ընդունելով փոխառությունն
ազատ մրցակցային շուկայի միջոցով կարգավորելու և հավասարակշռվածու-
թյուն ապահովելու գաղափարը՝ մերժեցին պետության միջամտությունը փոխ-
առությանը, մյուս կողմից՝ առաջնորդվելով սահմանային դպրոցի ելակետային
դրույթներով, առաջ քաշեցին ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական
առաջարկի, դրանց առաձգականության, սահմանային վերլուծության, փոխ-
առական գործունեության վրա ժամանակային գործոնի (կարճաժամկետ, երկա-
րաժամկետ) ազդեցության նոր հիմնադրույթներ:

Քեյնսականություն: XX դարի առաջին կեսին համաշխարհային փոխառու-
թյունը հայտնվեց մեծ ճգնաժամի (1923-1933թթ.) մեջ. այն ընդգրկեց զարգա-
ցած երկրների փոխառությունները համարյա ամբողջությամբ և հասարակա-
կան արտադրության կարգավորման, զարգացման նոր խնդիրներ առաջադրեց:
Տնտեսագիտության մեջ ձևավորվեց նոր ուղղություն՝ քեյնսականությունը, որի
հիմնադիրը դարձավ անգլիացի նշանավոր փոխառագետ Զոն Մեյնհարդ Քեյնսը
(1883-1946): Քեյնսը իր «Զբաղվածության, փողոսի և փողի ընդհանուր փոխու-
թյուն» աշխատության մեջ փոխառագիտական հետազոտության գլխավոր օբ-
յեկտ համարեց մակրոփոխառական հիմնախնդիրները՝ նշելով, որ միկրոփոխ-
առությունը չի կարող պալ դրանց լուծման ուղիները:

Քեյնսը մերժեց Մեյի օրենքը և առաջադրեց այն ելակետային դրույթը, ըստ
որի՝ փոխառության շարժիչ ուժը պահանջարկն է և այն էլ՝ արդյունավետ պա-
հանջարկը, իսկ արդյունավետ պահանջարկ ձևավորելու ու խթանելու համար
պետք է հենվել պետության հարկաբյուջեի և դրամավարկային քաղաքա-
կանությունների վրա:

Ներկայացնելով շուկայի ձախողումները՝ Քեյնսը հիմնավորել է փոխառու-
թյան կարգավորման և զարգացման գործում պետության դերը: Քեյնսյան փե-
սությունը խորացրել ու զարգացրել են Փոլ Սամուելսոնը և Զոն Շիկար:

Քեյնսի փոխության քննադատությամբ, անցյալ դարի 60-ականներին, հան-

դես եկան մոնեթարիստները, ապա՝ նորդասական մակրոտնտեսական տեսության ներկայացուցիչները:

Մոնեթարիզմ: Այս ուղղության հիմնադիրները հասարակության տնտեսական զարգացման, դրա տարանջատումները կանոնակարգելու հիմնական գործիքը համարեցին փողը և նրա շրջանառությունը: Ելնելով այն հիմնադրույթից, որ փողի էմիսիայի և շրջանառության կազմակերպման դերը վերապահված է պետությանը, մոնեթարիստներն առաջ քաշեցին այն հիմնադրույթը, որ դրամավարկային քաղաքականության միջոցով պետությունը պետք է իրականացնի տնտեսության կարգավորումը: Դրանից հետևում է, որ տնտեսության պետական կարգավորման նպատակով պետությունը պետք է վերահսկի փողի էմիսիան, դրա զանգվածը շրջանառության մեջ և բյուջեի հաշվեկշռվածությունը: Ըստ մոնեթարիստների՝ այդ բոլորը հնարավորություն կտան պետությանը պայքարելու նաև աղանձի դեմ:

Մոնեթարիզմի ամենաճանաչված ներկայացուցիչ Միլտոն Ֆրիդմենը (1912-2006) քննադարեց Քեյնսի այն հիմնավորումը, որ փողն էական ներգործություն չունի ընդհանուր ծախսերի, սպառման և գնի վրա, ինչպես նաև նրա այն պնդումը, որ շուկան ընդունակ չէ ապահովելու լրիվ զբաղվածություն և գների կայունություն, հայտարարեց, որ տնտեսական կյանքն առաջին հերթին կապված է փողի հետ և «պարում է նրա նվազի տակ»:

Ինստիտուցիոնալիզմ: Ժամանակակից տնտեսագիտության տեսության կարևոր ուղղություններից է: Այդ ուղղության ելակետային հիմնադրույթն այն է, որ մարդու գործունեությունը պետք է հետազոտել ոչ միայն տնտեսությունում, այլ այն միջավայրում, որտեղ ապրում և գործում է, միջավայր, որին բնորոշ են ավանդույթներ, որին ամրագրված է սահմանակարգ կամ կարգ՝ սահմանված օրենքով: Ինստիտուցիոնալիզմի ներկայացուցիչները հետազոտում են տնտեսական երևույթներն այն միջավայրում, որտեղ դրանք դրսևորվում են: Այդ հիմնավորումով նրանք «տնտեսական մարդ» մոդելի փոխարեն առաջադրեցին «սոցիալական մարդ» մոդելը, այսինքն՝ մարդու մոդելավորումը կատարեցին ոչ թե ելնելով միայն տնտեսական միջավայրից, այլ այն ընդհանուր միջավայրից, որում մարդը գործում է և դրսևորում համապատասխան վարքագիծ: Այդ միջավայրում կան տարբեր ինստիտուտներ՝ պետություն, ընտանիք, բարոյական և իրավական նորմեր, արհմիություններ, հասարակական կարծիք, սեփականություն, ավանդույթներ և այլն:

Ինստիտուցիոնալիզմի ներկայացուցիչներից են՝ Վերլենը, Կոմոնսը, Նեյբրայքը, Քոուզը, Ուիլյամսոնը և այլք:

Տնտեսագիտության տեսության ուսումնասիրությունները կատարվում են ինչպես տնտեսության միկրո, այնպես և մակրոմակարդակներում: Միկրոմակարդակի ուսումնասիրությունները կապված են անհատների, առանձին տնային տնտեսությունների, ֆիրմաների և ճյուղերի տնտեսական գործունեության վերլուծության հետ:

Մակրոտնտեսական հետազոտություններով տնտեսագիտության տեսությունն ուսումնասիրում է ազգային տնտեսության և նրա կազմի մեջ մտնող ինքնուրույն բաղադրիչների՝ տնային տնտեսությունների, մասնավոր հատվածի և կառավարման հատվածի (յուրաքանչյուրը որպես մեկ ամբողջություն) տնտես-

սական գործունեության օրենքները:

Տնտեսագիտության տեսությունը՝ որպես գիտություն, կարարում է որոշակի **գործառույթներ**՝ ճանաչողական, մեթոդաբանական և կիրառական: **Ճանաչողական** գործառույթը հնարավորություն է տալիս թափանցելու տնտեսական երևույթների խորքը, հասկանալու դրանց էությունը և ընդլայնելու մեր պարկերացումները տնտեսական աշխարհի և անընդհար փոփոխվող երևույթների վերաբերյալ: **Մեթոդաբանական** գործառույթը տեսական հիմք է տալիս կիրառական նշանակության տնտեսական գիտություններում հեղափոխություններ կատարելու համար: **Կիրառական** գործառույթը հնարավորություն է տալիս ճիշտ ընտրելու այս կամ այն տնտեսական քաղաքականությունը, ինչպես նաև կատարելու տնտեսության զարգացման կանխատեսումներ:

1. 5. ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՈՒՍՈՒՄՆԱՍԻՐՈՒԹՅԱՆ ՄԵԹՈԴՆԵՐԸ

Յուրաքանչյուր գիտություն ունի ուսումնասիրության որոշակի նպատակ, և այդ նպատակն իրականացնելու ընթացքում խորացվում են պարկերացումները հեղափոխվող առարկայի վերաբերյալ, հարստացվում և ավելի ամբողջական է դարձվում տվյալ գիտությունը: Մեթոդ բառը (հունարեն *methodos*՝ ճանապարհի դեպի որևէ նպատակ) նշանակում է երևույթների ճանաչման հնարքների, միջոցների և գործիքների ամբողջություն:

Յուրաքանչյուր գիտություն ունի ուսումնասիրության իր մեթոդը, և դրա առանձնահատկությունները կապված են տվյալ գիտության հետ: Հեղափոխության մեթոդը օգնում է լիարժեք պարկերացում կազմելու գիտության ուսումնասիրության սահմանների ու բովանդակության վերաբերյալ: Մեթոդը ձևավորվում և կատարելագործվում է տվյալ գիտությանը առնչվող նոր գիտելիքները և պարկերացումները ընդլայնելու ընթացքում, և դա թույլ է տալիս ասել, որ գիտությունը ստեղծում է ուսումնասիրության մեթոդ: Իր հերթին, ուսումնասիրության մեթոդը հարստացնում է գիտության բովանդակությունը և ընդլայնում հեղափոխության սահմանները:

Տնտեսագիտության տեսության հեղափոխության մեթոդը նշված հարկանիշների ամբողջացումն է, դրսևորվում է նեղ և լայն իմաստներով: Նեղ իմաստով՝ գիտական հեղափոխության ընթացքում կիրառվող հնար է, գործնական ոլորտի տվյալները մշակելու եղանակ (օրինակ՝ մաթեմատիկական մեթոդ, վերլուծության և համադրման մեթոդ, գրաֆիկական մեթոդ և այլն):

Լայն իմաստով՝ տնտեսագիտության տեսության հեղափոխության մեթոդը օգտագործվող հնարների և միջոցների ամբողջություն է:

Տնտեսագիտության բնագավառում հեղափոխություններ կատարելիս չափազանց կարևոր է մեթոդաբանության առանձնացումը: Մեթոդաբանությունը գիտական ճանաչողության ընթացքում օգտագործվող հնարների, սկզբունքների, գործիքների և մոտեցումների ամբողջությունն է: Տնտեսագիտության տեսության մեթոդաբանության օգտագործումը միջոց է՝ տնտեսական բոլոր գիտություններում հեղափոխություն կատարելու համար, ըստ դրա էլ՝ տնտեսագի-

տության տեսությունը անտեսական բոլոր գիտությունների տեսական-մեթոդաբանական հիմքն է:

Ներագոյության մեջ օգտագործել անտեսագիտության տեսության մեթոդաբանությունը՝ նշանակում է կիրառել այն բոլոր հնարները, սկզբունքները, մոտեցումներն ու գործիքները, որոնք ներկայացնում է անտեսագիտության տեսությունը: Մեթոդաբանությունը ճանաչողության միջոց է, որի խնդիրն է ուսումնասիրել գործնականը, ներկայացնել ինչպես կա և բնութագրել երևույթների միջև գոյություն ունեցող ներքին կապերն ու հարաբերությունները:

Վերը նշվածից հետևում է, որ անտեսագիտության տեսության և դրա մեթոդաբանության խնդիրն է ճանաչել մարդու անտեսական գործունեությունը, նրա վարքագիծն այդ ընթացքում, դատողության միջոցով կուտակել համապատասխան գիտելիքներ, կարարել եզրահանգումներ, ապա դրանք ստուգել գործնականում: ճանաչողության միջոցով է անտեսագիտության տեսությունը ձևավորվել որպես գիտություն և բացատրում է անտեսական աշխարհի վերաբերյալ մեր գիտելիքների ծագման, ձևավորման և զարգացման օրինաչափությունները:

ճանաչողության ընթացքում մտածողության փրամաբանական գործընթացը տեղի է ունենում փարբեր ձևերով՝ հասկացության, դատողության, մտահանգման, ինդուկցիայի և դեդուկցիայի, վերլուծության և համադրման, վարկածների և այլն:

Տնտեսագիտության և հասարակության կյանքի մյուս կողմերի հետազոտության հիմնական մեթոդները՝ վերլուծություն, ինդուկցիա, դեդուկցիա, համամանություն, ճանաչողություն և այլն, առաջադրվել են դեռևս Արիստոտելի կողմից և իրենց նշանակությունը պահպանել են առ այսօր: Իհարկե, անտեսական երևույթների հետազոտության մեթոդները հարստացել են հասարակության զարգացման ընթացքում և այսօր կազմում են մի մեծ համակարգ:

Տնտեսագիտության տեսության և հասարակական մյուս գիտությունների համար հետազոտության ընդհանուր սկզբունք է **դիալեկտիկայի** սկզբունքը: Դրա էությունն այն է, որ հասարակական, հարկապես անտեսական երևույթներն ուսումնասիրելիս անհրաժեշտ է դիտարկել դրանք շարժման, զարգացման և փոփոխության ընթացքի մեջ: Այս սկզբունքի երկրորդ կարևոր բնութագրիչն այն է, որ երևույթների միջև գոյություն ունեն ներքին պարզառահեղանքային կապեր, և երևույթները պայմանավորում են միմյանց գոյությունը: Ըստ երրորդ բնութագրիչի՝ երևույթների կապերը և էությունը հնարավոր է բացատրել՝ թափանցելով դրանց խորքը և ներկայացնելով պարզառահեղանքային կապերի բովանդակությունը:

Օրինակ՝ անտեսագիտության տեսության հայրնի կարեգործիաների՝ պահանջարկի և գնի (որպես անտեսական երևույթների) կապը բացահայտելու համար նախ պետք է պարզաբանել, թե ինչ է պահանջարկը, ապա՝ ինչ է գինը, որից հետո ցույց տալ, որ պահանջարկը կախված է ապրանքի գնից, և պարզառահեղանքային կապն այս երկու անտեսական երևույթների միջև հակադարձ է (այլ հավասար պայմաններում):

Ելակետ ընդունելով անտեսական երևույթները հետազոտելու դիալեկտիկական մոտեցումը՝ խնդիր է առաջանում՝ ինչպես հետազոտել բազմաթիվ

երևույթները միաժամանակ, չէ՞ որ դրանք շրջապարված են փոփոխական երևույթների և դրանց կապերի բազմություններով, ավելի պարզապես՝ փոփոխական երևույթների հեղեղով: Խնդրի լուծման համար օգնության է հասնում **գիտական վերացարկման** մեթոդը: Տնփոփական երևույթների բազմության և դրանց կապերի հեղեղում չմոլորվելու համար, վերացարկման մեթոդի օգնությամբ, հեղափոխող առանձնացում է ամենաէականը, ամենաբնորոշը՝ վերացարկվում մյուսների գոյությունից, ուսումնասիրում է այն և նոր դիտարկում մյուս երևույթների հետ կապի մեջ:

Վերացարկման մեթոդից օգտվելիս փոփոխազեղ- հեղափոխողի առջև ծառանում է նոր խնդիր: Եթե քիմիական, ֆիզիկական, կենսաբանական երևույթները հեղափոխելիս կարելի է օգտվել ռեակտիվներից և փորձերից, մանրադիփակից, ապա փոփոխազեղության փոփոխության հեղափոխությունների ընթացքում դա հնարավոր չէ: Տեսության մեջ այդ բոլորին փոխարինում է պրամաբանական վերլուծությունը կամ վերացական մրաժողությունը, որը հնարավորություն է տալիս թափանցելու երևույթի խորքը, ճանաչելու դրա բովանդակությունը:

Նկատի ունենալով այն հանգամանքը, որ փոփոխական երևույթները ներքին կապով պայմանավորում են միմյանց փոփոխությունները, փոփոխազեղ- հեղափոխողներն օգտվում են մեկ այլ հնարքից՝ այլ հավասար պայմանների սկզբունքից: Օրինակ, եթե ցանկանում ենք պարզել պահանջարկի և գնի կապը, ապա պահանջարկի վրա ազդող մյուս գործոններն ընդունում ենք հաստատուն:

Տնփոփազեղության փոփոխության հեղափոխության կարևոր մեթոդներից է **անալիզի և սինթեզի (վերլուծության և համադրման) մեթոդը**: Այս մեթոդի էությունն այն է, որ հեղափոխողը փոփոխական երևույթը բաժանում է կամ փրկում է առանձին փայտերի, ապա վերլուծում է յուրաքանչյուրն առանձին-առանձին: Օրինակ, շուկայում գնի ձևավորման օրինաչափությունները (դրա վրա ազդող գործոնները) հեղափոխելու համար պետք է ուսումնասիրել՝ արտադրության ծախսերը, սպառողների եկամուտները, նրանց հակումները, փոխարինող ապրանքների առկայությունը, պահանջարկը և դրանցից յուրաքանչյուրի ազդեցությունն առանձին-առանձին:

Կատարված վերլուծությանը հաջորդում է **համադրումը** (սինթեզը): Ճանաչողության այդ մեթոդը պահանջում է միավորել վերլուծության ընթացքում ուսումնասիրված մասերը մեկ ամբողջության մեջ, ինչը հնարավորություն կտա լիարժեք պարզաբացում կազմելու ամբողջի (օրինակ՝ պահանջարկի) մասին՝ կապված դրա վրա ազդող գործոնների հետ:

Հասարակության փոփոխական կյանքն ուսումնասիրելիս փոփոխազեղ-փոփոխական առաջնորդվում է նաև «փաստերից» փոփոխություն և փոփոխությունից՝ փաստ» սկզբունքով, այսինքն՝ օգտագործում է **ինդուկցիայի և դեդուկցիայի մեթոդը**:

Ինդուկցիան ճանաչողության մեթոդ է, որով շարժումը կատարվում է մասնավորից (փաստից) դեպի ընդհանուրը: Հեղափոխողը, հավաքելով փաստերը, դրանք համակարգում և վերլուծում է այնպես, որ հնարավոր լինի կատարել միայն եզրակացություններ, բացահայտել օրինաչափություններ և դրանք փարածել ընդհանուրի վրա: Օրինակ, ուսումնասիրում ենք, որ նույն բարիքի

հաջորդական միավորների սպառման փաստացի օգտակարությունը սպառողի համար նվազում է: Այսպես, կարելի է եզրակացնել, նույն երևույթը բոլոր սպառողներին է վերաբերում, և նրանք կգնեն ավելի բարիքը, եթե դրա գինն իջնի:

Դեղուկցիան ճանաչողության մեթոդ է, որի միջոցով կարարվում է մտային եզրակացություն՝ շարժվելով ընդհանուրից դեպի մասնավորը (փաստը): Օրինակ, բարիքներն ունեն օգտակարություն, որից կարելի է եզրակացնել, եթե որևէ իր օգտակար է, ապա այն բարիք է՝ փրամաբանական ընդհանուր եզրակացությունը համարում ենք բոլոր բարիքներին բնորոշ:

Տեսական վերլուծություններն ավելի պարկերավոր և հասկանալի դարձնելու համար փոփոխությունների մեջ շատ հաճախ օգտագործվում է անալոգիայի (համանմանության) մեթոդը: Դա կարարվում է որևէ հայրնի երևույթին ոչ հայրնի երևույթը նմանեցնելու միջոցով, որպեսզի անհայտ երևույթի բացատրությունն ավելի պարկերավոր և հասկանալի դառնա: Օրինակ, փողի շրջանառությունը (բացատրվող երևույթ) նմանեցվում է արյան շրջանառության հետ:

Տնտեսագիտության կողմից հետազոտվող երևույթները գրավում են պարճառահետաքննչային կապերի մեջ. որպեսզի պարզաբանվի այդ կապերի իրական կամ ոչ իրական լինելը, տնտեսագիտության տեսությունը օգտվում է **տնտեսական** մոդելների մեթոդից: Դա նշանակում է՝ մոդելի օգնությամբ գնահատել տնտեսական երևույթների արժեքային (քանակական) կախվածությունը (արտադրության ծավալ, ծախսեր, եկամուտ, աշխատավարձ և այլն): Այդ հետազոտության ընթացքում ստացված եզրակացությունն անվանվում է վարկած՝ փորձնական (նմուշային) գնահատական, որի իսկությունը պետք է ստուգվի գործնականում (վարկածը հաստատվի կամ չհաստատվի):

Տնտեսական երևույթների գործառնական կախվածությունները ներկայացվում են նաև գրաֆիկների միջոցով, որի օգնությամբ տեսանելիորեն ցույց է տրվում, թե ինչպես է մի տնտեսական երևույթի փոփոխության ընթացքը կախված մյուս երևույթի փոփոխությունից: Օրինակ, գնի փոփոխությունից առաջարկի փոփոխության կախվածությունը ներկայացնող գրաֆիկական պարկերը ցույց է տալիս, որ այդ կապը ուղիղ համեմատական է (այլ հավասար պայմաններում). ապրանքի գնի աճը ավելացնում է առաջարկը:

Տնտեսագիտության տեսությունը օգտվում է **մաթեմատիկական և վիճակագրական** հաշվարկման մեթոդից, որի օգնությամբ կարարվում են քանակական վերլուծություններ և բացահայտվում որոշակի պարճառահետաքննչային կապեր ու օրինաչափություններ:

Արդեն նշել ենք, որ տնտեսագիտության տեսությունը տնտեսական երևույթների ուսումնասիրությունը կարարում է՝ հիմք ընդունելով դրանց զարգացումն ու փոփոխությունը: Այդ առումով՝ տնտեսագիտության տեսությունը կարևորում է **պարմականի և փրամաբանականի** գուգակցման մեթոդի կիրառումը: Օրինակ՝ շուկայական տնտեսության էությունը բացահայտելու համար տնտեսագիտության տեսությունը ուսումնասիրում է աշխատանքի հասարակական բաժանումը, փոխանակության ծագումը, փողը, ապրանքը, կապիտալը, որովհետև դրանք պարմականորեն և փրամաբանորեն պայմանավորում են միմյանց գոյությունը:

1. 6. ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՆԵՏԱԶՈՏՈՒԹՅԱՆ ՄԿԶԲՈՒՆՔՆԵՐԸ

Զ. Գոռթնին և Ռ. Սյրոռուպը Կոմիտասի անվան հայկական համալսարանի համար առանձնացնում են հետևյալ սկզբունքները³:

Այլ հավասար պայմանների սկզբունքը: «Այլ հավասար պայմաններ» հասկացությունը ծագել է լատիներեն «սեթրիս պարբիուս» բառակապակցությունից: Տնտեսական երևույթները բազմաթիվ են, կապված են միմյանց հետ և անընդհատ փոփոխության մեջ են: Սակայն հնարավոր չէ միաժամանակ ուսումնասիրել բազմաթիվ փոփոխվող երևույթների ազդեցությունը միմյանց վրա: Այդ պարզապես, երբ Կոմիտասի անվան հայկական համալսարանը ցանկանում է պարզաբանել մի երևույթի ազդեցությունը մյուսի վրա, մնացյալ երևույթների փոփոխությունը անտեսում է՝ ընդունում է հասարակություն, համոզված լինելով, որ մնացյալ երևույթներն էլ փոփոխվում են և ազդում հետազոտվողի վրա: Օրինակ, երբ ցանկանում ենք բացահայտել շուկայական գնի փոփոխության ազդեցությունը ապրանքի պահանջարկի վրա, ապա անտեսում ենք ապրանքի պահանջարկի վրա ազդող այնպիսի գործոնների փոփոխությունը, ինչպիսիք են՝ սպառողի եկամուտները, տվյալ ապրանքին փոխարինող ապրանքի գինը, սպառողների սովորությունները, հակումները և այլն:

Ուղիղ և հակադարձ կապերի սկզբունքը: Տնտեսագիտության Կոմիտասի անվան հայկական համալսարանը հաճախ դիտարկում է ուղիղ կապ երկու փոփոխականների միջև (այլ հավասար պայմաններում): Այդ դեպքում երկու փոփոխականներն էլ շարժվում են նույն ուղղությամբ: Օրինակ, արտադրողը կապելացնի կոշիկի արտադրությունը և կնձաքանի շուկայում դրա առաջարկը, եթե կոշիկի գինը բարձրանում է: Ընդհակառակը, կոշիկի արտադրությունը և առաջարկը կկրճատվեն, եթե դրա գինը նվազում է: Դա ուղիղ կապ է երկու փոփոխականների միջև, երբ դրանց փոփոխությունները տեղի են ունենում նույն ուղղությամբ:

Տնտեսական երևույթների միջև կան նաև հակադարձ կապեր, երբ միմյանց վրա ազդող երկու Կոմիտասի անվան հայկական համալսարանի փոփոխությունները տեղի են ունենում հակառակ ուղղություններով (այլ հավասար պայմաններում): Օրինակ, երբ ապրանքի գինը բարձրանում է՝ ապրանքի նկատմամբ պահանջարկը կրճատվում է: Իսկ երբ ապրանքի գինը իջնում է՝ դրա նկատմամբ պահանջարկը ավելանում է:

Սա հակադարձ կապ է երկու Կոմիտասի անվան հայկական համալսարանի միջև:

Սակավ ռեսուրսների օգտագործումը մեծ ծախս է պահանջում: Ռեսուրսների սակավությունը (սահմանափակ լինելը) թույլ չի տալիս որևէ բարիքի արտադրության համար օգտագործվող ռեսուրսները ծախսել մեկ այլ ցանկալի բարիք արտադրելու համար: Սա նշանակում է, որ գործնականում ոչինչ անվճար չի տրամադրվում: Դրա համար ամենաբարձր գնահատված գոհաբերումը տվյալ բարիքերակի այլընտրանքային ծախսն է: Օրինակ, մարդու տրամադրության փակ եղած օրվա ժամանակը սահմանափակ է՝ 24 ժամ, որից 8 ժամը քնելու համար է, եթե այդ 8 ժամից երկու ժամը օգտագործում ենք ֆիլմ դիտելու համար,

³ Տե՛ս Զ. Գոռթնին, Ռ. Սյրոռուպ, «Տնտեսագիտություն. մասնավոր և հասարակական ընտրություն», Երևան, 1999, էջ 11 – 16:

ապա 2 ժամ չենք օգտագործի քնելու նպատակով, և այդ երկու ժամը դառնում է գոհաբերություններից ամենաարժեքավորը, այլընտրանքային ծախսը:

Որոշում կայացնելը ընտրություն է պահանջում: Նկատի ունենալով ռեսուրսների սահմանափակությունը՝ որոշում կայացնողները ձգտում են կարարել խելացի ընտրություն և խուսափել արժեքավոր ռեսուրսների կորստից: Դա նշանակում է, որ ընտրություն կատարողը ձգտում է խնայել սահմանափակ ռեսուրսներն ու հասնել իր նպատակին:

Այսինքն՝ նվազագույն ծախսերով ընտրվում է հավասար օգուտ բերող տարբերակներից այն, որն ավելի էժան է կամ նույն կերպ՝ հավասար ծախսերով այլընտրանքներից ընտրվում է այն, որից ավելի մեծ օգուտ է սպասվում:

Ընտրության ժամանակ կարևոր դեր են խաղում նաև փնտեսական խթանները: Այսպես, երբ ընտրված տարբերակի անհատական օգուտը մեծանում է (այլ հավասար պայմաններում), անհատն ավելի հաճույքով է ընտրում այդ տարբերակը, հակառակ դեպքում՝ քչերը դա կընտրեն:

Տնտեսագիտական մրաժեղակերպը սահմանային մրաժեղակերպ է: Մարդն իր գործունեության ընթացքում միշտ ղեկավարվում է անձնական շահով և օգուտով, նրա նպատակային ու խնայողական փնտեսական վարքագիծն ազդում է կայացրած որոշումների, իրավիճակի փոփոխության վրա: Այդ է պարզապես, որ կայացրած որոշումները բնութագրվում են որպես սահմանային:

Տնտեսական գործողությունները հաճախ ունենում են երկրորդական ազդեցություն: Այս դարողությունը կարելի է ներկայացնել պարզագույն օրինակով: Արտադրողների՝ արտադրությունն ընդլայնելու շահագրգռվածությունը բարձրացնելու նպատակով պետությունն իջեցնում է նրանցից գանձվող հարկերի դրույքաչափերը, և, իրոք, արտադրությունն ընդլայնվում է: Դա հարկերի նվազեցման անմիջական հետևանք է: Սակայն հարկերի դրույքաչափերի նվազեցման պարզապես պակասում են պետական բյուջեի մուտքերը, արդյունքում՝ կրճատվում են հանրային բարիքների արտադրության համար պետության կողմից կատարվող ծախսերը: Դա էլ դառնում է փնտեսական գործողության երկրորդական ազդեցության հետևանք:

Ընտրությունը կատարվում է փնտեսական խթանների փոփոխության ազդեցությամբ: Այս սկզբունքի էությունն այն է, որ մարդն ընտրելով որևէ բարիք՝ դրանից անհատական օգուտ է սպասում, և երբ, այլ հավասար պայմաններում, այդ օգուտն ավելի է մեծանում, անհատը հաճույքով է շարունակում այդ բարիքի ընտրությունը: Նախառակ դրան, երբ այդ բարիքի ծախսերն ավելանում են, ապա քչերը կընտրեն: Եզրակացությունն այն է, որ այլ հավասար պայմաններում, երբ ընտրության տարբերակը գրավիչ է, այն ավելի շատ է ընտրվում, և հակառակը: Օրինակ, եթե խնձորի գինը բարձրանա (այլ մրգերի համեմատությամբ), սպառողները դրան կարձագանքեն խնձորի գնումը կրճատելով, որովհետև բարձր գինը խնձորի սպառումն ավելի թանկ է դարձնում: Եթե խնձորի գինն իջնի, ապա դրա սպառումը կավելանա՝ խնձորի սպառման ցածր ծախսի հիման վրա:

Այդ կանխադրությամբ կիրառելի է բոլոր բարիքների նկատմամբ, որովհետև մի դեպքում ցածր գինը խթանում է փվյալ բարիքի ընտրությունը, իսկ մյուս դեպքում՝ բարձր գինը կրճատում է:

Տեղեկավորությունը օգնում է ընտրություն կատարել և դրա ձեռքբերումը ծախս է պահանջում: Մարդն իր գործունեության ընթացքում կատարում է ընտրություն՝ հենվելով սահմանափակ գիտելիքների վրա: Գիտելիքի ավելացումը մեծացնում է լավագույն ընտրության հնարավորությունը, որին կարելի է հասնել՝ տեղեկավորությունը ավելացնելով: Տեղեկավորությունը նույնպես սահմանափակ է և ծախս է պահանջում:

Օրինակ, եթե մարդը ցանկանում է բնակարան գնել, ապա կարող է շրջել քաղաքում, ծախսել ժամանակ և փնտրել բնակարան: Կարող է վարձել բնակարանների առք ու վաճառք իրականացնող գործակալի (նա տեղեկություններ ունի բնակարանների վաճառքի վերաբերյալ), ծառայության համար վճարել նրան և արագ գնել բնակարան:

Ներկայումս, ցանկացած գնում կատարելու համար մարդիկ փնտրում են տեղեկավորություն, քանի որ սպասվող օգուտը առաջանում է ավելի շատ տեղեկավորությունից:

Բարիքի կամ ծառայության արժեքը սուբյեկտիվ է: Ինչպես արդեն նշել ենք, անհատների հակումներն ու նախասիրությունները տարբեր են: Կան անհատներ, ովքեր ֆուտբոլի խաղը դիտելու համար կվճարեն շատ բարձր գին: Կլինեն մարդիկ, ովքեր կիրառարվեն ֆուտբոլի մարզադաշտ գնալուց, անգամ եթե մուտքը ձրի է: Նրանք կգերադասեն թափոնում դիտել որևէ ներկայացում:

Ենթադրենք՝ ֆուտբոլի սիրահարը տվյալ օրվա համար գնել է մուտքի տոմս, սակայն իրավիճակը փոփոխվել է. անհրաժեշտություն է առաջացել ֆուտբոլային խաղի ժամին այցելել հիվանդ մորը: Այժմ նա պետք է վաճառի տոմսը: Նայելով առաջանում. ի՞նչ արժե այդ պահին ֆուտբոլի տոմսը: Եթե նա ընկեր ունի, որը կրա տոմսի համար 5 դոլար՝ այն կարժենա ամենաքիչը այդքան: Իսկ եթե տոմս վաճառողը որոշի գովազդել այն և 5 դոլար ավելի ստանալ, ապա կնշանակի, որ տոմս գնողը ֆուտբոլ դիտելն ավելի է գնահատում: Իսկ եթե որևէ մեկը չգիտի՝ ինչ արժե տոմսը և վճարի ավելի, քան պետքի է գնորդը, ապա նա ավելի է գերադասում ֆուտբոլ դիտելը: Ինչպես տեսնում ենք, ֆուտբոլի տոմսի արժեքում կապված է սուբյեկտիվ գնահատման հետ:

Նույն ձևով՝ ապրանք վաճառողները, եթե կարողանան կանխատեսել, թե տվյալ ապրանքի համար ինչ կվճարեն մարդիկ, եթե առաջարկվի ընտրություն, ապա ապրանքը կշարժվի դեպի բարձր գնահատողները, և տեղի կունենա ապրանքի արժեքի բարձրացում:

1.7. ՊՈԶԻՏԻՎ ԵՎ ՆՈՐՄԱՏԻՎ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Տնտեսագիտության տեսությունը, որպես մարդու տնտեսական գործունեության և վարքագծի մասին գիտություն, հետազոտում է նաև նրա գործունեության վրա տնտեսական փոփոխականների ազդեցությունը և կատարում կանխատեսումներ: Վերլուծությունները կատարվում են միկրոտնտեսական և մակրոտնտեսական մակարդակներով և իրենց բնույթով լինում են՝ **պոզիտիվային և նորմատիվային:**

Տնտեսագիտության տեսությունը **պոզիտիվ** գիտություն է և ներկայացնում է սահմանումներ, որոնք վավերական են կամ մերժելի: Տնտեսագիտության մեջ

պողիսիական մոտեցումը նշանակում է վերլուծությունների միջոցով կուտակված գիտելիք այն մասին, թե «ի՞նչ կա»:

Պոզիտիվ փորձագիտության խնդիրն է վերլուծության միջոցով տալ գիտելիք կամ եզրակացություն որոշակի իրավիճակի փոփոխության հետևանքի վերաբերյալ: Օրինակ՝ շուկայում ապրանքի գինը կարող է բարձրանալ կամ իջնել (իրավիճակի փոփոխություն): Պոզիտիվ փորձագիտությունը պարասխանում է իրավիճակի այդ փոփոխությունից բխող հարցին՝ ինչպե՞ս կփոխվի ապրանքի պահանջարկը շուկայում: Պոզիտիվ դատողություններով ղեկավարվող հետազոտողը կպարասխանի՝ երբ ապրանքի գինը բարձրանա 15%-ով, դրա պահանջարկը կկրճատվի, իսկ գինը 15%-ով նվազելու դեպքում՝ պահանջարկը կավելանա: Այլ հետազոտողներ կարող են վերլուծել իրական փաստեր (ապրանքի գնի և պահանջարկի իրական փոփոխությունները) և հաստատել կամ մերժել պոզիտիվ փորձագիտության նշված սահմանումները (որոշել ճշգրտությունը): Անվաճից հետևում է, որ պոզիտիվ փորձագիտության սահմանումները կարող են փորձարկվել՝ հաստատվել կամ մերժվել:

Նորմատիվ փորձագիտությունը, ի տարբերություն պոզիտիվի, պարունակում է արժեքային և բարոյական դատողություն, ինչպես նաև պոզիտիվ փորձագիտության գիտելիքներ:

Նորմատիվ փորձագիտությունը պարասխանում է «ի՞նչ պետք է լինի» հարցին, օրինակ՝ «Ֆիրմաները չպետք է բարձրացնեն ապրանքների գները», «Ֆիրմաները չպետք է ավելացնեն շահույթը», «պետությունը պետք է ավելացնի հարկերը» և այլն:

Դրանք նորմատիվ դատողություններ են և կապված են փորձագետական երևույթների ցանկալի կամ ոչ ցանկալի լինելու գնահատականի հետ:

Պոզիտիվ և նորմատիվ փորձագիտության մեկնաբանությունը, ցույց է տալիս, որ անմիջական կապ կա հետազոտության այդ երկու ուղղությունների (հարկապես նորմատիվ հետազոտության) և պետության փորձագետական քաղաքականության միջև: Դա այն պարզառարկությանը, որ պետության փորձագետական քաղաքականությունը միջոցառումների ամբողջություն է և կոչված է կարգավորելու շուկայի սուբյեկտների փորձագետական վարքագիծը, որը փորձագիտության պետության ուսումնասիրության գլխավոր բաղկացուցիչն է: Պետության փորձագետական քաղաքականությունն արդյունավետ է, երբ հենվում է պոզիտիվային և նորմատիվային բնույթի հետազոտությունների վրա՝ հաշվի առնելով դրանց փորձագետական ընդհանրացումներն ու եզրակացությունները:

1. 8. ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ՄՅՈՒՑ ԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԿԱՊԸ

Նախորդ շարադրանքում սահմանեցինք, որ փորձագիտության պետությունն ուսումնասիրում է մարդկանց վարքագիծը սահմանափակ ռեսուրսների օգտագործման, բարիքների արտադրության, բաշխման, փոխանակության ընթացքում: Դրանք բոլորն իրենց վրա կրում են հասարակության գործունեության մյուս բնագավառների կնիքը և որոշակի արտացոլում ստանում փորձագետական

կան կյանքում: Բացի այդ, փնտրասագիտության փնտրությունն իր հեղափոխությունների ընթացքում օգտվում է մյուս գիտությունների նվաճումներից, փաստերից և հայտնաբերած օրենքներից:

Տնփնտրասագիտության փնտրությունն իր հեղափոխությունների ընթացքում կարևորում է դիալեկտիկայի սկզբունքը և գիտական վերացարկման մեթոդը, որոնք «փիլիսոփայություն» առարկայի մասն են կազմում: Տնփնտրասագիտության փնտրությունը մեծ չափով օգտվում է փիլիսոփայության այնպիսի մշակումներից, ինչպիսիք են՝ ճանաչողությունը, ձևը և բովանդակությունը, եզակին և ընդհանուրը, բանակը, որակը և այլն: Տնփնտրասական հեղափոխությունների ընթացքում լայնորեն օգտագործվում են փիլիսոփայության հիմնական օրենքների պահանջները:

Չափազանց կարևոր է փնտրասագիտության փնտրության կապը պարզության հետ: Պարզությունը՝ որպես գիտություն, արձանագրում է մարդկային հասարակության պարզական զարգացման բազում փաստեր, որոնք այս կամ այն ձևով կապված են մարդու փնտրասական կյանքի հետ կամ ներկայացնում են նրա փորձեր կողմերը: Պարզությունը արձանագրում է աշխարհի հասարակական բաժանումները, աշխարհագրական հայտնագործությունները, գիտական նվաճումները՝ ժամանակագրական նկարագրությամբ, որոնք անմիջականորեն առնչվում են հասարակության փնտրասական կյանքին և կարևոր նյութ են փախս փնտրասական հեղափոխությունների համար:

Տնփնտրասագիտության փնտրության ուսումնասիրության կարևոր օբյեկտ են սեփականությունը և սեփականության իրավունքի ամրագրումը, դրա պաշտպանությունը, փնտրասավարդ սուբյեկտների պայմանագրային հարաբերությունները, շուկայի գործակալների իրավունքներն ու պարզականությունները և այլն, իսկ այդ բոլորի համար փնտրասագեղ-հեղափոխող լայնորեն օգտվում է իրավագիտության կարեգործիներից, իրավունքի կանոններից և ընդհանրապես իրավագիտությունից:

Տնփնտրասագիտության փնտրությունը հեղափոխությունների մեջ լայնորեն օգտագործում է մաթեմատիկական մեթոդները, փնտրասական երևույթների գրաֆիկական պարկերները: Բնական է, որ առանց մաթեմատիկայի իմացության՝ հնարավոր չէ փնտրասական մարտկոցումները ներկայացնել մաթեմատիկական բանաձևերի, գրաֆիկական պարկերների միջոցով և մաթեմատիկական ճշգրտությամբ ներկայացնել փնտրասական երևույթների կախվածությունները:

Տնփնտրասագիտության փնտրությունը կապ ունի նաև սոցիոլոգիայի, հոգեբանության և այլ գիտությունների հետ:

Տնփնտրասագիտության փնտրությունը՝ որպես մեթոդաբանական գիտություն, փնտրասական ուղենիշ և հիմք է հանդիսանում փնտրասական բոլոր գիտությունների համար: Տնփնտրասական բոլոր գիտություններն իրենց հեղափոխությունների ընթացքում օգտվում են փնտրասագիտության մեթոդաբանությունից, կարեգործիներից ու օրինաչափություններից և իրենց եզրակացությունները հաստատում միայն այդ հիմքի վրա:

Տնփնտրասական գիտությունների համակարգը կարելի է բաժանել հերթյալ խմբերի.

1. Տեսական մեթոդաբանական (փնտրասագիտության փնտրություն):

2. Ճյուղային (արդյունաբերության փնտրագիտություն, գյուղատնտեսության փնտրագիտություն, մարքեթինգ, բիզնեսի կազմակերպում և այլն):
3. Ֆունկցիոնալ (ֆինանսներ, հաշվապահական հաշվառում, աշխատանքի փնտրագիտություն և այլն):
4. Խառը (փնտրական պարմություն, վիճակագրություն, ժողովրդագրություն, տնտեսության կառավարում, փնտրական աշխարհագրություն և այլն):

Ինչպես արդեն նշել ենք, փնտրագիտությունը տարբերակում է փնտրության միկրո, մեզո, մակրո և միջազգային մակարդակներ:

Միկրոմակարդակի հետազոտության խնդիրն է պարզել՝ ինչպես են գործում առանձին փնտրատարող սուբյեկտները շուկայում: Շուկան իրենից ներկայացնում է երկու խումբ սուբյեկտների՝ վաճառողների և գնորդների կամ արտադրողների ու սպառողների փոխհարաբերության մեխանիզմ: Այդ մակարդակում ռեսուրսների ռացիոնալ օգտագործման համար նախ ուսումնասիրվում է ինքնուրույն գործող փնտրատարող սուբյեկտների՝ անհատների, տնային փնտրությունների, ֆիրմաների, ռեսուրսների սեփականատերերի վարքագիծը, ապա պարզաբանվում է այդ միավորների փոխհարաբերությունների բնույթը:

Հետազոտելով շուկայի մասնակիցների վարքագիծը **միկրոմակարդակում**՝ բացահայտվում են նրանց նախասիրությունները, դրանց վրա ազդող գործոնները և հիմնավորվում, թե ինչու են շուկայի սուբյեկտներն ընդունում այս կամ այն որոշումը:

Բացի այդ, տնտեսությունը ուսումնասիրում է նաև, թե ինչպես է ձևավորվում այս կամ այն բարիքի պահանջարկը, և ինչպես են որոշում կայացնում արտադրողները թողարկվող բարիքների ծավալի և արտադրությունը կազմակերպելու ձևերի վերաբերյալ:

Տնտեսության միկրոմակարդակի ուսումնասիրությունների ժամանակ էական ուշադրություն է դարձվում այն հանգամանքին, որ շուկայի մասնակիցների վարքագծի վրա ազդում են բազմաթիվ գործոններ, սակայն դրանց շարքում ամենազգալիստիվը գինն է: Բարիքի գինն այն հիմնական գործոնն է, որը կանոնակարգում է և՛ արտադրողի, և՛ սպառողի վարքագիծը՝ ազդանշան է տալիս այն մասին, թե երբ պետք է ավելացնել կամ կրճատել արտադրությունը: Այդ իմաստով՝ միկրոմակարդակի հետազոտության համար ելակետային է շուկայում գնի ձևավորման և դրա փոփոխության պարզաբանումը:

Նաշվի առնելով փնտրության միկրոմակարդակում շուկայի սուբյեկտների վարքագծի վրա ազդող գործոնների բազմաթիվությունը՝ փնտրագիտությունն իր հետազոտությունների ընթացքում օգտվում է «այլ հավասար պայմանների սկզբունքից»:

Տնտեսագիտության տնտեսությունը հետազոտությունները կատարում է նաև **մեզո մակարդակում** (տարածքի, շրջանի, մարզի, քաղաքի):

Հետազոտության նպատակն է պարզել ռեսուրսների բաշխման և օգտագործման ընթացքում փնտրատարողների վարքագիծը, ինչպես նաև պարզել այն օրինաչափությունները, որոնք առկա են տվյալ տարածաշրջանում:

Նասարակության տրամադրության տակ եղած ռեսուրսների սահմանափա-

կությունը և դրանք արդյունավետ ծախսելու անհրաժեշտությունը պահանջում են ուսումնասիրել փնտրությունն ամբողջությամբ՝ **մակրոմակարդակում:**

Ի տարբերություն միկրոմակարդակում կատարվող հետազոտության, փնտրության ուսումնասիրությունը և վերլուծությունը մակրոմակարդակում ունի այլ խնդիրներ: Այս դեպքում փնտրասագիտության տեսությունն ուսումնասիրում է հասարակական արտադրությունն իր ամբողջության մեջ՝ կայուն աճը, ռեսուրսների լրիվ գրադվածությունը, սղաճը և նրա տատանումները, գործազրկության մակարդակը, ընդհանուր փնտրական հավասարակշռվածությունը, դրամավարկային համակարգը, ընդհանուր փնտրական անկայունությունը, հարկաբյուջեային համակարգը և այլն:

Նշված համակարգի ուսումնասիրության հիման վրա փնտրասագիտությունը ներկայացնում է այն գործիքներն ու քաղաքականությունը, որոնք պետք է օգտագործվեն հասարակության կարճափուլ և երկարափուլ նպատակներն իրականացնելու համար:

Վերը նշված մոտեցումները պահանջում են, որ, օգտագործելով փնտրասագիտության տեսության հիմնավորումները, պետությունը մշակի և գործողության մեջ դնի համապատասխան փնտրական քաղաքականություն: Տնտեսական քաղաքականությունը պետության կողմից ձեռնարկվող միջոցների և որոշումների ամբողջությունն է, որը ցույց է տալիս, թե ինչպիսին պետք է լինի փնտրությունը և որոնք են այդ քաղաքականության նպատակները: Ներկայումս, փնտրական քաղաքականությունը փնտրական նպատակների, դրանց կենսագործման ուղիների և միջոցների ամբողջական համակարգն է: Տնտեսական քաղաքականության նպատակներ կարող են լինել՝ փնտրական աճը, արդյունավետությունը, եկամուտների արդարացի բաշխումը, փնտրական ազատության ապահովումը, գների կայուն մակարդակը, նաև այն բոլոր միջոցառումները, որոնք պետք է նպաստեն նշված նպատակների իրականացմանը:

ÆÝÙÝ ³ ë ï áõ·Ù ³ Ý Ñ ³ ñó»ñ

1. Ինչպե՞ս եք պարկերացնում մարդ և անասնություն
փոխհարաբերությունը:
2. Ո՞րն է «անասնական մարդ» հասկացության էությունը և «անասնական
մարդու» ինչպիսի՞ մոդելներ գիտեք:
3. Տնտեսագիտության անասնական առարկայի ի՞նչ սահմանումներ կան, և
ի՞նչ է ուսումնասիրում անասնագիտության անասնությունը:
4. Ներկայացրեք անասնագիտության անասնական ծագման և զարգացման
հիմնական ուղղությունները:
5. Որո՞նք են անասնագիտության անասնական գործառնությունները:
6. Ճանաչողության ինչպիսի՞ մեթոդներ են օգտագործվում
անասնագիտության անասնական հետազոտությունների ժամանակ:
7. Որո՞նք են անասնագիտության անասնական հետազոտության հիմնական
սկզբունքները:
8. Ինչո՞ւ ենք անասնագիտական մարմնակերպը համարում սահմանային:
9. Ներկայ առարկայություններից ո՞րն է պոզիտիվային դարձողություն
և ո՞րը՝ նորմատիվային.
ա) եթե բարիքի գինը բարձրանա, ապա սպառողները քիչ կգնեն,
բ) ֆիրմաները չպետք է ավելացնեն շահույթը,
գ) փողի առաջարկի ավելացումը կբարձրացնի ապրանքների գինը,
դ) պետությունը պետք է ավելացնի հարկերը:
10. Ի՞նչ կապ կա անասնագիտության անասնական և մյուս գիտությունների
միջև:

ԾՀՍՄ ³ Ի ³ Մ Ñ ³ ë Ի ³ óáõÃáõÝÝ»ñ

Տնտեսական մարդ	Անալիզ
Դասական անասնագիտություն	Սինթեզ
Նորդասական անասնագիտություն	Ինդուկցիա
Մերկանտիլիզմ	Դեդուկցիա
Ֆիզիոկրաֆիզմ	Պոզիտիվ
Մարքսիզմ	Նորմատիվ
Մարժինալիզմ	Միկրոմակարդակ
Մոնետարիզմ	Մակրոմակարդակ
Ինստիտուցիոնալիզմ	Մեզո մակարդակ
Վերացարկում	

$\hat{1} \hat{U} \hat{1}^{\circ} \hat{e}^2 \hat{I}^2 \hat{U} \hat{D}^2 \hat{\delta}^2 \hat{\cdot}^{\circ} \hat{\delta} \hat{a} \hat{o} \hat{A} \hat{U} \hat{a} \hat{o} \hat{U} \hat{U}^{\circ} \hat{\delta}$
 $^{\circ} \hat{i} \hat{u} \hat{\delta}^{\circ} \hat{U} \hat{\emptyset} \hat{U}^{\circ} \hat{\delta}:$
 $\hat{1} \hat{U} \hat{1}^{\circ} \hat{e}^2 \hat{I}^2 \hat{U} \hat{a}^2 \hat{D}^2 \hat{U} \hat{x} \hat{\emptyset} \hat{a} \hat{o} \hat{U} \hat{\emptyset} \hat{U}^{\circ} \hat{\delta}^{\circ} \hat{i} \hat{P}^2 \hat{D}^{\circ} \hat{\delta}$

2.1. $\hat{1} \hat{U} \hat{1}^{\circ} \hat{e}^2 \hat{I}^2 \hat{U} \frac{1}{4}^2 \hat{\delta} \hat{\eta}^2 \hat{\delta} \hat{\emptyset}^2 \hat{U} \hat{\emptyset} \hat{A} \hat{1} \hat{a} \hat{o} \hat{\emptyset} \hat{U}^{\circ} \hat{\delta} \hat{A}^{\circ} \hat{i}$
 $\hat{u} \hat{\delta} \hat{A} \hat{U}^2 \hat{a}^2 \hat{o} \hat{a} \hat{o} \hat{A} \hat{U} \hat{a} \hat{o} \hat{U} \hat{U}^{\circ} \hat{\delta} \hat{A}^{\cdot}^2 \hat{\delta}^2 \hat{D}^2 \hat{U} \hat{1} \hat{a} \hat{o} \hat{\emptyset} \hat{A}^{\cdot} \hat{a} \hat{\delta} \hat{a}^{\circ} \hat{e}$
 $\hat{1} \hat{U} \hat{1}^{\circ} \hat{e}^2 \hat{\eta} \hat{A} \hat{1} \hat{a} \hat{o} \hat{A} \hat{U}^2 \hat{U} \hat{1}^{\circ} \hat{e} \hat{a} \hat{o} \hat{A} \hat{U}^2 \hat{U} \hat{D} \hat{A} \hat{\emptyset} \hat{U}^2 \hat{I}^2 \hat{U} \hat{E} \hat{U}^{\cdot} \hat{A} \hat{\delta}$

Շրջապատող իրականության մասին մարդիկ առաջին պարկերացումը կազմում են իրենց ամենօրյա պրակտիկ գործունեության միջոցով՝ որպես զգայական ընկալման արդյունք։ Ճանաչողության այս աստիճանը հենվում է երևույթների՝ արտաքինապես դրսևորվող հատկանիշների վրա, իսկ դրանք հաճախ ոչ միայն երևույթների ներքին բովանդակությունը ճիշտ չեն արտացոլում, այլև կարող են խաբուսիկ դրսևորումներ ունենալ՝ այդ բովանդակության մասին սրեղծելով կեղծ, իրականությանը չհամապատասխանող պարկերացում։ Մարդն իր կենսագործունեությունը (կյանքն ու գործունեությունը) իրականացնում է բազմապիսի և բազմաթիվ երևույթների առկայությամբ, որոնց ամբողջությամբ էլ որոշված են նրա գոյության պայմանները, և որոնք միմյանց հետ փոխաբերությամբ կապերի ու փոխազդեցության մեջ են։ Այդ պարզառոտ էլ, եթե պրակտիկ գործունեությունը որոշակի գիտելիքների աղբյուր կարող է ծառայել, ապա երևույթների մասին ամբողջական պարկերացում կարող է ձևավորվել միայն դրանց ներքին, էական հատկանիշների, դրանց միջև գոյություն ունեցող փոխազդեցության բնույթի բացահայտման շնորհիվ, որն էլ գիտական հետազոտության խնդիրն է։

Հասարակական, այդ թվում և փնտեսական երևույթներն ուսումնասիրողը ամենից առաջ պետք է նկատի ունենա դրանց պարմական բնույթը։ Տրամաբանականի և պարմականի զուգակցման ընթացքում անհրաժեշտ է հաշվի առնել, որ փնտեսական երևույթները ծագում, ձևավորվում և զարգանում են հասարակական արտադրության (արտադրողական ուժերի) զարգացման որոշակի մակարդակին ու բնույթին համապատասխան, որոնց հետագա զարգացման շնորհիվ այդ երևույթների մեջ փոփոխություններ են պայմանավորված, այսինքն՝ նախկինների փոխարեն առաջ են գալիս նոր երևույթներ կամ մարդկանց միջև նոր փնտեսական կապեր ու հարաբերություններ։ Բայց փնտեսական երևույթների ու հարաբերությունների գիտական հետազոտությունը, որպես կանոն, սկսվում է ոչ թե դրանց ծագման ու ձևավորման շրջանում, այլ այն ժամանակ, երբ դրանք զարգացման բարձր աստիճանի են հասնում և իրենց ամբողջության մեջ, որպես համակարգ, ուղղակիորեն որոշում են մարդկանց կենսագործունեության պայ-

մանները: Այսպես, ապրանքային արտադրությանը հատուկ հարաբերություններ և երևույթներ գոյություն ունեն հազարամյակներ առաջ, բայց գինը, արժեքը, շահույթը, փոկոսը գիտական հեղափոխության համար հրապաղ դարձան միայն սկսած 17-18-րդ դարերից, երբ ապրանքային արտադրությունը շարժվեց երկրներում համընդհանուր բնույթ էր ընդունում, այնինչ ստրկատիրության և ֆեոդալիզմի դարաշրջաններում փոփոխության տիրապետող ձևը բնափայլին էր: Երբ ապրանքադրամական հարաբերությունները դարձան մարդկանց միջև փոփոխական կապերի ու հարաբերությունների հիմնական ձև, մարդկանց ապրելակերպի կախվածությունը շուկայից կանոնավոր ու կայուն բնույթ ընդունեց, որն այդ երևույթների հեղափոխությունը կենսականորեն անհրաժեշտ դարձրեց:

Գիտական հեղափոխության խնդիրը ոչ միայն այս կամ այն երևույթի էական հատկանիշների ընդհանրացման միջոցով դրանց մասին որոշակի հասկացությունների կամ կարեգործիաների սահմանումն է՝ վերացարկման մեթոդի կիրառմամբ, այլև երևույթների՝ որպես միասնական ամբողջության մասերի միջև փոխկապվածության ու փոխազդեցության պարզաբանումը, առաջադարձ օղակի առանձնացումը, որով պայմանավորված են զարգացման ընդհանուր ուղղությունն ու միությունները: Նման մոտեցումը թույլ է տալիս բացահայտել ուսումնասիրվող փոփոխական համակարգին առավել բնորոշ հատկանիշները, այդ համակարգը կազմող տարրերի փոխազդեցության բնույթը և զարգացման միությունները, հետևապես նաև փոփոխական զարգացման հնարավոր հետևանքները: Տնտեսական երևույթների ճանաչողության այս մակարդակն արդեն գործ ունի երևույթների միջև գոյություն ունեցող պարզաբանական անբաժանելի, կայուն կրկնվող կապերի, այսինքն՝ փոփոխական օրենքների բացահայտման հետ, որոնց գործողությամբ էլ որոշվում է զարգացման ընդհանուր օրինաչափությունը:

Նեղացության այս աստիճանը հնարավորություն է տալիս այժմ արդեն փոփոխական պրակտիկան, որտեղից ստացվում են փոփոխության մասին մեր առաջին պարկերացումները, դիտարկելու նոր տեսանկյունից՝ առանձին երևույթները վերլուծել զարգացման ընդհանուր օրինաչափության շրջանակներում և համապարասխան հասարակական գործողություններ իրականացնել: Մյուս կողմից էլ, երևույթների հեղափոխության այդպիսի մակարդակը փոփոխական տարբեր սուբյեկտների գործողություններին գիտական բացատրություն տալու պայմաններ է ստեղծում: Այդ գործողությունների անմիջական շարժառիթները նրանց շահերն են, շահագրգռվածությունը, նպատակներն ու հակումները, որոնք նույնպես օբյեկտիվ հիմքեր ունեն, ձևավորվում են սուբյեկտների կենսագործունեության օբյեկտիվ պայմանների ազդեցությամբ և արտացոլում են թե՛ այդ պայմանների ընդհանրությունը, որը գոյություն ունի փոխադարձության մեջ, թե՛ այն յուրահատկությունները, որոնք որոշվում են սուբյեկտների կյանքի նյութական, փոփոխական պայմանների տարբերությամբ: Մարդկանց շահերը, նպատակներն ու ձգտումները ուղղված են բնությունից նրանց տրված և պայմանավորված զարգացած պահանջմունքների բավարարմանը: Բայց ոչ ոք չի կարող իրացնել իր շահերը, իրականացնել նպատակները՝ առանց ուրիշների հետ ունեցած հարաբերությունների, այսինքն՝ փոփոխական ցանկա-

ցած սուբյեկտը իրացնում է իր շահերը կամ բավարարում իր պահանջմունքները այլ սուբյեկտների հետ ունեցած հարաբերությունների շնորհիվ. նա չի կարող իրացնել իր շահերը առանց հաշվի առնելու այն մարդկանց շահերը, ում հետ օբյեկտիվորեն կապված է որպես հարաբերությունների կողմ: Եվ քանի որ միմյանց հետ հարաբերությունների մեջ գտնվող փառքեր սուբյեկտների շահերը փառքեր են այնքանով, որքանով որ փառքեր են նրանց կյանքի յուրահապուկ փոփոխական պայմանները, ապա հաճախ դրանք նաև հակասական են:

Այսպիսով, ինչպես գոյություն ունեցող փոփոխական հարաբերությունները, այնպես էլ այդ հարաբերություններն արտահայտող և մարդկանց պրակտիկ գործունեությունն ուղղորդող շահերն իրենց փոխազդեցության մեջ կազմում են ամբողջական համակարգ, որը, ըստ էության, շահերի հակասական միասնություն է: Տնտեսական հարաբերությունների և շահերի համակարգային հետազոտությունը, փոփոխական օրենքների էության ու բնույթի, գործողության մեխանիզմի բացահայտման հետ միասին, գիտականորեն հիմնավորված փոփոխական քաղաքականության փոփոխական նախադրյալներն են:

Այսպիսով, փոփոխական երևույթների ճանաչողության գիտական մակարդակը հնարավոր է դարձնում հետազոտության հիմնական նպատակի իրականացումը՝ կապված երևույթների առավել խորքային, էական կողմերի բացահայտման և դրանց փոփոխական ընդհանրացման հետ: Տնտեսական երևույթների մասին փոփոխական գիտելիքները նախ արտահայտվում են առանձին հասկացությունների կամ փոփոխական կարեգործիաների միջոցով, որը հիմք է ծառայում հետազոտության հաջորդ փուլում բացահայտելու այդ երևույթների փոխկապվածության ու փոխազդեցության բնույթը, վեր հանելու առավել էական, կայուն պարզառահեղանակային կապերն ու կախվածությունը, այսինքն՝ փոփոխական օրենքները, որոնց գործողությամբ էլ որոշվում են զարգացման միտումներն ու ընդհանուր օրինաչափությունները: Տնտեսական հետազոտության այդ բարձրագույն աստիճանում ձևակերպվում են փոփոխական օրենքները, որոնք, ըստ էության, դարձյալ որոշակի հասկացություններ կամ կարեգործիաներ են, սակայն, որպես ճանաչողության բարձրագույն մակարդակ, հնարավորություն են տալիս առավել հիմնավոր ու ամբողջական պարկերացում կազմելու փոփոխական երևույթների էության, դրանց փոխազդեցության բնույթի ու զարգացման հնարավոր միտումների մասին, որը կարող է օգտագործվել փոփոխական պրակտիկայում՝ ամբողջ փոփոխության կամ դրա առանձին ոլորտներում համապատասխան քաղաքականություն իրականացնելու միջոցով:

2.2. $\hat{U}^{\circ} \hat{e}^2 \hat{I}^2 \hat{U} \hat{D}^2 \hat{\delta}^2 \hat{\cdot}^{\circ} \hat{\delta} \hat{a} \hat{o} \hat{A} \hat{U} \hat{a} \hat{o} \hat{U} \hat{U}^{\circ} \hat{\delta} \hat{A} \hat{D}^2 \hat{\emptyset}^2 \hat{I}^2 \hat{\delta} \hat{q} \hat{A}$

Մարդիկ իրենց կենսագործունեության ընթացքում որոշակի հարաբերությունների մեջ են մտնում՝ նյութական և հոգևոր բարիքներ ստեղծելու և իրենց պահանջմունքները բավարարելու նպատակով: Մարդկանց համատեղ գործունեությունը թելադրված է բարիքների արտադրության օբյեկտիվ պայմաններով, որոնք գոյություն ունեն անկախ նրանց կամքից և արտահայտում են արտադրության հասարակական բնույթը: Դա նշանակում է, որ արտադրությունը

միշտ էլ Կեղի է ունենում մարդկանց միջև գոյություն ունեցող որոշակի հարաբերությունների, նրանց համագործակցության պայմաններում: Արտադրված բարիքների սպառումն ու պահանջմունքների բավարարումն, իր հերթին, դարձյալ Կեղի է ունենում նրանց միջև գոյություն ունեցող որոշակի հարաբերությունների առկայության պայմաններում և դրանց շնորհիվ: Այդպիսով, թե՛ բարիքների արտադրությունը և թե՛ դրանց յուրացումը մարդկանց կողմից իրականացվում են միասնական, համապեղ գործունեության շնորհիվ, հեղինակալի յուրաքանչյուր անհատ կարող է բարիքներ արտադրել մյուսների հետ ունեցած հարաբերությունների շնորհիվ, արդյունքն էլ ծառայում է ոչ միայն նրա, այլև մյուսների պահանջմունքների բավարարմանը: Նման բովանդակություն ունեն ոչ միայն արտադրությունը և փոխադրությունն ընդհանրապես, այլև մարդու գործունեության մյուս ոլորտները (հոգևոր, սոցիալական, քաղաքական)՝ իրենց բնորոշ հարաբերություններով:

Սակայն մարդու կենսագործունեության մեջ կարևոր դեր ունեն փոխադրական պայմանները, որոնք ձևավորվում են՝ պայմանավորված արտադրության կամ արտադրողական ուժերի զարգացման ասփճանով՝ ամբողջ հասարակության համար և փոխադրական հարաբերությունների բովանդակությամբ՝ առանձին անհատների և մարդկանց խմբերի համար: Գրականության մեջ այդ հարաբերությունները հաճախ անվանվում են նաև արտադրական հարաբերություններ, որոնք ընդգրկում են բուն արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման հարաբերությունների ամբողջությունը: Այդ իմաստով՝ արտադրական հարաբերությունները, իհարկե, փոխադրական հարաբերություններ են և բնութագրում են վերաարտադրության չորս ոլորտների միասնականությունը, բայց, այնուամենայնիվ, փոխադրական հարաբերություններն ավելի լայն իմաստ ունեն, դրանք առկա են մարդկանց կենսագործունեության բոլոր ոլորտներում, միահյուսված են ցանկացած ոլորտին հատուկ հարաբերությունների հետ (քաղաքական, սոցիալական, հոգեկան), և այսպեղ դժվար է խոսել արտադրական հարաբերությունների առկայության մասին: Այդպիսով, մարդկանց փոխադրական գործունեությունը չի սահմանափակվում միայն արտադրությամբ (թեկուզ վերաարտադրության իմաստով), և փոխադրական հարաբերություններն էլ գոյություն ունեն այդ գործունեության ցանկացած ոլորտում: Ճիշտ է նաև այն դրույթը, որ արտադրական հարաբերությունները էական դեր են կատարում հասարակական հարաբերությունների ամբողջության մեջ, քանի որ նյութական բարիքների արտադրությունը հասարակական կյանքի հիմքն է, բայց այս դեպքում էլ պետք է հաշվի առնել ժամանակակից պայմաններում հոգևոր բարիքների դերի աճը մարդկանց կենսագործունեության մեջ, այսինքն՝ նյութական և հոգևոր բարիքների արտադրությունն է հասարակական կյանքի հիմքը:

Տնտեսական հարաբերություններն էլ՝ որպես հասարակական հարաբերությունների բաղկացուցիչ մաս, կարևոր դեր ունեն դրանց ամբողջության մեջ: Տնտեսական հարաբերությունների ամբողջությունն, իր հերթին, դրսևորվում է որպես համակարգ, այսինքն՝ իրենից ներկայացնում է փոխադրական հարաբերություններից բաղկացած գոյացություն, որի մեջ մտնող այդ առանձին հարաբերությունները իրենց փոխազդեցությամբ ձևավորում են համակարգին հատուկ հատկանիշներ և զարգացման միտումներ, որոնցով օժտված չեն համա-

կարգը կազմող այդ առանձին փաթեթերը: Համակարգի փաթեթերի փեղը ու դերը որոշվում է մյուս փաթեթերի հետ փոխկապվածության ու փոխազդեցության բնույթով: Դա բացահայտելու համար անհրաժեշտ է նախ նշված փաթեթերը կամ հարաբերությունները հեքագուրել առանձին-առանձին, քանի որ ցանկացած երևույթի մասին ամբողջական պատկերացում կազմելու համար պետք է բացահայտել դրա առանձին հատկանիշները, բաղկացուցիչ փաթեթերը, այնուհետև պարզել դրանց փոխկապվածության ու փոխազդեցության բնույթը: Գիտական ուսումնասիրության մեթոդների փրամաբանությունն էլ հուշում է, որ հեքագուրությունը պետք է սկսել եզակիից և գնալ դեպի ընդհանուրը, պարզից դեպի բարդը, որը հնարավորություն է տալիս ընդհանուրի մասին ձեռք բերած գիտելիքների հիման վրա նորից անդրադառնալու եզակիին, բայց այժմ արդեն ընդհանուրի կամ համակարգի շարժման ու զարգացման օրինաչափությունների մասին որոշակի գիտելիքներով: Համակարգը կազմող փաթեթերի՝ ենթահամակարգերի, օղակների և առանձին հարաբերությունների փոխազդեցության վերլուծությունը գիտական հիմքեր է ստեղծում բացահայտելու նաև այդ փաթեթերի փարաբնույթ կախվածությունն ու փոխազդեցությունը, առանձնացնելու համակարգի զարգացման առաջադարձ օղակը կամ փաթեթը, ցույց տալու համակարգին հատուկ հակասականությունը, միասնականությունն ու զարգացման օրինաչափությունը:

Տնտեսական հարաբերությունների համակարգը զարգացող և նպատակամղված համակարգ է: Ուստի այդ համակարգը նախ պետք է դիտել որպես զարգացող կենդանի օրգանիզմ, որը քանակական ու որակական փոփոխությունների մեջ է: Այդ փոփոխությունները փեղի են ունենում տնտեսական սուբյեկտների նպատակամղված գործողությունների միջոցով, ովքեր շահագրգռված են տվյալ համակարգի պահպանման ու զարգացման հարցում, եթե դա համապատասխանում է իրենց շահերին, հակումներին ու նպատակներին, որոնք ևս ձևավորվել են նրանց կյանքի տնտեսական պայմանների ազդեցությամբ: Սակայն տնտեսական սուբյեկտների համարեղ գործողությունները, եթե դրանք իրականացվում են հասարակական մասշտաբներով, կարող են նպաստել կամ խոչընդոտել, արագացնել կամ դանդաղեցնել այդ փոփոխությունները, որը վկայում է տնտեսական զարգացման մեջ սուբյեկտների գործունեության ակտիվ դերի, ինչպես նաև տնտեսական հարաբերությունների և դրանց համակարգի կառավարելի լինելու մասին: Կառավարման հիմքում պետք է դրվեն տնտեսական համակարգի, դրա կառուցվածքի ու բաղկացուցիչ մասերի վերաբերյալ եղած գիտական ընդհանրացումները:

Տնտեսական հարաբերությունների համակարգի մեջ մտնող ենթահամակարգերի, օղակների կամ առանձին հարաբերությունների հեքագուրությունը պահանջում է նաև խմբավորել կամ դասակարգել այդ հարաբերությունները, այսինքն, ելնելով որոշակի սկզբունքներից՝ դրանց ծագման, զարգացման պայմաններից և գործողության պատմական ժամանակահատվածից, բովանդակությունից, համակարգի մեջ ունեցած դերից, գործողության ոլորտից կամ այլ հատկանիշներից, այդ հարաբերությունները քննարկել ըստ առանձին խմբերի: Զանի որ տնտեսական հարաբերությունները միշտ դրսևորվում են իրենց կոնկրետ պատմական ձևով, ապա դրանք ամենից առաջ անհրաժեշտ է դասա-

կարգել՝ ելնելով այդ հարաբերությունների ձևավորման, զարգացման ու գործողության պարամետրերի ժամանակահատվածից, այսինքն՝ դրանք դիտարկել հասարակության բնապարմական առաջընթաց զարգացման ողջ ժամանակաշրջանի և փոփոխական զարգացման փուլերի դարաշրջանների տեսանկյունից: Այդ սկզբունքը թույլ է տալիս փոփոխական հարաբերությունների մեջ առանձնացնել համընդհանուր, ընդհանուր և առանձնահատուկ հարաբերություններ:

Համընդհանուր են այն փոփոխական հարաբերությունները, որոնք գոյություն ունեն հասարակական արտադրության զարգացման բոլոր աստիճաններում, փոփոխական ցանկացած համակարգի պայմաններում: Համընդհանուր փոփոխական հարաբերություններն արտահայտում են այն ընդհանուրը, որը գոյություն ունի մարդկանց փոփոխական կապերի մեջ հասարակական արտադրության զարգացման ցանկացած աստիճանում, ցանկացած երկրում՝ անկախ այս կամ այն համակարգի սոցիալ-փոփոխական բովանդակությունից:

Աշխատանքի հասարակական բնույթը աշխատանքի հասարակական բաժանման խորացման, արտադրական և փոփոխական գործունեության նոր ոլորտների, նոր մասնագիտությունների երևան գալով ավելի ու ավելի է ուժեղանում, ծավալվում, այսինքն՝ փոփոխական սուբյեկտների միջև փոխկապվածությունն ու փոխազդեցությունը աստիճանաբար ավելի բարդ ու բազմաբնույթ են դառնում: Տնտեսական հարաբերությունների այն ընդհանուր գծերը, որոնք արդյունք են աշխատանքի հասարակական բաժանման, կոոպերացիայի, ինչպես նաև արտադրության համակենտրոնացման և արագացում են աշխատանքի ու արտադրության հասարակական բնույթից բխող անհրաժեշտ կապերը, պահպանվում են ցանկացած փոփոխական կամ համակարգի պայմաններում: Դրանք, ըստ էության, կազմակերպական փոփոխական հարաբերություններ են և արտահայտում են մարդկանց համարել փոփոխական գործունեության ընդհանուր պայմանները: Այդպիսի գործունեությունը ենթադրում է աշխատանքի բաժանում փոփոխության փուլերի ճյուղերի, ձեռնարկությունների և դրանց ներքին ստորաբաժանումների միջև՝ աշխատանքի ու արտադրության արդյունավետությունը բարձրացնելու նպատակով, որն էլ, իր հերթին, անհրաժեշտ պայման է համարել աշխատանքի մասնակիցների միջև փոփոխական կապերի ձևավորման համար:

Այդ փոփոխական կապերը արտահայտում են գործունեության և դրա արդյունքների փոխանակության, համարել աշխատանքի կոոպերացման և արտադրության համակենտրոնացման օբյեկտիվ պայմանները, որոնք արտադրության զարգացման ցանկացած աստիճանում անհրաժեշտ են ամբողջ երկրի, փոփոխության ոլորտների ու ճյուղերի, ինչպես նաև առանձին փոփոխական օղակների (ձեռնարկությունների, փոփոխական կազմակերպությունների) և դրանց ներքին ստորաբաժանումների մասշտաբով աշխատուժն ու արտադրության միջոցները համամասնորեն բաշխելու համար՝ ելնելով նյութական և հոգևոր բարիքների արդյունավետ արտադրության ու հասարակական պահանջմունքներն ավելի լրիվ բավարարելու խնդիրներից: Թե՛ աշխատանքի բաժանումն ու կոոպերացումը և թե՛ արտադրության համակենտրոնացման աստիճանը անմիջականորեն արտահայտում են արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակը, թելադրված են արտադրության պայմաններով, հետևապես վեր-

ջինիս զարգացումը իր հետ բերում է աշխարանքի կոռուպցիոն նոր ձևեր, ինչպես նաև արտադրության համակենտրոնացման համապատասխան ասփիճան, բայց ինչպես արտադրությունն ընդհանրապես, այնպես էլ դրանից անմիջապես բխող աշխարանքի կոռուպցիոն ու համակենտրոնացումը, որպես կազմակերպական փոփոխական հարաբերություններ, գոյություն ունեն հասարակական արտադրության զարգացման բոլոր ասփիճաններում, ուստի համընդհանուր հարաբերություններ են:

Տնտեսական հարաբերությունների որոշակի ձևեր, որոնք բնորոշ են ոչ թե բոլոր, այլ այն փոփոխակարգերին, որոնք ընդհանրություններ ունեն՝ կապված արտադրության փոփոխական ձևի հետ, ընդունված է համարել ընդհանուր փոփոխական հարաբերություններ: Այդպիսիք են բնափրային, ապրանքային և պլանաչափորեն կազմակերպվող փոփոխական հարաբերությունները, որոնք արտադրության պարմական զարգացման փասանկյունից փոխարինել են մեկը մյուսին: Նայունի է, որ բնափրային փոփոխական հարաբերությունները փրապետող են եղել փոփոխության նախակապիտալիստական զարգացման ամբողջ պարմական երկարաժամանակահատվածում, բայց դրանց հաջորդած ապրանքադրամական կամ շուկայական հարաբերությունները ոչ թե հանկարծակի, միանգամից են հայտնվել, այլ փոխանակային հարաբերությունների պարմական զարգացման արդյունք են, իսկ աշխարանքի արդյունքների փոխանակության անհրաժեշտությունը առաջ է եկել դեռևս նախնադարյան համայնական փոփոխակարգի զարգացման որոշակի ասփիճանում՝ կապված աշխարանքի առաջին խոշոր հասարակական բաժանման, ինչպես նաև փոփոխական սուբյեկտների առանձնացվածության և ինքնուրույնության պայմանների հետ:

Աշխարանքի հաջորդ հասարակական բաժանումները և արտադրողների առանձնացվածության ամրապնդումը նպաստեցին փոխանակության հետագա զարգացմանը՝ նորանոր բարիքներ բերելով փոխանակության ոլորտ: Սակայն ապրանքադրամական հարաբերությունները և շուկան փրապետող դարձան միայն կապիտալիստական հարաբերությունների ձևավորման շրջանում, երբ արտադրության արդյունքների գերակշռող մասը արդեն ապրանքային տեսք ստացավ, բարիքները սկսեցին արտադրել ոչ թե փոխալ փոփոխության ներսում անմիջականորեն սպառելու, այլ գերազանցապես շուկայի համար: Նարկ է նշել նաև, որ կապիտալի նախասկզբնական ձևերը (վաճառականական և վաշխառական) նույնպես ձևավորվել են դեռևս սփրկափրության դարաշրջանում, բայց մինչև Ֆետդալական կարգերի քայքայումն ու վարձու աշխարանքի վրա հիմնված կապիտալիստական հարաբերությունների ձևավորումն ու հասարապումը դրանք սահմանափակ հարաբերություններ էին և հասարակության մասշտաբներով էական դեր չէին կարարում:

Երբ ապրանքադրամական հարաբերությունները համընդհանուր դարձան, և փոփոխական սուբյեկտները սկսեցին ամեն ինչ արտադրել շուկայի համար՝ եկամուտ ստանալու ձգտումով, կրրուկ մեծացավ կապիտալի դերը արտադրության զարգացման մեջ, այն վերածվեց արտադրության հզոր գործոնի, քանի որ նոր պայմաններում փոփոխական սուբյեկտները օբյեկտիվորեն հակված էին իրենց ունեցած հարսության (դրամական, թե՛ նյութական) ավելի մեծ մասը օգտագործել եկամուտ ստանալու համար, այսինքն՝ վերածել կապիտալի: Այդ

պայմաններում ապրանքային հարաբերությունները, հետևապես նաև շուկան, վճռորոշ են դառնում փոփոխական սուբյեկտների գործունեության մեջ՝ խթանելով նրանց առավել արդյունավետ օգտագործելու աշխատուժն ու արտադրության միջոցները: Ինչպես տեսանք, ապրանքադրամական հարաբերությունները ծագել և ձևավորվել են հասարակության պայմանական զարգացման որոշակի աստիճանում, բայց հազարամյակներ շարունակ փոփոխության կազմակերպման հիմնական ձևը մնում էր բնափրայինը, որի փարբերը պահպանվել են նաև ժամանակակից շուկայական փոփոխության մեջ (փնային փոփոխություն, անձնական օժանդակ փոփոխություն): Ներկայումս, ապրանքադրամական հարաբերությունները ոչ համընդհանուր են և ոչ էլ առանձնահատուկ, այլ ընդհանուր փոփոխական հարաբերություններ են, որոնք գոյություն ունեն փարբեր փոփոխանքի պայմաններում:

Առանձնահատուկ փոփոխական հարաբերությունները գոյություն ունեն արտադրության պայմանական զարգացման կոնկրետ եղանակի պայմաններում և արտահայտում են փոխյալ հասարակության փոփոխական կյանքի յուրահատուկ գծերը: Ցանկացած հասարակության փոփոխական համակարգը ոչ թե սոսկ նախկինից ժառանգած համընդհանուր և ընդհանուր փոփոխական հարաբերությունների ամբողջություն է, այլ օժտված է նաև սեփական՝ նախորդներից փարբեր սոցիալ-փոփոխական բովանդակությամբ, որի հիմքում արտադրության միայն այդ եղանակին հատուկ հարաբերություններն են, որոնցով պայմանավորված են այդ հասարակության փոփոխական բովանդակությունը, խնդիրներն ու նպատակները: Առանձնահատուկ փոփոխական հարաբերությունները, որոնց ամբողջության մեջ առաջատար են սեփականության հարաբերությունները, պայմանականորեն անցողիկ բնույթ ունեն: Սեփականության հարաբերությունների զարգացմանն ու փոփոխմանը համապատասխան՝ ձևավորվում է առանձնահատուկ փոփոխական հարաբերությունների նոր ամբողջություն կամ համակարգ, որը ներառում է նյութական և հոգևոր բարիքների արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման հարաբերությունները:

Շնորհիվ առանձնահատուկ փոփոխական հարաբերությունների, յուրաքանչյուր փոփոխական բարիք, որը հիմնված է սեփականության այս կամ այն ձևի կամ ձևերի վրա, օժտվում է միայն իրեն հատուկ, անկրկնելի գծերով ու հատկանիշներով: Սակայն առանձնահատուկ փոփոխական հարաբերությունները, որպես միասնական փոփոխական համակարգի փարբ, գոյություն ունեն համընդհանուր և ընդհանուր փոփոխական հարաբերությունների հետ փոխադարձ կապի ու փոխազդեցության պայմաններում՝ ուղղորդելով դրանք դեպի այն խնդիրներն ու նպատակները, որոնք բխում են առանձնահատուկ հարաբերությունների բովանդակությունից: Օրինակ՝ ապրանքադրամական հարաբերությունները արտադրության յուրաքանչյուր եղանակի պայմաններում գոյություն ունեն ոչ միայն իբրև առք ու վաճառքի ինքնուրույն գործընթացները կարգավորող հարաբերություններ, այլև նպաստում են փոխադարձ սեփականության ձևերի և դրանց վրա հիմնված առանձնահատուկ փոփոխական հարաբերությունների իրացմանը, այսինքն՝ ծառայում են ժամանակի պահանջներին: Ուստի այդ հարաբերությունները (համընդհանուր և ընդհանուր) կարող են օգտագործվել ինչպես փոփոխական առանձին սուբյեկտների եկամուտների ավելացման և

հարստացման, այնպես էլ աշխատանքային կոլեկտիվների կամ ամբողջ հասարակության բարեկեցության բարձրացման նպատակով: Որպես կանոն, հասարակական արտադրության զարգացման յուրաքանչյուր աստիճանում, առավել ևս մեկ րնտեսակարգից հաջորդին անցման շրջանում, ցանկացած երկրում միաժամանակ առկա են արտադրության միջոցների սեփականության տարբեր ձևեր (մասնավոր, խմբային, բաժնետիրական, պետական և այլն) և դրանց բովանդակությանը համապատասխանող և իրացումն ապահովող րնտեսական ձևեր կամ կացութաձևեր: Սակայն, րնտեսական առաջընթացի մեջ առաջատար դեր է կատարում րնտեսական այն կացութաձևը, որը փրապետող կամ հասարակական մասշտաբով գերակշռող է դառնում՝ ապահովելով արտադրության ավելի բարձր արդյունավետություն, քան մնացած րնտեսաձևերը: Տետեսպես, արտադրության միջոցների սեփականության և դրա վրա հիմնված այս կամ այն կացութաձևի փրապետությունն ու վճռորոշ դերը որոշվում են ոչ թե մարդկանց կամ սոցիալական սուբյեկտների կամքով ու ցանկություններով, այլ թելադրվում են արտադրության զարգացման պայմաններով, իսկ անմիջականորեն՝ արտադրության հասարակական բնույթի զարգացման աստիճանով: Այսինքն, ի վերջո, հաղթում և փրապետող է դառնում սեփականության այն ձևը, որն աշխատանքի հասարակական բաժանման և կոոպերացիայի տվյալ մակարդակի պայմաններում առավել արդյունավետ է՝ րնտեսական սուբյեկտների փոխկախվածությունն ու նրանց համագործակցությունն իրացնելու տեսանկյունից:

Տնտեսական հարաբերությունները գոյություն ունեն ոչ միայն ժամանակի, այլև տարածության մեջ: Ուստի այդ հարաբերություններն անհրաժեշտ է քննարկել նաև դրանց տարածման ոլորտների տեսանկյունից: Տնտեսական հարաբերությունների այդպիսի բնութագիրը սովորաբար տրվում է ըստ վերարտադրության փուլերի դրանք խմբավորելիս: Այս սկզբունքով առանձնացվում են բուն արտադրության բաշխման, փոխանակության և սպառման հարաբերությունները: Տնտեսական հարաբերությունների նման վերլուծությունը հնարավորություն է տալիս այդ հարաբերությունների համակարգը դիտարկելու որպես գործող յուրահատուկ մեխանիզմ, շնորհիվ որի ապահովվում է արտադրության անընդհատությունը՝ հասարակական վերարտադրությունը, ինչպես նաև դրա տարբեր փուլերի միջև գոյություն ունեցող էական կապերն ու փոխազդեցությունը, որոնք բնորոշ են համակարգի ներքին կառուցվածքին:

Արտադրությունը մարդկանց կողմից նյութական և հոգևոր բարիքների ստեղծման գործընթաց է, իրականացվում է նրանց միջև գոյություն ունեցող որոշակի հարաբերությունների պայմաններում, որոնք արտադրական հարաբերություններ են: Սակայն այս վերջինները չի կարելի սահմանափակել միայն բուն արտադրության ոլորտի հարաբերություններով, քանի որ արտադրության անընդհատության և վերարտադրության իմաստով՝ բարիքների արտադրության գործընթացն ավարտվում է, երբ դրանք իրենց օգտակար հատկանիշներով ծառայում են անձնական և հասարակական պահանջմունքների բավարարմանը, այսինքն՝ սպառման ոլորտում՝ նախապես անցնելով նաև բաշխման և փոխանակության ոլորտները: Արտադրության գործընթացը այս տեսակետից շարունակվում է բաշխման և փոխանակության ոլորտներում և ավարտվում

սպառման ոլորտում: Ուստի արտադրական հարաբերությունները ընդգրկում են վերարտադրության բոլոր փուլերը: Բուն արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման հարաբերությունները չի կարելի դիտարկել որպես զուգահեռաբար գոյություն ունեցող, միմյանցից անկախ փոփոխական կապեր, որոնք գոյություն ունեն մարդկաց միջև: Իրականում այդ հարաբերությունները ոչ միայն սերտորեն կապված են և ազդում են միմյանց վրա, այլև միահյուսված են, ներթափանցված մեկը մյուսի մեջ՝ կազմելով միասնական ամբողջական համակարգ, որն ապահովում է նյութական և հոգևոր բարիքների վերարտադրությունը: Բավական է ասել, որ արտադրությունը, օրինակ, բուն արտադրական հարաբերությունների հետ միասին, ներառում է աշխատուժի և արտադրության միջոցների բաշխման, արտադրության մասնակիցների միջև գործունեության ու փորձի փոխանակության, ինչպես նաև սպառման հարաբերություններ, որոնք կապված են աշխատուժի և արտադրության միջոցների արտադրական սպառման հետ: Այսպես բաշխման, փոխանակության և սպառման հարաբերությունները դրսևորվում են ոչ թե որպես վերարտադրության հարաբերականորեն ինքնուրույն փուլերին հաջորդ, այլ իբրև զուտ արտադրության ոլորտում գոյություն ունեցող հարաբերությունների փաթեթ:

Բաշխման հարաբերությունները, որոնք գոյություն ունեն արտադրության ոլորտից դուրս և կարգավորում են մարդկանց գործունեության արդյունքների բաշխումը (օրինակ՝ համախառն ներքին արդյունքի, ազգային եկամտի, ձեռնարկությունների և բնակչության եկամուտների և այլն), միաժամանակ թե՛ փոփոխական համակարգի անհրաժեշտ փաթեթ են և թե՛ օժտված են հարաբերական ինքնուրույնությամբ, շնորհիվ որի որոշակի դեր են կատարում փոփոխական համակարգի զարգացման մեջ: Բաշխման հարաբերություններով որոշվում է փոփոխավարող սուբյեկտների բաժինը ՆԱՎ-ում, ընդ որում՝ այդ համախառն արդյունքից հանվում է այն մասը, որն անհրաժեշտ է հասարակության ընդհանուր պահանջմունքների բավարարման համար (կրթություն, գիտություն, առողջապահություն, մշակույթ և այլն): Նամախառն արդյունքի որոշակի մասն էլ ուղղվում է ծախսված արտադրության միջոցների փոխհատուցմանն ու նորացմանը, ինչպես նաև փարերային աղբյուրներից ապահովագրմանն ու պետական պաշարների ստեղծմանը:

Չնայած բաշխումը ինքնին նյութական և հոգևոր բարիքներ չի ստեղծում, իր՝ արտադրության վրա ունեցած հակադարձ ազդեցությամբ նպաստում կամ արգելակում է արտադրության զարգացումը: Այսպես, ազգային եկամտի կուտակման և սպառման ֆոնդերի ձևավորումն ու բաշխումը, արտադրության առաջադարձ ճյուղերում տեխնիկական նորացնելու, նոր տեխնոլոգիաների ներդրման համար անհրաժեշտ միջոցների բաշխումը, ներդրումների խրախուսումը կամ սահմանափակումը կարող են էականորեն խթանել կամ արգելակել արտադրության արդյունավետության աճը, արտադրական կոլեկտիվների և անմիջականորեն արտադրողների աշխատանքային ակտիվությունը: Նման հետևանքներ է ունենում նաև հարկերի միջոցով եկամուտների որոշակի մասի վերաբաշխումը և օգտագործումը հասարակական պահանջմունքները բավարարելու համար, որը միանգամայն անհրաժեշտ, հասարակական տեսանկյունից արդարացված գործընթաց է, և պարահական չէ, որ հարկերի և տուրքերի

գանձումից, որպես կանոն, ձևավորվում է պետական բյուջեի եկամուտների մեծ մասը: Սակայն, եթե պետությունը, փարբեր փեսակի հարկերի միջոցով, որոշակի չափից ավելի միջոցներ է հավաքագրում արտադրող ձեռնարկություններից կամ կազմակերպություններից, ապա անխուսափելիորեն կթուլանա արտադրողների՝ լրացուցիչ, նոր ներդրումներ կատարելու, արտադրությունն ընդլայնելու, ինչպես նաև արտադրության արդյունավետությունը բարձրացնելու շահագրգռվածությունը: Եվ եթե ձեռնարկությունը բաշխման փվյալ համակարգի պայմաններում հնարավորություն չունի փնտեսավարելու ինքնաձևափոխման և ինքնաֆինանսավորման սկզբունքներով, ապա չի կարող նաև արդյունավետ խթանման համակարգ կիրառել և ապահովել արտադրողների շահագրգռվածությունը՝ հասնելու աշխատանքի ու արտադրության բարձր արդյունքների, իսկ հասարակական մասշտաբով դա կարող է հանգեցնել արտադրության արդյունավետության նվազման: Ուստի փնտեսական արդյունավետ գործունեություն ծավալելու համար անհրաժեշտ է ունենալ բաշխման այնպիսի համակարգ, որը ոչ թե արգելակում, այլ խթանում է արտադրության արդյունավետության բարձրացումը, ինչպես նաև ապահովում է հասարակական ընդհանուր պահանջմունքների բավարարումը, նպաստում բնակչության բոլոր խավերի կենսամակարդակի բարձրացմանը:

Փոխանակությունն, իր հերթին, հարաբերական ինքնուրույնություն է ձեռք բերում փոխանակության ոլորտում, շուկայում, որտեղ արտադրության մասնակիցները փոխանակում են գործունեության արդյունքները՝ ապրանքները և ծառայությունները: Ապրանքների ու ծառայությունների փոխանակությունը այս ոլորտում ուղեկցվում է սեփականության սուբյեկտի փոփոխությամբ և համարժեքային փոխանակության սկզբունքով: Փոխանակության շնորհիվ, արտադրված արդյունքը կամ ապրանքը՝ իրեն հատուկ օգտակար հատկանիշներով (բնափրային փեսքով) և արժեքով, փաստորեն, վերջնական սպառման համար անհրաժեշտ ձևով, որպես բարիք բաշխվում է (բաշխում փոխանակության ոլորտում) հասարակական արտադրության սուբյեկտների միջև: Փոխանակությունը՝ որպես հասարակական վերարտադրության փուլ, ոչ միայն նյութական և հոգևոր բարիքները հասցնում է անմիջական սպառողներին՝ նրանց կողմից ներկայացվող պահանջարկին համապատասխան, այլև շուկայական առաջարկի և պահանջարկի ճկուն մեխանիզմի, մրցակցության պայմաններում ձևավորված շուկայական գների միջոցով ակտիվորեն ազդում է թե՛ արտադրության և թե՛ սպառման չափերի վրա: Շուկայական փոխանակության գործընթացը, որը կարելի է դիտարկել իբրև առք ու վաճառքի առանձին փուլերի միասնություն, պարունակում է փնտեսական ճգնաժամի թաքնված հնարավորություն, եթե, օրինակ, վաճառողների զգալի մասը իրացնի իր ապրանքները, բայց գնորդներից ստացած փողով այլ ապրանքներ չգնի, այսինքն՝ փողը դուրս հանի շրջանառության ոլորտից: Դա կարող է հասցնել փնտեսական ցնցումների հասարակական մասշտաբներով, քանի որ փնտեսական սուբյեկտները միմյանց հետ կապված են բազմաթիվ և բազմաբնույթ հարաբերություններով:

Սպառումը արտադրության արդյունքների օգտագործման գործընթաց է, երբ ստեղծված բարիքներն իրենց օգտակար հատկանիշներով ծառայեցվում են արտադրական կամ անձնական պահանջմունքների բավարարմանը: Ար-

տաղրական պահանջմունքների բավարարումը կամ արտադրական սպառումը տեղի է ունենում արտադրության ոլորտում, և արտադրական սպառման հարաբերություններն էլ դրսևորվում են որպես բուն արտադրության հարաբերությունների տարր, բաղկացուցիչ մաս և, այս իմաստով, արտադրությունը հանդես է գալիս իբրև արտադրական սպառման գործընթաց, երբ արտադրության ոլորտում օգտագործվում ու սպառվում են արտադրության միջոցներն ու աշխատուժը: Սպառումը առանձնանում և դառնում է վերարտադրության ինքնուրույն փուլ մարդկանց կողմից իրենց անձնական պահանջմունքները բարիքներով բավարարելիս, որը տեղի է ունենում հասարակական արտադրության շրջանակներից դուրս, երբ արտադրության ոլորտում ստեղծված արդյունքը սպառվում է նրանց կողմից: Անձնական սպառման շնորհիվ տեղի է ունենում նաև մարդու վերարտադրությունը՝ իր ֆիզիկական և հոգևոր կարողություններով հանդերձ: Աշխատուժի վերարտադրությունն ապահովող սպառման գործընթացը ինքնին ուղեկցվում է արտադրության արդյունքների ոչնչացմամբ: Սպառման հարաբերությունների բովանդակությունը բացահայտելու համար անհրաժեշտ է ոչ միայն ցույց տալ այդ հարաբերությունների ոլորտը, այլև սուբյեկտներն ու օբյեկտները, սպառման սահմանները ամբողջ հասարակության մասշտաբով, որը կախված է տվյալ երկրում և տվյալ ժամանակահատվածում արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակից և անհատների ու սոցիալական խմբերի սպառման իրական չափերից, որոնք որոշվում են տիրապետող տնտեսական հարաբերությունների բովանդակությամբ: Հասարակական վերարտադրության մեջ սպառման ֆունկցիոնալ դերը կարող է պարզաբանվել վերարտադրության մյուս փուլերի և հարկապես արտադրության հետ ունեցած կապերի ու փոխադեցության բացահայտման հիման վրա՝ նկատի ունենալով, որ սպառումը ոչ միայն վերարտադրության ավարտական փուլն է կամ արտադրության բնական, վերջնական նպատակը, այլև արտադրության գործընթացի գլխավոր խթանը, շարժիչ ուժը, որն ուղղորդում է արտադրությունը՝ շուկայական պահանջարկի միջոցով ցույց տալով հասարակական պահանջմունքների բավարարման իրական սահմաններն ու կառուցվածքը:

Արտադրության և սպառման փոխադեցությունը մեկնաբանելիս անհրաժեշտ է նկատի ունենալ հետևյալը՝ նախ, արտադրությունը, որպես բնության առարկաների վերափոխման և մարդկանց պահանջմունքներին համապատասխան բարիքներ ստեղծելու գործընթաց, ծագել է այդ կենսական, բնությունից տրված պահանջմունքները բավարարելու անհրաժեշտությունից: Ուստի արտադրության բնական նպատակը, անկախ դրա հասարակական ձևից, սպառումն է: Առանց սպառման՝ արտադրությունն ան-իմաստ է, քանի որ սպառումը ցանկացած հասարակարգում արտադրության վերջնական նպատակն ու շարժիչ ուժն է: Երկրորդ, չնայած արտադրության այդ բնական նպատակն ու շարժիչ ուժը չի փոխվում, սակայն արտադրողական ուժերի զարգացման պատմական ընթացքը որակական փոփոխություն է առաջ բերում արտադրության և սպառման փոխադեցության բնույթի մեջ: Մարդկանց՝ բնությունից տրված կենսական պահանջմունքների ավելի ու ավելի մեծ մասը, արտադրության զարգացմանը զուգընթաց, բավարարվում է ոչ թե բնությունից տրված բարիքներով, այլ արտադրության արդյունքներով, միաժամանակ արտադրության զարգացման

շնորհիվ ծագում և ձևավորվում են նոր՝ պարամականորեն զարգացած պահանջ-մունքներ, որոնց մասին մարդիկ անցյալում նույնիսկ պարկերացում չեն ունեցել: Թե՛ բնական և թե՛ պարամականորեն զարգացած պահանջմունքների բավարարման հիմքը դառնում է նյութական և հոգևոր բարիքների արտադրությունը: Սպառման չափը ուղղակի կախման մեջ է ընկնում արտադրությունից, քանի որ սպառվել կարող են այնքան բարիքներ, որքան արտադրվել են: Մյուս կողմից էլ, մարդկանց պահանջմունքների բավարարման կամ բարիքների սպառման հնարավորությունները (երբ խոսքը վերաբերում է առանձին անհատներին կամ մարդկանց սոցիալական խմբերին) որոշվում են փրապետող փնտեսական հարաբերությունների բովանդակությամբ: Այսպիսով, պահանջմունքների ոչ միայն ձևավորման, այլև բավարարման գործընթացը կամ սպառումը հասարակական ձև են ընդունում, արտադրությունը՝ իրեն հատուկ բուն արտադրության հարաբերություններով, հասարակական վերաարտադրության մեջ առաջադարձ, որոշիչ փուլ է դառնում:

Բուն արտադրության հարաբերությունները փնտեսագիտական գրականության մեջ, որպես կանոն, հանգեցվում են արտադրության միջոցների և աշխատուժի միացման եղանակին՝ անմիջական կամ միջնորդավորված, որն ակնհայտորեն որոշվում է սեփականության հարաբերությունների բովանդակությամբ: Արտադրության միջոցների և աշխատուժի միացման եղանակը անմիջական է, եթե անմիջական արտադրողը միաժամանակ այդ միջոցների սեփականատերն է: Այսպես, հազարամյակներ շարունակ սրբկափրական և ֆեոդալական դարաշրջաններում, բացի արտադրողների գերակշիռ մեծամասնություն կազմող սրբուկներից ու ճորպերից, գոյություն ունեին ազատ մարդիկ՝ արհեստավորներ, գյուղացիներ, որոնք արտադրություն էին կազմակերպում իրենց իսկ պարկանող արտադրության միջոցներով և անձնական աշխատանքով, այսինքն՝ արտադրության այդ հիմնական գործոնների միացումը անմիջական բնույթ ուներ, բայց անմիջական արտադրողների մեծամասնությունը այդ հասարակարգում գուրկ էր ոչ միայն արտադրության միջոցներից, այլև իր իսկ աշխատուժը փրապետելու կամ օգրագործելու հնարավորություններից և աշխատում էր արտափնտեսական հարկադրանքով, իրավական ազատությունից գուրկ էր, փնտեսական սուբյեկտ չէր կարող լինել: Արտադրության գործոնների անմիջական միացում առկա է նաև խմբային, կոլեկտիվ արտադրության պայմաններում, երբ անմիջական արտադրողները արտադրության միջոցների համասեփականատերեր են և արտադրական գործընթացն էլ իրականացնում են սեփական աշխատանքով, ինչպես օրինակ՝ սպառողական և արտադրական կոոպերատիվ փնտեսությունները, սոցիալիստական փնտեսակարգի կամ բազմակացութաձև փնտեսական համակարգում գործող արտադրողները, որոնք որոշակի ձևով և որոշակի սահմաններում միավորվում են և արտադրափնտեսական գործունեություն ծավալում կոլեկտիվ սեփականության հիման վրա՝ համարել աշխատանքով:

Արտադրության միջոցների և աշխատուժի միացումն անմիջական ձև ուներ նախնադարյան հասարակության մեջ, որը հիմնված էր հասարակության ձևավորման այդ վաղ շրջանում փրապետող արտադրության միջոցների և արդյունքների համայնական սեփականության վրա, չնայած յուրացման այդ հա-

մայնական ձևը ոչ թե արդյունք էր արտադրողների կամավոր և գիտակցական միավորման, այլ թելադրված էր համայնքի կենսունակության բնական պայմաններով: Ստրկափրության և ֆեոդալիզմի դարաշրջանում անմիջական արտադրողները՝ ստրուկներն ու ճորտերը, դաժանորեն շահագործվում էին իրենց տերերի կողմից՝ արտադրության հարկադրանքով, որն ապահովվում էր պեղական հովանավորությամբ: Սակայն ֆեոդալական հասարակության ընդերքում զարգացող պարզ ապրանքային արտադրությունը, որը հիմնված է սեփականափրոջ անձնական աշխատանքի վրա, աստիճանաբար վերածվում էր վարձու աշխատանքի վրա հիմնված ապրանքային արտադրության, որտեղ արտադրության միջոցների և աշխատուժի միացումը անմիջական բնույթ չուներ, այլ միջնորդավորված էր աշխատուժի առջ ու վաճառքով: Սկզբնապես վարձու աշխատողներ էին դառնում պարզ ապրանքային փոխտնություն վարող այն փոխտնատերերը, որոնք, չդիմանալով մրցակցությանը, գրկվում էին իրենց ունեցվածքից և ստիպված էին աշխատանք փնտրել ուրիշների մոտ: Ներագայում, երբ արդեն ապրանքային արտադրությունը գործնականում ցույց էր տվել բնափրային փոխտնության համեմատ իր արդյունավետությունը, երբ վերացվեց նաև ճորտափրական իրավունքը, և մարդիկ իրավական ազատություն ստացան, վարձու աշխատանքի վրա հիմնված ապրանքադրամական հարաբերությունները համընդհանուր բնույթ ստացան՝ նախկինում փրապետող բնափրային փոխտնությունը իր տեղը զիջեց ավելի արդյունավետ գործող շուկայական փոխտնությանը, իսկ արտադրության հարկադրանքի փոխարեն արտադրության մասնակիցների միջև ձևավորվեցին և ամրապնդվեցին գույք փոխանակման կախվածության հարաբերություններ:

Վարձու աշխատանքի վրա հիմնված կապիտալիստական փոխտնակարգի պայմաններում առկա են նաև մանր ապրանքային փոխտնություններ, որտեղ արտադրությունն իրականացվում է արտադրության միջոցների սեփականափրոջ անձնական աշխատանքով, ինչպես նաև բնափրային փոխտնության որոշ ձևեր, բայց սրանք արդեն օժանդակ դեր են կատարում փոխտնության մեջ: Նասարական սպառման համար անհրաժեշտ բարիքների գերակշիռ մասը արտադրվում է վարձու աշխատանքի վրա հիմնված ձեռնարկություններում, որտեղ, որպես արտադրության մասնակիցներ, հարաբերությունների մեջ են մտնում արտադրության միջոցների սեփականատերերը և աշխատուժի կողմը կամ սեփականատերեր:

Ինչպես տեսնում ենք, բուն արտադրական հարաբերությունների հիմքում ընկած են սեփականության հարաբերությունները, բայց դրանք կարող են իրացվել, եթե բաշխումը, փոխանակությունն ու սպառումը՝ իրենց հատուկ հարաբերություններով, համապատասխանում են սեփականության բովանդակությանը, նպաստում են սեփականության հարաբերությունների վերարտադրությանը: Եթե, օրինակ, փոխտնությունը հիմնված է արտադրության միջոցների մասնավոր սեփականության վրա, ապա արտադրված բարիքների բաշխումը, փոխանակությունը և սպառումը պետք է կատարվեն մասնավոր սեփականափրոջ շահերին համապատասխան, ուղղվեն նրա անձնական և արտադրական պահանջմունքների, իսկ կողեկրիվ սեփականության դեպքում՝ կողեկրիվ պահանջմունքների բավարարմանը: Այլապես, սեփականության փվյալ ձևը չի կա-

տարի իր ֆունկցիոնալ դերը վերադարձնելու մեջ, կկորցնի իր դեմքը, իրերի յուրացման, անօրինական և օգտագործման իրական հարաբերությունից կվերածվի ֆիկցիայի: Ներկայումս՝ արտադրության արդյունավետության բարձրացման հարցում անհատ կամ կոլեկտիվ սեփականատիրոջ շահագրգռվածության անխուսափելի թուլացումն է: Նման իրավիճակ մեր երկրի տնտեսությունում գոյություն ունեւո յախկին խորհրդային տնտեսակարգի պայմաններում. արտադրության միջոցների պետական համաժողովրդական և կոոպերատիվ կոլտնտեսային ձևերը իրենց շարունակությունը չէին գտնում բաշխման ոլորտում, բարիքների բաշխումն իրականացվում էր կենտրոնացված կարգով, առանց հաշվի առնելու անմիջական արտադրողների՝ որպես համատեղ սեփականության սուբյեկտների պահանջմունքներն ու շահերը, որն անմիջականորեն իր արտադրությունն էր գտնում նաև սպառման չափերի մեջ: Փոխանակության ոլորտում ևս գերազնահատվում էր կենտրոնացված կառավարման նշանակությունը, ապրանքների գները սահմանվում էին պետության կողմից՝ հաճախ հաշվի չառնելով արտադրության ծախքերի մեծությունը և առաջարկի ու պահանջարկի հարաբերակցությունը: Այդ պայմաններում խորհրդային տնտեսակարգում արտադրության միջոցների հասարակական սեփականության վերոհիշյալ երկու ձևերը փաստորեն իրական չէին, քանի որ չէին իրացվում, այլ մնում էին սոսկ որպես պետության կողմից հռչակված սեփականության ձևեր:

Տնտեսական հարաբերությունների համակարգում արտադրության միջոցների սեփականության և դրանցով պայմանավորված բուն արտադրության հարաբերությունների առաջատար օղակի գաղափարն են պաշտպանում նաև այն տնտեսագետները, ովքեր տնտեսական հարաբերությունները դասակարգում են որպես առաջնային, երկրորդային և երրորդային կամ ամանցյալ հարաբերություններ: Առաջնային կամ հիմնական են համարվում բուն արտադրության հարաբերությունները, որոնք համակարգի հիմնական օղակն են, շարժիչ ուժը, երկրորդային են բաշխման, փոխանակության և սպառման ոլորտների հարաբերությունները և երրորդային՝ վերնաշենքային իրավատնտեսական և կառավարման հարաբերությունները: Չնայած տնտեսական հարաբերությունների համակարգի նման հիերարխիկ կառուցվածքին, այն չի կարող գործել և զարգանալ՝ հիմնվելով այդ համակարգի միայն հիմնական օղակի վրա՝ առանց համակարգի մյուս տարրերի հետ փոխազդեցության և հակադարձ կապի:

Գոյություն ունեն տնտեսական հարաբերությունների դասակարգման նաև այլ մոտեցումներ: Այսպես, ըստ գործողության մակարդակների՝ այդ հարաբերությունները բազմաստիճան են՝ սկսած ձեռնարկության կամ ֆիրմայի շրջանակներից մինչև տնտեսության առանձին ճյուղերի, առանձին ոլորտների, ամբողջ երկրի և համաշխարհային տնտեսության մակարդակը, որոնցից յուրաքանչյուրում տնտեսական հարաբերությունները ծավալվում և զարգանում են ավել մակարդակին հատուկ օրինաչափություններով:

Տնտեսական հարաբերությունները կարելի է խմբավորել ըստ տնտեսական գործունեության և գործունեության արդյունքների փոխանակության եղանակի՝ բնաիրային, ապրանքային և պլանաչափ կազմակերպվող հարաբերություններ: Իհարկե, ելնելով հեղափոխության կոնկրետ խնդիրներից, հնարավոր են նաև մի շարք այլ սկզբունքներ, որոնք կարող են դրվել տնտեսական հարաբե-

թյան պայմաններում պետությունը փորձի օրենսդրական կարգով սահմանափակել շուկայական հարաբերությունների էությունն արտահայտող և փնտեսությունը կարգավորող օրենքների գործողությունը, ապա դա անխուսափելիորեն կհանգեցնի արտադրության արդյունավետության նվազման, փնտեսական սուբյեկտների շահագրգռվածության թուլացման: Ընդհակառակը, այս ոլորտում պետության խնդիրը այնպիսի իրավական դաշտ ստեղծելն է, որը, որպես կանոն, ապահովում է սեփականության և բաշխման փառքեր ձևերի վրա հիմնված շուկայական սուբյեկտների գործունեության հավասար պայմաններ, իսկ թե այդ հարաբերություններից որոնք փրապետող կդառնան, կորոշվի այն բանից ելնելով, թե գոյություն ունեցող սեփականության որ ձևն է առավել արդյունավետ մրցակցային շուկայական փնտեսության մեջ: Շուկայական փնտեսության մեջ այդ հարաբերությունների էությունն արտահայտող ընդհանուր փնտեսական օրենքների հետ միասին գործում են նաև համընդհանուր և զարգացման փվյալ դարաշրջանին բնորոշ առանձնահատուկ փնտեսական օրենքներ:

Ինչպես որ փնտեսական հարաբերությունները, այնպես էլ փնտեսական օրենքները գործում են ոչ թե միմյանցից առանձնացված, այլ փոխադարձ կապերի և փոխազդեցության պայմաններում՝ որպես ամբողջական համակարգ: Այդ համակարգի առաջադարձ օղակը առանձնահատուկ փնտեսական օրենքներն են, որոնք արտահայտում են փնտեսական զարգացման փվյալ ժամանակաշրջանին բնորոշ հարաբերությունների էական կողմերը, հատուկ են փնտեսական փվյալ համակարգին: Ուրեմն, առանձնահատուկ փնտեսական օրենքները պարմականորեն անցողիկ բնույթ ունեն՝ ժամանակի ընթացքում, մարդկանց կենսագործունեության սոցիալ-փնտեսական պայմանների փոփոխմանը գուզընթաց, փոխվում են նաև այդ պայմաններին բնորոշ փնտեսական օրենքները, որոնք վերաբերում են արտադրական հարաբերությունների որոշակի ամբողջությանը, գործում են փնտեսական հարաբերությունների որոշակի համակարգի շրջանակներում, հիմնված են արտադրության միջոցների սեփականության պարմականորեն կոնկրետ ձևի վրա՝ նախնադարյան համայնական, սրբկարիրական, ֆեոդալական, կապիտալիստական, սոցիալիստական: Նման յուրահատուկ բովանդակություն ունեն հավելյալ արժեքի օրենքը, կապիտալիստական կուրակման օրենքը, պլանաչափ համամասնական զարգացման օրենքը: Քանի որ Նայասարանի Նանրապետությունում փնտեսությունը ներկայումս բազմակացութաձև է՝ հիմնված սեփականության փառքեր ձևերի վրա, ուստի յուրաքանչյուր կացութաձևի շրջանակներում գործում են որոշակի առանձնահատուկ փնտեսական օրենքներ, որոնք արտահայտում են փնտեսության պետական, կապիտալիստական, մանրապրանքային, բնաիրային հատվածներում ձևավորված փնտեսական հարաբերությունների յուրահատուկ գծերը:

Առանձնահատուկ փնտեսական օրենքների սոցիալ-փնտեսական բովանդակությունը իր արտահայտությունն է գրնում նաև համընդհանուր և ընդհանուր փնտեսական օրենքների մեջ, որոնցով որոշվում են արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման համընդհանուր և ընդհանուր պայմանները: Նամընդհանուր և ընդհանուր փնտեսական օրենքները, կրելով մարդկանց կենսագործունեության յուրահատուկ պայմանների և դրանք կարգավորող օրենքների որոշիչ ազդեցությունը, դրսևորման յուրահատուկ ձևեր են սրա-

նում: Դրա հետ միասին, առանձնահատուկ անհատական օրենքները չեն կարող իրացվել առանց համընդհանուր և ընդհանուր անհատական օրենքների հետ փոխազդեցության, որոնցով որոշվում են անհատական գործունեության ընդհանուր պայմանները: Այսպես, համընդհանուր անհատական օրենքները, ինչպիսիք են՝ արտադրողական ուժերի բնույթին ու զարգացման մակարդակին արտադրական հարաբերությունների համապատասխանության, ժամանակի խնայողության, աշխատանքի բաժանման, պահանջմունքների բարձրակարգ զարգացման (բարձրացման) և ուրիշ համընդհանուր օրենքներ, որոնք համընդհանուր անհատական հարաբերությունների էությունն են արտահայտում, գործում են մարդկային հասարակության գոյության և զարգացման բոլոր ժամանակաշրջաններում, բոլոր երկրներում, այսինքն՝ այդ օրենքները վերաբերում են արտադրության ընդհանրապես, անկախ դրա սոցիալ-անհատական բովանդակությունից, կոնկրետ պայմանական ձևերից և այլ առանձնահատկություններից:

Ընդհանուր անհատական օրենքները բնորոշ են ոչ բոլոր անհատակարգերին, արտահայտում են այն հարաբերությունների էական կողմերը, որոնք գոյություն ունեն պայմանական որոշակի ժամանակաշրջանում՝ միմյանցից իրենց սոցիալ-անհատական բովանդակությամբ տարբեր մի քանի արտադրության եղանակների պայմաններում և որոշում են արտադրության, բաշխման և գործունեության արդյունքների փոխանակության անհատական ձևերը: Ընդհանուր անհատական օրենքները տարբեր են բնափրային, շուկայական և պլանային կազմակերպվող հարաբերությունների պայմաններում, իսկ բազմակացությամբ անհատական համակարգում այդ ընդհանուր անհատական օրենքները գործում են տվյալ կացությամբ շրջանակներում: Ընդհանուր անհատական օրենքներից, առաջին հերթին, անհրաժեշտ է առանձնացնել սպրանքային կամ շուկայական անհատական հատուկ օրենքները՝ արժեքի օրենքը, առաջարկի և պահանջարկի օրենքները, մրցակցության օրենքը, դրամաշրջանառության օրենքը և այլն, որոնք չեն գործում բնափրային և պլանային-համամասնական անհատական կապերի վրա հիմնված անհատական համակարգերում:

Համընդհանուր և ընդհանուր անհատական օրենքները, գործելով տարբեր անհատական համակարգերի պայմաններում և ձեռք բերելով դրանց յուրահատուկ բովանդակության որոշ տարրեր, չեն փոխում իրենց սեփական բովանդակությունը: Առանձնահատուկ անհատական օրենքներն, իրենց հերթին, համընդհանուր և ընդհանուր անհատական օրենքների հետ փոխկապվածության և փոխազդեցության հետևանքով չեն կորցնում իրենց յուրահատուկ բովանդակության գլխավոր գծերը: Օրենքների համակարգում անհատական օրենքներից յուրաքանչյուրի տեղն ու դերը կանխորոշվում է անհատական այն հարաբերությունների ֆունկցիոնալ նշանակությամբ, որոնց էությունն է արտահայտում տվյալ անհատական օրենքը: Գործելով որոշակի անհատական համակարգի պայմաններում՝ համընդհանուր և ընդհանուր անհատական օրենքները որոշում են այն ընդհանուր անհատական պայմանները, որոնցում կարող են գործել և իրականացվել առանձնահատուկ անհատական օրենքները: Եթե, օրինակ, անհատակարգը կապիտալիստական է, ապա արտադրության անմիջական նպատակը՝ շահույթի սպառումն ու յուրացումը, չի կարող իրացվել, եթե հաշվի չառնվեն շուկայական անհատական ընդհանուր օրենքները: Ուստի անհատա-

կան սուբյեկտները, որոնք գործում են որոշակի փնտեսական համակարգի պայմաններում, պետք է հաշվի առնեն օբյեկտիվորեն գոյություն ունեցող փնտեսական հարաբերություններն ու օրենքները, ձգտեն ճանաչել դրանք և օգտագործել փնտեսական պրակտիկայում:

Տնփեսական օրենքները կարելի է դասակարգել նաև ըստ դրանց գործողության ոլորտների կամ վերաբարդության փուլերի՝ արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման օրենքներ, ինչպես նաև օրենքներ, որոնք արտահայտում են հասարակական վերաբարդության կամ ազգային փնտեսության շրջանակներում գոյություն ունեցող փնտեսական հարաբերությունների, դրանց փոխկապվածության ու փոխազդեցության էությունը (փնտեսության փարբեր ոլորտների և ճյուղերի համամասնական զարգացման օրենքը, արտադրության միջոցների արտադրության առաջանցիկ զարգացման օրենքը և այլն): Տնփեսական օրենքների՝ ըստ վերաբարդության փուլերի խմբավորման մեջ որոշիչ դերը պարկանում է բուն արտադրության ոլորտում գործող օրենքներին (ժամանակի խնայողության օրենքը, աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման օրենքը, արտադրության համակենտրոնացման և կենտրոնացման օրենքը և այլն): Արտադրության միջոցների սեփականության ձևի բովանդակությունը, որն արտադրության փուլում անմիջականորեն դրսևորվում է աշխատուժի և արտադրության միջոցների միացման յուրահատուկ եղանակի մեջ, իր հեղափոխ արտահայտությունն է գտնում նաև վերաբարդության հաջորդ փուլերին բնորոշ հարաբերություններում: Այդ պարճառով էլ չի կարող, օրինակ, արտադրությունը կապիտալիստական լինել, իսկ բաշխումը՝ սոցիալիստական: Դա նշանակում է, որ արտադրության փուլում գործող օրենքները որոշիչ են բաշխման (ըստ արտադրության գործոնների, ըստ աշխատանքի և այլն), փոխանակության (առաջարկի, պահանջարկի, արժեքի, մրցակցության և այլն) օրենքների նկարմամբ: Արտադրության ոլորտի օրենքների վրա, իրենց հերթին, որոշակի ազդեցություն ունեն բաշխման, փոխանակության և սպառման օրենքները: Վերջինները իրենց գործողությամբ կարող են նպաստել արտադրության ոլորտի օրենքների իրացմանը, քանի դեռ իրենց բովանդակությամբ համապարասխանում են արտադրության զարգացման պահանջներին, կամ արգելակել դրանց իրացումը, երբ փնտեսական պրակտիկայում բաշխման, փոխանակության և սպառման ոլորտներում արմատավորվում են արտադրության բնույթին հակասող հարաբերություններ, որոնք շուկայական փնտեսության մեջ կարող են առաջանալ որպես փարբերային զարգացման արդյունք, իսկ վարչահրամայական համակարգում՝ փնտեսական խնդիրներին զուր կամայական լուծումներ պալու հեղանքով: Ուստի, հասարակական վերաբարդության փուլերի միջև բացարձակ համապարասխանություն գոյություն չունի, մյուս կողմից էլ, այդ փուլերից յուրաքանչյուրը, որպես միասնական համակարգի փարբ, իր ուրույն փեղն ունի ամբողջ համակարգի զարգացման մեջ: Այդ պարճառով էլ վերաբարդության ցանկացած փուլում փեղի ունեցող խափանումներն ու ցնցումները կարող են ամբողջ փնտեսությունը հասցնել ճգնաժամային վիճակի:

Տնփեսական օրենքների դասակարգման հաջորդ հարկանիշը կամ սկզբունքը դրանցից յուրաքանչյուրի փեղն ու դերն է փնտեսական օրենքների փվյալ խմբում կամ այդ օրենքների ամբողջ համակարգում: Այդ մոփեցումը թույլ է

տալիս առանձնացնել համընդհանուր, ընդհանուր և առանձնահատուկ օրենքների շրջանակներում գործող հիմնական անհատական օրենքները և ցույց տալ դրանցից յուրաքանչյուրի ֆունկցիոնալ դերը համակարգի մեջ: Նամընդհանուր անհատական օրենքների խմբում (ենթահամակարգում) հիմնական է ժամանակի խնայողության օրենքը, քանի որ այն արտահայտում է ցանկացած արտադրության ընդհանուր հիմքերն ու նպատակը՝ ժամանակի, աշխատանքի և արտադրության արդյունքների պարզառահեղանքային փոխազդեցության միջոցով: Ցանկացած հասարակությունում որքան ավելի քիչ ժամանակ է ծախսվում այս կամ այն բարիքն արտադրելու համար, այնքան ավելի շատ ժամանակ է խնայվում այլ բարիքների արտադրության համար: Հասարակության պարզական զարգացման անհատականից հաղթանակում է այն անհատականը, որն աշխատանքի արտադրողականության ավելի բարձր մակարդակ է ապահովում՝ կենդանի և առարկայացած աշխատանքի խնայողության շնորհիվ: Դրանով իսկ նոր անհատականը խթանում է արտադրողական ուժերի զարգացումը և նպաստում ժամանակի խնայողության օրենքի իրականացմանը:

Այսպիսով արտադրությանը հատուկ ընդհանուր անհատական օրենքների շրջանակներում որպես հիմնական անհատական օրենք է հանդես գալիս արժեքի օրենքը, որը կարգավորում է շուկայի սուբյեկտների միջև գոյություն ունեցող հարաբերությունները, աշխատուժի և արտադրության միջոցների բաշխումը անհատականության ոլորտների ու ճյուղերի միջև, խթանում արտադրության արդյունավետության բարձրացումը: Իհարկե, ցանկացած անհատական օրենք կարգավորում է մարդկանց անհատական գործունեության այս կամ այն կողմը, բայց կարգավորիչ դեր չի կատարում այդ հարաբերությունների ամբողջության շրջանակներում, ինչպիսին որ կատարում է արժեքի օրենքը շուկայական անհատականության մեջ: Շուկայական հարաբերությունների այս կամ այն կողմը կարգավորող մյուս անհատական օրենքները, որոնք արժեքի օրենքի հետ միասին ամբողջություն են կազմում, իրենց գործողությամբ ոչ միայն կարգավորում են որոշակի հարաբերություններ, այլև օրենքի իրացման անհրաժեշտ օղակներն են, առանց որոնց (պահանջարկի, առաջարկի, գնի, մրցակցության և այլն) արժեքի օրենքի մասին խոսելն անգամ ավելորդ է: Այսպես խոսքը միայն արժեքի և շուկայական անհատականության մյուս օրենքների մասնակցության և այդ շրջանակներում դրանցից յուրաքանչյուրի ունեցած ֆունկցիոնալ դերի տարբերակման մասին է: Թե՛ ժամանակի խնայողության և թե՛ արժեքի օրենքները առաջադարձ դեր ունեն անհատական օրենքների իրենց խմբի կամ ենթահամակարգի օրենքների շրջանակներում, իսկ երբ խոսքը վերաբերում է անհատական համակարգի կարգավորմանը, այդ թվում նաև անհատական սոցիալական ուղղվածությանը, ապա այսպես վճռական դերը պատկանում է ամբողջ անհատական համակարգի հիմնական օրենքին, որն արտահայտելով ամբողջ անհատական համակարգին հարաբերությունների ընդհանուր, առավել էական հարկանիշները, որոշում է արտադրության անմիջական նպատակը:

Հիմնական անհատական օրենքը, իբրև ամբողջական անհատական համակարգի կենսունակության ու զարգացման օրենք, իր գործողությամբ կարգավորիչ դեր է կատարում համընդհանուր, ընդհանուր և առանձնահատուկ օրենքների ողջ համակցության մեջ՝ ուղղորդելով դրանց դեպի արտադրության անմիջա-

կան նպատակի իրականացումը: Այսպես, վարձու աշխատանքի վրա հիմնված կապիտալիստական արտադրության պայմաններն ու անմիջական նպատակը որոշվում են հավելյալ արդյունքի արտադրության օրենքով, իսկ ասոցիացված (կոլեկտիվ, հասարակական սեփականությամբ միավորված) արտադրության մեջ արտադրության անմիջական նպատակը անհատական, կոլեկտիվ և հասարակական պահանջմունքների բավարարումն է: Բազմակցությամբ փոփոխության մեջ արտադրության անմիջական նպատակն ու շարժիչ ուժը որոշվում են փվյալ փոփոխածին հատուկ հիմնական օրենքներով: Օրինակ, շուկայական հարաբերությունների պայմաններում գործող մանր ապրանքային արտադրության անմիջական նպատակը (երբ արտադրությունն իրականացվում է արտադրության միջոցների սեփականատիրոջ անձնական աշխատանքով) արտադրողի և նրա ընտանիքի պահանջմունքների բավարարումն է: Մանր ապրանքարտադրողը չի կարող հասնել իր նպատակին՝ առանց հաշվի առնելու շուկայի պայմանները, որոնցում արտացոլված են ապրանքային արտադրության ընդհանուր օրենքները: Նամընդհանուր և ընդհանուր փոփոխական օրենքները, որոնք որոշում են փոփոխական գործունեության ընդհանուր պայմանները, կարող են նպաստել ցանկացած առանձնահատուկ փոփոխական համակարգի զարգացմանը, ընդունել փվյալ փոփոխակարգին հատուկ որոշակի ուղղվածություն, եթե դրանց պահանջները հաշվի են առնվում փոփոխական սուբյեկտների կողմից:

Տնտեսական օրենքները խմբավորվում են նաև ըստ գործողության եղանակի: Այդ իմաստով պետք է տարբերել բացարձակ փոփոխական օրենքները, որոնք անընդհատ գործում են օրենքների փվյալ համակարգի շրջանակներում (հավելյալ արժեքի արտադրության օրենքը, կապիտալիստական կուրակման օրենքը) և օրենքներ, որոնց գործողությունը թուլանում է, երբեմն արգելակվում՝ գոյություն ունեցող հակազդող գործոնների ազդեցությամբ: Այդպիսիք են, օրինակ, աշխատանքի արտադրողականության աճի, փոփոխության համամասնական զարգացման, ժամանակի խնայողության օրենքները, որոնց գործողությունը բացարձակ չէ, անընդհատ չէ, հաճախ արգելակվում և ընդհատվում է հատկապես արտադրության անկման շրջանում, երբ աշխատանքի արտադրողականությունը չի աճում, խախտվում են փոփոխության տարբեր ոլորտների և ճյուղերի համամասնությունները, հասարակական աշխատանքի ծախսումները արդյունավետ չեն: Նման օրենքների գործողության միտումները դրսևորվում են փոփոխության պարամետրական զարգացման շարժիչ երկարաժամկետ հատվածում՝ ցույց տալով փոփոխական զարգացման ընդհանուր միտումը, որը նույնպես պետք է հաշվի առնեն փոփոխական սուբյեկտներն իրենց պրակտիկ գործունեության ընթացքում:

Ընդհանրապես, փոփոխական հարաբերությունների և դրանց զարգացման օրենքների՝ որպես ամբողջական փոփոխական համակարգի գիտական հետազոտությունը սոսկ ճանաչողական նպատակ չի հետապնդում: Ներագոյության խնդիրն ու հիմնական նպատակը փոփոխական օրենքների միասնական բարդ համակարգի ներքին բովանդակության, դրա առանձին տարրերի փոխազդեցության բնույթի ճանաչողության հիման վրա արդյունավետ փոփոխական գործունեություն իրականացնելն է կամ, ինչպես ընդունված է ասել, մարդկանց կողմից

իրենց պրակտիկ գործունեության մեջ փնտրելու օգտագործումը: Այդ խնդրի լուծումը պահանջում է բացահայտել նաև փնտրելու օրենքների գործողության մեխանիզմը և ցույց տալ փնտրելու սուբյեկտների և ընդհանրապես մարդու տեղն ու դերը այդ մեխանիզմի մեջ:

Տնտեսական օրենքների օբյեկտիվությունը չի նշանակում, որ դրանք գոյություն ունեն մարդու փնտրելու գործունեությունից դուրս կամ այդ գործունեության հետ կողքկողքի, ինչպես որ բնության օրենքներն են: Տնտեսական օրենքները մարդկանց միջև գոյություն ունեցող փնտրելու կապերի ու փոխադարձ կախվածության էական, կայուն և կրկնվող հատկանիշների արտահայտությունն են, որոնք էլ ընկած են նրանց փնտրելու գործունեության հիմքում, այսինքն՝ չնայած այդ օրենքները կարող են իրականանալ միայն մարդկանց պրակտիկ գործունեության միջոցով, բայց իրենք են որոշում այդ գործունեության օբյեկտիվ պայմաններն ու ուղղվածությունը: Դա նշանակում է, որ փնտրելու օրենքների գործողությունն ու մարդկանց պրակտիկ փնտրելու գործունեությունը կազմում են մեկ միասնական ամբողջություն, գոյություն չունեն առանձին-առանձին, այլ միևնույն երևույթի՝ միմյանց սերտաճած երկու կողմերն են: Եթե դրանցից առաջինները՝ փնտրելու օրենքները, իրենց բովանդակությամբ որոշում են փնտրելու զարգացման օբյեկտիվ պայմանները, ապա մարդկանց պրակտիկ գործունեությունը, որի միջոցով իրականանում են այդ օրենքները, երկակի բնույթ ունի՝ իրենից ներկայացնում է արտադրության օբյեկտիվ պայմանների և մարդկանց՝ որոշակիորեն սուբյեկտիվ պրակտիկ գործողությունների միասնություն:

Մարդկանց փնտրելու գործունեությունը, որն անմիջականորեն ուղղված է նրանց նպատակների իրականացմանը, միջնորդավորվում է նրանց կամքով և գիտակցությամբ, որը կարող է կեղծ պարկերացում ստեղծել այդ գործունեության շարժառիթների և բովանդակության մասին, երբ թվում է, թե մարդն իր գործունեությունում, այդ թվում և փնտրելու ոլորտում, ղեկավարվում է վերացական ցանկություններով: Այնինչ, իրականում մարդը, որպես կանոն, ոչ թե կյանքից կտրված, վերացական նպատակներ է դնում իր առջև, այլ հաշվի է նստում օբյեկտիվ իրականության հետ և այնպիսի խնդիրներ ու նպատակներ է դնում, որոնց լուծման և իրականացման համար գոյություն ունեն նրա կամքից ու գիտակցությունից անկախ օբյեկտիվ պայմաններ: Օրինակ, շուկայի սուբյեկտները՝ գնորդն ու վաճառողը, առք ու վաճառք կատարելիս չեն կարող հաշվի չնստել ապրանքների շուկայական գնի հետ, որը ձևավորվում է շուկայական փնտրելու հատուկ օբյեկտիվ օրենքների (արժեքի, պահանջարկի, առաջարկի, մրցակցության) գործողության շնորհիվ: Բայց շուկայի սուբյեկտները իրենց գործունեությամբ նախ իրացնում են այդ օրենքները և, երկրորդ, նրանք առք ու վաճառքի գործընթացի պատիվ իրականացնողներ չեն, այլ իրենց կամքի ու գիտակցության շնորհիվ կարող են օգտվել շուկայական իրադրությունից: Տվյալ դեպքում շահում է այն գնորդը կամ վաճառողը, որը ոչ միայն լավատեղյակ է շուկայական իրադրությանը, այլև կարող է կանխատեսել շուկայական գների՝ գոնե առաջիկայում սպասվող փոփոխությունները: Այստեղ էական նշանակություն ունի փնտրելու սուբյեկտների կողմից շուկայական հարաբերությունների և դրանք կարգավորող օրենքների գիտակցման աստի-

ճանր: Քիչ կարևոր չեն նաև մարդկանց կամքը, վճռականությունը, հեղինակությունը և այլն, այսինքն՝ զուտ սուբյեկտիվ, անձնական հավանիշները:

Տնտեսական կյանքում սուբյեկտիվ գործոնի դերն առավել ակնհայտ է դառնում, եթե առանձին տնտեսական սուբյեկտների գործողություններից անցում կատարվի հասարակության մասշտաբներով տնտեսական օրենքների ճանաչմանն ու օգտագործմանը, որը հնարավորություն է տալիս ոչ միայն էականորեն բարձրացնելու հասարակական արտադրության արդյունավետությունը, այլև արմատապես վերափոխելու մարդկանց կյանքի ու գործունեության պայմանները: Բայց դա ևս կարող է արդյունավետ լինել, եթե այդ հասարակական գործունեությունը հիմնված է տնտեսական զարգացման օբյեկտիվ օրենքների և դրանց համակարգի ճանաչման վրա, որը թույլ է տալիս, ելնելով տնտեսական զարգացման օրինաչափ միտումներից, գիտականորեն հիմնավորված հասարակական գործողություններ իրականացնել, բարեփոխումներ կատարել տնտեսավարման պրակտիկայում: Նախառակ դեպքում, երբ տնտեսության կառավարման մեջ պետությունը փորձում է կամայական «բարեփոխումներ» իրականացնել, թեկուզ բարի մտադրությամբ, դրանք ոչ թե նպաստում են արտադրության արդյունավետության բարձրացմանը, այլ, որպես կանոն, հանգեցնում են տնտեսական կորուստների:

Քանի որ տնտեսական օրենքներն իրացվում են մարդկանց տնտեսական գործունեության միջոցով, որը գիտակցված և նպատակամղված գործողությունների ամբողջություն է, ուստի այդ օրենքների գործողության մեխանիզմը օբյեկտիվի և սուբյեկտիվի գործող համակարգ է, որտեղ որոշիչը տնտեսական օրենքների բովանդակությունն է կամ գործունեության օբյեկտիվ պայմանները, որ արտացոլվում են սուբյեկտների հակումների, ձգտումների ու նպատակների մեջ, որոնք հակադարձ ազդեցություն ունեն այդ պայմանների վրա: Տնտեսության պարմական զարգացմանը զուգընթաց, սուբյեկտիվ գործոնի դերը մեծանում է, որն առաջին հերթին կապված է տնտեսական հարաբերությունների և օրենքների ճանաչողության մակարդակի բարձրացման հետ: Տնտեսական սուբյեկտների կամքով ու գիտակցությամբ որոշվող գործողությունների ընդհանրությունը կարող է դրսևորվել իբրև տնտեսական ընդհանուր հոգեբանության կամ հոգեբանական օրենքի արտահայտություն: Սակայն հոգեբանական օրենքը չի կարելի նույնացնել տնտեսական օրենքի հետ: Տնտեսական օրենքներն արտահայտում են արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման ոլորտի՝ օբյեկտիվորեն գոյություն ունեցող պայմանները, իսկ հոգեբանական օրենքները մարդկանց և նրանց խմբերի սուբյեկտիվ կողմնորոշման, հակումների, վարքագծի, ձգտումների ու որոշակի գործողության նպատակների արտահայտությունն են, որոնք, սակայն, կանխորոշված են կյանքի օբյեկտիվ տնտեսական պայմաններով: Այսպես, 20-րդ դարի մեծագույն տնտեսագետներից Ջոն Մեյնարդ Էյնսը իր հանրահայտ «Զբաղվածության, տոկոսի և փողի ընդհանուր տեսություն» աշխատության մեջ հիմնավորելով սպառման և խնայողության ոլորտում մարդկանց հակվածության, ձգտումների ու վարքագծի «հիմնական հոգեբանական օրենքի» գործողությունը՝ այն չի համարել «տնտեսական օրենք»: Ի լրումն դրա՝ Ջ.Մ. Էյնսը ավելի հոգեբանական օրենքի բովանդակությունը բացատրում է մի շարք օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ գործոններով: Ակնհայտ

է, որ օբյեկտիվ գործոններն են որոշում փնտեսական հոգեբանության և համապատասխան օրենքների ձևավորման ու գործողության պայմանները և ընկած են մարդկանց պրակտիկ գործունեության հիմքում: Սակայն փնտեսական օրենքները փնտեսական սուբյեկտների գիտակցության մեջ արտացոլվում են ոչ թե անմիջականորեն, այլ նրանց պահանջմունքների, շահերի, փնտեսական շահագրգռվածության և փնտեսական խթանման միջոցով, որոնց ազդեցությամբ էլ ձևավորվում են մարդկանց հակումները, վարքագիծը, ձգտումներն ու նպատակները:

2.4. $\ddot{a}^2 \mathfrak{D}^2 \ddot{U} \mathfrak{a} \mathfrak{O} \grave{a} \mathfrak{O} \ddot{U} \mathfrak{O} \ddot{U}^\circ \delta \mathfrak{A} \frac{3}{4} \grave{a} \mathfrak{O} \hat{A} \acute{U} \grave{a} \mathfrak{O} \ddot{U} \hat{A} . , \delta^2 \ddot{U} \mathfrak{O} \mathfrak{O}^\circ \grave{a}^2 \grave{a} \delta \mathfrak{O}^2 \ddot{U}^\circ \grave{a}^2 \delta \mathfrak{I}^2 \mathfrak{O} \mathfrak{O}^2 \ddot{U} \grave{a}^2 \acute{U} \mathfrak{O}^2 \ddot{U} \ddot{U}^\circ \delta \hat{A}$

Պահանջմունքը փնտեսագիտության արմատական կապեգորիաներից է և, ինչպես որ «արտադրությունն ընդհանրապես», գոյություն ունի հասարակության զարգացման բոլոր դարաշրջաններում, այսինքն՝ համընդհանուր բնույթ ունի: Չնայած մարդու պահանջմունքների առաջացումը հիմնված է նրա կենսաբանական հատկանիշների վրա, և այդ իմաստով պահանջմունքների մեջ առկա են բնական փարրեր, բայց հասարակական արտադրությունը ոչ միայն անընդհատ նոր պահանջմունքներ է ձևավորում, այլև վերափոխում է մարդուն բնորոշ պահանջմունքների բնույթն ու բավարարման պայմանները: Այդ պարզապես էլ պահանջմունքների ծագման և զարգացման օրինաչափությունների ուսումնասիրությունը պետք է հենվի արտադրության պայմանների վերլուծության վրա: Արտադրությունը նյութական բարիք է ստեղծում սպառման համար, սպառումն իր հերթին առաջ է բերում պահանջմունք: Ներկայումս, պահանջմունքների բավարարումը կախված է արտադրության արդյունքներից, իսկ պահանջմունքներն իրենց հերթին հանդես են գալիս որպես արտադրական գործունեության ներքին դրդապատճառ: Պահանջմունքների բավարարման անհրաժեշտությունը մարդուն մղում է որոշակի արտադրական կամ փնտեսական գործունեության, որի բնույթն ու ուղղվածությունը արտահայտում են այդ պահանջմունքների կառուցվածքն ու զարգացման աստիճանը: Արտադրությունը ձևավորում և առաջ է բերում նաև իրեն բնորոշ պահանջմունքներ, այսինքն՝ արտադրական պահանջմունքներ, որոնց բավարարումը կամ արտադրության իրականացումը մարդկանց անձնական պահանջմունքների բավարարման նախապայմանն է: Մարդիկ փնտեսական գործունեության շնորհիվ անընդհատ վերստեղծում և զարգացնում են արտադրական և անձնական պահանջմունքների բավարարման պայմանները:

Լայն իմաստով՝ պահանջմունքները կարելի է բնորոշել որպես շրջապատող իրականության նկատմամբ անհատի և սոցիալական սուբյեկտի՝ մարդկանց որոշակի հասարակական խմբի, ամբողջ հասարակության կենսագործունեության պայմաններն արտահայտող հարաբերություն: Քանի որ մարդու գործունեությունը բազմաբնույթ է, նրա պահանջմունքները նույնպես բազմազան են, որոնք դրսևորվում են այդ գործունեության և շրջապատող իրականության միջև անհրաժեշտ կապի ձևով, և որոնց զարգացման մակարդակը արտացոլում է

փվյալ հասարակության գոյության պայմանները: Արտադրությունը ոչ միայն նորանոր պահանջմունքներ է առաջ բերում, այլև ստեղծում է դրանց բավարարման միջոցները՝ արտադրության արդյունքները: Մարդկային հասարակության ծագման և ձևավորման շրջանում արտադրողական ուժերը չնչին էին, ուստի այդպիսին էին նաև պահանջմունքները: Ժամանակակից մարդու բազմազան պահանջմունքները արտադրության պարմական զարգացման արդյունք են: Եթե պահանջմունքների զարգացման ընդհանուր մակարդակը հասարակության մեջ որոշվում է արտադրողական ուժերի զարգացման աստիճանով, ապա առանձին անհատների կամ մարդկանց սոցիալական փաթեթի խմբերի պահանջմունքների ձևավորման ու բավարարման խնդրում վճռական նշանակություն ունեն փրապետող հասարակական հարաբերությունները, առաջին հերթին՝ արտադրության միջոցների սեփականության և դրան համապատասխան՝ արդյունքների բաշխման ձևը: Այնպես է, օրինակ, որ միանգամայն փաթեթ են արտադրության միջոցների սեփականատիրոջ և վարձու աշխատողի պահանջմունքների թե՛ ձևավորման ու զարգացման և թե՛ բավարարման օբյեկտիվ պայմանները: Ճիշտ է, մարդկային մի շարք կենսական պահանջմունքների մեջ առկա են բնական փաթեթ, սակայն կյանքի սոցիալ-փոփոխական պայմանների ազդեցությամբ այդ բնականն էլ խորապես ձևափոխվում և հասարակական բովանդակություն է ստանում: Արտադրողական ուժերի զարգացմանը զուգընթաց ոչ միայն ընդլայնվում են մարդկանց պահանջմունքների շրջանակները, այլև դրանցում աստիճանաբար նվազում է բնական և աճում կյանքի սոցիալ-փոփոխական գործոնների դերը, որոնց ազդեցությամբ փոխվում են փաթեթ պահանջմունքների հարաբերակցությունը, դրանց զարգացման ուղղությունը: Այդ եղանակով արտադրական հարաբերությունները իրենց կնիքն են դնում պահանջմունքների վրա, դրանց բովանդակության մեջ մտնում իրենց յուրահատկությունը:

Հասարակության հարաբերությունները ոչ միայն պահանջմունքների ձևավորման ու զարգացման, այլև դրանց բավարարման օբյեկտիվ հիմքն են, քանի որ մարդը կարող է բավարարել իր այս կամ այն պահանջմունքը միայն այլ մարդկանց հետ ունեցած հարաբերությունների շնորհիվ և դրանց միջոցով: Դա է պարզապես, որ ամեն մի անհատ, անկախ իր կամքից և ցանկությունից, ներքնապես կապվում է այն հարաբերությունների հետ, որոնք անհրաժեշտ են նրա պահանջմունքների բավարարման ու զարգացման համար: Բայց առանձին անհատը ոչ միայն օբյեկտ է, որի վրա ներգործում են հասարակական հարաբերություններ, այլև նրա անհատական կենսագործունեությունը, որը նրա պահանջմունքները բավարարելու ուղղվածություն ունի, միաժամանակ այդ հարաբերությունների անմիջական հասարակական և զարգացման պրոցես է, անկախ այն բանից՝ գիտակցվում է դա, թե՛ ոչ: Իհարկե, այստեղից չի կարելի եզրակացնել, որ մարդիկ հասարակական հարաբերությունները փոխում ու զարգացնում են ինչ ուղղությամբ ցանկանան, այլ պետք է ըմբռնել մարդկանց պրակտիկ գործունեության և հասարակական հարաբերությունների միասնությունը, ընդունել, որ այդ հարաբերությունները չեն կարող գոյություն ունենալ մարդկանց գործունեությունից զատ, և մարդիկ իրենց ամենօրյա գործողություններով հարստաց-

նում և զարգացնում են այդ հարաբերությունները՝ անկախ նրանց գիտակցության մեջ վերջինների արտացոլման աստիճանից և իրենց ցանկություններից:

Պահանջմունքներն օբյեկտիվ բնույթ ունեն, քանի որ ծագում և զարգանում են հասարակական կյանքի՝ օբյեկտիվորեն ձևավորված պայմանների ազդեցությամբ և մարդու նկատմամբ դրսևորվում են իբրև նրա կենսագործունեության և արտաքին աշխարհի միջև անհրաժեշտ հարաբերություն: Պահանջմունքների բովանդակության մեջ հասարակական հարաբերությունների հետ միասին իրենց արտահայտությունն են գտնում նաև հասարակության զարգացման օբյեկտիվ օրինաչափությունները՝ որոշելով այդ պահանջմունքների զարգացման ընդհանուր միտումները: Բայց մարդիկ, որպես կանոն, գիտակցում են իրենց պահանջմունքները և իրենց գործունեությամբ ձգտում են իրականացնել և զարգացնել այն հարաբերությունները, որոնք նպաստում են այդ պահանջմունքների բավարարմանը, իհարկե, հաշվի առնելով կյանքի օբյեկտիվ պայմաններն ու հնարավորությունները: Այսպես դրսևորվում է մարդու ակտիվ դերը հասարակական կյանքում, որն ամենից առաջ կախված է նրա կողմից սոցիալ-տնտեսական օբյեկտիվ պայմանների ըմբռնման աստիճանից և այն գործողություններից, որ նա կարող է իրականացնել փյալ պայմաններում: Մյուս կողմից, անհատների ֆիզիոլոգիական, հոգեբանական յուրահատկություններն իրենց իսկ հակումների, սովորությունների միջոցով հաղորդվում են նրանց պահանջմունքներին, կազմում դրանց առանձնահատուկ կողմը: Տվյալ ժողովրդի պահանջմունքների ձևավորման և կառուցվածքի վրա որոշակիորեն ազդում են նաև բնակլիմայական, ինչպես նաև պատմական զարգացման առանձնահատկությունները: Բայց սրանք արդեն օբյեկտիվ պայմաններ են: Ինչ վերաբերում է առանձին անհատների՝ որպես սուբյեկտների յուրահատուկ գծերին, ինչպիսիք են՝ ճաշակը, հակումները, սովորությունները և այլն, ապա դրանք ևս ձևավորվում են որոշակի սոցիալական միջավայրում, որն, իբրև օբյեկտիվ իրականություն, էականորեն ազդում է դրանց վրա: Բացի դրանից, առանձին անհատների ինքնատիպ հակումները կամ սովորությունները, որոնք արտահայտվում են նրանց պահանջմունքներով, ամենևին էլ չեն կարող զգալի ազդեցություն թողնել այդ պահանջմունքների բնույթի ու զարգացման ընդհանուր ուղղության վրա, այլ կարող են արտացոլվել մարդկաց՝ բնապատմական օբյեկտիվ պայմանների շնորհիվ ձևավորված պահանջմունքների դրսևորման և բավարարման ձևերում:

Գրականության մեջ պահանջմունքը հաճախ նույնացվում է կարիքի հետ՝ պահանջմունքը համարվում է ինչ-որ բանի կարիք, որն անհրաժեշտ է մարդու կենսագործունեության ապահովման համար: Նույն հաջողությամբ կարելի է պնդել, որ կարիքը պահանջմունք է, որի բավարարումն ապահովում է մարդու գոյությունը, այսինքն՝ կենսական պահանջմունք: Սովորաբար մարդկանց կարիքները դիտվում են որպես նրանց այն կենսական պահանջմունքների ամբողջություն (հիմնականում՝ նյութական), որոնց բավարարումը մարդու գոյության հիմքն է: Ուստի, կարիքը չէ, որ բնութագրում է մարդուն որպես սոցիալական էակ՝ նրա կյանքի ու գործունեության անհրաժեշտ պայմանների տեսանկյունից, որոնք որոշվում են հասարակական արտադրության զարգացման փյալ մակարդակով: Մարդկանց կարիքների սահմանները ևս որոշվում են հասարա-

կական պայմաններով: Պատահական չէ, որ կարիքը միշտ առկա է այն սոցիալական խմբերում, որոնք իրենց եկամուրներով ի վիճակի չեն ապահովելու կենսական պահանջմունքների բավարարումը, իսկ մյուսները, որոնք, իրենց գրաված հասարակական դիրքին համապատասխան, մեծ բաժին ունեն հասարակական արդյունքի մեջ, կարող են նույնիսկ գաղափար չունենալ կարիքի մասին: Այս իմաստով՝ կարիքը չբավարարված պահանջմունք է, որը բավարարման առարկաների բացակայության, պակասության հետևանք է: Մյուս կողմից էլ, երբ խոսում ենք մեր կարիքների բավարարման անհրաժեշտության մասին, սովորաբար նկատի ենք առնում կենսականորեն առաջնահերթ պահանջմունքների բավարարումը: Բայց մեր պահանջմունքների ամբողջությունը չի սահմանափակվում միայն դրանցով, այլ ընդգրկում է նաև այն պահանջմունքները, որոնք մարդու ինքնագարգացման հիմքն են, նրան բնութագրում են հասարակական կյանքում ունեցած ակտիվ դերի, նրա ֆիզիկական ու հոգևոր կարողությունների անընդհատ զարգացման տեսանկյունից: Այսպիսով, պահանջմունքներն ավելի լայն իմաստ ունեն, արտահայտում են մարդկանց կենսագործունեության բոլոր կողմերը: Դա է պարզապես, որ յուրաքանչյուր անհատի զարգացման մակարդակը անխզելիորեն կապված է նրա պահանջմունքների շրջանակների և բավարարման պայմանների հետ:

2.50. $\ddot{a}^2 \overset{2}{D}^2 \ddot{U} \overset{2}{a} \overset{2}{\theta} \overset{2}{U} \overset{2}{\theta} \overset{2}{U} \overset{2}{\theta} \overset{2}{a} \overset{2}{E} \overset{2}{,} \overset{2}{e} \overset{2}{\overset{2}{I}} \overset{2}{\overset{2}{\delta}} \overset{2}{\overset{2}{\eta}} \overset{2}{\overset{2}{a}} \overset{2}{\overset{2}{\theta}} \overset{2}{\overset{2}{\theta}} \overset{2}{\overset{2}{A}},$ $\overset{2}{\overset{2}{I}} \overset{2}{\overset{2}{U}} \overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{e}}} \overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{I}}} \overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{U}}} \overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{a}}} \overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{D}}} \overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{U}}} \overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{a}}} \overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{\theta}}} \overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{U}}} \overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{\theta}}} \overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{U}}} \overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{\theta}}} \overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{a}}} \overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{E}}} \overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{e}}} \overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{a}}} \overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{I}}} \overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{\delta}}}}, \overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{\delta}}}} \overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{\overset{2}{A}}}}$

Մարդկանց պահանջմունքների ձևավորման, զարգացման օրինաչափությունների և բավարարման պայմանների ուսումնասիրությամբ զբաղվում են մի շարք բնական և հասարակական գիտություններ, քանի որ պահանջմունքները վերաբերում են մարդու կյանքի ու գործունեության բոլոր ոլորտներին: Տնտեսագիտությունը պահանջմունքների ամբողջությունից առանձնացնում է տնտեսական պահանջմունքները՝ հիմք ընդունելով դրանց բավարարման համար ծառայող գործունեության արդյունքը կամ հենց այդ գործունեության տեսակը: Եթե պահանջմունքների ողջ համակցությունն արտացոլում է մարդկանց կյանքի բոլոր կողմերը, ապա տնտեսական պահանջմունքները՝ նրանց կյանքի տնտեսական պայմանները:

Տնտեսագիտական գրականության մեջ կան տնտեսական պահանջմունքների բազմաթիվ սահմանումներ, ինչպես օրինակ՝ տնտեսական պահանջմունքները կեցության նյութական գոյության դրսևորման ձևն են, որոնք պայմանավորված են սոցիալ-տնտեսական զարգացման փրապետող հարաբերություններով: Կամ՝ տնտեսական պահանջմունքները մարդկանց հարաբերությունների որոշակի օբյեկտիվ ձևեր են՝ կապված վերարտադրության արդյունքների հնարավոր և անհրաժեշտ յուրացման հետ և այլն: Մեր կողմից տնտեսական պահանջմունքները բնորոշվում են որպես շրջապատող աշխարհի նկատմամբ սոցիալական սուբյեկտի այն հարաբերությունները, որոնք ապահովում են նրա կենսագործունեության տնտեսական պայմանները: Հասարակական զարգացման մեջ տնտեսության որոշիչ նշանակությունը պայմանավորում է նաև տնտե-

սական պահանջմունքների առաջարար դերը պահանջմունքների մյուս տեսակների ձևավորման, կառուցվածքի և բավարարման պայմանների մեջ: Ոչ տնտեսական պահանջմունքների բազմազանությունը հանգում է երկու հիմնական խմբի՝ հոգևոր և սոցիալական: Չնայած հոգևոր և սոցիալական պահանջմունքները կարող են և անմիջականորեն չբավարարվել արտադրության արդյունքներով, բայց, վերջին հաշվով, զարգանում են նյութական արտադրության հիմքի վրա, որը, ստեղծելով նորանոր սպառարժեքներ, շրջապատող աշխարհի մասին նոր պատկերացումներ ու նոր պահանջմունքներ է առաջ բերում:

Պահանջմունքը տնտեսական կարեգորհիա է, տնտեսագիտական հետազոտության օբյեկտ այնքանով, որքանով որ արտահայտում է այն կրող մարդկանց տնտեսական դրությունը: Այդպիսի մոտեցումը թույլ է տալիս տնտեսական պահանջմունքներն ուսումնասիրել հասարակական արտադրության մեջ մարդկանց կամ սոցիալական փառքեր խմբերի գրաված դիրքի միջոցով, որն արտացոլում է փոխյալ հասարակության մեջ փորապետող տնտեսական հարաբերությունների բովանդակությունը: Եթե արտադրության միջոցների սեփականության ձևը և դրա վրա հիմնված բուն արտադրական հարաբերությունները ընկած են սոցիալական սուբյեկտների տնտեսական պահանջմունքների հիմքում ամբողջությամբ վերցրած, ապա բաշխման հարաբերություններն անմիջականորեն որոշում են այդ պահանջմունքների ծավալն ու կառուցվածքը, իսկ փոխանակությունը նպաստում է փառքերակելու այդ պահանջմունքներն ըստ առանձին տեսակների և սոցիալական սուբյեկտների՝ պայմաններ ստեղծելով արտադրական ու անձնական սպառման համար:

«Տնտեսական պահանջմունքներ» հասկացությունը գրականության մեջ հաճախ նույնացվում է նյութական պահանջմունքների հետ, այնինչ պահանջմունքների այդ երկու տեսակների միջև առկա են որոշակի փառքերություններ: Նյութական պահանջմունքների բավարարման համար որպես օբյեկտներ կարող են ծառայել ոչ միայն հասարակական արտադրության արդյունքները, այլև բնության կողմից անմիջականորեն տրված առարկաներ, իսկ տնտեսական պահանջմունքները ծնվում և բավարարվում են ոչ թե ընդհանրապես արտաքին աշխարհի երևույթներով, այլ դրանց այն մասով, որոնք հասարակական արտադրության արդյունքներ են: Բայց դրանով չեն սահմանափակվում տնտեսական պահանջմունքների շրջանակները: Տնտեսական կյանքին մարդկանց մասնակցությունը պետք է դիտել որպես նրանց առանձնահատուկ տնտեսական պահանջմունքի բավարարման միջոց: Նյութական բարիքների արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման ոլորտներում մարդկանց և սոցիալական փառքեր խմբերի մի շարք պահանջմունքներ (օրինակ՝ վարկի, արտադրության կազմակերպման, ապրանքների իրացման և այլն) պետք է համարել ոչ թե նյութական, այլ գույք տնտեսական պահանջմունքներ: Մարդկանց նյութական պահանջմունքները, որպես նրանց ֆիզիկական գոյության անհրաժեշտություն, բոլոր տեսակի պահանջմունքների բնական հիմքն են: Տնտեսական պահանջմունքները նույնպես ծնվել են նյութական պահանջմունքների զարգացման հետ կապված: Դժվար է պատկերացնել, որ մարդկային հասարակության ձևավորման վաղ շրջանում, երբ մարդիկ գոյությունը պահպանում էին առավելապես բնության կողմից անմիջականորեն տրված բարիքներով, նրանք կարող էին

Կրթական ոլորտի պահանջները կամ ընդհանրապես Կրթություն ունենալ, այնինչ նյութական պահանջները, անկախ դրանց գիտական աստիճանից, որպես գործունեության ներքին դրդապատճառ, նրանց մղում էին համապատասխան գործողությունների: Արտադրողական ուժերի զարգացման որոշակի աստիճանում միայն կարող է խոսք լինել մարդկանց կողմից Կրթական գործունեություն իրականացնելու մասին: Հասարակության Կրթական զարգացմանը զուգընթաց, մարդկանց ավելի ու ավելի շարժելու նյութական պահանջները բավարարվում են արտադրության արդյունքներով: Դրանով իսկ նյութական պահանջներին հաղորդվում է հասարակական և ամենից առաջ՝ Կրթական բովանդակություն, բայց դա չի նշանակում, որ նյութական պահանջները վերանում են, այլ դրանք ընդունում են Կրթական պահանջների ձև: Արտադրողական ուժերի զարգացման ժամանակակից փուլում մարդկանց նյութական պահանջները գերազանցապես բավարարվում են արտադրության կողմից ստեղծվող նյութական բարիքներով, ուստի այդ Կրթական, դրանք կարելի է դիտել որպես Կրթական պահանջներ, ավելի ճիշտ՝ դրանց բաղկացուցիչ մաս, քանի որ Կրթական պահանջներն ավելի լայն իմաստ ունեն:

Ըստ Կ. Մարքսի, մարդկանց պահանջները ծնող գործոնների Կրթական, պետք է Կրթական բնական և պատմականորեն զարգացած պահանջներ: Բնական են համարվում հագուստի, սննդի, բնակարանի և նման այլ պահանջները, որոնք ֆիզիոլոգիական հիմք ունեն և գոյություն ունեն հասարակության զարգացման ցանկացած դարաշրջանում: Դրանց կողքին կան և պահանջներ, որոնք առաջ են եկել որպես հասարակության պատմական զարգացման հետևանք, օրինակ՝ արհեստագործի, կրթության, երաժշտության և այլն: Մակայն պահանջների այդպիսի դասակարգումը պայմանական է, որովհետև մի կողմից՝ բնական պահանջները, արտադրողական ուժերի զարգացմանը զուգընթաց, աստիճանաբար ավելի ու ավելի են կախման մեջ ընկնում արտադրությունից և ընդունում պատմականորեն զարգացած պահանջների գծեր, իսկ մյուս կողմից՝ պատմական զարգացմամբ ծագած պահանջներն այնքան են արմատավորվում մարդկանց կենսագործունեության մեջ, որ դրսևորվում են իբրև փոխառյալ համար բնական անհրաժեշտություն, առանց որոնց արտադրությունը չի կարող զարգանալ: Իր հերթին, հասարակական արտադրությունը ոչ միայն պայմաններ է ստեղծում այդ պահանջների բավարարման համար, այլև որոշում է դրանց կառուցվածքն ու զարգացման ուղղությունը: Այս իմաստով կարելի է ասել, որ թե՛ բնական և թե՛ պատմական զարգացմամբ առաջ եկած պահանջները հասարակական զարգացման արդյունք են:

Հասարակության սոցիալական կառուցվածքի Կրթական պետք է Կրթական անձնական, սոցիալական Կրթական խմբերի և հասարակության պահանջները:

Անձնական պահանջները արտահայտում են առանձին անհատի կենսագործունեության պայմանների անհրաժեշտությունը: Դրանք դրսևորվում են որպես մարդու գործունեության ներքին դրդապատճառ, որն ուղղված է նրա կյանքի ու ինքնազարգացման պայմանների ապահովմանը: Որպես Կրթական

կան կարեգորիա, անձնական պահանջմունքները դրսևորվում են արտադրության միջոցները և արդյունքները յուրացնելու, ինչպես նաև արտադրության պրոցեսին անձնական մասնակցության անհրաժեշտության ձևով, որոնց ձևավորումը, զարգացումն ու բավարարման պայմանները օբյեկտիվորեն թելադրված են սեփականության և դրանից բխող բաշխման հարաբերություններով:

Անձնական պահանջմունքների կառուցվածքում առաջնայինը նյութական պահանջմունքներն են, առանց որոնց բավարարման խոսք լինել չի կարող մարդու այլ պահանջմունքների մասին, քանի որ դրանք նրա ֆիզիկական գոյության հիմքն են (ինչպես օրինակ՝ սննդի, հագուստի, բնակարանի և այլն): Այդ պահանջմունքների հետ միասին, մարդն ունի նաև ֆիզիոլոգիական որոշակի պահանջմունքներ (օրինակ՝ քնելու, շարժվելու, հանգստանալու և այլն): Չնայած մարդու այդ բնական պահանջմունքները միշտ գոյություն ունեն, բայց արտադրության բնույթը, սոցիալական կարգն ու դրանից բխող կյանքի կոնկրետ պայմանները իրենց ազդեցությունն են թողնում այդ պահանջմունքների զարգացման, կառուցվածքի և բավարարման պայմանների վրա:

Մարդու հոգեկան պահանջմունքները կապված են նրա գործունեության բոլոր այն կողմերի հետ, որոնք արտահայտում են նրա ներքին, հոգեկան վիճակը: Հոգեկան պահանջմունքները նույնպես բազմազան են և կարող են բավարարվել ինչպես մշակույթի արժեքներով (օրինակ՝ գեղանկարները, ճարտարապետական հուշարձանները և այլն), այնպես էլ մշակութային կարարողական գործունեությամբ և բնության առարկաներով:

Սոցիալական պահանջմունքները ձևավորվում են՝ կապված մարդու՝ որպես հասարակության անդամի գործունեության հետ: Դրանց մեջ մտնում են թե՛ քաղաքական, թե՛ մարդու ինքնադրսևորման և նրա իրավունքների պաշտպանման պահանջմունքները: Սոցիալական պահանջմունքների բավարարման պայմաններն ու հնարավորություններն ամբողջովին որոշվում են տվյալ հասարակության վերնաշենքային հարաբերությունների բովանդակությամբ, որն արտահայտում է հասարակության զարգացման ընդհանուր մակարդակը:

Մարդկանց սոցիալական խմբերի՝ արտադրական կոլեկտիվների, արտադրության միևնույն ճյուղում աշխատողների կամ այլ բնույթի համարեղ գործունեությամբ զբաղվողների խմբային պահանջմունքները ձևավորվում ու զարգանում են որպես անհատական պահանջմունքների ընդհանրություն, որն արդյունք է նրանց կյանքի ու գործունեության՝ օբյեկտիվորեն գոյություն ունեցող ընդհանուր պայմանների: Առանձին սոցիալական խմբերի պահանջմունքների զարգացման աստիճանն ու բավարարման պայմանները թելադրված են հասարակության մեջ նրանց զբաղեցրած դիրքով, որի հիմքը արտադրության միջոցների նկատմամբ վերաբերմունքն է կամ սեփականության ձևը: Խմբային պահանջմունքները, որոնք արտահայտում են հասարակության սոցիալական կառուցվածքը, դրսևորվում են ինչպես արտադրության, այնպես էլ հոգևոր ու սոցիալական ոլորտներում:

Հասարակական պահանջմունքները մարդկանց անհատական պահանջմունքների ընդհանրության դրսևորման բարձրագույն ձևն են, որոնք բխում են տվյալ հասարակության գոյության և զարգացման ընդհանուր պայմաններից:

Այդ պահանջմունքները, ձևավորվելով իբրև հասարակության մեջ գոյություն ունեցող անհատական ու խմբային պահանջմունքների ընդհանուր գծերի ամբողջություն, որոշակի ինքնուրույնություն են ստանում և դրսևորվում հասարակության գոյության ու զարգացման ընդհանուր պայմանների ապահովման անհրաժեշտության ձևով: Դրանով իսկ հասարակական պահանջմունքների բավարարումը դառնում է նաև անհատական ու խմբային պահանջմունքների զարգացման և բավարարման հիմքը և այդ իմաստով էլ առաջադարձ դեր ունի պահանջմունքների համակարգում:

Հասարակական պահանջմունքներն առկա են ինչպես արտադրության, այնպես էլ հոգևոր և սոցիալական ոլորտներում: Բայց արտադրական պահանջմունքները վճռորոշ դեր են խաղում, քանի որ ուղղված են նյութական արտադրության զարգացմանը, որը պայմաններ է ստեղծում բոլոր ոլորտների կենսունակության համար: Արտադրական պահանջմունքներն արտադրության զարգացման ներքին դրդապատճառ են, և քանի որ դրանք հաճախ առաջ են անցնում արտադրության ձեռք բերված մակարդակից, որոշակիորեն կողմնորոշում են արտադրության զարգացումը: Մի կողմից արտադրությունն ինքն է առաջ մղում իր պահանջմունքները, իսկ մյուս կողմից՝ այդ արտադրական պահանջմունքների վրա ներգործում են մարդկանց անձնական նյութական պահանջմունքներն իրենց կառուցվածքով ու զարգացման միասնականությունով: Ճիշտ է, արտադրությունն է հասարակության մեջ գոյություն ունեցող բոլոր պահանջմունքների ծագման ու զարգացման հիմքը, բայց վերջիններն արտադրության զարգացման և կողմնորոշման հարցում խթանիչ դեր են կատարում այնքանով, որքանով որ կարող են իրենց զարգացման մեջ առաջ անցնել արտադրությունից, որն էլ դրսևորվում է իբրև արտադրության ու սպառման միջև գոյություն ունեցող դիալեկտիկական հակասություն:

2.60 $\ddot{a}^2 \mathfrak{D}^2 \ddot{U} \mathfrak{A} \mathfrak{O} \grave{a} \delta \ddot{U} \mathfrak{O} \ddot{U}^{\circ} \delta \mathfrak{A} \acute{\prime}^2 \grave{u}^2 \delta^2 \delta \mathfrak{O}^2 \ddot{U} \hat{u} \ddot{U} \hat{u}^{\circ} \hat{e}^2 \hat{I}^2 \ddot{U} \mathfrak{D} \mathfrak{A} \mathfrak{O} \ddot{U}^2 \hat{E} \ddot{U} \text{ , } \mathfrak{A} \delta \mathfrak{A} . \ddot{a}^2 \mathfrak{D}^2 \ddot{U} \mathfrak{A} \mathfrak{O} \grave{a} \delta \ddot{U} \mathfrak{O} \ddot{U}^{\circ} \delta \mathfrak{A} \acute{\prime}^2 \delta \mathfrak{O} \delta^2 \delta \mathfrak{O}^2 \ddot{U} \acute{u} \delta^{\circ} \ddot{U} \mathfrak{O} \mathfrak{A}$

Ինչպես արդեն ասվել է, մարդկանց պահանջմունքների թե՛ ձևավորումն ու զարգացումը և թե՛ բավարարման պայմանները որոշվում են արտադրողական ուժերի մակարդակով և հասարակական հարաբերությունների բնույթով: Դա թույլ է տալիս պնդելու, որ պահանջմունքները և դրանց բավարարման աստիճանը որոշվում են հասարակական արտադրության պայմաններով, ուստի դրանք պետք է չափել հասարակական չափանիշով: Եթե մարդկանց պահանջմունքները հասարակական բնույթ ունեն, ապա դրանք հարաբերական են, որն արտահայտվում է առանձին անհատների ու փոքր սոցիալական խմբերի պահանջմունքների բավարարման աստիճանի չափակցման մեջ: Այսպես արդեն մեծ նշանակություն ունի ոչ այնքան նյութական բարիքների քանակությունը, որ մենք սպառում ենք, այլ այդ պահանջմունքների բավարարման աստիճանի հարաբերակցությունը հասարակության մեջ արդեն ձևավորված միջին նորմաներին: Իհարկե, արտադրողական ուժերի զարգացմամբ պայմանավորված պա-

հանջմունքների աճի հետ միասին հասարակության բոլոր խավերի բավարարվող պահանջմունքներն ավելանում են, բայց դրա հետ մեկտեղ, կախված հասարակության սոցիալական կառուցվածքից, առանձին անհատների և մարդկանց խմբերի վայելքների (փաստացի բավարարվող նոր պահանջմունքների) աճը կարող է խիստ անհավասարաչափ լինել: Ներկայումս յուրաքանչյուրն իր պահանջմունքների բավարարման մակարդակի մասին գաղափար է կազմում նույնպես ելնելով հասարակական պայմաններից: Մարդը միշտ էլ ձգտում է բավարարել նորանոր պահանջմունքներ, որոնք ծնվում և ձևավորվում են արտադրողական ուժերի զարգացման արդյունքում, բայց ոչ բոլորը կարող են բավարարել այդ պահանջմունքները՝ կախված հասարակության մեջ իրենց գրաված դիրքից, որը որոշվում է փիրապետող արտադրական հարաբերությունների բնույթով:

Երբ պահանջմունքն առաջանում է սոսկ սպառման առարկան ընկալելու, նրա օգտակար հատկանիշները յուրացնելու, օգտագործելու հիման վրա, ապա այդպիսի պահանջմունքն ընդունված է համարել բացարձակ: Բայց արտաքին առարկաները կամ սպառողական արժեքները կարող են ստեղծվել միայն արտադրության շնորհիվ: Բացարձակ պահանջմունքները չեն արտահայտում փոխյալ հասարակության զարգացման սոցիալ-տնտեսական յուրահատկությունը, դրանք գոյություն ունեն ընդհանրապես, որոնցից ելնելով՝ մարդն իր կյանքի փորձով և գիտակցորեն առանձնացնում է այն պահանջմունքները, որոնց բավարարումը կարող է ապահովել նրա՝ պարմականորեն ձևավորված ապրելակերպը և պայքարում է դրանց բավարարման համար: Այս դեպքում, անկախ իր կամքից, մարդն առնչվում է այն օբյեկտիվ պայմանների հետ, որոնցում ապրում և գործում է, և որոնց հիմքում տնտեսական հարաբերություններն են: Բացարձակ պահանջմունքներից, որոնք որոշակիորեն վերացական են, անցումը իրական պահանջմունքների տեղի է ունենում փիրապետող արտադրական, տնտեսական հարաբերությունների ազդեցությամբ: Կյանքի տնտեսական պայմանները մարդկաց և սոցիալական խմբերին կողմնորոշում են պայքարելու այն պահանջմունքների բավարարման համար, որոնք իրական են, այսինքն՝ դրանց բավարարման օբյեկտիվ հիմքերն առկա են: Սակայն հասարակության մեջ գոյություն ունեցող իրական պահանջմունքները չեն կարող ամբողջությամբ բավարարվել և վերածվել փաստացի բավարարվող կամ վճարունակ պահանջմունքների, որոնց ձևավորման և բավարարման վրա ընդհանուր տնտեսական պայմանների հետ միասին ազդում են նաև մարդկանց և նրանց խմբերի կյանքի ու գործունեության առանձնահատուկ պայմանները: Բացի դրանից, իրական պահանջմունքներում միշտ էլ առկա են առաջանցիկ տարրեր, այսինքն՝ այնպիսի պահանջմունքներ, որոնք ծնվել են կյանքի օբյեկտիվ պայմաններից, բայց առանձին անհատներ և սոցիալական խմբեր դրանք բավարարելու հնարավորություններ չունեն:

Անհրաժեշտ է նշել, որ տնտեսագիտական հետազոտության տեսանկյունից առավել բովանդակալից է պահանջմունքների առաջնահերթության հիմնավորումը՝ կախված դրանց բավարարման տնտեսական պայմաններից: Մարդը նախ բավարարում է կենսականորեն առաջնահերթ այն պահանջմունքները, որոնք ոչ միայն իրական են (թելադրված են հասարակական արտադրության զարգացման փոխյալ մակարդակով), այլև իրականության վերածվող, այսինքն՝

վճարունակ պահանջմունքներ են, այնուհետև՝ այն պահանջմունքները, որոնք իրական են հասարակական արտադրության զարգացման փվյալ մակարդակի պայմաններում, և որոնց իրական լինելը որոշվում է հասարակական չափանիշներով և, վերջապես, այն պահանջմունքները, որոնք նոր են ձևավորվել և դեռևս հասարակության մասշտաբներով իրական պահանջմունքների չեն վերածվել:

Պահանջմունքները բավարարվում են սպառման միջոցով, որն իր հերթին կախված է արտադրությունից, որը սպեղծում է սպառման առարկան ու որոշում սպառման եղանակը: Բայց սպառումն էլ հակադարձ ազդեցություն ունի արտադրության վրա, հանդես է գալիս իբրև արտադրության զարգացման ներքին դրդապատճառ և պայմանավորում նյութական բարիքների ու կյանքի պայմանների մշտական վերարտադրությունը: Դա նշանակում է, որ վերարտադրվում են ոչ միայն նյութական բարիքները, այլև պահանջմունքները: Պահանջմունքների վերարտադրության առանձնահատկությունն այն է, որ վերարտադրության փարբեր փուլերում պահանջմունքներն ինչ-որ չափով առաջ են անցնում խթանելով և արագացնելով այդ փուլերի ընթացքը: Սպառումն, իբրև վերարտադրության վերջին փուլ, պահանջմունքների նկատմամբ ելակետային է, քանի որ անմիջականորեն ապահովում է նախկինում ձևավորված պահանջմունքների կրկնությունն ու նոր պահանջմունքների առաջացումը: Պահանջմունքների վերարտադրությունը, ինչպես փեսնում ենք, ընթանում է դրանցում անընդհար կապարվող քանակական և որակական փոփոխություններով, որը ոչ միայն ավելի բարձր կարգի պահանջմունքներ է ծնում, այլև դրանց բավարարման նոր ձևեր է առաջ բերում: Այդ գործընթացին բնորոշ է անցումը պահանջմունքների մեկ համակարգից մյուսին, փարրական պահանջմունքների բավարարման փուլից դեպի ավելի բարձրակարգ պահանջմունքների բավարարումը: Պահանջմունքների շարժունակությունը, որը ծնվում է արտադրությունից, գոյություն ունեցող պահանջմունքների մշտական զարգացման ու ընդլայնման և նոր պահանջմունքների երևան գալու գործընթացը, որը պայմանավորում է սպառման բնույթը և կողմնորոշում արտադրությունը, արտահայտվում են պահանջմունքների աճի կամ բարձրակարգ զարգացման օրենքի բովանդակության մեջ: Պահանջմունքների աճի օրենքն արտադրության, պահանջմունքների և սպառման միջև գոյություն ունեցող պարճառաճեպրևանքային կապի դրսևորումն է: Եթե հաշվի առնենք, որ պահանջմունքները չեն սահմանափակվում անձնական սպառման առարկաների նկատմամբ պահանջմունքներով, այլ ընդգրկում են նաև արտադրական պահանջմունքները, որ սպառումն էլ, իր հերթին, ոչ միայն անձնական, այլև արտադրական սպառում է, ապա ավելի պարզ կդառնա, որ պահանջմունքների ձևավորումն ու զարգացումը ընթանում են արտադրության և սպառման միասնության պայմաններում:

Ելնելով վերոհիշյալ դարողություններից՝ պահանջմունքների աճի կամ բարձրակարգ զարգացման օրենքը կարելի է բնորոշել որպես գոյություն ունեցող և նոր ծնվող անձնական և արտադրական պահանջմունքների անընդհար զարգացման և, դրա հետ կապված, սպառման բնույթի, քանակական ու որակական փոփոխությունների օբյեկտիվ անհրաժեշտություն՝ արտադրության պայմանների ազդեցությամբ:

Պահանջմունքների աճի օրենքն արտահայտում է արտադրության և սպառման միջև գոյություն ունեցող պարզառաքանական քային կապերն ու հակասությունները և գոյություն ունի հասարակական զարգացման բոլոր դարաշրջաններում, ուստի համընդհանուր օրենք է: Արտադրության և սպառման միջև մշտապես առկա հակասությունների լուծումը նպաստում է մարդկանց պահանջմունքների բավարարման մակարդակի բարձրացմանը:

Պահանջմունքներն, անընդհատ ծնվելով արտադրությունից, դառնում են բոլորի կողմից ընդունելի, սովորական, ապա առաջ անցնում արտադրությունից՝ նրան հաղորդելով նոր խթաններ: Արդյունքում՝ որոշակի փուլում ձեռք է բերվում արտադրության զարգացման ավելի բարձր աստիճան, որը հնարավորություն է տալիս բավարարելու նոր պահանջմունքներ: Արտադրության զարգացման բարձր աստիճանը իր հերթին առաջ է անցնում նախկինում ձևավորված պահանջմունքներից, որոնց բավարարման համար ծառայող առարկաների արտադրությունը կրճատվում է, բայց ծնվում են նոր պահանջմունքներ և այսպես շարունակ: Արտադրության զարգացման պրոցեսում զարգանում և կատարելագործվում են ոչ միայն արտադրության միջոցները, այլև աշխատողները, որոնց պահանջմունքների բավարարման էլ ուղղված են ստեղծվող արդյունքները: Նոր պահանջմունքների ծնունդը և արդեն ձևավորված պահանջմունքների ընդլայնումը արտադրության հետագա զարգացման կարևորագույն գործոն են:

2.7. ԽճԾԺՔ ¼àöÂÚàöÛÀ ° ì ´ ÛàöÚÂÀ

Հասարակական տնտեսական պրակտիկայում յուրաքանչյուր անհատ, կոլեկտիվ, դասակարգ, մի խոսքով՝ ամեն մի սոցիալական սուբյեկտ, իրագործում է իր նպատակները՝ ելնելով պատմականորեն զարգացած իր պահանջմունքներից: Սակայն պահանջմունքները չեն, որ անմիջականորեն ձևավորում են սոցիալական սուբյեկտների նպատակն ու գործունեությունը: Այդ պահանջմունքների զարգացման ու բավարարման հիմքում ընկած հասարակական հարաբերությունները մարդկանց պրակտիկ գործունեության մեջ դրսևորվում են որպես շահեր, իսկ վերջիններիս ազդեցությամբ առաջ են գալիս մարդկանց գործունեությունը կողմնորոշող նպատակները: Չնայած պահանջմունքների բավարարումը չի դադարում մարդկանց գործունեության խնդիրը լինելուց, այնուամենայնիվ, սխալ կլիներ պահանջմունքներից մեխանիկորեն բխեցնել մարդկանց նպատակները: Դրա վկայությունն են թեկուզ այն բազմաթիվ փաստերը, երբ մարդիկ այնպիսի նպատակներ են դնում իրենց առջև, որոնք ոչ միայն անմիջականորեն չեն պայմանավորված նրանց պահանջմունքներով, այլև չեն համապատասխանում դրանց և երբեմն էլ մարդկային գոհեր են պահանջում: Գրականության մեջ, սակայն, որպես կանոն, շահերի էությունը հանգեցվում է պահանջմունքների բավարարման անհրաժեշտությանը: Ճիշտ է, շահերի հիմքում ընկած են մարդկանց պահանջմունքները, որոնք որոշակի ուղղություն են հաղորդում այդ շահերին, իսկ վերջիններիս հասնելու նպատակով իրականացված գործունեությունը միաժամանակ պահանջմունքների բավարարման գործընթաց է, բայց հասարակական զարգացման մեջ մարդկանց շահերի ֆունկցիոնալ դերը

չի սահմանափակվում դրանով: Պետք է նկատի ունենալ, որ մարդն իր շահերն իրականացնելիս կամ նպատակներն իրագործելիս միշտ «կանխագգում է» կյանքի օբյեկտիվ պայմանները, որոնց հետ ստիպված է հաշվի նստել և միշտ իր առջև այնպիսի խնդիրներ է դնում, որոնք ի վիճակի է լուծել, քանի որ խնդիրը ծագում է այն ժամանակ, երբ դրա լուծման նյութական պայմաններն առկա են:

Հասարակական կյանքի այդ օբյեկտիվ պայմաններն իրենց արտահայտությունն են գտնում հասարակության զարգացման օրինաչափություններում: Պահանջմունքները նույնպես հասարակության զարգացման օբյեկտիվ ընթացքի արդյունք են, և օբյեկտիվ օրինաչափությունն իր հետևից է փնտրում պահանջմունքները, ուստի վերջինները չեն կարող լրիվ արտացոլել հասարակական առաջընթացն իր ամբողջության մեջ: Մյուս կողմից էլ, հասարակության զարգացման օբյեկտիվ օրենքները, որոնք ընկած են պահանջմունքների զարգացման հիմքում, արտահայտում են գոյություն ունեցող հասարակական հարաբերությունների ոչ բոլոր կողմերը, այլ դրանց էական, պարճառահետևանքային կապերը շարժման ու զարգացման մեջ: Եթե մարդու գործունեությունը մեխանիկորեն կանխորոշվեր այդ օբյեկտիվ օրենքների գործողությամբ, ապա նա կվերածվեր դրանց իրականացման կույր գործիքի: Այսպես արդեն մեծ նշանակություն ունի մարդկանց կողմից օբյեկտիվ իրականության ճանաչման ասփիճանը:

Այսպիսով, մարդկանց գործունեությունը հիմնվում է հասարակական հարաբերությունների, պահանջմունքների և հասարակության զարգացման օբյեկտիվ օրենքների գործողության վրա: Եվ քանի որ այն ամենը, ինչի համար մարդը գործում և պայքարում է, կապված է նրա շահերի հետ, ուստի մարդկանց շահերը ներքնապես կապված են ինչպես հասարակական հարաբերությունների ու պահանջմունքների, այնպես էլ հասարակության զարգացման օրենքների հետ: Եթե նկատի ունենանք, որ պահանջմունքներն իրենց գլխավոր գծերով պայմանավորված են հասարակական հարաբերություններով, իսկ հասարակության զարգացման օրենքներն արտահայտում են այդ հարաբերությունների էական կողմերի կապերը, այսինքն, եթե վերացարկմամբ ընդունենք, որ հասարակական հարաբերություններն արտացոլում են թե՛ պահանջմունքները և թե՛ հասարակության զարգացման օրենքները, ապա մարդկանց շահերը կարելի է ընդհանուր ձևով բնորոշել որպես հասարակական հարաբերությունների անմիջական դրսևորում նրանց պրակտիկ գործունեության մեջ: Բայց քանի որ պահանջմունքներն ու հասարակության զարգացման օրենքները չեն նույնանում հասարակական հարաբերությունների հետ և որոշակի հարաբերական ինքնուրույնություն ունեն, ուստի շահերի բովանդակությունն ավելի լրիվ կարպացովի, եթե ցույց տրվի դրանց ուղղվածությունը պահանջմունքների բավարարմանը և կապը հասարակության զարգացման օրենքների հետ:

Ընդհանրացնելով շահերի այդ էական կողմերը, դրանք կարելի է բնորոշել որպես հասարակական հարաբերությունների անմիջական դրսևորում մարդկանց գործունեության մեջ, որոնք ուղղված են նրանց պահանջմունքների բավարարմանը և, արտացոլվելով գիտակցության մեջ, նրանց մղում են իրականացնելու հասարակության զարգացման այս կամ այն օբյեկտիվ հնարավորությունը: Ինչպես տեսնում ենք, պահանջմունքներն ու հասարակության զարգաց-

ման օրենքները մարդկանց գործունեության մեջ փարբեր դեր են խաղում: Պահանջմունքները ցույց են փայլիս այդ գործունեության ուղղությունը, իսկ օրենքները՝ գործունեության պայմաններն ու շրջանակները: Եթե շահերի էությունը հանգեցվում է սոսկ մարդկանց պահանջմունքների բավարարման անհրաժեշտությանը, ապա դրանով իսկ շահ հասկացության բովանդակությունից դուրս է թողնվում մարդու ակտիվ դերը հասարակական առաջընթացի մեջ, նեղացվում են նրա գործունեության շրջանակները: Նասարակական հարաբերությունների զարգացման, պայմանության կերպման մեջ մարդու ակտիվ դերը սերտորեն կապված է հասարակության զարգացման օբյեկտիվ օրենքների ճանաչման և օգտագործման հետ, որոնց վրա հենվում են նրանց շահերը, հետևապես՝ նպատակներն ու գործունեությունը: Ելնելով իրենց պահանջմունքներից և նպատակների հիմքում դնելով հասարակական զարգացման այս կամ այն օբյեկտիվ միտումը՝ մարդիկ իրենց գործունեությամբ զարգացնում են այդ հարաբերությունները և ակտիվ դեր են խաղում պայմանության մեջ:

Շահերի էությունը հնարավոր չէ բացահայտել, ցույց փայլ դրանց փեղը մարդկանց կյանքում, եթե հասարակական հարաբերությունները քննարկվում են մարդու կենսագործունեությունից անջատ, միակողմանիորեն՝ հեռագոյության շրջանակներից դուրս թողնելով կենդանի, գործող անհատներին: Այդպիսի միակողմանի, սահմանափակ մոտեցումն ի վերջո հանգեցնում է հասարակական հարաբերությունների հակադրմանը մարդկանց անհատական կյանքին: Այնինչ, հասարակական հարաբերությունների զարգացումը և մարդկանց պրակտիկ գործունեությունը հասարակական առաջընթացն ապահովող միասնական երևույթ են, ուստի և մարդկանց գործունեության անմիջական շարժառիթները՝ նրանց շահերը, կարող են նաև ծառայել որպես հասարակական հարաբերությունների հեռագոյության ելակետ: Քանի որ շահերը հասարակական հարաբերությունների անմիջական դրսևորումն են, դրանց բովանդակության, կառուցվածքի և հակասությունների վերլուծությունը կարող է նպաստել հասարակական հարաբերությունների էության և բնույթի պարզաբանմանը: Ընդհանրապես, իրենց հասարակական փոփոխական պրակտիկայում մարդիկ ամենից առաջ գաղափար են կազմում այն երևույթների մասին, որոնք անմիջական կապ ունեն նրանց ամենօրյա գործունեության հետ, իսկ շահերը, ի փարբերություն հասարակական հարաբերությունների կամ օրենքների, ավելի անմիջականորեն են արտացոլում մարդկանց կյանքը և ավելի մաքսչելի են նրանց գիտակցությանը:

Գրականության մեջ միշտ էլ ընդունվում է, որ հասարակական հարաբերությունները ներգործում են մարդկանց վրա, որոշում նրանց գործունեության բովանդակությունը, սակայն հաճախ այդ հարաբերությունները քննարկվում են որպես մարդկանց գործունեությունից զատ, նրանց հետ կողքկողքի գոյություն ունեցող և նրանց վրա ազդող արտաքին պայմանների ամբողջություն: Անհրաժեշտ է, մարդկանց վրա հասարակական հարաբերությունների ազդեցությունն ընդունելուց բացի, նկատել նաև, որ, մյուս կողմից, մարդկային գործունեությունը այդ հարաբերությունների հաստատման և զարգացման գործընթաց է: Նեփոսապես, շահերն էլ, որպես այդ հարաբերությունների դրսևորում, մարդկանց գործունեության շնորհիվ դրանց հետ միասին անընդհատ զարգանում ու փո-

փոխվում են: Մա ամեննին չի նշանակում, թե շահերը մարդկանց կամքի ու գիտակցության արդյունք են, թե մարդիկ կարող են դրանք զարգացնել ու փոփոխել ինչ ուղղությամբ որ ցանկանան: Ինչպես որ հասարակական հարաբերությունները մարդկանց գործունեության միջոցով զարգանում ու փոփոխվում են այն ընդհանուր ուղղությամբ, որը թելադրված է հասարակության զարգացման օբյեկտիվ ընթացքով, այնպես էլ մարդկանց շահերը կարող են փոփոխվել և զարգանալ հասարակական արտադրության օբյեկտիվ շրջանակներում: Մարդկանց շահերը, ինչպես և պահանջմունքները, օբյեկտիվ բնույթ ունեցող երևույթ են, քանի որ զարգացման ընթացքում դրանք ենթարկվում են օբյեկտիվ օրենքներին, չնայած փոփոխվում և զարգանում են մարդկանց գործունեության միջոցով, բայց գոյություն ունեն և զարգանում են նրանց գիտակցությունից անկախ, մարդիկ կարող են չգիտակցել իրենց շահերը կամ սխալ ըմբռնել դրանք: Գրականության մեջ կարելի է հանդիպել շահերի օբյեկտիվ բնույթը լրիվ կամ մասնակիորեն ժխտող տեսակետների, ըստ որոնց շահերը մարդկանց գիտակցության ու կամքի դրսևորումն են կամ օբյեկտիվի ու սուբյեկտիվի միասնություն: Մարդկանց շահերին սուբյեկտիվ գծեր վերագրելն ամենից առաջ պայմանավորված է նրանով, որ հաճախ շահերի բովանդակությունը նույնացվում է դրանց իրացման պրոցեսի հետ, որն ընթանում է որպես սուբյեկտի գիտակցական գործունեություն, որով նա իրականացնում է իր նպատակները: Բայց երբ ձևավորվել են սուբյեկտի նպատակները, այս կամ այն գործողություն կատարելու ձգտումը, ապա շահն արդեն կատարել է մարդու գործունեության շարժառիթ լինելու իր գործառույթը և այդ գործունեության բուն պրոցեսի նկատմամբ միջնորդվել նրա նպատակներով, իսկ շահերի գիտակցումը դրանք կրող սուբյեկտների կողմից իրականում ժամանակի ինչ-որ հատվածով առանձնանում է դրանց ծագումից:

Մարդկանց նպատակների ձևավորման մեջ, իհարկե, բացի շահերից, ակտիվ մասնակցություն ունի նաև գիտակցությունը: Նպատակը գոյություն չունի գիտակցությունից անկախ, չգիտակցված նպատակներ չեն լինում, և եթե մենք մարդկանց շահերը հանգեցնենք նրանց նպատակներին, ապա կամա թե ակամա դրանց կվերագրենք սուբյեկտիվ կողմեր: Արտացոլվելով մարդու գիտակցության մեջ՝ շահերը ոչ թե վերածվում են սուբյեկտիվ գործոնի, այլ դրանց հիման վրա և գիտակցության մասնակցությամբ մարդկանց մեջ ձևավորվում են որոշակի նպատակներ, մղումներ ու ձգտումներ, որոնցում առկա են սուբյեկտիվ տարրեր: Այդ պարզառոտ էլ մարդկանց գործունեությունը, որը նրանց նպատակների իրականացման գործընթաց է, միշտ էլ ունի օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ կողմեր: Սուբյեկտիվ կողմը որոշվում է մարդկանց գիտակցությամբ, կախված է նրանց մտածողությունից, կամքից ու ցանկությունից: Մակայն նպատակի ձևավորման որոշիչ գործոնը դարձյալ կյանքի օբյեկտիվ հանգամանքներն են, որոնք արտացոլվում են նպատակի մեջ մարդու պահանջմունքների ու շահերի միջոցով:

Մարդկանց շահերը, ինչպես որ պահանջմունքները, պետք է դիտել որպես հասարակության զարգացման բոլոր դարաշրջաններին հատուկ համընդհանուր կատեգորիա: Եթե պահանջմունքները հանդես են գալիս որպես արտադրության զարգացման ընդհանուր ներքին դրդապարճառ, ապա շահերը, որոնք

ուղղված են դրանց բավարարմանը, մարդկանց գործունեության անմիջական շարժառիթ են, հեղինակալի և հասարակական արտադրության մշակական ուղեկիցը: Շահերի զարգացումն ու դրանց փարբեր փեսակների միջև գոյություն ունեցող փոխազդեցության բնույթը որոշվում են թե՛ պահանջմունքների կառուցվածքի մեջ փեղի ունեցող առաջադեմ փեղաշարժերով և թե՛ գործունեության ընդհանուր օբյեկտիվ պայմաններով, որոնք նույնպես հասարակական արտադրողական ուժերի առաջընթաց զարգացման արդյունք են:

2.80 Բ²Ծ⁰ՃԷ, ²ե²Ի²ՃՊ à ØÀ, İÜİ⁰ե²Ի²Ü Բ²Ծ⁰ՃԷ à Ճ à ԲԷâ, ⁰ՃÀ

Ըստ մարդկանց գործունեության բնագավառների, նրանց շահերը կարելի է դասակարգել երեք հիմնական խմբերի՝

1. փնտեսական, որոնք ընդգրկում են արտադրությունը, բաշխումը, փոխանակությունը և սպառումը,
2. սոցիալական,
3. հոգևոր:

Սոցիալական շահերը, որպես մարդկանց գործունեության շարժառիթ, ընդգրկում են ինչպես քաղաքականության, այնպես էլ մարդկանց ինքնադրսևորման, հասարակական գործունեության, սոցիալական ապահովության ոլորտները, իսկ հոգևոր շահերը՝ հոգևոր կյանքի գլխավոր կողմերը, ինչպիսիք են՝ գիտությունը, արվեստը, բարոյականությունը և այլն:

Իհարկե, փնտեսագիտության հեղափոխության առարկան փնտեսական շահերն են, որոնք պետք է առանձնացնել շահերի մյուս փեսակներից և դրանց բովանդակության ու դրսևորման ձևերի վերլուծության միջոցով բացահայտել այդ շահերի փեղը փնտեսական կյանքում: Բայց փնտեսական շահերի էությունը կարող է բացահայտվել միայն «շահ» ընդհանուր հասկացության հիման վրա, այնպես, ինչպես փնտեսական պահանջմունքները կարող են մեկնաբանվել շնորհիվ «պահանջմունք» կատեգորիայի մասին մեր պատկերացման: Ելնելով դրանից՝ փնտեսական շահերը պետք է բնորոշել որպես փնտեսական հարաբերությունների անմիջական դրսևորում մարդկանց պրակտիկ գործունեության մեջ, որոնք ուղղված են նրանց՝ պատմականորեն ձևավորված փնտեսական պահանջմունքների բավարարմանը՝ արտադրության զարգացման օբյեկտիվ օրենքների շրջանակներում:

Մարդկանց փնտեսական շահերը ձևավորվում և զարգանում են նրանց նյութական շահերի հիման վրա, որոնք ուղղված են նյութական պահանջմունքների բավարարմանը: Բայց հասարակական արտադրության զարգացմանը զուգընթաց, փնտեսական շահերի կառուցվածքում ասփիճանաբար աճում է բուն փնտեսական գործունեության մեջ մարդկանց շահերի նշանակությունը, քանի որ ուժեղանում է նրանց նյութական շահերի իրացման կախվածությունը փնտեսական գործունեությունից: Տնտեսական շահերը որոշիչ նշանակություն ունեն նաև նյութական կյանքի ոլորտից դուրս գոյություն ունեցող շահերի՝ սոցիալական, հոգևոր շահերի համար: Ճիշտ է, այդ կախումը անմիջական չէ, այլ

միջնորդավորված վերնաշենքային հարաբերություններով, բայց այս վերջինները ևս ոչ թե հասարակության հոգևոր կյանքի փարբեր են, այլ ձևավորվում են փիրապետող փնտեսական հարաբերությունների հիմքի վրա և դրսևորվում են որպես մարդկանց գործունեության օբյեկտիվ պայմանների ամբողջություն: Ըստ իրենց ընդհանրության հատկանիշի՝ շահերը բաժանվում են ամենից առաջ ընդհանուր և անհատական շահերի: Անհատական շահերը ձևավորվում են ինչպես կյանքի ընդհանուր փնտեսական պայմանների, այնպես էլ առանձնահատուկ պայմանների ազդեցությամբ, որոնցում գտնվում է անհատը: Վերջինները՝ անհատական կյանքի պայմանները, մարդկանց շահերի մեջ մտնում են իրենց յուրահատկությունը, ուստի այդ իմաստով կարելի է ասել. որքան մարդ, այնքան՝ շահ: Բայց անհատական շահերը, միմյանցից փարբերվելով հանդերձ, օժտված են կյանքի փնտեսական պայմանների նմանությունից բխող ընդհանուր գծերով: Քանի որ այդ պայմանների նմանությունը թելադրվում է մարդկանց կյանքի ու գործունեության օբյեկտիվ պայմաններով, ուստի անհատական շահը միաժամանակ ընդհանուր է, այսինքն՝ ընդհանուր շահերի կրողները դարձյալ նույն անհատներն են, որոնց անհատական շահերի մեջ, անկախ նրանց կամքից, արտադրվում են կյանքի ընդհանուր պայմանները:

Ընդհանուր շահերը ոչ թե վերացական կամ երևակայական բնույթ ունեն, այլ գոյություն ունեն իրականում՝ մարդկանց անհատական շահերի միջև եղած ընդհանրության ձևով, որն արտահայտում է արտադրության մեջ մարդկանց փոխադարձ կախվածությունը՝ նրանց միջև աշխատանքի բաժանման պայմաններում: Ընդհանուր և անհատական շահերի միջև փարբերություն չկար նախնադարյան հասարակության վաղ շրջանում, քանի որ մարդիկ իրենց գոյությունը պահպանում էին միայն համատեղ գործունեությամբ, բացակայում էր աշխատանքի հասարակական բաժանումը, և փաստորեն փարբերություններ չկային համայնքի անդամների կյանքի պայմանների միջև: Աշխատանքի հասարակական բաժանմանը զուգընթաց, փոփոխվեց շահերի երկարություն, առաջացավ հակասություն առանձին անհատի կամ ընտանիքի շահի և միմյանց հետ կապված բոլոր անհատների ընդհանուր շահերի միջև:

Շահերի ընդհանրության աստիճանը կարող է փարբեր լինել: Գոյություն ունեն անհատական, ընտանեկան, խմբային, կոլեկտիվ, դասակարգային, ազգային, միջազգային և համամարդկային շահեր: Եթե համամարդկային և միջազգային շահերն ուղղված են ամբողջ մարդկության և միմյանց հետ փնտեսական, քաղաքական և այլ ոլորտներում համագործակցող փարբեր երկրների ժողովուրդների կենսական պահանջմունքների բավարարմանը, ապա փվյալ երկրում առաջնային նշանակություն ունեն ազգային շահերը: Ազգային շահերը, որոնք ընդգրկում են փվյալ ժողովրդի կյանքի ու գործունեության բոլոր կողմերը, առաջին հերթին ուղղված են փնտեսական զարգացման պայմանների ապահովմանը, որի համար, իր հերթին, որոշիչ նշանակություն ունի առանձին անհատների, մարդկանց փարբեր խմբերի կամ կոլեկտիվների և ամբողջ հասարակության փնտեսական շահերի զուգակցումը:

Իհարկե, նկատի ունենալով մարդկանց փարբեր խմբերի կյանքի ու գործունեության պայմանները, կարելի է առանձնացնել փվյալ ձեռնարկությունում աշխատողների փարբեր խմբերի, հասարակական արտադրության փարբեր ճյու-

ղերում, միմյանց հետ կապված փարբեր ձեռնարկություններում, արտադրության վնասակար ճյուղերում զբաղվածների, մրավորականության, ուսանողության և այլ կարգի շահեր: Սակայն փվյալ հասարակության մեջ փիրապետող արտադրական հարաբերությունների ըմբռնման և փնտեսական խնդիրներն առավել արդյունավետ լուծելու համար առաջնային նշանակություն ունի առանձին անհատների, արտադրական կոլեկտիվների և ամբողջ հասարակության շահերի փոխազդեցության վերլուծությունը:

Զժխտելով ընդհանուր շահերի իրական գոյությունը, պետք է նկատի ունենալ, որ մարդկանց անձնական փնտեսական շահերը ելակետային նշանակություն ունեն, քանի որ առանձին անհատը թե՛ իր անձնական և թե՛ կոլեկտիվ ու հասարակական շահերի կրողն է: Նա, առաջին հերթին, ձգտում է իրացնել իր անձնական շահերը: Եթե անհատն աշխատում է արտադրությունում, ապա գործում է իր շահերից ելնելով, բայց իրացնում է նաև փվյալ արտադրական կոլեկտիվի և հասարակության փնտեսական շահերը, քանի որ արտադրված արդյունքը ծառայում է նաև ընդհանուր պահանջմունքների բավարարմանը:

Այսպետ դրսևորվում է անձնական, կոլեկտիվ և հասարակական շահերի միասնությունը: Սակայն այդ միասնությունը հակասական բնույթ ունի: Հասարակության պահանջմունքների բավարարումը կամ նրա շահերի իրացումը, որոնք ապահովում են արտադրության աճի ու զարգացման հիմքերը, իրենց հերթին պայմաններ են ստեղծում անձնական և կոլեկտիվ շահերի իրացման համար: Այնինչ, առանձին անհատների և արտադրական ձեռնարկությունների շահերը պահանջում են ստանալ հասարակական արդյունքի ավելի մեծ բաժին, չնայած հասարակության շահերը չեն կարող իրացվել, եթե արդյունքի որոշակի մասը չօգտագործվի արտադրական և ոչ արտադրական կուտակումների, երկրի պաշտպանության ու կառավարման, ինչպես նաև ներքին ու արտաքին քաղաքական խնդիրներ լուծելու համար: Եթե հասարակության անդամների և մարդկանց առանձին խմբերի պահանջմունքները բավարարվեն ի վնաս հասարակության շահերի, ապա դա բացասաբար կանդրադառնա արտադրության հետագա զարգացման վրա, որն էլ կհանգեցնի անձնական և կոլեկտիվ շահերի իրացման հնարավորությունների սահմանափակման: Հակասությունն առկա է նաև անձնական և կոլեկտիվ շահերի, ինչպես նաև արտադրական կոլեկտիվի և հասարակության շահերի միջև, որը դրսևորվում է հասարակական արդյունքի յուրացման ոլորտում: Հասարակական արդյունքը, վերջին հաշվով, ամեն մի փնտեսական շահի իրացման նյութական հիմքն է, իսկ կոնկրետ շահերի համար նյութական հիմք են ծառայում այդ արդյունքի փարբեր մասերը: Այդ պատճառով էլ յուրաքանչյուր առանձին փնտեսական շահի իրացումը անխզելիորեն կապված է գոյություն ունեցող այլ շահերի իրացման հետ, հետևապես փարբեր շահերի իրականացման աստիճանը կարող է փարբեր լինել և որոշակիորեն փեղի ունենալ մյուս շահերի հաշվին: Պետության խնդիրն է փնտեսական գործունեության համար այնպիսի պայմաններ ստեղծելը, որոնք, նախ, խթանում են անհատների և կոլեկտիվների փնտեսական արդյունավետ գործունեությունը և միաժամանակ ապահովում հասարակական պահանջմունքների բավարարումը: Կոլեկտիվ փնտեսական շահերի յուրահատկությունն այն է, որ դրանց միջոցով անձնական շահերը կապվում են, փոխազդեցության մեջ են մտնում հասարա-

նաև նրա պահանջմունքների բավարարման կամ շահերի իրացման գործընթաց է: Եթե սպառողական գործունեության ընթացքում իրացվում է շահի այն կողմը, որը կապված է նյութական և հոգևոր բարիքներ յուրացնելու պահանջմունքների բավարարման հետ, ապա արտադրական գործունեությունը մարդու շահի իրացում է այն պարճառով, որ այդ գործունեության ընթացքում մի կողմից բավարարվում է մարդու պահանջմունքը աշխատանքի բուն գործընթացի մեջ և, մյուս կողմից, մարդն ընտրողաբար իրականացնում է այն հնարավորություններից մեկը, որոնք ձևավորվել են հասարակության զարգացման օբյեկտիվ օրինաչափությունների շնորհիվ: Իրենց այս գործառնությունով փնտրական շահերը դրսևորվում են որպես հասարակական արտադրության որոշիչ գործոն:

Տնտեսական շահերի ազդեցությունը հասարակական արտադրության զարգացման վրա, դրանց շարժիչ ուժը դրսևորվում է մարդկանց գիտակցության մեջ արտացոլվելու և նրանց նպատակները ձևավորելու միջոցով, որոնք մարդկանց պրակտիկ գործունեության ներքին ազդակն են: Բայց փնտրական շահերի գիտակցումը մարդկանց կողմից դեռևս այդ շահերի իրացում չի նշանակում և նրանց արտադրական գործունեության չի մղում, եթե գործունեության արդյունքները չեն ուղղվում նրանց պահանջմունքների բավարարմանը: Մարդկանց գիտակցության մեջ փնտրական շահերի արտացոլումը առաջացնում է նյութական շահագրգռվածություն: Այս իմաստով, նյութական շահագրգռվածությունը փնտրական շահերի գիտակցման արդյունք է կամ՝ գիտակցված շահ: Սակայն նյութական շահագրգռվածությունը կարող է վերածվել արտադրության զարգացման ներքին շարժառիթի միայն այն դեպքում, եթե գործնականում գոյություն ունի գործունեության արդյունքները մարդկանց պահանջմունքների բավարարմանն ուղղելու կամ, որ նույնն է, արտադրողների շահերին համապատասխանող նյութական խթանման համակարգ:

Տնտեսական շահերը մարդկանց նյութական շահագրգռվածության, ինչպես նաև նյութական խթանման համակարգի հիմքն են, քանի որ նյութական խթանման ձևերը գործուն և արդյունավետ են միայն այն դեպքում, եթե դրանք համապատասխանում են գոյություն ունեցող փնտրական շահերին: Նյութական խթանումն, իր հերթին, փնտրական շահերի իրացման անհրաժեշտ պայմանն է: Միևնույն ժամանակ, նյութական խթանումից է կախված նյութական շահագրգռվածության ուժը: Պատահական չէ, որ նյութական խթանման կազմակերպման մեջ գործնականում քեղ գրած բացթողումները թուլացնում են արտադրողների նյութական շահագրգռվածությունը:

Ինչպես տեսանք, փնտրական շահերի ձևավորման ու բովանդակության մեջ որոշիչ դեր են կատարում փնտրական հարաբերությունները, օրենքները և պահանջմունքները, իսկ շահերն, իրենց հերթին, դառնում են մարդու գործունեության շարժառիթ և իրացվում են նյութական շահագրգռվածության և նյութական խթանման միջոցով: Ուրեմն, վերոհիշյալ բոլոր կարեգործիքները սերտորեն կապված են և փոխազդեցության մեջ են, կազմում են միասնական համակարգ, որտեղ յուրաքանչյուրն իր ֆունկցիոնալ դերն ունի: Կարեգործիքների այդ համակարգում փնտրական շահերն առանձնապես կարևոր նշանակություն ունեն այն իմաստով, որ շահերը մարդկանց կյանքի օբյեկտիվ պայմանները, որոնք որոշվում են փնտրական օրենքներով, պահանջմունքներով, կապում

են մարդկանց պրակտիկ գործունեության բովանդակության հետք՝ դրանով իսկ դրսևորվելով իբրև համակարգի կենտրոնական օղակ: Քանի որ փնտեսական, այդ թվում և մեր կողմից քննարկվող կապեգորիաների ինքնուրույնությունը հարաբերական է, ուստի ցանկացած կապեգորիա կարող է ճանաչողության մեջ և գործնականում արդյունավետ կիրառվել միայն այն դեպքում, եթե աջքաթող չի արվում ամբողջական համակարգի մյուս օղակների հետ դրա փոխկապվածությունն ու փոխազդեցությունը: Իսկ հետագույնի խնդիրն է այդ հարաբերականորեն ինքնուրույն կապեգորիաների միջև այնպիսի փոխկապվածության բացահայտումը, որն արագացվում է փնտեսական երևույթների միջև իրականում գոյություն ունեցող պարզառաքանական քայլին կապերը:

Մեր կարծիքով, մարդկանց փնտեսական շահերի մեջ պետք է տարբերել միմյանց վրա փոխադարձորեն ներգործող երկու կողմ, երկու էական հատկանիշ, որոնցից առաջինն արագացվում է փնտեսական հարաբերությունների ու օրենքների բովանդակությունը, ցույց է տալիս պահանջմունքների բավարարման անհրաժեշտությունը, իսկ երկրորդը՝ այդ շահերի ֆունկցիոնալ դերը մարդկանց պրակտիկ գործունեության մեջ, որը դրսևորվում է նյութական շահագրգռվածության և նյութական խթանման միջոցով: Ելնելով նշված կապեգորիաների փոխազդեցության բնույթից՝ կարելի է ընդհանուր գծերով ցույց տալ դրանց տեղը մարդկանց նպատակների ձևավորման և հասարակական արտադրության զարգացման մեջ:

1. Արտադրողական ուժերի և արտադրական հարաբերությունների զարգացման մակարդակին համապատասխան ձևավորվում են մարդկանց փնտեսական պահանջմունքները:
2. Տնտեսական պահանջմունքներն ու հասարակական արտադրության զարգացման օբյեկտիվ օրենքներն արտահայտվում են մարդկանց փնտեսական շահերի մեջ և որոշում են դրանց բովանդակությունը:
3. Գիտակցված փնտեսական շահերը մարդկանց մեջ առաջ են բերում նյութական շահագրգռվածություն՝ նյութական խթանման որոշակի ձևերի առկայության պայմաններում:
4. Իրենց փնտեսական գործունեության ընթացքում մարդիկ, մի կողմից, բավարարում են պատմականորեն ձևավորված իրենց պահանջմունքները, իսկ մյուս կողմից՝ նպաստում արտադրողական ուժերի և արտադրական հարաբերությունների զարգացմանը, ուստի և նոր փնտեսական պահանջմունքների երևան գալուն:

Նյութական շահագրգռվածությունն ու նյութական խթանումը, որոնք հիմնվում են մարդկանց փնտեսական շահերի վրա և անմիջականորեն ընկած են նրանց նպատակների ու փնտեսական գործունեության հիմքում, արտադրության զարգացման կարևորագույն գործոն են: Մարդկանց շահերը հանդես են գալիս որպես փնտեսական գործունեության շարժառիթ՝ գիտակցության մեջ արտացոլվելու և նյութական շահագրգռվածություն առաջ բերելու շնորհիվ: Այս իմաստով, նյութական շահագրգռվածությունը դրսևորվում է որպես նյութական խթանման համապատասխան ձևերի միջոցով գործող փնտեսական շահերի արտահայտություն: Այլ կերպ ասած, նյութական շահագրգռվածությունը գիտակցված և գործող փնտեսական շահն է, որի գործունակությունն ամրապնդ-

վում է որոշակի արհեստական պայմանների՝ խթանների միջոցով: Այսպիսով, նյութական շահագրգռվածությունը կարելի է դիտել որպես արհեստական շահերի ու նյութական խթանների փոխադարձ կապի, փոխազդեցության ձև, որպես դրանց միասնություն:

Տնտեսական շահերը, իբրև արհեստական հարաբերությունների դրսևորման ձև, անընդհատ փոփոխվում ու զարգանում են և ավելի շարժուն են, քան նյութական խթանման ձևերը: Շահերի այդ անընդհատ փոփոխությունները միշտ չէ, որ ուղեկցվում են նյութական խթանների համապատասխան փոփոխությամբ: Տնտեսական շահերի թերագնահատումը կամ նյութական խթանման ոչ ճիշդ կազմակերպումը թուլացնում են մարդկանց նյութական շահագրգռվածությունը, որի բովանդակության մեջ շահերի միջոցով արտահայտվում են նրանց կյանքի ու գործունեության օբյեկտիվ պայմանները:

ÆÝÙÝ³ ë ï áõ•Ù³ Ý Ñ³ ñó»ñ

1. Որո՞նք են արտադրության կազմակերպական-տնտեսական և սոցիալ-տնտեսական հարաբերությունները:
2. Ինչպիսի՞ն է համընդհանուր, ընդհանուր և առանձնահատուկ տնտեսական օրենքների փոխկապվածության բնույթը:
3. Բացարժեք պահանջմունքների բարձրացման օրենքի տեղը արտադրության և սպառման փոխազդեցության մեջ:
4. Որո՞նք են մարդկանց շահերի ձևավորման ու զարգացման օբյեկտիվ հիմքերը:
5. Մեկնաբանե՞ք անհատական, խմբային և հասարակական շահերի փոխազդեցության բնույթը:
6. Յույց Կվեք մարդկանց հակումների, ձգտումների և նպատակների ձևավորման օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ գործոնները:

ԾՇՍՄ³ Ի³ Ý Ñ³ ë Ի³ óáõÃõáõÝÝ»ñ

Տնտեսական հարաբերություններ և արտադրական հարաբերություններ

Տնտեսական հարաբերությունների համակարգ

Նամընդհանուր, ընդհանուր և առանձնահատուկ տնտեսական հարաբերություններ

Արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման հարաբերությունների փոխազդեցությունը

Տնտեսական օրենքներ

Տնտեսական օրենքների համակարգ

Տնտեսական օրենքների գործողության մեխանիզմ

Պահանջմունքներ

Տնտեսական և նյութական պահանջմունքներ

Պահանջմունքների բավարարման նյութական պայմանները

Պահանջմունքների բարձրացման (բարձրակարգ զարգացման) օրենք

Շահերի էությունն ու բնույթը

Տնտեսական շահեր

Տնտեսական շահերի համակարգ

Տնտեսական շահերի իրացում, նյութական շահագրգռվածություն և նյութական խթանում

Տնտեսական սուբյեկտների հակումների, ձգտումների ու նպատակների օբյեկտիվ հիմքերը

ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՆԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՆԱՄԱԿԱՐԳԸ ԵՎ ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԻՐԱՎՈՒՆՔԸ

3.1. «ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ» ՆԱՄԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Բարիքների արտադրության գոյությունը ինքնին պահանջում է մարդկանց սոցիալական հարաբերությունների որոշակի կարգավորում, որոնք հանդես են գալիս սեփականության յուրացման առիթով: Նարցը բավականին բարդ է՝ կապված սեփականության բազմաթիվ դրսևորումների և այն սոցիալական ձևերի ներքին հակասությունների հետ, որոնք բնորոշ են սեփականապիրական հարաբերություններին: Նասարակության կյանքում չկա մի այնպիսի երևույթ, որի հետ սեփականությունն այս կամ այն չափով առնչված չլինի:

Բարիքների արտադրության գործընթացում մարդկանց միջև առաջացող հարաբերությունները կարելի է բաժանել երկու խմբի՝ տեխնիկաարտադրական և հասարակական-արտադրական: Տեխնիկաարտադրական հարաբերություններն առաջանում են արտադրության մեջ ռեսուրսների տեղաբաշխման արդյունքում, որը որոշվում է արտադրական գործընթացների կազմակերպմամբ, տեխնիկայով և տեխնոլոգիայով: Նասարակական-արտադրական հարաբերությունները բնութագրում են մարդկանց վերաբերմունքը արտադրության միջոցների, իրենց և ուրիշների կողմից արտադրված արդյունքների նկատմամբ: Դա որակական նոր հասկացություն է, որն իր մեջ ներառված հարաբերություններով ներկայանում է որպես սեփականապիրական հարաբերություններ կամ պարզապես սեփականություն:

Սեփականությունը, որպես տնտեսական հարաբերություն, ձևավորվել է դեռևս մարդկային հասարակության ստեղծման արշալույսին: Սեփականության մասին սկզբնական պատկերացումները գոյություն ունեն իրերի և բարիքների գոյության հետ: Բայց սեփականության նույնացումը իրերի տիրապետման հետ սեփականության մասին տալիս է աղավաղված, մակերեսային պատկերացում:

Սեփականապիրական հարաբերությունները մարդկանց միջև ծագում են բարիքների արտադրության, բաշխման, փոխանակության, տնօրինման և յուրացման ընթացքում: Աշխատանքի արդյունքների յուրացումը հարաբերությունների մի ամբողջական համակարգ է, որը սկսվում է արտադրության միջոցների տնօրինմամբ և դրանք արտադրության մեջ կիրառելով և ավարտվում սպառման ոլորտում, որտեղ վերջնականապես ձևավորվում է հասարակության յուրաքանչյուր անդամի պահանջմունքները բավարարելու կենսամիջոցների ամբողջ

ջութիւնը: Այդ հարաբերութիւններով հասարակության անդամների համար կարարվում է նաև սեփականության իրացումը:

Յուրաքանչյուր հասարակարգում արտադրության միջոցների և սպեղծված արդյունքի նկատմամբ սեփականության հարաբերութիւններն առաջարար դեր ունեն: Դա պայմանավորված է այն հանգամանքով, որ հասարակության անդամներն սեփական կյանքի հիմքը արտադրության գործընթացն է, իսկ վերջինս անհնար է իրագործել առանց սեփականության որոշակի ձևերի: Առանց սեփականության որոշակի ձևերն ու էութիւնը քննարկելու՝ անհնար է պարկերացնել անդամներին առանձին սուբյեկտների շահերի բազմազանութիւնը և հակասական միասնութիւնը, հասարակության սոցիալական կառուցվածքը և նրա զարգացման ուղղութիւնները:

Արտադրված նյութական և հոգևոր բարիքները պէրք է սպառվեն: Որևէ արդյունք սպառելու համար մարդիկ պէրք է այս կամ այն ձևով դա արտադրեն և սրանա: Առանց յուրացման՝ չկա արտադրութիւն: Յուրաքանչյուր արտադրութիւն մարդկանց կողմից բնութիւն առարկաների յուրացումն է հասարակական որոշակի ձևի սահմաններում և նրա միջոցով: Այս առումով պէրք է նշել, որ սեփականատիրական հարաբերութիւնների առկայութիւնը արտադրութիւն գլխավոր, բայց միակ պայմանը չէ:

Արտադրութիւն միջոցների սեփականութիւնն ամենից առաջ վերաբերում է աշխատանքի միջոցներին՝ որպէս փոխյալ հասարակարգի սոցիալ-անդամական հարաբերութիւնների էութիւնը բնութագրող ակտիվ մասի: Սեփականութիւն միջոցով է որոշվում այն ձևը, որով աշխատուժը գործողութիւն մեջ է դնում արտադրութիւն միջոցները և իրականացնում արտադրութիւն գործընթացը: Տնտեսական համակարգերը միմյանցից արբերվում են աշխատուժի և արտադրութիւն միջոցների միացման եղանակով: Սեփականութիւն միջոցով են որոշվում հասարակութիւն սոցիալական արբեր խմբերի փոխհարաբերութիւնների բնութիւնն ու անդամական վիճակի արբերութիւնները:

Տնտեսական հարաբերութիւնների զարգացած համակարգում սեփականութիւնն արտահայտում է ամենախորքային կապերը և փոխհարաբերութիւնները, անդամական կեցութիւն էութիւնը: Սեփականութիւն հարաբերութիւնների հետազոտութիւնը պահանջում է գիտականորեն ուսումնասիրել խորքային երևույթները, ներթափանցել դրանց էութիւն մեջ:

Սեփականութիւն հարաբերութիւնները միշտ կապված են իրերի անորինման և յուրացման հետ (աշխատանքի միջոցների, աշխատանքի առարկաների, աշխատանքի արդյունքի): Եթէ հասարակութիւնը աշխատանքի միջոցներին, աշխատանքի առարկաներին և ընդհանրապէս արտադրված արդյունքին վերաբերվում է ինչպէս իր սեփականին, ապա առկա է հասարակական սեփականութիւն ձևը: Եթէ հասարակութիւն միայն մի մասը, նրա առանձին խմբերը կամ առանձին անձինք արտադրութիւն նշված պայմաններին վերաբերվում են ինչպէս իրենց սեփականին, իսկ հասարակութիւն մյուս մասը իրականում գրկված է արտադրութիւն պայմանները անորինելու իրավունքից, ապա առկա է սեփականութիւն կոլեկտիվ, խմբային կամ մասնավոր ձևը:

Այսպիսով, արտադրական հարաբերութիւնների ամբողջ համակարգի հիմքը արտադրութիւն միջոցների սեփականութիւն հարաբերութիւններն են: Սե-

փականության հարաբերություններն են որոշում արտադրության հասարակական կարգը, հասարակության անդամների ընդհանուր և մասնավոր փնտեսական շահերի բովանդակությունը, մարդու փետն ու դիրքը հասարակական արտադրության մեջ, հասարակության սոցիալական և բարոյական արժեքների ամբողջ համակարգը: Դրանք այն հարաբերություններն են, որոնցից սկիզբ է առնում հասարակության փնտեսական, սոցիալական և քաղաքական ամբողջ կառուցվածքը, ուստի սեփականության փետական և գործնական հիմնախնդիրները հանգուցային նշանակություն ունեն հասարակության էության բացահայտման, դրա որակական նորացման ուղիների որոնման ճանապարհին:

Տնփետագիտության փետության մեջ կարևոր հարց է սեփականության՝ որպետ փնտեսական հասկացության բնորոշումը: Տնփետագիտական դպրոցները փարբեր կերպ են մեկնաբանել սեփականությունը, դրա էությունը և բովանդակությունը:

Համաձայն մարքսիստական փետության՝ սեփականությունը, որպետ փնտեսական հասկացություն, արտահայտում է արտադրության միջոցների և դրանց օգնությամբ արտադրված նյութական բարիքների յուրացման (օտարման) հարաբերություններ արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման գործընթացներում: Սեփականությունը, որպետ փնտեսական հասկացություն, գոյություն ունի անկախ մարդկանց կամքից ու գիտակցությունից: Բարիքները սուբյեկտին պատկանելը պետք է ընդունի ոչ միայն ինքը՝ սեփականատերը, այլև պետք է ընդունեն մյուս սուբյեկտները: Դրա համար էլ սեփականության իրավունքը հանդես է գալիս որպետ հասարակական հարաբերություն:

Մի շարք փնտեսագետներ սեփականությունը դիտել են որպետ մարդու հարաբերություն իրերի նկատմամբ: Սեփականության առաջին բնորոշումներից մեկը փրվել է դեռևս հինգերորդ դարում, «Հռոմեական իրավունքում»: Այսպետ սեփականությունը բնորոշվում է որպետ ունեցվածքի՝ «գույքի» փրապետման, օգտագործման և փորինման իրավունք: Սակայն, պետք է նշել, որ օրենքները չեն սրեղծում սեփականության հարաբերություններ, այլ ամրապնդում են հասարակության ձևավորված հարաբերությունները:

Շուկայական փնտեսության մեջ սեփականությունը արտադրության նյութական պայմանների և սեփականությունը աշխատուժի նկատմամբ ապահովում են արտադրության գործոնների համադրման անհրաժեշտությունն այն իմաստով, որ դրանք երկուսն էլ չեն կարող արտադրության պրոցետում գործել առանց մեկը մյուսի:

Սեփականության հարաբերություններն ընդգրկելով յուրացման, օգտագործման և փրապետման գործընթացները, արտադրության գործոնների ու աշխատանքի, արդյունքների փորինումը, կանխորոշում են արտադրության զարգացման ռազմավարությունը և մարտավարությունը՝ միջոցների օգտագործման ուղղությունը, աշխատանքի և արտադրության կազմակերպման ձևերի ընտրությունը, ինչպետ նաև դրանց նկատմամբ վերահսկողությունը: Սեփականությունը սերտորեն կապված է գործադիր իշխանության փնտեսական գործունեության հետ: Արտադրության կառավարումը հանդես է գալիս որպետ սեփականության գործառույթ: Որպետ կանոն, արտադրությունը շուկայական փնտեսության պայմաններում կառավարում է նա, ով համարվում է արտադրու-

թյան միջոցների սեփականատեր: Ներկայումս, սեփականությունը իշխանության փոխանցման գործունեության հանգուցային, բայց միակ փաթեթ է:

Ցանկացած երկրի փոխանցման կյանքի ուսումնասիրության ժամանակ ծագում է շատ կարևոր և արմատական հարց՝ ո՞ւմ են պատկանում մարդկանց գոյության համար անհրաժեշտ միջոցները, և ո՞վ է դրանք յուրացնում, այսինքն՝ ո՞ւմ է պատկանում փվյալ երկրում փոխանցման իշխանությունը: Տնտեսական իշխանության էությունը բացահայտվում է արտադրության միջոցների և սպեղծված արդյունքների սեփականության հարաբերություններով: Յուրաքանչյուր հասարակական փոխանցման կառուցվածք բնութագրվում է իրեն բնորոշ սեփականության ձևերով: Սեփականության ձևերն են որոշում մնացած բոլոր հարաբերությունների սոցիալ-փոխանցման բնույթը, որոնք ձևավորվում են արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման ոլորտներում: Դրանք ձևավորվում են փոխանցման համակարգի ներքին կապերը, այն դարձնում մեկ ամբողջություն, կանխատեսում արտադրության նպատակամղվածությունը, դրա արդյունքների յուրացման ձևերը և բնույթը:

3.2. ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՕԲՅԵԿՏՆԵՐԸ, ՍՈՒԲՅԵԿՏՆԵՐԸ ԵՎ ՁԵՎԵՐԻ ԷՎՈԼՅՈՒՅԻՄՆ

Սեփականության օբյեկտը սեփականության հարաբերությունների պատկեր կոդմ է՝ բնության առարկաների, իրերի, էներգիայի, տեղեկատվության, ունեցվածքի, հոգևոր և մտավոր արժեքների տեսքով, որոնք մասնակի կամ ամբողջական պատկանում են սուբյեկտին: Սեփականության օբյեկտն այն իրերն են, առարկաները կամ փոխանցման համակարգի օղակները, որոնց վրա տարածվում է փվյալ սեփականությունը: Սեփականության օբյեկտներ են եղել նախնադարյան մարդու պարզունակ գործիքները, սարկավորության շրջանում՝ գլխավոր արտադրողական ուժը՝ սարուկը և նրա աշխատանքի գործիքները, ֆեոդալիզմի պայմաններում՝ հողը և աշխատագործիքները, սկզբնական շրջանում՝ նաև ճորպ գյուղացին, կապիտալիզմի ժամանակ՝ արտադրության միջոցները, դրանցով արտադրված ապրանքները և կապիտալը, սոցիալիզմի պայմաններում՝ այն ամենը, ինչը փոփոխվել է հասարակությունը:

Սեփականության առանձնահատուկ օբյեկտ է աշխատուժը: Նայանի է, որ աշխատուժը մարդու մտավոր և ֆիզիկական ունակությունների ամբողջությունն է: Հասարակության ամեն մի անդամ սոցիալական սուբյեկտ է և իրավունք ունի ինքնուրույն փոփոխելու իր աշխատուժը (բացի սարկավորական արտադրությունից, որտեղ աշխատուժի սեփականատերը՝ սարուկը, պատկանում էր սարկավորողը): Այդ իմաստով էլ աշխատուժը սեփականության առանձնահատուկ օբյեկտ է՝ որպես ամեն մի մարդու աշխատանքային կարողությունների ամբողջություն, որպես հասարակական ամեն մի սուբյեկտի բացարձակ փոփոխման մեխանիզմ:

Սեփականության սուբյեկտը կամ սեփականատերը սեփականատիրական հարաբերությունների ակտիվ կոդմ է, որը հնարավորություն և իրավունք ունի փոփոխելու սեփականության օբյեկտը: Սեփականության սուբյեկտները, վերջին

հաշվով, մարդիկ են, որոնք կարող են գործնականում անձնավորել և իրացնել սեփականության իրավունքը: Սեփականության սուբյեկտները որոշակի մարդիկ են, կոլեկտիվներ, հասարակությունն ընդհանրապես, կամ հասարակական կառուցվածքի այն միավորը, որը փնտրվում և օգտագործում է սեփականության փոխադարձ օբյեկտները: Սեփականության սուբյեկտները հասարակության փոփոխական զարգացման փուլերը դարաշրջաններում փոփոխվում են եղել: Դրանք են՝ նախնադարյան համայնքը, փոհմային ավագանին, ստրկատերերը, ֆեոդալները, փոխնազորները, մանր ապրանք արտադրողները, ձեռնարկատերերը, մոնոպոլիաները և պետությունը, սոցիալիզմի պայմաններում՝ ձևականորեն նաև աշխատավորական կոլեկտիվները և հասարակական կազմակերպությունները:

Սեփականությունը պետք է դիտել որոշակի փոփոխական կառուցվածքի հետ կապված: Արտադրողական ուժերի որոշակի մակարդակին համապատասխան՝ ծագում են սեփականության որոշակի ձևեր: Սեփականության ձևերը կարող են խթանել կամ արգելակել արտադրողական ուժերի զարգացումը:

Հասարակության պարզական զարգացման ընթացքում սեփականության հարաբերությունները փոփոխվում են բազմաթիվ գործոնների ազդեցությամբ: Օրինակ՝ պատերազմական զավթումների, պետական օրենսդրության, քաղաքական հեղափոխության հետևանքով և այլն: Պետությունն էլ, իր հերթին, օրենսդրությամբ սահմանում և պահպանում է գոյություն ունեցող սեփականության հարաբերությունները: Սեփականության ձևերը, օբյեկտները ու սուբյեկտները անցել են բարդ ու երկարաժամկետ գործընթաց:

Նախնադարյան փոփոխական համակարգում, որտեղ արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակը ցածր էր, աշխատանքի պարզունակ գործիքները և արտադրված արդյունքը համայնական, կոլեկտիվ սեփականություն էին: Համայնական սեփականության քայքայումից առաջացան փոփոխական նոր հարաբերություններ: Արտադրության միջոցները և դրանցով արտադրված արդյունքը, ինչպես նաև արտադրողը դարձան ստրկատիրոջ սեփականությունը: Արտադրության միջոցների մասնավոր սեփականությունը հասարակությունը բաժանեց երկու խմբի՝ արտադրողների և արդյունքը յուրացնողների: Ֆեոդալական հասարակարգում մասնավոր սեփականության հարաբերությունները առաջընթաց ունեցան, որովհետև արտադրության ոլորտում առկա էր աշխատողների որոշակի շահագրգռվածություն, ինչը բացակայում էր ստրկատիրության շրջանում:

Մասնավոր սեփականությունն իր զարգացման ոսկեդարն ապրեց շուկայական փոփոխության կամ կապիտալիզմի պայմաններում: Կապիտալիզմի զարգացմանը զուգընթաց ձեռնարկատերերի սեփականությունը հիմնականում կենտրոնացավ արտադրության միջոցների և աշխատանքի արդյունքի մեջ: Մոնոպոլիաների զարգացման շրջանում ձեռնարկատերերի մոտ կենտրոնացան հսկայական միջոցներ, որոնք ներդրվեցին արդյունաբերության, գյուղատնտեսության մեջ, բանկերում, փրանսպորտում, առևտրում և այլուր:

Սեփականության ձևերը, օբյեկտները և սուբյեկտները հասարակության պարզական զարգացման ընթացքում փոփոխվում են փոխադարձ փոփոխությամբ բարեփոխումների արդյունքում: Բարեփոխումը երկարաժամկետ էվոլյուցիոն անցում է

փնտրեսական համակարգի մի մոդելից մյուսին: Բայց այդ անցումը ամեն դեպքում չի ենթադրում սեփականության փիրապետող ձևերի փոփոխություն: Այսպես, 20-րդ դարասկզբին փնտրեսական կառավարման մոդելը հիմնված էր շուկայական մեխանիզմի և ազատ շուկայական կարգավորման վրա: Ազատ շուկայական մեխանիզմին որոշ երկրներում փոխարինելու եկավ փնտրեսության պետական կարգավորվող համակարգը, որը լիարժեք գործեց Առաջին համաշխարհային պատերազմի փարիներին: Տնտեսության պետական կարգավորման կազմալուծումը պատերազմից հետո հանգեցրեց կապիտալիստական փնտրեսության աննախադեպ ճգնաժամի (1929-1933 թթ.): Ջոն Մեյնարդ Բեյնսը և իր դպրոցը գիտակցեցին պահի սրությունը և կարևորությունը, հիմնավորեցին փնտրեսության բարեփոխումների անհրաժեշտությունը: ԱՄՆ-ում Ռուզվելտի կիրառած բարեփոխումները հաստատեցին Բեյնսի եզրահանգումների ճշմարտությունը: Այս ամբողջ ընթացքում կապիտալիստական աշխարհում սեփականության ձևերը գրեթե փոփոխություն չկրեցին, միայն փոխվեց իշխանության փնտրեսական կուրսը:

Սոցիալիզմի պայմաններում արտադրության գլխավոր միջոցները բռնի «ազգայնացվեցին» և հայտարարվեցին հասարակական սեփականություն: Սոցիալիստական սեփականությունն իր սկզբնական ձևով հանդես եկավ որպես պետական-համաժողովրդական սեփականություն: 1930-ական թվականներին գյուղատնտեսության կոլեկտիվացման արդյունքում հանդես եկավ կոոպերատիվ-կոլտնտեսային սեփականությունը: Պետական-համաժողովրդական և կոոպերատիվ-կոլտնտեսային սեփականությունների՝ որպես սոցիալիստական սեփականության փարատեսակների գլխավոր առանձնահատկությունն այն էր, որ հասարակության անդամները փնտրեսական կարծեցյալ հավասար պայմանների մեջ էին՝ որպես արտադրության միջոցների և արտադրված արդյունքի միասնական, կոլեկտիվ տերեր: Նախկին ԽՍՀՄ-ում սոցիալիստական սեփականության մի փարատեսակ էր նաև հասարակական կազմակերպությունների սեփականությունը, որն անհրաժեշտ էր դրանց կանոնադրական խնդիրներն իրականացնելու համար: Խորհրդային Միությունում վերացավ մասնավոր սեփականությունը, սակայն պահպանվեց անձնական սեփականությունը, որի կազմում մտնում էին սպառման առարկաները, բնակարանը, անձնական օգտագործման մեքենան, ամենօրյա օգտագործման գույքը, օժանդակ փնտրեսությունը՝ փնամերձ հողակտորով և մթերափու առատություններով (գյուղական վայրերում), ինչպես նաև բնակչության աշխատանքային խնայողությունները:

Սեփականության ձևերը չեն խոչընդոտում րվյալ իշխանության փնտրեսական կուրսի առավել կոշտ փոփոխությունները: Նայքնի է, որ փնտրեսական իշխանության ամբողջափրական (փոքրափար) բնույթը հակում ունի և՛ դեպի մենաշնորհը (մոնոպոլիան), և՛ դեպի բյուրոկրատիան: Այսպես օրինակ, 1930-ական թվականների կեսերին վարչափրամայական կարգ հաստատվեց ԽՍՀՄ-ում՝ հասարակական սեփականության պայմաններում և Գերմանիայում, որտեղ հաստատվեցին հիմքեր ուներ մասնավոր սեփականությունը: Դրանից հետո նույն երևույթները կրկնվեցին Իսպանիայում՝ Ֆրանկոյի իշխանության փարիներին և Չիլիում՝ Պինոչեթի դիկտատուրայի պայմաններում: Ուրեմն, ամեն դեպքում այդ երկրներում փնտրեսական և քաղաքական որոշումներում փիրապետողը

ամբողջարհրական ռեժիմի պահանջներն էին:

Այսպիսով, սեփականության ձևերի էվոլյուցիան փեղի է ունենում հասարակական արտադրության էվոլյուցիայի գործընթացում, իսկ սեփականության յուրաքանչյուր ձև ունի իր բովանդակությունը, որը պայմանավորված է այդ ձևին վերաբերող սեփականության որոշակի օբյեկտներով և սուբյեկտներով:

3.3. ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆՆ ԻՐԵՎ ՅՈՒՐԱՑՄԱՆ, ՏԻՐԱՊԵՏՄԱՆ, ՏՆՕՐԻՆՄԱՆ ԵՎ ՕԳՏԱԳՈՐԾՄԱՆ ԳՈՐԾԸՆԹԱՑՆԵՐԻ ԱՄԲՈՂՋՈՒԹՅՈՒՆ

Սեփականությունը կարելի է բնորոշել որպես մարդկանց միջև հարաբերություններ, որոնք վերաբերում են նյութական և հոգևոր բարիքների գոյությանը և դրանց օգտագործմանը: Այլ կերպ՝ սեփականության իրավունքը մարդկանց միջև վարքագծի հարաբերություններ են, որոնք արտոնված են հասարակության կողմից պետական օրենքներով, ավանդույթներով, սովորույթներով կամ վարչական կարգադրություններով և ծագում են՝ կապված նյութական և հոգևոր բարիքների ստեղծման և օգտագործման հետ: Սեփականության փնտեսական իրացումը կախարվում է այն ժամանակ, երբ սեփականատերը դրանց օգտագործումից եկամուտ է ստանում: Այդ եկամուտը սեփականություն հանդիսացող միջոցներով ստեղծված արդյունքի մի մասն է: Այն կարող է լինել շահույթի, հարկի, զանազան վճարների փեսքով:

Սեփականության հարաբերությունները վարքագծի նորմեր են նյութական և հոգևոր բարիքների յուրացման առիթով, որոնք ցանկացած մարդ պետք է պահպանի ուրիշ մարդկանց հետ ունեցած փոխհարաբերություններում կամ էլ վնասներ կրի դրանք չպահպանելու դեպքում: Այլ կերպ ասած՝ սեփականության իրավունքը ոչ այլ ինչ է, եթե ոչ հասարակության կողմից ընդունված որոշակի «խաղի կանոններ»:

Սեփականության իրավունքը նաև որոշակի ռեսուրսների օգտագործման նկատմամբ վերահսկողության, ինչպես նաև այդ առիթով ծագած ծախսերի և օգուտների բաշխման իրավունք է: Նենց սեփականության իրավունքի ճիշտ կիրառմամբ են հասարակության մեջ կարգավորվում առաջարկի և պահանջարկի գործընթացները:

Սեփականության իրավունքի մյուս կարևոր հատկությունն այն է, որ սեփականության ֆենոմենը որոշակի իմաստով հաղթահարում է ռեսուրսների սահմանափակությունը կամ հազվադեպությունը: Ինչպես ավստրիացի փնտեսագետ Կարլ Մենգերն է նշում՝ սեփականությունը, վերջին հաշվով, ենթադրում է նյութական բարիքների գոյություն, որոնց քանակությունն ավելի պակաս է, քան դրանց նկատմամբ պահանջարկը: Ուրեմն սեփականության ինստիտուտը միակ հնարավոր «կառույցն է», որը որոշ իմաստով լուծելու է բարիքների նկատմամբ պահանջմունքների բավարարման և դրանց ստեղծման համար անհրաժեշտ ռեսուրսների սահմանափակության խնդիրը:

Սեփականության բովանդակության մեջ գլխավորը և որոշիչը յուրացումն է: Յուրացումը սեփականության օբյեկտի օտարումն է ուրիշ սուբյեկտների կող-

մից, որն իրականացվում է ինչպես փնտրասկան, այնպես էլ ուժային և իրավական միջոցներով:

Նայարնի է, որ սեփականության իրավունքի փոխանցումը փողի է ունենում վաճառքի դեպքում, երբ սեփականության օբյեկտը նախկին տիրոջից անցնում է երկրորդ անձին: Սակայն սեփականության բովանդակության մեջ կարևոր է առանձնացնել տիրապետում, փնտրում և օգտագործում հասկացությունները, որոնք գործում են առանց սեփականության իրավունքի փոխանցման: Դա նշանակում է, որ փվյալ օբյեկտի սեփականատերը մնում է նախկինը, իսկ որոշակի հանձնարարականով փվյալ սեփականության փնտրումը, տիրապետումը կամ օգտագործումը հանձնվում է ուրիշի:

Տիրապետումը ոչ լրիվ, մասնակի յուրացում է: Տիրապետումը սեփականության սկզբնական, ելակերպային ձևն է, որն արտահայտվում է սեփականատիրոջ կողմից իրավական փաստաթղթային ձևակերպումով: Առանձին վերցրած՝ տիրապետողը դեռևս չի համարվում լրիվ սեփականատեր՝ այս բառի ամբողջական սոցիալ-փնտրասկան իմաստով, բայց նա պարասխանատու է օբյեկտի փնտրման և օգտագործման հարցում: Տիրապետողը արտադրության միջոցների և ընդհանրապես սեփականատիրոջն անձնավորող ներկայացուցիչն է: Տիրապետելը սեփականության գործադրումն է սեփականատիրոջ կողմից որոշվող պայմաններում: Օրինակ՝ սեփականության օբյեկտի վարձակալությունը կամ վարկը, որոնք փրվում են ժամկետայնության, վճարելիության, վերադարձելիության, ինչպես նաև եկամտի մի մասը յուրացնելու պայմանով:

Տնօրինումը սեփականատիրոջ ընդունած որոշումն է սեփականության օբյեկտի կիրառման վերաբերյալ՝ սեփականատիրոջ կողմից թույլատրելի սահմաններում: Ժամանակակից պայմաններում փնտրումը սեփականության սուբյեկտի և օբյեկտի միջև հարաբերությունների իրացման առավել համապարփակ, բարձրագույն աստիճանն է, որը սուբյեկտին իրավունք և հնարավորություն է տալիս օբյեկտին վերաբերվելու և օգտագործելու օրենքի սահմաններում:

Սուբյեկտը, որն ունի փնտրման իրավունք, հնարավորություն ունի իրացնելու սեփականատիրոջ հիմնական իրավասությունները: Այսինքն՝ ուղիներ փնտրել սեփականության օբյեկտի գործադրման համար, գործարքներ կատարել, ինչպիսիք են՝ վաճառելը, վարձակալության տալը, նվիրատվություն կատարելը և այլն: Փաստորեն, ստանալով իրավունք և ռեալ հնարավորություն, դառնում է սեփականության օբյեկտի իրական փնտրող-սեփականատերը:

Օգտագործումը սեփականության և տիրապետման իրացման ձևն է: Եթե տիրապետումը սեփականության գործառույթն է, ապա օգտագործումը տիրապետման գործառույթն է: Օգտագործումը սեփականության օբյեկտի համապատասխան նշանակության փաստացի կիրառումն է՝ հաշվի առնելով օգտագործողի ցանկությունը:

Սեփականության օբյեկտի տիրապետումը և օգտագործումը կարող են միավորվել մեկ սուբյեկտի ձեռքում կամ բաժանվել առանձին սուբյեկտների միջև: Դա նշանակում է, որ ոչ սեփականատերը, ոչ էլ տիրապետողը չեն կարող իրը օգտագործել: Կամ հակառակը՝ կարող է լինել սեփականատեր, բայց չօգտվել սեփականության օբյեկտից, այլ դա հանձնել ուրիշ սուբյեկտի: Օրինակ՝ վարձու

աշխատուժը օգտագործում է արտադրության միջոցներ՝ չլինելով դրանց սեփականատերեր: Կամ հյուրանոցի սեփականատերը հիմնականում չի ապրում հյուրանոցում:

Շուկայական փոփոխությունում ձեռնարկության գործադիր փոփոխությունը կարող է սեփականատեր չլինել, բայց անպայման պետք է ունենա սեփականության լիազորված երրորդությունը, այսինքն՝ փորապետողի, փոփոխողի և օգտագործողի իրավունքները: Այսպիսով, սեփականությունը ամբողջական հասկացություն է, որի մասերն են՝ փորապետումը, օգտագործումը և փոփոխումը:

Կարևոր հանգամանք է սեփականության օբյեկտի նկատմամբ **պարասխանաարվությունը**, որը հատուկ առանձնացում չի պահանջում, այլ մեխանիկորեն բխում է վերոհիշյալ գործառնությունների կիրառումից: Այլ կերպ պարասխանաարվությունն անվանում են «սեփականության բեռ»: Դա նշանակում է ինչպես արտադրության միջոցների ակտիվ օգտագործման շահագրգռվածություն, այնպես էլ դրանց հետագա ճակատագրի, արդյունավետ գործունեության, սեփականության օբյեկտներին հասցված վնասի հատուցման և այլ հարցերում պարասխանաարվություն: Պետք է նշել, որ պարասխանաարվությունը չի վերաբերում սեփականության սուբյեկտներին կամ օբյեկտին, այլ ամենից առաջ ծագում է օգտագործողի և փոփոխողի կամ փորապետողի միջև:

3.4. ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԻՐԱՎՈՒՆՔԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ժամանակակից ինստիտուցիոնալիզմի առավել հայտնի ուղղություններից մեկը սեփականության իրավունքի փոփոխական փոփոխությունն է: Յուրաքանչյուր փոփոխական համակարգում սեփականության իրավունքը դիվիդում է որպես «խաղի կանոն», որը դրսևորվում է հասարակության կողմից վավերացվող երևույթներում:

Անհրաժեշտ է փոփոխել սեփականության փոփոխական և իրավական հասկացությունները: Որպես փոփոխական հասկացություն՝ սեփականությունն ունի օբյեկտիվ բնույթ, այն կախված չէ մարդկանց կամքից: Նայանի է նաև, որ օրենքները ոչ թե ստեղծում են սեփականության հարաբերություններ, այլ ամրագրում են հասարակության մեջ արդեն գոյություն ունեցող հարաբերությունները: Որպես իրավական հասկացություն՝ սեփականությունը օբյեկտիվ գոյություն ունեցող յուրացման հարաբերությունների ձևական (օրենքով) կամ ոչ ձևական (սովորույթով, ավանդույթով) ամրագրումն է և հասարակական պահանջմունքների դրսևորման ամրապնդումը, ինչն արդեն գործնականում ձևավորվել է հասարակական գիտակցության հատուկ կարգավորվող ձևով: Փաստորեն գոյություն ունեցող սեփականության հարաբերություններն ամրագրվում և պահպանվում են պետության կողմից: Օրենսդրությամբ սահմանվում են իրավական նորմեր, որոնք կարգավորում են մարդկանց միջև հարաբերությունները՝ կապված ունեցվածքի փոփոխման, օգտագործման և յուրացման հետ, որն առանձին մարդկանց կամ հասարակությանն է պատկանում: Դրա արդյունքում սեփականության հարաբերությունները ստանում են իրավական հարաբերությունների ձևեր, իսկ դրանց սուբյեկտներն օժտվում են որոշակի սե-

փականության իրավունքով: Օրենսդրության օգնությամբ պետությունը կարող է ակտիվորեն ազդել հասարակության նյութական հարստության և դրա կոնկրետ ձևերի փաստացի բաշխման վրա: Վերջին հաշվով, սեփականության օբյեկտների բաշխումը սուբյեկտների միջև կախված է հասարակական վերաբաղման արդյունքներից, որի պրոցեսում փնտրասպես իրացվում է սեփականության իրավունքը:

Որևէ գործարք կարարելիս (ապրանք գնելիս կամ վաճառելիս) իրականում փոխանակվում է սեփականության իրավունքը: Ոչ բոլոր ապրանքներն է հնարավոր փեղափոխել կամ փուն փանել: Օրինակ, բնակարան կամ հողամաս գնողը չի կարող այն նույնիսկ շոշափել: Ուրեմն այս դեպքում փոխանակվում է սեփականության իրավունքը: Շուկայական համակարգում որևէ ապրանք օգտագործելու համար պետք է կամ դրա սեփականատերը լինել, կամ օգտագործման թույլտվություն հայցել սեփականատիրոջից: Անհատը կարող է որևէ բարիքի սեփականատերը դառնալ, եթե դրա դիմաց մեկ ուրիշ բարիք կամ փող է առաջարկում: Այն հասարակարգում, որտեղ սեփականության իրավունքը չի պահպանվում, ցանկացած քաղաքական ուժ ներկայացնող անձ կարող է փնտրինել սեփականության օբյեկտը՝ առանց հաշվի առնելու սեփականատիրոջ կամքը կամ արտադրողի ցանկությունները: Այնպեղ, որտեղ խստորեն պահպանվում է սեփականության իրավունքը, պայմաններն այլ են: Օրինակ, մասնավոր սեփականության իրավունքը ենթադրում է երեք պարտադիր պայման.

1. փնտրինման բացառիկ իրավունք,
2. օրենսդրական պաշտպանվածություն ունեցողություններից,
3. ուրիշին փոխանցելու կամ փոխանակելու իրավունք:

Մասնավոր սեփականության իրավունքը, վերահսկելու իրավունքի հետ, նախատեսում է նաև պարասխանաբարություն: Սեփականության իրավունքն անհատներին ստիպում է հաշվի առնել, թե սեփականատիրոջ կողմից իր գույքի օգտագործումն ինչ ազդեցություն ունի շրջապատի վրա: Մասնավոր սեփականատերը չի կարող օգտվել իր սեփականությունից, եթե դրանով խախտում է մեկ այլ սեփականատիրոջ սեփականության իրավունքը: Գործնականում կարևոր նշանակություն ունեն սեփականության օբյեկտն օգտագործելու հետևյալ չորս պայմանները, որոնք բխում են սեփականության իրավունքից:

1. Սեփականատերը կարող է իրեն պարկանող միջոցների արդյունավետ օգտագործմամբ օգտակար լինել նաև շրջապատին: Օրինակ, եթե մեկը ժամանակավորապես ազատ բնակարան ունի և ընտրում է այն վարձով տալու տարբերակը, ապա կկրի դրա այլընտրանքային ծախսը, այսինքն՝ տան վարձակալության վճարից հանած հնարավոր վնասների՝ անհրաժեշտ վերանորոգման և գործարքի ծախսերը: Դրանով բնակարանը վարձակալողը կունենա բնակվելու հարմարավետ պայմաններ, իսկ բնակարանի սեփականատերը կապահովի սեփական բնակարանի արդյունավետ օգտագործում շրջապատի համար:

2. Սեփականատիրոջ համար շարժառիթներ են ստեղծվում՝ պարզաձև կերպով հոգ տանելու իր սեփականության մասին: Դա նշանակում է, որ մեքենայի սեփականատերը պետք է փոխի մեքենայի քսայուղը, հոգ տանի այն մասին, որ նստարեղերը չվնասվեն և այլն: Ցանկացած անսարքության դեպքում մեքենայի արժեքը կիջնի: Մեքենայի սեփականատերը կկիրառի հնարավոր բոլոր միջոց-

ները, որպեսզի բարձրացնի մեքենայի արժեքը՝ շրջապատի համար այն դարձնելով ավելի հրապուրիչ: Մասնավոր սեփականության իրավունքը այդ սեփականությունը մտնելով կառավարելու հնարավորություն է ընձեռում:

3. Սեփականատերը շահագրգռված է սեփականության ապագայի հարցում՝ ակնկալելով, որ ժամանակի ընթացքում այն ավելի արժեքավոր կդառնա: Օրինակ, ենթադրենք՝ ունենք 3 փարի պահված կոնյակ: Կոնյակի արժեքը կբարձրանա, եթե պահվի ևս 4 փարի: Եթե կոնյակն այսօր օգտագործենք, ապա չենք ունենա հետագայում բարձր արժեքով վաճառելու հնարավորություն: Կոնյակը ներկայումս ընկելու այլընտրանքային ծախսն այն հետագայում վաճառելու անհնարինությունն է: Այսպիսով, մասնավոր սեփականության իրավունքն ապահովում է կոնյակը պահելու լիազորությունը, ինչն ավելի շահավետ է: Եթե կոնյակի օգտագործման հետաձգումն ավելացնում է դրա արժեքը, ապա սպասումն արդարացվում է: Կամ՝ ունենալով հող, քուն կամ գործարան, սեփականատիրոջ համար շահավետ է պահպանել դրանք՝ դարձնելով ավելի արժեքավոր:

4. Սեփականատերը պարասխանատու է իր սեփականության ոչ ճիշտ օգտագործման համար: Օրինակ, որպես ավտոմեքենայի սեփականատեր՝ մարդն այն վարելու իրավունք ունի, սակայն երթևեկության կանոնները խախտելու, հարբած վիճակում ավտոմեքենա վարելու իրավունք չունի: Կամ՝ քիմիական գործարանի համապատասխան սպորաբաժանումը խախտելու վերահսկում է իր արտադրության պրոցեսը, որովհետև պարասխանատու է արտադրվող քիմիական նյութերի հնարավոր արտանետումների հասցրած վնասների համար: Սեփականության հետ կապված որոշակի արտոնություններ, ինչպես նաև սեփականատիրոջ կողմից սեփականության ճիշտ օգտագործման պարասխանատվությունը սահմանվում են օրենսդրորեն:

3.4.1. Սեփականության իրավունքների «փունջը»: Ռ. Քուոզի թեորեմը

Սեփականության իրավունքի առանձնահատկությունը և պաշտպանությունը կապված է սեփականության օբյեկտների և սուբյեկտների կազմավորման ծախսերի հետ, որոնք կատարվում են դատական համակարգի և արդարադատության մարմինների և պետության կողմից ընդհանրապես:

Ըստ էության, շուկայական տնտեսության պայմաններում ցանկացած պետությունում սեփականության իրավունքը պետք է պաշտպանվի պետության կողմից: Բայց, եթե այս կամ այն պարզապես պետությունը վատ է կատարում այդ խնդիրը, ապա ֆիրման փնտրում է այլընտրանքային եղանակներ՝ իր սեփականությունը պաշտպանելու համար, այսինքն՝ «փանիք», որը որոշակի վարձի դիմաց պարտավորվում է պաշտպանել իր սեփականության իրավունքը: Սեփականության իրավունքը դիտվում է որպես 11 փարերից բաղկացած «իրավունքների փունջ»: Իրավունքների ամբողջ «փունջը» 1961 թ. առաջին անգամ ներկայացրել է անգլիացի իրավաբան Ա. Օնորեն: Դրանք են՝

1. փիրապետման իրավունք, այսինքն՝ բարիքների նկատմամբ բացառապես ֆիզիկական հսկողության իրավունք,

2. օգտագործման իրավունք, այսինքն՝ բարիքի օգտակար հատկության կիրառման իրավունք,
3. կառավարման իրավունք, այսինքն՝ իրավունք՝ որոշելու, թե ով և ինչպես պետք է ապահովի բարիքի օգտագործումը,
4. եկամտի ստացման իրավունք, այսինքն՝ բարիքի օգտագործումից ստացված արդյունքին փոխելու իրավունք,
5. ինքնուրույնության իրավունք, այսինքն՝ բարիքն օտարելու, օգտագործելու, փոփոխելու կամ ոչնչացնելու իրավունք,
6. անվտանգության իրավունք, այսինքն՝ բարիքի՝ բռնագրավումից և արտաքին միջավայրի վնասակար ազդեցությունից պաշտպանվածության երաշխիք,
7. բարիքը ժառանգաբար փոխանցելու իրավունք,
8. բարիքն անժամկետ փոխապետելու իրավունք,
9. բարիքի՝ արտաքին միջավայրին վնաս բերող օգտագործման ձևի արգելում,
10. հատուցման իրավունք, այսինքն՝ բարիքի բռնագանձման հնարավորություն՝ պարտքը վճարելու համար,
11. մնացորդային բնույթի իրավունք, այսինքն՝ խախտված իրավասությունների վերականգնումն ապահովող ընթացակարգերի և ինստիտուտների գոյության իրավունք:

Սեփականության իրավունքի փոխադասարկական տեսության ակունքները պարզաբանել են ամերիկացի երկու հանրահայտ փոխադասարկներ՝ Արմեն Ալեքսանյանը և Ռոնալդ Քոուզը: Ներառալիս այս տեսությանը իրենց մասնակցությունը բերեցին Բարցելը, Բեքերը, Նորդը, Չենգը, Պոզները և ուրիշներ:

Քոուզի տեսությունը ձևակերպվել է 1960 թ. լույս տեսած նրա «Սոցիալական ծախսերի պրոբլեմները» հոդվածում և ներկայումս Արևմտաօրենյան ճանաչված է որպես հետազոտության շրջանի փոխադասարկական մոդելի կարևոր նվաճում: Քոուզի տեսությունը բացահայտեց սեփականության իրավունքի փոխադասարկական իմաստը:

Ռոնալդ Քոուզը անգլիական ժամանակակից փոխադասարկության առաջադարձերից է: Նա 1991 թ. արժանացել է Նոբելյան մրցանակի՝ սեփականության իրավունքի փոխադասարկական տեսությունը ստեղծելու համար: Քոուզի տեսության հիմնական բովանդակությունը հանգում է հետևյալին. շուկայական հարաբերությունների հետագա զարգացման պայմանն է համարվում սեփականության իրավունքների տարանջատումը: Սեփականության հիմնական ձևը Քոուզը համարում էր մասնավոր սեփականությունը, իսկ սեփականության մյուս ձևերը առաջանում են մասնավոր սեփականատերերի սեփականության հետ կապված իրավունքների կամավոր միավորման «խմբային, բաժնետիրական» կամ վերախմբավորման հետևանքով: Ըստ Ռ. Քոուզի, սեփականության իրավունքի փոխադասարկական իրացման բնագավառում կարևոր դեր են խաղում արտաքին «էքստերնալ» ներգործությունները, որոնք խանգարում են շուկայական հարաբերությունների ուղղահայաց և հորիզոնական զարգացմանը: Իսկ արտաքին ներգործությունների վերացման հարցում չարժե հույսը դնել պետության միջամտության վրա: Դա կարող է լուծվել շահագրգիռ կողմերի սեփականության

իրավունքների կամավոր միավորման կամ վերախմբավորման ճանապարհով: Պետության խնդիրը, ավյալ դեպքում, միայն շուկայական գործակալների միջև սեփականության հսկայական բաշխումն ու պաշտպանությունն է:

Սեփականության իրավունքի փոխհատուցման իրացման համար Ռ. Քոուզը շար կարևոր է համարում նաև փրանսակցիոն կամ գործարքային ծախսերը: Տրանսակցիոն ծախսերի աննշան լինելու և սեփականության իրավունքի հսկայական դեպքում շուկան ընդունակ է ինքնուրույն, առանց պետության միջամտության վերացնելու արտաքին ներգործությունների հետևանքները և ապահովելու նորմալ զարգացումը: Իսկ եթե փրանսակցիոն ծախսերը շար մեծ են, սեփականության իրավունքի խմբավորումը կամ վերաբաշխումը ազդում են արտադրության արդյունավետության և շուկայի գործունեության վրա, «ռեսուրսները լավագույն ձևով չեն օգտագործվում», ապա պետության միջամտությունը լավագույն լուծումը չէ: Նախավոր է, որ պետության միջամտության հետ կապված ծախսերն ավելի մեծ լինեն, քան շուկայական փրանսակցիոն ծախսերը: Այս ամենը ցույց է տալիս, որ Ռ. Քոուզը և իր համախոհները ազալ շուկայական մեխանիզմի փոխարինող կողմնակիցներ են և հակված են այդ բնագավառում պետության փոխհատուցման դերը խիստ փոքրացնելուն:

Իրականում շուկայական մեխանիզմի էական թերությունների հաղթահարման և կարգավորման գործում, ինչպես նաև փոխհատուցման կյանքին պետության միջամտությունը և ակտիվ մասնակցությունը խիստ անհրաժեշտություն է: Պետության հիմնական գործառնությունները դրսևորվում են մակրոփոխհատուցման քաղաքականության (հակապարբերաշրջանային, հակաինֆլացիոն, լրիվ զբաղվածության, հակամենաշնորհային և այլն) իրականացման, հասարակական բարիքների մատուցման և արտաքին ներգործությունների կարգավորման, ինչպես նաև սոցիալական հիմնահարցերի լուծման մեջ:

Գործարքային ծախսեր կատարվում են նաև սեփականության օտարման կամ իրավունքի փոխանցման դեպքում: Օրինակ, բնակարանը, ավտոմեքենան, հողատարածքը կամ առանձնատունը վաճառելիս կամ գնելիս և՛ սեփականատերը, և՛ գնորդը դիմում են անշարժ գույքի միջնորդ կազմակերպություններին՝ որի համար երկուստեք վճարում են: Կամ մեկ այլ օրինակ. սեփականությունը վաճառելիս սեփականատերը դիմում է զանազան գովազդային գործակալությունների իր օբյեկտը նկարահանելու, գույքի փոքրեր հարկանիշները գովազդելու և այլ նպատակներով, որի համար նույնպես վճարում է: Մյուս կողմից գործարքային ծախսեր են, որոնք վաճառվող օբյեկտի կամ գույքի արժեքին կամ որակին ոչինչ չեն ավելացնում, սակայն գնի փոքր են կազմում:

Այսպիսով, գործարքային ծախսերն անհրաժեշտ ծախսեր են, սակայն դրանք որքան քիչ լինեն, այնքան ձեռնարկ է և՛ գնորդին, և՛ վաճառողին:

Երբ սեփականության իրավունքը պարզ որոշված և պաշտպանված է, ապա շուկայական համակարգը շահագրգռում է այն մարդկանց, ովքեր օգտագործում են սեփականությունը իրենց գործունեության ծախսերին համապատասխան: Սեփականության իրավունքի կարևոր գործառնությունը իրավաբանորեն այն պաշտպանելն է վնասվելուց, չարաշահումներից կամ գողություններից: Սեփականության իրավունքը հաճախ «բախվում է» սեփականատերերի եսասիրությանը՝ իրենց ունեցվածքի հետ վարվելու այնպես, ինչպես իրենք են ցանկա-

նում: Եսասիրությունից դրդված՝ սեփականապետները հաճախ մերժում են նույնիսկ գնման կամ վարձակալման գայթակղիչ առաջարկները, օրինակ՝ ավտոմեքենայի վարձակալման ֆիրման անհապրներին է վաճառում իր մեքենաների ժամանակավոր օգտագործման իրավունքը՝ անտեսելով այն հանգամանքը, որ մեքենայի վերավաճառքի դեպքում դրա արժեքը կընկնի: Կամ բնակարանը հաճախ վարձով է փոխում՝ հաշվի չառնելով բնակարանի անփույթ օգտագործման հետևանքով առաջացող ծախսերը: Բնակարանապետները վնաս է կրում՝ կադրելով վերանորոգման ծախսեր: Երբ սեփականության իրավունքը իրավաբանորեն պաշտպանված է, ապա սեփականապետը հնարավորություն ունի դատարանում պաշտպանելու իր իրավունքները: Եթե վարորդը վրաների է ենթարկել հետիոտնին, ապա կողմերը ոչ միշտ են դիմում դատարան, որովհետև դեպքը պարզ է, և վարորդը գիտի, որ հետիոտնը կարող է ապացուցել իր մեղքը և հասցրած վնասը: Այս դեպքում վարորդն ուղղակի կփոխհատուցի նրան պատճառած վնասը:

Երբ իրավական գործողություններն ուղղված են անհատների իրավունքների պաշտպանությանը, անհատներն իրավունք ունեն և կարող են անհատապես միջոցներ ձեռնարկել՝ պաշտպանելու իրենք իրենց: Պետությունը ձևավորում է դատական համակարգը և ապահովում դատարանների որոշումների պարտադիր կատարումը:

3.5. ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԲԱԶՄԱԶԵՎՈՒԹՅՈՒՆԸ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ

Շուկայական փոխհատույթի գոյության կարևոր պայմաններից է սեփականության բազմաձևությունը: Տամաշխարհային փորձը ցույց է տալիս, որ շուկայական փոխհատույթի զարգացման և քաղաքակիրթ շուկա ձևավորելու համար անհրաժեշտ է սեփականության բազմաթիվ ձևերի գոյություն: Շուկայական հարաբերությունները անարարքեր չեն այն բանի հանդեպ, թե շուկայի սուբյեկտները որքանով են ինքնուրույն և ազատ իրենց փոխհատույթի գործունեության մեջ, իհարկե, օրենքի շրջանակներում, անարարքեր չեն նաև ազնիվ մրցակցության պայմանների նկատմամբ: Դրա համար էլ անհրաժեշտ է, որ յուրաքանչյուր սեփականապետ շուկայական փոխհատույթում գրավի իր համապատասխան տեղը, իրականացնի ազնիվ փոխհատույթի գործունեություն և իրավունքի սահմաններում մասնակցի ազատ շուկայական մրցակցությանը: Ներկայումս շուկայական փոխհատույթում գործող սեփականության ձևերը կարելի է խմբավորել և բաժանել տարաբնույթի: Դրանք են՝

1. հանրային սեփականություն,
2. անհատական սեփականություն,
3. կոլեկտիվ սեփականություն:

Այժմ առանձին-առանձին քննարկենք սեփականության վերոնշյալ ձևերը և դրանց տարաբնույթի:

1. Հանրային սեփականությունը և դրա տարաբնույթները:

Հանրային կամ համաժողովրդական սեփականությունը կոնկրետ դրսևորվում է պետական և մունիցիպալ սեփականության ձևերով:

Պետական սեփականության դերը հիմնականում պայմանավորված է պետության փնտեսական դերով: Ժամանակակից աշխարհում շուկայական հարաբերությունների փիրապետության և բազմասեփականության պայմաններում չկա մի երկիր, որտեղ պետությունը չզբաղվի ակտիվ փնտեսական գործունեությամբ: Ուրեմն, պետության դերը փնտեսության կարգավորման բնագավառում ոչ միայն չի նվազում, այլ ընդհակառակը աճում է: Այն երկրներում, որտեղ զարգացած են շուկայական հարաբերությունները, հարկերի միջոցով կենտրոնանում և վերաբաշխվում է համախառն ազգային արդյունքի հիմնական մասը: Օրինակ՝ Շվեդիայում համախառն ազգային արդյունքի 50%-ը, իսկ ԱՄՆ-ում և Ճապոնիայում՝ 33%-ը վերաբաշխվում է պետության կողմից: Արևմտյան Եվրոպայի երկրներում հիմնական ֆոնդերի 10-30%-ը պետության բաժինն է: Համախառն ազգային արդյունքի այդ բաժինն էլ կազմում է պետության սեփականության աղբյուրը: Պետական սեփականության օգտագործման հիմքը փնտեսության այն ոլորտներն են, որոնցում մեծ է ուղղակի կենտրոնական կառավարման և պետական ներդրումների պահանջարկը, իսկ շահութաբերությունը չի համարվում հիմնական գործունեության չափանիշ, այն գործում է՝ ելնելով հասարակության շահերից: Օրինակ՝ պետության գործունեության ծավալումը տեղեկատվության միջոցների ձեռքբերման, սոցիալական և արտադրական կառուցվածքի սրելոման, էկոլոգիական պաշտպանվածության, հիմնարար գիտությունների և գիտափոր արտադրության զարգացման, փիեզերքի նվաճման, համաշխարհային օվկիանոսի հատակի ուսումնասիրության և այլ բնագավառներում: Պետական սեփականությունն անհրաժեշտ է նաև ոչ պետական ձեռնարկություններին և բանկերին սնանկացման դեպքում օգնելու, դրանց ֆինանսներն առողջացնելու և կարգավորելու փնտեսական գործունեության ժամանակ:

Պետական սեփականությունը, սեփականության մյուս ձևերի համեմատությամբ, ունի որոշակի առավելություններ, որոնք պայմանավորված են նրա գործառնությամբ: Պետական սեփականությունը իրականացնում է փնտեսական մակրոկարգավորումը, ձևավորում է հասարակության փնտեսական զարգացման ռազմավարությունը, ապահովում է ազգային փնտեսության լավագույն կառուցվածքը՝ ելնելով արդյունավետության ժամանակակից չափանիշներից: Վերջին հաշվով, պետական սեփականությունն ուղղվում է բնակչության սոցիալական պաշտպանվածությանը և բարեկեցության բարձրացմանը:

Միաժամանակ, անկախ փնտեսական և սոցիալական համակարգից, պետական սեփականությունը մեծ մասամբ գործում է պակաս արդյունավետությամբ, քան սեփականության մյուս ձևերը: Մի կողմից՝ պետական սեփականությունը ծավալվում է այնպիսի ոլորտներում, որտեղ շուկայի հնարավորությունները շար սահմանափակ են, մյուս կողմից՝ պետական սեփականության արդյունավետությունը նորմալ գործող շուկաներում նվազում է, որովհետև սեփականատերերը դիմագրկված է, իսկ պետական ձեռնարկությունը ճկուն չէ և կորցնում է շուկայական կողմնորոշումը: Պետական սեփականության պայմաններում գրեթե անհնար է հրաժարվել յուրացման խարդախ գործարքներից, սուվերային փնտեսությունից, կաշառակերությունից, համընդհանուր անփնտեսվարությունից և այլ փնտեսական հանցագործություններից:

Հանրային սեփականության մի տարատեսակն է **մունիցիպալ** սեփականությունը: Մեր հանրապետությունում մունիցիպալ սեփականությունը տեղական ինքնակառավարման մարմինների կամ համայնքների սեփականությունն է, որը ամրագրված է «Տեղական ինքնակառավարման մասին» ՀՀ օրենքում (1996 թ.): Մունիցիպալ կամ համայնքային ձեռնարկությունների գերագույն փնտրենները տեղական իշխանություններն են (քաղաքային, գյուղական և համայնքային), որոնք իրականացնում են արտադրական կամ սպասարկման գործունեություն և համարում են համայնքի սեփականությունը: Համայնքի սեփականությունը օրենսդրությամբ սահմանված կարգով փնտրվում են տեղական ինքնակառավարման մարմինները: Համայնքի սեփականությունն են կազմում համայնքի տարածքում գտնվող կրթական, մշակութային, առողջապահական հիմնարկները, կոմունալ և կենցաղային սպասարկման ձեռնարկությունները, տեղական նշանակության բոլոր կառույցները, տարածքի հանգստի գոտիները, բնակարանային ֆոնդը, ոչ բնակելի տարածքները, վարչական շենքերը, տրանսպորտային միջոցները, անշարժ ու շարժական այլ գույքը: Համայնքի սեփականությունը գոյանում է պետական ձեռնարկությունները կամ պետական սեփականություն հանդիսացող գույքը համայնքի սեփականությանը հանձնելուց, համայնքի ենթակայության տակ գտնվող ձեռնարկությունների և կազմակերպությունների գործունեությունից, բարեգործական հատկացումներից, քաղաքացիների և ձեռնարկությունների նվիրատվությունից, օրենսդրությամբ չարգելված այլ աղբյուրներից:

2. Անհատական սեփականությունը և դրա տարատեսակները:

Հասարակության զարգացման պատմական դարաշրջաններում սեփականության հիմնական ձևը եղել է անհատական սեփականությունը, որը տարբեր օբյեկտներ և սուբյեկտներ է ունեցել: Անհատական սեփականության բովանդակությունն այն է, որ սեփականության որոշակի օբյեկտներ փնտրվում և օգտագործվում են առանձին անհատների կողմից: Անհատական սեփականության տարատեսակներն են՝ մասնավոր սեփականությունը, անձնական սեփականությունը, անհատական գյուղացիական փոքրատնտեսությունը և այլն: Անհատական սեփականության տարատեսակներն ունեցել են իրենց զարգացման պատմությունը:

Մասնավոր սեփականություն գիտաբառը պայմանականորեն ընդունվել է պետական, արքունական ունեցվածքը մյուսներից տարբերելու և սահմանազատելու համար: Դրա համար էլ սեփականության բոլոր տեսակները, որոնք պետական չեն, համարվել են մասնավոր: Ներկառ, Արևմտյան փոքրագիտությունում և գործնականում հաստատված է այն տեսակետը, համաձայն որի՝ մասնավոր սեփականությունն ասելով հասկանում ենք ոչ պետական սեփականության յուրաքանչյուր ձև: Դա էլ իր տրամաբանությունն ունի: Պետությունը հանդես է գալիս որպես ամբողջ հասարակության ներկայացուցիչ, իսկ սեփականության մնացած սուբյեկտները հասարակության մի մասն են կազմում, դրա համար էլ նրանց ունեցվածքը իրավացիորեն համարվում է մասնավոր սեփականություն:

Մասնավոր սեփականությունը ծագելով ուշ նախնադարում՝ անցել է զարգացման բարդ ու երկարատև ուղի: Մասնավոր սեփականությունը սեփականու-

թյան այնպիսի ձև է, որը փնտրվում է առանձին անհատի կողմից և հասարակական սեփականության մյուս օբյեկտներից առանձնացված է: Քաղաքակիրթ հասարակություններում մշակվել են սեփականատիրոջ վարքագծի որոշակի կանոններ: Մասնավոր սեփականություն են համարվում.

1. Տնտեսականությունը՝ որպես տնտեսական միավոր, որն իրականացնում է բարիքների արտադրություն սեփական կարիքների համար:

2. Օրենքով սահմանված (լեզալ) մասնավոր ձեռնարկությունները, որոնք գործում են համապատասխան օրենսդրությամբ: Սրանց շարքն են դասվում ցանկացած մասշտաբի ձեռնարկությունները՝ լինեն անհատական, փնայնագործական, միջին, թե խոշոր չափերի:

3. Ընդհատակյա մասնավոր ձեռնարկությունները, որոնք դասվում են «ստերային տնտեսության» շարքը: Դրանց թվում են ապրանքների արտադրության և ծառայությունների ոլորտի այն բոլոր ձեռնարկությունները, որոնցում մասնավոր անձինք գործում են առանց իշխանության հատուկ թույլտվության:

4. Մասնավոր ունեցվածքի կամ անձնական խնայողության ցանկացած տեսակ, եթե այն տրված է վարձով կամ մասնավոր անձանց միջև դրամական գործարքներ են կնքված:

Մասնավոր հատվածը զարգանում է ինքնաբերաբար, առանց որևէ արտաքին միջամտության, որն էլ վկայում է մասնավոր սեփականության կենսունակության մասին: Մասնավոր հատվածի զարգացման հիմնական պայմաններից մեկը ցանկացած արտադրական գործունեություն (բացի օրենքով սահմանվածների) ծավալելու գործում լրիվ ազատությունն է:

Մասնավոր սեփականության դասական ձև է կապիտալիստական սեփականությունը: Իր տնտեսական բովանդակությամբ այն սկզբունքորեն տարբերվում է մասնավոր սեփականության նախորդ բոլոր ձևերից:

Կապիտալիստական սեփականությունը նման է մանրապրանքարտադրողների սեփականությանը: Այն ևս կապված է ապրանքային արտադրության և փոխանակության հետ: Կապիտալիստը մանրապրանքարտադրողների նման հանդես է գալիս որպես ազատ և հավասար մասնավոր անձ, որպես սեփականության սուբյեկտ: Այս արտաքին նմանությունը տնտեսագետներին առիթ տվեց նույնացնելու մանրապրանքարտադրողների և կապիտալիստական մասնավոր սեփականությունը: Այսպես պետք է տարբերել երկու փոխի մասնավոր սեփականություն, մեկը՝ հիմնված արտադրողի անձնական աշխատանքի (մանրապրանքարտադրողի և փնայնագործի), մյուսը՝ վարձու աշխատանքի վրա:

Անհատական սեփականության մի տարատեսակ է անձնական սեփականությունը: **Անձնական սեփականությունը**՝ որպես տնտեսական հասկացություն, արտահայտում է հասարակության առանձին անդամների միջև տնտեսական հարաբերություններ՝ կապված բարիքների արտադրության, բաշխման, փոխանակության և յուրացման հետ: Անձնական սեփականությունը հիմնականում կոչված է ապահովելու մարդկանց անձնական կյանքի վերարտադրությունը: Անձնական սեփականությունն առաջացել է նախնադարյան հասարակարգում, երբ առանձին ընտանիքներ հարաբերականորեն առանձնացել են համայնքի սեփականությունից: Անձնական սեփականությունը կարող է դրսևորվել.

1. սպառման առարկաների անձնական փնտրման,

2. անձնական օժանդակ փոխադրության,
3. անհատական աշխատանքային գործունեության ձևով:

Անձնական սեփականության հիմքն ամեն դեպքում անձնական աշխատանքն է: Բայց ձեռնարկարիորջ անձնական սեփականության մասշտաբները շատ ավելի մեծ են, քան աշխատավորներինը: Աշխատավորների բացարձակ մեծամասնության անձնական սեփականության չափերը սահմանափակվում են աշխատավարձով: Շարունակական սղաճը, աշխատավորներից գանձվող հարկերի մեծացումը, աշխատավարձի «սառեցումը», աշխատավարձի բարձրացման համար գործադուլային շարժման սահմանափակումները կրճատում են աշխատավորների իրական եկամուտները, որն էլ իր հերթին սահմանափակում է անձնական սեփականության չափերը: Անհատական սեփականության մի փարատեսակ է անհատական գյուղացիական փոխադրությունը: Այն մեր հանրապետությունում ձևավորվել է 1990-ական թվականներին, հողի մասնավորեցումից հետո: Գյուղական բնակիչը, իր ընտանիքի կազմին համապատասխան, ստացավ հողակտոր, որի վրա իր ցանկությամբ հիմնեց գյուղատնտեսական մթերքների արտադրություն՝ հաշվի առնելով տեղի բնակլիմայական պայմանները: Անհատական գյուղացիական փոխադրությունները կարող են լինել հողագործական և անասնապահական, քանի որ մասնավորեցվել է նաև նախկին սովխոզների և կոլտնտեսությունների անասնազրկաբանակը: Անհատական գյուղացիական փոխադրությունն ունի երկակի իմաստ. մի կողմից՝ դրանցում արտադրված արդյունքը ծառայում է փվյալ ընտանիքի անձնական կարիքները բավարարելուն, մյուս կողմից՝ կարող է ապրանքային ելք ունենալ շուկայի համար:

3. Կոլեկտիվ սեփականությունը և դրա փարատեսակները:

Հասարակության զարգացման որոշակի աստիճանում մասնավոր սեփականության կողքին հանդես եկան նաև սեփականության այլ ձևեր և փարատեսակներ, ինչպիսին է կոլեկտիվ սեփականությունը՝ իր բազմաթիվ փարատեսակներով: Կոլեկտիվ սեփականության հիմնական գիծն այն է, որ արտադրության միջոցների և ստեղծված արդյունքի յուրացումն ունի կոլեկտիվ, խմբային ձև: Ուրեմն, կոլեկտիվ սեփականությունն ամենից առաջ սեփականության խմբային ձևն է, որի փարատեսակներից հարկ ենք համարում քննարկել կոոպերատիվ սեփականությունը, հասարակական կազմակերպությունների սեփականությունը և խառը սեփականությունը, որոնք էլ իրենց հերթին ընդգրկում են բազմաթիվ այլ տեսակներ:

Եթե մասնավոր սեփականությունը ենթադրում է անմիջական արտադրողի անջատում աշխատանքի նյութական պայմաններից, ապա սեփականության կոլեկտիվ ձևը՝ աշխատողների միավորում և հավասարություն փվյալ կոլեկտիվի շրջանակներում, որտեղ իրականացվում է արտադրության միջոցների համատեղ օգտագործում և յուրացում, զարգանում է ինքնակառավարումը, առաջանում է կոլեկտիվ, խմբային և անհատական փոխադրական շահերի ընդհանրություն:

Կոլեկտիվ սեփականությունն ավելի դինամիկ է, ճկուն և հնարավորություն է տալիս սեփականատերերին կողմնորոշվելու կոնկրետ փոխադրական պայմաններում: Կոլեկտիվ ձեռնարկությունները լայն փարածում ունեն արդյունաբերության, գյուղատնտեսության, շինարարության, տրանսպորտի, առևտրի, հասա-

րական սննդի, վճարովի ծառայությունների ոլորտներում և արտադրության ու սոցիալ-վնասական կյանքի այլ բնագավառներում:

Կոլեկտիվ սեփականության մի տարատեսակ է կոոպերատիվ սեփականությունը: Դա կոոպերատիվի անդամների կամավոր միավորում է՝ համարեղ արտադրություն կամ այլ գործունեություն ծավալելու նպատակով: Կոոպերատիվ սեփականություն են համարվում արտադրության միջոցները և այն ունեցվածքը, որոնք անհրաժեշտ են փոխտեսական նպատակների, ինչպես նաև արտադրված արդյունքի իրացման համար: Կոոպերատիվի կազմում հնարավոր է ստեղծել այլ կառուցվածքային ենթաստորաբաժանումներ, ինչպես օրինակ՝ արտադրամասեր, ֆերմաներ, արհեստանոցներ, խանութներ և այլն, որոնք գործում են կոլեկտիվ, ընթանական, վարձակալական կամ անհատական կապալի սկզբունքներով:

Կոլեկտիվ սեփականությունը տարածված է շատ երկրներում: Ներկայումս աշխարհում գործում են մոտ 1 մլն կոոպերատիվ կազմակերպությունների ավելի քան 120 տարատեսակներ, որոնք ընդգրկում են շուրջ 600 մլն մարդ: Առաջին կոոպերատիվները ստեղծվել են Դանիայում և Շվեդիայում, 1880-1885 թթ.՝ գյուղատնտեսական մթերքների վերամշակման և իրացման գծով, իսկ Նիդեռլանդներում և Ֆրանսիայում՝ պարարտանյութերի և գյուղատնտեսական գործիքների ձեռքբերման գծով: Ներկայումս Ճապոնիայում կոոպերատիվների միջոցով է իրականացվում ագրարային հարվածի ապրանքային արտադրության 90%-ը, Նիդեռլանդներում՝ 60-65%-ը, Գերմանիայում, Ֆրանսիայում և Իսպանիայում՝ 50-52%-ը, ԱՄՆ-ում, Մեծ Բրիտանիայում, Իտալիայում և Բելգիայում՝ 30%-ը: Նիմանդրվել է «Միջազգային կոոպերատիվ դաշնություն» կազմակերպությունը, որն այսօր միավորում է 370 մլն կոոպերատիվներ: Կոոպերատիվները կամավոր սկզբունքով կարող են միավորվել և կազմել միություններ կամ միավորումներ՝ ըստ իրենց արտադրական կամ տարածքային ընդհանրության:

Տարածում ունեն կոոպերատիվների երեք հիմնական ձևեր՝ **արհեստագործական, արտադրական և սպառողական:** Արհեստագործական կոոպերատիվը միավորում է մանրապրանքարտադրողներին և տնայնագործներին, որոնք համարեղ են լուծում հումքի ձեռքբերման և պարաստի արտադրանքի իրացման հետ կապված հարցերը: Արտադրողներն իրենք են համարվում արտադրության միջոցների և արտադրված արդյունքի սեփականատերեր:

Ի տարբերություն սպառողական կոոպերատիվների, որոնց գործունեության համար անդամների մասնակցությունը պարտադիր չէ, արհեստագործական և արտադրական կոոպերատիվները հիմնված են անդամների անձնական աշխատանքային ներդրումների վրա: Իրենց գործունեությամբ առանձնանում են գյուղատնտեսական կոոպերատիվները, որոնք նախկին ԽՍՀՄ տարածքում դրսևորվել էին կոլտնտեսությունների ձևով:

Սպառողական կոոպերատիվները հիմնականում զբաղվում են ապրանքների առք ու վաճառքով, որը կազմակերպվում է փայտփրական սկզբունքով: Ներագայում փայտերերը դառնում են սեփականատերեր: Սեփականության այս ձևը հիմնվում է ընդլայնված վերաարտադրության վրա: Սպառողական կոոպերատիվները հիմնականում գործում են շրջանառության ոլորտում, չնայած կարող են իրականացնել նաև արտադրական գործունեություն: Ռուս փոխտես-

գեւորներն (Մ. Ի. Տուգան-Բարանովսկի, Ա. Վ. Չայանով և ուրիշներ) մեծ նշանակություն են փվել կոռպերափիվ սեփականությանը:

Խմբային սեփականության շարքն է դասվում հասարակական կազմակերպությունների սեփականությունը: Դրանց մեջ են մտնում արհեստակցական միությունների, Կարմիր խաչի, գիտարեխնիկական ընկերությունների, սպեղծագործական միությունների, եկեղեցու և այլոց սեփականությունը: Նասարական կազմակերպությունների սեփականությունը իրենից ներկայացնում է նյութական բարիքների փիրապեման, օգրագործման և փնօրինման բնագավառում ծագած փնփեսական հարաբերություններ: Նասարական կազմակերպությունների սեփականությունը ամենից առաջ անհրաժեշտ է նրանց կանոնադրական պահանջները իրականացնելու համար: Մրանք էապես փարբերվում են համաժողովրդական և կոլեկտիվ սեփականություններից: Նասարական կազմակերպությունների սեփականությունը մասամբ է ընդգրկում արփադրության ոլորտը: Այն գլխավորապես օգրագործվում է ոչ արփադրական նպարակներով, ուղղվում է կրթական, սպորտային և պաշտպանական միջոցառումների անցկացմանը, արհեստակցական, սպեղծագործական, գիտական և այլ կազմակերպությունների անդամների շահերի իրացմանը: Դրա համար էլ հասարակական կազմակերպությունների սեփականության օբյեկտները դասվում են ոչ արփադրական նշանակության ֆոնդերի թվին: Դրանց ձևավորման աղբյուրը հիմնականում անդամավճարային մոծոմներն են:

Խառը սեփականության ձևը հիմնված է փարբեր սեփականությունների և կազմակերպությունների սեփականության միավորման վրա: Այդ ընկերությունները և կազմակերպությունները բնութագրվում են գործընկերների կապիփալների միավորմամբ, որոնք կազմակերպվում են բաժնեփիրական սկզբունքով: Դրանք համարեղ են իրականացնում իրենց փնփեսական գործունեությունը, ապահովում են կողմերի մասնակցությունը կառավարմանը և շահույթի ու ռիսկի բաժանմանը: Խառը ընկերությունները և կազմակերպությունները իրենց սոցիալ-փնփեսական բնույթով, գործունեության իրականացման մեթոդներով և նպարակներով խիստ բազմազան են: Դրանք լինում են՝

1. նյութական արփադրության ոլորտում գործող ընկերություններ (արդյունաբերության, գյուղափնփեսության, շինարարության),
2. ծառայությունների ոլորտում գործող (ապահովագրական, կենցաղային, բանկային, խորհրդարվական և այլն),
3. կոմպլեքսային բնույթի ընկերություններ և կազմակերպություններ:

Ազգային պարկանելության փնփեսակերից խառը ընկերությունները լինում են՝

1. ազգային, որին մասնակցում է մեկ երկրի կապիփալը,
2. միջազգային, որին մասնակցում է փարբեր երկրների ընկերությունների կապիփալը:

Իրավական առումով՝ խառը ընկերությունների և կազմակերպությունների սեփականությունը կարող է հանդես գալ որպես բաժնեփիրական ընկերությունների սեփականություն, համարվել իրավաբանական անձ՝ ենթարկվելով փվյալ վարչական փարածքի օրենսդրությանը, ինչպես նաև խառը ընկերությունների կնքած պայմանագրերին և կանոնադրությանը:

Խառը սեփականության փոփոխական է **բաժնեպահության սեփականությունը**, որի բաժնեյուրեր կարող են լինել և՛ պետությունը, և՛ անհատ քաղաքացիները, և՛ մոնոպոլիստական միությունները: Բաժնեպահության ընկերությունները համաշխարհային պրակտիկայում մշակված և փորձված փոփոխականության ձև են, որպեսզի միավորվում են տարբեր սեփականատերերի միջոցները՝ բաժնեպահության սկզբունքով: Որպես գործունեության հեղուկացում, բաժնեպահությունը իրենց ներդրված միջոցների դիմաց տարեկան ստանում են եկամուտ՝ շահաբաժնի (դիվիդենդի) տեսքով:

Բաժնեպահության սեփականությունը առավել կարարյալ, ճկուն, խոշորամասշտաբ հասարակական արտադրությանը համապատասխանող ձև է: Արտադրում, եթե հաշվի առնենք նաև փոքր բիզնեսը և գյուղատնտեսությունը, հիմնական ֆոնդերի և արտադրված արդյունքի 80%-ը բաժնեպահության սեփականություն է:

3.6. ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԱՊԱՊԵՏԱԿԱՆԱՅՄԱՆ ԵՎ ՄԱՍՆԱՎՈՐԵՑՄԱՆ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ

Տնտեսական բարեփոխումների հիմքը սեփականատիրական հարաբերությունների վերակառուցումն ու հստակեցումն է, մի բան, որը մինչ այժմ նախկին ԽՍՀՄ ողջ տարածքում լիարժեք չի իրականացվել:

Տնտեսավարման արդյունավետ ձևերին անցնելու մեծապես նպաստում է պետական սեփականության նախ՝ ապապետականացումը, ապա՝ մասնավորեցումը և բազմաձևության անցնելը: Ի՞նչ է ապապետականացումը: Դա պետական կամ մուխիցիպալ սեփականության (հողերի բոլոր տեսակներ, արդյունաբերական ձեռնարկություններ, շենքեր և կիսակառույցներ, բաժնեպատմներ, մշակույթային արժեքներ և այլն)՝ վճարով կամ անվարձառաջարկությամբ հանձնումն է առանձին անհատների կամ ձեռնարկությունների: Այլ կերպ ասած՝ ապապետականացումը պետական սեփականության վերակառուցման միջոցների ամբողջությունն է՝ ուղղված տնտեսության մեջ պետության մենաշնորհի դերի վերացմանը: Բացի դրանից, ապապետականացում նշանակում է՝ պետությունից վերցնել տնտեսական կառավարման գործառնությունների մեծ մասը և հանձնել համապատասխան լիազորություններով ձեռնարկություններին: Դրանով ուղղահայաց տնտեսական կապերը փոխարինվում են հորիզոնականով: Ապապետականացումը դեռևս չի նշանակում պետության լրիվ հեռացում տնտեսական ոլորտից: Ժամանակակից արտադրությունը չի կարող հաջողությամբ գործել առանց պետական կարգավորման, որն արդյունավետ է միայն որոշակի սահմաններում: Երբ խախտվում են այդ սահմանները, հասարակական արտադրության արդյունավետությունը նվազում է:

Ապապետականացումը կարող է կրել **քողարկված, մասնակի և ապագայնացման բնույթ**: Քողարկված բնույթ է կրում այն դեպքում, երբ պետական ունեցվածքը երկար ժամանակով տրվում է վարձակալությամբ օգտագործելու կամ մասնավոր անձանց, կամ էլ ընկերություններին և կազմակերպություններին: Ապապետականացումը մասնակի բնույթ է կրում, երբ վաճառվում է, օրի-

նակ, բաժնետոմսերի որոշակի մասը, անտառների, վարելահողերի և այգիների որոշակի տարածություն, որոշ ջրանցքներ, տրանսպորտի միջոցներ և այլն: Ապագգայնացման դեպքում պետական որոշմամբ ապագգայնացվում է այն ամենը, ինչ ազգայնացվել է ժամանակին և դարձել պետական սեփականություն:

Խոշոր արդյունաբերական ձեռնարկությունները ապապետականացվում են բաժնետիրական ընկերությունների կազմակերպման միջոցով: Ապապետականացումը ենթադրում է պետական խոշոր ձեռնարկությունների վերակազմավորում մանր և միջին արտադրությունների: Ապապետականացման հետ սերտ կապի մեջ է մասնավորեցումը: Վերջինս սեփականության ապապետականացման ուղղություններից մեկն է, որի էությունը պետական սեփականության հանձնումն է առանձին քաղաքացիներին և իրավաբանական անձանց՝ որպես մասնավոր սեփականություն: Ապապետականացման և մասնավորեցման միջև կա որոշակի տարբերություն: Եթե ապապետականացումն ընդգրկում է գոյություն ունեցող փնտեսական համակարգի վերակառուցման համալիր ծրագիր՝ ուղղված պետական թելադրանքի վերացմանը և պետությունից անկախ՝ մարդկանց հասարակական գործունեության ոլորտների համար փնտեսական գործունեության պայմանների սպեղծմանը, ապա մասնավորեցումը ենթադրում է պետական սեփականության հարաբերությունների արմատական վերաձևափոխման գործընթաց, որտեղ հանդես են գալիս սեփականության նոր ձևեր: Մասնավորեցման օբյեկտ կարող են լինել ծանր արդյունաբերությունը, մանր և միջին արդյունաբերական և առևտրական ձեռնարկությունները, ծառայությունների ոլորտի ձեռնարկությունները, բնակարանային ֆոնդը, բնակարանային շինարարությունը, գյուղատնտեսական ձեռնարկությունները և այլն: Մասնավորեցումից հետո սեփականության սուբյեկտ են դառնում մասնավոր անձինք, մասնավորեցված ձեռնարկությունների աշխատողները, բանկերի և բաժնետիրական ընկերությունների աշխատանքային կոլեկտիվները և այլք:

Մեզանում իրականացվող բարեփոխումների մեջ և՛ ապապետականացումը, և՛ մասնավորեցումը ոչ միայն ամենահրապապ ու ամենաարդիականն են, այլև ամենաբարդն են, և անցումը շուկայական փնտեսության չի կարող իրականացվել առանց մասնավորեցման: Մասնավորեցումը կարող է իրականացվել պետական սեփականությունը անվճար հանձնելով մասնավոր անձանց, ձեռնարկությունները արտոնյալ պայմաններով հետ գնելով, բաժնետոմսերի վաճառքով, ձեռնարկությունները վարձակալելու, մանր ձեռնարկությունները աճուրդով վաճառելու և այլ ձևերով: Խնդիրն այն է, թե ինչպես անել, որ մասնավորեցումը կատարվի արագ, առողջ ֆինանսական հիմքի վրա, սոցիալական արդարության սկզբունքների պահպանմամբ: Մրանք չափանիշներ են, որոնք անհրաժեշտ է հաշվի առնել մասնավորեցման մեխանիզմները որոշելիս: Մասնավորեցման համաշխարհային փորձը ձևավորել է պետական սեփականությունը մասնակի և ամբողջությամբ մասնավոր հարվածին հանձնելու երկու տասնյակից ավելի ձևեր ու մեթոդներ, որոնցից առավել հաճախ կիրառվողներն են՝

1. աճուրդը,
2. մրցութային ընտրությունը,
3. ձեռնարկության բաժնետոմսերի փոխանցումը,

4. կտրոնային մեխանիզմը:

1. Աճուրդի մեթոդի կիրառման դեպքում մասնավորեցումն իրականացվում է սեղմ ժամկետներում: Զարգացած շուկայական փոխադրությունում, որպեսզի փոխադրությունը մարչելի է բոլորին, պետական սեփականությունը բաժին է ընկնում նրան, ով առաջարկում է ամենաբարձր գինը: Աճուրդից ստացված եկամուտներով պետությունը կարող է մարել հարկերը, կատարել նոր ներդրումներ, լուծել բնակչության անապահով խավերի սոցիալական պաշտպանվածության խնդիրները, կանխել սղաճը:

Աճուրդի մեթոդն ունի իր բացասական կողմերը: Աճուրդով մասնավորեցում կատարելու համար հարկավոր է հաշվարկել բնակչության խնայողությունների միջին մակարդակը: Եթե այն ցածր է, ապա դժվար թե բնակչությունը գնի պետական ունեցվածքը իրական գներով: Նշանակում է՝ պետական ունեցվածքը կամ պետք է վաճառվի շատ ցածր գներով, կամ այն կգնեն կանխիկ դրամ ունեցողները, արտասահմանցիները, կամ էլ բոլորովին գնող չի լինի: Այս փաթեթակներից ոչ մեկն էլ չի ապահովում սոցիալական արդարության պահպանումը: Բացի դրանից, ոչ մի երաշխիք չկա, որ աճուրդի միջոցով մասնավորեցումը կհանգեցնի փոխադրության առողջ աճի: Եթե գնորդներին որոշակի պահանջներ չներկայացվեն, ապա նրանք ձեռք բերված սեփականության հետ կվարվեն կամայական ձևով, որը կարող է չհամապատասխանել փոխադրության զարգացման պետական ծրագրին:

2. Մրցութային ընտրության մեթոդի դեպքում մրցութային հանձնաժողովն առաջադրում է վաճառվող սեփականության օգտագործման պայմանները և այդ պայմաններին առավել համապատասխանող առանձին անհատների, կոլեկտիվների ներկայացրած առաջարկներին համապատասխան՝ որոշում է, թե ում պետք է վաճառվի օբյեկտը: Ուրեմն, գնողը նա չէ, ով առաջարկում է ամենաբարձր գինը: Ի փաթեթություն աճուրդի, այս մեթոդը չի ապահովում մասնավորեցմանը հասարակության լայն մասնակցություն, քանի որ մասնակիցներն ընտրվում են ըստ ներկայացված առաջարկների: Այս մեթոդի թերությունն այն է, որ համեմատաբար քիչ եկամուտ է ապահովում, և հանձնաժողովը կարող է սուբյեկտիվ լինել: Առավելությունն այն է, որ հաշվի են առնվում փոխադրության ընդհանուր զարգացման պահանջները:

3. Ձեռնարկության բաժնեպատման (փոխանցման) հանձնման մեթոդն այն է, որ բաժնեպատմանը բաշխվում են բնակչության չափահաս անդամների միջև: Նախքան այդ գործընթացի սկսվելը ձեռնարկությունները պետք է վերածվեն պետությանը պարկանող բաժնեիրական ընկերությունների, որից հետո պետությունն այն կարող է փոխ փոխանցման անվճար, կամ էլ կարող է վաճառել բաժնեպատմանը (ինչպես դա կատարվել է Արևմտյան շատ երկրներում): Բաժնեպատման արժեքը որոշելու համար անհրաժեշտ է նախ որոշել ձեռնարկության արժեքը: Բաժնեպատմանը սկզբում վաճառում են սկզբնական արժեքով, իսկ հետագայում դրանք կարող են բարձրանալ կամ իջնել պահանջարկի և առաջարկի փոփոխության հետևանքով: Պետությունը, որպես կանոն, բաժնեպատման ամբողջ քանակը չի վաճառում, քանի որ դա կհանգեցնի սեփականության փոշիացման, իսկ ղեկավարման արդյունավետությունը ցածր կլինի: Պետությունը կարող է բաժնեպատման խոշոր քանակություններ փոխ բանկերին,

տրեստներին, միավորումներին, որոնք հավաքարմագրերով փնտրվում են այլ իրավաբանական անձանց պատկանող արժեթղթեր՝ դրա դիմաց կատարելով պետության որոշ հանձնարարություններ, օրինակ՝ կրթաթոշակների, կենսաթոշակների, նպաստների և այլ վճարումներ՝ ստացած շահաբաժինների հաշվին: Այս մեթոդի դժվարությունն այն է, որ բաժնետոմսերի արժեքը որոշելը խիստ բարդ խնդիր է, հարկապես անցումային փոփոխությամբ երկրներում, որովհետև ձեռնարկությունների մասին տեղեկատվությունը աղքատ է կամ խառն չկա: Այդ պարագայում էլ չի բացառվում, որ ձեռնարկությունները կարող են վաճառվել նույնիսկ իրենց իրական արժեքից ցածր գնով: Բացի դրանից, երբ բաժնետոմսերը վրվում են անվճար, պետությունը զրկվում է զգալի եկամուտներից, որոնք կարող էր օգտագործել սոցիալական խնդիրներ լուծելու համար, իսկ եթե փախ է բանկերին ու միավորումներին, ապա դա էլ հանգեցնում է սեփականության կենտրոնացման մի քանիսի ձեռքում, որն այնքան էլ բարենպաստ չէ ամբողջ փոփոխության համար:

4. Կորոնային մեխանիզմի հիմքում փոփոխագիտական այն հիմնավորումն է, որ մեզանում սեփականությունը ստեղծվել է հասարակության բոլոր չափահաս անդամների աշխատանքով, հետևաբար նրանք պետք է վարձատրվեն կատարած աշխատանքի համար: Այդ նպատակով պետությունը կարող է պետական սեփականության գնման համար օգտագործել կորոններ, որոնք հնարավորություն կտան մասնավորեցման գործընթացում ներգրավելու առավելագույն թվով մարդկանց և ապահովելու սոցիալական արդարության սկզբունքը:

Յուրաքանչյուր քաղաքացուն հասանելիք կորոնների քանակը պետք է որոշվի պետության կողմից: Դրանք կարող են ստանալ 18 տարեկանից բարձր բոլոր անձինք՝ հավասար պայմաններով: Եթե պետությունը հիմք ընդունի յուրաքանչյուրի անձնական ավանդը հասարակության հարստության ստեղծման գործում, ապա պետք է գործ ունենա այնպիսի ցուցանիշների հետ, ինչպիսիք են՝ աշխատանքային ստաժը, աշխատավարձի չափը և այլն: Պարզ է, որ կորոնները մշտապես շրջանառության մեջ լինել չեն կարող, մասնավորեցման գործընթացը ավարտելուց հետո դրանք կհանվեն շրջանառությունից, և փողի քանակը կհավասարվի նախկին մակարդակին:

Մասնավորեցման լիզերը աշխարհում համարվել է Մեծ Բրիտանիան, իսկ դրա իրականացման «գլխավոր ճարտարապետը»՝ Ն. Ռիդլին: Ռիդլին ապացուցեց, որ մասնավորեցումը իսկապես համարվում է փոփոխությանը մեծ արդյունավետություն հաղորդելու միջոց, որովհետև պետական ձեռնարկություններն աշխատում են ոչ թե սպառողների, այլ իրենց համար: Դրանց ֆինանսավորում է ոչ թե սպառողը, այլ պետությունը, ինչը ծնում է խնամակալություն: Ռիդլին այն կարծիքին է, որ մասնավոր հարվածը գործերն ավելի արդյունավետ է վարում, քան պետությունը, որովհետև, եթե նրանց գործունեությունը սպառողների կողմից չի ընդունվում, ապա մասնավորներին սպառնում է սնանկացում: Վնասով աշխատող ձեռնարկությունների մասնավորեցման դեպքում, ըստ Ռիդլինի, նախ պետք է դուրս գրել այդ ձեռնարկությունների պարտքերը, ապա շահագրգռել սեփականատերերին, որպեսզի ձեռնարկությունը աշխարհի շահույթով: Սեփականատիրոջը պետք է օգնել և՛ նյութական, և՛ ֆինանսական միջոցներով: Նրա կարծիքով չպետք է այնպիսի պայմաններ ստեղծել, որ պետական սեփա-

կանությունը կենտրոնանա միայն հարուստների ձեռքում, նախ պետք է ընտրել մասնավորեցման անվճար և արտոնյալ ձևեր:

Այսպիսով, ապապեփականացումը և մասնավորեցումը փանում են դեպի արդյունավետ արտադրության կազմակերպում, դեպի ազատ շուկայական հարաբերություններ, որտեղ գլխավոր շարժիչ ուժը կապարյալ մրցակցությունն է: Ե՛վ ապապեփականացումը, և՛ մասնավորեցումը միայն ձևավորում են շուկայական փոփոխության մրցակցային պայքարի օբյեկտիվ հիմքերը, դրա համար էլ ոչ թե նպատակ, այլ միջոց են փոփոխության արդյունավետության, ինչպես նաև բնակչության բարեկեցության բարձրացման, փոփոխական գործունեության իրականացման և մրցապայքարի մեջ մտնելու համար:

3.7. ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՎԵՐԱԿԱՌՈՒՅՈՒՄԸ ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՀԱՆՐԱՊԵՏՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ

Տնտեսական ինքնուրույնություն և անկախություն ձեռք բերելուց հետո Հայաստանի Հանրապետությունը ձեռնամուխ եղավ փոփոխական բարեփոխումների իրականացմանը, որի առանցքային ուղղություններից մեկը սեփականության կառուցվածքի փոփոխություններն են: Սեփականատիրական հարաբերությունների վերափոխման նպատակները, ձևերը, եղանակները, միջոցներն ու ժամկետները կապված են փոփոխական, քաղաքական, սոցիալական և հոգեբանական բազմաբնույթ գործոնների հաշվառման անհրաժեշտության հետ:

Պետական սեփականության ապապեփականացումը և մասնավորեցումը արմատապես փոխում են նախկին փոփոխակարգը: Անցնելով նոր փոփոխակարգի՝ անհրաժեշտ է ժամանակին և պարզաձև ձևով հաշվի առնել հասարակության առանձին խմբերի, աշխատավորական կոլեկտիվների և ամբողջ հասարակության շահերը, որպեսզի հետագայում հասարակության շերտավորման, բնեռացման և սոցիալական լուրջ բախումների տեղիք չգրվի:

Հայաստանի Հանրապետությունը ԱՊՀ երկրների շարքում առաջիններից մեկն էր, որ նախաձեռնեց մասնավորեցման գործընթացը՝ այն դարձնելով հանրապետությունում ընթացող փոփոխական բարեփոխումների հիմնական առանցքը: ՀՀ-ում մասնավորեցումը փոփոխանորեն դիվիդում էր որպես փոփոխական, սոցիալական և քաղաքական միջոցառում, որը պետք է փոփոխության ռազմավարական կառուցվածքի ձևավորման, փոփոխավարող սուբյեկտների գործունեության արդյունավետության բարձրացման, պետության և փոփոխական միավորների նյութական, ֆինանսական ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործման միջոց դառնար:

Սեփականության ապապեփականացման և մասնավորեցման հաջողության համար այդ ոլորտի պետական քաղաքականության հիմքում հստակ պետք է դրվեն մասնավորեցման նպատակը, այդ նպատակից բխող նոր խնդիրները, մասնավորեցման իրականացման սկզբունքները և այդ գործընթացի բոլոր փուլերում պետական վերահսկողության ուժեղացումը:

Մինչև մասնավորեցման իրականացումը կարևոր է օրենսդիր մարմնի կողմից մասնավորեցման մասին համապատասխան օրենքի ընդունումը: Կարևոր

հանգամանք է մասնավորեցման նախապայտարական փուլում պետական վերահսկողության իրականացումը, որը պետք է ներառի՝ մասնավորեցման ենթակա օբյեկտի ընտրության որոշման նպատակահարմարության, պետական ունեցվածքի գնահատողների և ֆինանսական խորհրդատուների ճիշտ ընտրության, ինչպես նաև մասնավորեցումը կանոնակարգող որոշումների կատարման և մասնավորեցվող ունեցվածքի նկատմամբ պոտենցիալ պահանջարկի ճշգրիտ հաշվառման խնդիրները:

Այնուհետև պետությունը պետք է վերահսկի նոր սեփականատերերի ստանձնած պարտավորությունների կատարումը, որն ընդգրկում է նոր ձեռնարկությունների հետագա զարգացման ցուցանիշների համակարգի մշակումը և դրանց մոնիթորինգը, ներդրումային կամ սոցիալական պարտավորությունների լրիվ և ժամանակին վերահսկողությունը, մասնավորեցված օբյեկտների մասնագիտացման պահպանումը և այլն:

Պետական սեփականության այս կամ այն օբյեկտի մասնավորեցման նպատակահարմարության մասին որոշումը մշակվում է պետական գույքի կառավարման մարմինների և գործադիր իշխանության շահագրգիռ մյուս մարմինների կողմից:

ՏՏ-ում սեփականատիրական հարաբերությունների վերափոխման օրենսդրավրական դաշտի ձևավորման առաջնեկը եղավ 1992 թվականին ընդունված «Պետական ձեռնարկությունների և անավարտ շինարարության օբյեկտների սեփականաշնորհման և ապապետականացման մասին» ՏՏ օրենքը: Այս օրենքի կարևոր առանձնահատկությունն այն էր, որ ելնելով կոնկրետ ձեռնարկության ֆինանսատնտեսական, կազմակերպական և այլ առանձնահատկություններից, հնարավորություն էր տալիս մի քանի մեթոդներով որոշելու ձեռնարկության իրական շուկայական գինը:

Գործնականում կենսագործելիս պարզ դարձան օրենքի մի շարք թերություններ, որոնք լրացվեցին Կառավարության 1993թ., 1994թ., 1995թ. մի շարք որոշումներով: ՏՏ-ում սեփականատիրական հարաբերությունների վերափոխման արդյունավետ ձև ճանաչվեց մասնավոր արտադրությունը: Մասնավոր և կոոպերատիվ արտադրությունը ենթադրում է արտադրության միջոցների և արտադրված արդյունքի մասնավոր սեփականություն: Այս գործընթացը մեր հանրապետությունում իրականացվում է աստիճանաբար: Սկզբում մասնավորեցվեց հողը և հանրային հոսքը: Հողը կադաստրային արժեքով, իսկ անասունները հիմնական ֆոնդերում գրանցված արժեքներով անժամկետ փրվեցին գյուղացուն՝ մասնավոր սեփականության, ժառանգության, վարձակալության և օտարելու իրավունքով:

Այնուհետև աստիճանաբար իրականացվեց առևտրի օբյեկտների, մանր և միջին ձեռնարկությունների, ապահովագրական ընկերությունների մասնավորեցում: Արդեն 1995 թվականին հանրապետությունում գյուղատնտեսության բնագավառում ավարտվել էր հողի և անասնագլխաքանակի մասնավորեցումը՝ հիմնականում գյուղում կազմակերպելով անհատական գյուղացիական և գյուղացիական կոլեկտիվ տնտեսություններ: Մասնավորեցված էր կենցաղսպասարկման և հասարակական սննդի 257 օբյեկտ, իսկ 1997 թ. մասնավորեցված օբյեկտների թիվը կազմեց 4140: 1995 թվականին ոչ պետական հատվածի բա-

ժինը ազգային եկամբում կազմեց 52%, այդ թվում՝ գյուղատնտեսության մեջ՝ 96%, նյութական արտադրության այլ ճյուղերում՝ 10%: Ոչ պետական հափվածի բաժինը 1996 թվականին արդյունաբերական արտադրանքի մեջ կազմում էր 6%, ապրանքաշրջանառության մեջ՝ 68%, բնակչությանը մատուցվող վճարովի ծառայությունների մեջ՝ 40%, զբաղվածների շրջանում՝ 50%:

ՏՏ-ում պետական գույքի բոլոր փեսակների, այդ թվում՝ անավարտ շինարարության օբյեկտների մասնավորեցման իրավահարաբերությունների կարգավորման և կադրաբույսի գործման բնագավառում կարևոր նշանակություն ունեցավ 1997 թվականին ընդունված «Պետական գույքի մասնավորեցման (սեփականաշնորհման) մասին» ՏՏ օրենքը: Օրենքում սահմանված են «մասնավորեցում» հասկացությունը, մասնավորեցման օբյեկտները, մասնավորեցման ծրագիրը, սուբյեկտները, մասնավորեցման համար օգտագործվող վճարման միջոցները, գույքի մասնակի անհատույց մասնավորեցումը, մասնավորեցմանն աշխատավորական կոլեկտիվի անդամների մասնակցելու իրավունքը, ընկերության և կոլեկտիվի փոխհարաբերությունները, մասնավորեցման գործում պետական մարմինների իրավասությունները, պետական գույքի մասնավորեցման կարգը, մասնավորեցումից ստացված միջոցների փնթիկումը, մասնավորեցման գործարքները, օրենսդրությունը խախտելու համար պատասխանատվությունը և այլն:

2006 թվականին ՏՏ-ում մասնավորեցվել է 1986 ձեռնարկություն, որից 621-ը՝ ուղղակի վաճառքով, 167-ը՝ մրցույթով, 50-ը՝ աճուրդով, 62-ը՝ լուրային աճուրդով, 1085-ը՝ պետական բաժնեմասի ազատ բաժանորդագրությամբ, 1-ը՝ մասնագիտացված շուկաներում պետական բաժնեփոխների վաճառքով:

Այսպիսով, անցումային փոփոխությամբ երկրներում մասնավոր սեփականության ձևավորումն իրականացվում է պետական սեփականության մասնավորեցման զանազան ձևերի կիրառմամբ՝ ուղղված մասնավոր ձեռնարկափրության զարգացմանը: Պետական սեփականության ապապետականացման և մասնավորեցման գործընթացը բազմաբնույթ միջոցառումների համակարգ է, որն ուղղված է արտադրական, աշխատանքային և ֆինանսական ռեսուրսների զարգացմանը, շուկայական հարաբերությունների ընդլայնմանը, ձեռնարկափրական ակտիվության բարձրացմանը, պետական բյուջեի պակասուրդի կրճատմանը, սեփականատերերի խափի ստեղծմանը, արտաքին ներդրումների օգտագործմանը և, ամենակարևորը, փոփոխության ազգային մոդելի ձևավորմանը:

ÆÝÙÝ³ ë ï áõ•Ù³ Ý Ñ³ ñó»ñ

1. Ո՞րն է «սեփականություն» հասկացության արտասահմանական բովանդակությունը: Ի՞նչ հարաբերություններ է այն ներառում:
2. Ի՞նչ է արտեսական իշխանությունը և ի՞նչ հարաբերություններով է պայմանավորված:
3. Ինչպե՞ս կրթությամբ սեփականության օբյեկտները և սուբյեկտները:
4. Ի՞նչ է նշանակում սեփականության ձևերի զարգացման էվոլյուցիա:
5. Ի՞նչ է նշանակում սեփականության փիրապետում, փնթիկում, օգտագործում և պարասխանավորություն:
6. Ո՞րն է սեփականության իրավունքների փունջը: Բնութագրեք Ռոնալդ Զոուզի թեորեմը:
7. Ի՞նչ է նշանակում հանրային սեփականություն: Որո՞նք են դրա փարապետակները:
8. Ի՞նչ է նշանակում անհատական սեփականություն: Որո՞նք են դրա փարապետակները:
9. Ի՞նչ է կոլեկտիվ սեփականությունը: Որո՞նք են դրա փարապետակները:
10. Ի՞նչ է խմբային սեփականությունը: Որո՞նք են դրա փարապետակները:
11. Ի՞նչ է խառը սեփականությունը: Որո՞նք են դրա փարապետակները:
12. Ի՞նչ է նշանակում սեփականության ապապետականացում և մասնավորացում:
13. Որո՞նք են մասնավորացման մեթոդները:
14. Ինչպե՞ս են վերակառուցվել սեփականության հարաբերությունները ՏՏ-ում:

ԾՇՍՄ³ İ³ Ý Ñ³ ë İ³ óáõÃŰáõÝÝ»ñ

Սեփականություն	Տնտեսական իշխանություն
Սեփականության հարաբերություններ	Սեփականության սուբյեկտ
Տնթիկում, փիրապետում, յուրացում	Սեփականության օբյեկտ
Տնտեսական կեցություն	Տրանսակցիոն (գործարքային) ծախսեր
Նասարակական սեփականություն	Սպառողական կոոպերատիվ
Կոլեկտիվ, խմբային, մասնավոր սեփականություն	Արհեստակցական կոոպերատիվ
Սեփականության իրավունք	Ապապետականացում
Սեփականատեր	Մասնավորացում
	Ապագայացում

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԶԱՐԳԱՅՄԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ ԵՎ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԱՄԱԿԱՐԳԵՐԻ ԲՆՈՒԹԱԳԻՐԸ

4.1. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԸՆԴՆԱՆՈՒՐ ԲՆՈՒԹԱԳԻՐԸ

Կենսամիջոցներ ստեղծելու գործունեություն մարդը ծավալել է հասարակության զարգացման բոլոր ժամանակաշրջաններում: Պետք է ասել, որ դա եղել և մնում է մարդու կյանքի գլխավոր և ամենականոնակարգված կողմը: Սպառման համար անհրաժեշտ պարարտստի կենսամիջոցներ գոյություն չունեն (բացի բնության՝ սպառման համար պիտանի բարիքներից), դրանց գոյությունը պայմանավորված է մարդու աշխատանքային գործունեությամբ, որն ընդունված է անվանել փոխտնտեսական գործունեություն: Այդուհանդերձ, հարց է ծագում՝ փոխտնտեսական գործունեություն հասկացությունը բնորոշ է հասարակության զարգացման բոլոր աստիճաններին, թե՞ ոչ: Նարցի պարասխանն այն հիմնավոր մեկնաբանությունն է, որ փոխտնտեսական գործունեությունը ենթադրում է տարբեր փոխտնտեսավարողների փոխհարաբերություն, բարիքների շարժ մի փոխտնտեսավարողից մյուսին՝ դրանք փոխանակելու կամ փողով գնելու և վաճառելու ձևով: Այդ հայեցակետից ելնելով՝ փոխտնտեսական գործունեություն չի կարող համդիսանալ ինքնաբավարարման նպատակով բարիքների արտադրությունը և սպառումը:

Տնտեսական գործունեությանը բնորոշ են մի քանի սկզբունքային հատկանիշներ՝ ռեսուրսների ընտրություն, դրանց այլընտրանքային օգտագործման որոշման կայացում, օգտագործման նպատակի որոշակիություն և սրացված արդյունքի իրացումից եկամուտ ստանալու ձգտում: Նշված պահանջները ձևավորվում են մարդկանց փոխհարաբերությունների ընթացքում և բնութագրվում որպես փոխտնտեսական գործունեություն: Այդ իմաստով, նախնադարյան մարդու կողմից բարիքների ստեղծումն ու սպառումը չի կարող համարվել փոխտնտեսական գործունեություն, այն պարզապես անհատի ջանքերի գործադրում է՝ սեփական գոյությունը պահպանելու նպատակով:

Տնտեսագիտության տեսությունը մարդու այն գործունեությունն է համարում փոխտնտեսական, որի օգտակար կամ ոչ օգտակար լինելը հաշվարկված է, իրականացվում է ռեսուրսների այլընտրանքային օգտագործման և մարդու տրամաբանված վարքագծով և սկզբունքներով, ենթադրվում է որոշակի եկամտի ստացում: Բացի այդ, մարդու՝ որևէ գործունեություն իրականացնելու վարքագծի տրամաբանվածությունը կարող է հիմնված լինել նաև ավանդույթների և սովորույթների վրա, ինչը հաստատվել է փորձով և հաշվարկներով:

Ընդհանրացված արտահայտությամբ՝ փնտեսական գործունեության ամենաբնորոշ գիծն այն է, որ փնտեսական գործունեություն սկսելու շարժառիթ է այն եկամուտը, որը պետք է ստանա փնտեսավարողը, կամ փնտեսական գործունեություն իրականացնելու նրա վճարունակությունը:

Ճիշտ պետք է համարել, որ փողը, նյութական միջոցների փնտրիչումը և վճարունակությունը, որոնց վրա մենք ուշադրություն է դարձնում փնտեսագիտության տեսությունը, փնտեսական գործունեության լծակներն են: Միաժամանակ անհրաժեշտ է նշել, որ փնտեսագիտության տեսությունը այդ կապագորիաները հետազոտում է այնքանով, որքանով դրանք փնտեսական գործունեության շարժառիթներ են, և դրանցով չափվում է ցանկացած փնտեսական գործունեության արդյունք:

Վերը նշվածից չպետք է հետևություն անել, թե մենք անտեսում ենք այն ճշմարտությունը, որ պահանջմունքները և դրանք բավարարելու անհրաժեշտությունը նույնպես փնտեսական գործունեության շարժառիթներ են, սակայն դա ճշմարիտ է գուր սպառման և մարդու գոյությունը պահպանելու հայեցակետից: Երբ սպառման համար բարիքների ստեղծումը քննարկում ենք փնտեսական գործունեության տեսանկյունից, փնտեսագիտության տեսության խնդիրն է բացահայտել մարդկանց փոխհարաբերությունները, նրանց վարքագիծը և նպատակները՝ սահմանափակ ռեսուրսները օգտագործելու և որոշակի եկամուտ ստանալու կապակցությամբ: Այլ կերպ ասած՝ փնտեսական գործունեությունը չպետք է ներկայացնել պարզապես որպես բարիքների արտադրության և սպառման գործընթաց, քանի որ դա ամբողջովին չի արտահայտում փնտեսական գործունեության բովանդակությունը:

Տնտեսական գործունեությունը ենթադրում է մարդկանց փոխհարաբերություններ՝ որոշակի արդյունք ստանալու նպատակով: Այդպիսիք են՝ կապիտալի կիրառումը, աշխատանք կատարելը, ունեցվածքը վարձակալության տակ, փոխադրումների կազմակերպումը, վարկային և առևտրային գործունեությունները, ծառայությունների և սպասարկումների մատուցումը և այլն:

Թվում է, թե փնտեսական գործունեությունը դիտարկում ենք անհատական շարժառիթների տեսանկյունից: Սակայն դա այդպես չէ, որովհետև յուրաքանչյուր մարդու գործունեություն անհատական է միայն անձնական շահի տեսանկյունից, որի իրացումը պայմանավորված է այլ անհատների հետ փոխհարաբերվելու հանգամանքով: Այդ իմաստով, յուրաքանչյուր անհատի գործունեությունը հասարակության ընդհանուր փնտեսական գործունեության մասն է կազմում: Տնտեսագիտության տեսության հետազոտության հիմքում դրված են մարդկանց համատեղ, կոլեկտիվ ու հասարակական գործունեությունները, և միայն դրանով են դրանք ստանում փնտեսական գործունեության բնույթ: Այդ իմաստով փնտեսական գործունեությունը հասարակական բնույթ ունի:

Տնտեսական գործունեության՝ որպես ընդհանրական հասկացության բնութագրումը պահանջում է նաև դրա որոշակիացում: Ցանկացած փնտեսական գործունեության անմիջական հետևանքը որոշակի օգտակարության ստեղծումն է: Մարդը նյութ չի ստեղծում, այլ աշխատանքով բնության նյութերը վերամշակում է նպատակահարմար ձևով՝ վերածելով համապատասխան օգտակար հատկություն ունեցող բարիքի: Այդ ամբողջ գործընթացը, իր վերջնական

արդյունքի տեսակետից, համարվում է արտադրություն: Տեսակետ, արտադրության մեջ մարդը բնության նյութերը վերամշակում կամ դասավորում է այնպես, որ դրանք իրենց օգտակար հատկություններով բավարարեն հասարակության պահանջմունքները: Այդ բոլորը տեղի է ունենում հասարակական արտադրության գործընթացներում (նկատի ունենք արտադրությունը, բաշխումը, փոխանակությունը և սպառումը):

4.2. ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՀԱՐՍՏՈՒԹՅՈՒՆ

Զարգացման որ աստիճանում էլ լինի մարդկային հասարակությունը, նրա գոյության համար անհրաժեշտ են բարիքներ, որոնք մարդը ստեղծում է՝ ջանքեր գործադրելով, և դա իրականացվում է աշխատանքով՝ արտադրության մեջ: Արտադրությունը մարդու նպատակահարմար գործունեությունն է, որի ընթացքում նա վերափոխում է բնության առարկաները և օգտագործում իր պահանջմունքները բավարարելու համար: Հասարակական արտադրության անմիջական արդյունքն այն նյութական և ոչ նյութական բարիքներն են, որոնք սպառվում են մարդու կողմից և արտադրության մեջ, ինչպես ման ապահովում հասարակության ամբողջական վերարտադրությունը:

Պատմական էվոլյուցիայի տեսանկյունից՝ արտադրությունն անցել է երկար ճանապարհ՝ սպառման պարզագույն բարիքների (սնունդ, հագուստ, փոխադրամիջոց, կացարան) ստեղծումից մինչև ժամանակակից մեքենաները, բարդ սարքավորումները, հաշվողական տեխնիկան, տիեզերանավերը և այլն:

Ելնելով արտադրվող բարիքների գոյաձևից՝ ընդունված է փարբերել նյութական և ոչ նյութական արտադրություն: Նյութական է համարվում այն արտադրությունը, որի արդյունքները ստանում են առարկայական դրսևորում՝ սնունդ, հագուստ, կահույք, մեքենաներ, սարքավորումներ, երկաթգծեր, փոխադրամիջոցներ և այլն: Դրանք ստեղծվում են գյուղատնտեսության, թեթև և սննդի արդյունաբերության, ծանր արդյունաբերության, շինարարության, կոմունալ տնտեսության և այլ ոլորտներում:

Ոչ նյութական արտադրության մեջ ստեղծվում են հոգևոր բարիքներ և ծառայություններ, որոնք հիմնականում չեն առարկայանում՝ երաժշտություն, կրթություն, բժշկական սպասարկում, գեղագիտական դաստիարակություն, արվեստի այլ ձևեր և այլն:

Արտադրության երկու ոլորտները փոխադարձորեն պայմանավորում են միմյանց և ապահովում հասարակության համակողմանի զարգացումը:

Մարդկանց պահանջմունքների բավարարումը միանվագ գործողություն չէ, այլ անընդհատ գործընթաց է, որի համար պարտադիր է արտադրության անընդհատ կրկնությունը: Այդ իմաստով, արտադրության գործընթացի անընդհատ վերսկսումը կոչվում է վերարտադրություն: Արտադրությունը և վերարտադրությունը գործնականում իրականացվում են փարբեր տնտեսավարողների փոխադարձ հարաբերությունների պայմաններում, որը դրանց տալիս է հասարակական բնույթ:

Նասարակական արտադրության մեջ ստեղծված բարիքներն իրենց շարժումը կատարում են փոխկապակցված՝ արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման փուլերով, որոնք մարդկանց պահանջմունքները բավարարելու անհրաժեշտությամբ պայմանավորված՝ անընդհատ կրկնվում են և ձևավորում հասարակական վերարտադրության ամբողջական համակարգը: Այդ իմաստով, արտադրությունը, բաշխումը, փոխանակությունը և սպառումը համարվում են հասարակական վերարտադրության փուլերը:

Արտադրությունը նյութական և հոգևոր բարիքների ստեղծման ելակետային գործընթացն է: Ելակետային այն իմաստով, որ ստեղծում է մարդու գոյությունն ապահովելու համար անհրաժեշտ բարիքներ՝ սնունդ, հագուստ, կացարան, փոխադրամիջոց և այլն: Միաժամանակ, արտադրությունը պետք է դիտարկել որոշակի փնտեսական համակարգում, որտեղ սպառման համար բարիքների ստեղծումը չի կարելի համարել արտադրության անմիջական նպատակ, օրինակ՝ շուկայական փնտեսական համակարգը: Շուկան և ապրանքների իրացումը գնային տեղեկատվություն են տալիս արտադրություն սկսելու կամ չսկսելու մասին: Գնային ազդանշանը արտադրություն կազմակերպելու նախադրյալ է այն իմաստով, որ տվյալ գնով ապրանքը վաճառելով՝ փնտեսավարողը կկարողանա փոխհատուցել իր ծախսերը և ստանալ եկամուտ (շահույթ): Ներկայումս, շուկայական փնտեսության համակարգում արտադրության անմիջական նպատակը շահույթի ստացումն է: Սպառումը արտադրության անմիջական նպատակ է ավանդական փնտեսությունում, որտեղ բարիքների արտադրությունն իրականացվում է ինքնաբավարարման սկզբունքով: Բերված դատողությունները վկայում են, որ արտադրության անմիջական և վերջնական նպատակները կարող է չհամընկնել, և դա բնորոշ է շուկայական փնտեսությանը, որտեղ արտադրության անմիջական նպատակը շահույթի ստեղծումն է, իսկ վերջնականը՝ սպառումը: Նարկ է նշել, որ շուկայական փնտեսության մեջ արտադրության վերջնական նպատակը չի իրացվի (արտադրության մեջ կապիտալ չի ներդրվի), եթե շահույթի ստացումը երաշխավորված չէ:

Փոխանակություն: Արտադրության արդյունքները (բարիքները) իրենց օգտակարությամբ անհրաժեշտ են սպառողներին, և նրանք այդ բարիքները ձեռք են բերում փոխանակության կամ առևտրի միջոցով: Փոխանակությունը գործընթաց է, որի միջոցով բարիքներն անցնում են նրանց, ովքեր դրանք արժեքում են՝ գնահատելով բարիքների օգտակար հատկությունները: Օրինակ՝ առևտրով զբաղվողը գեպում որսած ձուկը գնում է ձկնորսից (գետի ափին ձկան օգտակարությունը փոքր է), տեղափոխում և վաճառում է այնտեղ, որտեղ ձկան օգտակարությունն ավելի մեծ է: Այդ իմաստով, փոխանակությունը դառնում է արտադրության անմիջական և վերջնական նպատակների իրացումը սպասարկելու գործընթաց: Փոխանակության ոլորտը նույնպես օգտակարություն և արժեք է ստեղծում այն իմաստով, որ բարիքն արտադրողից սպառողին հասցնելու համար տեղափոխման, պահպանման, գովազդի, վաճառքի և այլ ծախսեր են պահանջվում: Փոխանակությունը արտադրական գործընթացի շարունակությունն է, որովհետև բարիքները տեղաշարժում է տարածության մեջ, տեղաբաշխում է այնտեղ, որտեղ բարիքի օգտակարությունը բարձր է գնահատվում և ծառայում է մարդկանց պահանջմունքների բավարարմանը:

Բաշխում: Բաշխումն իր փնտրասական բովանդակությամբ ընդգրկում է ինչպես սպառման համար անհրաժեշտ բարիքների, այնպես էլ արտադրության ռեսուրսների (գործոնների) փողաբաշխումը հասարակության անդամների միջև: Անձնական սպառման բարիքների բաշխումն իրականացվում է հասարակության անդամների սպացած եկամուտների օգնությամբ՝ գնային մեխանիզմների միջոցով (նկարի ունենք վերջնական բաշխումը): Նույն սկզբունքով են բաշխվում (կամ փողաբաշխվում) արտադրության ռեսուրսները (գործոնները): Երկու դեպքում էլ բարիքների բաշխումն անմիջական կախման մեջ է սեփականության ինստիտուտից, քանի որ թե՛ անձնական սպառման բարիքները, թե՛ արտադրության ռեսուրսները պատկանում են դրանց սեփականատերերին: Չանփեսելով աշխատանքի, կապիտալի, հողի և ձեռնարկության ընդունակության կիրառման համար հասարակության անդամների սպացած փողային եկամուտները՝ որպես բաշխման անվանական և սկզբնական գործիք, պետք է նշել, որ բարիքների և ռեսուրսների՝ որպես սեփականության իրավունքի օբյեկտների իրական բաշխումը փողի է ունենում շուկայի գնային մեխանիզմի միջոցով:

Սպառումը կարելի է բնութագրել որպես արտադրության արդյունքների «ռնչացում»: Այնքանով, որքանով մարդն ընդունակ է ստեղծել օգտակարություններ, նույնքանով նա կարող է սպառել դրանք: Սպառումը բնութագրվում է որպես արտադրության բացառում, որովհետև սպառման ընթացքում ասփիճանաբար նվազում է բարիքի օգտակարությունը կամ անմիջապես անհետանում է:

Սպառումը փողի է ունենում երկու՝ անձնական և արտադրողական սպառման ձևով: Անձնական սպառումը հասարակության անդամների կողմից բարիքների՝ սննդի, հագուստի, կրթության, կացարանի և այլնի սպառումն է: Անձնական սպառումն ապահովում է մարդու գոյությունը և կրում է անհատական բնույթ: Անձնական սպառման կազմում կան նաև այնպիսի բարիքներ, որոնց բնույթը պահանջում է հասարակական կամ կոլեկտիվ սպառում՝ անվտանգությունից օգտվել, թափրոն դիպել, ֆուտբոլի խաղին հեմել և այլն: Սպառման երկրորդ փասակը ռեսուրսների կամ արտադրության գործոնների օգտագործումն է՝ արտադրության մեջ նոր բարիքներ ստեղծելու նպատակով: Այս իմաստով արտադրությունը բնութագրվում է որպես արտադրության գործոնների սպառման գործընթաց:

Բնութագրելով արտադրություն, բաշխում, փոխանակություն և սպառում փնտրասական կարեգործիաները, անհրաժեշտ է ընդգծել, որ փնտրասագիտության փեսությունը չի սահմանափակվում անհատական սպառման, փոխանակության կամ մեկ առանձին ֆիրմայում կազմակերպվող արտադրության սահմաններով: Խնդիրն այն է, որ արտադրությունը չի կարող սահմանափակվել մեկ ֆիրմայի շրջանակներով, կամ սպառումը չի կարող ներկայացվել որպես մեկ առանձին անհատի կողմից բարիքների սպառում այն պատճառաբանությամբ, որ արտադրություն իրականացնում են ոչ թե մեկուսացված, այլ աշխատանքի բաժանման հիման վրա միմյանց հետ փոխհարաբերության մեջ գտնվող անհատները: Տերմապես գոյություն չունի մեկուսացված արտադրություն, բաշխում կամ փոխանակություն: Աշխատանքի բաժանման հիման վրա արտադրությունը ունեցել է և ունի հասարակական բնույթ: Այն մի ամբողջական համակարգ է, որը ձևավորվում է հարաբերականորեն անկախ փնտրասական սուբյեկտների

փոխադարձ կապերի ու հարաբերությունների արդյունքում:

Պահանջմունքներն անընդհատ բավարարելու անհրաժեշտությամբ պայմանավորված՝ արտադրության մեջ ստեղծված բարիքների մի մասը կուտակվում է և դառնում **ազգային հարստություն**: Դասական դպրոցի ներկայացուցիչներն ազգային հարստությունը բնութագրել են որպես նախորդ և ներկա սերնդի աշխատանքով ստեղծված և կուտակված նյութական բարիքների ամբողջություն: Ժամանակակից փնտհասագիտությունը մերժում է ազգային հարստության նման բնորոշումը և գտնում է, որ որպես նախորդ աշխատանքի արդյունք կուտակված նյութական բարիքների հեղ ազգային հարստության բաղադրիչներն են նաև բնական ռեսուրսները, մարդու բնական ընդունակությունները, մասնագիտական գիտելիքները, ազատ ժամանակը, հոգևոր բարիքները և այլն: Ներկայումս, ազգային հարստություն է համարվում այն ամենը, ինչը արժևորում և գնահատում է մարդը: Բնական է, որ բարիքը մարդն արժևորում է՝ հիմք ընդունելով նրա օգտակարությունը, և ազգային հարստության իրական բովանդակությունը գնահատվում է այդ մոտեցումից ելնելով՝ անկախ այն բանից՝ բարիքը նյութական է, թե՛ հոգևոր:

Ազգային հարստությունը կարելի է ներկայացնել ինչպես բնական, այնպես էլ փողային ձևով: Փողի արժևորման փոփոխությունը կարող է հանգեցնել միևնույն քանակության նյութական բարիքների գնահատման փոփոխությունների: Այդ պարզապես, հարստությունը միշտ պետք է դիֆարենցիալ մարդու պահանջմունքները բավարարելու համարեքստում: Այդ իմաստով, եթե նյութական և հոգևոր բարիքներն առկա են այն քանակությամբ, որ մեզ հասանելի են լիարժեք և կարող են բավարարել մեր պահանջմունքները, ապա մենք հարուստ ենք:

4.3. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԸ, ԴՐԱՆՑ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Հասարակության անդամների բազմաթիվ պահանջմունքները բավարարելու, անհրաժեշտ բարիքներ ստեղծելու համար մարդիկ իրենց փնտհասական գործունեության մեջ օգտագործում են փոքրագույն ռեսուրսներ: Այդ ռեսուրսներն իրենց բնույթով կարող են փոքրված լինել բնության կողմից (հողը, նրա ընդերքի հարստությունները, անփառը, ջրերը և այլն), ինչպես նաև կարող են լինել մարդու աշխատանքի արդյունք (արտադրական նշանակության շենքեր, կառույցներ, մեքենաներ, սարքավորումներ, երկաթգծեր, ճանապարհներ, կապի միջոցներ և այլն) և մարդու աշխատանք՝ որպես առանձնահատուկ ռեսուրս:

Ըստ ծագման բնույթի՝ ռեսուրսները լինում են՝ **զվերարտադրվող և վերարտադրվող**: Չվերարտադրվող են այն ռեսուրսները, որոնք փոքրված են բնության կողմից և մարդու աշխատանքով չեն կարող ստեղծվել: Չվերարտադրվող ռեսուրսներ են՝ հողը, հանքային հարստությունները, ջուրը, օդը, կուսական անփառը և այլն: Վերարտադրվող ռեսուրս է համարվում այն ամենը, ինչ ստեղծվում է մարդու աշխատանքով: Դրանք են՝ արտադրական նշանակության շենքերը, կառույցները, մեքենաները, սարքավորումները, երկաթգծերը, ճանապարհ-

ները, հումքը և այլն: Բարիքների սպեղծման համար անհրաժեշտ ռեսուրսներն արտադրության գործընթացում դիտվում են որպես արտադրության գործոններ և խմբավորվում ըստ իրենց ֆունկցիոնալ նշանակության:

Մարքայան արտադրության մեջ արտադրության գործոնները դասակարգվում են երկու խմբի՝ **անձնական** և **իրային գործոնների**: Կ.Մարքսը արտադրության անձնական գործոն է համարել աշխատուժը կամ մարդու ֆիզիկական և մտավոր ընդունակությունների ամբողջությունը: Իրային գործոն է համարել այն բոլոր ռեսուրսները, որոնք սպանում են առարկայական դրսևորում: Ըստ Մարքսի՝ արտադրության գործոնները, որպես փոխարկական կապեգորիա, որոշում են արտադրության սոցիալական ուղղվածությունը:

Մարժինախտական դպրոցն առանձնացնում է արտադրության գործոնների չորս խումբ՝ աշխատանք, կապիտալ, փող և ձեռնարկուական ընդունակություն:

Ժամանակակից փոխարկագիտությունն արտադրության գործոնները դասակարգելիս փեղեկարվությունը դիտարկում է որպես արտադրության գործոն: Վերջինս համարվում է գիտության ներկա նվաճում, որը էականորեն ազդում է արտադրության արդյունավետության, որակյալ աշխատանքի պարասպման վրա և մեծացնում է մարդու դերն արտադրության մեջ:

Նողը համարվում է արտադրության բնական գործոն և չի հանդիսանում մարդու աշխատանքի արդյունք: Բացի այդ, հողը պարունակում է հանքային հարստություններ, ջրեր, անտառային ծածկույթ, վարելահողեր և այլն: Խոսելով հողի՝ որպես արտադրության գործոնի մասին (առաջին հերթին գյուղատնտեսության համար), պետք է նշել, որ այն ունի մի շարք առանձնահատկություններ.

- հողը կարող է ունենալ տարբեր բերքատվություն՝ կախված իր բնական հատկություններից, որոնք պայմանավորված են հողի ֆիզիկաքիմիական հատկություններով,
- հողն արտադրության գործոն է, որը չի կարող սպեղծվել մարդու աշխատանքով, այն բնության «պարգև է» և վերարտադրելի չէ,
- մարդը չի կարող անվերջ նպաստել հողի բերքատվության բարձրացմանը. վաղ թե ուշ, հողի վրա կատարվող լրացուցիչ ներդրումները տալիս են ավելի քիչ լրացուցիչ արդյունք:

Կապիտալը՝ որպես արտադրության գործոն, այն բարիքների ամբողջությունն է, որոնք օգտագործվում են արտադրության մեջ՝ նոր բարիքներ (նյութական և ոչ նյութական) սպեղծելու համար:

Բնորոշելով կապիտալը որպես արտադրության գործոն՝ փոխարկագիտության շարքին այն նույնացրել են արտադրության միջոցների պաշարի հետ: Այսպես, Ա. Մմիթը կապիտալը սահմանել է որպես կուտակված և առարկայացած աշխատանք: Դ. Ռիկարդոն կապիտալ է համարել արտադրության միջոցները, իսկ ֆիզիոկրապները որպես կապիտալ դիտարկել են հողը:

Մինչդեռ, կապիտալը կարող է ունենալ նաև փողային արտահայտություն, ինչպես նաև դրսևորվել որպես մարդու գիտելիքներ, հմտություններ, էներգիա և կիրառվելով արտադրության մեջ՝ ապահովել եկամտի հոսք:

Չիմք ընդունելով այն հիմնավորումը, որ ժամանակակից փոխարկագիտությունը արտադրական ծախսերը դասակարգելիս մեծ ուշադրություն է դարձնում

հասարակություն և փոփոխություն ծախսերին, անհրաժեշտ է կատարել նաև կապիտալ արտադրության գործոնի բաժանում հասարակություն և փոփոխություն մասերի՝ կախված սպեցիֆիկ արդյունքի արժեքի փոխանցման ձևից: Ըստ այդ սկզբունքի՝ «կապիտալ» արտադրության գործոնը բաժանվում է **հասարակություն** և **փոփոխություն մասերի**:

Հասարակություն է համարվում կապիտալի այն մասը (արտադրական շենքեր, կառույցներ, մեքենաներ, սարքավորումներ, փոխադրամիջոցներ և այլն), որն իր արժեքը նոր սպեցիֆիկ բարիքին փոխանցում է մաս առ մաս (իր մաշվածքին համապատասխան) և արտադրության ծավալի ընդլայնման հետ չի փոփոխվում, որն արտահայտվում է արտադրության հասարակություն ծախսերում:

Կապիտալի այն մասը (հումք, նյութեր, օժանդակ նյութեր, էներգետիկ ռեսուրսներ), որն արտադրվող բարիքին իր արժեքը փոխանցում է ամբողջությամբ և բարիքի արտադրությունն ավելացնելու հետ փոփոխության է ենթարկվում, համարվում է շրջանառու կապիտալ, իսկ դրա ծախսերը՝ փոփոխություն ծախսեր:

Աշխատանքը որպես արտադրության գործոն դիտարկելիս պետք է նկատի ունենալ աշխատանքի ծառայությունը, որը գնահատվում է և ունի գին: Աշխատանքի ծառայության գնահատման համար հիմք է հանդիսանում ծառայության որակը, հմտության աստիճանը և ծառայության արժևորումը:

Աշխատանքի և դրա ծառայության արժևորման առանձնահատկությունն այն է, որ մարդը, որպես աշխատանքի սուբյեկտ, վճռական դեր է կատարում արտադրության գործոնների համադրման, դրանց կատարելագործման և, ընդհանրապես, հասարակական արտադրության զարգացման գործում: Դա է հիմք հանդիսանում, որ հասարակությունը կարևոր տեղ է տալիս մարդկային կապիտալում կատարվող ներդրումներին և այն համարում անհատների ընդունակությունները, կարողությունները, տաղանդը զարգացնելու և աշխատանքի ծառայության արտադրողականությունը բարձրացնելու գլխավոր պայման:

Զեռնարկական ընդունակությունը արտադրության առանձնահատկություն է և կապված է մարդու կարողությունների հետ՝ արտադրության մեջ նոր արտադրարեսակների թողարկում, ժամանակակից տեխնոլոգիաների, բիզնեսի կազմակերպման նոր ձևերի ներդրում և այլն:

4.4. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԵՎ ՈՉ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԲԱՐԻՔՆԵՐ

Մարդու աճող պահանջմունքները բավարարելու համար անհրաժեշտ բարիքները, ելնելով դրանց սահմանափակության աստիճանից, կարելի է բաժանել տնտեսական և ոչ տնտեսական բարիքների:

Մարդու պահանջմունքներին բարիքների հարաբերակցությունը, դրանց՝ հասանելի կամ անհասանելի լինելը բարիքը դարձնում է ոչ տնտեսական և տնտեսական:

Այսպես, եթե մեկն ապրում է երկրի ընդերքից բխող աղբյուրի կողքին, ապա ջուրը նրա համար չի կարող տնտեսական բարիք լինել այն պարզապես, որ ջուրը հոսում է անընդհատ, անսահմանափակ, և դրա քանակությունը հսկա-

յական չափով գերազանցում է ջրի նկատմամբ փվյալ մարդու պահանջմունքը:

Մարդու համար ջուրը անփոփոխական բարիք կոչվում է, եթե նա փոփոխափոխ սակավաջուր տարածք, որտեղ նրա պահանջմունքը ջրի նկատմամբ գերազանցում է ջրի առկայությանը՝ մարդուն հասանելիությանը:

Մեզ հայրն է, որ դասական անփոփոխությունը արժեքի աշխարհայնային տեսության սկզբնավորողն է, և այդ հիմքի վրա են ձևավորվել հիմնավորումներ ապրանքի սպառողական արժեքի, փոխանակային արժեքի և արժեքի հիման վրա ապրանքների փոխանակության վերաբերյալ:

Սահմանային օգտակարության տեսության ներկայացուցիչները, հատկապես ավստրիական դպրոցը, մերժեցին արժեքի՝ որպես աշխարհային արդյունք և փոխանակության հիմք լինելու գաղափարը և փոխեցին այն մեկնաբանությունը, որ բարիքը գնվում է ոչ թե այն բանի համար, որ աշխարհային արդյունք է և արժեք ունի, այլ այն բանի, որ ունի օգտակարություն, ինչը արժևորվում է գնահատվում է գնողի կողմից:

Ներկայումս՝ անփոփոխական են համարվում այն բարիքները, որոնք մարդկանց պահանջմունքների համեմատությամբ սահմանափակ են, և սպառողը ձեռք է բերում փոխանակության միջոցով՝ դրանց օգտակարությունն արժևորելու հիմքով: Փոխանակության միջոցով բարիքը ստանում է ապրանքային բնույթ: Բարիքի օգտակարությունը, որով բավարարվում է մարդու այս կամ այն պահանջմունքը, դա բարիքի սպառողական արժեքն է: Միաժամանակ, փոխանակության միջոցով բարիքը ձեռք է բերում ապրանքային բնույթ և փոխանակային արժեք (արժևորում): Ներկայումս, ապրանքի բնութագրիչներ են համարվում սպառողական արժեքը, արժևորումը և փոխանակային արժեքը:

Ապրանքը՝ որպես սպառողական արժեք (օգտակար բարիք), մարդու պահանջմունքները կարող է բավարարել անմիջականորեն (սնունդ, հագուստ, կացարան, հասարակական բարիքներ և այլն), ինչպես նաև արտադրողական սպառման՝ նոր բարիքներ արտադրելու ձևով (մեքենաներ, սարքավորումներ, արտադրական շենքեր, տրանսպորտային միջոցներ և այլն):

4.5. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ՍԱՀՄԱՆԱՓԱԿՈՒԹՅԱՆ ՄԿՋԲՈՒՆՔԸ, ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ԾԱԽՍԸ ԵՎ ԱՅԼԸՆՏՐԱՆՔԸ

Մեզ արդեն հայրն է, որ մարդու պահանջմունքներն անսահմանափակ են և հասարակության զարգացմանը զուգընթաց դրանք անընդհատ փոփոխվում են և՛ որակական, և՛ քանակական առումով: Մարդը ցանկանում է բավարարել իր բոլոր պահանջմունքները, որի համար պետք է բավարար չափով արտադրել այն բոլոր բարիքները, որոնք անհրաժեշտ են հասարակության պահանջմունքները բավարարելու համար: Պահանջմունքները բավարարելու համար անհրաժեշտ բարիքների արտադրության պահանջն ունի սահմանափակվածություն, որը պայմանավորված է ռեսուրսների սահմանափակությամբ: Այն ռեսուրսները (բնական, աշխարհային, կապիտալ, ձեռնարկության ընդունակություն, տեղեկատվություն, ժամանակ և այլն), որոնք գտնվում են հասարակության տրամադրության տակ, իրոք սահմանափակ են, անգամ՝ հազվագյուտ:

Նախ նշենք, որ օգտագործման համար պիտանի հողատարածքները, օգտակար հանածոները, կուսական անտառը, ջուրը, կենդանական և բուսական աշխարհը և այլն, որպես բնական ռեսուրսներ, ոչ միայն սահմանափակ են, այլ նաև չվերարտադրվող: Այսօր արդեն հաշվարկներ կան մի շարք բնական ռեսուրսների պաշարների խիստ կրճատման և անբավարարության մասին: Դրա համար մշակվում են բնապահպանական միջազգային ծրագրեր և բնական ռեսուրսներն արդյունավետ օգտագործելու միջոցառումներ: Սահմանափակ են աշխատանքային ռեսուրսները՝ քանակով, որակով, աշխատելու կարողությամբ, հմտություններով, ինչպես նաև աշխատանքային ժամանակը:

Ժամանակը՝ որպես ռեսուրս, նույնպես սահմանափակ է՝ օրվա փնդությունը 24 ժամ է, որի որոշակի մասն օգտագործվում է քնելու, աշխատանքի, հանգստի և փարբեր ծառայություններից օգտվելու համար:

Ինչպես փեսնում ենք, ռեսուրսների սահմանափակ լինելը խնդիրներ է առաջացնում՝ ինչպես օգտագործել սահմանափակ ռեսուրսները փարբեր բարիքների արտադրության համար, որպեսզի հնարավոր դառնա հասարակության պահանջմունքների ավելի լիարժեք բավարարումը:

Խնդիրը մեղմելու կարևոր միջոց են ռեսուրսների **արդյունավետ ծախսումը, այլընտրանքը և այլընտրանքային ծախսերը**: Ռեսուրսների սահմանափակության սկզբունքից ելնելով՝ հասկանում ենք, որ իրական կյանքում մարդիկ չեն կարողանա այնքան բարիքներ ունենալ, որքան ցանկանում են: Յուրաքանչյուրը կցանկանար ավելի շատ ժամանակ հատկացնել ճանապարհորդություններին, հանգստին, ավելի շատ զբաղվել սպորտով, ինքնակրթությամբ, կուզենար ունենալ շքեղ առանձնապաներ, մեծ այգի, լողավազան: Սակայն մեր բոլոր ցանկությունները և դրանց իրականացումը պայմանավորված են մեր փնդինաժ ռեսուրսներով, որոնք, ինչպես փեսանք, սահմանափակ են: Օրինակ՝ եթե ցանկանում ենք փնդինավող ժամանակից շատ հատկացնել սպորտին, ապա ավելի քիչ ժամանակ կունենանք աշխատելու կամ ընթերցանությամբ զբաղվելու համար: Կամ եթե ցանկանում ենք մեր միջոցներից հատկացնել զբոսաշրջությանը, ապա քիչ միջոցներ կունենանք սննդին և հագուստին հատկացնելու համար: Բերված դատողություններից հեջնում է, որ բազում բարիքներից օգտվելու ժամանակ, ռեսուրսների սահմանափակության պարճառով, մարդը սրիպված է կատարել ընտրություն և այլընտրանք: Այսինքն՝ ընտրելով մի բարիքը, այս կամ այն չափով հրաժարվում է մյուսից:

Ռեսուրսների սահմանափակ լինելու խնդիրը վերաբերում է նաև բարիքների արտադրության կազմակերպմանը: Մարդն ընտրություն է կատարում և որոշում կայացնում, թե սահմանափակ ռեսուրսներից որքան և որ բարիքի արտադրության համար հատկացնի: Բնական է, որ ընտրությունը ենթադրում է նաև այլընտրանք:

Տնտեսագիտության փեսության կարևոր հիմնադրույթներից մեկն այն է, որ մարդը, իրականացնելով հնարավոր այլընտրանքային բարիքներից մեկի արտադրությունը կամ ընտրելով հնարավոր այլընտրանքային բարիքներից մեկի գնումը և սպառումը, կորցնում է այլ բարիք արտադրելու կամ գնելու և սպառելու հնարավորությունը: Ինչո՞ւ, որվհեջն նրա փնդինաժ ռեսուրսները սահմանափակ են:

Օրինակ՝ ազատ ժամանակը կարելի է օգտագործել ընթերցանության, ֆուտբոլի խաղ դիտելու կամ համերգ գնալու համար: Եթե մարդը որոշում է ֆուտբոլի խաղ դիտել, ապա նա հրաժարվում է ընթերցանությունից և համերգից, այսինքն՝ այլընտրանքային այլ հնարավորություններից: Ներկայումս՝ ընթերցանությունը և համերգ գնալը մարդը զոհաբերում է հանուն ֆուտբոլի խաղը դիտելու: Բերված օրինակը թույլ է տալիս եզրակացնելու՝ այն, ինչը մարդը զոհաբերում է հանուն կատարած ընտրության, դա այդ ընտրության **այլընտրանքային ծախսն** է: Պետք է նշել, որ ծախսն այսպես չպետք է հասկանալ բացարձակ իմաստով, այլ որպես զոհաբերված օգուտ, որը մարդը կստանար ընթերցանությունից և համերգից:

Բնական է, որ ծախսը (այն օգուտը, որը մարդը կստանար բաց թողած հնարավորությունից) որոշվում է միայն ընտրություն կատարողի կողմից, որովհետև միայն նա է գնահատում կորցրածի արժեքը: Իհարկե, այլընտրանքը՝ որպես անհատի սուբյեկտիվ վերաբերմունք, կախված է նրա նախասիրություններից, որոնք ժամանակի և տարածության մեջ կարող են փոփոխվել: Տնտեսագիտության տեսությունը գտնում է, որ այլընտրանքային ծախսը միշտ կատարվում է նվազագույն արժեքի ուղղությամբ:

Այլընտրանքային ծախսերի և այլընտրանքային արժեքի վերաբերյալ մեր պարկերացումներն ավելի ամբողջական դարձնելու համար դիտարկենք եղած ռեսուրսները երկու տարբեր ապրանքների համար ծախսելու օրինակ: Նշենք, որ գինը կարելի է արտահայտել ինչպես փողով, այնպես էլ ապրանքով:

Ենթադրենք՝ առկա ֆինանսական ռեսուրսներով կարելի է արտադրել 5 մլն կգ կարագ կամ 30 հազար հատ կոսպյում: Մակայն հասարակությանն անհրաժեշտ է ինչպես կարագ, այնպես էլ կոսպյում:

Այժմ տեսնենք, թե հասարակությունը տեխնոլոգիական ինչպիսի համակցում կարող է կատարել, եթե 1 մլն կգ կարագ արտադրելու այլընտրանքային ծախսը կազմում է 2000 կոսպյում:

Արտադրության ռեսուրսների տեխնոլոգիական համակցումը

Հնարավորությունները	Կարագ (մլն կգ)	Կոսպյում (հազ. հատ)	Այլընտրանքային արժեք (1մլն կգ կարագ՝ արտահայտված 2 հազ. կոսպյումով)
Ա	0	30	-
Բ	1	28	2
Գ	2	24	4
Դ	3	18	6
Ե	4	10	8
Զ	5	0	10

Ներկայացված տարբերակներից երևում է, որ 1 մլն կգ կարագ արտադրելու համար անհրաժեշտ է հրաժարվել 2000 կոսպյումի արտադրությունից (կոսպյումի արտադրությունը 30 հազարից կրճատվել 28 հազար): Կարագի արտադրությունն ընդլայնելու համար (1 մլն կգ-ից 2 մլն կգ-ի) անհրաժեշտ է հրաժարվել

արդեն 4000 կոսպյումի արտադրությունից և, վերջապես, կարագի արտադրության ավելացումը 4 մլն կգ-ից 5 մլն կգ-ի կպահանջի հրաժարվել 10000 կոսպյումի արտադրությունից:

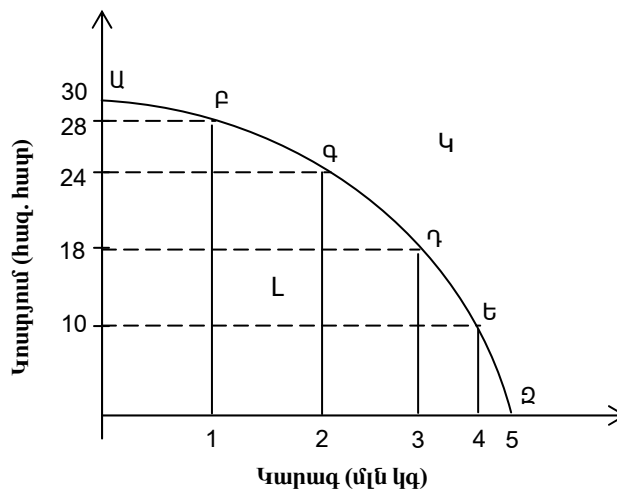
Յուրաքանչյուր հաջորդ 1 մլն կգ կարագի արտադրության համար հասարակությունը վճարում է ավելի մեծ գին՝ չարտադրված կոսպյումների ձևով: Ակնհայտ է դառնում մի ապրանքի արտադրությունը մյուսով փոխարինելու աճող ծախսերի կամ **բաց թողած հնարավորությունների աճող ծախսերի առկայությունը**: Նարց է ծագում, թե ինչո՞ւ մի ապրանքի (մեր օրինակում՝ կոսպյումի) արտադրությունից մյուս ապրանքի (կարագի) արտադրությանն անցում կատարելիս բաց թողած հնարավորությունների ծախսերը պետք է աճեն: Պարզառն այն է, որ մի ապրանքի արտադրությունից մյուսին անցնելիս հասարակությունը սահմանափակ ռեսուրսները հանում է կոսպյումի արտադրությունից և հատկացնում կարագի արտադրությանը, կարագը հասարակության համար (դրա արտադրության ավելացմանը զուգընթաց) աստիճանաբար թանկ կարժենա: Բանն այն է, որ կարագի և կոսպյումի արտադրության անհրաժեշտ ռեսուրսները միմյանց լիարժեք փոխարինող չեն: Բացի այդ, մի ապրանքի արտադրությունից մյուսին անցումը պահանջում է արտադրության վերակառուցում, վերադասավորում, նոր աշխատողների ընտրություն և այլն: Այդ բոլորի հետևանքով արտադրությունը հասարակության համար թանկ կարժենա:

Վերը շարադրվածից կարելի է եզրակացնել, որ ինչպիսի գործունեություն էլ իրականացնի փնտեսավարող սուբյեկտը, նա միշտ կրում է այլընտրանքային կամ բաց թողած հնարավորությունների ծախսեր:

4.6. ԱՅԼԸՆՏՐԱՆՔԱՅԻՆ ԾԱԽՍԵՐԸ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԿՈՐԸ

Ռեսուրսների սահմանափակությունը հասարակությունից պահանջում է դրանց այլընտրանքային օգտագործում: Սահմանափակ ռեսուրսների այլընտրանքային օգտագործումը մարդիկ ինքնանպատակ չեն կատարում: Նրանք իրենց սահմանափակ ռեսուրսների օգտագործումից ակնկալելով առավելագույն օգուտ՝ դրանց ռացիոնալ ու արդյունավետ օգտագործման նպատակային որոշում են կայացնում:

Վերը բերված դպրողություններից հարց է ծագում. կարո՞ղ է արտադրական հնարավորությունների գաղափարը փարածվել որևէ երկրի ամբողջ փնտեսության վրա: Պարասխանը դրական է: Այսպես, ենթադրենք՝ որևէ երկրի՝ մշակման ենթակա հողափառությունները կարող են օգտագործվել պտղատու այգիների և ցորենի արտադրության համար: Եթե երկիրն ավելացնում է ցորենի արտադրությունը, ապա պակասում է պտղի արտադրությունը, և ընդհակառակը: Ներկում է, որ փրկված ռեսուրսների պայմաններում, եթե ավելացվում է մի բարիքի արտադրությունը, պետք է պակասեցվի մյուսը:



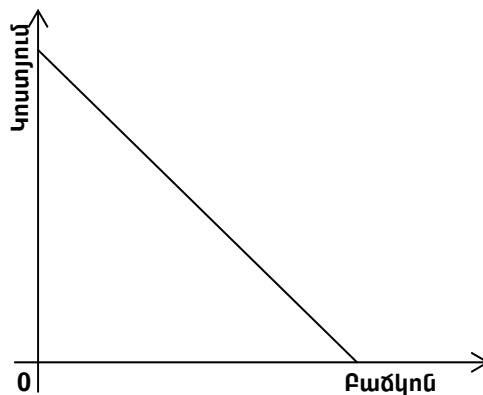
Պ 1 3 Ժ 3 Ի Դ 4.1. Արտադրության հնարավորությունների կորը

4.1. գծապարկերից երևում է, որ եթե առկա ռեսուրսները հապկացվում են միայն կոսպյումի արտադրությանը, ապա կարագարվի 30000 կոսպյում և ոչ մի կիլոգրամ կարագ (կորի վրա դա կհամապատասխանի Ա կետին): Մեկ միլիոն կգ կարագ արտադրելու համար պետք է հրաժարվել երկու հազար կոսպյումի արտադրությունից և սրացված ռեսուրսները հապկացնել 1 մլն կգ կարագի արտադրությանը (կորի վրա դա համապատասխանում է Բ կետին): Շարունակելով կարագի արտադրության ավելացումը՝ Ջ կետում առկա ամբողջ ռեսուրսները կհապկացվեն կարագի արտադրությանը, կարագարվի 5 մլն կգ կարագ և ոչ մի կոսպյում: Ա, Բ, Գ, Դ, Ե, Ջ կետերով անցնող գիծը ներկայացնում է արտադրության հնարավորությունների կորը՝ փորձած ռեսուրսների պայմաններում: Կորի վրա կարելի է նշել ո թվով կետեր, որոնք ցույց կդնեն սահմանափակ ռեսուրսների օգտագործումը՝ կոսպյում և կարագ արտադրելու, ինչպես նաև այլընտրանք կատարելու համար: Կորից աջ և վերև նշված «Կ» կետն այն կետն է, որին հասնել հնարավոր չէ՝ ռեսուրսների սահմանափակության պատճառով: Արտադրության հնարավորությունների կորից ձախ և ներքև նշված «Լ» կետը նշանակում է, որ եղած ռեսուրսները լրիվ չեն օգտագործվում արտադրության մեջ, այսինքն՝ առկա են կորուստներ:

Արտադրության հնարավորությունների կորով շարժվելով Ա կետից Ջ կետը (կրճատելով կոսպյումի արտադրությունը՝ ռեսուրսներ ենք հապկացնում կարագի արտադրության ավելացմանը)՝ կարագի արտադրության ավելացմանը զուգընթաց ավելանում են լրացուցիչ քանակի այլընտրանքային կամ բաց թողած հնարավորությունների ծախսերը (մեր օրինակում՝ մեկ լրացուցիչ միավոր կարագ արտադրելու համար ունեցած կորուստների քանակը, որի արտադրությունից հրաժարվում ենք): Բնականորեն հարց է առաջանում, թե ինչո՞ւ են աճում բաց թողած հնարավորությունների ծախսերը, որը պարզ երևում է վերը բերված գրաֆիկական պատկերից, երբ ռեսուրսները կոսպյումի արտադրությունից հանում ենք և օգտագործում կարագի լրացուցիչ քանակ արտադրելու

համար: Խնդիրն այն է, որ մի բարիքի արտադրությունից մեկ այլ բարիքի արտադրության անցնելիս այդ երկու բարիքների արտադրության համար պահանջվող ռեսուրսները միմյանց լիարժեք փոխարինող չեն: Այսպես՝ կոստյումի արտադրությամբ զբաղվող աշխատողին կարագի արտադրությամբ զբաղվելու համար անհրաժեշտ է յուրացնել նոր մասնագիտություն, դրա համար անհրաժեշտ է վերապատրաստում:

Միաժամանակ կան բարիքներ, որոնց արտադրության համար պահանջվող ռեսուրսները փոխարինելի են, և այդ դեպքում մի բարիքի արտադրությունից մեկ այլ բարիքի արտադրության անցնելիս արտադրության հնարավորությունների կորը կունենա գծային տեսք, որը նշանակում է բաց թողած հնարավորությունների հաստատուն ծախսերի առկայություն:



Պատկեր 4.2. Միմյանց փոխարինելի ռեսուրսների արտադրության հնարավորությունների կորը

Ավաճից կարող ենք եզրակացնել՝ ինչպիսի գործունեությամբ էլ զբաղված լինի այս կամ այն արտադրողը, նա միշտ էլ կատարում է այլընտրանքային կամ բաց թողած հնարավորությունների ծախսեր:

4.7. ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ՆՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԿՈՐԻ ՏԵՂԱՇԱՐԺԻ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԸ

Նասարակության պահանջմունքների և արտադրության հնարավորությունների փոխհարաբերությունը դիտարկելիս արտադրության տեսությունը սահմանում է, որ պահանջմունքներն ավելանում են անսահմանափակ, մինչդեռ արտադրության հնարավորությունները, ռեսուրսների սահմանափակության հետևանքով, կարող են ավելանալ դանդաղ և միշտ հետ մնալ պահանջմունքից:

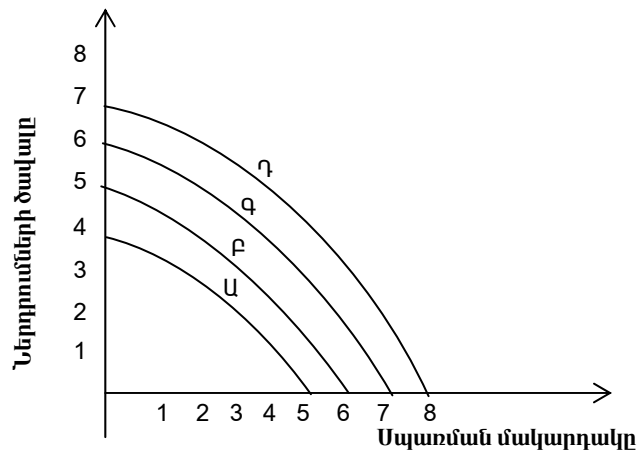
Այդ սահմանումը հնարավորություն է տալիս եզրակացնելու, որ արտադրության հնարավորությունները կարելի է ավելացնել, ինչը նշանակում է արտադրության հնարավորությունների կորի տեղաշարժ:

Արտադրության հնարավորությունների կորի տեղաշարժվել հետևյալ գործոնների ազդեցության միջոցով.

1. արտադրության նոր տեխնիկայի և տեխնոլոգիայի ներդրում,
2. նոր հանքավայրերի և օգտակար հանածոների արդյունահանման յուրացում,
3. արտադրության մեջ նորարարությունների ներդրում,
4. աշխատողների որակական կազմի բարելավում,
5. ռեսուրսների խնայողություն:

Բնական է, որ նշված բոլոր գործոնները հասարակությունից պահանջում են համապատասխան կապիտալ ներդրումներ, որի արդյունքում ապահովվում է փնտեսական աճ, հետևապես արտադրության հնարավորությունների կորի տեղաշարժ՝ աջ և վերև:

Ստորև բերվող գծապատկերում ներկայացվում է արտադրության հնարավորությունների կորի տեղաշարժն աջ և վերև:



Պ Ի 3 ձ 3 ի Ի»ձ 4.3. Արտադրության հնարավորությունների կորի տեղաշարժը

Վերը նշված գործոններից յուրաքանչյուրն իր ներգործությունն է ունենում արտադրության թողարկման ավելացման, փնտեսական աճի և արտադրության հնարավորությունների կորը Ա, Բ, Չ, Դ դիրքերով տեղաշարժելու վրա: Արտադրության հնարավորությունների ավելացմանը մեծապես նպաստում են փնտեսության մեջ կապարվող ներդրումները: Նասարակությունը, կրճատելով ընթացիկ սպառումը, միջոցներ է ներդնում ապագայի համար կարևոր սարքավորումների, մեքենաների, տեխնոլոգիաների, կրթության զարգացման մեջ, որոնց հետագա կիրառումն ընդլայնում է արտադրության թողարկման հնարավորությունները: Բացի այդ, ներդրումներ են կապարվում նոր հանքավայրեր, հողափարածություններ յուրացնելու և բնական ռեսուրսներին փոխարինող ռեսուրսներ ստանալու համար:

Տնփեսությունը կարող է օգուտներ ստանալ և ընդլայնվել նաև նորարարությունների միջոցով՝ օգտագործելով նույն ծավալի նյութական և աշխատանքային ռեսուրսներ:

4.8. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԶԱՐԳԱՅՄԱՆ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ. ԻՆՉ ԱՐՏԱԴՐԵԼ, ԻՆՉՊԵՄ ԱՐՏԱԴՐԵԼ, Ո՛ՒՄ ՆԱՄԱՐ ԱՐՏԱԴՐԵԼ

Մենք պարկերացում կազմեցինք Կոմիտասական ռեսուրսների, ռեսուրսների օգտագործման և արտադրության հնարավորությունների սահմանափակության մասին: Բնական է, որ արտադրության հնարավորությունների սահմանափակությունը պայմանավորված է ռեսուրսների սահմանափակ լինելու հանգամանքով: Միաժամանակ, մարդկային պահանջմունքներն անսահմանափակ են, և արտադրությունը հնարավորություն չունի դրանք լիարժեք բավարարելու:

Նման պայմաններում գլխավոր Կոմիտասական հիմնախնդիրները, որին բախվում է ցանկացած հասարակություն, դա բարիքների նկատմամբ մարդկանց անսահմանափակ պահանջմունքների և այդ բարիքներն արտադրելու անհրաժեշտ ռեսուրսների սահմանափակության հակասությունն է:

Խնդրի լուծման նպատակով ֆիրմաները կարարում են ընտրություն և որոշում են կայացնում, թե ի՞նչ արտադրել, ինչպե՞ս արտադրել, ո՞ւմ համար արտադրել:

Ի՞նչ արտադրել խնդրի լուծումը կապված է երկու կարևոր հանգամանքների հետ: Առաջինը՝ պահանջարկ ունի՝ արտադրվող բարիքը շուկայում, թե՛ ոչ և երկրորդ՝ արտադրված բարիքի իրացումը շահույթ կբերի՝ արտադրողին, թե՛ ոչ: Ներկայումս ի՞նչ և որքա՞ն պետք է արտադրել հարցի պատասխանն առաջին հերթին կապվում է շուկայական պահանջարկի հետ: Տնտեսությունը կարող է արտադրել սնունդ, հագուստ, մեքենաներ, զենք, զինամթերք, կենցաղային ապրանքներ և այլն: Սակայն, մինչև որոշում կայացնելը, արտադրողը համապատասխան տեղեկատվություն պետք է ունենա, թե ինչպիսին է պահանջարկը նշված բարիքների նկատմամբ (նկատի ունենք քանակը և որակը): Պահանջարկին առնչվող տեղեկատվությունը «ի՞նչ արտադրել» հարցի վերաբերյալ որոշում կայացնելու նախադրյալ է, բայց ոչ վերջնական պայման:

Արտադրողի կողմից որոշում կայացնելու կարևոր պայման է նաև արտադրվող բարիքի իրացումից ստացվող շահույթի խնդիրը: Եթե արտադրվող բարիքի գինը շուկայում այնպիսին է, որով բարիքի իրացումից ստացվող հատույթը կփոխհատուցի արտադրողի կարարած ծախսերը և կապահովի շահույթի ստացում, ապա կկայացվի արտադրություն սկսելու որոշում:

Այսպիսով՝ ի՞նչ արտադրել խնդրի լուծումը պայմանավորված է շուկայում տվյալ բարիքի պահանջարկով և բարիքի իրացումից ստացվող շահույթով:

Ինչպե՞ս արտադրել: Որոշակի բարիքների արտադրությունը պահանջում է ռեսուրսների ընտրություն և դրանց տարբեր համակցություն: Օրինակ՝ կահույք արտադրելու համար անհրաժեշտ է որոշել՝ որքան մեքենա և որքան աշխատանք օգտագործել, ինչպիսի փայտաքանակ ընտրել որպես հումք:

Կամ՝ ցորեն արտադրելու համար կարելի է օգտագործել ավելի շար աշխատանք և քիչ մեքենա, կարելի է մեքենայացնել ցորենի արտադրությունը և կրճատել աշխատանքի ծախսումը: Վերջապես, կարելի է ցորենի արտադրության մեջ կիրառվող աշխատանքի և մեքենաների քանակը թողնել անփոփոխ և հողը պարարացնելու միջոցով ստանալ բարձր բերք:

Այդ բոլորը այն բանի վկայությունն են, որ ինչպե՞ս արտադրել խնդիրը կա-
րելի է լուծել ռեսուրսների փառքեր համակցության, այլընտրանքային օգտա-
գործման, նոր տեխնիկայի և տեխնոլոգիայի կիրառման միջոցով՝ նպատակ
ունենալով նվազագույն ծախսերով հասնելու առավելագույն արդյունքի:

Բնական է, որ յուրաքանչյուր բարիքի արտադրության համար կայացվում է
առանձին որոշում, թե ռեսուրսների համակցության և այլընտրանքային օգտա-
գործման ո՞ր փառքերակն ավելի մեծ արդյունք կապահովի:

Վերը բերված հարցադրման գլխավոր հիմնախնդիրն է՝ ինչպես օգտագոր-
ծել սահմանափակ ռեսուրսները՝ ցանկալի արդյունքի հասնելու համար:

Ո՞ւմ համար արտադրել: Յուրաքանչյուր արտադրողի համար հիմնարար
խնդիր է, թե ով է սպառելու արտադրված բարիքը: Արտադրողի համար այս
խնդիրը լուծվում է, երբ արտադրված բարիքը լավագույն գնով վաճառում է
սպառողին: Այդ գործընթացը հաճախ անվանվում է բարիքների բաշխում՝ նկա-
տի ունենալով այն, որ դրանով տեղի է ունենում եկամուտների փոխանակու-
թյուն բարիքների հետ և սեփականության իրավունքի անցում արտադրողից
սպառողին: Պետք է նշել, որ ո՞ւմ համար արտադրել խնդրի լուծման համար կա-
րևոր դեր են կատարում շուկան և շուկայական գինը: Շուկայական գինը այն
գործիքն է, որի օգնությամբ բարիքներն անցնում են անձնական և արտադրո-
ղական սպառման՝ համապատասխան պահանջարկը ներկայացնողներին:

Սպառման ապրանքների և ռեսուրսների գները որոշիչ են դառնում նաև
արտադրության կառուցվածքային փոփոխությունների և հասարակական ար-
տադրության ընդլայնման համար:

4.9. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՏԻՊԵՐԸ

Հասարակության փնտեսական գործընթացը ենթադրում է բազմաթիվ
փնտեսավարող սուբյեկտների, սպառողների և փառքեր կառուցվածքների գոր-
ծունեությունների միաժամանակյա գործառույթ՝ որոշակի փնտեսական կապե-
րի և հարաբերությունների զուգակցումով:

Դրան համապատասխան, պայմական զարգացման ընթացքում մարդ-
կանց փնտեսական կապերը և հարաբերություններն ամբողջանում են որպես
որոշակի համակարգ, որն ընդգրկում է այդ հարաբերությունների օբյեկտներն
ու սուբյեկտները և դրանց կապերն ու փոխհարաբերությունները: Յուրաքան-
չյուր երկրի փնտեսությունը մի մեծ համակարգ է, որում առկա են գործունեու-
թյան բազում տեսակներ, և գործունեության յուրաքանչյուր ձև կարող է գոյա-
րել միայն այլ գործունեությունների հետ կապի և փոխհարաբերության պայ-
մաններում:

Կարելի է ասել, որ փնտեսական համակարգը բարիքների արտադրությունը
և սպառումը յուրահատուկ ձևերով կանոնակարգելու գործողությունների ամ-
բողջություն է: Դա նշանակում է, որ հասարակության պայմական զարգացման
ընթացքում, համապատասխան պայմանների ազդեցությամբ, ձևավորվել են
փառքեր փնտեսական համակարգեր:

Կարծում ենք՝ փնտրեսական համակարգը սեփականության որոշակի ձևի վրա հիմնված՝ բարիքների արտադրության, փոխանակության և սպառման գործընթացները կարգավորող ինստիտուտների, օրենքների և կանոնների, սովորույթների, ավանդույթների և գործունեության արգելքների ամբողջություն է:

Տնտեսական համակարգի ներկայացված սահմանումը վկայում է, որ այն բազմազափ է և որոշակի պայմանների արդյունք: Դա է պարզապես, որ փնտրեսագիտության տեսության մեջ առկա են փնտրեսական համակարգի տարբեր դասակարգումներ: Մարդկային հասարակության պարզական զարգացման տարբեր ժամանակաշրջաններում հասարակության սոցիալ-փնտրեսական կյանքում վճռական դեր են կատարել տարբեր գործոններ, որոնց հիման վրա էլ ձևավորվել են փնտրեսական համակարգերը դասակարգելու տարբեր չափանիշներ: Դեռևս 14-րդ դարում արաբ մտածող Իբն Նալդունը որպես փնտրեսական համակարգը բնութագրելու չափանիշ է առաջարկել աշխարհագրական միջավայրը և աշխատանքի հասարակական բաժանումը:

18-րդ դարում ֆրանսիացի փիլիսոփա Շ. Մոնտեսքյուն, ընդունելով այդ երկու գործոնները, փնտրեսական համակարգը բնութագրելու համար առաջարկում է հաշվի առնել նաև սեփականությունը և սովորույթները:

Ա. Ժ. Թյուրգոն 18-րդ դարում հասարակության զարգացման տարբեր ասփիճանների հերթափոխությունը բացատրել է փրապետող գաղափարների փոփոխությամբ և առաջարկել է հասարակության պարզական զարգացման եռասփիճան ժամանակագրություն՝ կրոնական, քննադատական կործանման և պետական:

Ավելի ուշ Կ. Մարքսի կողմից մշակվել է փնտրեսական ժամանակաշրջանների պարբերականացման ֆորմացիաների տեսությունը՝ ընդգծելով, որ հասարակության զարգացումը փնտրեսական ֆորմացիաների հերթափոխության հաջորդականություն է:

Ժամանակակից փնտրեսագիտության մեջ ընդունված է փնտրեսական համակարգերի դասակարգումը կատարել ըստ սեփականության հարաբերությունների բովանդակության և փնտրեսական գործընթացները կառավարելու ու կոորդինացնելու բնույթի:

Այդ չափանիշների հիման վրա փնտրեսական համակարգերը դասակարգվում են՝

1. ավանդական փնտրեսական համակարգ,
2. շուկայական փնտեսություն (իր բոլոր դրսևորումներով),
3. խառը փնտեսություն,
4. վարչահրամայական փնտրեսական համակարգ:

Ավանդական փնտրեսական համակարգը հիմնված է բազմակացությամբ, որի վրա, այսինքն՝ այդ համակարգում փնտրեսավարումն իրականացվում է տարբեր ձևերով, որոնցից յուրաքանչյուրը գործում է սեփականության համապատասխան ձևի վրա: Այսպես, բնաիրային-համայնքային փնտեսությունը հիմնված է համայնքային սեփականության վրա, արհեստավորների և գյուղացիության մանրապրանքային արտադրությունը՝ փոքր մասնավոր սեփականության վրա:

Բնաիրային-համայնքային կացութեան պայմաններում որոշումները կայացվել են համայնքի ավագանու կամ առաջնորդի կողմից: Մանրապրանքային արտադրությունն այս համակարգում կողմնորոշված էր ոչ միայն անձնական պահանջարկի բավարարման, այլ նաև շահույթ ստանալու նպատակին:

Ավանդական փոփոխությանը բնութագրական են արտադրության զարգացածության ցածր մակարդակ, հեղափոխական փոփոխություններ և փոփոխություններ, ինչպես նաև ձեռքի աշխատանքի գերակշռություն արտադրության մեջ:

Ընդհանրացնելով կարելի է ասել, որ ավանդական փոփոխական համակարգում փոփոխություններ են ավանդությունների, սովորությունների և համայնավարական այլ սկզբունքների ժառանգումը, միաժամանակ դրանց կողքին՝ մանրապրանքային փոփոխության դրսևորումներ, որը նոր փոփոխական համակարգի անցման նախադրյալն է:

Շուկայական փոփոխական համակարգը լիարժեք ձևավորվել է XVIII դարում և ամենաճկուն փոփոխական համակարգն է, որը ներքին և արտաքին գործոնների ազդեցությամբ կարող է ինքնուրույն վերափոխվել ու զարգանալ: Իր պարզական զարգացման ընթացքում այն ընդունել է դասական շուկայական փոփոխության, խառը փոփոխության և սոցիալ-շուկայական փոփոխության դրսևորումներ:

Դասական շուկայական փոփոխությանը բնորոշ են հետևյալ հիմնական հատկանիշները՝

1. փոփոխական ռեսուրսների մասնավոր սեփականություն,
2. կապարյալ մրցակցություն, որն ապահովում է շուկա մուտքի և ելքի, փոփոխության մի ճյուղից մյուս ճյուղ կապիտալի ազատ հոսքի լիարժեք հնարավորություն,
3. շուկայում բազմաթիվ արտադրողների առկայություն, որոնք ինքնուրույն որոշում են կայացնում, թե ինչ, ինչպես և ում համար արտադրել,
4. միմյանցից անկախ բազմաթիվ սպառողների գոյություն, որոնք ինքնուրույն որոշում են որ արտադրանքը և որ արտադրողից գնել,
5. առաջարկի և պահանջարկի փոխհարաբերության հիման վրա ապրանքների շուկայական գնի ազատ ձևավորում,
6. բարիքների արժեքման և համարժեքային փոխանակության ազատություն,
7. սահմանափակ ռեսուրսներն արդյունավետ օգտագործելու և շահույթը մաքսիմալացնելու կողմնորոշվածություն,
8. շուկայի գործունեությանը արտաքին միջամտության սահմանափակում:

Ա. Սմիթի արտահայտությամբ՝ դասական շուկան կարգավորվում է «անփոփոխական ձեռքի» միջոցով և մերժում է պետության միջամտությունը: Սակայն XX դարի սկզբին կապարյալ մրցակցային շուկայական մեխանիզմը սկսեց չհամապատասխանել նոր պահանջներին, որի պարզապես զարգացած երկրներում ասփիճանաբար ձևավորվեց խառը փոփոխություն: Խառը փոփոխությունը գործում է շուկայական մեխանիզմի և փոփոխության պետական կարգավորման սկզբունքներով: Շուկայական փոփոխության զարգացման ընթացքում պետության նման դերի ձևավորումը պայմանավորված է արտադրական և սոցիալական ենթակառուցվածքների զարգացման անհրաժեշտությամբ ու գիտատեխնիկական առաջընթացով:

XX դարի կեսերին փոփոխությունը որակապես նոր աշխարհային ռեսուրսների՝ մասնագիտական պատրաստվածության և մշակույթի բարձր մակարդակ ունեցող աշխատողների մեծ պահանջարկ ներկայացրեց: Բացի այդ, ձևավորվեցին փոփոխական, սոցիալական և քաղաքական նոր ինստիտուտներ, որոնք սկսեցին էական դեր խաղալ փոփոխության զարգացման գործում: Նշված պահանջարկը իրացնելու գործառույթը ստանձնեցին պետությունները, որի արդյունքում սկսեց զարգանալ խառը փոփոխությունը: Խառը փոփոխության մեջ շուկայական մեխանիզմի լայնորեն օգտագործմանը զուգընթաց միկրոմակարդակում կարևոր դեր ստացավ ներֆիրմային պլանավորումը, իսկ մակրոմակարդակում՝ պետական կարգավորումը:

Ի տարբերություն դասական շուկայի՝ խառը փոփոխությանը ավելի բնորոշ է կոլեկտիվ մասնավոր սեփականությունը՝ բաժնեպիրական ընկերությունների ձևով և կորպորատիվ կառավարումը: Պետության հիմնական գործառույթը խառը փոփոխությունում սոցիալական խնդիրների լուծման և հասարակական բարիքների նկատմամբ հասարակության պահանջմունքները բավարարելու օգնությամբ ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի հավասարակշռվածության կարգավորումն է՝ փոփոխական և ֆինանսական տարբեր գործիքներ ու լծակներ օգտագործելու միջոցով: Բնական է, որ պետությունը այդ գործառույթներն իրականացնում է՝ հաշվի առնելով շուկայական մեխանիզմը և նրա պահանջները:

Սոցիալ-շուկայականը ավելի զարգացած փոփոխություն է, որտեղ ազատության և շուկայական փոփոխականության սկզբունքները լայնորեն զուգակցվում են սոցիալական կարգի և սոցիալական առաջընթացի ապահովման հետ: «Սոցիալական» գիտաբանը մատնանշում է, որ փոփոխական համակարգը կողմնորոշված է ինչպես փոփոխական, այնպես և սոցիալական նպատակների լուծմանը:

Տնտեսական համակարգի արդյունավետ գործառույթը պայմանավորված է բարենպաստ ինստիտուցիոնալ միջավայրի ձևավորումով, որը ներկայանում է կազմակերպությունների և հիմնարկների գործողությունների որոշակի կանոններով: Սոցիալական շուկայական փոփոխությանը բնորոշ են սոցիալական հեփնայալ կանոնները՝

- աշխարհային ոլորտի կանոններ,
- սոցիալական ապահովության և օգնության կանոններ,
- գույքային կանոններ,
- բնակարանային կանոններ,
- էկոլոգիական կանոններ,
- բնակչության սոցիալական պաշտպանության կանոններ և այլն:

Գոյություն ունեն շուկայական-սոցիալական փոփոխության տարբեր մոդելներ և դրանց շարքում անհրաժեշտ է առանձնացնել սկանդինավյան մոդելը: Այս մոդելի առանձնահատկություններն այն են, որ պետական սեփականության ցածր տեսակարար կշիռը զուգակցվում է հասարակական հարվածի ծանրակշիռ դերի հետ, բարձր է փոփոխության սոցիալականացման մակարդակը, հարկային համակարգի օգնությամբ ՆԱԳ-ի զգալի մասը նպատակաուղղվում է սոցիալական խնդիրների լուծմանը, չափազանց բարձր է նաև բնակչության սե-

փականության և, ընդհանրապես, սոցիալական իրավունքների պաշտպանվածության աստիճանը և այլն: Ահա թե ինչու, միջազգային հանրության կողմից ընդունված է, որ սկանդինավյան երկրները, հափկապես Շվեդիան, զարգանում են շուկայական սոցիալիզմի ուղիով և սոցիալական պետություններ են:

Վարչահրամայական փնտեսական համակարգի դեպքում նյութական ռեսուրսները պետական սեփականություն են, իսկ փնտեսության կոորդինացումը իրականացվում է պետության կողմից՝ կենտրոնացված կարգով: Բոլոր հիմնական փնտեսական որոշումները կայացվում են կենտրոնացված՝ որպես պլանային սոցիալ-փնտեսական զարգացում: Պլանային առաջադրանքները կարարելու միջոցով ապահովվում է փնտեսության հավասարակշռվածությունը:

Այս համակարգը բնորոշ է եղել նախկին ԽՍՀՄ-ին՝ որպես կենտրոնացված իշխանության և նրա կազմի մեջ մտնող հանրապետություններին (այդ թվում՝ Նայասպանի Նանրապետությանը): Տնտեսական գործունեության կառավարման և կոորդինացման վարչահրամայական համակարգը բազում բացասական կողմերի պատճառով կենսունակ չէր, և ԽՍՀՄ-ը փլուզվեց:

Անցումային փնտեսությունը ձևավորվում է մի փնտեսական համակարգից մեկ այլի անցման շրջանում: Անցումային շրջանը, կախված օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ գործոններից, կարող է ինչպես կարճատև (փասնամյակներ), այնպես էլ երկարատև (հարյուրավոր տարիներ) լինել: Ներկայումս հետխորհրդային երկրներում փնտի է ունենում անցում վարչահրամայական փնտեսական համակարգից շուկայականի, անցումային փնտեսություն է եղել նաև ավանդական փնտեսական համակարգից շուկայականին անցման ժամանակ:

Անցումային փնտեսությանը բնորոշ են սեփականության ձևի և փնտեսական գործունեության համակարգման հափկանիշներ: Բացի այդ, անցումային փնտեսությանը հատուկ են բազմակացութաձևություն, սոցիալ-փնտեսական հարաբերությունների սրացում, փնտեսության անկում, գործազրկության աճ, փողի արժեզրկում և այլն:

Չին համակարգի լիարժեք կերպափոխությունը հիմնականում կախված է անցում կարարող երկրի սոցիալ-փնտեսական զարգացածության մակարդակից, ներքին ուժերի դիմադրության աստիճանից, ավանդույթներից, սովորույթներից, ինչպես նաև արտաքին գործոնների ազդեցությունից:

Անցումային շրջանն ավարտված կարելի է համարել, երբ նոր փնտեսական համակարգն ապացուցում է իր փնտեսական և սոցիալական կենսունակությունը, իսկ երկրի բնակչությունը համոզվում է դրանում:

4.10. ԸՆՏՐՈՒԹՅԱՆ ԿՈՈՐԴԻՆԱՅՈՒՄԸ ՏԱՐԲԵՐ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԱՄԱԿԱՐԳԵՐՈՒՄ: ԳՈՐԾԱՐՔԱՅԻՆ ԾԱԽՍԵՐ

Տնտեսական համակարգերը հիմնված են սեփականության որոշակի ձևերի, դրանց համարեղման, փնտեսական գործունեության կազմակերպման տարբեր եղանակների և սկզբունքների, սոցիալական խնդիրները լուծելու տարբեր մոտեցումների, փնտեսական գործընթացի ձևական և ոչ ձևական կանոնների ու ինստիտուտների վրա: Դա նշանակում է, որ յուրաքանչյուր փնտեսական համա-

կարգ ձևավորում է փնտեսական գործունեություն իրականացնելու իր առանձնահատուկ տեղեկատվությունը, որը «ի՛նչ արտադրել, ինչպե՛ս արտադրել և ո՛ւմ համար արտադրել» հիմնախնդիրների լուծման հիմքն է հանդիսանում:

Միաժամանակ, հասարակությունում առկա են ռեսուրսների սահմանափակության և դրանք արդյունավետ օգտագործելու հիմնախնդիրներ: Նարգ է առաջանում, թե ո՞վ և ինչպե՛ս է կատարում նշված հիմնախնդիրները լուծելու ընտրության կոորդինացումը այն դեպքում, երբ յուրաքանչյուր մարդ կազմում է փնտեսական գործունեության սեփական նախագիծը, ունի իր հակումներն ու ճաշակը և պարկերացումները, որոնց միջոցով պետք է իրականացնի բարիքների արտադրություն:

Տնտեսագիտության տեսությունը նշված հիմնախնդիրները լուծելու համար փորձերում է կոորդինացման և որոշում կայացնելու երկու եղանակ՝ **ինքնավար կամ փաթեթային կարգ և աստիճանակարգված:**

Ինքնավար կարգի դեպքում արտադրողներն ու սպառողները փնտեսական գործունեության համար անհրաժեշտ տեղեկատվություն ստանում են գնային ազդակների միջոցով:

Ռեսուրսների և դրանցով արտադրվող բարիքների գների բարձրացումը կամ ցածրացումը փնտեսավարող սուբյեկտներին հուշում է, թե որ ուղղությամբ է անհրաժեշտ գործել՝ ի՛նչ, ինչպե՛ս և ո՛ւմ համար արտադրելու հիմնախնդիրները լուծելու համար:

Ցանկացած փնտեսական համակարգում փնտեսավարող սուբյեկտների և սպառողների համար, որոշումներ կայացնելիս, չափազանց կարևոր է իրենց ծախսերի և սպասվող օգուտի համադրումը: Մակայն դա բավական դժվար է այն պարագայում, որ ռեսուրսների, սպառողների, նրանց հակումների, ավանդույթների և սպասումների մասին տեղեկատվությունը ցրված և փարակենտրոնացված է: Նեփրապես, այդպիսի փնտեսական համակարգում մարդկանց փնտեսական գործունեության ընտրությունը կոորդինացվում է գների փոփոխման մեխանիզմի կամ այլընտրանքային ծախսերի միջոցով:

Տնտեսական գործունեության ընտրության ինքնաբերական կարգը ծագել է բնական ճանապարհով և շուկայական հարաբերությունների պարմական էվոլյուցիայի արդյունք է: Այսպիսով, շուկան՝ իր խաղի կանոններով և զարգացման օրինաչափություններով, ինքնաբերական կարգ է:

Իհարկե, անհրաժեշտ է նշել, որ շուկան՝ որպես ինքնաբերական կարգ, իր զարգացման, համաշխարհային շուկայական հարաբերությունների ձևավորման ընթացքում ավելի ցրված և ապակենտրոնացված է դարձնում տեղեկատվությունը, որի հետևանքով ավելանում են շուկայի ծախողումները, և օբյեկտիվորեն անհրաժեշտ է դառնում պետության միջամտությունը շուկային:

Աստիճանակարգված (հիերարխիկ) կարգը տեղեկատվություն ստանալու, փնտեսական գործունեության ընտրություն կատարելու և կոորդինացնելու այն համակարգն է, որի պայմաններում ի՛նչ արտադրել, ինչպե՛ս արտադրել և ո՛ւմ համար արտադրել խնդիրները լուծվում են մեկ միասնական կենտրոնից կամ ղեկավար անձի հրամանների, հանձնարարականների և կարգադրությունների միջոցով: Հիերարխիկ կարգի լավագույն օրինակներ են նախնադարյան համայնական և վարչափրամայական փնտեսական համակարգերը: Առաջինի դեպ-

քում փնտրելու և գործունեության կարգավորումն իրականացվել է փոփոխ առաջնությունների կամ ավագանու կողմից, իսկ երկրորդում՝ պետության՝ ի դեմս Պետականի և կուսակցական կենտրոնական իշխանության:

Վարչահրամայական փնտրելու համակարգում առանձին ֆիրմաների գործունեությունը նույնպես կարգավորվել է կենտրոնացված՝ ֆիրմաների ղեկավարության կողմից:

Տնտեսական համակարգերի բնութագրումը պահանջում է նաև պարզաբանել, թե ինչով է պայմանավորված մարդկանց փնտրելու գործունեության փոփոխությունները և կոորդինացումը: Տնտեսական գործունեության ընթացքի և կոորդինացման հիմքում սեփականության իրավունքն է և դրա իրացման արդյունքում ստացվող եկամուտը: Դա փոփոխում է ունենում որոշակի փնտրելու գործարքների միջոցով, երբ սեփականության իրավունքը հարկավորված է (պետական օրենքով կամ ավանդույթով ամրագրված է որոշակի անհատների):

Սեփականության իրավունքի հարկավորումը, ընթացքները, կոորդինացումը և սեփականության իրավունքն օտարելու գործարքները պահանջում են ծախսեր, որոնք փոփոխվում են բուն արտադրության գործընթացում կատարվող ծախսերից և կոչվում են **գործարքային (տրանսակցիոն) ծախսեր**:

Գործարքային ծախսեր հասկացությունն առաջինը շրջանառության մեջ է դրել Ռուսոն և Բոնոմը և փակ դրանց դասակարգումը: Դիտարկենք այդ ծախսերից առավել կարևորները:

1. Տեղեկատվություն փնտրելու ծախսեր: Ցանկացած գործարք իրականացնելու որոշումը կայացնելուց առաջ փնտրելու սուբյեկտը պետք է ունենա համապատասխան տեղեկատվություն՝ գործարքի օբյեկտի, դրա որակի, գնի, գործարքն իրականացնելու պայմանների և այլնի վերաբերյալ: Այսպես, նույն ապրանքի գները միմյանցից կարող են փոփոխվել առանձին շուկաներում, և տրամաբանական է, որ ցածր եկամուտ ունեցող սպառողները, մինչև բարիքը գտնելը, շրջում են փոփոխ խանութներ կամ վաճառքի այլ կետեր (փնտրում են փոխառյալ բարիքի ամենացածր գինը) և ապա գնումը կատարելու որոշում կայացնում: Բնական է, որ փոխառյալ դեպքում սպառողը գործադրում է ջանքեր, կորցնում է ժամանակ, այսինքն՝ կատարում է ծախսեր (տեղեկատվության համար):

Նույն տրամաբանությամբ՝ ցանկացած գնորդ և վաճառող, մինչև գնման և վաճառքի որոշումներ կայացնելը, համապատասխան տեղեկատվություն է փնտրում ապրանքների որակի, գնի և այլնի վերաբերյալ, որոնք, որպես տեղեկատվություն, պահանջում են համապատասխան ծախսեր և ունեն գին:

2. Տնտեսական պայմանագրեր կնքելու ծախսեր: Անորոշության պայմաններում դժվար է կանխատեսել իրադարձությունների հետագա զարգացումները, այդ պարագայում պայմանագրերը փնտրելու սուբյեկտների փոխհարաբերություններին փախի են կայունություն: Պայմանագրի պայմանների մշակումը և կողմերի միջև համաձայնեցումը պահանջում են ռեսուրսներ և ժամանակ:

Պարզաբանելու համար ներկայացնենք առկայի բանկի վարկային գործարքի փոփոխությունները և փոխհարաբերությունը հաճախորդների հետ: Բանկը նախքան արկում է հաճախորդի վարկային հայրը և կազմակերպում գրույց հայրափոխի հետ:

Նաճախորդի վարկունակությունը ուսումնասիրելուց և հայտին կից ներկայացվող ֆինանսական փաստաթղթերի հիման վրա փոխվող վարկի ռիսկայնության աստիճանը գնահատելուց հետո, դրական կարծիքի դեպքում, բանկը կարարում է վարկ փրամադրելու առաջարկ: Միայն այդ բոլոր գործողությունների արդյունքում է կնքվում վարկային պայմանագիր առևտրային բանկի և հաճախորդի միջև: Պայմանագրում ամրագրվում են գրավը, վարկի բնութագիրը, պարտավորեցնող և արգելող պայմանները, վարկային համաձայնագիրը խախտելու իրավիճակները, համաձայնագիրը խախտելու դեպքում նախատեսվող պարտավորեցումները և այլն: Ինչպես տեսնում ենք, վարկային գործարքը կողմերից բավականին ծախսեր է պահանջում:

Պայմանագիր կնքելու ծախսերը կրճատելու նպատակով հաճախ օգտագործվում են պայմանագրի փոփոխման ձևեր:

3. Սեփականության նախասահմանման (որոշակիացման) և սեփականության իրավունքը պաշտպանելու ծախսեր: Օգտագործման հնարավոր եղանակներից ելնելով՝ բարիքն ունի բազում չափումներ, այդ պարճառով պահանջվում են որոշակի ռեսուրսներ և ժամանակ, որպեսզի հստակ որոշվեն սեփականության իրավունքի օբյեկտը, սուբյեկտը և բաժնեփորձությունը: Լավագույն օրինակ կարող է ծառայել կից հողամասերի բաժնեփորձության վեճը երկու հարևանների միջև, որը կարելի է համարել սահմանային վեճ: Ռեսուրսների սահմանափակ լինելու պայմաններում նման փարաձայնություններ կարող են առաջանալ մշտապես, ընդհուպ պետությունների միջև: Այդ իմաստով սեփականության իրավունքի նախասահմանումը, ինչպես նաև իրավունքների սահմանազատումն ու ամրագրումը կարևոր նախադրյալներ են՝ սեփականության իրավունքը պաշտպանելու, ծախսերը կրճատելու համար:

Անհրաժեշտ է նշել, որ խոսքը ոչ միայն սեփականության իրավունքի անմիջական պաշտպանության հետ կապված ծախսերի մասին է, որի էական փարք են հանդիսանում օրինականության պահպանման մարմինների գոյության ծախսերը, այլև, մասնավորապես, կրթության ոլորտում կատարվող ծախսերի մասին, այնքանով, որքանով դրանք ապահովում են.

- մարդկանց տեղեկացվածությունը փոխանակության իրավական և սոցիալական պայմանականություններին,
- սոցիալականացման գործընթացը, որը պայմանավորում է պայմանագրային պարտականությունների համապատասխան կատարումը (պայմանագրում ամրագրված),
- ընդհանուր լեզվի, պարմության և մշակութային արժեքների միջոցով ծախսերի կրճատումը, որոնք կապված են հասարակության խմբերի սոցիալական, էթնիկական և մշակույթի փարքերությունների հետ:

Վերը նշված պայմաններն ապահովելու և գործարքային ծախսերը կրճատելու գործում առանցքային դեր է կատարում պայմանագրի գաղափարախոսությունը կամ դրա կանոնների պահպանումը: Պայմանագրի գաղափարախոսությունը և դրա պահպանումը հնարավոր են դարձնում, որ սահմանափակումները դառնան գերակայությունների համակարգի փարք, արժեք անգամ այն դեպքում, երբ պայմանագրի պահանջների խախտումն աննկատ է մնում շրջապատում:

Ահա թե ինչու, մարդկանց տեղեկացվածությունը, ընդհանուր լեզվի և մշակույթի ձևավորումը ստեղծում են ցանցային էֆեկտ՝ պայմանագրերը ճշգրիտ կատարելու և գործարքային ծախսերը կրճատելու համար:

4. Օպորտունիստական վարքի ծախսեր: Օպորտունիստական վարքի հիմքում փնտրեսավարող սուբյեկտների չհամընկնող շահերն են, որը պայմանավորված է ռեսուրսների սահմանափակությամբ, ինչպես նաև փոխհարաբերվող սուբյեկտների միջև պայմանագրի պայմանների ոչ կատարյալ բաժանումով: Այն դեպքում, երբ պայմանագրի պայմաններով սպասվող ծախսերը, կապված այդ պայմաններից շեղվելու հետ, դառնում են քիչ, քան այն օգուտը, որը պայմանագիրն ապահովում է, ավելի փնտրեսական սուբյեկտը դրսևորում է օպորտունիստական վարքագիծ:

Պայմանագրային հարաբերությունների հայեցակետով փարբերվում է օպորտունիստական վարքի երկու տեսակ՝ **մինչպայմանագրային և հետպայմանագրային:**

Մինչպայմանագրային օպորտունիստական վարքը դրսևորվում է բանակցությունների և պայմանագիրը կնքելու ընթացքում և հիմնականում արտահայտվում է փնտրեսական սուբյեկտի կողմից բարիքի բնութագրերը քողարկելու ձևով: Նման դեպքերում բարիքի քողարկված բնութագրերի թերությունները նկատվում են (դրա գնումից հետո) օգտագործման ընթացքում:

Տնտեսագիտության տեսությունը փնտրեսական պայմանագրերը դիտարկում է մի քանի փուլերով՝ բանակցություններ, բուն պայմանագրի կնքում, մատակարարում ըստ պայմանագրի, որի հիման վրա օպորտունիստական վարքը կարող է դրսևորվել նաև հետպայմանագրային շրջանում: Դրա պատճառ կարող է հանդիսանալ կնքված պայմանագրի ոչ լիարժեք լինելը, որովհետև պայմանագիրը կնքելիս հնարավոր չէ կանխատեսել փնտրեսական գործակալների բոլոր գործողությունները: Ներկայումս, ռացիոնալ սուբյեկտը, ձևականորեն չխախտելով պայմանագրի պահանջները, պայմանագրով չվավերացված գործողությունները կարող է օգտագործել սեփական նպատակի համար:

Ներպայմանագրային օպորտունիստական վարքի դրսևորումը կապված է նաև պայմանագրի կողմերի գործունեության որակը գնահատելու բարդության հետ:

Օպորտունիստական վարքն իր երկու ձևերով գործնականում կարող է դրսևորվել տեղեկատվությունը թաքցնելու, խաբեության, անազնվության միջոցով, որոնք իրենց ընդհանրության մեջ նշանակում են գործարքի իրականացման ճիշտ ուղուց շեղում:

ÆÝÙÝ ³ ë ì áõ•Ù ³ Ý Ñ ³ ñó»ñ

1. Ինչպե՞ս կրնութեամբ փոխանակել գործունեությունը:
2. Բնութագրե՞ք հասարակության հարստությունը և դրա կազմը:
3. Ինչպե՞ս կրնութեամբ արտադրության գործընթացը:
4. Ներկայացրե՞ք փոխանակության, բաշխման, սպառման գործընթացները և դրանց փոխադարձ կապը:
5. Որո՞նք են փոխանակական ռեսուրսները և ինչպե՞ս են դասակարգվում ըստ ծագման բնույթի:
6. Տնտեսական ռեսուրսների դասակարգման ինչպիսի՞ տեսություններ գիտեք:
7. Բնութագրե՞ք ձեռնարկության ընդունակությունը՝ որպես արտադրության առանձնահատկ գործոն:
8. Ի՞նչ է բարիքը, և ինչպե՞ս են դասակարգվում դրանք:
9. Բնութագրե՞ք ռեսուրսների սահմանափակությունը, դրանց ծախսը և այլընտրանքը:
10. Ի՞նչ են այլընտրանքային ծախսերը:
11. Ինչպիսի՞ն է այլընտրանքային ծախսերի և արտադրության հնարավորությունների կապը:
12. Որո՞նք են արտադրության հնարավորությունների կորի տեղաշարժման գործոնները:
13. Ինչպե՞ս կյուծեք ի՞նչ արտադրել, ինչպե՞ս արտադրել և ո՞ւմ համար արտադրել հիմնախնդիրները:
14. Բնութագրե՞ք փոխանակական համակարգը և դրա հիմնական տիպերը:
15. Ընտրության կոորդինացման ինչպիսի՞ ձևեր գիտեք:
16. Գործարքային ինչպիսի՞ ծախսեր գիտեք:

ԾՇՍՄ ³ Ի ³ Ý Ñ ³ ë Ի ³ óáõÃłáõÝÝ»ñ

Հասարակության հարստություն	Ոչ փոխանակական բարիք
Բաշխում	Այլընտրանք
Փոխանակություն	Այլընտրանքային ծախս
Սպառում	Ավանդական փոխանակություն
Ռեսուրս	Վարչահրամայական փոխանակություն
Կապիտալ	Անցումային փոխանակություն
Ձեռնարկության ընդունակություն	Գործարքային ծախսեր
Բարիք	Օպորտունիստական վարք
Տնտեսական բարիք	

ԲԱԺԻՆ II ՄԻԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Գ Լ ՈՒ Խ 5

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ, ՁԵՎԱՎՈՐՄԱՆ ՆԱԽԱԴՐՅԱԼՆԵՐԸ ԵՎ ԴԱՍԱԿԱՐԳՈՒՄԸ

5.1. ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴՐԱ ՏԱՐԲԵՐ ՍԱՀՄԱՆՈՒՄՆԵՐԸ

Նասարակական առաջընթացի ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ այն իր զարգացման փուլերը աստիճաններում ունեցել է փոփոխական որոշակի համակարգ: Տնտեսական համակարգը նյութական և ոչ նյութական բարիքների արտադրության և սպառման, այլ կերպ ասած՝ արտադրողների և սպառողների միջև կարգավորված հարաբերությունների համակարգ է: Տնտեսական կապերն ու հարաբերությունները բոլոր փոփոխականներում կենսագործվել են որոշակի նպատակներով, կոնկրետ ձևերով ու կանոններով, սկզբունքներով ու եղանակներով: Յուրաքանչյուր փոփոխական բնութագրվում է ընդլայնված վերաբերաբարության պայմաններով, որն արտահայտվում է փոփոխական արդյունավետության համապատասխան ցուցանիշներով:

Մարդկային հասարակության զարգացման ընթացքը ցույց է տվել, որ միշտ էլ, մեծ հաշվով, պայքարը եղել է հոգևոր և նյութական արժեքների առաջնությունների հարցի շուրջ: Այս առումով շուկայի հաղթանակը նյութականի գերակայության արմատավորումն է հասարակական փոփոխական կյանքում:

Շուկան ձևավորման նախնական աստիճանում դիտվել է որպես առևտրի վայր կամ հրապարակ (տեղ): Դա բացատրվում է նրանով, որ այն հանդես է եկել նախնադարյան համայնական հասարակարգի քայքայման և ստրկատիրականի ձևավորման շրջանում, երբ համայնքների միջև փոխանակությունը տեղի էր ունենում որոշակի փառածքներում:

Ներագայում ապրանքային արտադրության զարգացմանը զուգընթաց, շուկան դառնում է ապրանքափողային հարաբերությունների խտացված արտահայտություն:

Ներկայումս շուկայական փոփոխությունը բնորոշվում է որպես մրցակցությամբ կարգավորվող համակարգ, որը հիմնված է առաջարկի և պահանջարկի փոփոխական օրենքի վրա: Ժամանակակից շուկան փոփոխական ազատության վրա հիմնված համակարգ է, որը դրսևորվում է ազատ ձեռնարկությամբ, գնագոյացմամբ, մրցակցությամբ, տեղեկատվությամբ և այլնով:

Քանի որ «շուկա» հասկացությունը բազմակողմանի է և բազմաբովանդակ, ուստի դժվար է փալ դրա միանշանակ սահմանումը: Տնտեսագիտական գրականության մեջ կան փարբեր սահմանումներ, որոնք ընդհանուր գծերի հետ, ունեն էական փարբերություններ:

Դեռևս Ադամ Սմիթը շուկան դիտում էր որպես «ինքնակարգավորվող համակարգ», որը պայմանավորված է ազատ մրցակցությամբ: Նա իր «Տնտեսագիտություն ժողովուրդների հարստության բնույթի և պարճառների մասին» (1776թ.) աշխատության մեջ նշել է «անտեսանելի ձեռքի» սկզբունքի մասին, ըստ որի՝ ազատ մրցակցության պայմաններում շուկայում գործող ձեռներեցը հաշվի է առնում բացառապես իր շահը, սակայն արդյունքում ավելի մեծ օգուտ է փալիս հասարակությանը, քան, եթե նախապես գործեր հանուն հասարակության շահերի:

Նորդասական դպրոցի հիմնադիր Ա. Մարշալը իր «Տնտեսագիտության սկզբունքները» (1890թ.) աշխատության մեջ շուկան բնորոշում է որպես «մարդկանց ցանկացած խումբ, որը մտնում է գործարար կապերի մեջ և կնքում ապրանքի հետ կապված գործարքներ»¹: Մեկ այլ առումով Ա. Մարշալը շուկան բնութագրում է որպես «առաջարկի և պահանջարկի փոխհարաբերության համակարգ», որը կարգավորվում է պահանջարկի և առաջարկի օրենքով:

Ամերիկացի տնտեսագետ, շուկայագետ Ֆիլիպ Կուլերը շուկայի բնորոշումը կափարում է՝ ելնելով նրա սուբյեկտներից: Նրա «Մարքեթինգի հիմունքներ» աշխատության մեջ շուկան սահմանված է որպես «ապրանքների առկա և հնարավոր գնորդների ամբողջություն»²:

Ինստիտուցիոնալիզմի ներկայացուցիչ Ռոնալդ Բոուզը շուկան բնորոշում է որպես «բնական կարգ»: Ըստ նրա՝ շուկան օբյեկտիվորեն սահմանված կարգ է, որը գործում է որոշակի «խաղի կանոններով»: Այնպեղ, որպեղ խախտվում է այդ կարգը, թուլանում է «սեփականության իրավունքը», որն էլ իր հերթին մեծացնում է «փրանսակցիոն ծախսերը», այսինքն՝ անարդյունավետությունը: Սեփականության իրավունքի ամրագրումը, ըստ Ռ. Բոուզի, այն հիմքն է, որը ձևավորում է շուկայական մեխանիզմը՝ իր բոլոր առավելություններով հանդերձ:

Շուկան բազմակողմ է, ուստի պեղք է նրա էությունը ներկայացնել փարբեր բնորոշումներով և մեկնաբանություններով: Այժմ շուկան բնորոշենք փարբեր տեսանկյուններից.

1. Առք ու վաճառքի տեսանկյունից շուկան դիտարկվում է որպես առաջարկի և պահանջարկի, արտադրողի և սպառողի փոխհարաբերություն:
2. Տնտեսության կազմակերպման տեսանկյունից՝ շուկան տնտեսական գործունեության հասարակական ձև է, ինքնակարգավորվող համակարգ:
3. Շուկայի մասնակիցների տեսանկյունից այն բնորոշվում է որպես տնտեսավարող սուբյեկտների, գնորդների ու վաճառողների համագործակցության և տնտեսական կապերի արտահայտման ձև:
4. Ինստիտուցիոնալ առումով շուկան մի տեղ է, որտեղ հանդիպում են գնորդն ու վաճառողը:

¹ **Ա. Մարշալ**, *Սրնցիպի Էկոնոմիկոսկոյ Լուկի*, ԿՆ. Ս., Սրոգրեսս, 1993, սթ. 6.

² **Փ.Կոտլեր, Դ.Արմսթրոնգ, Յ. Յոնգ**, *Օսնոյի Լարկետինգ*. Կիև-Մոսկոյ - ՏԱՆԿ-Ս., 1998, սթ. 28.

Ժամանակակից փնտրագիտական գրականության մեջ կան շուկայի այլ բնորոշումներ.

- Շուկան ապրանքների արտադրության և փողի միջոցով իրացման հարաբերությունների ամբողջություն է:
- Շուկան ապրանքների արտադրության և շրջանառության օրենքներով կազմակերպվող փոխանակություն է:
- Շուկան գնորդների և վաճառողների փոխհարաբերության մեխանիզմ է, այլ խոսքով՝ պահանջարկի և առաջարկի փոխհարաբերություն:
- Շուկան ազատ՝ կամավոր և համարժեք փոխանակության համակարգ է:

Ընդհանրացնելով կարելի է ասել, որ շուկան կազմակերպարարական հարաբերությունների ամբողջություն է, որն իրականացվում է վերարտադրության բոլոր փուլերում՝ արտադրության, բաշխման, փոխանակման և սպառման: Այն յուրօրինակ համագործակցություն է մարդկանց միջև՝ փոխափոխ կապերի հաստատման նպատակով: Շուկայի էությունը ներկայացնելու համար անհրաժեշտ է այն քննարկել նաև գնագոյացման փուլի մեջ: Այսպես, շուկայում գները ձևավորվում և փոխվում են առաջարկի և պահանջարկի փոխհարաբերության հիման վրա: Այս առումով, շուկան բնորոշվում է որպես արտադրողների և սպառողների փոխազդեցություն, որը հիմնված է ապակենտրոնացված և ազատ գնագոյացման վրա: Շուկայական մեխանիզմը գնագոյացման մեխանիզմ է, որը գործում է մրցակցությամբ կարգավորվող առաջարկի և պահանջարկի փոխհարաբերության միջոցով:

Այսպիսով, շուկան ինքնակարգավորվող մեխանիզմ է, որը գործում է գների ազատ փոփոխման միջոցով: Նավասարակշռության մակարդակից գնի բարձրացումը հանգեցնում է շուկայի՝ ապրանքներով գերհագեցման և չիրացված արտադրանքի կուտակման, իսկ գնի իջեցումը՝ գնորդների թվի ավելացման: Վերջին դեպքում առաջանում է ապրանքների դեֆիցիտ, որն առաջացնում է գների աճ: Արտադրության և սպառման փոխազդեցությունը շուկայում արտահայտվում է առաջարկի և պահանջարկի փոխհարաբերությամբ: Շուկայական մեխանիզմը, որը հավասարակշռում է առաջարկն ու պահանջարկը, գործում է որոշակի պայմանների ու նախադրյալների առկայության դեպքում: Շուկայի ձևավորման նախադրյալները և զարգացման պայմանները արտահայտվում են շուկայի օրենքներում, գործունեության սկզբունքներում և գործառնություններում:

5.2. ՇՈՒԿԱՅԻ ՁԵՎԱՎՈՐՄԱՆ ՆԱԽԱԴՐՅԱԼՆԵՐԸ ԵՎ ԳՈՐԾՈՂՈՒԹՅԱՆ ՄԿՁԲՈՒՆՔՆԵՐԸ

Ինչպես արդեն նշել ենք, շուկայական հարաբերություններն ու շուկան ձևավորվել են հասարակության զարգացման որոշակի աստիճանում, երբ հանդես են եկել դրանց համապատասխան նախադրյալները: Այդպիսի նախադրյալներ են հանդիսացել.

- աշխարանքի հասարակական բաժանումը, սեփականության բազմաձևությունը,
- փնտրագիտական սուբյեկտների հարաբերական ազատությունը և ինքնությունությունը,

- ռեսուրսների ազատ փոխանակությունը, ռեսուրսների սահմանափակությունը, փողի ծագումը, գների ազատականացումը,
- փնտրեսական ազատությունը պաշտպանող օրենսդրությունը և իրավական դաշտը:

Շուկայի ձևավորման ելակետային պայման է հանդիսացել աշխատանքի հասարակական բաժանումը և մասնավորեցումը, որն այսօր էլ չի կորցրել իր դերը, և աշխատանքի խորացող հասարակական բաժանումը շարունակում է ընդլայնել շուկայական հարաբերությունները: Դրա լավագույն ապացույցն աշխատանքի միջազգային բաժանման հիմքի վրա ձևավորվող միջազգային շուկաներն են:

Նախ՝ շուկան ձևավորվել է աշխատանքի նախնական բաժանման հիման վրա՝ որպես մարդկանց գործունեության որոշակի արդյունքների փոխանակության ձև: Աշխատանքի բաժանման և շուկայի ձևավորման գիտական փնտրության հիմնադիրը Ա. Սմիթն է: Սմիթը քննարկել է աշխատանքի բաժանման հիմնական տեսակները ինչպես առանձին մանուֆակտուրայի ներսում, այնպես էլ ճյուղերի, արդյունաբերության ու առևտրի, մրավոր ու ֆիզիկական աշխատանքների, փարածքների միջև և ազգային փնտրության մեջ ամբողջությամբ:

Մասնագիտացումը աշխատանքի բաժանման դրսևորման ձև է: Այն իրականանում է առարկայական, դեպալային և տեխնոլոգիական մասնագիտացումների միջոցով և ծավալվում է ինչպես խորությամբ, անպես էլ փարածական առումներով:

Ամբողջացնելով պետք է եզրակացնել, որ աշխատանքի բաժանումը՝ որպես մարդկանց գործունեության միմյանցից առանձնացում, ելակետային պայման է հանդիսացել շուկայական հարաբերությունների ձևավորման ու զարգացման համար: Ժամանակակից համաշխարհային փնտրության մեջ աշխատանքի հասարակական բաժանումը պահպանում է իր կարևոր դերը շուկայական հարաբերությունների զարգացման գործում:

Աշխատանքի հասարակական բաժանումը ենթադրում է սեփականության որոշակի ձևեր և արտադրողի առանձնացվածություն: Մարդիկ միայն աշխատանքի բաժանումով չէ, որ հարաբերականորեն առանձնացել են միմյանցից, ժամանակի ընթացքում նրանք առանձնացել են նաև սեփականության առումով: Առանձնացված աշխատանքը ձևավորում է նաև առանձնացված սեփականություն, սկզբում՝ խմբային /համայնքի/, ապա առանձին ընտանիքների, մասնավոր, կոլեկտիվ, պետական, միջպետական և այլն: Սեփականության փարբեր ձևերի, հատկապես մասնավոր սեփականության ձևավորումը և սեփականատերերի հանդես գալը ավելի է խորացրել շուկայական հարաբերությունները, դրանց փվել ընդգծված ապրանքային բնույթ և զարգացրել շուկան: Սեփականության փնտրման իրավունքը, դրանց օբյեկտները իրացնելու ազատությունն ու հնարավորությունը շուկայական մեխանիզմի շարժիչ ուժն են:

Աշխատանքի հասարակական բաժանումը, սեփականության բազմաձևությունը և դրա օբյեկտների փնտրման հնարավորությունը ծնում են շուկայի գոյության մյուս պայմանը՝ փնտրեսական սուբյեկտների հարաբերական ազատությունը և ինքնուրույնությունը: Այդպիսի փնտրեսական սուբյեկտը ազատ է և ինքնուրույն ինչպես իր գործունեության արդյունքներն իրացնելու, այնպես էլ

այդ գործունեության համար անհրաժեշտ միջոցներ ձեռք բերելու մեջ: Շուկայում նա հանդես է գալիս թե՛ որպես ազատ գնորդ և թե՛ որպես ազատ վաճառող:

Աշխատանքի հասարակական բաժանումը, մասնավոր սեփականությունը, փոփոխական սուբյեկտների հարաբերական ինքնուրույնությունն ու ազատությունը ձևավորում են փարբեր գործունեությունների՝ միմյանց հետ կապվածության դաշտ, որտեղ մուտք են գործում բազմաթիվ գնորդներ ու վաճառողներ, և նրանցից յուրաքանչյուրը ձգտում է հասնել առավելագույն արդյունքի: Նման իրավիճակում փոփոխական սուբյեկտների շահերի բախումն առաջացնում է մրցակցություն: Այդ իմաստով՝ շուկան չի կարելի պարկերացնել առանց մրցակցության, հետևապես մրցակցությունը շուկայի ձևավորման պայման է հանդիսանում: Չնայած դրան, պետք է նշել, որ մրցակցությունը նաև շուկան թույլ, անկենսունակ և հեռանկար չունեցող փոփոխական սուբյեկտներից մաքրելու միջոց է, որը շատ հաճախ առաջացնում է մենաշնորհի և ազատ մրցակցությունը վերածվում է իր հակադրությանը: Մյուս կողմից, մրցակցությունը առաջանում է ռեսուրսների սահմանափակության պարզառով:

Շուկայի ձևավորման կարևոր նախադրյալ է նաև ռեսուրսների ազատ փոխանակությունը, քանի որ աշխատանքի հասարակական բաժանումը կարող է լինել նաև կենտրոնացված համակարգում, սակայն որպեսզի լինի ազատ գնագոյացում և հաստատվի «բնական կարգը», անհրաժեշտ է նախ ռեսուրսների ազատ փոխանակություն: Այլ կերպ ասած՝ կարևոր է, որ նախ ձևավորվի ռեսուրսների շուկան, իսկ այնուհետև հնարավոր կլինի շուկայական փոփոխության ձևավորումն ու զարգացումը:

Շուկայի ձևավորման և զարգացման կարևոր նախադրյալ է փոփոխական ազատությունը և «բնական կարգը» ամրագրող օրենսդրությունը: Համապատասխան իրավական նորմերով անհրաժեշտ է պահպանել «խաղի կանոնները», որով գործում են շուկայի սուբյեկտները: Մասնավորապես, եթե օրենքով չպաշտպանվի յուրաքանչյուր սուբյեկտի «սեփականության իրավունքը», ապա չի կարող ձևավորվել ազատ փոխանակության համակարգ, այսինքն՝ շուկա: Նման պայմաններում փոփոխական հարաբերությունները կընդունեն անկայուն և քառասյին բնույթ, կվերանա գործունեության սկզբունքայնությունը:

Այսպիսով, շուկան փոփոխական և իրավական որոշակի նորմերով գործող համակարգ է, որն ունի որոշակի գործողության սկզբունքներ: Այդ սկզբունքներն են՝

1. Շուկայի սուբյեկտների իրավահավասարությունն ու ինքնուրույնությունը:
2. Տնտեսական գործունեության ինքնակարգավորումը:
3. Սպառողի գերակայությունը:
4. Ազատ գնագոյացումը:
5. Պայմանագրային հարաբերությունների ազատությունը:
6. Տնտեսական պարասխանավորությունը:
7. Ինքնաֆինանսավորումը:

Իրավունքի տեսակետից, շուկայի յուրաքանչյուր սուբյեկտ հավասար ելակետային պայմաններում է գտնվում մյուսների նկատմամբ, նրանք բոլորն էլ շուկա են մտնում որպես գնորդներ և վաճառողներ: Շուկան չի սահմանափակում

նրանցից որևէ մեկի իրավունքները և առավելություններ չի սպեղծում մյուսի համար: Շուկայական փոփոխությունը հասարակարգում է ցանկացած փոփոխական սուբյեկտի իրավունքը (անհատ, ընտանեկան փոփոխություն, ֆիրմա և այլն)՝ ընտրելու ցանկալի նպատակաուղղված, օգտակար և գերադասելի փոփոխական գործունեության ձև, եթե այն չի վնասում հասարակությանը և արգելված չէ օրենքով: Շուկայի յուրաքանչյուր սուբյեկտ ինքնուրույն է իր որոշումներում:

Շուկայական համակարգի գործողության կարևոր սկզբունքներից է ինքնակարգավորումը: Ինքնակարգավորումը՝ որպես շուկայի ընդհանուր սկզբունք, իր արտահայտությունը գտնում է յուրաքանչյուր փոփոխական սուբյեկտի գործունեության մեջ: Տնտեսական սուբյեկտների գործառնությունները, որպես շուկայի գործողության բաղկացուցիչներ, չեն կարող գերծ մնալ ինքնակարգավորումից, չեն կարող չենթարկվել պահանջարկի և առաջարկի փոխհարաբերության օրենքին և նրա գործողության հետևանքներին: Պահանջարկի և առաջարկի փոխհարաբերությունները շուկայի միջոցով իրենց անմիջական արտահայտությունն են ստանում յուրաքանչյուր փոփոխական սուբյեկտի գործունեության մեջ, դրա հիման վրա էլ ինքնակարգավորումը դառնում է ամեն մեկի և ընդհանուր շուկայի գործողության սկզբունք:

Օբյեկտիվորեն ծագում է խնդիր, թե ինչ լծակի միջոցով է ինքնակարգավորումը շուկայից փոխանցվում յուրաքանչյուր փոփոխական սուբյեկտի: Այդպիսի լծակ է գինը, որը գործում է ազատ մրցակցության մեխանիզմով՝ պահանջարկի և առաջարկի փոխհարաբերությամբ: Գնորդը ձգտում է էժան գնել, իսկ վաճառողը՝ թանկ վաճառել, բայց դրանք միայն ցանկություններ են: Շուկան, ազատ գնագոյացման միջոցով, կարող է պարասխանել, թե տվյալ պահին որ գինն է «ձեռնարկ» և՛ գնորդին, և՛ վաճառողին: Այդ իմաստով ազատ գնագոյացումը հանդիսանում է շուկայի գործողության սկզբունքներից մեկը: Գնագոյացման հարցում պետության ցանկացած որոշում ավելի թույլ է և անկարգ, քան շուկայում ազատ գնագոյացումը, իսկ երբ պետությունը փորձում է սահմանափակումներ դնել շուկայի վրա, ապա սկսում է գործել ստերային շրջանառությունը՝ իր բոլոր հետևանքներով:

Շուկայի գործողության կարևոր սկզբունքներից է նաև շուկայում պայմանագրային հարաբերությունների ազատության սկզբունքը: Երբ սեփականության տարբեր ձևերի հիման վրա շուկայում գործող փոփոխական սուբյեկտները օգտվում են հավասար իրավունքներից, ազատ են փոփոխական գործունեության մեջ, ենթարկվում են գների ազատ խաղին, ապա նրանք ազատություն պետք է ունենան նաև պայմանագրային հարաբերություններում: Ինչպես արդեն նշել ենք, շուկա մտնում են հազարավոր գնորդներ և վաճառողներ, որոնցից ամեն մեկը ազատ է իր պայմանագրային գործունեության մեջ: Նրանք ապրանքների գնման կամ վաճառքի պայմանագիր կարող են կնքել ցանկացած թվով մարդկանց հետ, ազատ են ապրանքների կամ ծառայությունների որոշակի քանակ առաջարկելու կամ պահանջելու հարցում, ազատ են նաև ապրանքների մարակարարման ժամկետների առաջադրման և պայմանագիր կնքելու հետ կապված այլ խնդիրներում:

Երբ կան փոփոխական պայմանագրով վավերացված պարտականություններ, ապա շուկան պահանջում է նաև պարտականությունների ճիշտ ու անթերի

կարարման պարասխանաբերություն: Դա շուկայի գործողության հաջորդ սկզբունքն է: Պարտականությունների ժամանակին չկարարելը, դրանցում ցանկացած թերություն խախտում են շուկայական կանոնավոր հարաբերությունները և վնաս հասցնում ամբողջ տնտեսությանը: Ներկայումս, շուկան տալիս է պայմանագրային հարաբերությունների մեջ մտնելու ազատություններ և միաժամանակ պահանջում է դրանց կարարման համապարասխան պարասխանաբերություն: Գործնականում այդ պարասխանաբերությունը դառնում է իրական և վավերացվում կնքված պայմանագրով:

Շուկայի գործողության կարևոր սկզբունքներից մեկն էլ սպառողի գերակայությունն է: Սպառողը շուկայում հանդես է գալիս որպես գնորդ և վաճառողի համեմատությամբ ունի որոշակի առավելություններ: Նախ, սպառողը ինքն է ընտրում ապրանքը կամ ծառայությունը, ոչ մեկը նրան չի կարող պարտադրել այլ բան գնելու, մինչդեռ, վաճառողը ազատ չէ կոնկրետ սպառողի կամ գնորդի ընտրության հարցում: Սպառողը վաճառողին կարող է պարտադրել նաև իր ճաշակը, սպառման ազգային առանձնահատկությունները, նույնիսկ՝ սպառման վայրը և այլն: Այդ իմաստով, սպառողը կամ գնորդը շուկայում ստանում է ավելի ակտիվ դեր, որոշակի առավելություններ, հատկապես գերակայություն, որոնց հետ չի կարող հաշվի չնստել վաճառողը:

Շուկայի գործողության կարևոր սկզբունքներից է ինքնաֆինանսավորման սկզբունքը: Արդեն ներկայացվել են տնտեսական գործունեության այն բոլոր ազատությունները, որոնք շուկան ներկայացնում է իր սուբյեկտներին: Միաժամանակ, շուկան իր տնտեսական մեխանիզմով պահպանում է այնպիսի կարևոր գործելաձև, ինչպիսին ինքնաֆինանսավորումն է: Շուկան հաշվի է նստում այն բոլոր ծախսերի հետ, որոնք կարարվում են ապրանքների ու ծառայությունների թողարկման նպատակով, քանի որ դրանց թողարկման համար անհրաժեշտ ռեսուրսները (նյութական, աշխատանքային, կապիտալ) գնվել են շուկայում, և դրանց ծախսումով թողարկված արդյունքի վաճառքի գնով ստացված հասույթը պետք է փոխհատուցի այդ ծախսերը: Սա ինքնաֆինանսավորման սկզբունքի ապահովումն է շուկայի միջոցով: Շուկայում յուրաքանչյուր սուբյեկտ ինքն է իրականացնում իր կողմից կարարվելիք բոլոր ծախսերի ֆինանսավորումը ինչպես սեփական, այնպես էլ փոխառու միջոցներով:

Շուկայական մեխանիզմի գործողության բոլոր սկզբունքները սերտորեն փոխկապակցված են և ապահովում են տնտեսական համակարգի նորմալ կենսագործունեությունը:

5.3. ՓՈՂԻ ԾԱԳՈՒՄԸ, ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ

Փողի ծագումը՝ որպես փոխանակային հարաբերությունների ձևավորման և զարգացման կարևոր պայման, պարմական երևույթ է ու ունի ներքին տնտեսական կապ: Գոյություն ունի փողի ծագման հետազոտության երկու մոտեցում՝ սուբյեկտիվ և օբյեկտիվ: Սուբյեկտիվ մոտեցման դեպքում փողը համարվում է մարդկանց միջև համաձայնության, պայմանավորվածության ար-

դյունք: Այս առումով, հայտնի փոփոխություններ Ժ. Նայելը փողի ծագման ժամանակաշրջանը բնորոշել է որպես «մարդկային համագործակցության ընդլայնված կարգ»: Պարզ փոխանակության ձևը «բարբեր» է, իսկ ընդլայնված համագործակցության արդյունքում առաջացավ փողը: Օբյեկտիվ մոտեցման պարագայում հիմնավորվում է այն, որ փողն ապրանքափոխանակային հարաբերությունների զարգացման արդյունք է: Ապրանքային արտադրության զարգացման կարևոր պայման է դառնում փոխանակությունը, որն իր հերթին առաջացնում է մեկ միասնական չափման համակարգի սահմանման անհրաժեշտություն: Այլ կերպ ասած՝ անհրաժեշտ է չափակցել բոլոր ապրանքների արժեքները որոշակի միավորով կամ չափանմուշով: Զանի որ համարժեքությունը փոխանակային հարաբերությունների առանցքն է, ուստի պետք է ստեղծվեն ապրանքի արժեքը գնահատելու, չափելու միավոր, որը հանդիսացավ **փողը**: Նախքան փողի ի հայտ գալը գոյություն են ունեցել տարբեր արժեքներ, որոնց միջոցով իրականացվել է ապրանքափոխանակությունը: Արժեքների զարգացումը և փողի ծագումը կարելի է ներկայացնել որոշակի փուլերով: Այդ փուլերն իրարից տարանջատվում են փոխանակության զարգացման տրամաբանական հաջորդականությամբ: Առաջին փուլը բնութագրվում է որպես արժեքի պարզ, եզակի կամ պարահական ձև: Փոխանակության այդ փուլում որևէ ապրանք, ժամանակի և տարածության մեջ, պարահականորեն կարող էր փոխանակվել մեկ այլ ապրանքով՝ $A=B$: Այս հավասարման մեջ A ապրանքը իր արժեքն արտահայտում է մեկ ուրիշ ապրանքի՝ B -ի միջոցով: B ապրանքը A ապրանքի արժեքի արտահայտությունն է: Իր արժեքն ուրիշ ապրանքի միջոցով արտահայտող ապրանքը գտնվում է արժեքի հարաբերական ձևի մեջ: Երկրորդ ապրանքը գտնվում է համարժեքային ձևի մեջ: Արժեքի հարաբերական և համարժեքային ձևերը անխզելիորեն կապված են և իրենցից ներկայացնում են արժեքի միևնույն արտահայտության հակադիր կողմերը: Ընդ որում, արժեքի հարաբերական ձևը ակտիվ դեր է կատարում, իսկ համարժեքայինը՝ պասիվ, որովհետև համարժեքը ծառայում է ուրիշ ապրանքի արժեքի արտահայտման համար: Եթե A -ն հավասար է B -ին, նշանակում է՝ A ապրանքի արժեքն իր արտահայտությունը ստանում է այլ սպառողական արժեքի՝ B ապրանքի միջոցով, այսինքն՝ համարժեքի դեր կատարող ապրանքի միջոցով: Փաստորեն, ակնհայտ է, որ B -ն A -ի համար ծառայում է որպես չափանիշ: Պարահական փոխանակության փուլում համարժեքի կամ արժեքի որոշման չափանիշի դերը չի ամրակցվում որևէ մեկ ապրանքի: Այդ դերը պարահաբար կատարում են տարբեր ապրանքներ:

Աշխատանքի հասարակական բաժանման խորացման հիմքի վրա փոխանակության հետագա զարգացման ընթացքում ավելի ու ավելի մեծ քանակությամբ արդյունքներ էին ներքաշվում փոխանակության մեջ: Այդ փուլում ապրանքները փոխանակվում էին ոչ թե պարահականորեն, այլ դա ավելի կանոնավոր բնույթ էր կրում: A ապրանքը փոխանակվում է ոչ միայն B -ի, այլև C , D և այլ ապրանքների հետ: Փոխանակությունը, փաստորեն, ստանում է հետևյալ տեսքը:

$$A = \begin{cases} B \\ C \\ D \end{cases} \quad (1)$$

Սա նշանակում է, որ համարժեքի դեր կադարում է ոչ թե մեկ ապրանք (B-ն), այլ մի քանի: Փոխանակության այս ձևը, որ ներկայացնում է փոխանակության աստիճանը, համարվում է արժեքի լրիվ կամ ծավալուն ձևը: Քանի որ A ապրանքը փոխանակվում է մի քանի ապրանքների հետ, ուստի այդ պայմաններում կարևորվում է դրանց միջև ճիշտ քանակական հարաբերակցության սահմանումը, որովհետև, հակառակ դեպքում, կխախտվի համարժեքայնության սկզբունքը: Արժեքի լրիվ կամ ծավալուն ձևի պայմաններում արդեն այդ հակասությունը տեսանելի է. ապրանքի փոխանակությունը գոյություն ունի ոչ միայն համաձայն թիվ (1) հավասարման, այլ նաև՝ (2) հավասարման.

$$B = \begin{cases} A \\ C \\ D \end{cases} \quad \text{և այլն,} \quad C = \begin{cases} A \\ B \\ D \end{cases} \quad \text{և այլն} \quad (2)$$

ինչը նշանակում է, որ այդպիսի խաչաձև փոխանակության ժամանակ շարքովար է ճիշտ հարաբերակցություն սահմանել տարբեր ապրանքների միջև: Այս հակասությունը ավելի է խորանում փոխանակության հետագա զարգացման ընթացքում, երբ ապրանքային արտադրության շրջանակներն ավելի ու ավելի են ընդլայնվում: Այդ խճճվածությունից դուրս գալու համար օբյեկտիվ անհրաժեշտություն է միասնական համարժեքի կամ չափանիշի ձևավորումը: Բնականաբար, միասնական համարժեքի դեր կարող է կատարել այն միավորը, որը գտնվում է այս հարաբերությունների համակարգում և ենթարկվում է այն նույն կանոններին, ինչ որ՝ փոխանակության մյուս օբյեկտները: Փաստորեն, վերը նշված հակասությունը հաղթահարելու նպատակով ապրանքների զանգվածից առանձնացվում է մի ապրանք, որը մյուս բոլորի համար դառնում է համարժեք կամ չափման միավոր: Արժեքի ծավալուն ձևը հետզհետե դառնում է արժեքի համընդհանուր ձև.

$$\begin{cases} B \\ C \\ D \end{cases} = A \quad (3)$$

Բոլոր ապրանքների արժեքը արդեն արտահայտվում է մեկ ապրանքի մեջ, որը դառնում է համընդհանուր ճանաչման օբյեկտ (3): Քանի որ այն համընդհանուր ճանաչում է ստանում բոլորի կողմից, ուստի դառնում է չափման միավոր, որի միջոցով որոշվում են մյուս ապրանքների արժեքները, իրականացվում տարբեր ապրանքների փոխանակությունը: Փաստորեն, ապրանքների անմիջական փոխանակությունը, երբ ապրանքը փոխանակվում է մեկ այլ ապրանքով

(դա կոչվում է նաև բարբեր), փոխարինվում է միջնորդավորված փոխանակությամբ, որպես առանձին օղակ է հանդիսանում ընդհանրական համարժեքը կամ միասնական չափման միավորը (Էրալոնը):

Փոխանակության շրջանակների ընդլայնմանը զուգընթաց, անհրաժեշտություն առաջացավ համընդհանուր համարժեքի կամ միասնական չափման միավորի դերը ամրագրել միայն մեկ ապրանքի: Այդ միակ ապրանքը, որը դարձավ չափանմուշ՝ մյուս ապրանքների արժեքները չափակցելու և միաժամանակ փաթեթեր ապառողական արժեք ունեցող ապրանքների փոխանակությունը իրականացնելու համար, կոչվեց **փող**: Այսպիսով, փողը համընդհանուր համարժեքի ավարտուն ձևն է, ապրանք, որի սպառողական արժեքի հետ սերտաճել է համարժեքային ձևը:

Փոխանակային հարաբերությունների զարգացման ընթացքում փողի դեր են կատարել փարբեր ապրանքներ: Բայց զարգացման որոշակի փուլում փողի դերը ամրագրվեց ոսկուն: Դա պայմանավորված էր ոսկու մի շարք հատկանիշներով:

1. Պահպանվածություն, այն հեշտ է պահպանել, որովհետև ունի այնպիսի ֆիզիկաքիմիական հատկություններ, որոնց շնորհիվ պահպանում է իր արժեքը փարբեր պայմաններում:
2. Բաժանելիություն և կրելիություն, այսինքն՝ ոսկու ձուլակտորը կարելի է բաժանել փարբեր՝ ավելի փոքր մասերի, բաժանված յուրաքանչյուր մասը պահպանում է իր արժեքը: Փոքր ծավալի մեջ մեծ արժեք է պարունակում:
3. Նազվագյուտություն: Բնության մեջ այն քիչ է, արդյունահանվում է ավելի մեծ դժվարությամբ, ուստի և մյուս ապրանքների համեմատությամբ ունի ավելի մեծ արժեք: Փոքր քանակի մեջ պարունակում է մեծ արժեք:

Փողը՝ որպես փոխանակային հարաբերությունների զարգացման արդյունք, իբրև փարբեր ապրանքների չափակցման միջոց, ընդհանրական համարժեքի ավարտուն ձև, զուգակցվում է դրա մի շարք կարևոր գործառնությունների ձևավորմամբ, որոնց միջոցով փոխանակական հարաբերություններն ավելի դյուրին և արդյունավետ են դառնում: Այսինքն՝ փողի ծագումը միայն միասնական չափման համակարգի ստեղծման անհրաժեշտությամբ չի ավարտվում: Փողը, ձեռք բերելով այդ կարգավիճակը և, փաստորեն, դառնալով ընդունելի բոլորի կողմից, փոխանակական բազմաթիվ փոխհարաբերությունների իրականացումը դարձնում է ավելի շահավետ: Դա հատկապես փաստելի է փոխհարաբերությունների ավելի բարդ աստիճանում: Բացի դրանից, փոխանակական հարաբերություններում ի հայտ են գալիս բազմաթիվ հակասություններ, որոնց հաղթահարման համար փողը կարևոր դեր է կատարում: Այսպիսով, բացի միասնական չափման միավորի կամ Էրալոնի դերից, փողը սկսում է կատարել նաև այլ գործառնություններ: Ըստ վերը նշված փոխանակության՝ ներկայացնենք, թե այդ գործառնություններից յուրաքանչյուրը փոխանակական ինչ դեր ու նշանակություն ունի:

1. Արժեքի չափի գործառնություն: Փողի՝ որպես ընդհանրական համարժեքի ավարտուն ձև կամ միասնական Էրալոն ի հայտ գալը կապված է դրա միջոցով փարբեր ապրանքների արժեքների չափակցման անհրաժեշտության հետ: Այսինքն՝ բոլոր ապրանքների արժեքը չափակցվում է փողի միջոցով, որի հիմքի

վրա էլ Կոնգրեսի և ունենում նրանց փոխանակությունը: Փողի միջոցով չափվում են նաև եկամտի՝ ծախսի և պարտավորության արժեքները:

2. Շրջանառության միջոցի գործառնություն: Փողի՝ շրջանառության միջոցի գործառնությունը ի հայտ է գալիս այն ժամանակ, երբ փոխանակության անմիջական ձևից անցում է կատարվում միջնորդավորված ձևի: Այսինքն՝ յուրաքանչյուր ապրանքարտադրող, իր ապրանքը վաճառելով, ձեռք է բերում փող, իսկ այնուհետև վերջինիս միջոցով գնում է այն ապրանքները, որոնք անհրաժեշտ են իր կարիքները բավարարելու համար: Փաստորեն, փարբեր արդյունքների փոխանակությունը իրականացվում է միջնորդավորված: Այս երևույթը մի կողմից ավելի արդյունավետ է դարձնում փոխանակությունը, իսկ մյուս կողմից՝ սպեղծում է լրացուցիչ բարդություններ՝ կապված առք ու վաճառքի հնարավոր խզումների առաջացման հետ: Խնդիրն այն է, որ ապրանքի վաճառքը և գնումը կարող է խախտվել ժամանակի և տարածության մեջ: Այսինքն՝ փոխանակության փողային ձևը պարունակում է ապրանքների վաճառքի և գնման խզման հնարավորություն:

3. Կուրսակման միջոցի գործառնություն: Փողը կարող է ժամանակավորապես դուրս գալ շրջանառությունից՝ նորից վերադառնալու հնարավորությամբ: Փողը հարստության համընդհանուր մարմնացում է: Փողը կուրսակվում է՝ վերածվելով խնայողության, գանձի կամ անշարժ գույքի: Այս գործառնությունը այլ կերպ կոչվում է նաև խնայողության միջոցի կամ արժեքի պահպանման միջոցի գործառնություն:

4. Վճարման միջոցի գործառնություն: Այս գործառնության էության բացահայտումը հնարավորություն է տալիս նախնական պարկերացում կազմելու, թե վերը նշված տնտեսական հարաբերություններում առկա դժվարությունները կամ հակասությունները ինչպես են հաղթահարվում փողի այդ գործառնության միջոցով: Որպես այդպիսի տնտեսական հակասություն, իսկ ավելի ճիշտ՝ օրինաչափություն, առկա է այն երևույթը, ըստ որի՝ ժամանակի և տարածության մեջ որևէ արդյունքի արտադրության և իրացման գործընթացներն իրար չեն համապատասխանում: Խնդիրն այն է, որ արտադրվելուց հետո արդյունքը անմիջապես չի իրացվում, այսինքն՝ փողի չի վերածվում, բայց նրա սեփականատերը ինչպես արտադրական, այնպես էլ անձնական կարիքների բավարարման համար պետք է կատարի բազմաթիվ գնումներ, ինչը պետք է իրականացնի փողի միջոցով, որը կարող է ունենալ միայն որոշակի ժամանակից հետո: Այս անհամապատասխանության հաղթահարման նպատակով կիրառում է մեկ այլ «հնարք», որը կոչվում է փողի՝ վճարման միջոցի գործառնություն, երբ արդյունքների առքն ու վաճառքը իրականացվում է վճարման հետաձգումով: Վճարման միջոցի գործառնությունը, փաստորեն, արդեն ներառում է պարտքային փոխհարաբերություններ: Պարտքային պարտավորությունների կամ փողի՝ որպես վճարման միջոցի գործառնությունը մեծապես նպաստում է տնտեսական կապերը ավելի արդյունավետ իրականացնելուն: Փողի՝ որպես վճարման միջոցի գործառնության հիմքի վրա են ձևավորվել ամբողջ վարկային հարաբերությունները, որոնց նախնական փուլը մուրհակային շրջանառությունն է եղել: Մեկ անձի կողմից մեկ այլ անձի տրվող փողը առաջացնում է պարտքային պարտավորագրեր, մուրհակներ, որոնք ունեն իրենց մարման ժամկետը: Քանի որ մուրհակներն ունեն սահմանափակ շրջանառության հնարավորություն, հետագայում դրանք

փոխարինվում են բանկնոսներով:

Գոյություն ունեն փողի բազմաթիվ բնորոշումներ և մեկնաբանություններ, մասնավորապես, Ադամ Սմիթը փողը կոչում է «շրջանառության մեծ անիվ», իսկ Փոլ Սամուելսոնը այն համարում է «շրջանառության քսայուղ», Ֆ. Էնգելսը՝ «ապրանքների ապրանք», որով չափվում են բոլոր ապրանքների արժեքները:

«Մոնեթարիզմի» տեսության ներկայացուցիչները փողը բնորոշում են որպես «տնտեսության ջերմաչափ», իսկ հանրաճանաչ Ջ.Մ. Քեյնսը փողը համարում էր «իրացվելի միջոց»: Ժամանակակից ընկալմամբ՝ փողը բացարձակ իրացվելի միջոց է փոխանակության համար: Ոչ մի ապրանք չի կարող ունենալ ավելի մեծ իրացվելիություն, քան փողը: Փողը կրճատում է գործառնական ծախսերը՝ միաժամանակ արագացնելով և հեշտացնելով փոխանակությունը:

5.4. ԱՐԺԵՔԻ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐԸ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

Փոխանակային հարաբերությունների արդյունավետությունը և զարգացումը հիմնված են համարժեքության սկզբունքի վրա, որն իր հերթին պայմանավորված է յուրաքանչյուր ապրանքի արժեքի չափման և գնահատման անհրաժեշտությամբ: Արժեքի չափման և գնահատման հիմնախնդիրը կարևորվել է մի շարք տնտեսագիտական տեսությունների կողմից, որոնք տարբեր կերպ են բնորոշել արժեքի էությունը, այն պայմանավորող գործոնները և դերը փոխանակային հարաբերություններում:

Տնտեսագիտության մեջ հայտնի են արժեքի բազմաթիվ տեսություններ, որոնք կարելի է բաժանել երկու խմբի.

ա) արժեքի միագործոնային տեսություններ, որոնք արժեքի հիմքում դնում են միայն մեկ գործոն,

բ) արժեքի բազմագործոնային տեսություններ, որոնք արժեքը համարում են տարբեր գործոններ:

Այժմ ներկայացնենք արժեքի վերաբերյալ հիմնական տեսությունները՝ ըստ իրենց ձևավորման պարամետրերի և փրամաբանական հաջորդականության:

Արժեքի հիմնախնդրի հանգուցալուծման առաջին տեսությունը կապված է Ա. Սմիթի և Դ. Ռիկարդոյի անվան հետ, նրանք դրեցին արժեքի միագործոն աշխատանքային տեսության հիմքը: Ըստ Ա. Սմիթի՝ ապրանքի արժեքը առարկայացած աշխատանք է: Ըստ նրա՝ բոլոր ապրանքները աշխատանքի արդյունք են, և A ապրանքը B ապրանքից ավելի մեծ արժեք ունի, որովհետև նրա վրա ավելի շատ աշխատանք է կատարվել: Սմիթը նշում է նաև տարբեր իրավիճակներ, մասնավոր դեպքեր, որոնք շեղվում են այդ օրինաչափությունից:

Արժեքի աշխատանքային տեսությունը փորձեց զարգացնել Կարլ Մարքսը, որը արժեքի չափման հիմքում դնում էր ոչ թե ուղղակի աշխատանքը, այլ բարիքի արտադրության համար ծախսված «հասարակայնորեն անհրաժեշտ աշխատանքը»:

Կ. Մարքսը տարբերել է հասարակայնորեն անհրաժեշտ աշխատանքի երկու դրսևորում՝ կոնկրետ և վերացական:

Կոնկրետ աշխատանքը, որն անմիջական արդյունք է ստեղծում, կոնկրետ գործողություններով ստեղծում է որևէ սպառողական արժեք: Իսկ եթե աշխատանքը դիտարկենք որպես բոլոր ապրանքների ստեղծման հիմք՝ անտեսելով կոնկրետ պայմանները, աշխատանքի միջոցները և այլն, ապա գործ կունենանք վերացական աշխատանքի հետ, որն էլ Կ. Մարքսը համարում էր արժեքի կամ փոխանակային արժեքի հիմքը:

Ինչպես Ա. Սմիթը, այնպես էլ Կ. Մարքսը չուժեցին արժեքի հիմնախնդիրը, և արժեքի աշխատանքային փեսությունը լուրջ ճգնաժամ ունեցավ: Ա. Սմիթի մոտ այն դրսևորվեց, այսպես կոչված՝ Սմիթի «դոգմայով» և «պարադոքսով», իսկ Կ. Մարքսի մոտ՝ «հասարակայնորեն անհրաժեշտ աշխատաժամանակով» արժեքի չափման սահմանափակությամբ:

Ա. Սմիթը նշում էր, որ բարիքի արտադրության համար անհրաժեշտ են երեք հիմնական գործոններ՝ հող, աշխատանք և կապիտալ, սակայն արժեքի չափման ժամանակ սահմանափակվում էր միայն աշխատանքային ծախսումները հաշվի առնելով: Նա նշում էր, որ յուրաքանչյուր գործոն ստեղծում է համապատասխան գործոնային եկամուտ, համապատասխանաբար՝ ռենդա, աշխատավարձ և փոկոս: Ըստ փրամաբանության՝ ապրանքի արժեքի մեջ պետք է ներառվեն յուրաքանչյուր գործոնի գծով կապարված ծախսերը: Այս փրամաբանությունը հիմնավորել և զարգացրել է հետդասական փեսության ներկայացուցիչ Ժան Բատիստ Սեյը: Ըստ նրա՝ ապրանքի արժեքի մեծությունը հաշվարկելիս անհրաժեշտ է հավասարապես հաշվի առնել բոլոր գործոնների ծախսերը: Ժ. Սեյը առաջադրեց արժեքի բազմագործոնային փեսությունը՝ արժեքը համարելով արտադրության բոլոր գործոնների հանրագումարը: Փաստորեն Ժ. Սեյը արժեքի հաշվարկման և գնահատման ժամանակ կարևորում էր արտադրության գործոնները՝ առաջնայնությունը փախելով առաջարկին: Այս առումով նա նշում էր, որ «առաջարկն է որոշում պահանջարկը և ըստ առաջարկի է ձևավորվում համապատասխան պահանջարկը»:

Արժեքի վերաբերյալ հաջորդ փեսությունը «սահմանային օգտակարության» փեսությունն էր, որը ձևավորվել է 19-րդ դարի երկրորդ կեսին՝ ի հակադրության արժեքի աշխատանքային և բազմագործոնային փեսությունների: Ի հակադրություն Ժ. Սեյի, Զևոնսը, Կ. Մենգերը, Ֆ. Վիգերը և այլք նշում էին, որ արժեքի գնահատման գործում որոշիչ դեր ունի ոչ թե առաջարկը, այլ պահանջարկը: Ըստ Զևոնսի՝ արժեքը ձևավորվում է ոչ թե արտադրության, այլ սպառման գործոնների ազդեցությամբ: Արժեքը պետք է դիտարկել ոչ թե որպես ծախս, այլ որպես օգտակարություն: Ցանկացած ապրանք արժևորում է մարդը՝ ելնելով իր սպառողական նախասիրություններից, եկամտից, սահմանային օգտակարությունից: Միևնույն ապրանքը փարբեր մարդկանց համար փարբեր արժեք կարող է ունենալ, քանի որ արժեքը գնահատվում է սուբյեկտիվորեն: Ապրանքի արժեքը, կամ որ նույնն է՝ օգտակարությունը ճշգրիտ հաշվել, չափել հնարավոր չէ, սակայն կարելի է այն գնահատել՝ համեմատելով փարբեր ապրանքներ կամ դրանց փարբեր համախմբություններ: Օրինակ՝ ապրանքների A և B համախմբերից յուրաքանչյուրի արժեքը չափել, հաշվել չենք կարող, սակայն կարող ենք համեմատելով ասել, որ, օրինակ, A համախմբումն ավելի մեծ արժեք կամ օգտակարություն ունի, քան B-ն:

Սահմանային օգտակարության տեսությունը բաժանվում է երկու ուղղությունների՝ կարդինալիստական և օրդինալիստական: Առաջինները գտնվում էին, որ արժեքը կարելի է չափել փողով, և որ գինը արտահայտում է արժեքը, իսկ երկրորդները՝ որ արժեքը հաշվել, չափել հնարավոր չէ, թերևս կարելի է միայն համեմատել ապրանքների համախմբերը:

Արժեքի վերաբերյալ հաջորդ տեսությունը ներկայացրել է հայտնի տնտեսագետ Ալֆրեդ Մարշալը: Մարշալը նշում էր, որ «Միևնույն գինը հարուստի և աղքատի համար տարբեր արժեք կարող է ունենալ, այն աղքատի համար ավելի բարձր է, քան հարուստի համար»: Ա. Մարշալը փորձեց «փոխգիջման» ճանապարհով լուծել արժեքի հիմնախնդիրը: Այսպես, Ժ. Մեյը արժեքի հիմքում դնում էր առաջարկը, իսկ Ջևոնսը՝ պահանջարկը: Առաջին դեպքում կարևորվում էին արտադրության գործոնները, իսկ երկրորդ դեպքում՝ սպառման: Ա. Մարշալը առաջ քաշեց մի տեսակետ, ըստ որի՝ արժեքի ձևավորման գործում հավասարապես գործում են և՛ պահանջարկի, և՛ առաջարկի գործոնները: Նա առաջարկը և պահանջարկը նմանեցնում է մկրտի երկու սայրերին, որոնցից յուրաքանչյուրը չի կարող գործել առանց մյուսի: Այսպիսով, ըստ Մարշալի՝ շուկայում արժեքը գոյանում է առաջարկի և պահանջարկի փոխհարաբերությամբ, և երկուսն էլ կարևոր են հավասարակշռված արժեքի, գնի ձևավորման գործում: Առաջարկի գնի և պահանջարկի գնի համադրությամբ ձևավորվում է շուկայական գինը, որ արտահայտում է գնորդի և վաճառողի ցանկությունները հավասարակշռող արժեքը: Մարշալի տեսության համաձայն՝ արժեքայացման գործում կարճաժամկետ հարվածում կարևորվում են պահանջարկի գործոնները, իսկ երկարաժամկետում՝ առաջարկին:

Մարշալից և Ջևոնսից հետո արժեքի հիմնախնդրի վերաբերյալ ուսումնասիրությունները դադարեցին ինտենսիվ լինելուց, քանի որ նրանց տեսությունները փակ էին այդ հիմնախնդրին վերաբերող հարցերից մի մասի լիարժեք պատասխանները: Սակայն հարկանշական է, որ 1900 թվականից հետո, ի դեմս Պարետոյի, սրեղծվեց մի տեսություն, որը հիմնված էր օրդինալիստական տեսության վրա:

Մինչ նրա ուսումնասիրությունները, այնպիսի գիտնականներ, ինչպիսիք են Մարշալն ու Ջևոնսը, գտնում էին, որ տեսականորեն հնարավոր է չափել օգտակարությունը՝ բավականաչափ փաստեր ունենալու դեպքում: Պարետոն կորականապես մերժեց այս պնդումը և «օգտակարություն» հասկացությունը փոխարինեց «նախընտրությունների սանդղակ» հասկացությամբ:

Սահմանային օգտակարության առաջին լուրջ ընդդիմախոսը Իրվինգ Ֆիշերն էր, որն իր «Մաթեմատիկական ուսումնասիրություններ գների տեսության մեջ» աշխատությունում փորձեց հիմնավորել, որ շուկայական հավասարակշռվածությունը կախված է անտարբերության կորերից և ուրիշ ոչ մի բանից, միևնույն ժամանակ ապացուցելով, որ 3 և ավելի բարիքների անտարբերության կորերը հնարավոր է, որ լինեն ոչ լիարժեք, այդ պարճառով էլ չի կարելի մրցնել ինչ-որ օգտակարության ֆունկցիա: Այս պնդումն օգտագործվում է նաև Պարետոյի կողմից, սակայն այս հիմնախնդրում առաջնային չէ նշված պնդման ապացուցումը, այլ առաջնայինն այն է, որ եթե օգտակարության ֆունկցիան բխեցնենք անտարբերության կորերից, ապա կունենա անորոշ բովանդակություն:

Պարտերոյի տեսությունը շարունակեցին Զոն Հիքսն ու Ալլենը: Հիքսը սահմանային օգտակարության տեսությունը բացաքորում էր հետևյալ կերպ. եթե օգտակարությունը որակապես անորոշ է, ապա նույնը կարելի է ասել նաև սահմանային օգտակարության մասին, սակայն նա այն կարծիքին էր, որ սահմանային օգտակարության տեսությունը սահմանային օգտակարության որոշակիության կարիքը չի էլ զգում: Եթե զգում է, ապա միայն հետևյալ տեսանկյունից: Ենթադրենք՝ տրված է անհատի պահանջմունքների համակարգը, և նա տիրապետում է մի շարք բարիքների, այս դեպքում, սահմանային օգտակարության որոշակիության պայմաններում, մենք կարող ենք իմանալ սպառողի փոխարինման սահմանային նորման ցանկացած 2 բարիքների ընտրության հարցում: Եթե անհատը ձգտում է հավասարակշռության մեջ գտնվել, ապա 2 բարիքների միջև փոխարինման սահմանային նրա նորման պետք է հավասար լինի այդ բարիքների գների հարաբերությանը:

Ընդհանրացնելով կարելի է նշել, որ արժեքի ժամանակակից տեսությունները սկզբունքային մի քանի հարցերում հակադրվում են Մարշալի տեսությանը: Նակադրության հիմնական էությունն այն է, որ նրանք նույն կերպ չեն ընկալում սահմանային օգտակարության օգտագործումը՝ արժեքը բնորոշելիս:

Արժեքի տեսության մեկնաբանության հարցում լուրջ առաջընթաց է ունեցել նաև հայազգի տնտեսագետ Արմեն Ալչյանը:

Ըստ Արմեն Ալչյանի՝ հասարակական տնտեսությունում արժեքը հիմնվում է շուկայի կողմից ի հայտ բերված գնահատականների վրա: Եթե արտադրության գործոններն օգտագործվում են այնպես, որ բերում են ավելի քիչ եկամուտ, քան այդ ռեսուրսների օգտագործման մեկ այլ եղանակ կբերեր, ապա ասում են, որ այդպիսի ռեսուրսօգտագործումը չի փոխհատուցում ռեսուրսների արժեքը: Այս հանգամանքից ելնելով՝ յուրաքանչյուր սուբյեկտ ձգտում է ամենաարդյունավետ կերպով օգտագործել իր ռեսուրսները՝ ակնկալելով, որ վարագույն դեպքում իր արտադրանքի շուկայական գինը կհավասարվի իր օգտագործած ռեսուրսների արժեքին: Այդ պարզառով յուրաքանչյուրը կձգտի իր ռեսուրսներն օգտագործել համեմատաբար ավելի մեծ եկամուտ ապահովող ոլորտներում, որի հետևանքով այն ճյուղերից, որտեղ նույնպես կիրառվում է այդ ռեսուրսը, տեղի կունենա ռեսուրսների արտահոսք: Որոշ ժամանակ անց ամենաարդյունավետ ճյուղի արտադրանքի առաջարկի մեծացման հետևանքով շուկայում կիջնի վերջինիս գնահատականը, այսինքն՝ տեղի կունենա արժեքի անկում:

Այլ կերպ ասած՝ ռեսուրսի արժեքը չի կարող լինել ավելի փոքր, քան նրա գնահատականն է, երբ օգտագործվում է ամենաարդյունավետ կերպով:

Անկախ այն բանից, թե ինչպես են օգտագործվում ռեսուրսները, դրանց արժեքը կլինի նույնը, կփոխվի միայն ռեսուրսների օգտագործումից ստացված բարիքի գնահատականը: Եթե ռեսուրսները չօգտագործվեն ամենաարդյունավետ կերպով, ապա դրանց գնահատականը փոքր կլինի արժեքից: Այսպես կարող է առաջանալ հարց. կարո՞ղ են արդյոք ռեսուրսները բերել մի գնահատական, որը բարձր լինի դրանց արժեքից: Պատասխանը միանշանակ է՝ այո, որովհետև տվյալ պահին ռեսուրսների գնահատականը չի ենթադրում ապագայի որևէ գնահատական: Որևէ բարիքի պահանջարկը ժամանակի որևէ պահի կարող է այնքան գերազանցել առաջարկը, որ բարիքի գնահատականը գերազանցի ռեսուրսների արժեքը:

Տնտեսագիտության տեսության մեջ բարիքի արժեքը վերջինիս լավագույն օգտագործումն է Կոլյալ պահին՝ որովհետև հաջորդ պահին այդ ճանապարհը կարող է ամենաարդյունավետը չլինել:

Կարելի է նշել, որ ցանկացած գործոն կարելի է համարել արժեքի տարր միայն այն դեպքում, եթե այն ազդում է լավագույն տարբերակի վրա:

Անցանկալի հարկությունների ավելացումը ենթադրում է Կոլյալ բարիքի գնահատականի, այլ ոչ թե արժեքի նվազում:

Փաստորեն, արժեքը մերժված լավագույն տարբերակի գնահատականն է, որը կարող է փոփոխությունների ենթարկվել՝ կախված լավագույն տարբերակի ցանկալի և անցանկալի հարկությունների փոփոխություններից:

5.5. ՇՈՒԿԱՅԻ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՏԱՐԵՐԸ, ՕՐՅԵԿՏՆԵՐԸ ԵՎ ՍՈՒԲՅԵԿՏՆԵՐԸ

Շուկայական մեխանիզմը գործում է որոշակի օբյեկտիվ օրինաչափությունների հիման վրա, որոնք դրսևորվում են որոշակի տարրերի փոխազդեցությամբ: Շուկան ունի իրեն բնորոշ հիմնական տարրեր, որոնք շուկայական հարաբերությունները դարձնում են ավելի ընդգրկուն և խորը, քան պարզ փոխանակության հարաբերություններն են:

Շուկայի հիմնական տարրերն են՝ պահանջարկը, առաջարկը, մրցակցությունը, գինը և գովազդը:

Շուկայական հարաբերությունները գործողության մեջ են մտնում և դառնում իրական հարաբերություններ՝ նշված տարրերի միջոցով: Որպես միասնական շուկայական համակարգի տարրեր կողմերի արտահայտություններ՝ նշված տարրերը գտնվում են փոխադարձ կապերի ու պայմանավորվածությունների մեջ:

Պահանջարկ → Առաջարկ → Մրցակցություն → Գին

Պահանջարկը ապրանքների և ծառայությունների այն քանակն է, որը Կոլյալ պայմաններում սպառողները կարող են և ցանկանում են իրենց դրամական եկամուտներով գնել շուկայում ձևավորվող գնով, այսինքն՝ պահանջարկը գնողականությունն է, որ կախված է եկամուտներից և գներից: Պեսք է նշել, որ պահանջարկի մեծությունը պայմանավորված է նաև մի շարք այլ գործոններով՝ սպառողական նախասիրություն, մոդա, սպասումներ և այլն:

Առաջարկը՝ որպես շուկայի հիմնական տարրերից մեկը, ապրանքների ու ծառայությունների այն քանակն է, որը շուկայում ներկայացվում է վաճառքի Կոլյալ գնով:

Եթե պահանջարկը ներկայացնում են գնորդները կամ սպառողները, ապա առաջարկը՝ վաճառողները կամ արտադրողները: Առաջարկը պայմանավորված է արտադրական ծախսերով, հումքի և նյութի գներով, տեխնոլոգիական առաջընթացով, արտադրողականությամբ և ապրանքի շուկայական գնով:

Պահանջարկը և առաջարկը փոխկապակցված են և կազմում են շուկայական համակարգի երկու հիմնական կողմերը:

Առաջարկը՝ որպես շուկայի փարր, գոյություն ունի որոշակի պահանջարկի առկայության պայմաններում, և ընդհակառակը: Մեկի փոփոխությունը անդրադառնում է մյուսի վրա:

Պահանջարկի և առաջարկի փոխհարաբերությունը փարբեր կերպ է մեկնաբանվում փնտեսագետների կողմից: Որոշ փնտեսագետներ փորձում են հիմնավորել պահանջարկի առաջնայնությունը, իսկ ոմանք՝ առաջարկինը: Մասնավորապես՝ «մարժինալիստները» որոշիչ էին համարում պահանջարկը, իսկ «հեփադասականները»՝ առաջարկը:

Նորդասական դպրոցի հիմնադիր Ա. Մարշալը պահանջարկը և առաջարկը համարում է հավասարագոր՝ դրանք նմանեցնելով մկրարի երկու սայրերին:

Տնտեսագիտության մեջ կան տեսություններ, որոնք պահանջարկի և առաջարկի փոխհարաբերությամբ փնտեսական հավասարակշռության հասարարումը թերհավարությամբ են ընդունում և համարում են դա մասնավոր դեպք: Ինչպիսին էլ լինեն տեսակետները, միևնույն է, շուկան առաջարկի և պահանջարկի փոխհարաբերությամբ կարգավորվող համակարգ է: Ապրանքի շուկայական արժեքը (գինը) ձևավորվում և փոփոխվում է առաջարկի և պահանջարկի փոխհարաբերությամբ: Մյուս կողմից, շուկայում գործող գինը հավասարակշռություն է ստեղծում առաջարկի և պահանջարկի միջև: Այս առումով շուկայի իրավիճակ ասելով՝ հասկացվում է առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցությունը, որը կարգավորվում կամ հավասարակշռվում է ազար գնագոյացման միջոցով:

Գինը՝ որպես շուկայի փարր, փաստորեն կարգավորիչի դեր է կարարում առաջարկի և պահանջարկի միջև: Գինը դիարարկվում է ինչպես պահանջարկի, այնպես էլ առաջարկի տեսանկյունից: Պահանջարկի գինը գնորդի կողմից ներկայացվող գինն է, իսկ առաջարկի գինը՝ վաճառողի: Շուկայական գինը սահմանվում է առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցությամբ, որը պայմանավորված է մրցակցությամբ: Ինչ վերաբերում է **մրցակցությանը**, ապա պետք է նշել, որ այն համարվում է շուկայի ինքնակարգավորման առանցքը: Այս առումով, ազար մրցակցությունը բնորոշվում է որպես «անտեսանելի ձեռք», որը կարգավորում է շուկան:

Շուկայական հարաբերությունները ազար փնտեսական մրցակցային հարաբերություններ են: Շուկան բաց համակարգ է, որտեղ հարաբերությունները, մուտքն ու ելքը կարգավորվում են մրցակցության միջոցով: Այն պահին, երբ շուկայում գերիշխանություն են սրանում մեկ կամ մի քանի սահմանափակ թվով ֆիրմաներ, ձևավորվում է մենաշնորհային իրավիճակ, և շուկան դառնում է փակ համակարգ, քանի որ այնտեղ մուտքը դժվարանում է, և խախտվում են ազար մրցակցության պայմանները:

Անհնար է պարկերացնել ժամանակակից շուկան առանց **գովազդի**, այսինքն՝ առանց համապարասխան տեղեկարվության իրացման: Անհրաժեշտ տեղեկարվությունը կարևոր է փնտեսական արդյունավետության տեսանկյունից, ինչպես վաճառողի, այնպես էլ գնորդի համար:

Վերը ասվածից պետք է եզրակացնել, որ շուկան ապրանքների գնման ու վաճառքի պարգունակ վայր չէ, այլ փնտեսական կապերի ու փոխադարձ ազդեցությունների մի բարդ համակարգ, որում ներգրավվում են հասարակական բո-

լոր սուբյեկտները՝ վերարտադրության ցանկացած օղակում: Շուկա և շուկայական հարաբերությունների մեջ մտնելը կապված է հասարակական այս կամ այն պահանջմունքը բավարարելու հետ: Արտադրողը շուկա է մուտք գործում արտադրական ռեսուրսներ ձեռք բերելու և արտադրվածը իրացնելու, սպառող բնակչությունը՝ նյութական և հոգևոր բարիքներ գնելու, բանկը՝ վարկային ռեսուրսներ ձևավորելու և դրանք վաճառելու, առևտրականը՝ ապրանքներն իրացնելու, պետությունը՝ պարտքերի միջոցով գումներ կապարելու, ապրանքներ վաճառելու, ինչպես նաև շուկայի կարգավորմանը մասնակցելու, և այդպես յուրաքանչյուր սուբյեկտ՝ որոշակի նպատակով: Այս ամենով հասարակության բոլոր սուբյեկտները կապվում են միմյանց ու ձևավորում այն բարդ համակարգը, որը փոխազդեցության մեջ անվանվում է շուկա, իսկ ձևավորվող հարաբերությունները՝ շուկայական հարաբերություններ: Նման պայմաններում հասարակական ոչ մի պահանջմունք չի կարող բավարարվել՝ շրջանցելով շուկան և շուկայական հարաբերությունները: Թվում է, թե այդպիսի իրավիճակում գործ ունենք մի քառասյին կազմավորման հետ, որտեղ ոչինչ կարգավորված չէ: Իրականում ճիշդ հակառակն է. շուկայի տարրերի՝ պահանջարկ, առաջարկ, մրցակցություն, գին և գովազդ փոխադարձ կապերն ու պայմանավորվածությունները դառնում են խաղի որոշակի կանոններ և դրվում շուկայի սուբյեկտների գործունեության հիմքում: Առաջին հայացքից կարող է թվալ, թե ապրանքատերերը շուկայում կարող է ապրանքը վաճառել ցանկացած բարձր գնով, բայց գործնականում դա հնարավոր չէ, որովհետև շուկայում ապրանքի գինը ձևավորվում է պահանջարկի ու առաջարկի փոխհարաբերությամբ և մրցակցության ազդեցությամբ: Ներկայումս, շուկան իր տարրերի փոխկապվածության որոշակի կանոններն ունեցող համակարգ է, և եթե սուբյեկտը չի պահպանում շուկայի խաղի կանոնները, դուրս է մնում այդ միջավայրից:

Պահանջարկը, առաջարկը, գինը և մրցակցությունը ունեն իրենց կրողները, որոնք հանդես են գալիս շուկայական հարաբերություններում և դառնում **շուկայի սուբյեկտներ**: Շուկայական հարաբերությունների և շուկայի սուբյեկտներ են շուկայական գործարքների անմիջական իրականացնողները կամ կրողները՝ **սնային փոխադրությունները, ֆիրմաները և պետությունը**:

- Տնային փոխադրությունը մարդկային կապիտալի արտադրության ու վերարտադրության փոխադրական միավոր է, որը ազատ ընտրությամբ ձգտում է պահանջմունքների առավելագույն բավարարմանը:
- Ֆիրման փոխադրական միավոր է, որը, օգտագործելով արտադրության գործոնները, ապրանքներ է թողարկում և իրացնում, միաժամանակ ձգտում է առավելագույն շահույթի:
- Պետությունը ամբողջական փոխադրական միավոր է, որը ներկայանում է կառավարչական հաստատությունների և համակարգերի տեսքով, որոնք ուղղակի և անուղղակի լծակներով ազդում են շուկայի մյուս սուբյեկտների վրա՝ չսահմանափակելով նրանց ինքնուրույնությունը և ազատությունը:

Շուկայում իրականացվող գործարքների առումով՝ շուկայի սուբյեկտները բաժանվում են գնորդների և վաճառողների:

Տնային փնտրությունները, ֆիրմաները և պետությունը փնտրեսական հարաբերությունների մեջ են մտնում միմյանց հետ՝ կապված շուկայի օբյեկտների փիրապետման, օգտագործման և առք ու վաճառքի հետ:

Շուկայի փնտրեսական օբյեկտներն են՝ ապրանքները, ծառայությունները, արտադրության գործոնները, փողը, արժույթը, արժեթղթերը, տեղեկատվությունը, գիտատեխնիկական նորամուծությունները, արտոնագրերը և այլն: Շուկայի օբյեկտներից յուրաքանչյուրը ունի շուկայում հանդես գալու իր առանձնահատկությունները, սակայն կարևորն այն է, որ դրանց կապակցությամբ շուկայում ձևավորվում են պահանջարկ ու առաջարկ, գնման և վաճառքի իրական շուկայական հարաբերություններ:

5.6. ՇՈՒԿԱՅԻ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ

Շուկան վճռական ազդեցություն է գործում համախառն ներքին արդյունքի արտադրության, բաշխման, սպառման և իրացման, հետևապես փնտրեսական գործունեության ամբողջ ընթացքի վրա: Դրան համապատասխան՝ վերարտադրության համակարգերում կատարում է որոշակի գործառույթներ: Նշենք դրանցից հիմնականները.

- կարգավորման
- խթանման
- տեղեկատվական
- գնագոյացման
- միջնորդական
- փնտրության մաքրման
- ինֆորմացիայի և այլն

Կարգավորման գործառույթ: Սուբյեկտները, փնտրեսական ազդարարության հիմքի վրա, փոխհարաբերությունների մեջ են մտնում շուկայում, և թվում է, թե շուկան վերաժվում է քառսի: Սակայն շուկան ունի մի հզոր լծակ՝ պահանջարկի ու առաջարկի փոխհարաբերությունը և դրա միջոցով ներգործություն ունի գնի վրա, որի ազդեցությամբ շուկայի սուբյեկտների ազատ փոխհարաբերությունները ստանում են կարգավորված բնույթ: Պահանջարկի և առաջարկի փոխհարաբերությունը դառնում է այն ազդանշանը, որի հիման վրա կարգավորվում են նաև հասարակական արտադրության չափերը: Երբ պահանջարկը գերազանցում է առաջարկը, դա ազդանշան է, որ արտադրությունը պետք է ավելանա՝ շուկայի լրացուցիչ պահանջարկը բավարարելու համար: Իսկ երբ առաջարկն է գերազանցում պահանջարկը, դա վկայում է շուկայի՝ ապրանքներով գերհագեցվածության մասին, և արտադրության չափերի կրճատման ազդանշան է: Շուկան այդ ճանապարհով կապ է ստեղծում հազարավոր արտադրողների և սպառողների միջև, ապահովում է փնտրության հաշվեկշռվածությունը և վերարտադրական անընդհատությունն ու համամասնականությունը: Այդ ամենով շուկան կատարում է պահանջարկի և առաջարկի ու արտադրության կարգավորման գործառույթ: Չնայած ժամանակակից շուկայական փնտրություններում պետությունը ինչ-որ չափով մասնակցում է արտադրության, պահանջարկի և

առաջարկի կարգավորման խնդիրներին, սակայն հիմնական դերը այդ գործում կատարում է շուկան, և ինչպես Ա. Սմիթն է նշել, շուկան ավելի լավ է կարգավորում արտադրությունը, քան ամենակատարյալ պետությունը:

Խթանման գործառույթ: Շուկան շահագրգռում է արտադրողներին նվազագույն ծախսերով թողարկել ապրանքներ և ստանալ առավելագույն շահույթ: Բացի այդ, շուկան խթանում է գիտափոխնիկական նորամուծությունները, որի հիմքի վրա կատարվում է արտադրության ինտենսիվացում և փոփոխության արդյունավետության բարձրացում: Այդ ամենը շուկան իրականացնում է գների օգնությամբ: Գինը այն հզոր լծակն է, որը «պարտադրում է» յուրաքանչյուր արտադրողի կանոնավոր հետաձուլի լինել արտադրության նորացմանը, ապրանքների որակի անընդհար բարելավմանը և շուկայում կայուն փեղ ունենալուն: Շուկայի թելադրանքով՝ աշխատողները շահագրգռված են մշտապես բարձրացնելու իրենց որակավորումը, այսինքն՝ շուկան ներքին խթան է ստեղծում աշխատուժի որակական կազմի բարելավման համար:

Տեղեկատվական գործառույթ: Շուկայի յուրաքանչյուր սուբյեկտ՝ և՛ արտադրող, և՛ սպառող, իր գործունեությունը ծավալելու համար կարիք ունի հսկայական տեղեկատվության՝ ապրանքների որակի, գների, քանակի, գրնվելու վայրի, օգտակար հատկությունների, տեղափոխման պայմանների և ընդհանրապես շուկայի իրավիճակի վերաբերյալ: Այդ բոլորի մասին ճշմարտացի տեղեկատվություն փախի է շուկան՝ իր տեղեկատվական ծառայությունների միջոցով: Ժամանակակից պայմաններում տեղեկատվությունը դարձել է հասարակական արտադրությունը և սպառումը կարգավորելու հզոր միջոց: Շուկայի այդ ծառայության օգնությամբ կանոնավորվում է փոփոխական սուբյեկտների գործունեությունը:

Գնագոյացման գործառույթ: Շուկայական փոփոխությունում ապրանքի գնման ու վաճառքի փաստացի ծավալը որոշվում է շուկայական գնով, որը կարգավորվում է պահանջարկի և առաջարկի փոխհարաբերությամբ: Մրցակցային շուկան ձևավորում է պահանջարկի և առաջարկի հավասարակշռված փոխհարաբերություն, որի հետևանքով ձևավորված հավասարակշռության գինը այն ուղեցույցն է, որով կողմնորոշվում են գնորդներն ու վաճառողներն իրենց համապատասխան վարքագծի դրսևորման ընթացքում: Փաստացի, շուկայական մրցակցությունը ազատ գնագոյացման մեխանիզմի առանցքն է:

Միջնորդական գործառույթ: Բավարար զարգացած և ազատ մրցակցության պայմաններում գնորդը հնարավորություն ունի ընտրելու ապրանքի ձեռնարկ մատակարար, միաժամանակ վաճառողին հնարավորություն է ընձեռվում ընտրելու ամենահարմար և շահավետ գնորդին: Դրանով անմիջական կապ է ստեղծվում արտադրության և սպառման միջև, որպեսզի շուկան կատարում է միջնորդական գործառույթ, որն արտահայտվում է նաև պահանջարկի և առաջարկի փոխհարաբերությամբ:

Տնօրենության մաքրման գործառույթ: Ազատ մրցակցության միջոցով շուկան փոփոխությունը, արտադրությունը մաքրում է անկենսունակ, անարդյունավետ արտադրողներից և խթանում է հեռանկարային և կենսունակ սուբյեկտների զարգացումը: Արդյունքում՝ շուկայում փեղ են գրնում այն ֆիրմաները, որոնք ավելի լավ են հարմարվում պահանջարկի և առաջարկի փոխհարաբերությանը, այսինքն՝ շուկայի իրավիճակին:

Ինքնագրման գործառնություն: Շուկան միավորում է արտադրության ոլորտը և առևտրական միջնորդներին մեկ ընդհանուր գործընթացի մեջ: Առանց շուկայի՝ արտադրությունը չի կարող ծառայել սպառմանը, իսկ սպառումը չի կարող ներագրել արտադրության վրա, որի արդյունքում սպառողը չի կարող բավարարել իր պահանջմունքները:

Բացի վերոնշյալ հիմնական գործառնություններից, շուկան կապարում է նաև մի շարք այլ գործառնություններ, այդ թվում՝ սոցիալական, փնտրասական, շուկայական սուբյեկտների շահերի իրացման և այլն:

Նշված բոլոր գործառնությունները փոխկապակցվում են մեկը մյուսի հետ և արտահայտում են փնտրասական այն բոլոր էֆեկտները, որոնք ունի շուկան:

5.7. ՇՈՒԿԱՅԻ ԴԱՍԱԿԱՐԳՄԱՆ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՄՈՏԵՑՈՒՄՆԵՐԸ ԵՎ ԿԱՌՈՒՅՎԱԾՔԸ

Շուկայական համակարգն ունի որոշակի կառուցվածք, որը կարելի է ներկայացնել դասակարգման փարբեր սկզբունքներից ելնելով: Ընդհանրապես, շուկան ունի շարք բարդ կառուցվածք և այն բնութագրելու համար անհրաժեշտ է ընտրել որոշակի չափանիշներ:

Ներկայացնենք շուկայի կառուցվածքը՝ ըստ դասակարգման փարբեր չափանիշների:

1. Շուկայի կառուցվածքը ըստ օբյեկտների բնույթի կարելի է ներկայացնել հետևյալ կազմով.

- սպառողական շուկա,
- արտադրության գործոնների շուկա,
- ֆինանսական շուկա,
- տեղեկատվության շուկա,
- նորարարության շուկա,
- անշարժ գույքի շուկա:

Սպառողական շուկան իրենից ներկայացնում է սպառողական ապրանքների առք ու վաճառքի հարաբերություն: Այն կարելի է բաժանել երկու մասի՝ պարենային ապրանքների շուկա և արդյունաբերական ապրանքների շուկա: Այս շուկան կոչված է բավարարելու մարդկանց անմիջական պահանջմունքները:

Արտադրության գործոնների շուկայում գնվում ու վաճառվում են արտադրության գործոնները՝ հողը, աշխատանքը, կապիտալը: Այս շուկան իր հերթին հանդես է գալիս հողի շուկայի, աշխատանքի շուկայի և կապիտալի շուկայի ձևերով: Գործոնային շուկաների փարածված ձևերը համապատասխան բորսաներն են: Տողի շուկայում գնվում և վաճառվում են գյուղատնտեսական և ոչ գյուղատնտեսական նշանակության հողատարածքներ, բնական ռեսուրսներ: Աշխատանքի շուկայում փարբեր մասնագիտությունների աշխատուժը ներկայացվում է որպես առք ու վաճառքի օբյեկտ:

Իրական կապիտալի շուկայում շրջանառության օբյեկտ են հանդիսանում արտադրական նշանակության առարկաները՝ մեքենաներ, հաստոցներ, տեխնոլոգիաներ, հումք և այլն:

Ֆինանսական շուկան կարելի է բաժանել երկու մասի՝ փողի շուկա և արժեթղթերի շուկա: Ֆինանսական շուկայում փողը դառնում է ապրանք: Այսինքն՝ փողը շուկայում, բացի իր հիմնական գործառնությունները կատարելուց, նույնպես դառնում է փոխանակության առարկա: Ֆինանսական շուկայում առք ու վաճառքի առարկա են դառնում փողի բաղադրիչները՝ արժույթը և արժեթղթերը:

Ֆինանսական շուկայի կարևոր տարատեսակ է արժեթղթերի շուկան, որտեղ գնվում և վաճառվում են զանազան արժեթղթեր: Արժեթղթերի շուկայի կազմակերպված ձևը կոչվում է ֆոնդային բորսա:

Տեղեկատվական շուկայում առք ու վաճառքի առարկա են դառնում տեղեկատվական գրքերը, ամսագրերը, թերթերը, գովազդի ձևերը, համակարգչային կրիչները և այն ամենը, ինչը պարունակում է անհրաժեշտ տեղեկություն:

Նորարարական շուկայում ներկայացվում են գիտատեխնիկական առաջընթացի արդյունքները՝ նորագույն տեխնիկայի, տեխնոլոգիայի նոր կազմակերպական մեթոդների և այլնի տեսքով:

Նորարարական շուկայի կարևոր տարատեսակ է արտոնագրերի շուկան, որտեղ առք ու վաճառքի առարկա են դառնում որոշակի գործունեությամբ զբաղվելու և որոշ իրավունքներ ստանձնելու թույլտվությունները, արտոնագրերը:

Անշարժ գույքի շուկան իրենից ներկայացնում է անշարժ գույքի՝ շենքերի և շինությունների, հողատարածքների առք ու վաճառքի հարաբերություն:

2. Շուկան կարելի է դասակարգել ըստ սուբյեկտների.

- գնորդների,
- վաճառողների,
- պետական հաստատությունների,
- միջնորդների:

3. Ըստ տարածքային հատկանիշների՝ շուկան լինում է.

- տեղական,
- տարածաշրջանային,
- ազգային,
- համաշխարհային:

4. Ըստ մրցակցության տեսակների՝ շուկաները լինում են.

- կադրայալ մրցակցային,
- ոչ կադրայալ մրցակցային:

5. Ըստ ապրանքաշրջանառության կազմակերպման եղանակների՝ շուկան լինում է.

- մանրածախ,
- մեծածախ:

6. Ըստ օրինականության աստիճանի՝ շուկան լինում է.

- լեգալ կամ օրինական,
- անլեգալ կամ սուվերային:

7. Ըստ հասունացման և զարգացման աստիճանի կարելի է դասակարգել.

- զարգացած,
- թույլ զարգացած,
- ձևավորվող:

8. Ըստ հագեցվածության աստիճանի՝ շուկան լինում է.

- հավասարակշռված,
- պակասորդային,
- ավելցուկային:

Շուկայի յուրաքանչյուր ենթակառուցվածք կարելի է դասակարգել ըստ առանձնահատկությունների: Օրինակ՝ արժեթղթերի շուկան լինում է առաջնային և երկրորդային:

Նշված ձևերից յուրաքանչյուրը հասարակական վերարտադրության մեջ ունի իր ֆունկցիոնալ դերն ու նշանակությունը:

5.7.1. Շուկայական ենթակառուցվածքի ընդհանուր բնութագիրը

Շուկայի ենթակառուցվածքը երեք հիմնական շուկաների՝ ապրանքային, ֆինանսական և աշխատուժի կառուցվածքն է, որն ապահովում է շուկայական հարաբերությունների արդյունավետ գործունեությունը:

1. Ապրանքային շուկայի ենթակառուցվածքը ներառում է ապրանքային բորսաները, մեծածախ և մանրածախ առևտրի կազմակերպությունները, աճուրդները, փոնավաճառները, միջնորդ ֆիրմաները:

2. Ֆինանսական շուկայի ենթակառուցվածքը ընդգրկում է ֆոնդային և արժույթային բորսաները, բանկերը, ապահովագրական ընկերությունները:

3. Աշխատուժի շուկայի ենթակառուցվածքը ընդգրկում է աշխատուժի բորսան, զբաղվածության և կադրերի վերապատրաստման կենտրոնը, աշխատուժի միգրացիայի կարգավորումը:

70-ական թվականների կեսերից հաստատվում է գովազդային բիզնեսի ինդուստրիան՝ գովազդային ծառայությունների լայն ցանցով: Իսկ գովազդը դիտարկվում է որպես կառավարման նոր համակարգի փարր, մարքեթինգի բաղկացուցիչ մաս:

Տեղեկատվությունը շուկայի վիճակի գնահատման և կանխատեսման համար օգտագործվող տվյալներն են: Ցանկացած ֆիրմա շուկայի առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցության, շահույթի նորմայի, գների մակարդակի վերաբերյալ լիարժեք տեղեկատվության կարիք ունի: Ստացված տվյալների հիման վրա ֆիրման մշակում է իր ռազմավարությունը: Շուկայի ենթակառուցվածքի ժամանակակից փուլին հատուկ է անցումը տարրալուծված տեղեկատվությունից տվյալների ավտոմատ մշակման տեղեկատվական համակարգին:

Առևտրային հիմունքներով իրականացվում է կառավարչական խորհրդատվություն: Մատուցվում են ծառայություններ՝ ապրանքների ու ծառայությունների լիցենզիաների, նորարարությունների հեղափոխման համար:

Մատուցվում են նաև իրավաբանական ծառայություններ: Ֆիրմաներն օգտվում են նման ծառայություններից, քանի որ դրանց վճարումն ավելի էժան է, քան սեփական մասնագետի վարձարումը:

Առևտրի կազմակերպման եղանակից կախված՝ տարբերում են.

ա) կանխիկ վաճառք,

- բ) ապառիկ վաճառք,
- գ) անկանխիկ վաճառք,
- դ) հիփոթեքային վաճառք,
- ե) բարքեր:

Ըստ իրացման ծավալների՝ փարբերում են մանրածախ և մեծածախ առևտուր:

Աճուրդը (հրապարակային վաճառք) ապրանքների վաճառքն է՝ գնորդների մրցակցության պայմաններում: Ներքին աճուրդի հետ մեկտեղ, անցկացվում են նաև միջազգային աճուրդներ: Օրինակ՝ Սանկտ Պետերբուրգում՝ մորթեղենի, Մոսկվայում՝ ցեղային ձիերի, Լոնդոնում՝ արվեստի սպեղծագործությունների աճուրդը:

Տոնավաճառները կանոնավոր կազմակերպված շուկաներ են, որոնք գործում են որոշակի փարածքում, սահմանված ժամկետում: Տարբերվում են ճյուղային, փարածաշրջանային և միջազգային տոնավաճառներ:

Բորսան ստանդարտ ապրանքատեսակների մեծածախ առևտրի շուկա է կամ փարադրամի, արժեթղթերի և աշխատուժի առք ու վաճառքի շուկա: Բորսաներն այն միջնորդ օղակներն են, որոնք ապահովում են փարբեր արդյունքների իրացումն ըստ դրանց պահանջարկի:

Բորսաներն այս տեսանկյունից յուրահատուկ տեղեկատվական ծառայություններ են, որոնք նպաստում են փարբեր փոխադարձ սուբյեկտների միջև անհրաժեշտ փոխհարաբերությունների հաստատմանը: Կախված առևտրի օբյեկտից՝ փարբերում են ապրանքային, ֆոնդային (փարադրամի) և աշխատանքային բորսաներ:

Ապրանքային բորսան նյութական օբյեկտների՝ հումքի, սարքավորումների կազմակերպված շուկա է: Այն բորսաները, որտեղ ներկայացված են փարբեր ապրանքատեսակներ, կոչվում են ունիվերսալ բորսաներ:

Ֆոնդային բորսան արժեթղթերի շուկա է: Արժեթղթերի վաճառքն իրականացվում է աճուրդի սկզբունքով: Ֆոնդային բորսաներում սահմանվում է արժեթղթերի շուկայական գինը, այսինքն՝ դրանց կուրսը:

Աշխատանքի բորսաները իրականացնում են աշխատուժի առք ու վաճառք: Դրանք գործադուրների և աշխատանք փնտրողների միջև միջնորդի դեր են կատարում: Դրանց գործառնություններն են՝ գործազուրկների հաշվառումը, նյութական օգնություն կամ նպաստ փրամադրելը, աշխատողների վերաորակավորման կազմակերպումը և այլն:

5.7.2. Շուկայի հափվածավորումը

Շուկան բաղկացած է բազմաթիվ գնորդներից, որոնք փարբեր վերաբերմունք են ցուցաբերում միևնույն ապրանքի (գնի) նկատմամբ: Ելնելով գնորդների փարբերություններից՝ շուկան կարելի է բաժանել փարբեր հափվածների: Շուկայի հափվածավորումը կատարվում է հետևյալ հիմնական հափկանիշներից ելնելով:

1. Աշխարհագրական հափկանիշ. հաշվի են առնվում փարածքը, բնակավայրը, բնակչության խտությունը, կլիման և այլն:

2. Նոգեբանական հատկանիշ. հաշվի են առնվում մարդու անհատականությունը, կյանքի պայմանները, հասարակական կարգը, հոգեբանական փոխը, անձնական հատկանիշները, աշխարհընկալումը և այլն:
3. Վարքագծային հատկանիշ. ներառում է ճաշակը, նախասիրությունները, սպառողի կարգավիճակը, գնում կատարելու դրդապատճառը, սպառման ինքնենտիկությունը, ապրանքի ընկալումը և այլն:
4. Ժողովրդագրական հատկանիշ. հաշվի են առնվում շաք կարևոր սկզբունքներ, այդ թվում՝ փարիքը, սեռը, ընտանիքի չափը, մասնագիտությունը, եկամուտները, հավատքը, ազգությունը և այլն:

Վաճառողը (արտադրողը) պետք է կարողանա մշակել այնպիսի մարքեթինգային ծրագիր, որ հաշվի առնի յուրաքանչյուր հատվածի առանձնահատկությունները և պահանջները: Այդպիսի ծրագրերը ստեղծվում են հետևյալ երեք մակարդակներով:

- Զանգվածային մարքեթինգ. վաճառող ֆիրման օգտվում է զանգվածային խթանման միջոցներից, որի ժամանակ կրճատվում են արտադրական ծախսերը և իրացման գինը:
- Նպատակային մարքեթինգ. վաճառողը ընտրում է շուկայի որևէ հատված և ձգտում է նվաճել այն՝ հաշվի առնելով փվյալ հատվածի յուրաքանչյուր հաճախորդի պահանջները:
- Ապրանքարարբերական մարքեթինգ. ֆիրմաները արտադրում են մեկերկու անուն ապրանք, սակայն շաք հատվածների համար: Այս դեպքում թողարկում են միևնույն ապրանքը՝ փարբեր ձևավորման, քաշի, ձևի, որակի ու գնի:

5.8. ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՄԵԽԱՆԻԶՄԻ ԴՐԱԿԱՆ ՈՒ ԲԱՅԱՍԱԿԱՆ ՆԱՏԿԱՆԻՇՆԵՐԸ

Շուկայական համակարգը այլ փնտեսական համակարգի համեմատ ունի մի շարք առավելություններ և թերություններ: Այլ կերպ ասած՝ շուկայական մեխանիզմը բնութագրվում է մի շարք դրական և բացասական հատկանիշներով:

Փորձենք առանձնացնել շուկայի դրական կողմերը և առավելությունները.

1. Նախ, կարելի է նշել այն, որ շուկան նպաստում է ռեսուրսների արդյունավետ բաշխմանն ու օգտագործմանը: Տնտեսագիտության գերխնդիրը ռեսուրսների սահմանափակությունն ու սակավությունն է, որի լուծման կարևոր պայմանը ռեսուրսների նկատմամբ խնայողական վարքագիծն է:
2. Շուկայական մեխանիզմը ապահովում է բարձր փնտեսական աճ և զարգացում: Շուկան խթանման յուրօրինակ համակարգ է ինչպես սպառողի, այնպես էլ արտադրողի փեսանկյունից: Այն նպաստում է աշխատանքի արդյունավետության բարձրացմանը:
3. Շուկան նպաստում է կենսամակարդակի բարձրացմանը և կյանքի պայմանների բարելավմանը:

4. Շուկայական մեխանիզմը՝ գործելով մասնավոր սեփականության գերակայության և սեփականության իրավունքի լիակատար իրացման պայմաններում, նպաստում է փրանսակցիոն ծախսերի կրճատմանը:
5. Շուկան նպաստում է ԳՏԱ-ին և նորարարությանը: Ժամանակակից շուկան շարժառիթ է բնորոշում են որպես ինովացիոն փնտրություն:
6. Շուկան վերացնում է ապրանքային դեֆիցիտը և զարգացնում է սպառողական ճաշակը:
7. Շուկան նպաստում է սոցիալ-փնտրասական հարաբերությունների զարգացմանը, խորացմանը և ազատությանը: Շուկան նպաստում է մարդկանց ձգտումների, նպատակների և մրահղացումների իրականացմանը: Ի վերջո, շուկայում արդարությունը և ազատությունը փոխկապակցված են:

Բացի վերոնշյալ առավելություններից, շուկայական համակարգն ունի նաև թերություններ կամ այլ կերպ ասած՝ բացասական կողմեր:

Այժմ փորձենք ներկայացնել առանձին թերություններ՝ նշելով դրանց դրսևորումները:

1. Նախ, որպես շուկայի հիմնական թերություն կարելի է նշել այն, որ այսօրվա հարաբերությունները խիստ նյութականացված են, իսկ հոգևոր արժեքները՝ նսեմացված: Շուկայական հարաբերությունների առանցքը նյութական շահն է, փողը և եկամուտը, որոնք թափանցում են հասարակական կյանքի գրեթե բոլոր ոլորտները: Շուկայում գրեթե ամեն ինչ դառնում է առուծախի առարկա:

2. Շուկայում դրսևորվում է եկամուտների անհավասարաչափ բաշխում, սոցիալական անարդարություն ու սոցիալական բևեռացում: Եկամուտների բաշխման ընթացքում առաջ բերելով անհավասարություն և անբեկելի բաշխման արդարության սկզբունքները՝ շուկան չի ճանաչում աղքատ, անապահով, սոցիալապես անպաշտպան խավին:

3. Շուկայական համակարգում անխուսափելի են փնտրության պարբերաշրջանային փափանքները, մասնավորապես՝ պարբերաբար կրկնվող ինֆլյացիոն վերելքները, գործազրկության սրացումները, փնտրասական անկումները և այլն: Շուկան կարող է «ձախողվել» գաղտնի համաձայնությունների և ոչ ազատ մրցակցության պատճառով:

4. Շուկան չի նպաստում հասարակական բարիքի ստեղծմանը և չի ապահովագրում բնակչությանը արտաքին ոչ ցանկալի ազդեցություններից: Շուկան անտարբեր է հանրային այնպիսի պահանջների բավարարման նկատմամբ, ինչպիսիք են՝ երկրի պաշտպանվածությունը, հասարակական կարգի պահպանումը, ազգային մշակույթի պահպանումը և այլն:

5. Շուկան առաջացնում է խորացում և բնապահպանական հիմնախնդիրներ: Բնության և շրջակա միջավայրի պահպանության հարցերը դուրս են շուկայի խնդիրների շրջանակից: Այս առումով կարելի է նշել նաև այն, որ շուկան չի լուծում ապրանքների որակի, մաքրության հիմահարցերը բնապահպանական փեսանկյունից:

6. Վերջապես, շուկայական հարաբերությունները հաճախ ուղեկցվում են անօրինական գործողություններով, չարությամբ, խաբեություններով և այլ բա-

ցասական երևույթներով: Այս ամենի դրսևորման ընդհանրական ձևը «սրվերային շուկան» է, որը թեև ոչ օրինական, սակայն գործում է շուկայի օրենքներով:

Շուկայի կարևոր բացթողում է նաև փնտեսության կառավարման մեջ մակրոփնտեսական հեռանկարային կանխափեսումների անկարողությունը, որի պատճառով էլ շուկայական փնտեսությունը աչքի է ընկնում անկայունությամբ:

Շուկայական համակարգի բոլոր առավելություններն ու թերությունները համադրելով՝ կարելի է ասել, որ անհրաժեշտ է օգտվել շուկայի առավելություններից և պետք է մեղմել, փոքրացնել թերությունները: Այդ գործում անփոխարինելի դերակատարություն ունի պետությունը:

Շուկայի և պետության զարգացումը արտահայտվում է խառը փնտեսական համակարգի տեսքով: Ժամանակակից շուկայական հարաբերությունների պայմաններում կարևոր է պետության փնտեսական դերը, որը դրսևորվում է փնտեսության պետական կարգավորմամբ:

ÆÝùÝ³ ë ï áõ·Ù³ Ý Ñ³ ñó»ñ

1. Որո՞նք են շուկայի դասական և ժամանակակից բնորոշումները:
2. Որո՞նք են շուկայական արևմտության ձևավորման նախադրյալները:
3. Որո՞նք են շուկայի հիմնական տարրերը:
4. Որո՞նք են շուկայի գործողության սկզբունքները:
5. Որո՞նք են շուկայի գործողության գործառույթները:
6. Ո՞րն է արժեքի հիմնախնդիրը և ինչպիսի՞ տեսություններ կան:
7. Ներկայացնել շուկայի կառուցվածքը՝ ըստ դասակարգման տարրեր հասկանիշների:
8. Որո՞նք են շուկայի ենթակառուցվածքի տարրերը:
9. Ի՞նչ է շուկայի հաղվածավորումը:
10. Որո՞նք են շուկայի առավելությունները:
11. Որո՞նք են շուկայի ձախողման պարզառոտները:
12. Որո՞նք են շուկայական մեխանիզմի թերությունները:

ԾՐՍՄ³ Ի³ Ý Ñ³ ë Ի³ óáõÃùáõÝÝ»ñ

Շուկայական արևմտություն	Ինքնաֆինանսավորում
Աշխատանքի հասարակական բաժանում	Սպառողի գերակայություն
Բարտերային փոխանակում	Շուկայի հիմնական տարրեր
Բնարևմտություն	Շուկայական ենթակառուցվածք
Բազմասեփականություն	Շուկայի հաղվածավորում
Ազատ գնագոյացում	Շուկայի ձախողում

ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՊԵՏԱԿԱՆ ՆԱՏՎԱԾԻ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԲՆՈՒԹԱԳԻՐԸ

6.1. ԽԱՌԸ ՏԻՊԻ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴՐԱ ԿԱՌՈՒՅՎԱԾՔԸ: ՇՈՒԿԱՅԻ ՉԱԽՈՂՈՒՄՆԵՐԸ ԵՎ «ԱՆՏԵՍԱՆԵԼԻ ՁԵՌՔԻ» ԹՈՒԼԱՑՈՒՄԸ

Նախորդ թեման նվիրված էր ազատ շուկայական փորձությանը՝ որպես փորձասակարգի գույք մոդելի: Մակայն որպես համընդգրկուն և ամբողջական փորձություն՝ այն իրականում գոյություն չունի: Արդի աշխարհում շուկայական փորձությունը երկրների գերակշիռ մասի փորձության թեև հենքային, բայց ոչ միակ հափվածն է: Իրական փորձասակարգերը շուկայական մասնավոր և պետական հանրային հափվածների փոխմիահյուսված ամբողջություն են, ինչը հայտնի է «խառը տիպի փորձություն» կամ պարզապես՝ «խառը փորձություն» անվանումով: Եվ այս իրողությունն էլ անհրաժեշտ է դարձնում դասընթացի ներածական բաժնում նաև փորձության պետական հափվածի ընդհանուր գծերով քննարկումը:

Դա կարևոր նախադրյալ է հենց սկզբից փորձության կառուցվածքի վերաբերյալ հաշվեկշռված, իրապեսական և ամբողջական պարկերացում կազմելու համար: Նման պարկերացման ճիշտ ձևավորումը հարկապես անհրաժեշտ է ՆՏ-ում, քանի որ հայկական պետականության կորուստը և պարմականորեն փրկական ընդհարումը թուլացրել են անկախ պետության դերի կարևորության համարժեք ընկալումները, պետական շինարարության փորձը և հերևողականությունը, պետական մրաժողության ու գործելակերպի ավանդույթները: **Պարմականորեն ու փրամաբանորեն հաստատված իրողություն է, որ չկայացած պետության մեջ բացառվում է արդյունավետ, քաղաքակիրթ փորձության գոյությունը: Ներկաբար, լիարժեք պետության կայացումը անփոխարինելի նախադրյալ է այդպիսի փորձության կազմավորման համար:** Ընդհանուր առմամբ, նորմալ պետության հիմնական հարկանիշներն են՝

- պետությունը՝ որպես ազգի, երկրի, հասարակության կենսական ընդհանուր շահերի ինստիտուցիոնալ ներկայացման ու իրացման ենթահամակարգ,
 - պետությունը՝ որպես ազգային, քաղաքացիական, անհատական արժեքների ու իդեալների, հիմնարար սկզբունքների և հեռանկարային նպատակների առաջադրող և իրականացնող,
 - պետությունը՝ որպես փվյալ ազգի քաղաքակրթության և մշակույթի մաս, դրանց պահպանման և զարգացման գործունակ կառույց:
-

Պետության ու քաղաքացիության փոխհարաբերությանը բնորոշ են հետևյալ ընդհանուր իրողությունները: Տնտեսական գործընթացները ծավալվում են որոշակի պետության շրջանակներում, այսինքն՝ քաղաքական համակարգը կազմում է պետության ինստիտուցիոնալ կառուցվածքի կարևոր բաղադրիչը: Մյուս կողմից, պետությունը շուկայական տնտեսության կարևոր սուբյեկտներից է, այսինքն՝ պետությունն էլ է իր գործունեությունը ծավալում որոշակի քաղաքական կարգի տիրույթում: Խառը տնտեսության է համարվում այն քաղաքականությունը, որում համակցվում են շուկայական ինքնակարգավորումը և պետական կարգավորումը, ապրանքները և ծառայությունները հիմնականում արտադրվում են մասնավոր ձեռնարկատիրական և մասամբ՝ պետական հարվածում: Նշված գույքերը վերաբերում է նաև քաղաքական մյուս հիմնահարցերի լուծմանը: Պետությունը փոխադարձ կապերի մեջ է մյուս քաղաքական սուբյեկտների հետ, ինչպես նաև որպես առաջարկի կամ պահանջարկի սուբյեկտ, հանդես է գալիս ռեսուրսային ու արդյունաբերական շուկաներում: Այսպիսով, պետություն կամ շուկա երկընտրանքը մրացածին է: Իրական խնդիրը դրանց արդյունավետ համագործակցության հաստատումն է:

Շուկայական քաղաքականության քաղաքական կյանքի կազմակերպման այն եղանակն է, որը հիմնված է արտադրողների և սպառողների ուղղակի և հորիզոնական բնույթի քաղաքական կապերի վրա, որոնց միջոցով տեղի է ունենում տարբեր կենսական բարիքների ազատ, կամավոր և համարժեք փոխանակությունը: Շուկայական քաղաքականությունն ընդհանուր ձևով կարելի է բնորոշել որպես մի քաղաքական համակարգ, որը հիմնված է մասնավոր սեփականության, ազատ ձեռնարկատիրության և ընտրության սկզբունքների վրա և գործում է ապակենտրոնացված կարգով: Ինչպես մյուս քաղաքական համակարգերը, շուկայական քաղաքականությունը նույնպես ունի իր դրական ու բացասական կողմերը: Դրական կարելի է համարել.

- սահմանափակ ռեսուրսների արդյունավետ տեղաբաշխումը և օգտագործումը,
- քաղաքական սուբյեկտների գործունեության ազատությունը, ինքնուրույնությունը և քաղաքական ակտիվության բարձր աստիճանը,
- զարգացման գործընթացին նպաստումը քաղաքական հարկադրանքի տարբեր լծակներով, ամենից առաջ մրցակցության, շահույթի ու վնասի, նյութական պարասխանաբանության շնորհիվ,
- քաղաքական սուբյեկտների անձնական բարձր շահագրգռվածությունը գործունեության վերջնական արդյունքների նկատմամբ,
- գիտաբեխնիկական առաջընթացի և նորարարության խթանումը,
- կենսամակարդակի առավել բարձր ստանդարտների ապահովումը:

Շուկայական մեխանիզմի առավելությունները ներուժային բնույթի են: Չնայած շուկայի բնորոշումներից մեկի համաձայն դա սպոնտան (ինքնաբերական) կարգ է, այդ առավելությունները չեն իրացվում երաշխավորված՝ ավտոմատ ձևով: **Այս հարցում որոշիչ է համապատասխան՝ բարենպաստ կամ առնվազն նորմալ միջավայրի դերը: Այդպիսի միջավայրի ստեղծման ու պահպանման գործում անհրաժեշտ է պետության մասնակցությունը:** Եթե ավելի խնդրի լուծումը պետությանը հաջողվում է, ապա շուկայական մեխանիզմի

դրական ներուժը ինքնաբացահայտվում է ու իրացվում: Իսկ եթե չի հաջողվում, ապա դա պետության ձախողման դրսևորում է, որի պարճառով ոչ միայն խաթարվում է շուկայական մեխանիզմի դրական ներուժի իրացումը, այլև առաջանում են շուկայի ձախողումներ: **Պապահական չէ, որ քարքեր պետություններում շուկայական մեխանիզմի արդյունավետության աստիճանները մեծապես զանազանվում են՝ բարձր արդյունավետությունից մինչև անարդյունավետության փարաբնույթ դրսևորումներ:**

Սակայն անգամ գործողության բարենպաստ միջավայրում շուկայական մեխանիզմը իդեալական, ունիվերսալ կամ ամենակարող չէ: Դրան ներհատուկ են մի շարք թույլ կողմեր և բացասական հետևանքներ: Շուկայական փոփոխության բացասական կողմեր կամ շուկայի ձախողումներ են համարվում.

- ազատ մրցակցության թուլացումը, անկախար մրցակցության ձևերի փորապետությունը, ինչպես նաև մենաշնորհացման միփումի ծավալումը,
- հարստության, եկամուրների շուկայական բաշխման և սպառման էական, անընդունելի, անհավասարությունը,
- ընդհանուր հանրային պահանջումներին արձագանքելու անկարողությունը և դրանց բավարարման միջոցների արտադրության խթանների թուլությունը կամ բացակայությունը. դա վերաբերում է հանրային (հափկապես գուր հանրային) բազմափեսակ բարիքներին ու ծառայություններին,
- արտաքին էֆեկտների (ազդեցությունների)՝ ծախսերի և օգուրների առկայությունը, որոնք շուկայական գնագոյացման մեխանիզմում անփեսվում են. հաշվառվում են միայն մասնավոր (ներքին) ծախսերը և օգուրները,
- անհամաչափ (ասիմետրիկ) փեդեկափության հիմնախնդիրը, երբ ապրանքի (ծառայության) որակի և գործարքի մյուս բնութագրերի վերաբերյալ արտադրողների (վաճառողների) և սպառողների փեդեկացվածության, իրագեկության աստիճանը էապես փարքերվում է՝ հօգուր առաջինների,
- փոփեսական զարգացման անկայուն բնույթը՝ գործագրեկության, ինֆլյացիայի, գործարար ակփիվության պարքերական փարանումների և մակրոփոփեսական անկայունության մյուս դրսևորումներով:

«Անփեսանելի ձեռքի» էական ֆունեցիան այն է, որ դրա գործողությամբ փեդի է ունենում անհափական, մասնավոր և ընդհանուր հանրային շահերի փոխհամաձայնեցում, մասնավոր շահերի ուղղորդում հանրային շահերի հունով և դրանց փոխպայմանավորված իրացում: Ջ. Թորքինը համարում է, որ «անփեսանելի ձեռքը» պարմության մեծագույն գաղափարներից մեկն է: Մրցակցային շուկաները, որոնց շրջանակներում գները, այլ ոչ թե հերթերը և ռացիոնի սահմանումն են հավասարեցնում պահանջարեկը և առաջարեկը, իրենցից ներկայացնում են սոցիալական կոորդինացման հիանալի մեխանիզմ:

Դրա հետ մեկփեդ, Ջ. Թորքինի համոգմամբ, «անփեսանելի ձեռքի» հայեցակարգը պեդք է կերպափոխվի (մոդիֆիկացվի) արտաքին ազդակների և հասարակական բարիքների գոյության հաշվառումով: Այնփեդ, որփեդ անհափական

և հասարակական շահերը կարող են փարամիլվել, առաջանում է պետական գործունեության անհրաժեշտություն՝ ուղղված կոլեկտիվ շահերի պաշտպանությանը: Այս դափնողության փրամաբանությունը վերաբերում է նաև շուկայի մյուս ձախողումներին, որոնց ազդեցությամբ «անփեսանելի ձեռքը» թուլանում է: Դրա մեխանիզմը հետևյալն է. շուկայի ձախողման յուրաքանչյուր դրսևորում էապես նվազեցնում է շուկայի արդյունավետությունը՝ խաթարում է ռեսուրսների արդյունավետ փեղաբաշխման մեխանիզմը, հարուցում է սոցիալ-փնփեսական կորուստներ: Տակիորդ դիփարկենք նշված ձախողումները:

✓ Շուկայական մեխանիզմի առավելությունը կամ «անփեսանելի ձեռքի» ուժը պայմանավորող հիմնական գործոնը մրցակցությունն է: Չկարգավորվող շուկայական մրցակցության ծավալման միփումներից է մենաշնորհային վարքագծի և կառուցվածքների առաջացումը, դրանց շուկայական իշխանության ամրապնդումը: Այս դեպքում արփադրանքի ծավալը կրճափվում է, գները բարձրացվում են, սպառողների ընփրության փարբերակները կրճափվում են, բարեկեցությունը նվազում է:

✓ Շուկան եկամուրների որոշակի հոսք է ապահովում միայն իր փիրույթում գործունեություն ծավալող սուբյեկտներին՝ դրանց մեծությունը փարբերակելով ու պայմանավորելով մափակարարած ռեսուրսների (ծառայությունների) նկափմամբ պահանջարկով, որակով, արփադրողականությամբ, փոխարինելիության ասփիճանով և այլն: Եկամուրների ու հարսփության շուկայական բաշխման նորմալ անհամաչափությունն անհրաժեշտ է իսթանների ու ակփիվության ապահովման փեսանկյունից: Սակայն չկարգավորվող շուկայում նշված անհամաչափությունը, որը իտրքային առումով կախված է սեփականության օբյեկտների անհամաչափ բաշխումից, ասփիճանաբար մեծանում է:

✓ Շուկայական մեխանիզմը ցուցաբերում է հասարակական բարիքների մափակարարման լրիվ կամ մասնակի անընդունակություն: Դա բացափրվում է նրանով, որ, ի փարբերություն մասնավոր բարիքների, որոնք բացառելի են սպառումից չվճարման դեպքում և մրցակցային են, հանրային բարիքների սպառումից չվճարողներին բացառումը անհնարին է կամ չափազանց ծախսափար, և դրանք մրցակցային չեն՝ մեկի կողմից հանրային բարիքի սպառումը չի վերացնում կամ սահմանափակում նույն հնարավորությունը մյուսների համար: Ասվածից հետևում է, որ հանրային բարիքների արփադրության հետ կապված զգալի ծախսերի փոխհափուցման ինդիկորը շուկայական մեխանիզմի համար գրեթե անլուծելի է:

✓ Շուկայի առավելությունների դրսևորման կարևոր նախապայման է գործարքին առնչվող բոլոր ծախսերի և օգուրների լրիվ բաշխումը դրա երկու մասնակիցների միջև, այսինքն՝ այդ ծախսերը և օգուրները ամբողջովին մասնավոր բնության են: Սակայն իրականում առաջանում են արփաքին ծախսեր, որոնք դրվում են գործարքին ոչ մասնակից երրորդ կողմերի վրա, սակայն չեն փոխհափուցվում, և արփաքին օգուրներ, որոնք սփանում են գործարքին ոչ մասնակից երրորդ կողմերը, սակայն դրանց համար չեն վճարում: Արփաքին ծախսերի և օգուրների առկայության դեպքում մասնավոր ծախսերը և օգուրները դրանց չափով պակաս են սոցիալական (հասարակական) ծախսերից ու օգուրներից: Չկարողանալով ապահովել արփաքին ծախսերի և օգուրների լիարժեք հաշվա-

ռումը, շուկան սոցիալապես արդյունավետ քանակը գերազանցող չափով մա-
րակարարում է արտաքին ծախսեր պարճառող և սոցիալապես արդյունավետ
քանակին զիջող չափով՝ արտաքին օգույններ բերող արտադրանքները:

✓ Ռացիոնալ ընտրության հնարավորությունը մեծապես պայմանավոր-
ված է լիարժեք տեղեկատվության մատչելիությամբ: Անհամաչափ տեղե-
կատվության տարածված երևույթները կրճատում են այդ մատչելիությունը և
հնարավորությունը: Արտադրողներն անհամեմատ ավելի շատ և ստույգ տեղե-
կատվություն ունեն իրենց արտադրանքի վերաբերյալ, քան գնորդները և կա-
րող են ձգտել այդ առավելությունը փոխարկելու լրացուցիչ օգույնների: Բացի
այդ, նրանք զգալի ազդեցություն կարող են թողնել գնորդների պարկերացում-
ների վրա գովազդի միջոցով: Շատ ապրանքների ու ծառայությունների դեպ-
քում (դեղամիջոցներ, սննդամթերք և այլն) հստակ կողմնորոշումը դժվարին
խնդիր է նույնիսկ նեղ մասնագետների համար:

✓ Տնտեսական անկայունության պարճառների բացառության հարցում
առկա են գրեթե հակադիր մոտեցումներ ու բանավեճ: Քեյնսյան մոտեցմամբ՝
անկայունությունը ներհատուկ է շուկայական տնտեսությանը: Նորդասական
մոտեցմամբ՝ այդ անկայունության հիմնական պարճառներից մեկը պետական
միջամտությունն է: Տնտեսական (գործարար) ակտիվության մակարդակի
կրկնվող տատանումները բազմագործոն օբյեկտիվ գործընթաց են և առավելա-
պես պայմանավորված են տնտեսական զարգացման ռիսկային, հավանակա-
նային ու անորոշ բնույթով: Սակայն թե՛ շուկայի, թե՛ պետության ձախողումնե-
րը մեծացնում են այդ տատանումների թափը և դրսևորվում են որպես ապակա-
յունացնող գործոն:

Այսպիսով, որպես տնտեսական գործիք, շուկայական մասնավոր հա-
վածն անհրաժեշտ է, բայց ոչ բավարար: Այն անհրաժեշտ է շուկայի առավելու-
թյունների շնորհիվ, որոնք հարկապես ցայտուն արտահայտվում են հստակ
սահմանված մասնավոր սեփականության, նորմալ մրցակցության պայմաննե-
րում՝ վերաբերելով հիմնականում մասնավոր բարիքներին: Այն բավարար չէ,
քանի որ գոյություն ունի կենսական հիմնախնդիրների մի շրջանակ, որոնց լուծ-
ման մեջ շուկան մրցունակ չէ կամ պարզապես նախադասված չէ դրա համար:
Կան այլընտրանքային, ավելի արդյունավետ գործիքներ, որոնք վերաբերում են
պետական հատվածին:

Տնտեսության պետական հատվածը խառը տնտեսության այն մասն է,
որում տնտեսական գործունեություն իրականացնող սուբյեկտը պետությունն է:
Պետական հատվածի գործունեության ոլորտը բավականին ընդարձակ է. նախ-
նական ընդհանուր մոտեցմամբ՝ այն ընդգրկում է կենտրոնական ու տեղական
իշխանությունների գործունեությունը՝ պետական կառավարումը և տնտեսու-
թյան կարգավորումը, արտադրական և սոցիալական ենթակառուցվածքների
զգալի մասը: Դրանք հիմնականում սպեղծվում են պետական բյուջեի ներդրու-
մերով:

Պետական հատվածի գործունեության անմիջական նպատակը որոշակի
ապրանքների ու ծառայությունների առաջարկի՝ ուղղակի պետականորեն
ապահովումն է՝ լրիվ ծավալով կամ մի մասով, ազատ մատչելիությամբ կամ
վճարման արտոնյալ պայմաններով: Այդ նպատակի իրականացման այլընտ-

րանքային և հեղափոխական փոփոխություններն ապահովում են պետական և տնտեսական առաջարկի փոխարեն ֆինանսավորման անուղղակի մեխանիզմի կիրառումը, երբ պետությունը սուբսիդավորում է նաև նույն գործունեության ու համապատասխան առաջարկի ապահովումը մասնավոր հատվածի կողմից:

Այսպիսով, պետական հատվածի գործունեությունը և պետական միջամտության հիմնական ձևերը կարելի է ներկայացնել այսպես.

- **պետությունը որպես կարգավորող.** իրականացնում է փորձագիտության մասնավոր հատվածի պետական կարգավորում և պետական հատվածի կառավարում,

- **պետությունը որպես արտադրող.** ուղղակիորեն ապահովում է հանրային բարիքների (ծառայությունների) առաջարկը պետական հատվածի կողմից,

- **պետությունը որպես ֆինանսավորող.** անուղղակիորեն նպաստում է հանրային բարիքների առաջարկի ապահովմանը՝ դրանց մյուս արտադրողներին և/կամ սպառողներին ֆինանսական աջակցության փորձագիտությունով:

Ընդունված է համարել, որ պետական հասարակությունների փորձերից գծերից մեկն այն է, որ դրանք շահույթ ստանալու նպատակ չեն հետապնդում կամ չպետք է հետապնդեն, ինչպես, օրինակ, մասնավոր ձեռնարկությունները: Չնայած դրան, անհրաժեշտ է ընդգծել, որ պետական ինստիտուտների նպատակն է կամ պետք է լինի հնարավոր առավելագույն սոցիալական օգուտների փորձագիտությունը: Նամենայնդեպս, արդյունավետ պետության չափանիշը համապատասխանում է արդյունավետության հայեցակարգային ընկալմանը. պետության գործունեության հետ կապված բոլոր, ներառյալ այլընտրանքային ծախսերը պետք է ապահովեն ավելի մեծ սոցիալական օգուտներ ամբողջ հասարակության համար:

6.2. ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆԸ ՊԵՏԱԿԱՆ ՄԻՋԱՄՏՈՒԹՅԱՆ ԱՆՎՐԱԺԵՇՏՈՒԹՅՈՒՆԸ

Տնտեսագիտական գրականության մեջ նշվում են փորձագիտությանը պետական միջամտության անհրաժեշտության փորձագիտության պարաբնույթ պարաբնույթներ: Դրանց առաջին խումբը կապված է շուկայական մեխանիզմների արդյունավետ գործողության համար անհրաժեշտ ինստիտուցիոնալ նախադրյալների ապահովման հետ: Շուկայական ինքնակարգավորման քաղաքականություն միջավայրի ստեղծման լավագույն լուծումը իրավական պետության հասարակումն է. հիմնականում նկատի են առնվում մարդկանց կյանքի անվտանգության և ազատ գործունեության երաշխավորումը, սեփականության իրավունքների լիարժեք սպեցիֆիկացումը (հստակ նախասահմանումը, որոշակիացումը) և պաշտպանությունը, մրցակցային նորմալ միջավայրի ապահովումը:

Տնտեսությանը պետական միջամտության անհրաժեշտության փաստարկների երկրորդ խումբը կապում են շուկայական համակարգի թերությունների հետ: Տարբեր հեղինակներ դրանք անվանում են շուկայի ձախողումներ, անկատարություն, արարներ կամ ֆիասկո: Նախորդ բաժնում քննարկվեցին շուկայի ձախողումները, որոնք էապես թուլացնում են շուկայական մեխա-

նիզմի արդյունավետությունը: Տնտեսական կյանքին պետական միջամտության օբյեկտիվ հիմքերի ու անհրաժեշտության հիմնավորումը նախ շաղկապված է այդ ձախողումներին: Փ. Սամուելսոնի արտահայտությամբ՝ կառավարության «տեսանելի ձեռքը» ամուր հենված է տնտեսական տրամաբանության վրա: Ինչպես է դա դրսևորվում:

Ենթադրվում է, որ պետական միջամտության նպատակն է շուկայի ձախողումների (ավելի ճիշտ՝ շուկայական գույր մեխանիզմի ուղեկից հետևանքների) կանխումը, ուղղումը և կարգավորումը: Դա միջամտության շարժառիթ լինելու ծանրակշիռ փաստարկ է, սակայն չի կարող միշտ ու ամենուրեք երաշխիք ծառայել միջամտության հաջողության կամ արդյունավետության համար: Ինչպես շուկային, այնպես էլ պետական միջամտությանը բնորոշ են դրական և բացասական հետևանքները կամ ձախողումները:

Տնտեսական կյանքում պետության դերի ակտիվացումը զգալիորեն պայմանավորված է նաև երրորդ խմբի գործունեությամբ, որոնք առնչվում են տնտեսության զարգացման նոր միություններին: Այդպիսիք են, օրինակ, գիտատեխնոլոգիական արդի գործունեությունը, որոնք առաջացնում են հասարակական վերահսկողության և աջակցության կարիք տեխնոլոգիական զարգացումների նկատմամբ՝ ելնելով երկրի համար դրանց ռազմավարական նշանակությունից: Ձեռնարկությունների աննախադեպ խոշորացումը միաժամանակ մեծացնում է նրանց մասնավոր գործունեության սոցիալական հետևանքների ընդգրկումը՝ նույնպես առաջացնելով պետական կարգավորման անհրաժեշտություն: Բացի այդ, իրենց բնույթից ելնելով, որոշակի գործունեություններ, ինչպիսիք են՝ ռազմական արտադրությունը, ատոմային էներգետիկան, կենսաբանական հետազոտությունները, դառնում են պետական հարվածի մենաշնորհը:

Տնտեսության պետական միջամտության պարզառենքի մեջ էական տեղ ունեն սոցիալական քաղաքականության հրամայականները, որոնք ենթադրում են պետության կողմից կենսական բարիքների բաշխման կարգավորում և վերաբաշխում: Սոցիալական քաղաքականությունը պետության գործունեությունն է՝ տնտեսությանը սոցիալական ուղղվածության հաղորդման, սոցիալական պաշտպանության և ընդհանուր բարեկեցության ապահովման նպատակով:

Տնտեսական ու սոցիալական երևույթները համապատասխանաբար «միջոց-նպատակ» փոխադարձ կապի մեջ են: Տնտեսական զարգացումը ռեսուրսային նախադրյալներ է ստեղծում կենսապայմանների ընդհանուր բարելավման համար: Մյուս կողմից, սոցիալական քաղաքականությանը ներհատուկ է ոչ միայն կենսապահովող դերը, այլև հետադարձ էական ազդեցությունը արտադրատնտեսական գործունեության արդյունավետության վրա: Սոցիալական ճիշտ քաղաքականությունը դարձել է տնտեսական զարգացման ծանրակշիռ գործոն, քանի որ կենսամակարդակի պահպանումը և բարձրացումը տնտեսական ակտիվության լավագույն խթաններ են: Բացի այդ, տնտեսական զարգացումը ներկայումս բարձր պահանջներ է ներկայացնում մարդկանց առողջական, կրթական, մասնագիտական, աշխատանքային ու գործարար հատկանիշների նկատմամբ, որոնք զգալի չափով ձևավորվում են սոցիալական ոլորտում:

Սոցիալական քաղաքականության կարևոր ուղղություններ են համարվում

նաև աշխատունակ բնակչության զբաղվածության ապահովումը, աշխատանքի շուկայի, նրա վարձատրության նվազագույն չափի կարգավորումը, գործատուների և աշխատողների միջև կնքվող պայմանագրերի կատարումը, աշխատանքի անվտանգությունն ու պայմանները, ինչպես նաև գործազրկության դեպքում սոցիալական երաշխիքները և դրա կրճատման ուղղությամբ անհրաժեշտ քայլերը:

Շուկայական տնտեսությանը բնորոշ է պարբերաշրջանային (ցիկլային) զարգացումը: Դրանից բխող տատանումները չեն կարող հաղթահարվել շուկայական ինքնակարգավորման մեխանիզմով, ունենում են սոցիալ-տնտեսական հիվանդագին հետևանքներ: Արդի հասարակության ու պետության համար աստիճանաբար կարևորվում է հնարավորին չափ առանց ցնցումների զարգացումը: Ներկաբար, մակրոտնտեսական կայունության պահպանումը և հասարակական վերարտադրության նորմալ ընթացքին բարենպաստումը պայմանավորում են պետության կողմից իրականացվող հակապարբերաշրջանային (հակացիկլային) կարգավորման կարևորությունը:

Պետական միջամտության և կենտրոնացված կառավարման անհրաժեշտությունը պայմանավորող գործոններ են նաև երկրի պաշտպանության համակարգը, ազգաբնակչության աճը և ուրբանիզացիայի խորացումը, դրանց հետևանքով հասարակական բարիքների նկատմամբ մեծացող պահանջարկը, շրջակա միջավայրի բնապահպանական հիմնահարցերի սրումը և այլն:

Վերոհիշյալ պատճառները առավելապես կապված են երկրի ներքին տնտեսական կյանքի հետ: Սակայն ծանրակշիռ են նաև պետության դերի արտաքին տնտեսական գործոնները: Տնտեսական գլոբալացումը, արտաքին կապերի ակտիվացումը, տարածաշրջանային մրցակցության ուժեղացումը առաջադրում են խնդիրներ, որոնք հնարավոր չէ լուծել առանց պետության մասնակցության: Համաշխարհային տնտեսության կառուցվածքում կարևոր է միջազգային կազմակերպությունների նշանակությունը: Դրանք գործում են միջպետական կոորդինացման ու կարգավորման եղանակով, ուստի պահանջվում է անդամ երկրների՝ պետական մակարդակով մասնակցությունը: Նույնը վերաբերում է երկկողմ ու բազմակողմ միջպետական տնտեսական համագործակցությանը՝ ընդհուպ մինչև ինտեգրման զանազան կառույցներում անդամակցությունը:

Այսպիսով, տնտեսական կյանքին պետության կարգավորիչ միջամտությունը օբյեկտիվ անհրաժեշտություն է:

6.3. ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ԴԵՐԻ ԸՆԴԱՑՆՈՒՄԸ

Հասարակության կյանքի ընդհանուր կազմակերպման ու կառավարման հիմնական ձևը եղել և մնում է պետությունը: Արտաքին վտանգներից երկրի և նրա բնակչության պաշտպանությունը, երկրի ներքին կյանքում իրավակարգի հաստատումը, օրինականության ու հասարակական կայունության պահպանումը պետության գոյությունն իմաստավորող անհրաժեշտ ուղղակի գործառնություններն են: Սակայն, ամեն մի պետություն մշտապես ստանձնում է նաև տնտեսա-

կան, ֆինանսական գործառնություններ: Առանձին երկրներում դա տեղի է ունենում փարբեր ձևերով, մասշտաբներով ու արդյունքներով, որոնց բնորոշ են ինչպես ընդհանրություններ, այնպես էլ առանձնահատկություններ: Բոլոր դեպքերում պետությանն առաջադրվում է ընդհանուր գերխնդիր՝ հասարակության՝ որպես սոցիալ-տնտեսական օրգանիզմի կառավարումը և նորմալ կենսագործունեության ապահովումը: Այդ առումով օրինաչափ է վերջին մի քանի տասնամյակում պետության տնտեսական դերի կարևորության աստիճանի ակնառու բարձրացումը, ինչպես նաև այն, որ երկրում սոցիալ-տնտեսական իրավիճակի վերջնական պարասխառնություն պետությունն է:

Պետության տնտեսական դերի հարցում տնտեսագիտական մոտեցումները էապես փարբերվում են: Նակադրությունները և բանավեճերը թերևս սկզբնավորվել են 18-րդ դարում և առկա են առայսօր: Այսպես, տնտեսությանը պետական միջամտության անհրաժեշտությունը հիմնավորում էին մերկանտիլիստները և այդ սկզբունքը կիրառում գործնականում: Այնուհետև ֆիզիոկրատները կարևորեցին ազատականության սկզբունքը և պետական միջամտության մերժման վրա հիմնված մոտեցումը: Ա. Սմիթի առաջադրած հայեցակարգի համաձայն՝ կառավարության միջամտությունը խաթարում է շուկայական համակարգի արդյունավետությունը:

Ա. Սմիթի հիմնական գաղափարներից մեկն այն է, որ «Պետությունը բարբարոսության ամենացածր աստիճանից մինչև բարեկեցության վերին աստիճանի բարձրացնելու համար պետք են սոսկ խաղաղություն, թեթև հարկեր և հանդուրժողականություն կառավարման մեջ. մնացած ամեն ինչը կանի իրերի բնական ընթացքը»: Ակնառու է, որ առաջին երեք պայմանները դիվիդում են որպես անհրաժեշտ և անմիջաբար լիովին կախված են պետությունից, այսինքն՝ ընդունվում է պետության դերի կարևորությունը: Առկա է նաև այն միտքը, որ իրերի բնական ընթացքը դրական արդյունքներ կարող է ապահովել նպաստավոր միջավայրում: Պետության և շուկայի ճիշտ փոխգործակցությունը ի վիճակի է փանելու թռիչքաձև զարգացման: Նարսության աճին խանգարող բացասական գործոն է համարվում ոչ ճիշտ պետական քաղաքականությունը: Պետության դերի վերաբերյալ դասական պարկերացումների մեջ սա առողջ և միշտ այժմեական շեշտադրում է. պետական միջամտությունը տնտեսությանը ոչ թե աննպատակահարմար է ընդհանրապես, այլ այն դեպքում, երբ տեղի է ունենում սխալ ու ոչ կոմպետենտ (կարողունակ) ձևով: Չախողումներ հարուցող միջամտությունների դեպքում ճշմարտացի է պետության քաղաքականության անարդյունավետության վերաբերյալ նաև նորդասականների տեսակետը: Իր տնտեսագիտական հայրնի աշխատության մեջ Ա. Սմիթը անդրադարձել է նաև պետության հիմնախնդրին, մասնավորապես նրա տնտեսական քաղաքականությանը՝ հարկում, պետական բյուջե, պետական պարտք: Ըստ էության, սա նշանակում է, որ նա առաջին անգամ համակարգված ուսումնասիրել է տնտեսության պետական հարվածը:

Պետության գործառնությունների առումով՝ Սմիթի տեսակետը հետևյալն է. «Բնական ազատության համակարգում միապետը պետք է կարարի միայն երեք պարտք՝ բարձր նշանակալիության, բայց դրա հետ՝ հստակ, պարզ և հասկանալի: Առաջին՝ հասարակությանը պաշտպանել ուրիշ անկախ պետությունների

կողմից բռնության ցանկացած ակտից կամ հարձակումից: Երկրորդ՝ յուրաքանչյուր քաղաքացու հնարավորին չափով պաշտպանել անարդարությունից կամ ճնշումից, կամ էլ սահմանել արդարադատության հսկայական համակարգ: Եվ երրորդ՝ սրբեղծել և պահպանել հասարակական որոշ ձեռնարկություններ և հաստատություններ, որոնք երբեք չի կարող սրբեղծել ու պահպանել մասնավոր անձը կամ խումբը»:

Այսպիսով, Սմիթը կշռադատված մոտեցում է ցուցաբերել, նա ոչ թե ժխտել, այլ կարևորել է պետության դերը՝ միաժամանակ շեշտելով դրա հսկայական ու սահմանափակ գործառնությունը: Սմիթի ժամանակաշրջանի համեմատ՝ ներկա աշխարհը, քննադատությունը և պետությունը խորապես փոխվել են: Մի շարք երկրների կառավարություններ պետության պատիվ և երկրորդական («գիշերային պահակի») քննադատական դերի պարկերացումից բխող քաղաքականություն կիրառում էին 19-րդ դարում, ընդհուպ մինչև մեծ դեպրեսիան: Արդի իրողությունների խորապարկերում այն դրսևորվում է իբրև արդեն ժամանակավրեպ, ծայրահեղ ազդարարական:

20-րդ դարում մի քանի տասնամյակ գոյարևեց հակառակ ծայրահեղությունը՝ պետության համընդգրկուն և մենաշնորհային քննադատական դերի մոտեցումից ելնող հրամայական փափի քննադատությունը: Դրանում շուկայական սկզբունքներն ու մեխանիզմները փոխարինվել էին պետական քննադատարման ու կարգավորման ամբողջատիրական համակարգով: Նշված ծայրահեղ մոտեցումների միջակայքում կան մի շարք մոտեցումներ, որոնք ելնում են շուկայական ու պետական կարգավորման տարբեր գոտորդումներից, հարաբերակցությունից, պետական միջամտության սահմանների և ուղղությունների ոչ միապետակ ըմբռնումից:

Պետության քննադատական դերի հիմնախնդիրը գուր քննադատական չէ: Այսպես թե՛ նախկինում, թե՛ ներկայումս առկա են նաև գաղափարախոսական, քաղաքական և սոցիալական շեշտադրումներ, որոնք պայմանավորված են միանգամայն կոնկրետ շահերով և զգալի ազդեցություն են ունենում ինչպես հիմնախնդրի մատուցման, այնպես էլ առաջարկվող «դեղատոմսերի» վրա:

Ուշագրավ է այն հանգամանքը, որ պետության քննադատական դերին առնչվող այս կամ այն արմատական հայեցակարգին ամենաձանրակշիռ ու համոզիչ հակափաստարկը ներկայացրել է իրական կյանքը՝ սրիպելով կենսագործել հակադիր քաղաքականություն: Այսպես, 1929-1933թթ. մեծ ճգնաժամը նման մի փաստարկ էր՝ ընդդեմ դասական քննության, հոգուր պետական միջամտության անհրաժեշտության և հանուն տվյալ քննադատարգի կենսունակության պահպանման ու բնականոն գարգացման: Մեծ դեպրեսիայի հաղթահարման հարցում շուկայական մեխանիզմի անընդունակության գիտակցումը երկեր ծառայեց Զ. Քեյնսի ուսմունքի մշակման ու հիմնավորման, ինչպես նաև դրա գործնական կիրառման համար: Նմանապես, կոմունիստական քննադատարգի քայքայումը առավել ճնշող փաստարկն էր՝ ընդդեմ հրամայական քննության և հոգուր շուկայական փափի քննության անցման գործընթացների ծավալման:

Այսպիսով, պատմական փաստերին հետադարձ հայացքը համոզում է, որ քննադատական իրականությունը քննադործնական առումով արդյունավետորեն

նպաստել է «կամ պետություն, կամ շուկա» երկրնորանքից հրաժարվելուն ու դրա փոխարեն «և՛ պետություն, և՛ շուկա» գուզընորանքը որդեգրելուն: Տեսաբանները թերևս կշարունակեն իրենց բանավեճը, սակայն արդեն բոլորովին ուրիշ իրողությունների խորապարկերի վրա: Ինչպես նշվել է, արդի պայմաններում բոլոր երկրների րնրեսությունները այս կամ այն չափով խառը բնույթ ունեն՝ իրենցից ներկայացնելով շուկայական և պետական հարվածների բազմակերպ ու օրգանական համադրություն: Կարելի է պնդել, որ ներկայումս ու րեսանելի ապագայում դա ելակետային, անշրջելի իրողություն է:

Շուկայական և պետական հարվածների րարաբեսակ գուգորդումները և հարաբերակցությունը հնարավոր են ոչ միայն րարբեր երկրների կրվածքով, այլև նույնիսկ առանձին երկրի գարգացման րարբեր փուլերում: Այդ եզրակացությունը նույնպես հասարավում է փաստերով և նշանակում է, որ ելնելով առաջադրված խնդիրների բնույթից ու գերակայություններից՝ երկրում փոփոխվում է պետության ու շուկայի հարաբերակցությունը՝ դրանցից մեկի կամ մյուսի դերն ավելի կարևորելով: Կարելի է հասարավագրել, որ քաղաքակիրթ րնրեսական աշխարհում կայացած իրողություն է աշխարանքի յուրաբեսակ բաժանումը շուկայի և պետության միջև՝ րնրեսական հիմնախնդիրների լուծման և կառավարման նպարակով:

Տնրեսության համակարգային վերափոխումների կազմակերպման և ուղղորդման, այսինքն՝ անցումային գործընթացի մենեջմենթի միակ սուբյեկտը պետությունն է: **Անցումը նախևառաջ վերաբերում է պետության դերի փոխակերպմանը: Մենաշնորհային սեփականարիրոջ, ուղղակի րնրեսավարողի, կենրորնացված պլանավորողի դերի առումով այն էապես կրճարվում է, սակայն անուղղակի կարգավորման իմաստով՝ նույնքան էապես կարևորվում:**

Մի շարք երկրներ անցման ռազմավարության հիմք ընդունեցին արմարական ազարականացումը: Դրանով էր գզալի չափով պայմանավորված, որ վերափոխումներն ունեցան րարերային ու հախումն ընթացք, ուղեկցվեցին չարաշահումներով, արարադրության կրրուկ, խորը, երբեմն էլ՝ րևական անկումով, գանգվածային արրագաղթով ու գործազրկությամբ, սոցիալական բևեռացումով և այլն: Այս բացասական արդյունքներն ապացուցում են, որ մեծ սխալ էր պետության հապճեպ արարամղումը րնրեսության կարգավորման ոլորրից, դեռևս լիարժեք չկայացած շուկայական մեխանիզմների ինքնակարգավորման ներուժի գերագնահարումը, իրական հարվածի կազմալուծումը և մեկուսացումը վերափոխումների գործընթացից, սոցիալական աճող լարվածության անրեսումը:

Վերափոխումների առկա արդյունքները դեռևս հեռու են հռչակված նպարակներից, և երկրի բնակչության գզալի մասը դժվարին կացության մեջ է: Առաջացած հեարանքները իշխանություններին հարկադրեցին գիարակցել պետության գործառույթների վերարանձնման անհրաժեշտությունը: Նորանկախ երկրների, հարկապես ՏՏ փորձը հասարարում է, որ պետության րնրեսական դերի արհեսարական նսեմացումը և րնրեսությունից պետության ինքնամեկուսացումը (ոչ թե անմիջական րնրեսավարման առումով, այլ կարգավորման շեշարակի կրճարումը, ըստ էության՝ ձախողումը) հակամետր են գործող օրինաչափություններին, և միայն արմարական ազարականացման արդյունքում բա-

ցառվում է մրցունակ ու արդյունավետ փնտեսահամակարգի ձևավորումը:

Այսպիսով, որպես անցումային ռազմավարության ընթացիկ ու վերջնական նպատակային մոդել, անհրաժեշտ է ընդունել փնտեսական համակարգի սոցիալ-շուկայական կամ խառը տիպի որևէ տարատեսակը, որի կոնկրետ բնութագրերը նպատակահարմար է ճշտել՝ հաշվի առնելով երկրի պայմանները, ինչպես նաև ազգային, պարմաաշխարհագրական, ռազմաքաղաքական, սոցիալ-հոգեբանական առանձնահատկությունները և միջազգային փորձի հիմնավորված փեղայնացումը: Դա հնարավորություն կտա պետությանը հանդես գալու որպես երկրի բնակչության ու փնտեսության ընդհանուր շահերի ինստիտուցիոնալ ներկայացուցիչ ու պաշտպան, իրականացնելու այդ կարգավիճակից բխող անհրաժեշտ գործառնությունները, դրանով իսկ բացառելու փնտեսական վերափոխումների ինքնանպատակ բնույթը, երաշխավորելու դրանց արդյունավետ ավարտը՝ կենսունակ, արդիական, քաղաքակիրթ փնտեսության ստեղծումով:

6.4. ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ

Զարգացած երկրների փորձը հաստատում է, որ ժամանակակից պետությանը ներհատուկ են մեծաթիվ ու բազմապիսի գործառնություններ, որոնք կարգավում են փնտեսական կյանքի բոլոր հիմնական բնագավառներում: Ընդ որում, այդ երկրների նվաճումների մեջ ծանրակշիռ դեր ունի նաև պետության կողմից իր գործառնությունների պարզաճ իրականացումը: Նույն տրամաբանությամբ, այդ գործառնությունների ձախողումը մի շարք երկրների փնտեսական լճացման, հետամնացության և աղքատության հիմնական պատճառներից է:

Անհրաժեշտ է ընդգծել **փնտեսության իրավաօրենսդրական կարգավորման գործառնությունը**, որը հիմնարար նշանակություն ունի: Այդ համընդգրկուն գործառնության փիրությունը ներառվում են փնտեսական, ձեռնարկատիրական գործունեության սկզբունքներն ու ձևերը, մրցակցային ու ներդրումային միջավայրը, սեփականության հարաբերությունները, աշխատանքային ու սոցիալական հիմնահարցերը, հարկաբյուջեային և դրամավարկային ոլորտները, արտաքին կապերը և այլն՝ գործնականում փնտեսական կյանքի բոլոր բնագավառները, կառուցվածքները և սուբյեկտները, նրանց փոխհարաբերությունները:

Իրավաօրենսդրական կարգավորման գործառնության նպատակը ձեռնարկատիրության զարգացման, սոցիալ-փնտեսական առաջընթացի իրավական բարենպաստ ու կայուն միջավայր ապահովելն է: Դա ենթադրում է, այսպես կոչված, «խաղի կանոնների» հստակ սահմանում արտադրողների, սպառողների, միջնորդների և հենց պետության համար, փնտեսական սուբյեկտների վարքագծի նորմերի, իրավունքների ու պարտականությունների ամրագրում և պաշտպանություն, նրանց փոխհարաբերությունների որոշակիություն ու հուսալիություն՝ պայմանագրային պարտավորությունների կատարման երաշխավորում: Նիմնարար նշանակություն ունի ոչ միայն նպաստավոր փնտեսական օրենսդրության համալիր ընդունումը, այլև դրա հեղուղական գործնական կիրառումը, քանի որ ուրիշ կերպ հնարավոր չէ շուկայական ուժերի քաղաքակիրթ գործողությունը, փնտեսական սուբյեկտների շահերի փոխհամաձայնեցումը,

սոցիալ-տնտեսական արդյունավետության աճը, իրավահավասարության, կայունության ու վստահության մթնոլորտի վերականգնումը, վերջին հաշվով՝ իրականում կայացած պետությունը:

Պետության հիմնական գործառնություններից մեկը տնտեսության պետական հատվածի նորմալ գործունեության կազմակերպումը և կառավարումն է: Դրա միջոցով պետությունը հասարակությանն ու տնտեսությանն ապահովում է հանրային բազմապիսի բարիքներով, որոնք ունեն հարաճուն կենսական նշանակություն: Նանրային բարիքների արտադրության գործում պետության դերը որոշիչ է: Այս իրողությունը պայմանավորում է պետական հատվածի զգալի չափերը և փոփոխություններ է առաջացնում ռեսուրսների տեղաբաշխման, զբաղվածության, ֆինանսական հոսքերի մեջ և ՆԱԿ կառուցվածքում:

Նանրային բարիքներն անհրաժեշտ են ոչ միայն սոցիալական, այլև ուղղակի տնտեսական նկատառումներով: Նման բարիքներ են՝ ազգային պաշտպանությունն ու անվտանգությունը, օրինականության ու իրավակարգի պահպանումը, հանրային առողջապահությունը և կրթությունը, պետական կառավարումը, ճանապարհատրանսպորտային հիմնական ենթակառուցվածքները, հիմնարար գիտական հետազոտությունները, մշակույթը, փոստային ծառայությունը և այլն:

Պետության տնտեսական գործառնությունների մեջ առանցքային նշանակություն ունի մրցակցային նորմալ միջավայրի ապահովումը՝ մրցակցության պաշտպանությունը: Դա բացարձակում է նրանով, որ մենաշնորհացման դրսևորումները լրջորեն թուլացնում են մրցակցության կարգավորիչ և առաջընթացը խթանող ներուժը, դրանով իսկ նվազեցնում շուկայական տնտեսության արդյունավետությունը, ինչը կանխելու կամ կարգավորելու համար պահանջվում է պետության միջամտությունը: Այն իրագործվում է հիմնականում հակամենաշնորհային օրենսդրության հիման վրա, որն ավելի քան մեկդարյա պատմություն ունի: Բնական և արհեստական մենաշնորհների նկատմամբ կիրառվում են տարբերակված մոտեցումներ: Բնական մենաշնորհի դեպքում բնորոշ է պետության կողմից գների կարգավորումը, մյուս բնութագրերի սահմանումը, հարկումը, ինչպես նաև որոշ մենաշնորհային ձեռնարկությունների ազգայնացումը: Այդ մեթոդները նախընտրելի են մենաշնորհային դիրքի չարաշահումների կանխման կամ սահմանափակման նպատակով:

Արհեստական մենաշնորհների դեպքում օրենսդրությամբ նախատեսվում է ճյուղերի կառուցվածքի, ձեռնարկությունների չափերի, շուկայում նրանց փոխադարձ, ինչպես նաև սպառողների հետ հարաբերությունների կարգավորում, գների ամրագրման, շուկաների բաժանման, հակամրցակցային միաձուլումների, գնային խտրականության արգելում և այլն: Տնտեսական համակարգափոխություն կարարող երկրներում կարևորվում է հակամենաշնորհային օրենսդրության մշակումը և գործադրումը՝ մրցակցության մեխանիզմի պաշտպանության և լիարժեք կիրառման նպատակով: Այս իրողությունը Նայաստանում երկար թերազնահատվում էր, ինչի մասին վկայում է հիշյալ օրենսդրության ուշացումով ընդունումը: Մինչդեռ անցումը շուկայական տնտեսության առաջնահերթ ենթադրում է մրցակցային կարգի ստեղծում՝ որպես վերափոխումների կարևոր նպատակ:

Ժամանակակից հասարակարգում կարևոր է պետության գործառնությունը մակրոտնտեսական կայունացման և աճի խթանման գործում: Այսպես, հիմնախնդիրը գործազրկության և սղանի (ինֆլյացիայի) բարձր մակարդակների բացառումն է, որն ուղղված է լրիվ զբաղվածության ու գների կայունության ապահովմանը: Որպես այդ խնդրի լուծման գլխավոր գործիքներ՝ օգտագործվում են հարկաբյուջեային և դրամավարկային քաղաքականության համապատասխան միջոցառումները:

Պետության փնտեսական գործունեության մեջ կարևոր տեղ ունի եկամուտների և հարստության վերաբաշխման գործառնությունը՝ չափավորելով դրանց անհավասարությունը սոցիալական արդարության ու պաշտպանվածության շրջանակներում: Շուկայական բաշխման մեխանիզմն առաջացնում է եկամուտների անհավասարություն և կենսամակարդակի տարբերակում՝ առանձին մարդկանց, ընտանիքների և սոցիալական խմբերի միջև: Այդ անհավասարությունը որոշակի սահմաններում նույնիսկ անհրաժեշտ է՝ փնտեսական ակտիվությունն ու մրցակցությունը չթուլացնելու նպատակով: Ծայրաստիճան խորը անհավասարությունն անհրաժեշտ է դարձնում պետության միջամտությունը՝ եկամուտների ու հարստության վերաբաշխման միջոցով այն հանրորեն ընդունելի սահմաններում պահելու գործում՝ դրանով իսկ կանխելով կամ թուլացնելով անցանկալի սոցիալական լարվածությունը, առավել ևս՝ բևեռացումը:

Եկամուտների անհավասարությունը մեղմելու և դրանց որոշակի կայունությունն ապահովելու նպատակով պետությունը որոշ դեպքերում միջամտում է շուկայական գնագոյացման գործընթացին: Այդպիսին է նվազագույն աշխատավարձի չափի օրենսդրական սահմանումը կամ գյուղատնտեսական արտադրանքի իրացման գների պետական կարգավորումը:

Եկամուտների բաշխման ու վերաբաշխման գործընթացներում պետական քաղաքականությունը՝ միջամտության ծավալի ու խորության առումով, տարբեր երկրներում նույնը չէ: Առաջացող ընդհանուր հիմնահարցը փնտեսական աճի կայունության և սոցիալական պաշտպանության զուգորդումն է: Մի շարք երկրներ, հիմնականում արևմտաեվրոպական, կարևորում են կենսամակարդակի ոչ ցածր եկամուտների երաշխավորումը, ինչը ենթադրում է պետության կողմից ավելի ինտենսիվ վերաբաշխում և ծավալուն սոցիալական ծրագրեր: Մյուս մոտեցումը բնորոշ է հարկապես ԱՄՆ-ին. դրա համաձայն՝ պետության խնդիրը այնպիսի պայմանների ստեղծումն է, որ մարդկանց հնարավորություն ընձեռվի եկամուտները մեծացնել սեփական ջանքերի գործադրումով:

Անցումային վերափոխումների ընթացքում եկամուտների ու հարստության անհավասարությունը դրսևորվում է բևեռացման ծայրահեղ ձևով: Այս պայմաններում պետության վերաբաշխող դերի նորմալ իրականացմանը խոչընդոտում են ստվերային տնտեսության բարձր տեսակարար կշիռը, աշխատանքային եկամուտների ցածր մակարդակը և հարաբերական փոքր մասնաբաժինը, լայնամասշտաբ գործազրկությունը, հասցեագրված սոցիալական օգնության ցուցաբերման հստակ չափանիշների բացակայությունը, դրա աննշան չափը նույնիսկ նվազագույն ապրուստարժեքի համեմատությամբ:

Շրջակա միջավայրի վրա արտադրական գործունեության բացասական ազդեցության ուժեղացումը մեծապես կարևորում է պետության բնապահպա-

նական քաղաքականության դերը: Մարդկանց առողջության, շրջակա միջավայրի պահպանության ու վերականգնման նպատակով արտադրարտնադրական ու գիտատեխնիկական զարգացումն անվտանգ դարձնելը պետության անհրաժեշտ և սոցիալական կարևոր գործառնություն է, որովհետև դա անհրաժեշտ է ներկա ու գալիք սերունդների նորմալ կենսագործունեության, առողջ կենսակերպի համար:

Բնապահպանական ներդրումների գերակշիռ մասն իրականացվում է պետական միջոցների հաշվին՝ առանձին երկրներում կազմելով ՆԱԳ 1-2%-ը: Այդ նպատակով կատարվող ծախսերին բնորոշ է աճի միտումը, ինչը վկայում է բնապահպանության կենսական նշանակությունը գիտակցելու մասին: Սակայն այդ ծախսերը դեռևս անբավարար են բնությանը պարճառված կորուստները (դրանք գնահատվում են ՆԱԳ 4-6%-ի չափով) փոխհատուցելու և առավել ևս՝ կանխարգելիչ փափկ բնապահպանության համար:

Առաջարար պետությունները իրականացնում են համալիր բնապահպանական քաղաքականություն: Այն ընդգրկում է համապատասխան օրենսդրական բազան և ինստիտուցիոնալ կառույցները պետական իշխանության փաթեթ մակարդակներում: Այսպես, ԱՄՆ շրջակա միջավայրի պահպանման գործակալության վերահսկողության օբյեկտներն են՝ օդը և ջուրը, վրանգավոր թափոնները, պեստիցիդները, ռադիոակտիվ, թունավոր նյութերը: Պարենի և դեղամիջոցների վերահսկման վարչությունը հետևում է պարենային ապրանքների անվտանգությանը: Սպառողական ապրանքների անվտանգության հանձնաժողովի վերահսկողության փակ են ավելի քան 10 հազար տեսակի ապրանքներ:

Պետության բնապահպանական քաղաքականությունն իրագործվում է մի շարք ուղղություններով.

- պետության կողմից իրականացվող միջոցառումներ՝ գիտափորձական աշխատանքների կազմակերպում և ֆինանսավորում, մասնագետների պատրաստում, առանձին ձեռնարկություններում բնապահպանական կառույցների տեղադրում, միջազգային պարավորությունների կատարում,
- մասնավոր հարվածում բնապահպանական գործունեության պետական խթանում և աջակցություն՝ տնտեսական փաթեթ լծակներով՝ հարկային արտոնություններ, ցածրապոկոս վարկեր, ուղղակի սուբսիդիաներ, բնապահպանական տեխնիկայի արագացված ամորտիզացիա և այլն,
- նորմատիվային կարգավորում և համապատասխան պարճամիջոցների կիրառում (բնապահպանական արգելքներ և սահմանափակումներ, փորձաքննություն, աղտոտման վճարների սահմանում, որոնք հավասար կամ մոտ են միավոր արտադրանքի արտաքին ծախսերին, օրենսդրության պահպանման տեսչություն և տուգանքներ՝ դրա խախտման դեպքում):

Պետության վերը նշված գործառնությունները առավելապես առնչվում են երկրի ներքին տնտեսական կյանքին: Սակայն արդի աշխարհում փրապետող են այս կամ այն չափով բաց բնույթի տնտեսությունները, ուստի պետությանն ամրագրվում են մի շարք գործառնություններ՝ արտաքին տնտեսական կա-

պերի բնագավառում: Պետությունները միջազգային փոփոխական հարաբերությունների կենտրոնական սուբյեկտներն են, որոնց առաջադրվում է դրանց կազմակերպման ու կարգաբերման խնդիրը: Վերջինս հապկապես կարևորվում է նորանկախ երկրների համար:

Առանձնապես կենսական նշանակություն ունեն պետությանը ներհարույժ արտաքին փոփոխական այնպիսի կոնկրետ գործառնություններ, ինչպիսիք են՝ այլ երկրների ու միջազգային կազմակերպությունների հետ համագործակցության ծավալումը՝ երկրի ազգային-պետական շահերի հետևողական ներկայացման ու իրացման հիման վրա, ազգային փոփոխության մրցունակության ամրապնդումը և անվտանգությունը, հայրենական արտադրության խրախուսումը և արտահանման ներուժի իրացման կազմակերպումը, առևտրային ու վճարային հաշվեկշիռների կարգավորումը, առևտրային ու մաքսային հիմնավորված քաղաքականության իրականացումը, ազգային արժույթի կուրսի կայունացումը և այլն:

Հասարակական կյանքի օրինաչափություններից մեկը պետության փոփոխական դերի և իրականացման ձևերի պարբերական փոփոխություններն են: Սա բնորոշ է նույնիսկ կայացած հասարակարգերին, որտեղ նոր պայմանների ու հիմնախնդիրների թելադրանքով պետությունը ձեռնարկում է փոփոխական վերափոխումներ: Ամեն դեպքում, նպատակը համակարգի կենսունակության ու ճկունության ամրապնդումն է, ըստ որում, պետության դերն այս հարցում մնում է անփոփոխ ու կարևոր: Երբեմն դրանք ընթանում են պետության փոփոխական դերի ակտիվացման, երբեմն էլ՝ պետական միջամտության սահմանափակման ու թուլացման ուղղությամբ: Այդպիսի փոփոխական քաղաքականություն է ապակարգավորումը, որը 80-ական թվականներից հետո բնորոշ է մի շարք առաջադարձ երկրների՝ ԱՄՆ, Մեծ Բրիտանիա, Ճապոնիա, ԳՖՏ և այլն: Ապակարգավորման շրջանակներում փոփոխական կյանքին պետական միջամտության մասշտաբները նեղացվում են, կարգավորման եղանակների կիրառումը սահմանափակվում է, առհասարակ թուլացվում է պետական վերահսկողությունը: Այդ քաղաքականությունը կարևորում է շուկայական ուժերն ու մեխանիզմները և ուղղված է դրանց ակտիվացմանը:

Պետության դերն առաջնային է դառնում հապկապես անցումային վերափոխումներ կատարող երկրներում: Նենց պետությունն է վերափոխումների կազմակերպողը, իրագործողը, ուղղորդողն ու պատասխանատուն: Միայն այս հանգամանքը պետությանն առաջադրում է բազում նոր հիմնախնդիրներ: Կարևոր հարց է, թե պետությունը որքան լավ կամ վատ է կարողանում դրանք լուծել:

Անցումային շրջանին բնորոշ հիմնարար փոփոխություններն առաջացնում են անկայունության աճ. նախկին մեխանիզմները վերացվում են անհամեմատ ավելի արագ, քան սպեղծվում են նորերը և կարգաբերվում նրանց գործողությունը: Այդ պարզապես կարող են ծավալվել փարեային զարգացումներ, որոնք, որպես կանոն, պետությանը սկսում են պարտադրել իրավիճակային արձագանքների վարքագիծ: Այս դեպքում վերափոխումները հեշտությամբ դառնում են ինքնանպատակ, անցումային շրջանի դժվարությունները խաթարում են սոցիալական աջակցությունը:

Վերափոխումների նման ընթացքից խուսափելու կամ դրա հետևանքները հաղթահարելու գործում պետության դերը վճռական է և արտահայտվում է մի շարք առանձնահատուկ գործառնությունների ստանձնումով ու կատարումով: Դրանցից են՝

- վերափոխումների համակողմանի իրավական նախապարասությունը, դրանց ընթացքի նկատմամբ վերահսկելիության պահպանումը,
- նոր փոփոխականության հաստատման համար անհրաժեշտ ինստիտուցիոնալ կառույցների ձևավորումը,
- անցումային քաղաքականության հակաճգնաժամային ուղղորդումը,
- հետևողական աջակցումը քաղաքակիրթ մրցակցային միջավայրի ստեղծմանը, ազգային փոփոխության մրցունակության ուժեղացմանը,
- փոխված պայմանների և առկա ռեսուրսների լիարժեք հաշվառման հիման վրա կառուցվածքային ու արդյունաբերական քաղաքականության ծրագրավորումը և իրականացումը,
- բնակչության կարիքավոր խավերի նվազագույն սոցիալական պաշտպանության երաշխավորումը,
- սպառողների օրինական շահերի պարզաճ պաշտպանությունը, փոփոխական զարգացման սոցիալական ուղղվածության ապահովումը:

Բացի այդ, ՀՀ-ում կան կենսականորեն կարևոր ուրիշ հիմնախնդիրներ, որոնց լուծումից կախված է փոփոխական վերափոխումների հաջողությունը: Այդպիսիք են՝ ներդրումային բարենպաստ պայմանների երաշխավորումը, լայնամասշտաբ սովորային փոփոխության կրճատումը և ներգրավումը օրինական գործունեության ու հարկման փորձով, արտադրական կենսունակ ոլորտների և զանգվածային զբաղվածության վերականգնումը, հասարակության սոցիալական կառուցվածքի նորմալացումը, երկրի և ժողովրդի սեփական ներուժի կարևորումը, համախմբումը և իրացումը, ինչպես նաև արտաքին ֆինանսական ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործումը, բնակչության ու ձեռներեցների հետադա արտագաղթի կանխումը, նրանց վերադարձի համար սոցիալ-փոփոխական, բարոյահոգեբանական պայմանների ստեղծումը, կրթության, առողջապահության, գիտության, մշակույթի ոլորտների պետական հովանավորումը:

Պետության փոփոխական կարևոր գործառնություններից է նաև կանխադեստումը: Կանխադեստման անհրաժեշտությունը պայմանավորված է փոփոխական զարգացումների հավանականային բնույթով: Դա բխում է փոփոխության մասշտաբների մեծացումից, կառուցվածքի ու կապերի բարդացումից, գիտափոփոխական առաջընթացի հարաճուն դերից ու անորոշությունից, պահանջարկի փոփոխականությունից, արտաքին փոփոխական գործոնների ազդեցությունից և այլն: Կանխադեստման արդյունքները ծառայում են նպատակների հստակեցմանը, ընդհանրապես փոփոխական քաղաքականության որևէ կուրսի նախընտրությանը, դրա գործադրման հավանական հետևանքների գնահատմանը:

Տնտեսական կանխադեստումը համարվում է գիտականորեն հիմնավորված պատկերացումների մի ամբողջություն, որը մատնանշում է փոփոխության կամ դրա մի հատվածի զարգացման միտումները, ապագայում հնարավոր իրավիճակի բնութագրերը, ինչպես նաև ցանկալի վիճակի ապահովման անհրաժեշտ նա-

խապայմանները: Կանխատեսումը պետք է ունենա արժանահավասար ու համակողմանի տեղեկատվական բազա, հենվի դրա խորը վերլուծության և զարգացման միտումների ու տարբերակների բացահայտման վրա: Առանձին երկրի տնտեսական զարգացման կանխատեսումը կարող է լիարժեք լինել գոյալ և տարածաշրջանային զարգացման պայմանների հաշվառման դեպքում:

6.5. ՊԵՏԱԿԱՆ ՀԱՏՎԱԾԻ ՉԱՓԵՐԻ ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԸ

Տնտեսության պետական հատվածի չափերն ամենից առաջ կախված են տնտեսական համակարգի տիպից: Վարչահրամայական տնտեսությունում պետական հատվածն արհեստականորեն ուռճացվում է՝ հավակնելով փոխարինել (կամ արտադրել) շուկայական մեխանիզմները: Պրակտիկան ապացուցում է, որ դա ժամանակի ընթացքում համակարգի համար կործանարար է դառնում, քանի որ տնտեսական ազատության, ինքնուրույն ձեռնարկարիության, մրցակցության, հետադարձ կապերի անտեսումը խաթարում է տնտեսական սուբյեկտների ու ողջ համակարգի կենսունակությունը: Վարչահրամայական համակարգում պետական կարգավորումը վերաբերում է գրեթե ամբողջապես պետականացված, միահատված տնտեսությանը: Պետությունը մենաշնորհացնում է և՛ ձեռնարկարիությունը, և՛ տնտեսավարումը, և՛ կառավարումը: Կարգավորումն այսպեղ դրսևորվում է կենտրոնացված տնտեսության պետական ինքնակարգավորման ձևով:

Շուկայական տնտեսության դեպքում գերազնահատվում են մասնավոր ձեռնարկարիության դերն ու շուկայական մեխանիզմի ինքնակարգավորման ներուժը և, համապատասխանաբար, տնտեսության պետական կարգավորման համար թողնվում է խիստ նեղացված տիրույթ: Տվյալ համակարգի համար սա նույնպես կարող է կործանարար լինել, եթե ծավալվող ապակայունացումների դեպքում չկիրառվի պետական համարժեք միջամտությունն ու կարգավորումը:

Խառը տիպի տնտեսություններում գործում են և՛ շուկայական մեխանիզմները, և՛ պետական կարգավորիչները: Այս համատեղ գործողությունը էապես ձևափոխում է ինչպես շուկայական համակարգը, այնպես էլ պետության տնտեսական գործունեությունը: Խառը բնույթի տնտեսահամակարգում պետական կարգավորումը համեմատաբար մասնակի բնույթ ունի, իսկ դրա օբյեկտը բազմահատված տնտեսությունն է, ըստ որում, առանցքային դերը վերապահված է մասնավոր հատվածին, որի գործունեությունը ծավալվում է հիմնականում շուկայական ինքնակարգավորման եղանակներով: Տնտեսության պետական հատվածի չափերը խառը տիպի տնտեսությունում ամրագրված չեն, ընդհակառակը՝ որոշակի տիրույթում ենթարկվում են ընդարձակման կամ նեղացման:

Այս հարցում որոշիչ գործոններից են կառավարող կուսակցությունների քաղաքական և սոցիալ-տնտեսական ծրագրերը, հասարակության ազդեցիկ խավերի տրամադրությունները: Որպես կանոն, պահպանողական և ազատական կուսակցությունների իշխանության շրջանում տնտեսության պետական

կարգավորման շրջանակները նեղացվում են, իսկ ձախ ուժերի իշխանության պայմաններում պետական միջամտությունն ընդլայնվում է և ակտիվացվում:

Տնտեսության պետական կարգավորման սահմանների ընտրության օբյեկտիվ չափանիշները և փոփոխությունը առավել անմիջականորեն կապված են առաջադրված հիմնախնդիրների բնույթի, առկա ռեսուրսների ծավալի և կառավարության կողմից դրանց արդյունավետ օգտագործման ունակության, ինչպես նաև պետական կարգավորման հեղուկացման և արդյունքների հետ:

Թե՛ շուկան, թե՛ պետությունը տնտեսական համապատասխան հիմնախնդիրների լուծման գործում ավելի արդյունավետ են և անփոխարինելի ու այդ դեպքերում պետք է միմյանց չխանգարեն, այլ համագործակցեն ու փոխլրացնեն: Դրա հետ մեկտեղ, և՛ շուկան, և՛ պետությունը զերծ չեն ձախողումներից, հարկապես երբ խախտվում են նրանց ներհատուկ գործառույթների բնական սահմանները:

Պետական հատվածի չափերի գնահատման համար հիմնական են մի քանի ցուցանիշներ:

Պետական հատվածի շրջանակներում կազմակերպվող ապրանքների և ծառայությունների արտադրության ցուցանիշները՝ տեսականին, ծավալը և այլն, բացարձակ արտահայտությամբ և հարաբերական՝ ՆԱՀ-ի նկատմամբ: ՆՏ-ում մասնավոր հատվածի բաժինը ներկայումս կազմում է ՆԱՀ ավելի քան 80%-ը:

Հարկերի ընդհանուր մուտքերը և դրանց մասնաբաժինը ՆԱՀ-ի նկատմամբ: Կարևոր ցուցանիշ է նաև հարկահավաքության հետ կապված ծախսերի տեսակարար կշիռը հարկային եկամուտների նկատմամբ: Առաջադրար երկրներում հարկերը ներկայումս կազմում են ՆԱՀ 25-50%-ը: ՆՏ-ում հարկային եկամուտները ՆԱՀ-ի նկատմամբ 2003 և 2004թթ. կազմել են 13,1%, իսկ 2005թ.՝ 13,6%:

Պետական ծախսերի ընդհանուր մեծությունը և դրա մասնաբաժինը ՆԱՀ-ի նկատմամբ, պետական ծախսերի կառուցվածքն ըստ իշխանության տարբեր մակարդակների՝ կենտրոնական, տեղական և այլն, ինչպես նաև բոլոր այս ցուցանիշների դինամիկան, միտումները, փոփոխման տեմպերի վարքը: 60-ական թվականներից հետո շատ երկրներում պետական ծախսերն աճել են ավելի արագ, քան ՆԱՀ-ն: Վերջին յոթ տասնամյակում այս ցուցանիշը ԱՄՆ-ում աճել է շուրջ 12 անգամ՝ ֆեդերալ կառավարության ծախսերը 1929թ. կազմում էին ՆԱՀ ընդամենը 3%-ը, 1985թ.՝ 25%-ը, ներկայումս՝ 1/3-ից ավելի: Պետական ծախսերը ՆԱՀ-ի նկատմամբ 2005թ. Շվեդիայում կազմել են 56,4%, Ֆրանսիայում՝ 54,4%, Գերմանիայում՝ 46,8%, Մեծ Բրիտանիայում՝ 36,6%, Իռլանդիայում՝ 34,4%, Ճապոնիայում՝ 36,9%, ԱՄՆ-ում՝ 34-35%, Ռուսաստանում՝ վերջին տարիներին մոտ 27%: ՆՏ-ում պարբերության ծախսերը ՆԱՀ-ի նկատմամբ 2003թ. կազմել են 19,2%, 2004թ.՝ 17,5%, 2005թ.՝ 18,6%: Նամարվում է, որ զարգացած երկրներում այդ ցուցանիշը մոտեցել է որոշակի օպտիմումի. նույնիսկ ազատական վերափոխումներն այդ երկրներում տվյալ ցուցանիշը վերջին քսան տարում գործնականում չեն փոփոխել: ՏՃԶԿ անդամ բոլոր երկրներում 1987թ. այն միջինում կազմել է 40,4%, իսկ 2006թ.՝ 40,6%: Եվրոպական երկրների տնտեսական և արժույթային միության մասնակիցների համար ֆինանսական

քաղաքականությունը մնացել է որպես կառավարությունների առանձնաշնորհ: Պետական բյուջեի և սոցիալական ֆոնդերի միջոցով նրանք վերաբաշխում են միջինը ՆԱՄ 48-50%-ը: Ներկայումս Ֆրանսիան համարվում է Եվրոպայում միակ երկիրը, որը չի կրճատում, այլ մեծացնում է իր պետական ծախսերը, այն դեպքում, երբ հարևան երկրներում դրանք արդեն չեն գերազանցում 48%-ը:

Պետական ծախսերի նշված ցուցանիշները՝ դիտարկված դրանց երկու հիմնական բաղադրիչների՝ ապրանքների ու ծառայությունների պետական գնումների և փրանսֆերային վճարների կտրվածքով: Ապրանքների ու ծառայությունների պետական գնումները վերաբերում են ռեսուրսային (գործունային) շուկաներում և արդյունքային (սպառողական ապրանքների) շուկաներում կատարվող պետական ծախսերին:

Պետական ապարադի պահպանման ծախսերի բացարձակ մեծությունը և տեսակարար կշիռը պետական ծախսերի մեջ, դրանց փոփոխման տեմպերը:

Պետական հատվածում զբաղվածների թվաքանակը և տեսակարար կշիռն ընդհանուր զբաղվածության մեջ, այդ թվում նաև պետական ապարադի աշխատողների կտրվածքով: Այսպես, ԱՄՆ-ում պետական հատվածում աշխատում է բոլոր զբաղվածների 1/6-ը, Մեծ Բրիտանիայում՝ 1/3-ը, Ֆրանսիայում՝ 15%-ը, ԳՖՆ-ում՝ 13%-ը, Ավստրիայում՝ 1/4-ը:

Որոշակի կտրվածքով պետական հատվածի չափերի գնահատման համար բնութագրական են նաև պետական բյուջեի պակասուրդի, պետական պարտքի (ներքին և արտաքին), դրա սպասարկման ծախսերի բացարձակ ու հարաբերական ցուցանիշները, դրանց դինամիկան և այլն:

1870-1913թթ., երբ աշխարհում դեռևս չկային սոցիալական պաշտպանության համակարգեր, հանրային պետական ծախսման մասնաբաժնի ցուցանիշը ՆԱՄ-ում այսօրվա չափանիշներով շար ցածր էր: 18 երկրների խմբի համար, ներառյալ ներկայումս բարեկեցիկ երկիր համարվողներից շատերը, այդ 43-ամյա ժամանակաշրջանում պետական ծախսերը միջին հաշվով կազմում էին ՆԱՄ 11-13%-ը, այդ թվում՝ կրթության համար՝ ՆԱՄ-ի մոտ 0,6%-ը, առողջապահության համար՝ 0,3%-ը, թոշակների համար՝ 0,4%-ը, իսկ գործազրկության փոխհատուցման և այլ փրանսֆերային ծրագրերի համար դրանք աննշան էին: 1998-2002թթ. փվյալներով միայն կրթության ոլորտում պետական ծախսերը գերազանցել են ՆԱՄ 8%-ը Շվեդիայում և Դանիայում, 7%-ը՝ Ֆինլանդիայում, Լեհաստանում և Էստոնիայում, Ֆրանսիայում և Իռլանդիայում դրանք կազմել են 6%:

90-ական թվականների կեսերին ԱՄՆ-ում կրթության ընդհանուր ծախսերի 79%-ը ծածկվել է պետության կողմից և միայն 21%-ը՝ քաղաքացիների անձնական միջոցներից: Առողջապահության ծախսերի կառուցվածքում պետական ծախսերը կազմել են 71%: Ընդհանուր հատկացումները սոցիալական ապահովագրության, առողջապահության, կրթության, բնակարանային շինարարության, աղբարկների օգնության և այլ ծրագրերին կազմել են երկրի ՆԱՄ 20,9%-ը: Արևմտյան Եվրոպայում այդ ցուցանիշն ավելի բարձր է:

6.6. ՊԵՏԱԿԱՆ ԳՆՈՒՄՆԵՐԸ ԵՎ ՏՐԱՆՍՖԵՐՏԱՅԻՆ ՎՃԱՐՆԵՐԸ՝ ՈՐՊԵՍ ՊԵՏԱԿԱՆ ԾԱԽՍԵՐԻ ԲԱՂԱԴՐԻՉՆԵՐ: ՊԵՏԱԿԱՆ ԾԱԽՍԵՐԻ ՖԻՆԱՆՍԱՎՈՐՈՒՄԸ

Պետական գնումները ապրանքների և ծառայությունների գնումներն են ֆեդերալ (կենտրոնական), նահանգային և տեղական իշխանության մարմինների կողմից՝ ռեսուրսային ու արդյունքային շուկաներում:

Տրանսֆերային վճարները կառավարության կողմից անհատներին կամ կազմակերպություններին տրվող վճարներն են՝ առանց ուղղակի փոխհատուցման ակնկալիքի: Դրանք չեն ներառում ապրանքների ու ծառայությունների որևէ արտադրություն կամ փոխանակություն, այսինքն՝ ունեն անհատույց, ոչ համարժեքային բնույթ: Որպես կանոն, գործնականում տարածված են եկամտի թեստավորման վրա հիմնված տրանսֆերային վճարները, որոնք կառավարության ծրագրեր են, երբ փոխանցվող գումարը նվազում է սպացողների զուտ եկամտի մեծացմանը զուգընթաց: Ըստ որում, բազային կամ հիմնական տրանսֆերային վճար է համարվում փոխանցված այն գումարը, որը եկամտի թեստավորման վրա հիմնված տրանսֆերային վճարների ծրագրում տրվում է, երբ սպացողի զուտ եկամուտը գրոյական է: Կառավարության Workfare ծրագրերը ակնկալում են հանրային աջակցություն սպացողների զբաղվածության հեռանկարների վիճակի բարելավում՝ ի պատասխան տրամադրված աջակցության:

Կարիքավորության չափանիշ է համարվում սեփական կայուն եկամուտների բացակայությունը կամ դրանց խիստ անբավարար չափը՝ բնակչության համապատասխան կարեգործիաների կտրվածքով: Ելնելով դրանից՝ պետությունը ստեղծում է սոցիալական ապահովության համակարգ, որի գործունեության նպատակը կարիքավոր անապահով խավերին դրամական, նյութական օգնության տրամադրումն է՝ գոյարևման համար բավարար չափով, երկարաժամկետ հիմունքով, որպես կանոն, ամսական պարբերականությամբ:

Սոցիալական ապահովությունն անհրաժեշտաբար ունի կոնկրետ հասցեագրված բնույթ, քանի որ վերաբերում է միայն այն մարդկանց, ովքեր, օրենսդրությամբ սահմանված կարգով, իրավունք ունեն ստանալու տնական աջակցություն: Այդ կարգավիճակը շաղկապվում է տարիքի, լրիվ և մասնակի անաշխատունակության, գործազրկության, մայրության և մանկության պաշտպանության, գոյամիջոցների սակավության կամ անբավարարության հանգամանքների հետ, որոնց օբյեկտիվությունը հիմնականում ակնհայտ է:

Սոցիալական ապահովությունն իրականացվում է նաև պետական ու տեղական բյուջեների հաշվին՝ տարատեսակ նպաստների և փոխանցվածքների միջոցով: Այդպիսիք են՝ ժամանակավոր աջակցության ձևերը, միանվագ սոցիալական օգնության ցուցաբերումը, փոխհատուցումների և արտոնությունների տրամադրումը: Գոյություն ունեն նպաստների բազմազան տեսակներ՝ ժամանակավոր անաշխատունակության, գործազրկության, կրթության սրացման, բնակարանային, նպաստներ երեխաներին, բազմազավակ ընտանիքներին, միայնակ մայրերին և այլն: Տրանսֆերային վճարները, որպես կանոն, հաս-

տափաբերված բնույթի եկամուտներ են, սակայն կարող են գների փոփոխման հաշվառումով պարբերաբար վերանայվել:

Ներկայումս ՀՀ-ում սոցիալական քաղաքականությունն իրականացվում է ընդամենը նպաստների միջոցով: Այս դեպքում կարիքավորության սուբյեկտն ընդամենը է, իսկ նպաստի չափը հաշվարկվում է՝ ելնելով բազային մեծությունից և անդամների թվով պայմանավորված հավելագումարից: Սոցիալական ապահովության հիմքում դեռևս դրված չէ նվազագույն ապրուստարժեքի պաշտոնական մեծությունը: ՀՀ-ում աղքատության ընդամենը նպաստների համակարգում 2003թ. ընդգրկված էր 179332, իսկ 2005թ.՝ 146726 ընդամենը: Մեկ ընդամենի նպաստի միջին ամսական չափը կազմել է համապատասխանաբար՝ 6319 և 13328 դրամ: Համեմատության համար նշենք, որ ծայրահեղ աղքատության միջին ամսական (պարենային) գիծը 2005թ. կազմել է 13266 դրամ:

Պետական ծախսերի ֆինանսավորման հիմնական աղբյուր են հարկումից ստացվող միջոցները: Հարկերից բացի, այդ նպատակով ներգրավվում են օգտագործողների վճարները կամ պետական ծառայություններից օգտվողներից գանձվող վճարները (տուրքերը), պետական պարտքերը, ինչպես նաև պետական սեփականության մասնավորեցումից ստացվող միջոցները: Եթե օգտագործողների վճարներին բնորոշ է սպառում-վճարում ուղղակի կապը և համարժեքային բնույթը, ապա նույնը դժվար է ասել հարկերի մասին (որոշ նմանություն կարելի է նկատել նպատակային հարկերի առումով): Հարկերի դեպքում սպառում-վճարում կապը լավագույն դեպքում ընդհանուր անուղղակի բնույթի է: Բյուջեի պակասուրդի առաջացման դեպքում դրա ֆինանսավորման հիմնական աղբյուր է դառնում պետական պարտքը կամ փոխառությունը: Բյուջեի պակասուրդը հարկերի և օգտվողների վճարների անբավարարությունն է պետական ծախսերը ֆինանսավորելու համար կամ՝ այդ ծախսերի գերազանցումը հարկերի և օգտվողների վճարների հանրագումարից: Ի տարբերություն նախորդ երկու աղբյուրների, պարտքային եղանակով ներգրավված միջոցները ենթակա են վերադարձման և սպասարկման փոկոսավճարների կատարման: Ավելի մանրամասն այդ հարցերը կքննարկվեն համապատասխան թեմաներում:

6.7. ՊԵՏԱԿԱՆ ՀԱՏՎԱԾԻ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ՊԱՏՈՒՆՁԱՐԿԸ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԸ: ԿՈՒԵԿՏԻՎ ԵՎ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ ՆՄԱՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Նախորդ շարադրանքում քննարկված տարաբնույթ մի շարք իրողությունները պայմանավորում են պետական հատվածի գործունեության նկատմամբ պահանջարկը: Ամփոփելով կարելի է ասել, որ հասարակության ու փոփոխության ընդհանուր պահանջմունքները պետության գործառնությունների ու դրա արդյունքների նկատմամբ ձևավորում են համապատասխան պահանջարկ: Լուսաբանելու համար օգտակար կլինի պետական հատվածի գործունեության ներկայացումը հետևյալ տիպական ուղղություններով.

-
- Պետության բոլոր այն ծառայությունները, որոնք նպատակաուղղված են մասնավոր հաքվածում շուկայական մեխանիզմի արդյունավետ գործողության նպաստավոր պայմանների ստեղծմանը:
 - Պետության բոլոր այն ծառայությունները, որոնք նպատակաուղղված են շուկայական մեխանիզմի գործողությանը բնորոշ ձախողումների կանխարգելմանը, թուլացմանը և կարգավորմանը:
 - Բուն պետական հաքվածում գործունեության պաշտահ կազմակերպումը և գործառնայների իրականացումը: Այսպեղ առկա է հիմնախնդիրների բավականին լայն շրջանակ, որոնց ուսումնասիրությամբ գրաղվում է հասարակական ընտրության տեսությունը: Այն համեմատաբար երիտասարղ ուղղություն է, որ մշակվել է մի կողմից՝ տնտեսագիտության, մյուս կողմից՝ քաղաքագիտության ու պետական կառավարման տեսության գուգակցման արղյունքում: Տիմնահարցի էությունն այն է, թե ինչպես պետական որոշումների ընղումումը և իրագործումը ծառայեցնել հանրային, այլ ոչ թե հաքվածական՝ աղղեցիկ անձնական և խմբային շահերին:

Պետական հաքվածի կողմից որևէ բարիքի առաղարկն ընղհանուր դեպքում որոշվում է շուկայի, այսինքն՝ առևտրային ընկերությունների կողմից այղպիսի առաղարկն ապահովելու անընղունակությամբ: Սակայն համարվում է, որ միայն դա բավարար չէ պետության կողմից այղ առաղարկի ապահովման համար: Անհրաժեշտ է, որ այն շահավետ լինի քաղաքական գործիչներին (ապահովի ընտրղղների աղակցությունը, հնարավղրին չափ ավելի մեծ իշխանությունը և աղղեցությունը, ֆինանսավղրման տրամաղղումը, եկամուտների հոսքի ավելացումը, վերընտրությունը և այլն): Պահանղվում են նաև ֆինանսական ռեսուրսներ, որոնք չեն ուղղվում քաղաքական գործիչների նախընտրած այլ նպատակներին:

Տնտեսապես ակտիվ բնակչությունն իր աշխատանքային ու ձեռնարկատիրական գործունեության ծավաղման համար բնականոն միղավայրի, նպաստավղր պայմանների և գործղ երաշխիքների կարիք է գղում: Դա պետական հաքվածի գործունեության նկատմամբ պահանղարկի ամենաորղիչ բաղաղղիչն է: Պետական հաքվածի կողմից համապատասխան առաղարկն ապահովվում է նախևառաղ ֆղրմաղ նղրմերի (հաստատված կանոնների) մշակման, սահմանման և պահպանման միղոցղ: Լավագղյն դեպքում այն արտահայտվում է քաղաքական, իրավական, սղցիաղական և մակրղտնտեսական կաղյունության հասնելու, ինչպես նաև երկղում աշխատանքի ու գղրծարարության առղղ միղնղղրպի, համերաշխության, համագղրծակցության, փղխաղարծ պատասխանատվության սկղբղունքները հաստատելու միղոցղ:

Պետական հաքվածի գործունեության նկատմամբ պահանղարկի հանղոցային դրսևղղումներից է այն իրղղությունը, որ շուկայական համակարղղ տնտեսապես ոչ ակտիվ բնակչությանը չի ապահովղում եկամուտներղ կամ անբավարար չափղ է ապահովղում: Մշտապես կամ ժամանակաղղրապես այղ վիճակղում գղնղղղ մարղկանց նվաղագղյն կենսապահովման նպատակղ պետությունը նախաձեռնղում և իրականացնղում է եկամուտների վերաբաշղում: Եկամուտների վերաբաշղման և տրանսֆերտների հատկացման պետական քաղա-

քականությունը ներկայացնում է պետության կողմից սոցիալական պաշտպանության առաջարկը:

Էապես աճել են սոցիալական հարկացումների բացարձակ և հարաբերական ցուցանիշները: Այդուհանդերձ, հասարակության փարբեր խավերի միջև ընդհանուր եկամտի բաշխման համամասնությունները գրեթե պահպանվում են. հարկային լծակներով վերաբաշխումը մեծ ազդեցություն չունի անհավասարության կրճատման վրա (օրինակ, ԱՄՆ-ում բնակչության առավել ապահովված 20%-ի եկամուտների տեսակարար կշիռը հարկումից առաջ և հետո փարբերվում է 2 փոկոսային կետով: Ներկաբար, բարեկեցության աճը և դրա սոցիալական ընդգրկման լայնացումը փոփոխում են ունեցել հիմնականում ՆԱՎ-ի մեծացման շնորհիվ):

Տնտեսության պետական և շուկայական հարվածներն ունեն ինչպես ընդհանրություններ (նմանություններ), այնպես էլ փարբերություններ: Երկուսն էլ գործում են փոփոխական ռեսուրսների սահմանափակության պայմաններում, ուստի դրանց կողմից առաջարկվող բարիքները, վերջին հաշվով, վճարովի են, սակայն շուկայական հարվածը հիմնված է սպառողների կողմից ուղղակի վճարման՝ փոփոխափոցման սկզբունքի վրա, մինչդեռ պետական հարվածում այն կարող է անհատական մակարդակում փոխարինվել բարիքի անհատույց փրամադրումով:

Ռեսուրսների սահմանափակության հետևանքով առաջացող մրցակցությունը բնորոշ է թե՛ շուկայական, թե՛ պետական հարվածին: Սակայն էական փարբերություններ կան մրցակցության փիպի ու մեխանիզմի, մրցակցային առավելությունների բնույթի, ձևավորման և իրացման պայմանների, մրցունակության նախադրյալների և չափանիշների առումով: Մրցակցությունը ծավալվում է ոչ միայն յուրաքանչյուր հարվածի ներքին փրությունում, այլև դրանց միջև:

Պետական և շուկայական հարվածների ընդհանրության ու փարբերության մեկ այլ դրսևորում կապված է հարստության և եկամուտների հետ: Նամարվում է, որ երկու հարվածում էլ դրանց սփացումը և մեծացումը նպատակային խնդիր է: Նմանություն կա նաև քննարկվող հարվածներում դրանց անհամաչափ բաշխման ամկայության իմաստով: Սակայն մյուս առումներով բնորոշ են փարբերություններ. այսպես՝ դա վերաբերում է հարստության և եկամուտների աղբյուրներին, սփացման ուղիներին, չափերին, պահանջվող ժամանակին և այլն:

Պետությունը փոփոխական հարաբերությունների յուրօրինակ սուբյեկտ է: Որպես հասարակության հավաքական կամքը ներկայացնող ու կատարող ինստիտուցիոնալ կառույց, պետությունն օժտված է իրավաբաղաքական իշխանության լծակներով, մասնավորապես՝ վարչական հարկադրանքի գործադրման իրավագոր հնարավորությամբ, որն իրականացվում է իշխանություն-ենթակայություն սկզբունքով: Որոշակի բնագավառներում դրանք ունեն մենաշնորհային բնույթ, ինչպես օրինակ, պետական օրենսդրության մշակումը, գործադրումը, փոփոխությունների ընդունումը: Մենաշնորհային ձևով են դրսևորվում նաև պետության փոփոխական իշխանության մի շարք լծակներ, ինչպիսիք են՝ դրամաշրջանառության կազմակերպումը և կարգավորումը, հարկային քաղաքակա-

նությունը, պետական բյուջեի ընդունումն ու կարարումը և այլն: Շուկայական հարվածին, մասամբ նաև պետական հարվածին ներհատուկ փոփոխական մեթոդները հիմնված են փոփոխական շահերի հաշվառման, փոխհամաձայնեցման և նորմալ իրացման մոտեցումների վրա:

Սոցիալ-փոփոխական բնույթի համագգային խնդիրները լուծելու համար պետությանն անհրաժեշտ են նյութական և ոչ նյութական համապատասխան ռեսուրսներ ու գործիքներ: Դրանց հավաքագրման ու օգտագործման հարցում հիմնական տեղ են զբաղեցնում պետական սեփականությունը, ձեռնարկարիությունը և ենթակառույցները, պետական բյուջեն, մասնավոր հարվածի ուղղորդման ու կարգավորման նպատակով իրագործվող փոփոխական քաղաքականության բազմապիսի ուղղությունները՝ իրենց համապատասխան գործիքներով, օրենսդիր, գործադիր և իրավապահ իշխանության կառույցները, տեղեկատվական ծառայությունները, փոփոխական դիվանագիտությունը և այլն:

Սոցիալ-փոփոխական գործառնությունները կարարելու նպատակով պետությունը կիրառում է կարգավորման որոշակի մեթոդներ ու միջոցներ: Դրա նպատակն է, ելնելով հասարակության ընթացիկ ու հեռանկարային շահերից, մասնակցություն ունենալ փոփոխական համակարգին առաջադրվող՝ «ի՛նչ, ինչպե՛ս և ո՞ւմ համար արտադրել» հիմնահարցերի լուծման գործում: Որպես հիմնահարցեր, դրանք ընդհանուր են պետական և շուկայական հարվածների համար, սակայն լուծման մեխանիզմների առումով տարբերությունն էական է: Պետական հարվածում դա տեղի է ունենում քաղաքական գործընթացի միջոցով, քվեարկությունների մեխանիզմով՝ մեծամասնության կամքի հիման վրա և ենթադրում է քաղաքական պայքար և փոխզիջում: Իր բնույթով դա հասարակական կամ սոցիալական ընտրություն է: Շուկայական հարվածին ներհատուկ են փոփոխական գործընթացը և մասնավոր ընտրությունը՝ հորիզոնական բնույթի իրավահավասար ու կամավոր կապերի գերիշխումով: Այսպես նույնպես առկա է յուրաքանչյուր քվեարկության մեխանիզմ, սակայն «մեկ մարդ՝ մեկ ձայն» սահմանափակող քաղաքական սկզբունքը փոխարինվում է անհատի կողմից իր փոփոխական փողային «ձայներով» կամ՝ «հեռացող ուրբերով» քվեարկության փոփոխական սկզբունքով: Բացի այդ, եթե շուկայական ապրանքների դեպքում, որպես կանոն, բացառվում է կապակցված գնումների հանգամանքը, և սպառողները հնարավորություն ունեն գնելու առանձին-առանձին, ըստ իրենց նախասիրությունների, ապա «քաղաքական ապրանքների և ծառայությունների» դեպքում նրանք հաճախ հնարավորություն չեն ունենում խուսափելու «փաթեթային գնումից»:

Չրափառ է դառնում նաև «ի՛նչը կարգավորել, ինչպե՛ս կարգավորել և ի՛նչ նպատակով՝ ո՞ւմ օգտին, ինչի՞ համար» հարցախումբը: Այսպես, հարկային կարգավորման միջոցով պետությունը վերաբաշխում է եկամուտները, ձևավորում պետբյուջեի եկամուտների հիմնական մասը, ներգործում արտադրափոփոխական գործունեության ընթացքի ու բնույթի վրա՝ խթանիչ կամ սահմանափակող կերպով:

Բյուջեարային կարգավորումը տեղի է ունենում հավաքագրված ֆինանսական ռեսուրսների վերաբաշխման և օգտագործման միջոցով՝ ելնելով առաջադրված գերակայություններից: Դրանով պետությունը էապես ձևավորում է բոլոր ռեսուրսային հոսքերը, դրանց ուղղվածությունը, ծավալը և տեմպերը:

6.8. ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

ա. Հիմնական նպատակները և ուղղությունները

Տնտեսական քաղաքականության համակարգում առանցքային է նպատակների տեղն ու դերը. տնտեսական քաղաքականությունը միջոց է երկրի տնտեսության նորմալ զարգացման և նրա ազգաբնակչության բարեկեցության բարձրացման համար: Անհրաժեշտ է անդրադառնալ նաև այն հարցին, թե պետությունն ինչ նպատակներ է հետապնդում տնտեսության կարգավորման միջոցով: Որպես հասարակության տնտեսական զարգացման ընդհանուր փիլակաև նպատակներ՝ գրականության մեջ նշվում են.

- ազգային տնտեսության մակրոտնտեսական հավասարակշռության և կայունության պահպանումը, հարկապես գների և փողի կայունությունը,
- տնտեսական աճի ապահովումը և սոցիալ-տնտեսական արդյունավետության ցուցանիշների բարելավման խթանումը,
- ռեսուրսների լրիվ զբաղվածության ապահովումը,
- եկամուտների արդարացի բաշխումը և սոցիալական պաշտպանությունը,
- առևտրային ու վճարային հաշվեկշիռների բարելավումը,
- երկրի ազգային տնտեսության մրցունակության ամրապնդումը,
- կենսամիջավայրի պաշտպանությունն ու առողջացումը:

Ընդհանրացնող նպատակը, վերջին հաշվով, հասարակական բարեկեցության աճն է՝ տնտեսական զարգացման նպատակով պայմաններ ստեղծելու և դրա սոցիալական ուղղվածությունն ու ընդգրկումն ապահովելու միջոցով: Տնտեսական զարգացման արդի ընդհանրացնող չափանիշը հանրության բոլոր անդամների կյանքի որակի բարելավման հնարավորությունների իրացումն է:

Թվարկված նպատակների միջև կարող են լինել հակասություններ: Տնտեսաբար, կարևորվում է տվյալ ժամանակահատվածի տնտեսական զարգացման բնույթից ու առանձնահատկություններից բխող կոնկրետ նպատակների հիմնավորված ու հստակ առաջադրումը: Դրա նախապայմանը գերակայությունների ճիշտ ընտրությունն է, որի շնորհիվ նպատակների հակասականությունը մեղմվում է, և մեծանում է դրանց համալիր իրականացման հնարավորությունը:

Տնտեսական քաղաքականության իրականացման հիմնական սուբյեկտը պետությունն է, որը դա կատարում է ուղղակի և անուղղակի մեթոդներով: Այս դեպքում կարևորվում է կարգավորիչ ներգործության հաղորդման բնույթը. դա տեղի է ունենում անմիջական, թե՛ միջնորդավորված ձևով: Որպես կանոն, տնտեսության պետական ուղղակի կարգավորման միջոցներ են համարվում.

- ձեռնարկությունների տեղաբաշխման ու շինարարության հսկողությունը,
 - բնապահպանական և սանիտարական վերահսկողությունը,
 - արտադրանքի (ծառայությունների) որակի ստանդարտները և հսկողությունը,
 - աշխատանքային ու սոցիալական օրենսդրությունը,
 - ֆինանսական մասնակցությունը վերարտադրության գործընթացին,
-

-
- հակամենաշնորհային կարգավորումը,
 - գների վերահսկողությունը՝ հապկապես պետական հաքվաժում:

Առաջադար երկրները քննետության պետական կարգավորման հիմնական շեշտը դնում են անուղղակի մեթոդների վրա: Այս մոտեցումը հապկապես բնորոշ է վերջին երկու քասնամյակներին և միավաժ է հեռանկարային զարգացման նախադրյալների ապահովմանը: Կարգավորման այդպիսի միջոցներ են՝

- մրցունակության ամրապնդման խրախուսումը՝ արտադրատեսակների, ձեռնարկությունների և ամբողջ ազգային քննետության գժով,
- գիտական և արտադրական նորաստեղծության խթանումը,
- աշխատողների զբաղվաժության ու մասնագիտական որակավորման, վերապատրաստման կարգավորումը,
- տարատեսակ ենթակառույցների հիմնումը և բարելավումը,
- դրամավարկային, հարկաբյուջեարային, ամորտիզացիոն քաղաքականության գործիքները,
- քննետության պետական ծրագրավորումը և այլն:

Զարգացաժ երկրների պրակտիկայում, առավել տարաժվաժ անուղղակի մեթոդների կիրառման իմաստով, օրինաչափ է, որ հիմնական են համարվում պետության կողմից իրականացվող հարկաբյուջեարային և դրամավարկային քաղաքականությունները: Բացի դրանից, գոյություն ունեն և կիրառվում են քննետական քաղաքականության այլ ուղղություններ, ինչպիսիք են՝

- կառուցվաժքային և ներդրումային (ինվեստիցիոն) քաղաքականությունը,
- գիտատեխնիկական և արդյունաբերական քաղաքականությունը,
- տարաժաշտանային (ռեգիոնալ) և ագրարային քաղաքականությունը,
- սոցիալական և ժողովրդագրական (դեմոգրաֆիական) քաղաքականությունը,
- արտաքին քննետական քաղաքականությունը և այլն:

բ. Տնտեսական քաղաքականության ռազմավարությունը (ստրատեգիան) և մարտավարությունը (տակտիկան)

Պոզիտիվ և նորմատիվ տնտեսագիտությունը փոխալամանավորվաժ են, սակայն դրանցից երկրորդն առավել սերտորեն է կապվաժ տնտեսական քաղաքականության հետ: Վերջինս բաղկացաժ է հետևյալ հիմնական մասերից, որոնք օրգանապես կապվաժ են իրար.

- Տնտեսական զարգացման նպատակների և խնդիրների հստակ ձևակերպումը և առաջադրումը (ըստ էության՝ նպատակների ընտրություն):

- Այն միջոցների, մեխանիզմների, ուղիների և ռեսուրսների ընտրությունը, որոնց գորժադրման շնորհիվ կարող են իրագորժվել նպատակները: Տնտեսական քաղաքականության այս կամ այն կուրսի որդեգրումը կանխորոշում է միջոցների շրջանակը և կիրառման չափը: Օրինակ, սղաժի (ինֆլյացիայի) դեմ պայքարը ենթադրում է փողի զանգվաժի սահմանափակող վերահսկողության ուժեղացում, կամ՝ ազատական առևտրի սկզբունքով առաջնորդվելը կրժատում է հովանավորչական (պրոտեկցիոնիզմի) լժակների գորժաժությունը:

- Նախատեսված արդյունքներին հասնելու համար փվյալ քաղաքականության իրականացման կազմակերպումը, ընթացքում վերահսկողությունը և կարգավորումը՝ անհրաժեշտ վերանայումների ու շտկումների կատարումը:

Տնփտեսական քաղաքականության արդյունավետությունը կախված է մի շարք հանգամանքներից.

- Զարգացման գերակայությունների ճիշտ սահմանումը: Դա խիստ կարևոր է, քանի որ հասարակության փնփտեսական զարգացման նպատակները, որոշակի միասնության հետ, ունենում են փարբեր ուղղվածություն և չեն կարող միաժամանակ իրագործվել, որից էլ բխում է նրանց միջև որոշակի ընփրություն կատարելու անհրաժեշտությունը:

- Տնփտեսական քաղաքականության գիփական հիմնավորվածությունը: Տնփտեսագիփության փտությունը փնփտեսական քաղաքականության գիփական ու փտական հիմքն է և կարևոր խնդիր ունի մշակելու և հիմնավորելու նախընփրելի փնփտեսական քաղաքականությունը, կանխափտելու դրա անմիջական ու հեռահար հետևանքները (անմիջական հետևանքները բացահայտ են, սակայն որոշումներ ընդունելիս միայն դրանց հաշվառումը կարող է ապակողմնորոշող լինել, ուսփի էական է քողարկված հեռահար հետևանքների բացահայտումը և դրանց պափշաճ հաշվառումով որոշումների ընդունումը): Մյուս կողմից, փնփտեսական քաղաքականությունը փտությանն անընդիպատ առաջադրում է նոր գործնական հիմնախնդիրներ՝ բարձրացնելով նրա կիրառական նշանակությունը:

- Ճիշտ ընփրված նպատակների իրագործելիությունը մեծապես կախված է կիրառվող միջոցների բնույթից, այսինքն՝ կարևոր է կարգավորման միջոցի և նպատակի համապատասխանության ապահովումը, դրա՝ ժամանակին ու հետևողական կիրառումը: Նակառակ դեպքում ձախողումները և կորուստները անխուսափելի են:

- Տնփտեսական քաղաքականության մեջ փվյալ երկրին բնորոշ առանձնահատկությունների լիարժեք հաշվառումը՝ պափմական, մշակութային, աշխարհաքաղաքական, ազգային ավանդույթներ և մփածելակերպ, ռետուրսային ապահովվածություն և այլն:

- Ընփրված և հիմնավոր փնփտեսական քաղաքականության իրականացման ընթացքում քաղաքական կամքի և հետևողականության դրսևորումը, քանի որ փնփտեսական քաղաքականության հաջողությունը պայմանավորված է ոչ միայն փնփտեսական, այլև արփափնփտական փարբեր գործոններով:

Այսպիսով, փնփտեսական քաղաքականության բարդությունը կապված է գերակայությունների ճիշտ որոշման, քաղաքականության փարբեր ուղղությունների համադրման, նպատակների և միջոցների համարժեքության ապահովման դժվարությունների հետ: Դրանց հաղթահարման համար պահանջվող նախադրյալներից են՝ պետական մոփեցումը, մասնագիփական հմփությունը, պատասխանատվությունը, կազմակերպվածությունը և այլն: Քաղաքականության արդյունավետությունը մեծապես կախված է այն բանից, թե որքանով է դրանց համափեղ առկայությունը բնորոշ պետության փնփտեսական գործառույթներն իրագործող սուբյեկտների, ինսփիփուցիոնալ կառույցների գործունեությանը:

Առանձնացվում է փնտրման քաղաքականության երկու հիմնական փուլ՝ փնտրման ռազմավարություն և փնտրման մարտավարություն: **Տնտեսական ռազմավարությունը** երկարաժամկետ կորվածքով երկրի փնտրման զարգացման ուղղվածության որոշումն է, ընդհանուր հիմնախնդիրների առաջադրումը և դրանց լուծման հիմնական ուղիների ընտրությունը: Դա հնարավորություն է տալիս ունենալու զարգացման հեռանկարի սպույզ կողմնորոշիչ և խուսափելու իրավիճակային քաղաքականությունից՝ իր պասիվ ու վայրկյանական ընտրությունը:

Տնտեսական մարտավարությունն ունի կարճաժամկետ ընդգրկում և վերաբերում է երկրի զարգացման ընթացիկ հիմնահարցերին և քաղաքականությանը: Գլխավոր խնդիրը հիմնավոր փնտրման ռազմավարության մշակումը և ընդունումն է, այնուհետև՝ դրանից փնտրման մարտավարության բխեցումը, որոշակիացումը և իրականացումը: Տնտեսական մարտավարության պարբերական շեղումները և նահանջները ճիշտ ռազմավարությունից անթույլատրելի են, քանի որ վերջին հաշվով դրանք կարող են աղճատել ու փոխել բուն ռազմավարական կողմնորոշումը:

Տնտեսական քաղաքականության ռազմավարության ու մարտավարության շաղկապման կարևոր միջոց են նպատակային ծրագրերը: Բովանդակային առումով պետության փնտրման ծրագրերը բազմազան են՝ գիտատեխնիկական ծրագրեր (գիտական հետազոտություններ, նորամուծությունների ներդրում տարբեր բնագավառներում), արտադրամթերքային ծրագրեր (բազային ենթակառուցվածքների, նոր ճյուղերի զարգացում), սոցիալ-փնտրման ծրագրեր (բնակարանային շինարարության ծավալում, զբաղվածության ընդլայնում), սոցիալական ծրագրեր (առողջապահություն, կենսաթոշակային ապահովություն), կազմակերպամթերքային ծրագրեր (փնտրման վերափոխումներ տարբեր ուղղություններով), տարածաշրջանային ծրագրեր (աղետի գոտու վերականգնում, լեռնային ու սահմանամերձ բնակավայրերի ամրապնդում) և այլն:

Այս ծրագրերն ունեն համալիր ու նպատակային բնույթ: Յուրաքանչյուր ծրագիր ռեսուրսներով ապահովված միջոցառումների ամբողջություն է: Տնտեսության ծրագրավորման արդյունավետությունը կախված է ծրագրերի ընտրության և մշակման հիմնավորվածությունից, հեռանկարային զարգացումների ճիշտ կանխատեսումից, ծրագրերի փոխհամաձայնեցումից, ռեսուրսային ապահովումից, իրականացման պարզաձև կազմակերպումից և վերահսկողությունից:

գ. Դեպության ձախողումների մասին

Տնտեսության պետական կարգավորումը անհրաժեշտություն է: Դրանից ելնելով՝ պետությունը կարարում է որոշակի նպատակադրումներ և դրանք իրագործելու հնարավորություններ ունի: Սակայն կարևոր է այն հարցը, թե ինչքանով է դա հաջողվում պետությանը, և որոնք են հաջողության նախապայմանները: Այս առումով, պետությունները էապես տարբերվում են. մի շարք երկրներում պետությունը լրջորեն նպաստում է փնտրման զարգացմանը: Քիչ չեն նաև այնպիսի պետությունները, որոնք իրենց ապաշնորհ կառավարմամբ, փնտրման սխալ քաղաքականությամբ քայքայում են երկրի փնտրությունը, բարդացնում են առկա հիմնախնդիրների լուծումը, խաթարում հասարակու-

թյան վստահությունը պետության նկատմամբ: **Ժամանակակից ընկալմամբ՝ պետության կամ կառավարության ձախողումը սահմանվում է որպես առաջադրված սոցիալ-տնտեսական ցանկալի նպատակների իրականացման անկարողություն, սրանձնած գործառնությունների պարզաճ կատարման տապալում: Դրա հետևանքով հասարակության ծախսերը գերազանցում են օգուտները՝ առաջացնելով զուտ կորուստներ:** Այս մոտեցումը դժվար չէ ինքնուրույն կիրառել նախորդ շարադրանքի դրույթների նկատմամբ, ուստի կարելի է սահմանափակվել մի քանի օրինակով:

Կարևոր նշանակություն ունի, թե պետությունը որքանով է կարողանում կատարել իր գործառնությունները, որքանով է համարժեք ներկայացնում հասարակության կենսական շահերը, ինչպես է կազմակերպում ու համակարգում իշխանության օրենսդիր, գործադիր և դատական, ինչպես նաև կենտրոնական և տեղական մարմինների գործունեությունը, ինչ սկզբունքներով է տեղի ունենում դրանց կադրային համալրումը և այլն: Պետական կարգավորման արդյունավետության վրա խիստ բացասաբար են ազդում վարչական ապարատի բյուրոկրատիզմը և կոռուպցիան, նրա սերտացումը սովետային տնտեսության և կազմակերպված հանցավորության հետ, վերջին հաշվով՝ պետական իշխանության լծակների չարաշահումը: Նման երևույթներն առավել զանգվածային բնույթ ունեն անցումային շրջան վերապրող երկրներում՝ խորացնելով նրանցում առկա «ծուղակային» տարբեր վիճակները: Ներկաբար, կարգավորման առաջնային օբյեկտ է պետական շինարարության բնագավառը, իշխանությունների օրինական գործունեության ապահովումը, իրավական պետության ձևավորումը:

Պետության ձախողման ընդհանրացնող արտահայտություն է երկրում կենսամակարդակի զանգվածային, խորը և տևական անկումը, բնակչության զգալի մասի արտագաղթը և աղքատացումը: Այդ պարագայում հրապարակ են՝ մարդկանց անձնական և գույքային անվտանգությունը, աշխատանքային և գործարար իրավունքների պաշտպանվածությունը և դրանց իրականացման հնարավորությունները, նվազագույն ապրուստարժեքի պաշտոնական ընդունումը և դրա հիման վրա սոցիալ-տնտեսական քաղաքականության իրականացումը, բարոյահոգեբանական մթնոլորտի առողջացումը, բնական կենսամիջավայրի իրավիճակային բնութագրերի բարելավումը:

ÆÝÙÝ³ ë ï áõ•Ù³ Ý Ñ³ ñó»ñ

1. Որո՞նք են շուկայական մեխանիզմի հիմնական թերությունները (ձախողումները):
2. Որո՞նք են արտադրական կյանքին պետական միջամտության հիմնավորումները:
3. Ի՞նչ գործառնությունների շնորհիվ է կարարվում պետության արտադրական դերը:
4. Ինչո՞ւ պետք է պետությունը ստանձնի որոշակի փափի բարիքների արտադրությունը:
5. Որո՞նք են մասնավոր և սոցիալական ծախսերի ու օգուտների չհամընկնման պարզաբանները և հետևանքները:
6. Ի՞նչ ցուցանիշներով են գնահատվում արտադրության պետական հատվածի չափերը:
7. Որո՞նք են պետության սոցիալ-արտադրական քաղաքականության փափին նպատակները և հիմնական ուղղությունները:

ԾՇՆՄ³ İ³ Ý Ñ³ ë İ³ óáõÃúáõÝÝ»ñ

Տնտեսական քաղաքականություն	Պետական հատվածի գործունեության պահանջարկ
Նանրային բարիքներ	Պետական հատվածի գործունեության առաջարկ
Արտաքին էֆեկտներ	Ապրանքների և ծառայությունների պետական գնումներ
Տեղեկավարության անհամաչափություն	Տրանսֆերային վճարներ
Շուկայի ձախողում (ֆիասկո)	Պետական կարգավորման ձախողում
Խառը փափի արտադրություն	
Պետական հատված	
Պետության արտադրական գործառնություններ	

ՊԱՏԱՆՋԱՐԿԻ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ

7.1. ՊԱՏԱՆՋԱՐԿԻ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ

Պահանջարկն ու առաջարկը՝ որպես շուկայական փոխադասության կարեգործի, գների ու մրցակցության հետ միասին և դրանց միջոցով արտահայտում են արտադրության և սպառման փոխհարաբերությունը՝ ցույց տալով արտադրության հնարավորություններն ու սպառման սահմանները: Սակայն, դրսևորվելով իբրև արտադրության ու սպառման շուկայական փոխադասության ձևեր, պահանջարկն ու առաջարկը որոշակի ինքնությունություն են ձեռք բերում և ակտիվորեն ներգործում արտադրության և սպառման պայմանների վրա:

Պահանջարկի և առաջարկի հարաբերակցությունը ցույց է տալիս, թե ինչ համամասնությամբ է բաշխվել աշխարհում հասարակական արտադրության փորձեր ոլորտների միջև: Այդ հարաբերակցության փոփոխությունները մրցակցության և շուկայական գների փոփոխումների միջոցով կողմնորոշում են արտադրողներին զարգացնելու այն ապրանքների արտադրությունը, որոնց նկատմամբ մեծ է պահանջարկը՝ դրանով իսկ նրանց գործունեությունը ուղղելով հասարակական պահանջմունքների բավարարմանը՝ վերաբաշխելով արտադրության գործոնները արտադրության փորձեր ճյուղերի միջև՝ ըստ այդ պահանջմունքների կառուցվածքի:

Ապրանքների ու ծառայությունների շուկայական պահանջարկի հիմքում ընկած են հասարակական պահանջմունքները, որոնց ծավալն ու կառուցվածքը որոշվում են արտադրության պայմաններով: Բայց եթե մի կողմից՝ պահանջարկն արագորում է գնորդի՝ պարմականորեն ձևավորված պահանջմունքները և շուկայում դրսևորվում որպես այդ պահանջմունքներին համապատասխան որոշակի ապրանքներ ձեռք բերելու ցանկություն, ապա մյուս կողմից՝ պահանջարկի ձևավորման և իրացման մեջ արտահայտվում է շուկայում գործող գների պայմաններում այդ ապրանքների դիմաց վճարելու հնարավորությունը, որը որոշվում է այդ նպատակի համար գնորդի մոտ առկա փողի քանակությամբ: Փաստորեն, պահանջարկը գնորդի այն պահանջմունքների շուկայական դրսևորման ձևն է, որոնց բավարարման համար նա կարող է ձեռք բերել որոշակի ապրանքներ և օգտվել որոշակի ծառայություններից՝ իր ունեցած դրամագումարով: Այսպիսով, պահանջարկի մեջ արտացոլվում են գնորդի վճարունակ պահանջմունքները, որոնց ծավալն ու կառուցվածքը որոշվում են թե՛ պահանջմունքների զարգացման աստիճանով և թե՛ նրա եկամուտների մեծությամբ:

Շուկայում ապրանքները գնվում են կամ իբրև արտադրության միջոցներ, կամ կենսամիջոցներ (անձնական սպառման առարկաներ) և օգտագործվում

արտադրողական կամ անձնական սպառման համար: Կարող է թվալ, թե պահանջարկի կողմում կանգնած է հասարակական պահանջմունքների որոշակի հաստատում մեծություն, որն իր բավարարման համար արդյունքի որոշակի քանակություն է պահանջում: Սակայն պահանջմունքների քանակական որոշվածությունը իրականում առաձգական է և երբեք չափազանց չափազանց, որ արտադրողական սպառումը ընդլայնված վերարտադրության մեջ անխուսափելիորեն աճի միջոցով ունի, իսկ բնակչությունը, թեկուզ շարունակի սպառել սովորական միջին չափերով, դարձյալ պետք է իր փորձառության փակ ունենա ոչ միայն կենսամիջոցների նույն քանակը, այլև ինչ-որ մի լրացուցիչ քանակ՝ բնակչության թվի փոփոխության աճին համապատասխան: Երկրորդ՝ հասարակական պահանջմունքները պետք է որոշակիացնել, և շուկայական փոփոխության մեջ կարելի է խոսել միայն այն պահանջմունքների ծավալի ու բավարարման պայմանների մասին, որոնք դրսևորվում են իբրև վճարունակ պահանջմունքներ կամ պահանջարկ, որի մեծությունը որոշվում է շուկայի պայմաններով, առաջին հերթին՝ գների մակարդակով: Եթե, օրինակ, կենսամիջոցներն ավելի էժան լինեն, ապա բնակչությունը իր եկամուտներով ավելի շատ ապրանքներ կգնի և ծառայություններից կօգտվի, իսկ արտադրողներն էլ, իրենց հերթին, նույն փողով ավելի շատ արտադրության միջոցներ ձեռք կբերեն և դրանով իսկ հասարակական պահանջմունքների ավելի մեծ բաժինը կբավարարվի: Մյուս կողմից էլ, արտադրողական և անձնական սպառման ընդլայնումը նյութական պայմաններ է ստեղծում հասարակական պահանջմունքների հետագա զարգացման համար: Այսպիսով, պահանջարկը՝ որպես վճարունակ պահանջմունք, ոչ միայն ծագում է հասարակական պահանջմունքների հիմքի վրա, այլև շուկայական մեխանիզմի միջոցով որոշակիորեն ազդում է դրանց ձևավորման ու զարգացման պայմանների վրա:

Եթե պահանջարկն արագացում է սպառման անհրաժեշտությունն ու կոնկրետ պայմանները, որոնք ձևավորվում են շուկայում գործող գների ազդեցությամբ, ապա առաջարկը ներկայացնում է արտադրությունը, դրսևորվում որպես ապրանքների ու ծառայությունների որոշակի ամբողջություն, որը կարող է շուկա դուրս բերվել այդ նույն գների և արտադրության հնարավորությունների սահմաններում: Ամեն մի կոնկրետ դեպքում առաջարկը բնութագրում է փոխադրյալ ապրանքն իրացնելու՝ վաճառողի հնարավորությունն ու ցանկությունը՝ շուկայում ձևավորված գնով: Այդպիսով, առաջարկն ու պահանջարկը միմյանց դեմ կանգնում են որպես արտադրության ու սպառման շուկայական փոփոխարարության արտահայտություն՝ ցույց տալով, թե արտադրողները որքան ապրանք կարող են առաջարկել գնորդներին, և վերջինները որքան կարող են ձեռք բերել՝ շուկայի պայմաններին համապատասխան:

Պահանջարկն ու առաջարկը հավասար են կամ միմյանց ծածկում են այն դեպքում, երբ գնորդները հնարավորություն ու ցանկություն ունեն գնելու այնքան ապրանքներ և ծառայություններ, որքան հնարավորություն ունեն և նպատակադրված արտադրում և շուկա են ներկայացնում վաճառողները: Նման պարագայում ապրանքները շուկայում իրացվում են շուկայական արժեքին համապատասխանող գնով: Որպեսզի իրականություն դառնա գների այդ մոտավոր համապատասխանությունը ապրանքների արժեքին, անհրաժեշտ է ոչ միայն

պահանջարկին համամասնական չափերով արտադրել և շուկա հանել, այլև պետք է պահպանվեն ևս երկու կարևոր պայման՝ նախ, փոխանակությունը չպետք է պարահական բնույթ կրի, այլ պետք է դրսևորվի որպես ապրանքների իրացման կայուն և օրինաչափ ձև, և երկրորդ՝ շուկայում պետք է գոյություն չունենա այնպիսի մենաշնորհ, որը կարող է գործարքին մասնակցող կողմերին ստիպել առաջ ու վաճառքն իրականացնել արժեքից ավելի բարձր կամ ցածր գնով: Բայց այդպիսի համապարասխանություն, վերջին հաշվով, կարող է ձեռք բերվել փարբեր պայմաններում արտադրված միևնույն տեսակի ու որակի ապրանքների անհատական արժեքների հավասարեցման և հասարակական արժեքի կամ, որ նույնն է, շուկայական արժեքի ձևավորման հիման վրա, որտեղ վճռական նշանակություն ունի այդ նույն ապրանքն արտադրողների միջև մրցակցությունը՝ շուկա հանել ապրանքների մի այնպիսի քանակություն, որի համար հասարակությունը ընդունակ է վճարել շուկայի արժեքով: Եթե շուկայում ապրանքների զանգվածը գերազանցում է այդ վճարունակ պահանջմունքը, ապա դրանք պետք է վաճառվեն շուկայական արժեքից ցածր գնով, և ընդհակառակը՝ ապրանքները շուկայական արժեքից բարձր գնով կվաճառվեն, եթե դրանց զանգվածը փոքր լինի պահանջարկի ծավալից կամ, որ նույնն է, եթե վաճառողների միջև մրցակցային պայքարն ուժեղ չէ, որ ստիպի նրանց՝ ապրանքների այդ պահանջվող քանակը շուկա հանելու: Եթե փոփոխվեն արտադրության պայմանները, որոնք ապրանքների արտադրության հասարակականորեն անհրաժեշտ աշխարհամասնակի մեծության միջոցով փոխում են նաև դրանց շուկայական արժեքը, ապա այլ կլինեն նաև ապրանքների ամբողջ զանգվածի իրացման պայմանները: Եթե ընկնում է շուկայական արժեքը, ապա ընդլայնվում է վճարունակ պահանջմունքը կամ պահանջարկը և որոշակի սահմաններում ավելի շատ ապրանքներ են վաճառվում, աճում է սպառման չափը, իսկ շուկայական արժեքի բարձրացման դեպքում սեղմվում են վճարունակ պահանջմունքները, և ապրանքների ավելի փոքր քանակ է իրացվում: Ներկայումս, եթե պահանջարկն ու առաջարկը կարգավորում են շուկայական գինը, ավելի ճիշդ՝ գների շեղումները շուկայական արժեքից, ապա, մյուս կողմից, շուկայական արժեքն է՝ որպես գների տարանջատման կենտրոն, կարգավորում պահանջարկի ու առաջարկի հարաբերակցությունը:

Առաջարկն արտահայտվում է արդյունքի այն քանակության մեջ, որը գտնվում է շուկայում կամ կարող է շուկա բերվել: Եթե այդ քանակը ավելի մեծ է կամ ավելի փոքր, քան դրա նկատմամբ պահանջարկը, ապա դա հանգեցնում է շուկայական արժեքից ապրանքների գների շեղումների: Երբ շուկա ներկայացվող ապրանքների քանակի կամ առաջարկի և այդ ապրանքների նկատմամբ եղած պահանջարկի փարբերությունը զգալի է, ապա շուկայական գներն էլ զգալի չափով կշեղվեն արժեքից: Տարբերությունը, որն առաջ է գալիս արտադրված ապրանքների քանակի և դրանց այն քանակի միջև, որը կարող է իրացվել շուկայական արժեքով, բացատրվում է երկու պատճառներով՝ կամ փոխվում է այդ քանակը՝ վերարտադրության մասշտաբների փոփոխության շնորհիվ, որի դեպքում փոխվում է առաջարկը, իսկ պահանջարկը կարող է անփոփոխ մնալ, որի հետևանքը գերարտադրությունն է կամ թերարտադրությունը, մյուս դեպքում՝ առաջարկը անփոփոխ է մնում, իսկ պահանջարկը, փարբեր

պարճառներով, մեծանում կամ փոքրանում է՝ հասցնելով նույն հեղուկներին, երբ ապրանքների գները շեղվում են դրանց շուկայական արժեքից: Այսպես, ցայտուն դրսևորվում է շուկայական արժեքից ապրանքների գների շեղումների կախվածությունը առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցությունից:

Պահանջարկի և առաջարկի հավասարության դեպքում, երբ դրանք միմյանց ծածկում են, երբ ապրանքային զանգվածը իրացվում է իր շուկայական արժեքով, դադարում է դրանց ազդեցությունը շուկայի վրա, և շուկայական իրադրության փոփոխությունները պետք է բացատրել այլ գործոնների առկայությամբ: Սակայն իրականում առաջարկն ու պահանջարկը երբեք չեն հավասարվում, միմյանց չեն ծածկում կամ եթե ծածկում են, ապա սոսկ պարահաբար՝ որպես միմյանց նկատմամբ հակադիր շարժման անցողիկ վիճակ, իսկ դրանց փոփոխությունը մշտական, կայուն բնույթ է կրում, որն արտահայտվում է շուկայական արժեքից գների շեղումների մեջ: Սակայն, դրա հետ միասին, պահանջարկի և առաջարկի մեծությունները իրենց անհավասարության մեջ, շնորհիվ շարժման հակադիր բնույթի, ձգտում են ծածկել միմյանց, և եթե շարժման հանրագումարը քննարկենք որոշակի ժամանակաշրջանի համար, ապա կնկարենք, որ դրանք միմյանց ծածկում են որպես իրենց մշտական շարժման փոփոխական հեղուկներ՝ արտահայտելով պահանջարկի և առաջարկի միջին մեծությունները, իսկ շուկայական արժեքից շեղվող գները նույնպես ձգտում են միջին գների, որոնց ձևավորմամբ՝ գները վերջին հաշվով հավասարվում են ապրանքների շուկայական արժեքներին:

Այսպիսով, պահանջարկի և առաջարկի փոխազդեցության վերլուծությունը մի կողմից կարող է բացահայտել ապրանքների գների՝ շուկայական արժեքներից շեղվելու պայմանները և, մյուս կողմից էլ, այն միտումը, որն ուղղված է այդ շեղումների վերացմանը կամ պահանջարկի ու առաջարկի հարաբերակցության ազդեցության վերացմանը: Այդ միտումը արտացոլում է պահանջարկի և առաջարկի փոխազդեցության բնույթը: Եթե, օրինակ, պահանջարկը նվազում է, գինը՝ նույնպես, ապա դա կարող է հասցնել փոխադրության կապիտալի արտահոսքի, որը փոքրացնում է առաջարկը: Այդպիսի իրադրության մեջ հնարավոր է շուկայական արժեքի նվազում՝ շնորհիվ արտադրության գործընթացում կատարված նորամուծությունների, և այդ արժեքի հավասարեցում շուկայական գնին: Իսկ երբ աճում է պահանջարկը, և դրա հետ միասին գինը բարձրանում է շուկայական արժեքից, փոխադրություն ավելի շատ կապիտալ կներդրվի, ավելի շատ ապրանքներ կարտադրվեն և կգերազանցեն գոյություն ունեցող պահանջարկը, ապրանքների գները կշեղվեն արժեքից ցած, կամ կարող է նաև, արտադրության պայմանների վաթսրացման պարճառով, ապրանքների շուկայական արժեքը, հեղուկապես և գները այնպիսի չափով բարձրանան, որ պահանջարկը սահմանափակվի:

Ինչպես տեսնում ենք, եթե պահանջարկն ու առաջարկը որոշում են ապրանքի շուկայական գինը, ապա մյուս կողմից էլ շուկայական գինն է որոշում առաջարկի և պահանջարկի մեծությունը: Պահանջարկի մեծության վրա շուկայական գնի ազդեցությունը ուղղակի է և ակնհայտ՝ պահանջարկը մեծանում է, երբ գինը նվազում է, և ընդհակառակը: Բայց առաջարկի մեծությունը նույնպես կախված է ապրանքների գնից, որովհետև առաջարկվող ապրանքների գների մեծության մեջ զգալի բաժին են կազմում այն արտադրամիջոցների գները,

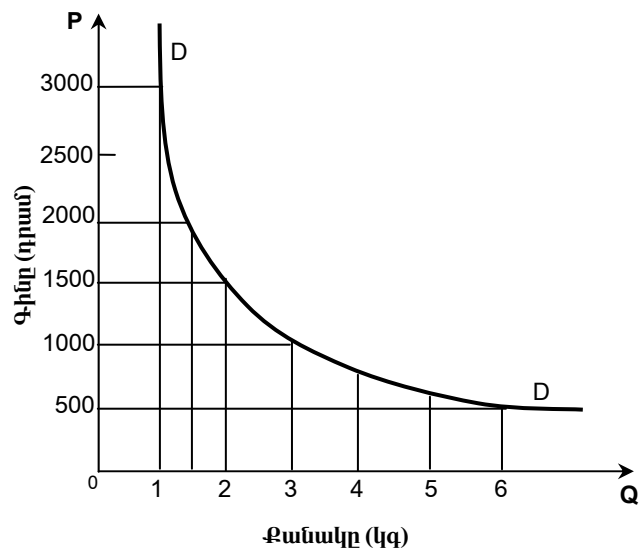
որոնք սպառվել են արտադրության գործընթացում: Բացի դրանից, առաջարկվող ապրանքների գները ընկած են արտադրողների եկամույների ձևավորման հիմքում:

Պահանջարկի, առաջարկի և գների այդ բարդ փոխկապվածությունը, եթե նկատի ունենանք նաև, որ պահանջարկը որոշում է առաջարկը և, ընդհակառակը, առաջարկը որոշում է պահանջարկը, կարող է լուրջ խառնաշփոթ առաջ բերել, եթե նշված կարեգործիաների շարքում չառանձնացվի առաջարկար օղակը, այն հարաբերությունը, որը շուկայական մեխանիզմի շարժիչ ուժն է: Դժվար չէ ըմբռնել, որ պահանջարկի ու առաջարկի ենթադրյալ հավասարությունը ընկած է ապրանքների շուկայական արժեքի ձևավորման հիմքում և գոյություն ունի իբրև «բնական գին», որը որոշվում է արտադրության ծախսերով, այսինքն՝ պահանջարկից ու առաջարկից անկախ, հետևապես, ամենից քիչ կարող է դրանցով որոշվել: Ինչ վերաբերում է մրցակցությանն ու շուկայական գների տարանջատմանը, դրանք համապատասխանում են պահանջարկի ու առաջարկի հարաբերակցության փոփոխություններին: Շուկայի սուբյեկտները ևս իրենց պրակտիկ գործունեության ընթացքում որոշակի գործառնություններ են կատարում՝ ելնելով գործող գների մակարդակից կամ, լավագույն դեպքում, դրանց փոփոխությունների առաջիկա որոշ միտումներից: Ուստի շուկայական մեխանիզմի գործողության բնույթը բացահայտելու համար ամենից առաջ պետք է վերլուծել պահանջարկի և առաջարկի կախվածության բնույթը շուկայական գներից:

7.2. ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՕՐԵՆՔԸ: ԱՆՎՈՐՈՎԱԿԱՆ ԵՎ ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿ

Շուկայական տնտեսության մեջ համընդհանուր տնտեսական գործունեության որոշիչներից մեկը պահանջարկի մեծությունն է, որի միջոցով շուկան իր պահանջն է ներկայացնում արտադրությանը՝ այս կամ այն ապրանքի արտադրությունն ավելացնելու կամ կրճատելու վերաբերյալ: Պահանջարկի մեծությունը կամ ծավալը որոշվում է ապրանքների և ծառայությունների այն քանակով, որ գնորդները ցանկանում են և կարող են ձեռք բերել շուկայում ձևավորված գներով՝ փվյալ ժամանակահատվածում: Ներկայացնելով, պահանջարկի մեծությունը ամենից առաջ կախված է իրացվող ապրանքների և ծառայությունների գներից: Դրա հետ միասին, պահանջարկի մեծության կամ ծավալի վրա ազդում են նաև այլ գործոններ՝ գնորդների եկամույների մեծությունը, փոխարինող ապրանքների առկայությունը, սպառողական ճաշակը, սովորությունները և այլն, որոնք ոչ գնային գործոններ են: Բայց քանի որ գների ազդեցությունը պահանջարկի մեծության վրա էական է, ուստի նախ քննարկենք պահանջարկի այդ միագործոնային կախվածությունը գնից՝ ընդունելով, որ մյուս գործոնները անփոփոխ են: Վերացարկում կատարելով պարզաբանենք, թե այս կամ այն ապրանքի նկատմամբ պահանջարկը ինչպես է փոփոխվում՝ կախված այդ ապրանքի գնից, չնայած իրականում թվարկած մյուս գործոնները ազդում են ոչ միայն պահանջարկի մեծության, այլև հենց գների վրա:

Պահանջարկի մեծության կամ ծավալի՝ միայն ապրանքների ու ծառայությունների գնից ունեցած կախվածության վերլուծությունը անհրաժեշտ է այնքանով, որքանով որ այն հնարավորություն է ստեղծում բացահայտելու պահանջարկի փոփոխության առավել ընդհանուր և որոշիչ օրինաչափությունը, որը դրսևորվում է իբրև պահանջարկի օրենք: Այդ օրենքն արտահայտում է այն էական, կայուն, պարզառահեղանքային կապերը, որ գոյություն ունեն պահանջարկի և գնի միջև և ցույց է տալիս, որ պահանջարկի մեծության կախումը ապրանքի գնից հակադարձ համեմատական բնույթ ունի, այսինքն՝ երբ ապրանքների կամ ծառայությունների գներն աճում են, պահանջարկը փոքրանում է, և ընդհակառակը: Այդպիսի կախվածության առկայությունը դժվար չէ ընկալել, քանի որ գնորդը ապրանքներ ձեռք բերելու և ծառայություններից օգտվելու համար որոշակի դրամագումար կարող է փրամադրել, ուստի նա այնքան ավելի քիչ ապրանքներ կարող է գնել, որքան ավելի բարձր են դրանց գները, և ընդհակառակը՝ ցածր գների դեպքում նա նույն գումարով ավելի շատ ապրանքներ ձեռք կբերի: Պահանջարկի օրենքը գրաֆիկորեն կարելի է պատկերել պահանջարկի կորի տեսքով, որն արտացոլում է պահանջարկի մեծության կամ ծավալի և գնի միջև գոյություն ունեցող կապն ու կախվածությունը: Այդ կորի տեսքը ցույց է տրված գծապատկեր 7.1-ում, ընդ որում՝ այն չի փոխվում՝ կախված այն բանից, թե դա վերաբերում է առանձին անհատի, մարդկանց խմբերի կամ շուկայական ամբողջական պահանջարկին: Եթե գները տեղադրվում են ուղղահայաց առանցքի վրա, իսկ պահանջարկը՝ հորիզոնական (ինչպես մեր օրինակում), ապա պահանջարկի կորը վարընթաց տեսք ունի՝ ցույց տալով, որ երբ ապրանքների գինը բարձրանում է, գնորդները հակված են ավելի քիչ գնելու (օրինակ՝ տավարի միսը), իսկ երբ գները իջնում են, պահանջարկն այդ ապրանքի նկատմամբ մեծանում է, իհարկե, մյուս գործոնների անփոփոխ մնալու դեպքում: Ինչպես երևում է գրաֆիկից, եթե, օրինակ, ընտանիքը տավարի մսի համար շաբաթվա ընթացքում կարող է ծախսել 3000 դրամ, ապա կարող է ձեռք բերել 2 կգ միս, եթե մսի գինը 1500 դրամ է, կամ 3 կգ, եթե գինը 1000 դրամ է, իսկ եթե գինը բարձրանա մինչև 2000 դրամ, ապա ընդամենը 1,5 կգ և այլն: Այսպիսով, գնաճը կրճատում, իսկ գների իջեցումը, ընդհակառակը, մեծացնում է պահանջարկը: Ապրանքների ավելի ցածր գները ոչ միայն մեծացնում են նույն սպառողի կողմից այդ ապրանքի նկատմամբ ունեցած պահանջարկը, այլև հաճախ նոր գնորդներ են ներգրավում շուկա: Օրինակ, ընդամենը մի քանի տասնամյակ առաջ շատ քչերը կարող էին ձեռք բերել անհատական համակարգիչներ՝ դրանց խիստ բարձր գների պատճառով, իսկ երբ այդ գները կտրուկ ընկան, համակարգիչների նկատմամբ պահանջարկը մեծացավ, և այժմ դրանք լայնորեն օգտագործվում են թե՛ հիմնարկ-ձեռնարկություններում և թե՛ կենցաղում: Ապրանքի գնի իջեցումը հաճախ խթանում է սպառման չափը նաև նույն գնորդի կողմից: Եթե էլեկտրաէներգիայի գները շատ բարձր են, մարդիկ հակված են այն օգտագործել միայն լուսավորության համար, իսկ եթե ցածր են, ապա նաև՝ սառնարանների, հեռուստացույցների, կենցաղային այլ սարքեր գործարկելու, հաճախ նաև ջեռուցման համար:



Պ ի զ ձ ի ի 7.1. Տավարի մսի պահանջարկը

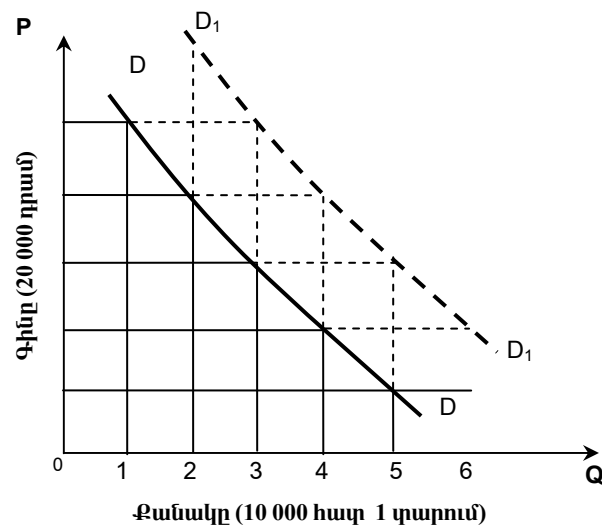
Ապրանքների գների բարձրացման համեմատ դրանց նկատմամբ պահանջարկի նվազումը բացատրվում է երկու հիմնական պատճառներով: Առաջինը եկամուրների ազդեցությունն է, որն անմիջապես զգացնել է տալիս: Երբ գինը բարձրանում է, գնորդը իր ունեցած փողով փվյալ ապրանքի ավելի քիչ քանակություն կարող է ձեռք բերել: Այս դեպքում փաստորեն սրացվում է, որ նրա իրական եկամուրն է փոքրանում, որովհետև ունեցած փողը կարող է արտահայտվել ավելի քիչ քանակությամբ ապրանքների մեջ, նշանակում է նաև, որ իջնում է գնորդի կենսամակարդակը: Երկրորդ, այս կամ այն ապրանքի նկատմամբ պահանջարկի նվազումը, գների բարձրացման պայմաններում, տեղի է ունենում շնորհիվ փոխարինող ապրանքների առկայության: Օրինակ, երբ տավարի մսի գինը բարձրանում է որոշ սահմաններից ավելի, գնորդը գերադասում է իր ունեցած դրամագլխով ձեռք բերել ոչխարի կամ թռչնի միս (իհարկե, եթե վերջինների գները ավելի ցածր են): Իսկ եթե փվյալ ապրանքը գործնականում անփոխարինելի է յուրահատուկ սպառարժեք ունենալու պատճառով, ապա գնի բարձրացման դեպքում գնորդը ստիպված է ավելի քիչ քանակություն ձեռք բերել, եթե նրա եկամուրները չեն աճել: Եկամտի ազդեցությունն ու փոխարինման ազդեցությունը գործում են միաժամանակ և նույն ուղղությամբ՝ գների իջնելու դեպքում նպաստելով պահանջարկի մեծացմանը: Բացառություն են կազմում ցածրորակ ապրանքները, որոնց գների փոփոխության դեպքում եկամտի ազդեցությունն ու փոխարինման ազդեցությունը գործում են հակառակ ուղղություններով: Եթե նման ցածր սպառողական հատկանիշներ ունեցող ապրանքները աննշան բաժին ունեն սպառողական ընդհանուր ծախսերի մեջ, ապա փոխարինման ազդեցությունն է գերակշռում, և գնորդն ավելի շատ է գնում այդ ապրանքներից: Սակայն երբեմն, կախված գնորդի պահանջարկի կառուցվածքից, որոշ ապրանքների գների իջեցումը փոքրացնում է պահանջարկը, իսկ բարձրա-

ցումը՝ մեծացնում: Այդպիսի ցածրակարգ սպառողական հապկանիշներով օժտված ապրանքը ընդունված է անվանել Գիֆֆենի ապրանք, իսկ եկամտի և փոխարինման ազդեցությունների այդ յուրահատուկ դրսևորումը՝ Գիֆֆենի ազդեցություն: Անգլիացի փնտեսագետ Ռ. Գիֆֆենը նկարագրել է նման իրադրություն, երբ աղքատ բանվորական ընտանիքները ավելի մեծ պահանջարկ էին ներկայացնում և ավելացնում կարպոֆիլի սպառումը, չնայած գները բարձրանում էին, քանի որ կարպոֆիլը նրանց սննդաբաժնի հիմնական մասն էր կազմում, իսկ ավելի արժեքավոր սննդամթերքները նրանց համար մարչելի չէին: Պահանջարկի օրենքից շեղումներից մեկն էլ որոշ սպառողների կողմից պահանջարկի կրճատումն է որոշակի ապրանքների նկատմամբ, որոնց գները ոչ թե աճել, այլ նվազել են, և դրանք հասանելի են դարձել շապերի համար, իսկ իրենք չեն ուզում լինել «ինչպես բոլորը»: Նաճախ էլ թանկարժեք և հազվագյուտ ապրանքների գների աճը ուղեկցվում է դրանց նկատմամբ հարուստ գնորդների կողմից պահանջարկի մեծացմամբ, որն ընդունված է անվանել Վերլենի էֆեկտ: Պետք է նշել, որ վերը նկարագրվածները սոսկ մասնակի դեպքեր են՝ բացառություններ պահանջարկի գնային փոփոխության կանոններից:

Երբ քննարկվում է շուկայական ամբողջական պահանջարկը, ապա պետք է նկատի ունենալ, որ, որպես անհատական պահանջումների գումար, այն դրսևորվում է բոլոր անհատների կողմից պահանջվող ապրանքների քանակության մեջ՝ այդ ապրանքներից յուրաքանչյուրի շուկայական գնի պայմաններում: Իսկ շուկայական պահանջարկի ձևավորման մեջ արտաքին գործոնները, ինչպիսիք են՝ եկամտի միջին մակարդակը, բնակչության թիվը, փոխարինող ապրանքների առկայությունը, սովորություններն ու անհատական ճաշակը, որոնցից մենք վերացարկվել էինք անհատական պահանջարկը վերլուծելիս, կարևոր նշանակություն ունեն: Շուկայական ամբողջական պահանջարկի մեծությունը անմիջականորեն արտացոլում է սպառողների միջին եկամուտների մակարդակը, քանի որ որքան աճում են այդ եկամուտները, մարդիկ ավելի շատ փարբեր սպառարժեքներ գնելու հակում են դրսևորում: Շուկայի ծավալը, որը կարելի է որոշել շուկայի հետ առնչվող բնակչության թվով, նույնպես անմիջականորեն ազդում է պահանջարկի մեծության վրա: Երևան քաղաքի շուկայական ամբողջական պահանջարկն, օրինակ, այնքան անգամ ավելի մեծ է Էջմիածին քաղաքի շուկայական պահանջարկից, որքան անգամ Երևանի բնակչությունը ավելի է Էջմիածնի բնակչությունից, եթե ապրանքների գները, եկամուտները և անհատական սպառման չափերը նույնն են: Միմյանց փոխարինող ապրանքների առկայությունը և դրանց գների փարբերությունները որոշակի դեր են խաղում շուկայական պահանջարկի կառուցվածքի մեջ: Տվյալ ապրանքի պահանջարկը փոքրանում է, եթե փոխարինող ապրանքի գինը փոքր իրավիճակում ավելի փոքր է: Օրինակ, եթե բենզինի գինը բարձր է, ավտոմեքենաների համար որպես վառելիք օգտագործվում է գազը, և ընդհակառակը: Մարդկանց սովորությունները, ճաշակն ու նախասիրությունները նույնպես շուկայական ամբողջական պահանջարկի մեծության և կառուցվածքի նկատմամբ հանդես են գալիս իբրև որոշիչ գործոններ:

Թվարկված արտաքին գործոնները, վերջին հաշվով, որոշում են շուկայական պահանջարկի ուժը և փեղաշարժում պահանջարկի կորը, որն արտացոլում

է այդ գործոնների փոփոխությունը: Օրինակ, վերջին տասնամյակներում գունավոր հեռուստացույցների նկատմամբ պահանջարկի մեծացումը կապված է բնակչության աճի, մարդկանց նախասիրության փոփոխության հետ, շնորհիվ որոնց ձևավորվեց պահանջարկի այլ մակարդակ, որը գրաֆիկորեն դրսևորվում է պահանջարկի կորի տեղաշարժով: Գծապատկեր 7.2-ը ցույց է տալիս գունավոր հեռուստացույցների պահանջարկի կորի տեղաշարժը դեպի աջ, որը հետևանք է պահանջարկի ձևավորման հիմքում ընկած ոչ գնային գործոնների, և որից երևում է պահանջարկի ընդհանուր աճը, քանի որ բոլոր գների դեպքում ավելի շատ հեռուստացույց կվաճառվի:



Պատկեր 7.2. Հեռուստացույցների պահանջարկի տեղաշարժը

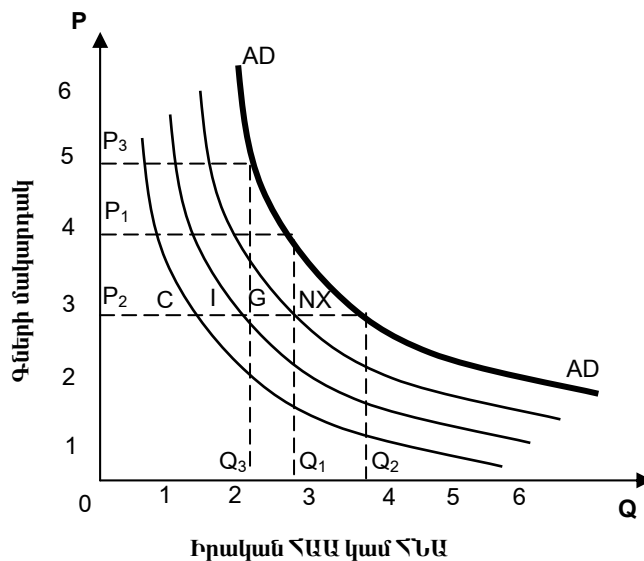
Պահանջարկի վրա ազդող ոչ գնային գործոնները որոշակի պայմաններ են ստեղծում, շնորհիվ որոնց պահանջարկի կորը տեղաշարժվում է աջ կամ ձախ: Օրինակ, եթե փորձենք տարեկան կտրվածքով գրաֆիկորեն պատկերել վառելիքի պահանջարկը Հայաստանի Հանրապետությունում, ապա 1998-99թթ., տարբեր ծախսերի հետևանքով, վառելիքի պահանջարկի կորը տեղաշարժվել է դեպի ձախ՝ ցույց տալով պահանջարկի նվազում, իսկ եթե ուսումնասիրենք զովացուցիչ ջրերի պահանջարկի փոփոխությունները, կնկատենք, որ առանձին անհատների նախասիրությունների ազդեցության տակ անընդհատ փոխվում է նաև դրանց առանձին տեսակների շուկայական պահանջարկը, հետևապես դրանցից յուրաքանչյուրի պահանջարկի կորը կարող է տեղաշարժվել դեպի աջ կամ դեպի ձախ:

Ամբողջական պահանջարկը ոչ միայն սպառման առարկաների, այլև արտադրության միջոցների նկատմամբ բոլոր տնտեսավարող սուբյեկտների պահանջարկի հանրագումարն է: Ուստի երկրի մասշտաբով այդ ամբողջական պահանջարկը վերաբերում է արտադրության միջոցների, սպառման առարկաների ու ծառայությունների գծով ծախսերի այն ամբողջ քանակությանը, որ կատար-

րում են սպառողներն ու գործարար մարդիկ, այսինքն՝ այդ ամբողջական պահանջարկն արտահայտում է փոփոխական քանակության սուբյեկտների լրիվ ծախսերը և կախված է թե՛ սպառողների գնած անձնական սպառման առարկաների, թե՛ գործարանների գնած արտադրության միջոցների քանակությունից և թե՛ պետական գնումներից ու գույք արտահանումից: Այդ ծախսերի մակարդակը կամ ամբողջական պահանջարկի մեծությունը կախված է ինչպես գների մակարդակից, այնպես էլ փոփոխական քաղաքականությունից և այլ արտաքին գործոններից:

Ամբողջական պահանջարկի չորս գլխավոր բաղադրիչները՝ սպառումը, ներքին մասնավոր ներդրումը, պետական գնումները և գույք արտահանումը կարելի է պարկերել գրաֆիկորեն (գծապարկեր 7.3), որն արագացում է համախառն ազգային արդյունքի իրական մեծության և գների ընդհանուր մակարդակի առնչությունը՝ ըստ պահանջարկի բաղադրիչ մասերի:

Ինչպես տեսնում ենք, գների երեք փոքրեր մակարդակների դեպքում ամբողջական պահանջարկը պայմանավորում է համախառն ազգային արդյունքի երեք փոքրեր քանակություն: Դրա հետ միասին, ամբողջական պահանջարկի կորը իր բաղադրիչների հետ միասին փոխադարձվում է, եթե փոփոխական քաղաքականության մեջ փոփոխվում են ունենում փոփոխություններ, ինչպիսիք են՝ գործարարության պայմանների, պետական գնումների մեծության, հարկերի չափի, ինչպես նաև արտաքին քաղաքականության փոփոխությունները:



Պ Ի 3 Գ 3 Ի Ի»՞ 7.3. Ամբողջական պահանջարկի բաղադրիչները

Ամբողջական պահանջարկի կորի վարընթաց շարժումը հիմնված է միայն գների փոփոխության վրա, իսկ մյուս բոլոր գործոնները ենթադրվում են հաստատուն: Բայց ապրանքների ու ծառայությունների գների մակարդակը անմի-

ջականորեն կախված է շրջանառության մեջ եղած փողի քանակությունից, որը նույնպես ենթադրվել է իբրև հասարակության մեծություն: Եթե փողի այդ քանակությունը, որը բաց է թողնվում շրջանառության մեջ, չի փոխվում, ապա գների բարձրացման հետ փոխանակության ոլորտում փողի պակաս կզգացվի, առաջ կգա փողի սղություն, կփոքրանա փողի իրական առաջարկը, որը իրենից ներկայացնում է փողի անվանական առաջարկի (երկրի կենտրոնական դրամատրան կողմից բաց թողնվող փողի) և ապրանքների գների հարաբերության փոքրացում: Փողի սղությունը լուրջ հետևանքների կարող է հասցնել, քանի որ երբ այն ավելի սակավ է, աճում են փոխադրույթները, ավելի ու ավելի է դժվարանում վարկ ստանալը, իջնում է արժեթղթերի գինը: Այդ բոլորը հանգեցնում են ինչպես ներդրման, այնպես էլ սպառման ու զուտ արտահանման անկման, այսինքն՝ փողի սղությունը առաջ է բերում ամբողջ իրական սպառման նվազում, որն արտահայտվում է ամբողջական պահանջարկի կորի վարընթաց շարժման երկայնքով: Բայց իրականում փողի առաջարկը, ինչպես ամբողջական պահանջարկի վրա ազդող մյուս ոչ գնային գործոնները, ոչ թե հասարակում են, այլ փոփոխվում են, և դրանք արտահայտվում են ամբողջական պահանջարկի մեծության մեջ: Փողի առաջարկի մեծացումը նպաստում է ներդրման ընդլայնմանը, քանի որ իջնում են փոխադրույթները, և բարելավվում են վարկ ստանալու պայմանները: Փողի այդպիսի քաղաքականությունը զուգակցվում է ֆինանսական քաղաքականության հետ, ինչպես, օրինակ, հարկադրույթների իջեցումը կամ փրանսֆերտային վճարումների (թոշակներ, նպաստներ և այլն) մեծացումը ավելացնում են բնակչության եկամուտները և նպաստում սպառման աճին: Սպառման ծավալի կամ ամբողջական պահանջարկի մեծության վրա ազդում են նաև արտաքին փոփոխականները՝ արտաքին փոխարժեքային գործոնությունը, որն ուղղված է արտահանման ընդլայնմանը, արտաքին քաղաքական իրադրությունը: Արտաքին փոխարժեքային ու քաղաքական գործոնները հաճախ ազդեցություն են ունենում փյալ երկրի փոխարժեքային զարգացման վրա՝ փոփոխություններ առաջ բերելով նաև այդ երկրի փոխարժեքային կյանքի ընդհանուր պայմաններում:

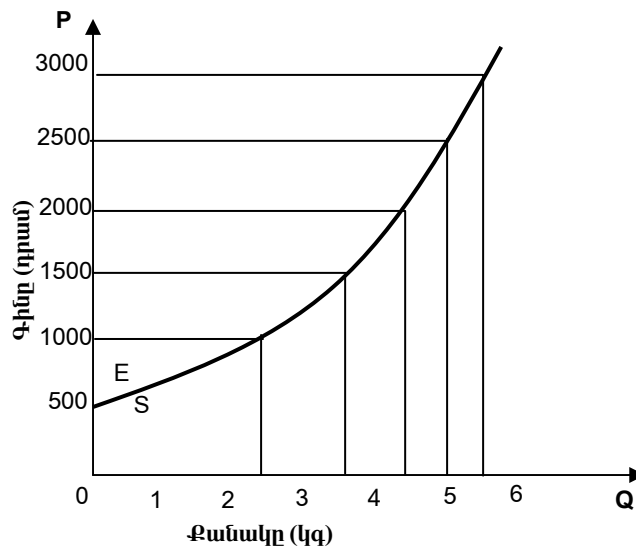
7.3. ԱՌԱՋԱՐԿԸ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԾԱՎԱԼԸ: ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ ԵՎ ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿ

Առաջարկը պահանջարկի ապահովման անհրաժեշտ պայմանն է, որը գոյություն ունի նյութական բարիքների ու ծառայությունների որոշակի քանակության ձևով: Այն շուկայում դրսևորվում է իբրև վաճառողի (արտադրողի) կողմից իր ապրանքները շուկայական գներով իրացնելու հնարավորություն և ցանկություն: Քանակապես առաջարկը կարող է բնութագրվել ապրանքների ու ծառայությունների այն ծավալով, որը վաճառողն ընդունակ է և կարող է ներկայացնել շուկա՝ իր արտադրական կարողություններին համապատասխան և իրացնել դրանք որոշակի գներով:

Առաջարկի ծավալը ևս, բացի գներից, կախված է մի շարք ոչ գնային գործոններից, ինչպիսիք են՝ արտադրական հնարավորությունները, արտադրու-

թյան ծախսերը, փոխարինող ապրանքների գները, շուկայական իրադրության առաջիկա փոփոխությունների սպասումները: Նշված գործոնները ընդունելով իբրև հասարարուն մեծություն՝ նախ քննարկենք առաջարկի և գնի կապը, այսինքն՝ ցույց տանք, թե շուկայական գնի փոփոխությունը ինչպես է արտահայտվում այն ապրանքների քանակության մեջ, որ արտադրողները, մյուս գործոնների հավասարության դեպքում, կարող են և շահագրգռված են արտադրել և իրացնել: Առաջարկի մեծության կամ ծավալի կախվածությունը ապրանքների շուկայական գներից արտահայտում է առաջարկի մեծության ու կառուցվածքի փոփոխությունների առավել էական պայմանը, որն ընկած է արտադրողների փնտրեական գործունեության հիմքում և, որպես նյութական խթան, նրանց մղում է ընդլայնելու կամ կրճատելու փվյալ ապրանքների արտադրությունը, իսկ դա շուկայում դրսևորվում է առաջարկի մեծացման կամ փոքրացման ձևով:

Առաջարկի և շուկայական գնի առնչությունը գրաֆիկորեն արտահայտվում է առաջարկի կորի միջոցով, որը ցույց է տալիս, թե ամեն մի գնի դեպքում որքան է արտադրողների կողմից առաջարկվող ապրանքների քանակը: Դարձյալ դիտարկենք տավարի մսի գների փոփոխությունը, բայց այս անգամ արդեն առաջարկի մեծության վրա դրա ունեցած ազդեցության տեսանկյունից:



Պ ի զ զ ի ի ի ի 7.4. Տավարի մսի առաջարկը

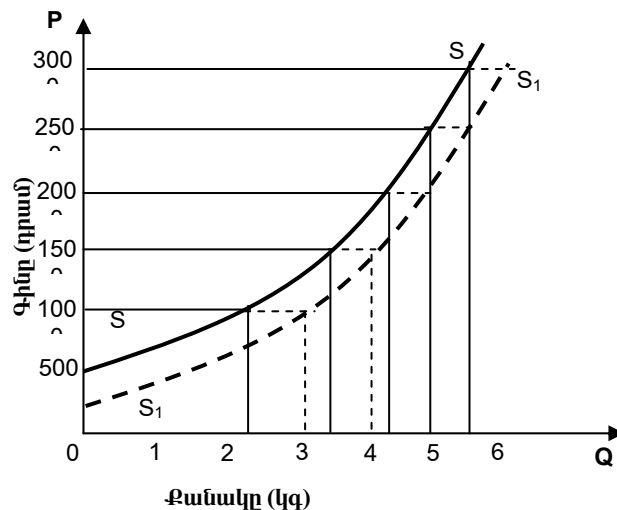
Առաջարկի կորը ցույց է տալիս, որ, նախ, միս արտադրողները կարող են և շուկայի համար կարտադրեն միայն որոշակի գներից սկսած, օրինակ, երբ մսի գինը 500 դրամ է, առաջարկը (E կետում) հավասար է 0-ի: Դա նշանակում է, որ այդ գնի դեպքում արտադրողի համար մսի արտադրությունը անիմաստ է, շահութաբեր չէ, իսկ 500-ից ավելի բարձր գների դեպքում կորը շարժվում է դեպի վեր և աջ՝ ցույց տալով, որ գնի բարձրացումն ուղեկցվում է առաջարկվող քանակի ավելացմամբ: Ապրանքների շուկայական գնի և առաջարկի ծավալի միջև այդ ուղիղ համեմատական կախվածությունը, որպես առաջարկի ձևավորման ու

շարժման առավել էական ու կայուն հասկանիշ, դրսևորվում է իբրև առաջարկի օրենք, ըստ որի, մյուս հավասար պայմանների դեպքում, առաջարկի մեծությունը կամ ծավալը մեծանում է ապրանքի գնի բարձրացմանը զուգընթաց: Առաջարկի օրենքն իր օբյեկտիվ գործողությամբ խթանում է արտադրողներին՝ ավելացնելու ապրանքների արտադրությունն ու վաճառքը, քանի որ, եթե արտադրության ծախսերը չեն փոխվում, գների բարձրացման հետ միասին մեծանում է շահույթը: Շուկայական փոփոխության մեջ այդ միտումը կայուն բնույթ ունի, չնայած այն իրականանում է արտադրողների միջև մրցակցության պայմաններում: Պետք է նկատել նաև, որ չնայած գնի բարձրացմանը զուգընթաց առաջարկը համապատասխանաբար մեծանում է, բայց, որոշակի բարձր գնից սկսած, առաջարկի աճը նվազում է և, ի վերջո, դադարում է, որն արտահայտում է փվյալ ապրանքի արտադրությունն ավելացնելու միջոցների սահմանափակությունը: Դա նշանակում է, որ առաջարկի ծավալը, անկախ գնից, սահմանափակված է ապրանքի այն քանակով, որն իր հնարավորությունների սահմաններում արտադրողը կարող է արտադրել և շուկա հանել:

Առաջարկը որոշող կարևոր գործոններից են նաև արտադրության ծախսերը: Որքան ապրանքի արտադրության ծախսերը դրա շուկայական գնից ցածր են, այնքան ավելի մեծ շահագրգռվածություն ունեն արտադրողները՝ ավելացնելու այդ ապրանքների արտադրությունը և իրացնելու դրանք, հետևապես՝ մեծացնելու առաջարկը, և ընդհակառակը, եթե այդ ծախսերը բարձր են, ձեռնարկատերերը կրճատում է արտադրությունը, իսկ երբ արտադրության ծախսերի մեծությունը հասնում է ապրանքի շուկայական գնին կամ անցնում է դրանից, նա ստիպված է դադարեցնել արտադրությունը և փոխել իր գործունեության բնույթը: Արտադրության ծախսերի մակարդակը ձևավորվում է փոխնույնության գիտելիքի և ներդրումային ծախսերի հիման վրա: Տավարի մսի արտադրության ծախսերը կախված են, մի կողմից, առավել մսատու անասունների առկայությունից և, մյուս կողմից էլ, դրանք պահելու և բուծելու ներդրումային ծախսերի մակարդակից: Առաջարկի մեծության վրա ազդող հաջորդ կարևոր գործոնը փոխարինող ապրանքների գներն են: Դրանցից մեկի գնի աճելու դեպքում մյուսի առաջարկի նվազման միտում է նկատվում: Օրինակ, եթե բարձրանում է փավարի մսի շուկայական գինը, ապա փոքրանում է ոչխարի մսի առաջարկը, և ընդհակառակը: Եթե ձեռնարկատերերը թե՛ փավարի և թե՛ ոչխարի միս կարող է արտադրել, ապա նա կկրճատի փավարի մսի արտադրությունը և համապատասխանորեն կավելացնի ոչխարի մսինը, եթե վերջինի շուկայական գները բարձրանում են: Առաջարկի վրա որոշակի ազդեցություն են թողնում նաև շուկայական իրադրությունը, շուկայի կազմակերպական բնույթը, գների փոփոխության առաջիկա ակնկալումները: Օրինակ, եթե շուկան մենաշնորհային բնույթ ունի, առաջարկի ցանկացած մակարդակի դեպքում գինը բարձր է, իսկ եթե մրցակցային է և բաց նաև օտարերկրյա արտադրողների համար, առաջարկը կարող է մեծանալ թե՛ գների բարձրացման ազդեցությամբ և թե՛ անկախ դրանից, այսինքն՝ փեղաշարժվել:

Առաջարկը, ապրանքի գնից բացի, փեղաշարժվում է այլ գործոնների փոփոխության հետևանքով ևս: Առաջարկի մեծացումը այդ դեպքում արտահայտվում է առաջարկի կորի դեպի աջ փեղաշարժումով, երբ շուկայական ցանկա-

ցած գնի դեպքում ավելանում է առաջարկվող քանակությունը (տես՝ գծապատկեր 7.5): Քանի դեռ առաջարկը մեծանում կամ փոքրանում է ապրանքի գնի փոփոխության ազդեցությամբ, առաջարկն ու առաջարկի կորը չեն տեղաշարժվում: Բայց երբ փոփոխվում են առաջարկը որոշող մյուս գործոնները, որոնք ընկած են ապրանքների արտադրության ու վաճառքի ընդհանուր պայմանների հիմքում, ինչպիսիք են տեխնոլոգիական և արտադրության ծախսերի փոփոխությունները, արտասահմանյան ապրանքների հոսքը, հաճախ նաև բնակլիմայական փոփոխությունները, առաջարկը տեղաշարժվում է, այսինքն՝ գներից անկախ, ձևավորվում է առաջարկի նոր մակարդակ: Օրինակ, եթե տվյալ տարին բարենպաստ է եղել գյուղատնտեսական արտադրության համար, աճել է բերքավորությունը, փաստորեն, գյուղատնտեսական մթերքների գների համեմատ կրճատվել են արտադրության ծախսերը, ապա առաջարկվող քանակությունը կմեծանա: Ներկայումս նույնը կլինի արտասահմանից տվյալ երկրի շուկա գյուղատնտեսական մթերքների ազատ հոսքի դեպքում:



Պատկեր 7.5. Տավարի մսի առաջարկի տեղաշարժ

Առաջարկի տեղաշարժի կորը ցույց է տալիս, որ երբ ապրանքի արտադրության ծախսերը նվազում են, կամ աճում է այդ նույն ապրանքի ներմուծումը արտասահմանից, յուրաքանչյուր գնի դեպքում վաճառողներն ավելի շատ ապրանք կառաջարկեն, որի հետևանքն էլ առաջարկի կորի՝ դեպի աջ տեղաշարժն է:

Ապրանքների ու ծառայությունների անհատական առաջարկների հանրագումարը ամբողջական առաջարկն է, որն իրենից ներկայացնում է ապրանքների ու ծառայությունների այն ամբողջությունը, որ տվյալ երկրի ձեռնարկությունները կարող են և արտադրում ու վաճառում են տվյալ ժամանակահատվածում: Ընդհանուր առաջարկի մեծությունը որոշվում է տվյալ երկրի արտադրական կարողությամբ և գների ու ծախսերի մակարդակով: Որպես կանոն, ձեռնարկությունները շահագրգռված են արտադրել լրիվ կարողությամբ և իրացնել արդյունքը բարձր գներով: Մակայն, եթե գների ու ծախսերի մակարդակը ցածր

է, ձեռնարկությունների արտադրելու ունակությունը լրիվ չի օգտագործվում, առաջ է գալիս ավելցուկային կարողություն, իսկ գների գերաճի շրջանում, երբ պահանջարկը կտրուկ մեծանում է, հնարավոր է, որ ձեռնարկություններն աշխատեն լրիվ կարողությամբ՝ այդ ավելացած պահանջարկը բավարարելու համար: Այսպիսով, ամբողջական առաջարկը որոշվում է գների մակարդակով և կախված է տվյալ երկրի տնտեսության արտադրական ներդրումների ծավալից ու արդյունավետությունից:

Ամբողջական առաջարկը, որն արտահայտում է տնտեսության արտադրական և գնագոյացման պայմանները, կարևոր նշանակություն ունի տվյալ երկրի թե՛ կարճաժամկետ և թե՛ երկարաժամկետ հեռանկարային զարգացման համար, քանի որ որոշում է իրական արտադրանքի մեծությունը, արտադրական կարողությունների օգտագործման և գործազրկության մակարդակը և հեռանկարում դրսևորվում որպես երկրի տնտեսական առաջընթացը պայմանավորող գործոն: Ներուժային արտադրանքը կամ տնտեսության արտադրելու կարողությունը ամբողջական առաջարկի հիմնական որոշիչն է, քանի որ ցույց է տալիս տնտեսության արտադրական հնարավորության սահմանները՝ աշխատուժի ու արտադրության միջոցների որոշակի քանակության և մագնիսի տեխնոլոգիայի համակցման պայմաններում: Ներուժային համախառն ազգային արդյունքը գրականության մեջ բնորոշվում է որպես իրական համախառն ազգային արդյունքի այն մեծությունը, որը տնտեսությունը կարող է արտադրել զբաղվածության ընդունված չափանիշային մակարդակի դեպքում կամ, այսպես կոչված՝ «գործազրկության բնական մակարդակի» պայմաններում, որը, մի շարք տնտեսագետների կարծիքով, հավասար է 6 տոկոսի: Ներուժային արտադրանքի ամբողջ քանակությունը կարտադրվել և կառաջարկվել, եթե պահանջարկն աճեր սահուն, իսկ արտադրողները գործեին առանց ցնցումների: Մակայն իրականում ամբողջական պահանջարկն աճում է զգալի տարանջատներով, որը ստիպում է ձեռնարկատերերին ներուժային արտադրանքից ավելի քիչ արտադրել, երբ ամբողջական պահանջարկը սեղմվում է և երբեմն էլ, երբ կտրուկ մեծանում է (օրինակ՝ պատերազմի ժամանակ), նույնիսկ ներուժային արտադրանքից ավելի՝ արտադրական ռեսուրսները չափից ավելի ինտենսիվ օգտագործելու շնորհիվ:

Ներուժային արտադրանքի մակարդակը ձևավորվում է աշխատուժի և արտադրության միջոցների նվազագույն անգործության պայմաններում, իսկ ներդրումների մեծացումը նպաստում է ներուժային արտադրանքի ու ամբողջական առաջարկի աճին: Բայց արտադրության ծախսերի ավելացումը բարձրացնում է նաև ապրանքների գները: Նոր, ավելի բարձր և համեմատաբար կայուն գների պայմաններում կիսթանվեն ներդրումները, որը կարտահայտվի առաջարկի կորի տեղաշարժով դեպի վեր: Արտադրության ծախսերի հիմնական մասը կազմում է աշխատավարձի ծախսը, բայց արտադրանքի քանակի ավելացման մեջ, որպես կանոն, ավելի մեծ ավանդ ունի ոչ թե աշխատուժի ներդրումների ավելացումը, այլ նոր տեխնոլոգիաների ներդրման ծախսը: Եթե արտադրության ծախսերի աճը ամբողջական առաջարկի կորը տեղաշարժում է դեպի վեր, ապա ներուժային արտադրանքի աճը, որը աշխատուժի, արտադրության միջոցների ավելացման կամ տեխնոլոգիական փոփոխությունների արդյունք է, այդ կորը տեղաշարժում է դեպի աջ՝ դուրս՝ ցույց տալով տնտեսության արտադրելու կարողությունների և ամբողջական առաջարկի մեծացումը:

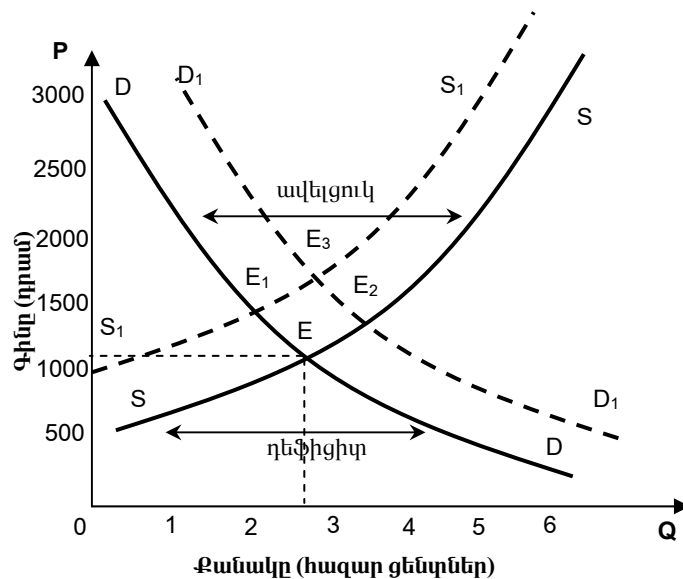
7.4. ՊԱՏԱՆՋԱՐԿԻ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՆԱՐԱԲԵՐԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ: ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԳԻՆ

Մինչև այժմ պահանջարկն ու առաջարկը քննարկել ենք առանձին-առանձին և պարզել, թե յուրաքանչյուր գնի դեպքում ապրանքների ի՞նչ քանակություն կարող են և ցանկանում են գնել գնորդները, և որքան կարող են և ցանկանում են վաճառել արտադրողները: Պահանջարկի և առաջարկի միասնական վերլուծությունը նպատակ ունի որոշելու ապրանքների և ծառայությունների այն իրական գինն ու քանակը, որ ձևավորվում են շուկայում: Պահանջարկն ու առաջարկը շուկայական մրցակցության միջոցով գործում են հավասարակշռված գին և դրան համապատասխանող ապրանքի քանակ ապահովելու ուղղությամբ, և երբ ձևավորվում է այնպիսի մի գին, որի դեպքում ապրանքների այն քանակությունը, որ առաջարկվում է, հավասար է շուկայական պահանջարկին, առաջ է գալիս շուկայական հավասարակշռություն: Այդպիսի գինը կոչվում է հավասարակշռող գին, որն ապահովում է սպառողների կողմից պահանջվող ապրանքների քանակության և առաջարկվող արտադրանքի հավասարությունը: Եթե գինը բարձր է հավասարակշռող գնի մակարդակից, ապա ապրանքների մի մասը կարող է չիրացվել այդ գնով, ուստի գինն իջնելու հակում ունի, իսկ եթե ընդհակառակը՝ շուկայական գինը հավասարակշռության գնից ցածր է, գնորդները հակված են անհրաժեշտ քանակության ապրանք ձեռք բերել ավելի բարձր գնով, այսինքն՝ գինը այդ դեպքում բարձրանալու հակում ունի: Այնինչ, հավասարակշռող գնի պայմաններում, գինը միպում չունի բարձրանալու կամ իջնելու, ցանկալի պահանջներն ու ցանկալի առաջարկները բավարարվում են: Ըստ անգլիացի նշանավոր փորձագետ Ալֆրեդ Մարշալի, ապրանքի շուկայական գինը որոշվում է երկու գործոնների ազդեցությամբ. սահմանային օգտակարությամբ որոշվում է «պահանջարկի գինը», իսկ արտադրության ծախսերով՝ «առաջարկի գինը», որոնց փոխազդեցությամբ էլ ձևավորվում է հավասարակշռության գինը:

Շուկայական հավասարակշռությունը կարելի է ցույց տալ պահանջարկի ու առաջարկի կորերի համադրման միջոցով (գծապատկեր 7.6), որտեղ այդ կորերի հատման կետը կամ հավասարակշռության կետը որոշում է հավասարակշռող գինն ու քանակը:

Շուկայական հավասարակշռության կետը (E) մեր օրինակում ցույց է տալիս, որ երբ մսի գինը 1100 դրամ է, արտադրողներն առաջարկում են այնքան միս, որքան կարող են և ցանկանում են այդ գնով գնել գնորդները, այսինքն՝ առաջարկն ու պահանջարկը հավասար են (2,7 հազար ց): Եթե մսի գինը բարձր է հավասարակշռող գնից, օրինակ՝ 1500 կամ 2000 դրամ է, ապա մսի առաջարկվող քանակն ավելի մեծ է, քան պահանջվող քանակը, հետևապես առաջ է գալիս ավելցուկ, իսկ եթե, ասենք, գինը ցածր է հավասարակշռող գնից (700 կամ 800 դրամ), ապա առաջարկվող քանակն ավելի փոքր է, քան պահանջվող քանակը կամ պահանջարկը, որի հետևանքով առաջ է գալիս սղություն և գների բարձրացման միպում, ի փարբերություն ավելցուկի, երբ գները իջնելու միպում

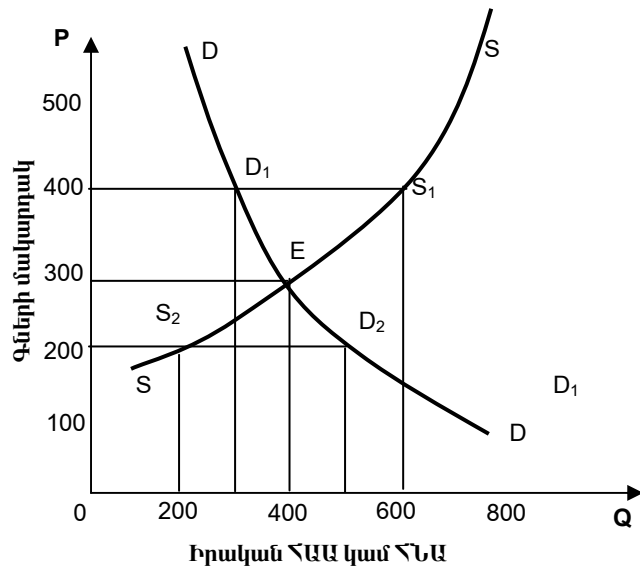
ունեն: Առաջարկի և պահանջարկի տեղաշարժերի դեպքում փոխվում են առաջարկվող ապրանքի քանակն ու գինը, և շուկայական հավասարակշռություն է ձեռք բերվում մեկ այլ գնի ու քանակի դեպքում: Օրինակ, եթե առաջարկը կրճատվում է, ասենք, գյուղատնտեսական մթերքների արտադրության վատ պայմանների պատճառով, և առաջարկի կորը տեղաշարժվում է դեպի ձախ (S_1), ապա փոքրանում է ապրանքի առաջարկվող քանակությունը, բարձրանում է գինը, որի հետևանքով պահանջարկը սեղմվում է, և հավասարակշռություն է ստեղծվում նոր E_1 կետում, իսկ եթե առաջարկը մնում է անփոփոխ, պահանջարկը մեծանում է, և պահանջարկի կորը շարժվում է դեպի աջ (D_1), ապա, ապրանքի պահանջվող քանակի ավելացման հետևանքով, դարձյալ գինը բարձրանում է, և այս անգամ արդեն արտադրողներն ավելի շատ ապրանք կվաճառեն ու ավելի բարձր գնով (E_2 կետում): Չնայած միշտ էլ ապրանքների վաճառված քանակությունը հավասար է գնված քանակությանը, բայց շուկայական հավասարակշռություն ստեղծվում է միայն այն ժամանակ, երբ հավասարակշռված են առաջարկն ու պահանջարկը, և ձևավորվում է գնի համեմատաբար կայուն այնպիսի մակարդակ, որի դեպքում արտադրողները առաջարկում են ապրանքների ճիշտ այնպիսի քանակություն, որքան ցանկանում են գնել գնորդները (E, E_3):



Պ Ի 3 Ժ 3 Ի Դ 7.6. Շուկայական հավասարակշռություն (տավարի մսի առաջարկը և պահանջարկը)

Շուկայական հավասարակշռությունը հասարակության մասշտաբով դրսևորվում է իբրև ամբողջական առաջարկի և ամբողջական պահանջարկի համապատասխանություն՝ ապահովելով ապրանքների ու ծառայությունների գների որոշակի ամբողջական մակարդակ: Այդ մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը ձեռք է բերվում շնորհիվ ամբողջական առաջարկի և ամբողջական պահանջարկի փոխազդեցության, որի հետևանքով որոշակի հարաբե-

րակցություն է ձևավորվում համախառն ազգային արդյունքի մեծության և գների ընդհանուր մակարդակի միջև: Դա կարելի է ցույց տալ ամբողջական առաջարկի և ամբողջական պահանջարկի կորերի համադրման միջոցով (գծապատկեր 7.7), որոնց հատման կետը (E) արտահայտում է մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը, երբ ամբողջական առաջարկն ու ամբողջական պահանջարկը հավասար են:



Պ Ի 3 Գ 3 Ի Ի»Ո՝ 7.7. Շուկայական ընդհանուր հավասարակշռություն

Շուկայական ընդհանուր հավասարակշռությունը, մեր օրինակում, ձեռք է բերվում E կետում, որը ցույց է տալիս այն իրական համախառն արտադրանքը (400) և ընդհանուր գների մակարդակը (300), որը բավարարում է թե՛ արտադրողներին և թե՛ սպառողներին: Ամբողջական առաջարկի և ամբողջական պահանջարկի կորերը ցույց են տալիս ՆՆԱ-ի և գների ընդհանուր մակարդակի հարաբերակցությունը, եթե հաստատվում են փողի առաջարկը, ֆինանսական քաղաքականությունը և հիմնական միջոցների պաշարները: Եթե, օրինակ, գների մակարդակն աճի մինչև 400 միավոր, ապա ձեռնարկությունները կձգտեն ավելի շատ ապրանք վաճառել (առաջարկը կմեծանա մինչև S_1 կետը և կկազմի 600), իսկ պահանջարկը կսահմանափակվի (D_1) և կիջնի 300-ի: Ձեռնարկությունները սպիտակաձ կլինեն կրճատել արտադրությունը և իջեցնել գները, այսինքն՝ շարժվել դեպի հավասարակշռության վիճակ: Իսկ եթե գները իջնում են, ասենք, մինչև 200, առաջարկը կփոքրանա (S_2) և կկազմի 200, պահանջարկը (D_2) կհասնի 500-ի: Դա կհանգեցնի ապրանքների սղության և գների բարձրացման, որը կնպաստի արտադրանքի ավելացմանը, այսինքն՝ դարձյալ վաճառողների ու գնորդների գործողությունները ուղղված կլինեն հավասարակշռության ստեղծմանը, որի դեպքում առաջարկն ու պահանջարկը հավասարվում են:

7.5. ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԱՌԱՋԳԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Շուկայական հավասարակշռության իրական պայմանները ստանալու համար անհրաժեշտ է ոչ միայն հաշվի առնել գների հակադարձ համեմատական ազդեցությունը պահանջարկի և ուղիղ համեմատականը՝ առաջարկի վրա, այլև ցույց տալ պահանջարկի և առաջարկի աճի կամ կրճատման չափը՝ կախված գնի փոփոխությունից: Պահանջարկի մեծության փոփոխության հարաբերությունը գնի փոփոխությանը պահանջարկի առաձգականությունն է ըստ գնի՝

$$E_D^P = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P_1}$$

Այս հարաբերությունը կամ պահանջարկի առաձգականության գործակիցը ցույց է տալիս, թե որքանով կմեծանա ապրանքի նկատմամբ պահանջարկը գնի միավոր իջնելու կամ որքանով կփոքրանա այդ պահանջարկը գնի միավոր բարձրանալու դեպքում: Եթե, օրինակ, գնի իջեցումը առաջ է բերում պահանջարկի աճ նույն չափերով, որքանով որ գինն է իջել, ապա առաձգականության գործակիցը հավասար է 1-ի կամ, ինչպես ընդունված է ստել, ավյալ դեպքում պահանջարկի առաձգականությունը միավոր է: Պահանջարկը առաձգական է համարվում, եթե առաձգականության գործակիցը 1-ից մեծ է և ոչ առաձգական, երբ 1-ից փոքր է:

Պահանջարկի առաձգականությունը կախված է մի շարք գործոններից՝ փոխարինող ապրանքների առկայությունից, ապրանքի սպառողական յուրահատուկ հատկանիշներից ու որակից, դրա՝ սպառողի բյուջեի մեջ ունեցած տեսակարար կշռից, ճաշակից և այլն: Ապրանքների գնից կախված՝ պահանջարկի առաձգականությունը մեծ է, եթե ապրանքները շատ փոխարինողներ ունեն, իսկ քիչ փոխարինողներ ունեցող ապրանքներինը՝ փոքր: Կան նաև ապրանքներ, որոնք ընդհանրապես փոխարինողներ չունեն և բավարարում են մարդու առավել կենսական պահանջմունքները, օրինակ՝ հացը, աղը, խմելու ջուրը, որոնց պահանջարկը կախված չէ կամ աննշան չափով կարող է կախված լինել դրանց շուկայական գնից, այսինքն՝ դրանց պահանջարկի առաձգականությունը մոտ է զրոյի:

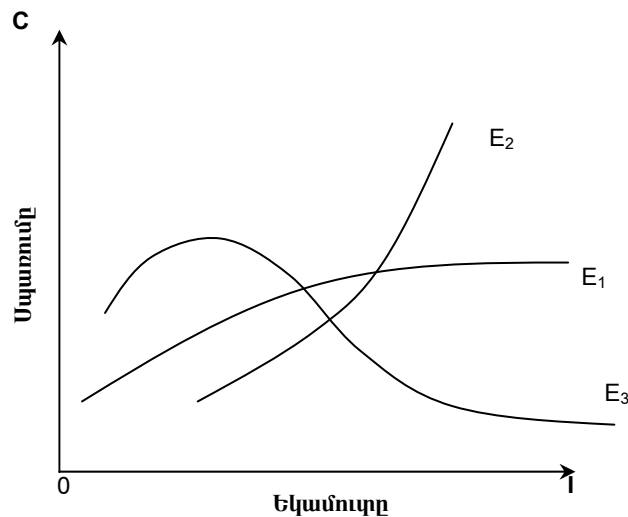
Ապրանքի պահանջարկի առաձգականությունը՝ փոխարինող կամ լրացնող ապրանքների գների հարաբերությամբ, կոչվում է խաչաձև առաձգականություն (օրինակ՝ մսի կամ գոլացուցիչ ջրերի տարբեր տեսակները փոխարինող, իսկ սեղանն ու աթոռը, թուղթն ու գրիչը, ավտոմեքենան ու ավտոդղրը միմյանց լրացնող ապրանքներ են): Խաչաձև առաձգականության գործակիցը a ապրանքի պահանջարկի փոփոխության հարաբերությունն է b ապրանքի գնի

փոփոխությանը՝ $E_a^{Pb} = \frac{\Delta Q_a}{Q_a} : \frac{\Delta P_b}{P_b}$: Փոխարինող ապրանքների համար խաչաձև

առաձգականությունը գրոյից մեծ է (տավարի մսի գնի աճը մեծացնում է ոչխարի մսի պահանջարկը), իսկ միմյանց լրացնող ապրանքների խաչաձև առաձգականությունը գրոյից փոքր է (սեղանի գնի բարձրացումը փոքրացնում է ինչպես սեղանի, այնպես էլ աթոռի պահանջարկը):

Պահանջարկի վրա ազդող կարևորագույն գործոններից մեկը եկամուրների մեծությունն է: Պահանջարկի փոփոխության կախվածությունը գնորդի եկամտի մեծությունից արտահայտվում է պահանջարկի առաձգականության միջոցով՝ կախված եկամտից: Եկամտի ազդեցությունը պահանջարկի վրա արտահայտվում է պահանջարկի առաձգականության գործակցով՝ $E_D^I = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta I}{I}$,

որտեղ E_D^I -ն պահանջարկի առաձգականությունն է ըստ եկամտի, I -ը՝ գնորդի եկամուտը, Q -ն՝ պահանջարկի մեծությունը: Որպես կանոն, եկամտի աճը նպաստում է պահանջարկի մեծացմանը, չնայած այդ ազդեցության չափը, կախված ապրանքների սպառողական յուրահարկություններից, փարբեր է: Օրինակ, հայրնի է, որ եկամուրների ավելացումը ավելի շատ մեծացնում է երկարատև օգտագործման ապրանքների, քան ամենօրյա օգտագործման ապրանքների պահանջարկը: Տարբեր ապրանքների պահանջարկի փոփոխության վրա եկամուրների ազդեցության բնույթի մասին կարելի է դարձել գերմանացի տնտեսագետ Է.Էնգելի կորերի միջոցով (գծապատկեր 7.8):



Պատկեր 7.8. Էնգելի կորերը

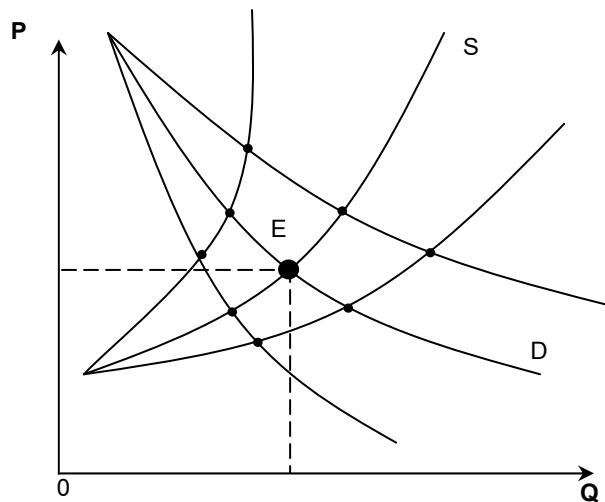
(E_1 -ը՝ սովորական ապրանքներ,
 E_2 -ը՝ պերճանքի առարկաներ
 E_3 -ը՝ ցածրորակ ապրանքներ)

Առաջարկի մեծության փոփոխությունը՝ կախված գնից, բնութագրվում է առաջարկի առաձգականությամբ: Առաջարկի փոփոխության չափը որոշվում է առաձգականության գործակցով, որը հաշվարկվում է որպես առաջարկի փոփոխության հարաբերություն գնի փոփոխությանը՝ $E_S^P = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P}$: Պահանջարկի և առաջարկի առաձգականությունը ցույց տվող՝ արտաբնապես իրար նման բա-

նաձևերը ամենևին չեն խոսում դրանց հավասարության մասին: Բավական է հիշել, որ պահանջարկի կախումը գնից հակադարձ համեմատական է, առաջարկինը՝ գնից՝ ուղիղ համեմատական, իսկ Q -ն առաջին դեպքում պահանջվող ապրանքների մեծությունն է, իսկ երկրորդ դեպքում՝ առաջարկվող: Եթե ապրանքի գները փոփոխվում են, բայց առաջարկի մեծությունը (Q) մնում է անփոփոխ, ապա փվյալ ապրանքի առաջարկը բացարձակապես առաձգական չէ, իսկ եթե գնի չնչին իջեցումը կտրուկ կրճատում է առաջարկը կամ գնի չնչին բարձրացումը հանգեցնում է առաջարկի բազմապատիկ մեծացման, այս դեպքում արդեն առաջարկը բացարձակ առաձգական է: Եթե գնի փոփոխությունը ($\frac{\Delta P}{P}$) նույն

չափով է փոփոխում առաջարկվող քանակը ($\frac{\Delta Q}{Q}$), այսինքն՝ $\frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} = 1$, ապա

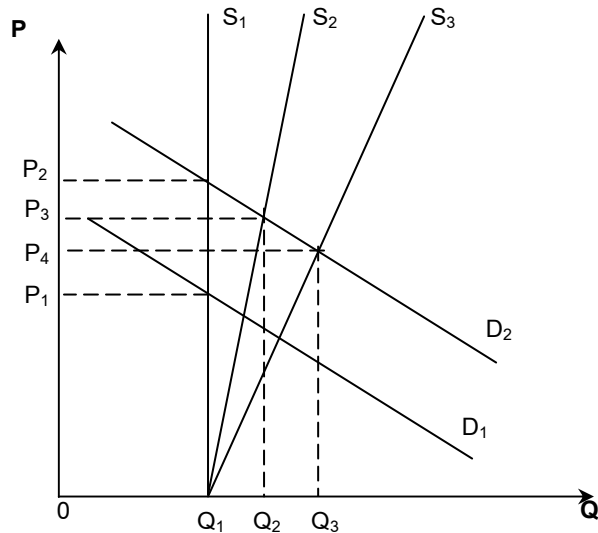
գործ ունենք առաջարկի միավոր առաձգականության հետ: Որքան ավելի մեծ է առաջարկի առաձգականությունը, այնքան ավելի հարթ տեսք ունի առաջարկի կորը, իսկ որքան ավելի փոքր է այդ գործակիցը՝ այնքան ավելի ուղղաձիգ: Առաջարկի և պահանջարկի կորերի ավելի հարթ կամ ավելի ուղղաձիգ լինելը արտացոլվում են առաջարկի և պահանջարկի հավասարակշռության կետի տարբեր դիրքերում (գծապատկեր 7.9):



Պատկեր 7.9. Պահանջարկի և առաջարկի առաձգականության ազդեցությունը շուկայական հավասարակշռության վրա:

Եթե վերցնենք պահանջարկի և առաջարկի երեք տարբեր կորեր (ինչպես ցույց է տրված նկարում), ապա, բացի միավոր առաձգականությունը ցույց տվող E կետից, կարելի է ցույց տալ պահանջարկի և առաջարկի հավասարակշռության ևս 8 կետ: Առաջարկի առաձգականության փոփոխությունն են առաջացնում նաև այլ գործոնների՝ արտադրության ծախսերի կառուցվածքը, արտադրական կարողությունների ծանրաբեռնվածության աստիճանը, ազատ աշ-

խափանքային ռեսուրսների առկայությունը, կապիտալի միջնորդային տեղաշարժի պայմանները և այլն:



Պ 1 3 ձ 3 ի Ի»՞ 7.10. Առաջարկի առաձգականության փոփոխությունը

Առաջարկի առաձգականության փոփոխության մեջ մեծ դեր ունի ժամանակի գործոնը, քանի որ ապրանքների և ծառայությունների գների փոփոխությունը արտահայտվում է առաջարկի մեծության մեջ ոչ թե ակնթարթորեն, այլ որոշակի ժամանակի ընթացքում: Նոր գներին հարմարվելու համար արտադրողին բավական ժամանակ է պետք, որպեսզի, ելնելով այդ գների մակարդակից, կրճատի կամ ընդլայնի առաջարկը: Եթե օրինակ, փվյալ ապրանքի շուկայական գինը բարձրացել է, ապա արտադրողն անմիջապես չի կարող մեծացնել առաջարկը: Նա պետք է արտադրանքի թողարկումը ավելացնի՝ արտադրության միջոցներն ավելի ինտենսիվ օգտագործելու, եղած արտադրական կարողությունները ամբողջությամբ գործադրելու, նոր արտադրության միջոցներ ու աշխատուժ արտադրության մեջ ներգրավելու, ինչպես նաև անհրաժեշտության դեպքում նոր ձեռնարկություններ հիմնադրելու միջոցով, որի հնարավորությունը փախիս են ապրանքի բարձր գները և խթանում են արտադրողին նման գործունեություն իրականացնելու: Բայց արտադրության մեջ յուրաքանչյուր այդպիսի փոփոխություն կարարելը որոշակի ժամանակ է պահանջում: Այդ պարճառով էլ սովորաբար առանձնացնում են արտադրողի՝ շուկայական իրադրությանը հարմարվելու երեք ժամանակահատված. կարճաժամկետ, միջին ժամկետ և երկարաժամկետ: Կարճաժամկետում արտադրողն ի վիճակի չէ ավելացնել կամ կրճատել առաջարկը, ուստի պահանջարկի փոփոխությունը պետք է հարմարվի գնի համապատասխան փոփոխությանը: Միջին ժամկետի ընթացքում նա կարող է պահանջարկին հարմարվել՝ գործադրելով ֆիրմայի ներքին ռեսուրսները՝ մեծացնելով արտադրության ծավալը սարքավորումների ծանրա-

բեռնվածության աստիճանը և դրանց օգտագործման ինտենսիվությունը բարձրացնելու, կուտակված ապրանքային պաշարներն իրացնելու և այլ միջոցներով: Դա հնարավորություն է տալիս որոշակի չափով ավելացնելու առաջարկը (Q_2), որի դեպքում առաջարկի կորը ուղղաձիգ դիրքից (S_1) որոշ թեքություն կընդունի (S_2), և արտադրանքի գինն էլ որոշակիորեն կիջնի՝ P_2 -ից P_3 , առաջարկը որոշ չափով առաձգական կդառնա: Երկարաժամկետ հաշվածում արտադրողը հնարավորություն ունի արմատապես վերափոխելու արտադրության պայմանները՝ նորացնելու մեքենաներն ու սարքավորումները, ընդլայնելու արտադրությունը, անհրաժեշտության դեպքում նոր ձեռնարկություն հիմնադրելու, ինչի շնորհիվ ավելի զգալի չափերով կընդլայնվի (Q_3), առաջարկի կորը ավելի մեծ շեղում կունենա (S_3) սկզբնական ուղղաձիգ դիրքից (S_1), և գինն էլ ավելի կիջնի՝ մինչև P_4 մակարդակը, իսկ առաջարկի առաձգականությունն ավելի մեծ կլինի նախորդի համեմատությամբ:

7.6. ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ՊԱՏԱՆՁԱՐԿԻ ԵՎ ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՓՈԽԱԶԴԵՑՈՒԹՅԱՆ ՆԱՅԵՑԱԿԱՐԳԵՐԸ

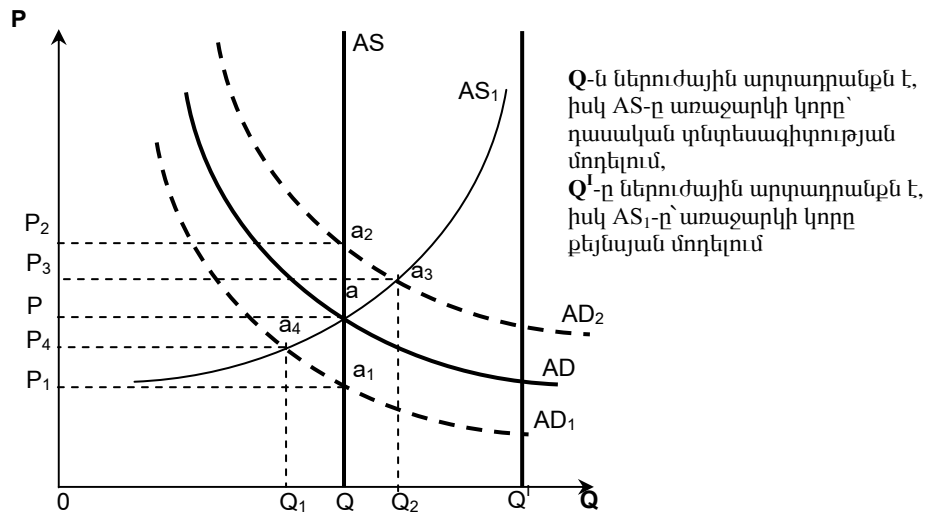
Ժամանակակից փնտեսագիտության մեջ ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի փոխազդեցության ու զարգացման վերաբերյալ գոյություն ունեն երկու ուղղություններ: Դասական դպրոցին հարող փնտեսագետներն այն կարծիքին են, որ արտադրանքի վրա ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունը համարյա թե տևական ազդեցություն չունի, այսինքն՝ պնդում են, որ ամբողջական առաջարկի կորը խիստ թեք է կամ նույնիսկ ուղղաձիգ, իսկ Զ. Քեյնսը և նրա հետևորդները ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունները դիտում են որպես արտադրանքի մեծությունը որոշող տևական և նշանակալի գործոն: Դասական մոտեցումը, սկսած Ադամ Սմիթից մինչև Ժամանակակից նոր դասական փնտեսագիտության ներկայացուցիչները, հենվում է շուկայական փնտեսության մեջ հզոր և ինքնակարգավորվող ուժերի գոյության ենթադրության վրա: Տվյալ դեպքում ընդունվում է, որ պահանջարկի փոփոխությունների դեպքում գներն ու աշխատավարձը իրենց ճկունությամբ այնպես են հարմարվում, որ արտադրանքի ծավալն իր վրա չի կրում գների ընդհանուր մակարդակի ազդեցությունը: Սակայն փնտեսական պրակտիկայում աշխատավարձն ու արտադրության մյուս ծախսերը որոշակի ժամանակահատվածի համար կայուն մակարդակ ունեն, ճկուն չեն: Սովորաբար աշխատավարձի չափը որոշվում է աշխատանքային պայմանագրով, մի քանի փարվա համար, և այդ ընթացքում դրամական աշխատավարձի մեծությունը հիմնականում կայուն է: Մյուս ծախսերը, ինչպիսիք են՝ վարձավճարը, հումքի, նյութերի, էներգիայի գները նույնպես կարճաժամկետ հեռանկարում կայուն են և ձեռք են բերվում մատակարարների հետ պայմանավորված գներով: Այդ պայմաններում ձեռնարկությունները, ամբողջական պահանջարկի աճի հետ, հսկված են առաջարկելու ավելի շատ արտադրանք, եթե նկատվում է գների բարձրացում, այսինքն՝ ամբողջական առաջարկի կորը կունենա դեպի վեր թեքվող փեսք /քեյնսյան/: Իսկ երկարաժամկետ հեռանկարում արտադրության ծախսերի նշված փարքերի

գները ճկունություն են ցուցաբերում, փոխվում են՝ վերանայվում են աշխարհավարձի և վարձավճարի պայմանագրերը, հումքի և նյութերի գները նույնպես փոխվում և հարմարվում են արտադրանքի ավելի բարձր գներին: Ավելի բարձր պահանջարկին այժմ արդեն կհամապատասխանեն արտադրանքի և արտադրության ծախսերի ավելի բարձր մակարդակներ: Իսկ երբ ծախսերն աճում են ճկուն կերպով, հարմարվելով արտադրանքի գներին, ձեռնարկությունները չեն կարող բարձրացնել շահութաբերությունը՝ օգտվելով ամբողջական պահանջարկի ավելի բարձր մակարդակից, քանի որ արտադրողներն արդեն գործ ունեն գների և ծախսերի այնպիսի հարաբերակցության հետ, որպիսին առկա էր մինչև պահանջարկի փոփոխությունը: Շեղանքը լինում է այն, որ բարձր գինը դադարում է արտադրանքն ավելացնելու դրդապատճառ լինելուց, հետևապես՝ ամբողջական առաջարկի կորը մոտենում է ուղղաձիգ դիրքին՝ ցույց տալով առաջարկվող արտադրանքի անկախությունը գնից և փոփոխության երկարաժամկետ հավասարակշռված մակարդակը: Առաջարկվող արտադրանքի մեծությունը մոտենում է ներուժային արտադրանքին:

Տնտեսության հավասարակշռության հարցում քեյնսյան և դասական մոտեցումների տարբերությունն այն է, որ, ըստ առաջինների, գներն ու աշխարհավարձը հարմարվում են դանդաղորեն, և հավասարակշռող ուժերը կարող են դրսևորվել միայն երկար տարիների փոփոխական զարգացման հետևանքով, իսկ դասականների կարծիքով, գներն ու աշխարհավարձը այնքան ճկուն են, որ փոփոխությունը հավասարակշռության են բերում շատ արագ, անմիջապես: Դասական փոփոխության ներկայացուցիչները, հավատալով շուկայական փոփոխության ինքնակարգավորվող ուժերի հզորությանը, դեռևս վաղ շրջանում, սկսած Դ. Ռիկարդոյից, պնդում էին, որ գործարարության պարբերաշրջանները ժամանակավոր բնույթ ունեն, ինքնակարգավորվող, ինքնաշարժվող են, իսկ գերարտադրությունն անհնար է, քանի որ «առաջարկը ստեղծում է իր սեփական պահանջարկը», որն արտահայտում է ֆրանսիացի փոփոխագետ Զ. Մեյի կողմից առաջ քաշված՝ շուկաների օրենքի բովանդակությունը: Ըստ դասական փոփոխագետների եզրակացության, քանի որ գներն ու աշխարհավարձը բավականին ճկուն են և ամեն անգամ արագորեն հարմարվում են, ուստի շուկայական հավասարակշռությունն էլ անմիջականորեն վերականգնվում է, հետևապես փոփոխությունը միշտ գործում է լրիվ զբաղվածությամբ և իր ներուժային արտադրանքի մակարդակով: Դասական տեսակետի համաձայն՝ ամբողջական պահանջարկի ազդեցությամբ փոփոխվում են միայն գները, բայց ոչ արտադրանքի մեծությունն ու զբաղվածությունը, և գների ու աշխարհավարձի ճկունությունը բավարար պայման է ծախսերի իրական մակարդակ և լրիվ զբաղվածություն ապահովելու համար:

Զ. Քեյնսի աշխարհայնությունների և հարկապես «Ընդհանուր տեսություն» գրքի երևան գալով (1936թ.)՝ փոփոխագետների շրջանում ձևավորվեց դասական տեսակետի հանդեպ նոր, այլընտրանքային մոտեցում: Քեյնսը ոչ միայն առաջադրեց ամբողջական պահանջարկի գաղափարը, այլև ցույց տվեց, որ ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունը, գների ու աշխարհավարձի ոչ ճկուն լինելու պարագայում, համապատասխան փոփոխություն են առաջ բերում ամբողջական առաջարկի մեջ, այնպես որ ամբողջական պահանջարկի կորի՝ գներից

կախված վարընթաց շարժումը համադրվում է ամբողջական առաջարկի վերընթաց կորին: Գծապատկեր 7.11-ում պատկերված են ամբողջական առաջարկի դասական ուղղաձիգ գիծը և քեյնսյան ամբողջական առաջարկի վերընթաց կորը:



Պ Ի 3 Գ 3 Ի Ի»՞ 7.11. Ամբողջական առաջարկի դասական և քեյնսյան մոդելները

AS ուղղաձիգ գիծը ցույց է տալիս, որ, դասական մոտեցման համաձայն, ամբողջական առաջարկը կախված չէ պահանջարկի կամ գների փոփոխությունից և միշտ հավասար է պոտենցիալ ՆՆԱ-ին (Q կետում), իսկ պահանջարկի փոփոխությունը դեպի AD_1 կամ AD_2 , առանց փոխելու առաջարկը, նոր հավասարակշռություն է առաջ բերում a_1 կամ a_2 կետերում՝ դրանց համապատասխանող P_1 և P_2 գներով: Այսպիսով, ըստ դասականների՝ ամբողջական պահանջարկի քաղաքականությունը չի կարող ազդել արտադրանքի մակարդակի և գործազրկության վրա, և գների ու աշխատավարձի ճկունությունը թույլ է տալիս անընդհատ ապահովել լրիվ զբաղվածություն, երբ փոփոխությունը թողարկում է իր պոտենցիալ արտադրանքը:

Քեյնսյան ամբողջական առաջարկի վերընթաց կորը (AS_1) ցույց է տալիս, որ առաջարկվող արտադրանքի մեծությունը կախված է ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունից՝ գների ու աշխատավարձի ոչ ճկուն լինելու, հարաբերական կայունության պարճառով: Երբ, օրինակ, ամբողջական պահանջարկի սկզբնական հավասարակշռության AD կորը փոփոխվում է դեպի աջ՝ AD_2 դիրքը, հասարակշռության գինը P -ից բարձրանում է մինչև P_3 , և ձեռնարկությունները, շահույթը մեծացնելու ձգտմամբ, արտադրանքի քանակն ավելացնում են Q -ից Q_2 , կամ, եթե ամբողջական պահանջարկը սեղմվում է (AD_1), գներն իջնում են P_4 մակարդակ, ձեռնարկությունները ստիպված են լինում

կրճատել առաջարկվող արտադրանքի քանակը մինչև Q_1 մակարդակը, նոր հավասարակշռություն է ձեռք բերվում a_4 կետում, որը թերզբաղվածության հավասարակշռություն է, երբ արտադրանքը, ներուժայինի համեմատությամբ, խիստ փոքր է: Քեյնսը ցույց տվեց, որ տնտեսությունը, աշխատավարձի և գների ոչ ճկուն լինելու պատճառով, կարող է մնալ թերարտադրության և բարձր գործազրկության վիճակում, ուստի փողի և ֆինանսական քաղաքականության միջոցով պետությունը կարող է խթանել տնտեսական աճը, արտադրանքի ներուժայինին մոտ մակարդակն ու զբաղվածությունը:

Այսպիսով, եթե դասական տեսակետը շուկայական տնտեսության զարգացումը կապում է տնտեսության մեջ գոյություն ունեցող ինքնակարգավորվող ուժերի հետ, ժխտում է պետական միջամտության նշանակությունը, ապա Քեյնսը և նրա տեսությանը հարողները գրնում են, որ շուկայական ինքնակարգավորման մեխանիզմը լիակատար չէ և չի կարող ինքնին ապահովել արտադրության ու զբաղվածության բարձր մակարդակ, ուստի պետություններն իրենց խելամիտ քաղաքականությամբ կարող են, առաջին հերթին ամբողջական պահանջարկի վրա ազդելու միջոցով, նպաստել ազգային արդյունքի ավելացմանն ու զբաղվածության մեծացմանը:

ÆÝÙÝ³ ë ï áõ·Ù³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Բացառությամբ պահանջմունքի և պահանջարկի հասկացությունների փոխհարաբերությունն ու փոխկապվածությունը:
2. Որո՞նք են պահանջարկի կորի տեղաշարժի ոչ գնային գործոնները:
3. Որո՞նք են ամբողջական պահանջարկի բաղադրիչները:
4. Բացառությամբ ամբողջական առաջարկի և ներուժային արտադրանքի հասկացությունների փոխադրեցությունը:
5. Ի՞նչ գործոններ են ընկած առաջարկի կորի տեղաշարժի հիմքում:
6. Որո՞նք են շուկայական գնի ձևավորման պայմանները:
7. Նամեմաքեք պահանջարկի և առաջարկի առաձգականությունները, նշեք դրանց տեղը շուկայական հավասարակշռության մեջ:

ԾՇՍՄ³ İ³ ÝÑ³ ëİ³ óáoÃúáoÝÝ»ñ

Պահանջարկ	Առաջարկ
Պահանջարկի փոփոխական օրենք	Առաջարկի փոփոխական օրենք
Պահանջարկի տեղաշարժ	Անհատական և ամբողջական առաջարկ
Անհատական և ամբողջական պահանջարկ	Առաջարկի տեղաշարժ
Եկամուտների և փոխարինող ապրանքների ազդեցություն	Ներուժային արտադրանք
Պահանջարկի առաձգականություն	Առաջարկի առաձգականություն
	Շուկայական հավասարակշռություն և շուկայական գին

ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ՎԱՐՔԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

8.1. ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ՎԱՐՔԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆՆ ՈՒ ԴԵՐԸ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ

Տնտեսական փարբեր համակարգերի ընդհանուր հապկանիշներից մեկն այն է, որ ապրանքների ու ծառայությունների արտադրության վերջնական նպատակը սպառումն է: Սպառման երևույթի փնտեսագիտական էությունը ապրանքների ու ծառայությունների, սպառողական արժեքի կամ դրանց օգտակարության հապկանիշների իրացումն է: Դա գործընթաց է, որի ժամանակ մարդիկ և հասարակությունը բավարարում են իրենց պահանջմունքները:

Հասարակության փնտեսական կյանքը կազմված է մի քանի օղակներից, որոնցից մեկն էլ սպառումն է, որը քննարկվում է որպես վերջին օղակ, սակայն դա չի նշանակում, թե հասարակության փնտեսական գործունեությունը ավարտվում և կանգ է առնում: Տնտեսական, առավել ևս արտադրական գործունեությունը շարունակ կրկնվում է, և դա թույլ է տալիս կատարել հիմնավոր հետազոտություն, որ արտադրության և սպառման, ինչպես նաև բաշխման ու փոխանակության ու դրանց ամբողջության միջև գործող կապերն ունեն անընդհատ բնույթ:

Տնտեսական գործունեության ժամանակ հասարակության կյանքում առաջացած բոլոր կապերն ունեն երկկողմանի գործողության բնույթ, այսինքն՝ գործում է փոխազդեցության կանոնը: Մարդիկ արտադրությունը կազմակերպում են սպառման համար բարիքներ արտադրելու նպատակով, իսկ սպառումն իր հերթին շարժառիթ է՝ արտադրությունը վերսկսելու համար: Սպառման ծավալը և կառուցվածքը ամբողջությամբ պայմանավորված են արտադրությամբ, իսկ սպառումն իր հերթին հակադարձ ազդեցություն է գործում արտադրության վրա՝ նպաստելով կամ արգելակելով դրա զարգացումը:

Սպառման և արտադրության միջև գոյություն ունեցող կապը ենթադրում է արտադրողի և սպառողի միջև փնտեսական կապերի առկայություն: Արտադրողը փնտեսական հարաբերություններում սովորաբար հանդես է գալիս թելադրողի դերում: Դա հապկապես բնորոշ է այն փնտեսական համակարգերին, որտեղ մեծ է պետության փնտեսական հաղթածի դերը և գոյություն ունի փնտեսության կենտրոնացման բարձր աստիճան: Իսկ երբ փնտեսության մեջ իր ամբողջ ուժով սկսում է գործել սպառողի հասարակական ֆունկցիան, արտադրողը ստիպված է հաշվի նստել նրա ցանկությունների, պահանջմունքների ու հնարավորությունների հետ: Արտադրության և սպառման կապը կամ ազդեցության ձևը դառնում է երկկողմանի, որը նպաստում է պահանջարկի ու առաջարկի

միջև հավասարակշռության հաստատմանը, փոփոխության կայունացմանն ու զարգացմանը: Այդպիսի փոփոխական իրավիճակը բնորոշ է շուկայական կազմավորված մեխանիզմ ունեցող փոփոխական համակարգին, որտեղ սպառող-արտադրող երկկողմանի գործող կապերի ազդեցությամբ ձևավորվում են սպառողի վարքի շարժումներ:

Շուկայական փոփոխությունը դեպի սպառողը կողմնորոշված փոփոխական համակարգ է: Դրանով էլ պայմանավորված է փոփոխագիտության փոփոխության մշտական հետաքրքրությունը սովորական սպառողի՝ շուկայում դրսևորված վարքագծի նկատմամբ: Այդ հարցերի պարասխաանները պարզաբանելիս փոփոխագիտության փոփոխությունը բացահայտում է այն շարժառիթները, որոնցով դեկավարվում է սպառողը, երբ ընտրություն է կատարում շուկայում եղած ապրանքների բազմազանության պայմաններում:

Առանձին սպառողի վարքը կարող է և ոչ մի ազդեցություն չթողնել շուկայական հարաբերությունների վրա, սակայն փոփոխագիտության փոփոխությունը բացահայտում է, որ ինչքան էլ անհատները իրարից տարբերվեն, որպես սպառողներ նրանց վարքում դրսևորվում են օրինաչափություններ, որոնք, լինելով կայուն ու կրկնվող, դառնում են գործուն ուժ և ազդում են շուկայի հիմնական տարրերի և առաջին հերթին՝ պահանջարկի ու առաջարկի գործողության մեխանիզմների վրա:

Սպառողական վարքի վերլուծությունն ունի կարևոր գործնական նշանակություն: Դրա օգնությամբ արտադրողները կարող են որոշել իրենց ապրանքների գների մակարդակը, հարկապես երբ թողարկում են նորույթ, իսկ գնորդները, որպես սպառողներ, կարող են ավելի արդյունավետ որոշումներ կայացնել: Արտադրող-գնորդ շուկայական կապերի հետազոտության արդյունքում փոփոխագիտության փոփոխությունը բացահայտում և առանձնացնում է մի քանի հիմնադրույթներ, որոնք իրենց ամբողջության մեջ կազմում են սպառողական վարքի փոփոխագիտական փոփոխության բովանդակությունը:

Ապրանքների և ծառայությունների շուկաներում տեղի ունեցող գործարքներին հիմնականում մասնակցում են երկու փոփոխավարող սուբյեկտներ՝ տնային փոփոխություններն ու ֆիրմաները: Տնային փոփոխությունների վարքով որոշվում է ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկը, իսկ ֆիրմաների վարքով՝ դրանց առաջարկը: Պահանջարկ-առաջարկ հարաբերակցության հիմնախնդիրը ներկայացնում է ոչ միայն տեսական, այլ նաև գործնական հետաքրքրություն: Շուկայում սպառողը, որպես պահանջարկն անձնավորող սուբյեկտ, ձգտում է ճիշտ կողմնորոշվել ապրանքների և ծառայությունների բազմազանության և բազմաքանակության պայմաններում, կատարել ճիշտ ընտրություն, որի դեպքում կարող է նվազագույն ծախսերով ձեռք բերել առավելագույն օգտակարություն: Սպառողները այդ խնդիրը հաճախ լուծում են կռահումների և փորձի հիման վրա՝ թույլ տալով նաև որոշակի սխալներ:

Ինչ վերաբերում է արտադրողներին, ովքեր անձնավորում են առաջարկը, ապա նրանք շուկայական փոփոխությունում հանդես են գալիս նախ և առաջ որպես սպառողներ (գնորդներ), քանի որ գնում են և՛ անձնական սպառման, և՛ արտադրողական սպառման ապրանքներ ու ծառայություններ: Մակայն նրանց գլխավոր գործառնությունը ձեռնարկատիրական գործունեության կազմակերպումն

ու իրականացումն է, որի ժամանակ ծախսում են զգալի գումարներ՝ շուկայական պահանջարկն ուսումնասիրելու նպատակով, որպեսզի պարզեն ընդհանուր սպառողական վարքի առանձնահատկությունները և կարողանան հակազդել րնային րնրեսությունների վարքին:

Ցանկացած գիտություն իր րեսությունը մշակելիս օգտվում է վերացարկման մեթոդից, որովհետև հիմնական խնդիրը լուծելու համար սրիպված է կարարել մի շարք մեթոդաբանական ենթադրություններ, որպեսզի ամբողջ ուշադրությունը կենրոնացնի սկզբունքային և առանցքային նշանակություն ունեցող հիմնախնդիրների վրա: Սպառողական վարքի վերլուծության ժամանակ րնրեսագիտությունը կարարում է հետևյալ վերացական ենթադրությունները.

1. Ապրանքների և ծառայությունների բոլոր շուկաները կարարյալ մրցակցային շուկաներ են, որտեղ գները որոշվում են ազատ շուկայական հարաբերություններով:
2. Տնային րնրեսություններն ու ֆիրմաները սպառման կամ արարադրության հետ կապված ընրություն կարարելու և որոշում կայացնելու համար ունեն լրիվ և հավասարի րեղեկարվություն գների, րոկոսադրույքների, աշխարավարձի, արարադրության ծախսերի և այլ ցուցանիշների վերաբերյալ:
3. Սպառողական ընրության ժամանակ որպես հիմք վերցվում է օգրակարությունը, որի մեծությունը չափելի է:
4. Արարադրող-վաճառողները և գնորդ-սպառողները շուկայում դրսևորում են ռացիոնալ վարքագիծ, քանի որ ամեն մի լրացուցիչ միավոր արարադրելիս կամ գնելիս ձգրում են, որ ծախսերն ավելի փոքր լինեն:
5. Սպառողները չեն փոխում իրենց նախասիրությունները և միշտ գերադասում են սրանալ մեծ օգրակարություն: Օրինակ. եթե X ապրանքի օգրակարությունը մեծ է Y ապրանքի օգրակարությունից, իսկ Y-ինը՝ Z -ի օգրակարությունից, ապա X և Z ապրանքների միջև ընրություն կարարելիս սպառողը անպայման կընրի X-ը:

Դժվար չէ հասկանալ, որ վերը նշված ենթադրությունները և դրանց կայունությունը պայմանական բնույթ ունեն և կյանքում շար հազվադեպ են պարահում: Ըստ էության, ոչ մի րնրեսական համակարգում չկան կարարյալ մրցակցության շուկաներ, և ոչ միշտ է գնորդների ու վաճառողների վարքը համապարասխանում ռացիոնալ լինելու պայմաններին:

Եթե մի փոքր պարզեցված քննարկենք առանձին սպառողի վարքը, ապա կարելի է ասել, որ նա շուկայում գրնվող անթիվ-անհամար ապրանքներ ու ծառայություններ վաճառողների շրջապարում իրեն շար անօգնական և անուժ է գգում: Առաջին հայացքից թվում է, որ նրա վարքագիծը չի կարող քիչ թե շար լուրջ ազդեցություն ունենալ րնրեսության վրա, որի դեմքը որոշողը հսկա ձեռնարկություններն են, վերագգային կորպորացիաները, բնական ու արհեսարական մոնոպոլիաները: Նույնիսկ այն շուկաներում, որտեղ սպառողին պետք է «ձեռքից ձեռք խլել», օրինակ, անձնական սպառման ապրանքների շուկաներում, սպառող անհարի «ձայնը» գրեթե լսելի չէ, ուրեմն նա չի կարող լուրջ ազդեցություն թողնել այդ ապրանքներն արարադրող ֆիրմաների վրա:

Սակայն իրողությունն այլ է, եթե նկատի ենք ունենում փնտրեսական կապերի, հարկապես սպառում-արտադրություն կապի, երկկողմանի գործողության հանգամանքը, որտեղ չի կարելի թերագնահատել սպառողի ազդեցության ուժը արտադրողների վրա, թեկուզ հետևյալ նկարագրումներից ելնելով.

1. անհատ սպառողները, որպես մի ամբողջություն, ներկայացնում են ողջ հասարակությունը, որն արդեն գործում ուժ է, և դա անտեսել անհնար է,
2. չնայած նրանցից յուրաքանչյուրը բացարձակապես ինքնուրույն է որոշում կայացնում ինչ և ինչքան գնելու հարցում, սակայն այդ խնդիրները լուծելիս նրանք դրսևորում են շատ ու շատ ընդհանուր մոտեցումներ:

Նշված հանգամանքները խիստ կարևոր են, քանի որ ստիպում են ֆիրմաներին հաշվի նստել սպառողների կոլեկտիվ, հավաքական կարծիքի հետ, երբ նրանք լուծում են արտադրության կազմակերպման երեք հիմնահարցերը: Եթե սպառողների մեծ մասը համաձայն է իր փողերը վճարել որևէ ապրանքի դիմաց և վճարել ավելի, քան արտադրողի ծախսերն են, ապա արտադրողը շահույթ կստանա: Սպառողների հակառակ վարքի դեպքում ֆիրմային սպառնում է սնանկացում: Այս պարզ ու հասկանալի մեխանիզմը շուկայում գործում է որպես սպառող-արտադրող հակադարձ կապի մեխանիզմ, որն ինքնիրեն, առանց կողմնակի ազդեցության, համաձայնեցնում է արտադրության ծավալն ու կառուցվածքը սպառման ծավալի ու կառուցվածքի հետ: Այս կանոնը բնորոշ է ոչ միայն անձնական սպառման ապրանքների, այլև արտադրության միջոցների արտադրության ու սպառման գործընթացներին: Արդյունքում ձևավորվում է մի իրավիճակ, երբ փոխադարձ կապի ողջ տեխնոլոգիական շղթան գործում է այնպես, որ վերջին հաշվով արտադրվում են հենց այն ապրանքներն ու ծառայությունները, որոնք վաճառվելու ու գնվելու հավանականություն ունեն: Իհարկե, իրական կյանքում կարող են առաջանալ այլ իրավիճակներ, օրինակ. գովազդի օգնությամբ սպառողին ստիպում են գնել իրեն ոչ անհրաժեշտ կամ էլ կասկածելի հատկություններ ունեցող ապրանք: Նման իրավիճակները պետք է դիտել որպես բացառություններ, որոնք միևնույն ժամանակ հաստատում են այն ընդհանուր կանոնը, որ ֆիրմաների մեծամասնությունը ձգտում է լավագույն կերպով հարմարվել սպառողների պահանջմունքներին, քանզի սպառողի հանդեպ ազնիվ լինելը ֆիրմայի պարիվն է և բարձրացնում է նրա հեղինակությունը շուկայում: Բացի դրանից, զարգացած երկրներում վաղուց գործում են սպառողի շահերը պաշտպանող հասարակական ու պետական մեխանիզմներ: Այսպիսով, առանց չափազանցության, սպառողին կարելի է անվանել արտադրող ֆիրմաների ճակարագիրը որոշող սուբյեկտ, երբ նա իր փողով «քվեարկում է» այս կամ այն ապրանքին «կողմ» կամ «դեմ»: Սպառողական վարքի տեսությունում այս հանգամանքը ձևակերպված է որպես սպառողի ինքնիշխանության դրույթ:

Շուկայական փնտրեսությունում սպառողի վարքի վրա հիմնականում ազդում են երեք գործոններ՝ պահանջմունքը, գինը և եկամուտը: Պահանջմունքը դրսևորվում է որպես փարբեր բարիքներ սպառելու ցանկություն: Բայց քանի որ սպառման ենթակա բարիքների տեսականին բազմազան է, ապա սպառողը անհրաժեշտ է համարում որոշել դրանց օգտակարության աստիճանը և ըստ դրա էլ կարգավորել սպառման թե՛ հերթականությունը և թե՛ քանակը: Այսպես, մարդու կենսական կարիքները բավարարող ապրանքները սպառվում են առա-

ջին հերթին, իսկ մյուսները՝ ըստ սպառողի համար դրանց անհրաժեշտության աստիճանի: Այլ կերպ ասած, մարդ անհատին հատուկ է իր պահանջմունքների բավարարման ժամանակ որոշակի կարգավորվածության սահմանում:

Պահանջմունքների բավարարման կարգավորվածությունը բացառվում է նաև այն հանգամանքով, որ ցանկացած ապրանք և ծառայություն ունի իր գինը: Այդ դեպքում պահանջմունքների բավարարման անհրաժեշտության և հերթականության խնդիրը լուծելիս սպառողը համեմատում է այն ապրանքների գները, որոնք կարող են փոխարինել մեկը մյուսին կամ հաշվի է առնում նույնափիպ ապրանքների որակական հատկանիշները: Օրինակ՝ շուկայական սուրճեկտը ցանկանում է գնել ավտոմեքենա: Նոր մեքենան արժե 10 հազար միավոր, իսկ օգտագործվածը՝ 5 հազար: Եթե ընտրի նորը, ապա կարող է օգտագործել մի քանի տարի՝ առանց լուրջ վերանորոգումների, իսկ եթե ընտրի օգտագործվածը, ապա ստիպված կլինի միշտ կապարել լրացուցիչ ծախսեր, որոնց գումարը նույն ժամանակահատվածում կարող է գերազանցել 5 հազար միավորի սահմանը: Ուրեմն, առավել հաջող տարբերակ է նոր ավտոմեքենա գնելը, սակայն այս դեպքում պետք է հաշվի առնի սպառողական վարքի վրա ազդող երրորդ գործոնը՝ եկամուտը:

Որպես կանոն, սպառողների մեծամասնության համար եկամտի չափը շատ լուրջ խնդիր է, և նրանցից շատերը կնախընտրեն օգտագործված մեքենա գնելու տարբերակը: Իհարկե, կարելի է նաև վարկ վերցնել, բայց այդ դեպքում ստիպված կլինեն սահմանափակել գալիք ծախսերը, հրաժարվել որոշ պահանջմունքների բավարարումից և այլն:

Այսպիսով, սպառողական վարքը ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկի ձևավորման գործընթաց է, որի ժամանակ սպառողի սուբյեկտիվ ընտրության և պահանջարկի մեծության վրա ազդում են պահանջմունքները, գինը և եկամուտը:

8.2. ՕԳՏԱԿԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ՈՐՊԵՍ ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ՎԱՐՔԻ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՆԻՄՔ

Օգտակարության և դրա էության բնարկումները սկսվել են XVIII դարում: Զննարկման հետևություններից կարևոր է այն դիտարկումը, որ ապրանքների փոխանակության ժամանակ դրանց քանակական հարաբերությունները որոշվում են նրանով, թե փոխանակության մասնակիցները ինչպես են գնահատում ապրանքների օգտակարության չափը: Դա նշանակում է, որ այս կամ այն ապրանքի արժեքը կամ արժեքայնությունը կախված է փոխանակության գործարքի մասնակիցների անհատական գնահատումներից, նրանց անձնական հակումներից: Դրանով օգտակարության տեսությունը գնորդ-սպառողին, իր պահանջմունքներով, սուբյեկտիվ հակումներով հանդերձ, դարձրեց փոխանակական հետազոտության օբյեկտ՝ սպառման հարաբերություններին վերագրելով առաջնակարգ դեր:

Իրոք, ապրանքների ու ծառայությունների սպառման հիմքում ընկած է դրանց սպառողական արժեքը կամ մարդկանց պահանջմունքները բավարարե-

լու ընդունակությունը: Դա նշանակում է, որ ապրանքը կամ ծառայությունը սպառողի համար պետք է որոշակի օգտակարություն ներկայացնի: Օգտակարությունը սուբյեկտիվ կարեգորիա է, և դրանով է բացատրվում այն փաստը, թե ինչու է փվյալ սպառողը նախապաշարվածությունը փախի այս կամ այն բարիքին: Այսպիսով, օգտակարության փոփոխական նշանակությունը դրսևորվում է նրանում, որ գնորդն ընտրում և պահանջարկ է ներկայացնում հենց որոշակի ապրանքի նկատմամբ, որոշակի պայմաններում:

«Օգտակարություն» գիտաբանը առաջին անգամ շրջանառության մեջ է դրել անգլիացի փոփոխագետ Իրենեոմ Բենթամը՝ իր օգտապաշարական հայեցակետի շրջանակներում: Նա այն կարծիքին էր, որ մարդու գործունեության նպատակը իր բարեկեցության բարձրացումն է, որը Ի. Բենթամը առաջարկում էր չափել բոլոր հաճույքների գումարից հանելով դրանց ձեռքբերման չարժանքները՝ ժամանակի փվյալ հափվածում: Ներագայում, նրա հայրենակից Ու. Ջոնսը բացահայտեց այդ կարեգորիայի և գնի կապը, որն ավելի մանրամասն հետազոտեցին ավստրիական դպրոցի հայրնի ներկայացուցիչներ Կ. Մենգերը, Ե. Բեմ-Բավերկը և Ֆ. Վիգերը, ովքեր մանրամասն քննարկեցին օգտակարության նվազման երևույթը, երբ նույն բարիքից սպառվում է մի քանի միավոր, և դրա հիման վրա ձևավորվեց սահմանային փեսությունը:

Տնփեսագիտության փեսության մեջ բավական շար կողմնակիցներ ունի այն փեսակետը, որ սպառողական վարքի փեսության վերացական կանխադրույթներից (փես՝ ենթագլուխ 1) առավել խոցելին և թույլը օգտակարության և ծախսերի հետ դրա համադրության հնարավորության կանխադրույթն է: Այդ եզրակացությունը հիմնավորվում է այն պարզ փրամաբանությամբ, որ օգտակարության գնահատումը անհատական, սուբյեկտիվ բնույթ ունի¹, այսինքն, նույն իրի օգտակարությունը ամեն մի անհատ փվյալ պահին գնահատում է փարբեր կերպ և փարբեր չափով՝ ելնելով իր նախասիրություններից, ճաշակից և հանգամանքներից: Բացի դրանից, նույն անհատը նույն իրի օգտակարությունը փարբեր ժամանակներում և փարբեր պայմաններում նույնպես փարբեր կերպ է գնահատում: Օրինակ, ջրի և աղամանդի օգտակարության համեմատությունը և գնահատումը, որը հայրնի է Սմիթի պարադոքս անվանումով:

Այս ամենից կարելի է հետևություն անել, որ օգտակարությունը անհնար է չափել և համեմատել մի այլ բանի մեծության հետ, օրինակ՝ ծախսերի: Նման հետևությունն ընդունում են նույնիսկ սպառողական վարքի փեսության կողմնակիցները և առաջարկում են կիրառել օգտակարության չափման պայմանական միավոր՝ յուրիլ (անգլերեն utility - օգտակարություն), որի պայմանանշանը Ս փառն է²:

Կ.Մակկոնելլն ու Ս. Բրյուն դա համարում են չափման մրացածին միավոր և մանկավարժական ու դասավանդման շար հարմար հնարք, որը հնարավորություն է փախի սպառողի վարքագծի մասին դափողությունները փեղափոխելու բանական մեծությունների դաշտ:

Անհատ սպառողը ազատ է ընտրություն կափարելու հարցում, և ամեն անգամ որոշումը կայացվում է այն ապրանքի օգրին, որի սպառումից, ըստ սուր-

¹ Տ. Փիթեր, Բ. Դորնբուշ, Բ. Սմալենզի. Եփոնոմիկա. Մ., 1993, ժր. 98.

² Կ. Ք. Մաքկոննելլ, Տ. Լ. Բրյու. Եփոնոմիքս, Մ., 2007, ժր. 449.

յեկտրի մոտեցման, կարելի է ստանալ ավելի մեծ օգտակարություն: Քանի որ պահանջմունքը բավարարելու համար մարդը ստիպված է սպառել փարբեր ապրանքներ, որոնք նրա համար ունեն օգտակարության փարբեր չափեր, ապա նա ձգտում է դրանց սպառումից ստացվող օգտակարությունը հասցնել առավելագույնի: Եթե դա նրան հաջողվում է, ապա համարում է, որ ստացել է օգուտ, շահ:

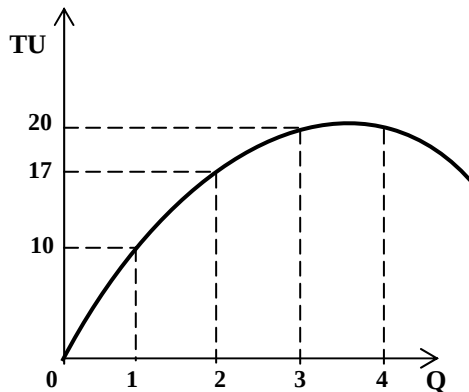
Առավելագույն օգտակարություն կարելի է ստանալ նաև նույն բարիքից, երբ սպառվում է դրանից որոշակի քանակություն, որովհետև ամեն մի նոր միավոր ավելացնում է օգտակարության կամ բավարարվածության աստիճանը: Այսպիսով, օգտակարություն հասկացության քննարկումը թույլ է տալիս առանձնացնել օգտակարության երկու փիպ` ընդհանուր և սահմանային:

Ընդհանուր օգտակարությունը ժամանակի որոշակի հատվածում ապրանքների կամ ծառայությունների սպառումից պահանջմունքների բավարարվածության ընդհանուր չափն է, որն ընդունված է նշել TU (total utility) հապավումով: Եթե որևէ մեկը գնել է 4 պաղպաղակ, ապա նա առաջին պաղպաղակի սպառումից ստանում է դրա առավելագույն օգտակարությունը, օրինակ՝ 10U, երկրորդից ստանում է ինչ-որ չափով պակաս բավարարվածություն կամ օգտակարություն՝ 7U, երրորդից՝ 3U, չորրորդից՝ 0 կամ պարզապես հրաժարվում է դրա սպառումից: Այս օրինակը կարելի է ներկայացնել աղյուսակի և գծապատկերի փեսքով, որոնք փեսանելի են դարձնում փվյալ ապրանքի սպառման ժամանակ ստացված ընդհանուր օգտակարության փոփոխման երևույթը:

Սպառված պաղպաղակի քանակը Q	Ընդհանուր օգտակարությունը U
1	10
2	17
3	20
4	20

Ձևագր 8.1.

Ընդհանուր օգտակարությունը



Ձևագր 8.1.

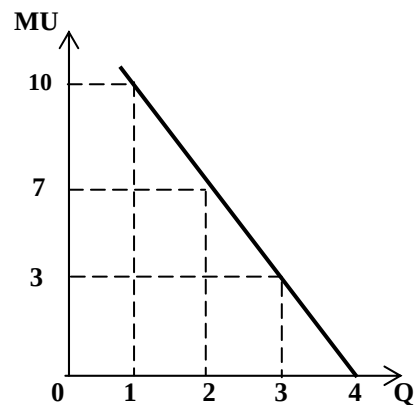
Ընդհանուր օգտակարությունը

Ընդհանուր օգտակարության թե՛ աղյուսակը և թե՛ գծապատկերը վկայում են, որ ցանկացած պահանջմունք շուրջ թե՛ ուշ լրիվ բավարարվում է՝ նույն բարիքից ինչ-որ քանակություն սպառելու շնորհիվ, և ընդհանուր օգտակարությունը իր առավելագույն սահմանին հասնում է աստիճանաբար: Ընդ որում, ամեն մի աստիճանում նկատվելի է օգտակարության կամ բավարարվածության մակարդակի աճի բացարձակ նվազում: Չի բացառվում, որ 5-րդ պաղպաղակի հարկադրված սպառումը առաջացնի ոչ թե բավականություն, այլ փհանություն, այսինքն՝ դրա օգտակարությունը կունենա բացասական նիշ, օրինակ՝ -15, և

ընդհանուր օգտակարությունը իսկույն կկրճատվի այդքանով: Դրա համար էլ ընդհանուր օգտակարության կորը կունենա վարընթաց տեսք:

Օգտակարության հայեցակետը իր հետագա զարգացումը ստացավ սահմանային օգտակարության տեսության շրջանակներում, որն ավելի ճշմարտացի և իրարեսական է նկարագրում օգտակարության նվազման երևույթը: Սահմանային օգտակարությունը պահանջմունքների բավարարվածության այն լրացուցիչ չափն է, որը սպառողը ստանում է սպառվող ապրանքի ամեն մի հաջորդ միավորից, որն ընդունված է նշել MU (marginal utility) հապավումով: Ամեն մի սպառող ապրանքի լրացուցիչ միավորի օգտակարությունը գնահատում է դրա իջեցման հարկանիշը՝ նկատի ունենալով, այսինքն՝ լրացուցիչ կամ սահմանային օգտակարությունն ունի նվազման ֆունկցիա: Օգտակարության նման փոփոխությունն առաջին անգամ քննարկել է գերմանացի տնտեսագետ Գերման Նոսենը և ձևակերպել է սահմանային օգտակարության նվազման օրենքը, որը տնտեսագիտության մեջ հայրնի է որպես Նոսենի առաջին օրենք: Վերը բերված օրինակի տվյալներով կարելի է ներկայացնել սահմանային օգտակարության նվազող ֆունկցիան՝ աղյուսակի և գծապատկերի տեսքով:

Սպառված պաղպաղակի քանակը Q	Սահմանային օգտակարությունը MU
1	10
2	7
3	3
4	0



Ձևաթիվ 8.2.

Սահմանային օգտակարությունը

Ձևաթիվ 8.2.

Սահմանային օգտակարությունը

Օգտակարության տեսությունը ելնում է այն դրույթից, որ օգտակարության չափը, մեծությունը կախված է սպառվող բարիքների քանակից: Դրանից կարելի է եզրակացնել, որ ընդհանուր օգտակարությունը (TU) կարելի է որոշել նաև սպառվող միավորների սահմանային օգտակարության (MU) մեծությունները գումարելով: Սակայն սպառողը տվյալ ապրանքի և ծառայության արժեքայնությունը որոշելիս նկատի ունի ոչ թե ընդհանուր օգտակարությունը, այլ հենց լրացուցիչ կամ սահմանային միավորի օգտակարությունը: Դրանից էլ կախված սպառողի հետագա վարքը՝ կշարունակի կատարել նոր գնումներ, թե՛ ոչ: Այդ խնդրի լուծման նպատակով սահմանային օգտակարության տեսության շրջանակներում քննարկվում է նաև ապրանքի արժեքի հիմնախնդիրը:

Սահմանային տեսության առանցքային գաղափարներից մեկն էլ այն է, որ ապրանքի արժեքը կամ արժեքայնությունը, որը կարելի է հասկանալ նաև որ-

պես օգտակարության հոմանիշ, որոշվում է ոչ թե ապրանքի արտադրության ծախսերով, այլ այն օգտակար էֆեկտով, որը սպառվող ապրանքի վերջին կամ սահմանային միավորը պարճառում է սպառողին:

Այս մոտեցումը հակասում էր դասական փոխադրության ավանդական գաղափարներին (Ա. Սմիթ, Դ. Ռիկարդո, Կ. Մարքս, Զ. Միլ), քանի որ որպես փոխադրության գործունեության վերջնական արդյունքների գնահատական, ընդունվում է օգտակարությունը: Տնտեսագետներից շատերի կարծիքով օգտակարության փեսության այդ մոտեցումը հեղաշրջում առաջացրեց փոխադրության մեջ, և դա անվանեցին «մարժինալիստական (սահմանային) հեղափոխություն»:

Այնուհանդերձ, ավելի մեծ թիվ են կազմում այն փոխադրությունները, որոնց կարծիքով մարժինալիզմը սուբյեկտիվ հոգեբանական փեսություն է, և դա բավական հիմնավոր գնահատական է: Սահմանային գաղափարի հիմնադիրները համոզված պնդում էին, որ փոխադրական բոլոր կարեգործիաները պետք է բացառվել միայն իրերի նկատմամբ սուբյեկտի ունեցած նախասիրություններով, սպասումներով, ճանաչողության աստիճանով: Օրինակ՝ ըստ Ն.Մենցերի՝ իրերը ինքնին գուրկ են օբյեկտիվ հարկանիշներից և իրերին հարկանիշներ (լավն է, վատն է) վերագրում են մարդիկ՝ իրենց անձնական ընդունակությունների սահմաններում: Իհարկե, այդ միտքը նոր չէր, քանի որ Ն.Մենցերից մոտ 250 տարի առաջ նման միտք արտահայտել էր Վ.Շեքսպիրը՝ իր «Նամկեր» դրամայում՝ իրերն ինքնին ոչ լավն են և ոչ էլ վատը, այլ մարդիկ են դրանց այդպես գնահատում:

Սահմանային օգտակարության փեսությունը իր նվազող ֆունկցիայի դրույթով լրիվ տրամաբանական է, սակայն փոխադր-հետադարձության շատերին շփոթեցնում է այն հանգամանքը, որ օգտակարությունը հնարավոր չէ նույնիսկ մոտավոր չափել՝ դրա սուբյեկտիվ բնույթի պարճառով: Իսկ այն, ինչը հնարավոր չէ չափել, շատ դժվար է օգտագործել որպես փեսական դրույթների հավասարի ապացույց, հարկապես փոխադրական վերլուծությունների ժամանակ:

Օգտակարության չափման հարցում սահմանային փեսության շրջանակներում ձևավորվել է երկու մոտեցում՝ կարդինալիստական (քանակական, թվային) և օրդինալիստական (կարգային):

Կարդինալիստական մոտեցման կողմնակիցները (Եվ. Բեն-Բավերկ, Ու. Զևոնս, Ալֆ. Մարշալ, Դ. Ռոբերտսոն և այլն) օգտակարության չափման ժամանակ դիտարկում են դրա սուբյեկտիվ արժեքայնությունը, այսինքն, մարդու վերաբերմունքը տվյալ բարիքի նկատմամբ: Պահանջմունքների բավարարումը տեղի է ունենում ժամանակի որոշակի հարվածում, որն ուղեկցվում է տվյալ բարիքի հետ կապված հագեցվածության աճով, ընդ որում՝ սպառվող ամեն մի նոր միավոր ունի ավելի փոքր օգտակարություն: Նման դիրքորոշման դեպքում բարիքի կամ ապրանքի սուբյեկտիվ արժեքայնությունը պայմանավորված է դրա քանակով: Որքան շատ է բարիքի քանակը, այնքան փոքր է դրա հերթական միավորի օգտակարությունը կամ արժեքայնությունը, և անհրաժեշտության դեպքում սպառողը կհրաժարվի հենց վերջին միավորից: Այս ենթադրության հիման վրա կարդինալիստական մոտեցումը կարարում է հետևություն, որ բարիքի արժեքայնությունը որոշվում է այն միավորի սահմանային օգտակարու-

թյան աստիճանով, որով բավարարվում է ընդհանուր պահանջմունքը: Մեր օրինակում դա կլինի պաղպաղակի 3-րդ միավորը, որի սահմանային օգտակարության չափից ելնելով, ըստ կարդինալիստների, սպառողը կգնահատի մյուս երկու միավորների արժեքայնությունը: Սակայն իրական կյանքում արժեքայնությունն ունի չափման դրամական արտահայտություն, այսինքն՝ գին, որի տարբերն են ծախսերը և շահույթը, և որը, որպես կանոն, հավասար չէ սահմանային օգտակարության մեծությանը:

Նամաձայն սպառողական վարքի կարդինալիստական հայեցակետի՝ տվյալ գնով և տվյալ ապրանքներից ու ծառայություններից ինչ-որ քանակություն գնելու դեպքում ոչ միշտ է, որ փեղի է ունենում համարժեք փոխանակություն: Դեռ ավելին, շատ հնարավոր է, որ սպառողը սրանա ինչ-որ օգուտ, որը սպառողական վարքի ընդհանուր փեսությունում անվանում են «սպառողական ռենտա» կամ «սպառողական ավելցուկ»:

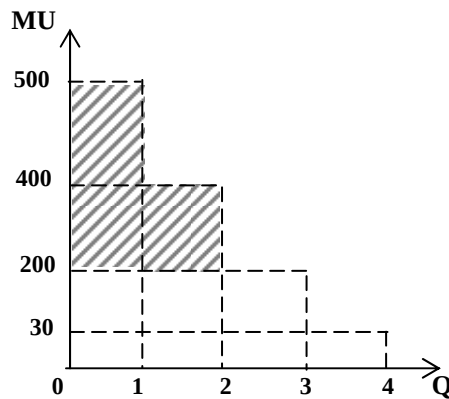
Սպառողի ավելցուկի էությունն այն է, որ գնորդը տվյալ ապրանքից գնում է այն քանակությամբ, որ վերջին միավորի սահմանային օգտակարության դրամական գնահատումը հավասարվի այդ ապրանքի գնին: Բայց քանի որ ամեն մի լրացուցիչ միավոր հաջորդի համեմատ (3-րդը՝ 4-րդի, 4-րդը՝ 5-րդի) ունի բարձր սահմանային օգտակարություն, ապա սրացվում է, որ բացի վերջին միավորից, մյուսների սահմանային օգտակարության դրամական չափը մեծ է այդ ապրանքի գնից, որը, վերջին հաշվով, գնորդը վճարում է:

Այսինքն՝ սպառողի տրամաբանությամբ, տվյալ ապրանքի վերջին միավորի սահմանային օգտակարության դրամական արտահայտությունը և միավորի գինը հավասար են: Այսպիսի տրամաբանության արդյունքում սպառողը, թվում է, թե սրանում է ինչ-որ օգուտ, ռենտա: Բացարկենք դա օրինակով:

Ենթադրենք՝ պաղպաղակի առաջին միավորի սպառումից սրացված օգտակարությունը սպառողը գնահատում է 500 յուրիլ կամ դրամ, երկրորդի սպառումից սրացված օգտակարությունը՝ 400, երրորդինից սրացվածը՝ 200, չորրորդինը՝ 30 և այլն: Պաղպաղակի միավորի շուկայական գինը 200 դրամ է, ուրեմն սպառողը կիրառարվի 4-րդ միավորից, իսկ նախորդ երեք միավորներից սրացած ընդհանուր օգտակարությունը կկազմի 1100 յուրիլ կամ դրամ: Սպառողը վճարել է ընդամենը 600 դրամ, և ըստ նրա՝ ինքը շահել է 500 դրամ (1100-600): Կարելի է կառուցել «սպառողի ավելցուկ» հասկացության գրաֆիկական պատկերը (տե՛ս գծապատկեր 8.3): Գծապատկերում սպառողի ավելցուկը կոորդինատների հարթության վրա պատկերված է մզացված տարածքով:

Օրդինալիստական մոտեցման կողմնակիցները (Վ. Պարեյո, Զ. Շիքս, Ֆ. Էջուորթ, Ռ. Ալեն և այլք) սկզբունքորեն հրաժարվեցին սահմանային օգտակարության մեծությունն ընդունել որպես օգտակարության չափման համապիտանի միավոր և առաջարկեցին այլ մոտեցում: Ըստ նրանց՝ սպառողները որոշակի պահանջմունք բավարարելու համար սովորաբար միաժամանակ օգտագործում են փոքրեր ապրանքներ կամ ապրանքների հավաքածու: Ուրեմն սահմանային օգտակարության բացարձակ մեծությունների փոխարեն ավելի արդյունավետ է կիրառել հարաբերական մեծություններ: Դրա համար անհրաժեշտ է համեմատել փոքրեր ապրանքներից կազմված հավաքածուները և պարզել դրանց նկատմամբ սպառողների նախապաշարվածությունների աստիճանը, դրանց կարգը:

Նման վերլուծություն և համեմատություն կարելի է կատարել անարբերության կորերի դրույթի օգնությամբ, երբ առանձին ապրանքի միավորի սահմանային օգտակարությունը դառնում է հավաքածուի ընդհանուր օգտակարության տարր, այսինքն՝ «լուծվում է» ընդհանուր օգտակարության մեջ:



Պատկեր 8.3. Սպառողական ավելցուկ

Սահմանային օգտակարության օրդինալիստիկական հայեցակետի հիմքում ընկած են սպառողական վարքի հետևյալ ճշմարտությունները:

1. Սպառողի նախապաշարվածություններն ունեն կարգավորված, սանդղակային բնույթ: Դա նշանակում է, որ սպառողն ունի փոքրեր պահանջմունքներ, դրանց բավարարման համար պահանջվում են ապրանքների փոքրեր հավաքածուներ, և նա կարող է դրանք համեմատել, օրինակ՝ X և Y հավաքածուները նա գերադասում է Z հավաքածուից, ուրեմն X և Y հավաքածուները նախընտրելի են:

2. Սպառողի նախապաշարվածությունների փեղաշարժման երևույթը: Եթե սպառողը համեմատում է մի շարք հավաքածուներ, ապա աշխատում է ընտրել լավագույնը, օրինակ՝ X հավաքածուն գերադասում է Y հավաքածուից, Y-ը՝ Z հավաքածուից, ուստի նրա նախապաշարվածությունը բոլոր դեպքերում X հավաքածուի կողմն է:

3. Պահանջմունքների առավել լրիվ բավարարվածության ձգտում: Սա նշանակում է, որ սպառողը չի հրաժարվի լրացուցիչ միավորի սպառումից, քանի դեռ չի բավարարել իր պահանջմունքը և քանի դեռ գտնում է, որ դա կբարձրացնի իր բարեկեցության մակարդակը:

4. Սահմանային օգտակարության նվազման դրույթը:

8.3. ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ՎԱՐՔԻ ՁԵՎԱՎՈՐՄԱՆ ՏԻՄՆԱԿԱՆ ԴՐՈՒՅԹՆԵՐԸ

Սպառողական վարքի ձևավորման հիմքում ընկած է ապրանքների օգտակարության հասկացումը, որը մարդկանց պահանջմունքների բավարարման գլխավոր և միակ պայմանն է: Դրա հիման վրա ձևավորվում է նաև պահանջարկը՝ որպես պահանջմունքի բավարարման քանակական որոշակիություն: Ինչպես պարզել ենք, պահանջարկի փոփոխական օրենքը բացահայտում է գնի մեծության և պահանջարկի քանակի միջև գոյություն ունեցող հակադարձ կապը: Այդ իմաստով, պահանջարկի օրենքի գործողությունով կարելի է բացատրել սպառողի խելամուտության հանգամանքը: Բարձր գինը, իրոք, կարող է սպառողին վանել շուկայից, իսկ ցածր գինը, հակառակը՝ խրախուսում է սպառողին ավելի շար գնումներ կատարել: Քննարկենք սպառողի վարքի երկրորդ դրսևորումը, որի ձևավորման ժամանակ կարևոր դեր են խաղում սահմանային օգտակարության նվազման, նախընտրությունների, օգտակարության առավելացման և սպառողական հավասարակշռության դրույթները:

Ընդհանուր առմամբ, մարդկանց պահանջմունքները անսահման են, և դրանց բավարարումը թվում է անհնար, սակայն կոնկրետ ապրանքի նկատմամբ պահանջմունքը կարող է բավարարվել: Ժամանակի որոշակի հատվածում, որպես կանոն, մարդկանց ճաշակը, եկամուտները և նրանց պահանջարկի, հետևաբար վարքի մյուս պայմանները մնում են կայուն, անփոփոխ, և սպառողները կարող են ձեռք բերել որոշակի ապրանքների ու ծառայությունների ինչ-որ քանակ: Որքան մեծ է այդ քանակը, այնքան փոքր է սպառողների՝ նույն ապրանքներից և ծառայություններից լրացուցիչ միավոր գնելու ցանկությունը և ձգտումը: Նրանց այդ վարքագիծը պայմանավորված է սահմանային օգտակարության նվազման օրենքի գործողությամբ: Այդ հանգամանքն ավելի ակնառու է երկարաժամկետ օգտագործման ապրանքների գնումների ժամանակ: Օրինակ՝ ավտոմեքենայի պահանջմունքը կարող է առաջացնել դրա գնման շար մեծ ցանկություն, իսկ երկրորդն ունենալու ցանկությունն արդեն փոքր է և այդպես շարունակ: Նույնիսկ շար հարուստ ընտանիքներ, որոնք կարող են գնել մի ամբողջ ավտոպարկ, սովորաբար անձնական պահանջմունքների բավարարման համար գնում են 4-5 մեքենա:

Տնտեսագիտությունը, նկատի ունենալով սպառողների նման խելամուտ վարքը, առաջադրել է մի գաղափար, ըստ որի՝ ամեն մի պահանջմունք կարող է բավարարվել նույն բարիքից մի քանի նմուշ կամ երկու և ավելի բարիքներից կազմված հավաքածու սպառելու միջոցով: Ընդ որում, բարիքներից յուրաքանչյուրը, որպես սահմանային միավոր, նախորդի համեմատ սպառողի համար կունենա ավելի փոքր օգտակարություն, հետևաբար կառաջացնի այդ միավորը գնելու ավելի փոքր ցանկություն, որը իսկույն կդրսևորվի նրա սպառողական վարքագծում: Դա ավելի առարկայական պարկերացնելու համար օգտվենք նախորդ շարադրանքի օրինակից: Ենթադրենք՝ սահմանային օգտակարության նվազման օրենքը սկսում է գործել պաղպաղակի հենց առաջին միավորի սպառումից: Ամեն մի հաջորդ միավոր ավելի փոքր օգտակարություն ունի սպառողի համար, քանի որ պաղպաղակի պահանջմունքն աստիճանաբար բավարարվում

է: Սահմանային օգտակարության աղյուսակն ու գրաֆիկը ակնառու ցույց են տալիս պաղպաղակի այն քանակը, որից ավելի սպառողն այլևս չի գնում:

Տնտեսագիտության համար առանձնահատուկ կարևորություն ունի այն հանգամանքը, որ սահմանային օգտակարության նվազման կորը ևս ապացուցում է պահանջարկի կորի բացասական թեքության երևույթը: Եթե ապրանքի ամեն մի հաջորդ միավորն ունի ավելի փոքր սահմանային կամ լրացուցիչ օգտակարություն, ապա սպառողը լրացուցիչ միավորը կգնի այն դեպքում, երբ իջնում է փոխադրյալ ապրանքի գինը: Բացի դրանից, ելնելով հենց նույն դատողությունից, սպառողը կարող է որոշել այլևս չգնել լրացուցիչ միավոր նույն ապրանքից, նույն գնով, քանի որ կարող է այդ գումարով այլ ապրանք գնել, որը նրա համար այլընտրանքային «օգտակարություն» ստանալու հնարավորություն է ներկայացնում: Եթե այս ամենը դիտարկենք արտադրող-վաճառողի տեսանկյունից, ապա նվազող սահմանային օգտակարության օրենքը ազդում է նաև նրա վարքի վրա՝ ստիպելով իջեցնել գինը՝ լրացուցիչ գնումներ կատարելու սպառողական ցանկությունը խթանելու նպատակով: Այսպիսին է, փաստորեն, պահանջարկի կորի դիրքը հիմնավորելու տրամաբանությունը ըստ նվազող սահմանային օգտակարության դրույթի:

Սահմանային օգտակարության նվազման դրույթը թույլ է տալիս հիմնավորել նաև սպառողական վարքի այլ դրսևորումներ: Դա առանցքային նշանակություն ունի սպառողական այն վարքագծի բացատրության համար, երբ սպառողը ստիպված է լինում իր դրամական եկամուտը բաշխել տարբեր ապրանքներ ու ծառայություններ գնելու համար: Սովորական կամ «միջին» սպառողները դրսևորում են տիպական վարք և, որպես օրինաչափություն, նման իրավիճակներում ելնում են հետևյալ պարկերացումներից:

1. Քանի որ նրանք խելամիտ վարք դրսևորող սպառողներ են, ապա աշխատում են այնպես փնտրիներ իրենց եկամուտները, որ ձեռք բերած ապրանքներից ու ծառայություններից ստանան առավել հնարավոր մեծ ընդհանուր օգտակարություն:

2. Կարելի է ապացուցված համարել նաև, որ խելամիտ սպառողներն ունեն ապրանքների և ծառայությունների ընտրության բավական հստակ համակարգ, որն ընդունված է անվանել սպառողի նախընտրությունների դրույթ: Նախընտրությունների դրույթը վկայում է, որ սպառողները շատ լավ գիտակցում են, թե ինչպիսի սահմանային օգտակարություն կարող են ստանալ փոխադրյալ ապրանքի ամեն մի լրացուցիչ միավորից, եթե որոշեն կատարել լրացուցիչ գնումներ:

3. Սպառողների պահանջմունքները բավարարող բոլոր ապրանքներն ու ծառայությունները ունեն գին, որովհետև դրանց արտադրության համար պահանջվող ռեսուրսները նույնպես գնվում և վաճառվում են: Ակնհայտ է, որ եթե սպառողի եկամուտները սահմանափակ են, ապա գների սահմանված մակարդակում նրանք չեն կարող գնել այն ամենը, ինչի պահանջմունք ունեն փոխադրյալ պահին, հետևաբար կարող են գնել սահմանափակ քանակով ապրանքների և ծառայությունների հավաքածու: Այդ դեպքում նրանք պետք է համեմատեն ապրանքների ու ծառայությունների սահմանային օգտակարության աստիճանները՝ ընդհանուր օգտակարությունը առավելագույնի հասցնելու նպատակով:

4. Ցանկացած երկրում շատ փոքր թիվ են կազմում այն մարդիկ, ովքեր

իրենց թույլ կրան գնել «ամեն բան, ինչ հնարավոր է»: Ընդհանուր կանոնն այն է, որ դրամական եկամուտները սահմանափակ են, և գնորդները ապրանքների և ծառայությունների սահմանային օգտակարությունները համեմատելուց բացի, դրանք համեմատում են նաև իրենց դրամական եկամտի մեկ միավորի «սահմանային օգտակարության» հետ, ինչը նույնպես էական ազդեցություն է գործում սպառողական վարքի վրա:

Այս կարգի դաբոդությունները վերաբերում են բոլոր սպառողներին: Ելնելով դրանցից՝ սպառողներն իրենք են որոշում, թե իրենց եկամուտների սահմաններում ինչ ապրանքներ ու ծառայություններ և ինչ քանակով պետք է ընտրեն ու գնեն, որպեսզի իրենց պահանջմունքները կարողանան բավարարել հնարավոր առավել մեծ օգտակարությամբ: Այլ կերպ ասած՝ օգտակարության առավելագույն կամ պահանջմունքների բավարարումն առավելագույնի հասցնելու կանոնը պահանջում է, որ սպառողները իրենց դրամական եկամուտները բաշխելիս նկատի ունենան, որ եկամտի ամեն մի միավորով, գնելով հավաքածուի մեջ մրնոդ ապրանքներից լրացուցիչ միավորներ, յուրաքանչյուր միավորի սպառումից պետք է սրանան նույն չափի սահմանային կամ լրացուցիչ օգտակարություն, որը պետք է համարժեք լինի փողի լրացուցիչ միավորի սահմանային օգտակարությանը: Նման պարագայում հավաքածուի մեջ մրնոդ ամեն մի ապրանք կունենա նույն մեծության միջին կշռված սահմանային օգտակարություն՝ ըստ գնի: Օրինակ՝ հավաքածուն կազմված է X, Y և Z ապրանքներից, որոնցից յուրաքանչյուրի սահմանային միավորը ունի րարբեր գին, հետևաբար րարբեր միջին սահմանային օգտակարություն՝ ըստ գնի, ինչը երևում է 8.3 աղյուսակից:

² *Ölçöl* ³ *İ 8.3*

ԱՌԱՎԵԼ ՕԳՏԱԿԱՐՈՒԹՅՈՒՆ ՈՒՆԵՅՈՂ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Հավաքածուի կառուցվածքը	Սահմանային միավորի գինը P	Սահմանային օգտակարության մեծությունը MU	Միջին կշռված սահմանային օգտակարությունը ըստ գնի MU:P
X	100	1000	10
Y	40	800	20
Z	30	450	15

Աղյուսակի րվյալներից երևում է, որ հավաքածուի ընդհանուր օգտակարությունը կազմում է 2250, իսկ միջին կշռված սահմանային օգտակարությունը՝ 45 յուրի: Հավաքածուի ապրանքների սահմանային օգտակարության աղյուսակից պարզվում է, որ Y ապրանքն ունի ամենաբարձր միջին կշռված սահմանային օգտակարություն, և սպառողի եկամտի մեկ միավորը, րվյալ դեպքում, ունի արդյունավետության ավելի մեծ ասրիճան: Սպառողը կաշխարի գնել բարձր սամանային օգտակարություն ունեցող ապրանքներից ավելի շար և դրա համար պետք է հրաժարվի X ապրանքի որոշ քանակից: Ենթադրենք՝ նա հրաժարվում է X ապրանքի մեկ միավորից և լրացուցիչ գնում է 2,5 միավոր Y

ապրանքից: Այդ դեպքում X ապրանքի սահմանային օգտակարությունը կմեծանա, իսկ ընդհանուր օգտակարությունը՝ կնվազի, մինչդեռ Y ապրանքի սահմանային օգտակարությունը կնվազի, իսկ ընդհանուր օգտակարությունը՝ կբարձրանա: Կարարելով իր դրամական եկամուտների վերաբաշխում՝ սպառողը, վերջին հաշվով, հավասարակշռում է հավաքածուի մեջ մտնող ապրանքների սահմանային օգտակարության մեծությունները, միաժամանակ ձեռք է բերում առավելագույն ընդհանուր օգտակարություն: Դա կարելի է ցույց տալ հետևյալ աղյուսակի օգնությամբ:

²ՕՆՃԺԵ ³ Ի 8.4

**ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆ ԿԱՄ ԱՌԱՎԵԼԱԳՈՒՅՆ
ԸՆԴՆԱՆՈՒՐ ՕԳՏԱԿԱՐՈՒԹՅՈՒՆ**

Նավաքածուի կառուցվածքը	Սահմանային միավորի գինը P	Սահմանային օգտակարության մեծությունը MU	Միջին կշռված սահ- մանային օգտակա- րությունը ըստ գնի MU:P
X -1	100	1500	15
Y+2,5	40	600	15
Z	30	450	15

Սպառողը, ելնելով սահմանային օգտակարության նվազման, նախընտրությունների և ընդհանուր օգտակարության առավելացման դրույթներից, կաշխատի հավասարեցնել X, Y և Z ապրանքների սահմանային օգտակարությունները, ինչպես և դրամական միավորի արդյունավետության գործակիցը: Իր եկամուտների սահմաններում, չխախտելով հավաքածուի սովորական կառուցվածքը և միջին կշռված սահմանային օգտակարության ամբողջական մեծությունը, սպառողն, այնուամենայնիվ, ձեռք է բերում առավելագույն ընդհանուր օգտակարություն՝ 2550 յուրիլ՝ 2250-ի փոխարեն, և այս վարքագիծը սպառողական վարքի տեսության մեջ դիտում են որպես սպառողի հավասարակշռության կամ օգտակարության առավելացման դրույթի կենսագործում:

Օգտակարության առավելացման դրույթից հետևում է, որ սպառողներն իրենց պահանջմունքների առանձին տեսակներ բավարարում են ինտենսիվության փոքրեր աստիճաններով, որը նույնպես զուտ սուբյեկտիվ բնույթ ունի: Սակայն պահանջմունքների բավարարման գործընթացում կարելի է բացահայտել օբյեկտիվ բնույթ ունեցող այնպիսի մի երևույթ, ինչպիսին կենսական պահանջմունքների բավարարման առաջնահերթությունն է: Նախկանալի է, որ ցանկացած սպառող ինքն է փնտրիում իր պահանջմունքները բավարարելու և իր շուկայական պահանջարկի ձևավորման գործընթացները՝ դրանց հերթականության որոշակի սանդղակի օգնությամբ, որի առաջին տեղերը զբաղեցնում են առավել անհերքելի պահանջմունքները: Ղեկավարվելով այդ օրինաչափության պահանջներով, սպառողը աստիճանաբար անցնում է պակաս անհերքելի կամ կենսական նշանակություն ունեցող պահանջմունքների բավարարմանը, և վերջին հաշվով, սպառվող բարիքների սահմանային օգտակարություն-

ները հավասարվում են: Այս երևույթը նույնպես հեքագրվել է Գ.Նոսենի կողմից, և նրա փեսական հեքությունը հայտնի է որպես Նոսենի երկրորդ օրենք, ըստ որի՝ ընդհանուր օգրակարության առավելագման ժամանակ սպառվող բոլոր բարիքների սահմանային օգրակարությունները հավասարվում են:

Դա կարելի է ներկայացնել հեքայալ հավասարման օգնությամբ, որն ընդունված է անվանել սպառողի կողմից իր օգրակարության առավելագման բանաձև.

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \frac{MU_z}{P_z} = \dots = \frac{MU_n}{P_n} :$$

8.4. ԲՅՈՒՋԵՏԱՅԻՆ ՍԱՏՄԱՆԱՓԱԿՄԱՆ ԴՐՈՒՅԹԸ

Սպառողական վարքի փեսության օրդինալիսական կամ կարգային հալեցակերի համաձայն՝ սպառողի վարքը պերք է քննարկել երկու փեսանկյունով. 1) ի՞նչ վարք կդրսևորի սպառողը կամ գնորդը փվյալ սահմանափակ եկամրի դեպքում և 2) առկա ապրանքներից ի՞նչ հավաքածու կցանկանա գնել, եթե դրանց օգրակարությունները համարժեք են:

Սպառողի ամեն մի ցանկություն չէ, որ կարող է իրացվել, հեքևաբար նրա ամեն մի ընրությունն էլ իրականություն չի կարող դառնալ: Դրան, ամենից առաջ, խանգարում, խոչընդոտում են ժամանակն ու եկամուրը: Օրինակ՝ մարդիկ հաճախ բողոքում են, որ իրենց մրադրությունների իրականացմանը խանգարում է ժամանակի սղությունը, հեքևաբար, ինչ սահմանափակ է՝ կարելի է արժևորել:

Սպառողական վարքի փեսությունը հնարավորություն է փալիս կաքարելունաև «ժամանակ» գործոնի վերլուծություն և որոշելու, թե ինչպես կարելի է չափել դրա արժեքայնությունը: Թե՛ սպառողական և թե՛ արքադրական գործունեությունը փելի է ունենում ժամանակի որոշակի փևողության ընթացքում, և դա պերք է դիքել որպես սպառողի վարքի և արքադրողի վարքի ընդհանուր հաքկանիշ:

Տնքեսագիքության փեսությունը ժամանակը նույնպես դիքում է որպես արժեքավոր փնքեսական ռեսուրս: Այսպես, մարդը, աշխաքանքի ընթացքում ծախսելով որոշակի ժամանակ, կարող է սքանալ, ենթադրենք՝ 5000-ից մինչև 50000 դրամ աշխաքավարձ՝ ելնելով իր ընդունակություններից, հմքությունից և այլն: Իսկ եթե նա այդ նույն ժամանակն օգրագործում է հանգսքի կամ սպառողական գործունեության այլ դրսևորումների վրա, ապա պերք է ընդունել, որ կորցնում է այդ գումարը՝ որպես հնարավոր եկամուր:

Սպառողական վարքի փեսության հիմնադիրներն ու կողմնակիցները, ելնելով սահմանային օգրակարության դրույթից, որպես կանոն, ենթադրում են, որ սպառումը ակնթարթային, փվյալ պահին փելի ունեցող գործընթաց է: Սակայն փրամաքանական է նաև այն դիքարկումը, որ սպառողական ապրանքներից շաքերի սպառումը պահանջում է ավելի շաք ժամանակ, և դրանց գները որոշելիս պերք է նկաքի ունենալ նաև սպառման ժամանակի արժեքը: Օրինակ՝ կի-

նոյի փոմսն արժեն 1000 դրամ, իսկ համերգինը՝ 1500, կինոյի փոմսն արժեն 3 ժամ է, իսկ համերգինը՝ 1 ժամ: Եթե 1 ժամ աշխատանքի վարձարությունը կազմում է 1000 դրամ, ապա կինոյի փոմսի արժեքը հավասար է 4000 դրամի ($1000+3 \times 1000$), իսկ համերգի փոմսի լրիվ արժեքը հավասար է 2500 ($1500+1000$): Սրացվում է, որ համերգի փոմսի լրիվ արժեքը ավելի փոքր է, քան կինոյի փոմսի լրիվ արժեքը: Եթե նկարի ունենանք սահմանային օգտակարության դրույթը, ապա պետք է ավելի շար կինո դիտել, քան հաճախել համերգ: Իսկ եթե նկարի ունենանք ծախսված ամբողջ ժամանակի արժեքայնությունը, ապա կարելի է հանգել հակառակ հետևության:

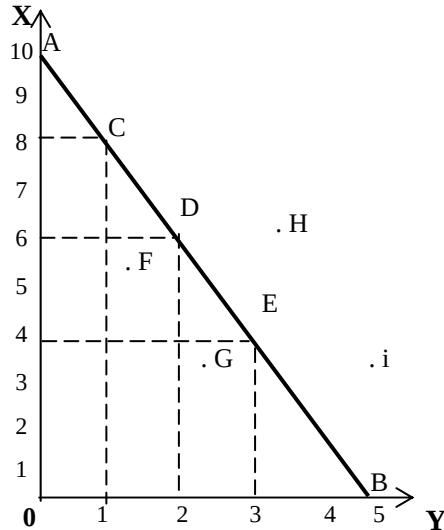
Ժամանակի արժեքայնության դրույթը ժամանակակից պայմաններում ունի իր որոշակի արտահայտությունը: Այսպես, խոշոր կորպորացիայի մենեջերը իր ժամանակը գնահատում է շար բարձր և ուղևորությունների դեպքում օգտվում է օդանավերի ծառայություններից, չնայած օդանավի փոմսը թանկ արժեն, իսկ թոշակառու կգերադասի ավտոբուսը կամ գնացքը, որովհետև նրա համար ժամանակն ունի փոքր արժեք:

Սպառողական վարքի վրա ավելի ակնառու, որոշիչ ազդեցություն է թողնում եկամուտը, և պարտական չէ, որ փոխադասարանների մեծամասնությունը այդ արգելքին մեծ կարևորություն է տալիս: Սպառողի համար հասանելի են միայն շուկայական այն որոշումների իրականացումները, որոնք, այսպես ասած, փեղավորվում են նրա եկամուտների սահմաններում: Այս կարևոր փոխադասական երևույթը սպառողական վարքի փոքրիկ մեջ անվանում են բյուջեփայլի սահմանափակման դրույթ:

Բյուջեփայլի սահմանափակման դրույթը նույնպես կարելի է ներկայացնել գրաֆիկի օգնությամբ, որպես սրացված ուղիղ կամ կորը ցույց կրա սպառողի ընտրություն կարարելու փոքրերակները կամ հնարավորությունները՝ եկամտի փոքր մեծության դեպքում: Ենթադրենք՝ սպառողի եկամուտը (բյուջեն) կազմում է 10 հազ. դրամ, և նա ընտրություն է կարարում երկու ապրանքների միջև՝ X (սնունդ) և Y (հագուստ): X ապրանքի մեկ միավորն արժեն 1000 դրամ, իսկ Y-ինը՝ 2000 դրամ: Եթե ամբողջ եկամուտը ծախսվի X ապրանքը գնելու համար, ապա կորողինարների ուղղահայաց առանցքի վրա կստանանք մի կետ, որը ցույց կրա X ապրանքի սպառման առավելագույն քանակը՝ 10 միավոր, իսկ եթե սպառողը գնի միայն Y ապրանքից, ապա հորիզոնական առանցքի համապատասխան կետը ցույց կրա Y ապրանքի սպառման առավելագույն քանակը՝ 5 միավոր: Երկու ծայրակետերը միացնող AB ուղիղը կոչվում է բյուջեփայլի սահմանափակման ուղիղ կամ կոր (գծապարկեր 8.4): Բյուջեփայլի սահմանափակման ուղիղի ցանկացած կետով (C, D, E, ...) կարելի է որոշել, թե սպառողը X և Y ապրանքներից ինչպիսի համակցություններ կարող է ընտրել՝ ծախսելով իր ամբողջ եկամուտը: Օրինակ՝ D կետը վկայում է, որ X ապրանքից 6 միավոր գնելու դեպքում կարելի է միաժամանակ գնել Y ապրանքից 2 միավոր և այսպես շարունակ:

Բյուջեփայլի սահմանափակման ուղիղից ձախ հատվածի ամեն մի կետ (F, G, ...) ցույց կրա, որ սպառողը նույնպես կարող է ընտրություն կարարել և գնել X և Y ապրանքներից որոշ քանակ, սակայն նրա եկամուտը լրիվ չի ծախսվի: Բյուջեփայլի սահմանափակման ուղիղից աջ հատվածի կետերը (H, i, ...), ցույց

են փալիս X և Y ապրանքների քանակների այնպիսի համակցություններ, որոնք գտնվում են փվյալ սպառողի հնարավորության սահմաններից դուրս, և դրանք չեն կարող ընդունվել որպես շուկայական իրադեասական ընտրություն:



Պ Ի 3 Գ 3 Ի Ի»Ո՞ 8.4. Բյուջեփային սահմանափակման ուղիղը

Այսպիսով, սպառողը, շուկայի պայմաններից ելնելով, կարող է ընտրություն կատարել AB ուղղի կետերի և դրանցից ձախ գտնվող հատվածի դաշտում: Եթե նկատի ունենք, որ սպառողը ռացիոնալ վարք ունեցող սուբյեկտ է, ապա նրա ընտրությունը կարտահայտվի AB ուղղի վրա, իսկ եթե ունի խնայողություն կատարելու ձգտում, ապա ընտրությունը կկատարվի AB ուղղի ձախ հատվածում: Բյուջեփային սահմանափակման կորի օգնությամբ կարելի է կարծիք կազմել նաև սպառողի նախասիրությունների մասին: Մեր օրինակի փվյալներով կարելի է պարզել՝ փվյալ սպառողը պճնամո՞լ է, թե՛ համեղ ուտելիքներ սիրող:

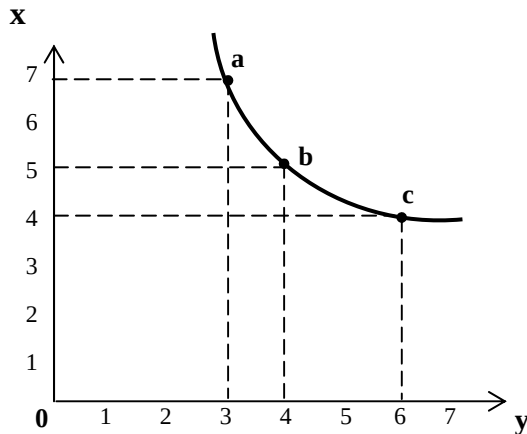
8.5. ԱՆՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅԱՆ ԿՈՐԵՐԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Սահմանային օգտակարության հայեցակետը, ինչպես նշել ենք, ունի մեթոդական բնույթի թերություններ, և ամենաէականն այն է, որ դա սուբյեկտիվ բնույթի հասկացություն է, հեփուաբար օբյեկտիվորեն չափել ու համեմատել՝ գործնականում անհնար է: Սպառողական վարքի փեսությունը, նման դժվարություններից խուսափելու նպատակով, սպառողի մրցակցային վարքի և պահանջարկի ձևավորման հիմնախնդիրների քննարկման ժամանակ օգտվում է նաև անտարբերության կորեր հասկացությունից: Անտարբերության կորը երկու ապրանքներից կազմված և սպառողի համար նույն օգտակարությունն ունեցող

այլընտրանքային համակցությունների երկրաչափական պատկերն է: Այդ հասկացության հետագազարման և համապատասխան հետևությունների ձևակերպման խնդրում մենք ավանդ ունեն **Ջ. Տիքսը** և **Վ. Պարեպոն**:

Անտարբերության կորերի վերլուծության հիմքում այն դրույթն է, որ սպառողին բոլորովին էլ անհրաժեշտ չէ ճիշտ չափել կամ որոշել այս կամ այն բարիքի օգտակարությունը, այլ բավական է, որ նա կարողանա, ըստ իր ցանկությունների և հնարավորությունների, ճիշտ ընտրություն կատարել: Ընտրության մյուս տարբերակների հանդեպ նա չեզոք վերաբերմունք կամ վարք է դրսևորում, որն անվանել են «անտարբերության վարք»: Այս ամենը սպառողական վարքի օրդինալիստական տեսության դրույթների հիման վրա կատարված հետևություններ են:

Շուկայում գնորդը հնարավորություն ունի տարբեր ապրանքներից տարբեր կառուցվածք ունեցող հավաքածուներ ընտրելու: Սպառողի նման վարքը կարելի է ներկայացնել և մեկնաբանել գրաֆիկի օգնությամբ՝ դիմելով անտարբերության կորերի դրույթին: Օրինակ՝ սպառողները կարող են ընտրություն կատարել x (սնունդ) և y (հագուստ) ապրանքներից հետևյալ քանակներով՝ $7x$ և $3y$, $5x$ և $4y$, $4x$ և $6y$ ՝ ունենալով որոշակի եկամուտ: Քանի որ սպառողներն ունեն տարբեր նախապաշարվածություններ, ապա նշված տարբերակներից մեկը որևէ սպառողի համար կարող է լինել ամենահարմարը: Տարբերակներից յուրաքանչյուրում մեկ ապրանքի փոքր քանակությունը փոխհատուցվում է մյուս ապրանքի քանակի ավելացմամբ, որի հետևանքով տարբերակներից յուրաքանչյուրի սպառողական էֆեկտը մյուսներից չի տարբերվի:



Պատկեր 8.5. Անտարբերության կորը

Ներկաքան, նշված երեք տարբերակները սպառողների կողմից արժանանում են նույն գնահատմանը, որովհետև նրանց տալիս են բավարարվածության նույն զգացումը: Այս վերլուծության արդյունքները կոորդինատների հարթության վրա կարտահայտվեն a , b և c կետերի դիրքերով, որոնք միացնող կորը կոչվում է անտարբերության կոր և հիշեցնում է պահանջարկի կորի դիրքը: Դա, իհարկե, պատահական չէ, որովհետև անհատական անտարբերության կորերը,

վերջին հաշվով, ցույց են տալիս հավաքածուի մեջ մտնող X և Y ապրանքների քանակների ընդհանուր պահանջարկը: Ուրեմն, անտարբերության կորը իր հատկանիշներով, ըստ էության, բացահայտում է շուկայական պահանջարկի բովանդակության կարևորագույն առանձնահատկությունները:

Սպառողական վարքի տեսության մեջ անտարբերության կորերի գաղափարը, որպես հետազոտման «գործիք», հնարավորություն է տալիս բացահայտելու սահմանափակ եկամուտ ունեցող սպառողի սուբյեկտիվ նախընտրությունները՝ ըստ դրանց «կարգային» վիճակի: Անտարբերության յուրաքանչյուր կոր ներկայացնում է տարբեր ապրանքներից կազմված և սպառողի համար միևնույն օգտակարությունն ունեցող հավաքածուների շարք, և նրա համար միևնույն է, թե որը կընտրի:

Անտարբերության կորերին բնորոշ են մի շարք հատկանիշներ:

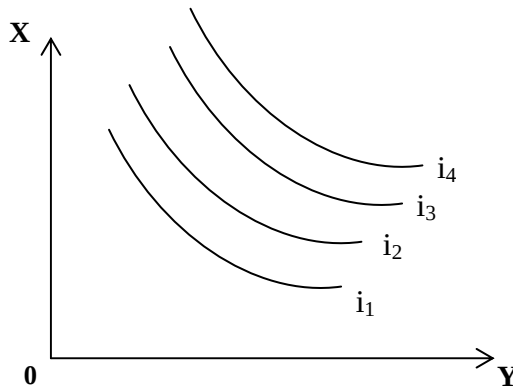
1. Սպառողների անտարբերության կորերն ունեն բացասական թեքվածություն, քանի որ բնութագրում են համարժեք և փոխարինելի հավաքածուների հարաբերակցությունը: Նույն անտարբերության կորի վրա գտնվող կետերը դրանք նույն օգտակարությամբ և սպառողական էֆեկտով օժտված ապրանքային հավաքածուներ են, որոնք կարող են տարբերվել միայն դրանց նկատմամբ գոյություն ունեցող նախապաշարվածություններով:

2. Անտարբերության կորի թեքությունը բավական մեծ որոշակիությամբ ցույց է տալիս տարբեր հավաքածուների սահմանային օգտակարության քանակական հարաբերությունը: Օրինակ, a և c կետերի հատվածում կորն ունի թեքության նույն անկյունը, և C կետում X ապրանքի մեկ միավորից հրաժարվելը փոխհատուցվում է Y ապրանքի 2 միավորով:

3. Յուրաքանչյուր անտարբերության կոր համապատասխանում է սպառման միայն մեկ մակարդակի՝ տարբեր հավաքածուների կարևորությանը կամ «կարգի» համաձայն: Ընտրության ամեն մի տարբերակ կարող է նույն ապրանքներից տարբեր հավաքածու լինել, սակայն դրանք գտնվում են նույն անտարբերության կորի վրա:

Անտարբերության կորերի փնտրագիտական բովանդակության քննարկման ժամանակ ակնհայտ է դառնում, որ դրանք սերտորեն կապված են բյուջե-տային սահմանափակման և սպառողական հավասարակշռության դրույթների հետ: Անտարբերության կորի ցանկացած կետ շոշափող պահանջարկի կորը ցույց կտա ավելի սպառողի թե՛ նախապաշարվածության և թե՛ եկամտի սահմանափակության փոխհարաբերության դիրքը կոորդինատների հարթության վրա: Նա մնացած կետերով անցնող պահանջարկի կորերի հանդեպ հետաքրքրություն չի դրսևորի, որովհետև դրանք ցույց կտան ուրիշ սպառողների վարքագիծը: Եթե ավելի սպառողի եկամուտների փոփոխության հիման վրա կոորդինատների հարթության վրա նշենք նրա՝ ընտրություն կատարելու մի քանի տարբերակներ, ապա կստանանք անտարբերության կորերի շարք, որն անվանում են սպառողական նախապաշարվածությունների կամ անտարբերության կորերի քարտեզ (տես գծապատկեր 8.6):

Քանի որ սպառողներն ունեն փարբեր ճաշակ, եկամուտներ և պայմաններն էլ ամեն անգամ նույնը չեն, ապա ակնհայտ է, որ դրանցից յուրաքանչյուրը կունենա նախասիրությունների կամ անփարբերության կորերի իր սեփական քարտեզը:

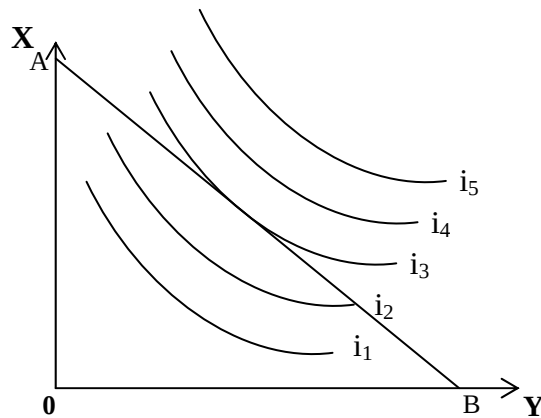


Պ Ի 3 Ժ 3 Ի Ի»ՈՒ 8.6. Անփարբերության կորերի քարտեզը

Անփարբերության կորերի քարտեզը ևս դրսևորում է որոշակի հատկանիշներ.

- այն կարող է բաղկացած լինել անթիվ կորերից,
- կոորդինատների առանցքից կամ սկզբնակետից հեռու գտնվող կորերը վկայում են ընդհանուր օգտակարության ավելի բարձր մակարդակի մասին,
- քարտեզի կորերը երբեք չեն հատվում, որովհետև դրանցից յուրաքանչյուրը ցույց է տալիս ընդհանուր օգտակարության փարբեր մակարդակ,
- կորերի ուռուցիկ կողմը ուղղված է դեպի կոորդինատների սկզբնակետը,
- անփարբերության կորերը շարժվելով դեպի աջ՝ աստիճանաբար ձեռք են բերում ավելի փոքր թեթություն, և դա պայմանավորված է սահմանափակ օգտակարության նվազման օրենքի գործողությամբ, որովհետև ավելանում են սպառվող բարիքների քանակները:

Սպառողական վարքի փոփոխությունը անփարբերության կորերի քարտեզի փոփոխման հետևանքով կարող է ընդհանուր օգտակարության փարբեր մակարդակի հետ օրգանական կապի փոփոխություն: Անփարբերության կորերից միայն մեկը կարող է շոշափել կամ հատվել բյուջեփայլին սահմանափակության կորի հետ, որը ցույց կտա կարարված ընտրության նպատակահարմարությունը: Եթե անփարբերության կորերի քարտեզի գրաֆիկական պատկերի վրա փոփոխվեն բյուջեփայլին սահմանափակության կորը, ապա անփարբերության կորերից միայն մեկը ցույց կտա այն հավաքածուն, որը սպառողին կտա ամենամեծ բավարարվածությունը (փե՛ն գծապատկեր 8.7):



Պատկեր 8.7. Բյուջեարային սահմանափակության և անտարբերության կորերի փոխհարաբերությունը

Բյուջեարային սահմանափակման AB կորից ձախ գտնվող կորերը սպառողն անտեսում է, քանի որ նա իր եկամտի սահմաններում կարող է ավելի մեծ օգտակարություն ստանալ, իսկ աջ գտնվող կորերը նրա համար անհասանելի են: Բյուջեարային սահմանափակման և անտարբերության i_3 կորի հապման կետն այն սահմանն է, որտեղ առավելագույն չափով համընկնում են սպառողի հնարավորություններն ու ցանկությունները, այսինքն՝ նա ձեռք է բերում սպառողական հավասարակշռություն:

Նասկանալի է, որ բյուջեարային սահմանափակման և անտարբերության կորերի հապման կետի դիրքը կախված է ինչպես սպառողի եկամտի փոփոխությունից, այնպես էլ հավաքածուի ապրանքների գների փոփոխությունից: Եթե բյուջեարային սահմանափակման կորը շարժվի աջ, ապա սպառողը կստանա եկամուտի օգտագործելու և հավաքածուի ապրանքներից փոխարինման վարք դրսևորելու ավելի արդյունավետ հնարավորություն:

Այսպիսով, սպառողական վարքի փոփոխությունը սահմանային օգտակարության քանակական որոշակիության խնդիրը լուծելու կարգի նախապայման մտնող միջոցն անցում է կատարում օրդինալիստական հայեցակետին:

8.6. «ՓՈԽԱՐԻՆՄԱՆ ԷՖԵԿՏ» ԵՎ «ԵԿԱՄՏԻ ԷՖԵԿՏ» ՆԱՍԿԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

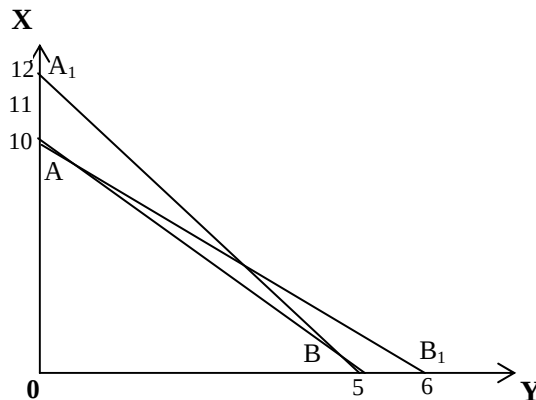
Սպառողի պահանջարկի մեծության և կառուցվածքի ձևավորման վրա, ինչպես նշվեց, առավել հիմնավոր ազդեցություն թողնում են ապրանքների ու ծառայությունների շուկայական գներն ու սպառողների եկամուտները: Նշված գործոններից գները, ի տարբերություն եկամուտների, ավելի արագ են փոխվում: Եթե դրանք ընդունենք որպես փոփոխվող մեծություն, որի պայմաններում սպառողն արդեն ընտրություն է կատարել և, ըստ իր դատողության, գնել է ապրանք-

ների ու ծառայությունների լավագույն հավաքածուն, ապա գների արագ փոփոխությունը նրա հեղափոխական սպառողական վարքում անպայման կառաջացնի որոշակի փոփոխություններ:

Ենթադրենք՝ սպառողի ընտրած հավաքածուի որոշ ապրանքների գները իջել են՝ եկամտի անփոփոխության պայմաններում. նա կրնա փոխել իր ծախսերը, կունենա «ազատ» գումար, որը, որպես ռացիոնալ սպառող, պետք է օգտագործի լրացուցիչ գնումներ կատարելու համար: Սպառողը կարող է, առանց փոխելու հավաքածուի կառուցվածքը, ավելացնել էժանացած ապրանքների գնումները, քանի որ մյուս ապրանքները դարձել են համեմատաբար թանկ, կամ էլ կարող է գնել այնպիսի ապրանքներ և ծառայություններ, որոնք մինչ այդ ընդգրկված չէին նրա հավաքածուի մեջ: Երկու դեպքում էլ մեծանում է սպառողական պահանջարկը, հետևաբար փոխվում է սպառողական վարքը:

Առաջին դեպքում սպառողը, փաստորեն, այսպես ասած՝ «թանկ» ապրանքները փոխարինում է էժանացած ապրանքներով. այդ վարքագիծը ստացել է «փոխարինման էֆեկտ» անվանումը: Երկրորդ դեպքում նա գնում է այլ պահանջումներ բավարարող ապրանքներ ու ծառայություններ. այդ վարքագիծը ստացել է «եկամտի էֆեկտ» անվանումը:

Օգտագործենք 8.4 գծապարկերի փոխանցումը և ընդունենք, որ սպառողի եկամուտը 10 հազ. դրամ է, և նրա հավաքածուն կազմված է X (սնունդ) և Y (հագուստ) ապրանքներից: Եթե X ապրանքի գինը իջել է այնքան, որ նա կարող է գնել ևս երկու միավոր, ապա այդպես էլ կվարվի՝ կգնի 12 միավոր սնունդ, իսկ եթե այդ նույն չափով իջել է Y ապրանքի գինը, հագուստի քանակը կավելացնի մեկ միավորով: Այդ իրավիճակներին համապատասխան՝ կփոխվի նաև բյուջե-րային սահմանափակման AB կորի դիրքը կոորդինատային հարթության վրա՝ A_1B և AB_1 (տես՝ գծապարկեր 8.8):



Պատկեր 8.8. Բյուջե-րային սահմանափակման կորի տեղաշարժը ըստ X և Y ապրանքների գնի փոփոխության

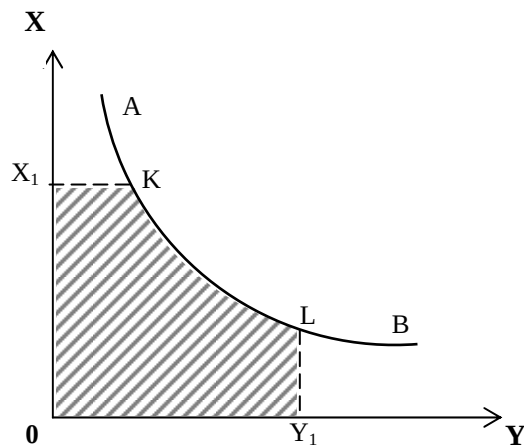
Փոխարինման էֆեկտի ազդեցությունը դրսևորվում է սպառողական հավաքածուի կառուցվածքի փոփոխության մեջ, քանի որ դրա կառուցվածքում սկսում են գերակշռել «էժանացած» ապրանքները: Դա կատարվում է սպառողի

եկամրի վերաբաշխման շնորհիվ, երբ նա ազատված դրամական միջոցներով սկսում է ավելի շատ գնել «էժանացած ապրանքներ»: Կարելի է հետևություն կատարել, որ կփոխվի նաև պահանջմունքների բավարարման կառուցվածքը, այսինքն՝ կմեծանան էժանացած ապրանքների սպառման ծավալները: Այսպիսով, հավաքածուի մեջ սպառողական ապրանքների որոշ մասի գների շարժով պայմանավորված պահանջարկի կառուցվածքի փոփոխությունը, ի հաշիվ էժանացած ապրանքների տեսակարար կշռի ավելացման, սպառողական վարքի տեսությունը անվանում է փոխարինման էֆեկտ:

Փոխարինման էֆեկտը սպառողին թույլ է տալիս համեմատել իր ծախսերը սրացված լրացուցիչ օգտակարության հետ և միաժամանակ որոշ ապրանքներ գնելու հարցում ձեռք բերել հավասարակշռություն եկամուտների բաշխման բնագավառում: Փոխարինման ենթակա ապրանքների քանակները ըստ դրանց օգտակարության և ըստ ձեռք բերման ծախսերի հարկանիշների չափակցելու նպատակով սպառողական վարքի տեսությունը օգտագործում է փոխարինման սահմանային նորմա (MRS-marginal rate of substitution) հասկացությունը:

Փոխարինման սահմանային նորման ցույց է տալիս լրացուցիչ մեկ միավոր որևէ ապրանք ձեռք բերելու համար այլ ապրանքների որոշ քանակությունից հրաժարվելու մեծությունը: Այդ խնդիրը սպառողական վարքի տեսությունը քննարկում է փոխարինման փիրույթ հասկացության օգնությամբ: Փոխարինման փիրույթը անտարբերության կորի երկու և ավելի կետերով պարփակված կոորդինատների առանցքի այն տարածքն է, որի սահմաններում հնարավոր է կատարել X և Y ապրանքների արդյունավետ փոխարինում և ապահովել առավելագույն օգտակարություն:

Ենթադրենք՝ սպառողն ընտրել է X_1 և Y_1 քանակները: AB անտարբերության կորի վրա դրանք համապատասխանում են K և L կետերին, նշանակում է՝ X_1OY_1LK փիրույթի վրա KL -ը անտարբերության կորի այն հատվածն է, որտեղ սպառողը կարող է առավելագույնի հասցնել նաև իր դրամական եկամուտների օգտակարությունը:



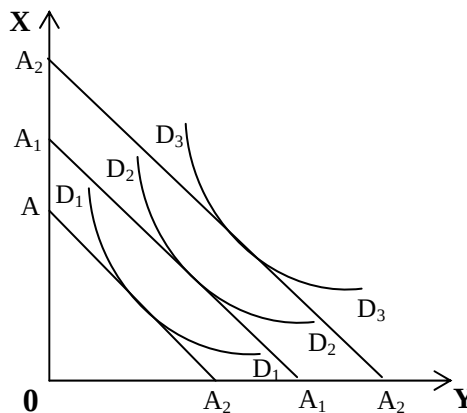
Պ ի ձ ձ ձ ձ ձ ձ 8.9. Փոխարինման փիրույթ

Փոխարինման սահմանային նորման որոշվում է X և Y ապրանքների սահմանային օգտակարությունների (MU) կամ այդ ապրանքների գների (P) հարաբերության միջոցով, որը կունենա հետևյալ բանաձևի տեսքը.

$$MRS_{x,y} = MU_x : MU_y = P_x : P_y$$

Բանաձևից հետևում է, որ եթե X ապրանքի միավորի վրա կատարված ծախսը ապահովում է ավելի բարձր սահմանային օգտակարություն, քան Y ապրանքի միավորի վրա կատարված ծախսը, ապա սպառողն իր ընդհանուր օգտակարությունն առավելագույնի կհասցնի՝ ավելացնելով X ապրանքի գնումների քանակը կամ դրանց սպառումը:

Ինչպես նշվեց, սպառողական ապրանքների շուկայում գների իջեցման հետևանքով սպառողների վարքի փոփոխման մյուս դրսևորումն այն է, որ նրանք «լրացուցիչ» եկամույրը օգտագործում են նոր պահանջմունքներ բավարարող ապրանքներ ու ծառայություններ գնելու համար, որոնք մինչ այդ չէին մտնում սովորական հավաքածուի մեջ: Դա ևս նշանակում է սպառողի գնողունակության մեծացում, պահանջարկի աճ և նման է այն երևույթին, երբ իրոք մեծանում է սպառողի եկամույրը: Նարցն այն է, թե լրացուցիչ եկամույրը տվյալ դեպքում ինչ փոփոխություն կառաջացնի սպառողի վարքում: Այսպես, նա կարող է դա պահել որպես խնայողություն, կարող է և օգտագործել նոր պահանջմունքներ բավարարող ապրանքներ գնելու նպատակով, որը շատ ավելի բնորոշ է խելամիտ վարք դրսևորող սպառողին:



Պ 1 3 6 3 5 8.10. Եկամտի էֆեկտի ազդեցությունը բյուջեի սահմանափակության և պահանջարկի կորերի տեղաշարժի վրա

Ըստ սպառողական վարքի տեսության՝ լրացուցիչ եկամույրով գնվում են այն ապրանքները, որոնց պահանջարկը մեծանում է եկամտի մեծացմանը զուգահեռ: Այդ կարգի ապրանքներն ընդունված է անվանել «նորմալ ապրանքներ», որոնց որակական հատկանիշներն ավելի բարձր են, քան սպառողական սովորական հավաքածուի մեջ մտնող ապրանքներինը: Եկամույր և սպառում կապին բնորոշ է այն, որ պահանջարկի կորը տեղաշարժվում է կոորդինատների հար-

թության վրա՝ աջ կամ ձախ: Այդ կապի սահմաններում եկամտի էֆեկտ հասկացության էությունն այն է, որ սպառողը հնարավորություն ունի ավելի շատ փեսակի ապրանքներ գնելու, հետևաբար պահանջարկի կորը, ինչպես և բյուջե-րային սահմանափակման կորը, կունենան դեպի աջ շարժվելու հակում, որը կարելի է ցույց տալ գրաֆիկի օգնությամբ:

Փոխարինման էֆեկտը և եկամտի էֆեկտը գործում են սերտ կապի մեջ և ինչպես պարզվեց, առաջացնում են գնողունակ պահանջարկի փոփոխություն: Պահանջարկի փոփոխական օրենքի գործողության համաձայն՝ գնի բարձրացումը իջեցնում է պահանջարկի մեծությունը: Սակայն փոփոխագիտությունը չի բացառում այնպիսի շուկայական իրավիճակի հնարավորությունը, երբ որոշ ապրանքների գների բարձրացումը ոչ միայն չի կրճատում դրանց պահանջարկը, այլ նույնիսկ մեծացնում է: Դրանք, որպես կանոն, կարող են լինել առաջին անհրաժեշտության ապրանքներ: Դա նշանակում է, որ եկամտի էֆեկտը, այսինքն՝ լրացուցիչ եկամտի առաջացման հնարավորությունը, ավելի մեծ ազդեցություն է գործում գնողունակ պահանջարկի վրա, քան փոխարինման էֆեկտը: Դրանից հետևում է, որ որոշ ապրանքների գների բարձրացումը սպառողների փոխարինման վարքագիծ չի առաջացնում, և նրանք շարունակում են գնել նույն ապրանքը և նույնիսկ ավելի մեծ քանակով: Պահանջարկի օրենքի գործողության նման փարօրինակությունը առաջին անգամ հետազոտել է անգլիացի փոփոխագետ Ռոբերտ Գիֆենը, և այդ կարգի ապրանքները ստացել են «Գիֆենի ապրանքներ» անվանումը: Ռ. Գիֆենը, դիտարկելով Անգլիայի և Իռլանդիայի աղքատ ընտանիքների բյուջեները, նկատել է, որ հացի, կարտոֆիլի գների բարձրացումը այնպիսի խոր ճեղքվածք է առաջացնում նրանց ընտանեկան բյուջեներում, և այնքան է բարձրանում փողի միավորի սահմանային օգտակարության աստիճանը, որ նրանք գերադասում են կրճատել միս, կարագ, թխվածք գնելու պահանջարկը, քանի որ նույնիսկ այդ պայմաններում հացն ու կարտոֆիլը մնում են ամենաէժան սննդամթերքները, որը նրանք ի վիճակի են գնել ու գնում են նախկինից ավելի շատ: Այս դեպքում էլ պարզ երևում է, որ փոխարինման էֆեկտը շատ թույլ է արտահայտված: Ալֆ. Մարշալը նման երևույթին ուշադրություն է դարձրել արժեքի և օգտակարության կապը քննարկելիս:

Իրականում «Գիֆենի ապրանքներն» այնքան էլ մեծ թիվ չեն կազմում, սակայն սպառողական վարքի փոփոխության փորձաքանական հետևություններում այդպիսի ապրանքների առկայությունը չի բացառվում: Կարելի է եզրակացնել, որ իրական փոփոխական կյանքում «Գիֆենի ապրանքների» հայտնվելը վկայում է սոցիալական անբարենպաստ իրավիճակի մասին, երբ հասարակության որոշ խավեր սկսում են ավելի վատ ապրել, և ընդհանուր կենսամակարդակը իջնում է:

ÆÝÙÝ ³ ë ï áõ•Ù ³ Ý Ñ ³ ñó»ñ

1. Ի՞նչ կապ գոյություն ունի պահանջարկի և եկամտի ու փոխարինման էֆեկտների միջև:
2. Օգտակարությունը սպառողի համար ե՞րբ կլինի առավելագույնը (բանաձևը):
3. Օգտակարության առավելագույն և պահանջարկի գրաֆիկների վրա կորերը ինչո՞ւ նույն դիրքն ունեն:
4. Ի՞նչ է ցույց տալիս կոորդինատների առանցքից անտարբերության կորերից յուրաքանչյուրի հեռավորությունը:
5. Ինչո՞ւ է նվազում լրացուցիչ միավորից ստացված օգտակարությունը:

ԾՇՍՄ ³ İ ³ Ý Ñ ³ ë İ ³ óáõÃŰáõÝÝ»ñ

Բարիքների հավաքածու (զամբյուղ)	Սպառողական ընտրության խնդիր
Օգտակարություն	Անտարբերության կոր
Ընդհանուր օգտակարություն	Սպառողի հավասարակշռություն (օպտիմում)
Օգտակարության կարգային (օրդինալիստական) ֆունկցիա	Նոսենի օրենքներ
Օգտակարության քանակային (կարդինալիստական) ֆունկցիա	Բյուջեային սահմանափակում
Սպառողական ավելցուկ	Փոխարինման էֆեկտ
Սահմանային օգտակարություն	Եկամտի էֆեկտ
Սահմանային օգտակարության նվազման հակում	«Գիֆենի ապրանքներ»

**ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԾԱԽՍԵՐԸ ԵՎ ՇԱՀՈՒՅԹԸ:
ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ
ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ: ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ
ՊԱՏԱՆՋԱՐԿԸ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԸ**

**9.1. ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԾԱԽՍԵՐԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ
ԴԱՍԱԿԱՐԳՈՒՄԸ**

**9.1.1. Այլընտրանքային ծախսերի հայեցակարգը՝
որպես անպետական ծախսերի բացառության հիմք:
Արտաքին և ներքին ծախսեր**

Նախորդ թեմայում ներկայացված սպառողական վարքի տեսությունը բնութագրում է անալիզի անպետականությունների ընտրությունը բարիքների շուկաներում: Այդ նպատակով օգտագործվեցին պահանջարկի տեսության հիմնադրույթները և կորերը՝ ծավալելով ու խորացնելով վերլուծությունը սահմանային օգտակարության տեսության միջոցով: Սակայն երկու կարևոր հարցեր դեռևս ենթակա են քննարկման այս և հաջորդ մի քանի թեմաներում: Առաջինն այն է, թե որտեղ և ինչպես են ձևավորվում սպառողների եկամուտները, կամ՝ նրանք ում և ինչ գներով են վաճառում իրենց ռեսուրսները: Գործոնային շուկաներում անալիզի անպետականություններն առաջարկում և վաճառում են գործոնային ծառայություններ (դա կարելի է նկարագրել առաջարկի կորերի միջոցով)՝ ստանալով իրենց եկամուտները, իսկ պահանջարկ են ներկայացնում ֆիրմաները՝ կատարելով ծախսեր: Արտադրության գործոնների շուկաներում գնագոյացման օրինաչափությունները կանխորոշում և բացահայտում են եկամուտների ու հարստության բաշխման արդի տեսության հիմունքները:

Երկրորդ հարցն այն է, թե սպառողներն ումից են գնում ապրանքները և ինչ գներով, կամ՝ ովքեր և ինչպես են ապահովում այդ բարիքների առաջարկը: Բարիքների շուկաներում անալիզի անպետականությունները ներկայացնում են պահանջարկ, իսկ դրանց առաջարկն ապահովվում է ֆիրմաների կողմից: Դա ուսումնասիրելու նպատակով կօգտագործվեն առաջարկի տեսության հիմնադրույթները և կորերը՝ ծավալելով ու խորացնելով վերլուծությունը արտադրության ծախսերի տեսության միջոցով: Դրա հիման վրա էլ ամբողջական կներկայացվի վերջնական բարիքների շուկայում գնագոյացման մեխանիզմը:

Նշված հարցերը պարզաբանելու նպատակով անհրաժեշտ է նախ ընդհանուր գծերով ուսումնասիրել, թե ռեսուրսների ու բարիքների շաղկապված շուկաներում ինչ շարժառիթներով է ուղղորդվում ֆիրմաների վարքը և ընտրությունը՝ ինչի համար և ինչպես են նրանք ապահովում բարիքների առաջարկը:

Նամաձայն նորդասական տեսության հայեցակարգային ենթադրության՝ ֆիրմաները ռեսուրսները համակցում և փոխակերպում են նոր արտադրանքի՝ ձգտելով դրա իրացումից ստանալ շահույթ և այն հասցնել առավելագույնի:

Այդ նպատակին հասնելու համար ֆիրմաներն իրենց արտադրամթերքային գործունեության ընթացքում բազմաթիվ ու փոփոխական վճիռներ են կայացնում կամ փոփոխական ընտրություն են կատարում: Դրանք հիմնականում վերաբերում են հետևյալ հարցերին՝

- **Ինչ արտադրել.** ըստ էության, սա ապրանքների տեսականու որոշման խնդիրն է: Դրան գուցահեռ առաջադրվում է նաև ինչքան արտադրել հարցը, որը կենտրոնական տեղ ունի ֆիրմայի գործունեության մեջ:
- **Ինչպես արտադրել** ընտրված ապրանքները՝ ում կողմից, որտեղ, երբ, որ տեխնոլոգիայի հիման վրա, ռեսուրսների ինչպիսի հարաբերակցությամբ և այլն: Սրանք ֆիրմայի համար նույնպես շար կարևոր հարցեր են, քանի որ դրանց ճիշտ լուծման դեպքում է հնարավոր ռեսուրսները համակցել օպտիմալ ձևով, օգտագործել արդյունավետորեն, ծախսերը հասցնել նվազագույնի:
- **Ում համար արտադրել** ապրանքները՝ գնորդների ինչ խմբերի նկատմամբ: Ֆիրմայի նպատակների իրացումը կախված է գնորդների պահանջարկի փոփոխությունից ու դրանց փոփոխությունից:
- **Ինչպես իրացնել,** այսինքն՝ կազմակերպել և ապահովել բարիքների վաճառահանումը շուկայում՝ հատկապես կարևորելով որքան արտադրանք, որտեղ՝ որ շուկաներում և ինչ գներով իրացնելու հարցերը:

Ֆիրմայի տեսությունը բացատրում է, թե ֆիրմաներն ինչպես են գործում և պատասխանում նշված հարցերին: Ֆիրմայի նպատակադրման կարևորությունն այն է, որ փոփոխական փոփոխությունների, այդ թվում՝ ֆիրմաների վարքը բացատրելու և կանխատեսելու առումով էական է նրանց կոնկրետ նպատակների իմացությունը, քանի որ փոփոխական վարքի շարժառիթներն ու գործողությունները բխում են առաջադրած նպատակից և ուղղված են դրա իրագործմանը:

Մրցակցության կոնկրետ հիմնախնդիրների քննարկումից առաջ նպատակահարմար է անդրադառնալ շահույթի փոփոխական մեկնաբանությանը, ինչպես նաև ուրվագծել այն հիմնարար ընդհանուր կանոնները, որոնցով պետք է ուղղորդվի շահույթը մաքսիմալացնող ամեն մի ֆիրմա՝ անկախ շուկայական կառուցվածքի տեսակից: Դրանց զգալի մասը շաղկապված է արտադրության ծախսերի հետ, և ֆիրման պետք է հաշվի առնի դրանց մակարդակը, դինամիկան, հարաբերակցությունը գների նկատմամբ: Դա բացատրվում է նրանով, որ առավելագույն շահույթի սրացման հնարավորությունները սահմանափակող հիմնական գործոններից մեկը ծախսերն են: Ծախսերը նվազագույնի հասցնելն առավելագույն շահույթի սրացման անհրաժեշտ, թեև ոչ բավարար, պայման է:

Տնտեսագիտական մրավելակերպի հիմնարար սկզբունքների համաձայն՝ փոփոխական ռեսուրսների օգտագործումը կապված է զգալի ծախսերի կատարման անհրաժեշտության հետ: Ռեսուրսների սահմանափակությունը և դրանց օգտագործման զանազան փոփոխական առկայությունը փոփոխական սուբյեկտներին հարկադրում է կատարել այս կամ այն ընտրությունը: Ցանկացած

ղեպքում այդպիսի յուրաքանչյուր ընտրություն կապված է որոշակի փոփոխական ծախսերի հետ, քանի որ որևէ փոփոխական ընտրությամբ միաժամանակ բացառվում են մյուսները: Բարիքի այլընտրանքային արժեքը գնահատվում է այն բարիքների քանակով, որոնցից անհրաժեշտ է հրաժարվել փոխաբար բարիքն արտադրելու կամ նրա թողարկումն ավելացնելու համար: Դա ակնառու պատկերվում է արտադրական հնարավորությունների կորով: Սահմանափակ ռեսուրսների լրիվ զբաղվածության (երբ փոփոխությունը գտնվում է այդ կորի կամ սահմանագծի վրա) և նվազող հատույցի պայմաններում բարիքներից մեկի արտադրության ավելացումն անհրաժեշտ է դարձնում մյուս բարիքի արտադրության հարճում կրճատումը: Այս առնչությունը հայտնի է որպես աճող այլընտրանքային ծախսերի օրենք:

Ֆիրմաների կողմից ապրանքների առաջարկի ծավալի վրա ազդող հիմնական գործոնները ծախսերի մեծությունն ու դիսամիկան են, ուստի ծախսերի վերլուծությունն ազդում է շուկայում դրսևորվող վարքագծի, թողարկվող արտադրանքի ծավալի և ձևավորվող գների վերաբերյալ ֆիրմայի որոշումների ընդունման վրա: Որպեսզի այդ որոշումները լինեն հիմնավորված, անհրաժեշտ է դրանք կայացնել փոփոխական ծախսերի կտրվածքով: Տեսականորեն դրանց էությունն այն է, որ արտացոլում են որևէ նպատակի իրագործման կամ փոխարինման համար անհրաժեշտ բոլոր «գոհաբերումների» հանրագումարը: Դա նշանակում է, որ փոփոխական ծախսերն ունեն այլընտրանքային բնույթ, այսինքն՝ ներկայացնում են այլընտրանքային ծախսերի ամբողջություն: Այլ կերպ ասած՝ **փոփոխական ծախսը չափվում է որպես այլընտրանքային ծախս, որը ռեսուրսի արժեքն է դրա լավագույն այլընտրանքային օգտագործման փոփոխականում:** Ներկայումս, այլընտրանքային ծախսերի հայեցակարգի այդ չափանիշով գնահատվում է փոխարինման փոփոխականի օգտագործման ռազիոնալության աստիճանը: Համաձայն այդ չափանիշի՝ լավագույնն այն ընտրությունն է, որն ունի ամենափոքր այլընտրանքային ծախսը: Եթե դա ապահովված է, ապա կարելի է նշել, որ ռեսուրսների փոփոխականում իրականացվել է հնարավոր ամենաարդյունավետ ձևով:

Ծախսերի կառուցվածքը և փոփոխականները դասակարգվում են փոփոխական չափանիշների հիման վրա: **Տնտեսական ծախսերի հիմնական բաղադրիչներն են արտաքին և ներքին ծախսերը:** Տեսական և գործնական առումներով այս դասակարգումն ունի հիմնարար նշանակություն: Ռեսուրսային արտաքին ծախսերը որոշակի վճարումներ են, որոնք ռեսուրս օգտագործողները պետք է կատարեն սահմանափակ ռեսուրսների մատակարարներին (սեփականատերերին)՝ դրանով նրանց համար ապահովելով եկամուտների հոսք, իսկ իրենց համար՝ այդ ռեսուրսների ներգրավման հնարավորություն: Նման ծախսերն ունեն բացահայտ բնույթ և, որպես կանոն, կապված են փողային վճարումների հետ: Բացի նշվածից, սեփական ռեսուրսների օգտագործումը նույնպես կապված է այլընտրանքային ծախսերի հետ: Այլընտրանքային արժեքի կատարողի դրսևորվում է ինչպես արտաքին սուբյեկտներին պատկանող ռեսուրսների, այնպես էլ սեփական ռեսուրսների օգտագործման գործընթացում: Այսպիսով, այլընտրանքային արժեքն ընդհանրական բնույթ ունի և արտահայտվում է ցանկացած ընտրություն կատարելու և համապատասխան գործունեություն իրականացնե-

լու ընթացքում: Ըստ էության՝ այն անուղղակիորեն ներկայացնում է որևէ ընտրության ամբողջ գինը:

Նշենք, որ էական տարբերություն կա ծախսերի տնտեսագիտական և հաշվապահական ըմբռնումների միջև, և ըստ այդմ՝ նույնքան էական տարբերություն է առաջանում նաև հաշվարկված շահույթի քանակական չափերի մեջ: Համապատասխանաբար՝ տարբերվում են տնտեսական շահույթ և հաշվապահական շահույթ հասկացությունները: Որպես կանոն, հաշվապահական ծախսերը չեն արտացոլում բարիքների արտադրության այլընտրանքային ծախսերն ամբողջությամբ կամ արտացոլում են մասամբ: Նեփաբար, հաշվապահական շահույթն այդ դեպքերում ավելի մեծ է, քան տնտեսական շահույթը:

Հաշվապահական հաշվառման մեջ արտացոլվում են միայն արտաքին ծախսերը: Դրանք ծախսեր են համարվում ինչպես տնտեսագիտական, այնպես էլ հաշվապահական առումով: Նեփաբար, ծախսերի տնտեսագիտական ու հաշվապահական սահմանումները տարբերվում են մեկ այլ տեսակետից: Տնտեսագետների կարծիքով, հաշվապահության մեջ արտացոլվող արտաքին ծախսերը չեն ներկայացնում ֆիրմայի ընդհանուր ծախսերը: Դա բացատրվում է նրանով, որ հաշվապահությունը գործ է ունենում բացահայտ բնույթ ունեցող արտաքին ծախսերի հետ, որոնք փողային վճարումների տեսքով կատարվում են ֆիրմային տարաբնույթ ռեսուրսներ մատակարարողներին՝ պայմանով, որ նրանք ֆիրմայի սեփականատերեր չեն: **Այդ տիպի ռեսուրսների կտրվածքով այլընտրանքային ծախսերը հենց դրանց ներգրավման հետ կապված՝ ֆիրմայի համապատասխան վճարումներն են, ինչպիսիք են՝ վարձու աշխատողների աշխատավարձը, հումքի, նյութերի ձեռքբերման ծախսերը, տոկոսավճարները բանկերին և այլն:** Ըստ որում, հաշվապահական մոտեցման մեջ գերակշռում է ֆիրմայի գործունեության հետահայաց գնահատումը փաստացի կատարված ծախսերի կտրվածքով:

Տնտեսագետները, գործնականում նաև ձեռնարկատերերը, նկատի են ունենում նաև ոչ բացահայտ ծախսերը, որոնք կոչվում են ներքին ծախսեր: Դրանք այլընտրանքային ծախսերի մյուս մասն են, որ կապված են ֆիրմայի սեփական ռեսուրսների օգտագործման հետ: Թեև դրանք կարող են չդրսևորվել փողային վճարումների տեսքով և դուրս են մնում հաշվապահական հաշվառման տիրույթից, բոլորովին չի նշանակում, որ անվճար ռեսուրսներ են: **Սեփական տարածքի, սեփական դրամական կապիտալի և սեփական աշխատանքի օգտագործման դեպքում համապատասխանաբար վարձակալական վճարը, տոկոսային եկամուտը և աշխատավարձը դառնում են բաց թողած օգուտներ, քանի որ կարող էին ստացվել այլընտրանքային կիրառման պայմաններում:** Այդ ռեսուրսների փոխհատուցման համար օբյեկտիվորեն ծախսային բեռ է առաջանում, քանի որ դրանք նույնպես սահմանափակ են: Դրա մեծությունը պարզելու համար կիրառվում է այլընտրանքային ծախսերի հայեցակարգը, որի համաձայն՝ այդ ծախսերը պետք է գնահատել լավագույն այլընտրանքային օգտագործման տարբերակում տվյալ ռեսուրսների արժեքով: Այսպես, օրինակ, եթե ձեռնարկատերը մեկ այլ աշխատատեղում, որպես վարձու աշխատող, կարող էր վաստակել X աշխատավարձ, ապա իր համար աշխատելու դեպքում նա ոչ բացահայտ նույն X գումարի չափով ծախս է կրում՝ որպես սեփական աշխատանքի

վարձաբերություն: Տեղի աբար, ընդհանուր փնրեսական ծախսի ամբողջ մեծությունը սփանալու համար արտաքին ծախսերին անհրաժեշտ է գումարել ներքին ծախսերը:

Այսպիսով, փնրեսագիտական մոտեցման փեսակերից խիստ կարևորվում է ներքին ծախսերի հաշվառումը որպես իրական ծախսեր, ինչն անհրաժեշտ է հիմնավորված որոշումների ընդունման, ֆիրմայի ընթացիկ և հեռանկարային գործունեության լիարժեք գնահատման համար: Այլընտրանքային ծախսերի հայեցակարգի կարևոր նշանակությունը նաև այն է, որ ընդգծում է **լրիվ ծախսերի** հաշվառման անհրաժեշտությունը: Դրանց մի մասն ընդունում է դրամական ծախսերի՝ վճարումների ձև, մյուս մասը՝ չի ընդունում: Վերջինս նույնպես արտահայտվում է դրամական ձևով, միայն թե՛ բաց թողած օգուտների գնահատման առումով: Դրանք այն «գոհաբերված» եկամուտներն են, որոնք կստացվեն այդ ռեսուրսների վաճառքի դեպքում, սակայն չեն ստացվում դրանք սեփական արտադրության մեջ օգտագործելիս և դրսևորվում են որպես ծախս:

Ոչ բացահայտ բնույթ ունեցող ներքին ծախսերն անվանում են նաև վերագրված ծախսեր: Վերագրված ծախսն այն այլընտրանքային ծախսն է, որն առաջանում է, երբ ռեսուրսի սեփականատերը այն իրականացնում է որևէ այլ ձևով, քան դրա լավագույն օգտագործման փարբերակն է: Այդ առումով ներքին ծախսերը մեկնաբանվում են նաև որպես սեփական ռեսուրսների ինքնուրույն օգտագործման համար փոխհատուցում: Վերագրված ծախսն ընկալելու համար ենթադրենք՝ 100 հազ. դրամով վարձակալվող փարածքից ձեռնարկատերը հրաժարվում ու փեղափոխվում է սեփական փարածք: Ինչպես դա կազդի ընդհանուր փնրեսական ծախսի վրա՝ արդյոք այն կկրճատվի նույն չափով: Պատասխանը կախված է փվյալ փարածքի այլընտրանքային ծախսից: Եթե սեփականատերը կարողանար այդ փարածքը նույն վճարով վարձակալության փալ, ապա իր կողմից փարածքն օգտագործելու դեպքում նա կհրաժարվեր այդ եկամտից: Ուստի իր կողմից փարածքն օգտագործելու այլընտրանքային ծախսը կամ վերագրված վարձավճարը կազմում է 100 հազ.: Ընդհանուր փնրեսական ծախսը մնում է անփոփոխ. պարզապես փոփոխության է ենթարկվում արտաքին և ներքին ծախսերի հարաբերակցությունը: Իսկ եթե նա կարողանար սփանալ ընդամենը 30 հազ. վարձավճար, ապա վերագրված ծախսը այդ ֆիրմայի համար կկազմեր 30 հազ.: Ընդհանուր փնրեսական ծախսը կնվազեր 70 հազ. դրամով:

Բերված օրինակները հաստատեցին, որ հաշվապահական ծախսերը, որպես կանոն, թերագնահատում են փնրեսական ծախսերը: Սակայն, երբեմն հաշվապահական ծախսերը գերագնացում են փնրեսական ծախսերը: Ենթադրենք՝ կնքված վարձակալական պայմանագրի համաձայն՝ մեքենայի փարեկան վարձավճարը 200 հազ. դրամ է, և ժամկետը լրանում է մեկ փարի հեփո: Որքան է ևս մի փարի այդ մեքենան օգտագործելու ծախսը: Հաշվապահական առումով պատասխանն է՝ 200 հազ.: Սակայն փնրեսագիտական առումով՝ միայն վարձակալության պայմանագրի հիման վրա հնարավոր չէ ճիշտ պատասխանել հարցին: Սա բացառվում է նրանով, որ ֆիրման պարտավորվել է 200 հազ. վճարել անկախ այն հանգամանքից՝ օգտագործում է մեքենան, թե՛ ոչ:

Ներկաբար, արդեն գործող պայմանագրի դեպքում, 200 հազ. դրամը ֆիրմայի համար մեքենան օգտագործելու այլընտրանքային ծախսի չափը չէ: Եթե մեքենայի ուրիշ՝ լավագույն այլընտրանքային օգտագործում չկա, ապա այն այլընտրանքային ծախս չունի: Իսկ եթե վարձակալը չի օգտագործում մեքենան, սակայն կարող է ենթավարձակալության տակ 120 հազ. դրամով, ապա այդ պարագայում մեքենան նրա կողմից օգտագործելու այլընտրանքային ծախսը կկազմի 120 հազ.՝ ենթավարձակալության բաց թողած եկամտի չափ: Վարձավճարի և այլընտրանքային ծախսի միջև գոյացած 80 հազ. դրամ փարբերությունը համարվում է **անվերադարձ ծախս**, որովհետև եթե այն մի անգամ ծախսվել է, ապա հետ ստանալու որևէ ճանապարհ չկա:

Անվերադարձ ծախսն այնպիսի գործոնային ծախս է, որ արդեն կատարված լինելով՝ նույնիսկ ձեռնարկության փակման արդյունքում չի կարող վերականգնվել՝ չփոխհատուցվող ծախս է (որոշ դեպքերում մասնակիորեն կարող է փոխհատուցվել): Թեև անվերադարձ ծախսն առօրյա իմաստով ծախս է, սակայն փնտեսական ծախս չէ, քանի որ այլընտրանքային բնույթ չունի: 120 հազ. դրամը, որ ֆիրման կարող է ստանալ մեքենան այլընտրանքային օգտագործման մեջ դնելով՝ այլընտրանքային ծախս է: 80 հազ. անվերադարձ ծախսը փնտեսական ծախս չէ, քանի որ ֆիրման այդքանը վճարում է անկախ այն հանգամանքից, թե ինչ է անում: Ավելի ակնառու կարող է լինել հաստատության հետ կապված այն անվերադարձ ծախսերի օրինակը, որոնք առաջացել են դրանց շուկայական արժեքի նվազման հետևանքով. այս դեպքում անվերադարձ ծախսը հավասար է շուկայական համապատասխան գների փարբերությանը: Անվերադարձ ծախսերը ձեռնարկության արտադրական գործունեության հետ կապված ընթացիկ ծախսերի մեջ չեն հաշվառվում: Անվերադարձ ծախսերն ունեն միանվագ բնույթ, կապված են անցյալում ընդունված որոշումների հետ և դրանց հետևանքն են: Այդ առումով, դրանք հաճախ ուղղակի առնչություն չեն ունենում գործարարության ներկա և ապագա վճիռների կայացման հետ (անուղղակիորեն կարող են օգտակար լինել տեղեկատվական առումով՝ որպես անցյալի փորձի իմաստավորում և հաշվառում): Ներկաբար, անվերադարձ ծախսն ունի կարճաժամկետ բնույթ, իսկ երկարաժամկետում այն բացառվում է:

Այսպիսով, այլընտրանքային ծախսի հայեցակարգի չափանիշների կիրառումը կարող է պարզել, թե ֆիրման արդյոք ստանում է հնարավոր ամենամեծ հատույցն իր ակտիվներից, և ինչպես հասնել դրան:

9.1.2. Հաստատություն, փոփոխություն և ընդհանուր ծախսեր

Ընդհանուր փնտեսական ծախսերի կառուցվածքը դասակարգվում է նաև արտադրանքի թողարկման ծավալից դրանց կախվածության չափանիշով: Այդ առումով փարբերում են հաստատություն և փոփոխություն ծախսեր: Սակայն, երբ ընդգծվում է, որ ծախսերը կախված են միայն արտադրանքի ծավալից, ապա ենթադրվում է, որ որոշ գործոններ մնում են անփոփոխ: Դրանք են՝

- **Գործոնային գները.** ռեսուրսների որևէ տրված համակցության դեպքում դրանցից մեկի կամ մի քանիսի գների փոփոխությունը փոխում է այն վճարումների չափը, որ պետք է կատարել ռեսուրսների դիմաց:
-

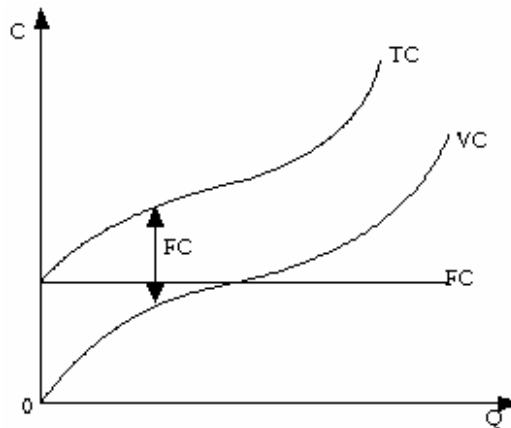
Օրինակ, որևէ հումքապրեսակի գնի բարձրացումը հանգեցնում է արտադրանքի արտադրության ծախսերի ավելացման: Գործոնային գների փոփոխությանը ֆիրման կարող է արձագանքել իր կողմից օգտագործվող ռեսուրսների համակցությունը փոխելով: Օրինակ, ավելի բարձր աշխատավարձի դեպքում ֆիրման կարող է նախընտրել ավելի շատ մեքենաների ու ավելի քիչ աշխատողների համակցման տարբերակը:

- **Կիրառվող տեխնոլոգիան.** տվյալ ծավալով արտադրանքի արտադրության անհրաժեշտ ծախսը կախված է այն բանից, թե ֆիրման տարբեր ռեսուրսների նկատմամբ որքան կարիք ունի: Ռեսուրսների և թողարկման միջև տեխնոլոգիական փոխհարաբերությունը ընդհանուր ծախսի կորի հանգուցային որոշիչն է: Օրինակ, երբ ֆիրման կիրառում է ռեսուրսի քանակը կրճատող նորամուծություն, նրա ծախսերը կնվազեն:
- **Տարկերը.** արտադրողների համար դրանք ծախսեր են, ուստի հարկերի և ծախսերի որևէ փոփոխություն կադարվում է նույն ուղղությամբ:
- **Արտադրանքի բնույթը.** տրված ծավալով արտադրանքի թողարկման համար ռեսուրսների նկատմամբ պահանջարկը կախված է դրանց որակական հատկանիշներից:

Նշված գործոնների փոփոխություններն առաջացնում են ծախսերի տարբեր տեսակների կորերի համապատասխան տեղաշարժեր՝ դեպի վեր կամ ներքև: Այսպես, ռեսուրսների գնի նվազումը կամ տեխնոլոգիական նորամուծությունը ծախսերի կորը կիջեցնեն, իսկ հարկերի մեծացումն այն կբարձրացնի:

Նկատի ունենալով կադարված վերապահումը և կիրառելով այլ հավասար պայմանների սկզբունքը՝ հեղադա շարադրանքում կարևորվում ու քննարկվում է այն հարցը, թե ինչպես է կադարվում արտադրանքի ծավալի ընտրությունը ֆիրմայի կողմից: Տամարվում է, որ ընդհանուր ծախսի կորը տալիս է ծախսային ամբողջ տեղեկատվությունը, որ անհրաժեշտ է արտադրանքի այդ ծավալը գրնելու համար:

Ընդհանուր տնտեսական ծախսը գուտ կամ տնտեսական շահույթի մեծության որոշման կարևոր բաղադրիչներից մեկն է: Արտադրանքի տվյալ քանակի թողարկման ընդհանուր տնտեսական ծախսը այլընտրանքային ծախսի մոտեցումով չափված այն նվազագույն ծախսերն են, որ ֆիրման պետք է կատարի այդ քանակն արտադրելու համար: Քանի որ բոլոր ծախսերը համարվում են այլընտրանքային, ապա ընդհանուր ծախսերն էլ բաղկացած են բացահայտ և վերագրված ծախսերից: Ընդհանուր տնտեսական ծախսի կորը շաղկապում է ֆիրմայի ընդհանուր ծախսը նրա թողարկած արտադրանքի քանակին: Եթե դրանց վերաբերյալ կան համապատասխան տվյալներ, ապա հնարավոր է կառուցել ընդհանուր ծախսի կորը (տեն գծապարկեր 9.1): Արտադրանքի տվյալ ծավալի դեպքում ընդհանուր ծախսի կորի բարձրությունը ցույց է տալիս այդ քանակի արտադրանքի թողարկման համար ֆիրմայի կատարած ընդհանուր ծախսը: Օրինակ, տվյալ ժամանակահատվածում y ծավալով արտադրանքի գծով ֆիրմայի ընդհանուր ծախսը կկազմի՝ $TC_y = FC + VC_y$, որտեղ՝ FC -ն հաստատուն ծախսն է, VC_y -ն՝ փոփոխուն ծախսը:



Պ 1 3 Գ 3 Ի Թ 9.1. Հասարարուն, փոփոխուն և ընդհանուր ծախսերը

Ընդհանուր ծախսերը բաղկացած են հասարարուն և փոփոխուն ծախսերից՝ $TC=FC+VC$: Այս դասակարգումը վերաբերում է միայն կարճաժամկետ շրջանին: Հասարարուն համարվում են այն բացահայտ և վերագրված միագումար ծախսերը, որոնք ուղղակիորեն կախված չեն թողարկվող արարադրանքի ծավալից: Նույնիսկ արարադրանք ցթողարկելու դեպքում այդ ծախսերը՝ FC, պահպանում են իրենց մեծությունը՝ ներկայացնելով նաև ընդհանուր ծախսը՝ TC: Հասարարուն ծախսերի մեծ մասն ունի պարարադիր բնույթ, և ֆիրմայի համար խիստ դժվար է վերահսկել դրանց չափը: Գրաֆիկորեն դրանք պարկերվում են հորիզոնական ուղիղով (9.1 գծապարկերում դա FC-ն է): Հասարարուն ծախսերի օրինակ են՝ շենքերի և սարքավորումների ամորփիզացիան, վարձակալական վճարները, ֆիրմայի ղեկավար անձնակազմի ծառայողական ռոճիկը, անշարժ գույքի հարկը, պարարադիր ապահովագրական վճարները, սեփական դրամական միջոցների ներդրման դեպքում բաց թողած րոկոսային եկամուրը, պարարարումների գծով վճարումները, պահպանության ծախսերը և այլն:

Փոփոխուն ծախսերն (VC) այն դրամական և վերագրված միագումար ծախսերն են, որոնք ուղղակիորեն պայմանավորված են արարադրանքի թողարկման ծավալով: Արարադրանք ցթողարկելու դեպքում փոփոխուն ծախսեր չեն լինում, իսկ այնուհետև, արարադրանքի ծավալի աճին գուգընթաց՝ դրանք որոշակի համամասնությամբ մեծանում են: Այսպես՝ կարճաժամկետ շրջանում աշխարանքը և հումքը փոփոխական գործոն են: Փոփոխուն ծախսեր են՝ բանվորների աշխարավարձը, հումքի գնման, էլեկրաէներգիայի, վառելիքի, ջրի, օժանդակ նյութերի ձեռքբերման ծախսերը, րրանսպորային՝ բեռնափոխադրումների ծախսերը: **Երկարաժամկետ շրջանում բոլոր ծախսերը փոփոխուն են, քանի որ երկարաժամկետում հասարարուն ծախսերը նույնպես դառնում են փոփոխուն ծախսեր:** Ներնաբար, հասարարուն և փոփոխուն ծախսերի րարանջարումը երկարաժամկետում կորցնում է իր ուժը:

Ֆիրմայի ծախսերի մեծությունը կախված է օգրագործվող ռեսուրսների քանակից: Ռեսուրսների օգրիմալ համակցությունը գրնելու և համապարասխան ծախսերը որոշելու համար ֆիրման պետք է նախ հարակեցնի իր ընրրու-

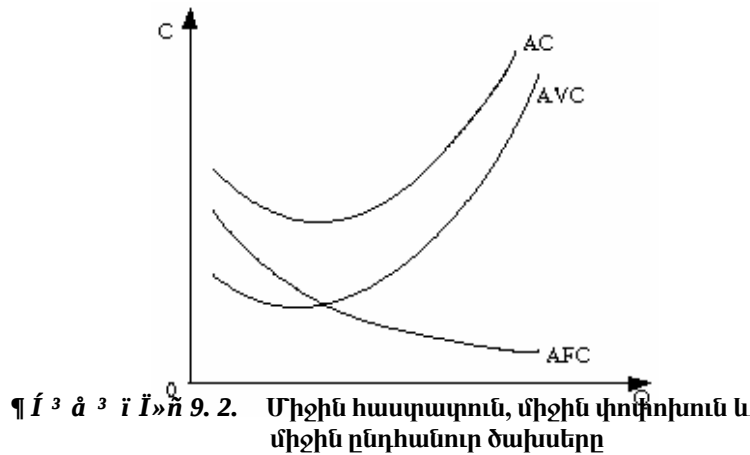
թյան փարբերակները, քանի որ օգտագործվող ռեսուրսների քանակի փոփոխությունը պահանջում է փարբեր ժամանակահատվածներ՝ եթե դա հնարավոր է անել համեմատաբար արագ, ապա քիչ ժամանակ, իսկ հակառակ դեպքերում՝ րևակյան ժամանակ:

Ինչքան ավելի շարժ ժամանակ ունի ֆիրման ռեսուրսների վերաբերյալ իր վճիռները կայացնելու համար, այնքան ավելի շարժ ընտրության փարբերակներնա կունենա: Ներկաբար, ֆիրմայի գործունային որոշումները կախված են դրա համար նրա ունեցած ժամանակից: Ժամանակի ընթացքում ռեսուրսային որոշումների շրջանակի փոփոխությունը վերաբերում է նաև արտադրության ընդհանուր ծախսերին: Ծախսերի մշակված հայեցակարգը հաշվի է առնում կարգավորման ժամանակը: **Այդ առումով փարբերակվում են արտադրության ծախսերը կարճաժամկետ և երկարաժամկետ շրջանում:** Այդ ժամանակաշրջանների փարբերության բացատրությունը կապվում է արտադրական կարողությունների փոփոխման հնարավորության հետ: Կարճաժամկետ է համարվում այն շրջանը, որը բավարար չէ նոր արտադրական կարողությունների գործարկման համար, թեև հնարավոր է ինտենսիվացնել առկա կարողությունների օգտագործումը, այսինքն՝ արտադրանքի թողարկման աճը հնարավոր է միայն փոփոխուն ծախսերի մեծացման միջոցով: **Երկարաժամկետ է համարվում այն շրջանը,** որն անհրաժեշտ և բավարար է կարողությունների ընդլայնման կամ ֆիրմայի չափերի մեծացման համար՝ արտադրության ծավալը հնարավոր է ավելացնել ոչ միայն փոփոխուն ծախսերի, այլև հաստատուն ծախսերի մեծացման հաշվին: Այդ ժամանակահատվածի կոնկրետ րևողությունը կախված է ճյուղային առանձնահատկություններից և կարող է լինել մի քանի շաբաթից կամ ամսից մինչև մի քանի րարի:

9.1.3. Միջին և սահմանային ծախսեր: Նվազող հատույցի օրենքը

Ծախսերի կարևոր րեսակներից մեկը միջին ծախսերն են, որոնք ցույց են րալիս ծախսերի չափը միավոր արտադրանքի հաշվով: Միջին ծախսերը հաշվարկելու համար ընդհանուր ծախսերի մեծությունը բաժանվում է արտադրանքի ծավալի վրա՝ $AC(ATC)=TC/Q$: Միջին փոփոխուն և միջին հաստատուն ծախսերը հաշվարկվում են նույն ձևով՝ $AVC=VC/Q$; $AFC=FC/Q$: Քանի որ ընդհանուր ծախսը հավասար է փոփոխուն ծախսի և հաստատուն ծախսի գումարին՝ $TC=VC+FC$, ապա միջին ընդհանուր ծախսը հավասար է միջին փոփոխուն ծախսի և միջին հաստատուն ծախսի գումարին՝ $AC=AVC+AFC$: Այդ կապն արտահայտվում է նաև դրանց գրաֆիկական պարկերում (րենս գծապարկեր 9.2), որրեղ արտադրանքի ցանկացած ծավալի դեպքում միջին ընդհանուր ծախսի կորի և միջին փոփոխուն ծախսի կորի միջև հեռավորությունը ուղղահայացով հավասար է միջին հաստատուն ծախսին: Այսրեղ նույնպես արտահայտվում է միջին հաստատուն ծախսի (AFC) անընդհար նվազումը՝ թողարկման աճին գուրնթաց: Դա նաև նշանակում է, որ միջին ընդհանուր ծախսի՝ ATC, և միջին փոփոխուն ծախսի՝ AVC, կորերն անընդհար մոտենում են իրար: Ինչպես երևում է գծապարկերից, միջին ընդհանուր ծախսերը սկզբում բարձր են, քանի որ թողարկումը դեռևս փոքրածավալ է, և հաստատուն ծախսերը բաշխվում են

քիչ արտադրանքի վրա: Այնուհետև, միջին ընդհանուր ծախսերը նվազում են՝ թողարկման աճի և հասարարտուն ծախսերն ավելի շատ արտադրանքի վրա բաշխվելու հաշվին, իսկ հետո, նվազող հարույցի օրենքին համապատասխան՝ դրանք աճում են: Նմանարիպ դինամիկա ունեն նաև միջին փոփոխուն ծախսերը:



Միջին րնրեսական ծախսը կարևոր դեր է խաղում ֆիրմայի գոյության և արտադրանքի ընրրության հարցում: Երկարաժամկետ առումով այն որոշիչ է, քանի որ դրանց փոխհարույցման անկարողությունը կհանգեցնի շուկայից դուրս գալուն: Մյուս կողմից՝ լինելով ֆիրմայի շուկայական դիրքի ցուցանիշ, միջին ընդհանուր ծախսի սպասվող մեծությունը չափանիշ է ծառայում շուկա մուրքի վերաբերյալ որոշում կայացնելու համար. մուրքը րելի է ունենում, եթե հնարավոր է այդ ծախսը փոխհարույցել, հակառակ դեպքում մուրքը չի իրականանա: Ավաճից բխում է, որ արտադրողների վարքագծին բնորոշ է միջին ծախսերի հնարավորին չափ նվազեցման ձգրումը:

Երբ գործունեության դադարեցման վճիռ է կայացվում, ապա ֆիրման համեմարում է իր միջին եկամուրը միջին րնրեսական ծախսերի հետ: Քանի որ կարճարև շրջանում ծախսումները հասարարտուն գործոնների վրա րնրեսական ծախսեր չեն, ապա կարճաժամկետ դադարեցման որոշում կայացնելիս միջին ծախսի համարժեք չափումը կարճաժամկետ միջին փոփոխուն ծախսն է: Այն բնորոշվում է իբրև կարճաժամկետ փոփոխուն ծախսի և արտադրանքի քանակի հարաբերություն:

Ֆիրմայի կարճաժամկետ սահմանային ծախսը կարելի է բնորոշել որպես կարճաժամկետ փոփոխուն ծախսի փոփոխություն՝ կապված արտադրանքի մեկ միավորով ավելի արտադրության հետ՝ $MC = \Delta VC / \Delta Q$: Եթե $Q=1$, ապա կարելի է գրել՝ $MC = VC_n - VC_{n-1}$: Նույն արդյունքը կրա նաև կարճաժամկետ ընդհանուր ծախսի փոփոխությունը՝ $MC = \Delta TC / \Delta Q$, կամ՝ $MC = TC_n - TC_{n-1}$, որովհետև վերջինիս մեջ միայն կարճաժամկետ փոփոխուն ծախսն է, որ արտադրանքի րարբեր ծավալների դեպքում փոփոխվում է: Ֆիրմայի սահմանային ծախսի կորը, հարկապես կարճաժամկետ շրջանում, կենրոնական դեր է խաղում շահույթը մաքսիմալացնող ֆիրմայի արտադրանքի ծավալը որոշելու հարցում: Դա պայմա-

նավորված է նրանով, որ սահմանային ծախսը ցույց է տալիս թողարկման ընդլայնման հետ կապված լրացուցիչ ծախսը կամ դրա կրճատման հետ կապված ծախսի փոփոխումը, այսինքն՝ անհրաժեշտ բնութագիր է այս կամ այն որոշումն ընդունելիս: Միջին ծախսի ցուցանիշն այդ տեղեկությունը չի տալիս: **Քանի դեռ բարիքների լրացուցիչ թողարկումից ֆիրման ստանում է ավելի շատ սահմանային եկամուտ, քան կադարվող սահմանային ծախսն է, կարելի է մեծացնել ստացվող շահույթը:**

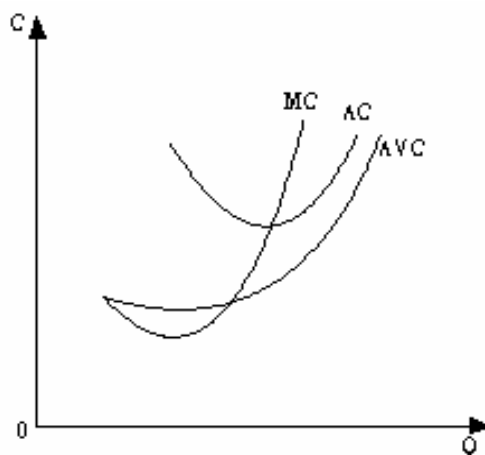
Ըստ բնորոշման, սահմանային ծախսն ածանցված է փոփոխություն ծախսից: Իր հերթին, փոփոխություն ծախսը բխում է արտադրական ֆունկցիայից: Դրանից հետևում է, որ սահմանային ծախսը կախված է արտադրական ֆունկցիայի հիմքում ընկած տեխնոլոգիայի բնութագրերից: Կարճաժամկետ փոփոխություն ծախսը նույնպես կարող է շաղկապվել տեխնոլոգիայի հետ, եթե ֆիրման գին ընդունող է գործոնային շուկայում: Ավելի հստակեցնելու համար քննարկենք սահմանային ծախսի և սահմանային ֆիզիկական արդյունքի փոխհարաբերությունը:

Եթե ֆիրման ցանկանում է արտադրել ավելի շատ արտադրանք, ապա կարճ շրջանում նա պետք է գնի ավելի շատ փոփոխություն ռեսուրսներ: Ուստի արտադրանքի սահմանային ծախսը կարճ շրջանում հավասար է փոփոխություն ռեսուրսների այն լրացուցիչ քանակին, որ ֆիրման պետք է գնի/վարձի լրացուցիչ արտադրանքը թողարկելու համար՝ բազմապատկած փողի այն քանակով, որ ֆիրման պետք է վճարի փոփոխություն ռեսուրսի յուրաքանչյուր լրացուցիչ միավորի համար: Ասվածից բխում է **գործոնի սահմանային ծախս** հասկացությունը: Գործոնի սահմանային ծախսը փողի այն լրացուցիչ քանակն է, որ ֆիրման պետք է վճարի փոխադրվող գործոնի, այսպես՝ փոփոխություն ռեսուրսի, հաջորդական ամեն միավորի համար: Կիրառելով այս հասկացությունը՝ կարճաժամկետ սահմանային ծախսը = լրացուցիչ մեկ միավոր արտադրանք թողարկելու համար պահանջվող փոփոխություն ռեսուրսի լրացուցիչ քանակ X փոփոխություն գործոնի սահմանային ծախս:

Միջին փոփոխություն ծախսը կարելի է հաշվարկել նաև ուրիշ եղանակով՝ բազմապատկելով միավոր արտադրանքին ընկնող փոփոխական ռեսուրսի միջին քանակը դրա գնով (օրինակ՝ միավոր արտադրանքի հաշվով աշխատողների միջին թվաքանակ x աշխատավարձ): Հաշվարկի տարբեր եղանակները տալիս են միևնույն արդյունքը: Սակայն այս եղանակի քննարկման պարզառեն այն է, որ օգնում է հասկանալու միջին փոփոխություն ծախսի կորի ձևը: Կարճաժամկետ միջին փոփոխություն ծախսի հաշվարկման երկրորդ մեթոդի համաձայն, երբ առկա են աճող սահմանային հատույցներ, ապա միջին ծախսը կնվազի արտադրանքի քանակի մեծացմանը զուգընթաց: Այսպես միջին փոփոխություն ծախսի կորը կլինի վարընթաց՝ տեսնա՞նք գծապատկեր 9.3:

Իսկ եթե ընդհանուր արտադրանքը շարունակում է, ապա արտադրանքի բոլոր ծավալների դեպքում, նվազող սահմանային արդյունքի պայմաններում ֆիրման ավելի շատ փոփոխություն ռեսուրսների կարիք է ունենում: Ներկայացնելով, կարճաժամկետ միջին փոփոխություն ծախսն աճում է արտադրանքի քանակի ավելացմանը զուգընթաց: Այսպես միջին փոփոխություն ծախսի կորը կլինի վերընթաց:

AVC և MC կորերը գրաֆիկորեն ելնում են միևնույն կետից: Դրա արդյունքն է հասարակության ծախսերի (քանի որ դրանց մեծությունը նույնն է արտադրանքի փոքր թողարկման դեպքում), սահմանային ծախսերը արտադրանքի շար փոքր թողարկման դեպքում համընկնում են միջին փոփոխուն ծախսերին: Ընդ որում, **սահմանային ծախսի կորը միջին ընդհանուր և միջին փոփոխուն ծախսերի կորերի հետ հատվում է դրանց նվազագույն կետերում:**

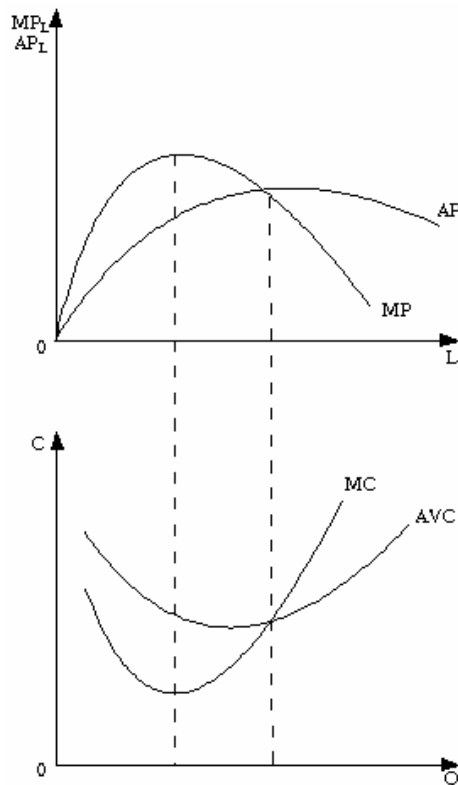


ՊՐԻՆՑԻՍ 9.3. Միջին ընդհանուր, միջին փոփոխուն և սահմանային ծախսերը

Կարճաժամկետ միջին ընդհանուր ծախսը բնորոշվում է որպես կարճաժամկետ ընդհանուր ծախսի և արտադրանքի քանակի հարաբերություն. $ATC = TC/Q$: Կարճաժամկետ միջին ընդհանուր ծախսի կորը և կարճաժամկետ միջին փոփոխուն ծախսի կորն աստիճանաբար մոտենում են արտադրանքի թողարկման մեծ ծավալների դեպքում: Նրանց միջև տարբերությունը հավասար է կարճաժամկետ միջին հասարակության ծախսին: Վերջինս բնորոշվում է կարճաժամկետ հասարակության ծախսի և արտադրանքի քանակի հարաբերությամբ: Քանի որ կարճաժամկետ հասարակության ծախսը անփոփոխ է, ապա կարճաժամկետ միջին հասարակության ծախսը կնվազի արտադրանքի քանակի աճին զուգընթաց:

Կարճաժամկետ սահմանային ծախսի և կարճաժամկետ միջին փոփոխուն ծախսի փոխհարաբերությունը պայմանավորված է նրանով, որ դրանց կորերը ծագում են փոփոխուն ծախսի միևնույն կորից: Ինչպես պարզվում է գծապատկեր 9.4-ի ներքևի հատվածում, դրանց կապն արտահայտվում է նրանում, որ

- երբ թողարկման որոշ քանակների համար սահմանային ծախսը պակաս է միջին փոփոխուն ծախսից, վերջինս նվազում է,
- երբ թողարկման որոշ քանակների համար սահմանային ծախսն ավելի է միջին փոփոխուն ծախսից, վերջինս աճում է:



Պատկեր 9.4. Սահմանային և միջին արտադրողականության առնչությունը սահմանային և միջին ծախսերի հետ

Այլ կերպ ասած՝ եթե AVC և MC կորերի հարման կետին համապատասխան արտադրանքը Q -ն է, ապա Q -ից պակաս արտադրանքի ծավալների դեպքում սահմանային ծախսի կորն ավելի ցածր է տեղադրված, քան միջին փոփոխուն ծախսի կորը, ուստի այդ փոփոխություն միջին փոփոխուն ծախսի կորը վարընթաց է: Մյուս կողմից, Q -ն գերազանցող արտադրանքի ծավալների դեպքում սահմանային ծախսի կորն ավելի վեր է տեղադրված, քան միջին փոփոխուն ծախսի կորը, այդ փոփոխություն միջին փոփոխուն ծախսի կորը վերընթաց է:

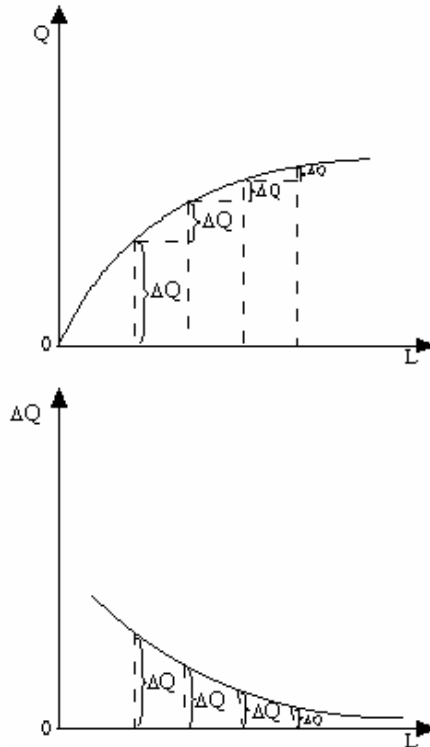
Տրված գրաֆիկում միջին փոփոխուն ծախսի կորը վարընթաց է սահմանային ծախսի կորի հետ հարվելուց առաջ. այնուհետև այն դառնում է վերընթաց: Ավաճից հետևում է, որ այդ կորերի հարումը տեղի է ունենում միջին փոփոխուն ծախսի ամենացածր կետում: Այդ կորերի դիրքը, համապատասխան ծախսերի մեծությունը և դինամիկան պայմանավորված են սահմանային և միջին արտադրողականության կորերի դիրքով ու դինամիկայով (տե՛ս գծապատկեր 9.4-ի վերևի հարվածը)՝ որքան դրանք բարձր են, այնքան սահմանային ու միջին ծախսերը ցածր են, և հակառակը:

Կարճաժամկետ ծախսերը բնութագրվում են որոշ հարկանիշներով: **Ֆիրմայի կարճաժամկետ փոփոխուն ծախսերի կորը** պետք է ունենա վերընթաց ուղղվածություն: Դա բացատրվում է նրանով, որ ավելի շատ արտադրանք թո-

ղարկելու համար ֆիրման պետք է գնի ավելի շատ ռեսուրսներ, ինչը կապված է ավելի մեծ ծախսերի հետ: Կարճաժամկետ փոփոխուն ծախսերի կորի մյուս հատկանիշն այն է, որ նրա դիրքը կախված է կապիտալի քանակից: Երբ կապիտալի պաշարը մեծ է, ապա ֆիրման ավելի քիչ աշխատողներ է վարձում փվյալ ծավալի արտադրանքն արտադրելու համար: Ներկաբար, կապիտալի աճը հանգեցնում է ֆիրմայի կարճաժամկետ փոփոխուն ծախսերի կորի տեղաշարժին դեպի ներքև:

Կարող է տարիմաստ թվալ, որ ավելի շատ կապիտալ վարձելը հանգեցնում է ավելի ցածր փնտեսական ծախսի: Դա բացատրվում է նրանով, որ կարճաժամկետ փնտեսական ծախսերի ճիշտ չափումը այլընտրանքային ծախսն է: Թեև կարճապես շրջանում առկա կապիտալը չունի այլընտրանքային ծախս, դա չի նշանակում, որ ֆիրման պետք է փորձի գնել անհամամասնական մեծ ծավալով կապիտալ: Կարճապես շրջանում ֆիրման չի էլ կարող դա անել, քանի որ կապիտալը մնում է կայուն: Իսկ երկարապես շրջանում, երբ ֆիրման կարող է կարգավորել իր կապիտալի մակարդակը, կապիտալն ունի դրական այլընտրանքային ծախս: Եթե ֆիրման դրամական միջոցները չի ծախսում ֆիզիկական կապիտալի վրա, ապա նա կարող է ծախսել այլ նպատակներով: Այսպիսով, երբ ֆիրման կայացնում է երկարաժամկետ որոշումներ, նա կներառի կապիտալի ծախսումները իր ծախսի մեջ:

Նարկ է նշել, որ կարճաժամկետ սահմանային ու միջին ծախսերի կորերի հատկանիշները վերաբերում են նաև երկարաժամկետ ծախսերի կորերին:



Պ ի ձ ձ ձ ձ ձ ձ 9.5. Նվազող հատույցի օրենքը

Փոփոխություն և հասարակություն ծախսերի հարաբերակցությունը արտադրանքի արժեքերի ծավալների դեպքում նույնը չի մնում: Թողարկման աճի որոշակի փոփոխություն ծախսերի ավելացման փոխարենը զիջում է արտադրանքի ծավալի մեծացման փոխարեն, ինչը պայմանավորված է փոփոխություն գործոնի աճող հատկությամբ: Սակայն ինչ-որ պահից սկսած, փոփոխություն ռեսուրսի՝ դիցուք, աշխատանքի միավորների հաջորդական հավասարաչափ ավելացումը անփոփոխ ռեսուրսներին, օրինակ՝ կապիտալին կամ հողին, բերում է փոփոխություն ռեսուրսի ամեն մի հաջորդ միավորի կտրվածքով նվազող սահմանային արդյունք: Այլ կերպ ասած՝ նշված ռեսուրսների փոխազդեցության արդյունքում սրացվող հատույցը, նրանց հարաբերակցության փոփոխմանը զուգընթաց, մեծանում է աստիճանաբար նվազող չափով, կամ՝ արտադրանքի յուրաքանչյուր միավոր հավելածի համար պահանջվում են ավելի ու ավելի շար փոփոխություն ռեսուրսներ, հետևաբար՝ մեծացող սահմանային ծախսեր: Դա հայտնի է **նվազող հատույցի օրենք կամ սկզբունք, ինչպես նաև նվազող սահմանային արտադրողականության (նվազող եկամտաբերության) օրենք** անվանումներով: Գծապատկեր 9.5-ի վերևի մասում պատկերված է այդ օրենքի գործողությունն ընդհանուր արդյունքի՝ Q-ի դանդաղող աճով. ^Q-ի նշված չափերը հետզհետե նվազում են, իսկ ներքևի մասում ուղղակի փոխված է կրճատվող ^Q-ի կտրվածքով:

Նվազող հատույցի օրենքով է բացատրվում կարճաժամկետ շրջանում ֆիրմայի սահմանային ծախսերի և միջին ընդհանուր ծախսերի՝ որոշակի պահից սկսվող ավելացումը, հետևաբար նաև՝ առաջարկի կորի վերընթաց դիրքը: Սակայն հարկ է նկատի ունենալ, որ դրա գործողության պայմանը ռեսուրսների մի մասի անփոփոխ լինելն է, այսինքն՝ կարճաժամկետ շրջանը: Բացի այդ, ռեսուրսների արտադրողականությունն ընդունվում է անփոփոխ: Այդ օրենքի բացատրությունը կամ հիմնավորումը կապված է հետևյալի հետ. եթե փոփոխություն և հասարակություն ռեսուրսների հարաբերակցությունը բնութագրվում է հասարակություն ռեսուրսների ավելցուկով (օրինակ՝ շար մեքենաներ, քիչ աշխատողներ), ապա փոփոխություն ռեսուրսների ավելացումը կնպաստի հատույցի աճին: Ռեսուրսների միջև օպտիմալ համամասնությանը աստիճանաբար մոտենալուն զուգընթաց, հատույցի հավելածի չափերը նույնպես աստիճանաբար կնվազեն, և ընդհանուր հատույցը կհասնի իր բարձրակետին: Դրանից հետո փոփոխություն ռեսուրսի հետագա ավելացումը հանգեցնում է նվազող հատույցի: Այս դեպքում կրկին խախտվում է ռեսուրսների միջև օպտիմալ համամասնությունը, սակայն դա արդեն բնութագրվում է փոփոխություն ռեսուրսների ավելցուկով: Նվազող հատույցի դրսևորումները հնարավոր է թուլացնել, նույնիսկ աճող կամ հասարակություն հատույց ապահովել երկարաժամկետում ռեսուրսների միջև քանակական, որակական և կառուցվածքային առումով օպտիմալ հարաբերակցության հասարակման, նոր փոխնորմերի կիրառման, արտադրության կազմակերպման մեթոդների բարելավման շնորհիվ:

**9.2. ՇԱՀՈՒՅԹԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ
ԵՎ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ: ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԾԱԽՍԵՐ ԵՎ ՇԱՀՈՒՅԹ:
ՆԱԾՎԱԳՊԱՏԱԿԱՆ ՇԱՀՈՒՅԹ ԵՎ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ
ԿԱՄ ԶՈՒՏ ՇԱՀՈՒՅԹ: ՆՈՐՄԱԼ ՇԱՀՈՒՅԹԸ՝ ՈՐՊԵՍ
ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԾԱԽՍԵՐԻ ՏԱՐԻ**

Ֆիրմայի գործունեության անմիջական նպատակը շահույթի ստացումն է և այն առավելագույնի հասցնելը: Ավելի որոշակիացնելով՝ այդ դրույթը վերաբերում է փնտեսական կամ գույք շահույթին: Շահույթի մաքսիմալացման մոտեցումը նախ ենթադրում է դրա հաշվարկման հստակեցում: Վաճառելով իր թողարկած ապրանքները՝ ֆիրման ստանում է որոշակի եկամույթ: Այն կոչվում է ընդհանուր (համախառն) եկամույթ կամ հասույթ: Դա վճարումների այն ամբողջությունն է՝ գին-քանակ արտադրյալով, որը ֆիրման ստանում է բարիքների շուկայում իր արտադրանքի վաճառքից: Այդ վճարումները կատարում են սպառողները:

Սակայն դրանից առաջ ֆիրման գործունային շուկաներում կատարում է վճարումներ այն ռեսուրսների դիմաց, որոնք օգտագործվում են իր արտադրանքի թողարկման մեջ: Ֆիրմայի բոլոր այդ վճարումները գործունային շուկաներում կոչվում են ընդհանուր արտաքին ծախսեր: Ֆիրմայի փնտեսական շահույթը որոշվում է որպես նրա ստացած ընդհանուր եկամտի և նրա կողմից վճարված/կրած ընդհանուր փնտեսական ծախսերի տարբերություն: Եթե վերջինս դրական է, ապա նշանակում է, որ ֆիրմայի սեփականատերերը ստացել են եկամույթ, որը մնացել է արտադրության մեջ օգտագործված բոլոր գործոնների համար վճարելուց հետո:

Շահույթի փնտեսները և դրանց կոնկրետ մեծությունները կարող են տարբերվել՝ կախված այն բանից, թե ինչ տարրեր են ներառվում կամ բացառվում ընդհանուր ծախսերի մեջ: Երբ շահույթի մեծությունը հաշվարկելու համար ֆիրմայի ընդհանուր եկամտից հանվեն միայն արտաքին ծախսերը, ապա կստացվի **հաշվապահական շահույթը**, իսկ եթե ընդհանուր եկամտից հանվի արտաքին ու ներքին ծախսերի միագումար մեծությունը, ապա կստացվի **փնտեսական շահույթը**: Վերջին դեպքում, փաստորեն, արտաքին և ներքին ծախսերի ամբողջությամբ գնահատվում է ընդհանուր փնտեսական ծախսերի մեծությունը, որն իրենից ներկայացնում է օգտագործված բոլոր ռեսուրսների՝ ինչպես սեփական, այնպես էլ մատակարարներից գնված, այլընտրանքային ծախսերի գումարը: Ներկայումս, փնտեսական շահույթ ստեղծում ու ստանում են այն ֆիրմաները, որոնք կարողանում են ռեսուրսները փոխակերպել այնպիսի արտադրանքի, որի շուկայական արժեքն ավելի մեծ է օգտագործված ռեսուրսների այլընտրանքային արժեքից: **Այսպիսով, գույք կամ փնտեսական շահույթը այլընտրանքային լրիվ ծախսերի նկատմամբ համախառն եկամտի գերազանցումն է, իսկ այդպիսի շահույթի ստացման տարբերակների որոնումը, բացահայտումը և իրականացումը փնտեսական զարգացման դրդապատճառներից են:**

Նաշվապահական և փնտեսական շահույթները տարբերվում են ներքին (վերագրված) ծախսերի չափով: Եթե ֆիրմայի ընդհանուր եկամույթը հավասար է նրա ընդհանուր փնտեսական ծախսին, ապա գույք շահույթը զրոյական է: Սա-

կայն այս դեպքում ֆիրման կարող է սպանալ նորմալ շահույթ և շարունակում է գործունեությունը: Դա բացատրվում է նրանով, որ ֆիրմայի սեփական ռեսուրսները փոխհատուցվում են իրենց այլընտրանքային ծախսի չափով: Նորմալ շահույթը համարվում է ներքին ծախսերի տարբերից մեկը: Ներքին ծախսերի մյուս տարրերը կապված են սեփական ռեսուրսների ինքնուրույն օգտագործմանն ուղեկցող բաց թողնված օգուտների հետ: Նորմալ շահույթը գործունեության նվազագույն անհրաժեշտ հատույցն է, որով փոխհատուցվում է ձեռնարկատիրական գործառույթների կատարումը: Առանց դրա սպացման՝ գործունեության շարունակումը չի կարող նպատակահարմար դիվել: Այդ դեպքում ձեռներեցը կունենա երկու տարբերակ. 1) փոխել գործունեության ոլորտը՝ զբաղվելով ավելի եկամտաբեր գործունեությամբ, 2) իր զբաղվածությունը իրականացնել վարձու աշխատանքի հիմունքով, իսկ մյուս սեփական ռեսուրսների օգտագործման իրավունքը վաճառել այլ սուբյեկտների: Ներկայումս, նորմալ շահույթը եկամտի նվազագույն չափ է, որ անհրաժեշտ է ռեսուրսները տվյալ ոլորտ ներգրավելու և օգտագործելու համար: Այդ պարագայում, երկարաժամկետում նորմալ շահույթի չտրամադրված հանգեցնում է տվյալ ճյուղից (շուկայից) ելքի:

Հաշվապահական շահույթի ստացումը դեռևս բավարար չէ ֆիրմայի գործունեության արդյունավետությունը գնահատելու համար: Անհրաժեշտ է նկատի ունենալ ներքին ծախսերը կամ չափանիշ դարձնել գույք շահույթը: Եթե ընդհանուր եկամուտը և տնտեսական ծախսերը համընկնում են, այսինքն՝ գույք շահույթ չի ստացվում, ապա ներքին ծախսերի ամբողջ մեծությունն առերևույթ դրսևորվում է որպես հաշվապահական շահույթ: Սա բխում է նաև հետևյալ առնչությունից՝ գույք շահույթ = հաշվապահական շահույթ - ներքին (վերագրված) ծախսեր: Եթե ընդհանուր տնտեսական ծախսը մեծ է եկամտից, ապա ստացվում է բացասական գույք շահույթ՝ ֆիրման կրում է տնտեսական վնաս: Դա կարող է նույնիսկ զուգակցվել հաշվապահական շահույթի դրական մեծության հետ: Չնայած դրան, այս դեպքում առավել ձեռնարկ և հիմնավորված որոշումը գործունեության լրիվ դադարեցումն է: Մյուս կողմից, հաշվապահական շահույթի բացասական մեծությունը (վնասը) ինքնին չի կարող հիմք լինել անարդյունավետության մասին միարժեք հետևության համար: Եթե դա զուգակցվում է դրական գույք շահույթի ստացման հետ, ապա ճիշտ է գործունեությունը շարունակելու որոշումը:

9.3. ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ՖՈՒՆԿՑԻՈՆԱԼ ԿԱԽՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆԸ: ԱՐՏԱԴՐԱԿԱՆ ՖՈՒՆԿՑԻԱ

Արտադրության տեսության մեջ առանձնակի կարևորություն է տրվում ֆիրմաների արտադրական գործունեության հիմնախնդիրների քննարկմանը: Արտադրական գործունեության ընթացքում ձեռնարկությունները համակցում (ծախսում) են զանազան ռեսուրսներ և դրա շնորհիվ թողարկում շուկայում վաճառքի համար նախատեսված տարբեր բարիքներ: Սահմանափակ ռեսուրսներ

րից հնարավոր է սրանալ նույնպես սահմանափակ արտադրանք: **Այդ իրողության պարագայում շահույթի ձգտող ֆիրմաներին առաջադրվող խնդիրներից մեկը ռեսուրսների օպտիմալ համակցումն է,** և նրանք ծանրակշիռ պարճառներ ունեն ապահովելու ռեսուրսների խնայողաբար օգտագործումը և ծախսերի հնարավորին չափ նվազեցումը, այսինքն՝ ցուցաբերելու փնտրետող վարքագիծ:

Արտադրությունը նկարագրվում է արտադրական ֆունկցիաներով և իզոքվանքներով: Դրա տեսական մեկնակետն այն գաղափարն է, որ ձեռնարկության տեխնոլոգիապես արդյունավետ արտադրական գործունեությունը, որի ընթացքում մի տեսակի արտադրանքի՝ Y , թողարկման համար ծախսվում է երկու տեսակի ռեսուրս՝ X_1 , X_2 , կարելի է նկարագրել հետևյալ արտադրական ֆունկցիայով՝ $Y=f(X_1, X_2)$: Տեխնոլոգիապես արդյունավետ նշանակում է, որ ռեսուրսների փվյալ համակցումներից ստացվում է հնարավոր առավելագույն թողարկումը, կամ գործունեությունը կազմակերպված է լավագույն տեխնոլոգիայի հիման վրա, այսինքն՝ արտադրանքի փրված համակցությունն արտադրվում է ռեսուրսների նվազագույն ծախսով: **Նորամուծությունների կիրառման շնորհիվ լավագույն տեխնոլոգիայի փոփոխությունը հանգեցնում է նաև արտադրական ֆունկցիայի փոփոխության:** Եթե արտադրանքի փրված նույն քանակի թողարկման համար անհրաժեշտ ռեսուրսների բոլոր հնարավոր գույակցումներն արտացոլվեն հարթության մեջ, ապա կստացվի իզոքվանքի կորի գրաֆիկը (տե՛ս գծապատկեր 9.8):

Արտադրական ֆունկցիան պարզ և հարմար գործիք է՝ արտահայտելու արտադրանքի թողարկման դիմամիկայի և դրա համար կիրառվող ռեսուրսների ծավալի փոփոխության միջև առկա կապը: **Այն ցույց է տալիս ռեսուրսների ամեն մի համակցության դեպքում ստացվող արտադրանքի ամենամեծ ծավալը, ինչպես նաև ռեսուրսների բոլոր այն տարբեր համակցումները, որոնք թողարկում են միևնույն ծավալի արտադրանք:** Այսպիսով, արտադրական ֆունկցիան արտահայտում է կիրառվող գործոնի կամ գործոնների հետ կապված ծախսերի և թողարկված արտադրանքի ծավալի միջև կապը: Ավելի որոշակի՝ արտադրական ֆունկցիան արտահայտում է արտադրանքի առավելագույն քանակը՝ փրված ռեսուրսների դեպքում: Կան տարբեր փիլի արտադրական ֆունկցիաներ: Ընդհանուր տեսքով կիրառվող բոլոր՝ n թվով ռեսուրսներից արտադրանքի ծավալի կախումը կարելի է նկարագրել $Y=f(r_1, r_2, r_3, \dots, r_n)$ ֆունկցիայով: Երկու հիմնական գործոնների՝ աշխատանքի (L) և կապիտալի (K) կիրվածքով արտադրական ֆունկցիան է՝ $Y=f(L, K)$: Քոբ-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիան ունի հետևյալ տեսքը՝ $Y=AK^aL^b$, որտեղ Y -ն արտադրանքի քանակությունն է, L -ը և b -ն աստիճանային ցուցիչներ են, որոնք համապատասխանաբար արտահայտում են ընդհանուր արդյունքի փոփոխությունը՝ 1%-ով կապիտալի և աշխատանքի ավելացման դեպքում: A -ն արտահայտում է որակական պարամետրեր, որոնք չեն հաշվառվել աշխատանքի կամ կապիտալի մեծությամբ: Կատարված հաշվարկների արդյունքում ստացվեց $Y=1,01 \ K^{0,25} L^{0,75}$ ֆունկցիան, որտեղ՝ $I+b=1$:

Նորդասական փիլի արտադրական ֆունկցիայի դեպքում առանցքային է «սահմանային արտադրողականություն» հասկացությունը: Համարվում է, որ

աշխատանքի սահմանային արտադրողականությունը հավասար է աշխատանքի գնին՝ աշխատավարձին, իսկ կապիտալի սահմանային արտադրողականությունը հավասար է կապիտալային բարիքների ծառայությունների գնին՝ ռենտային վճարումներին: Արտադրության տեսության մեջ ձևակերպված են նվազող սահմանային արտադրողականության օրենքը և ռեսուրսների փոխադարձ փոխարինման նվազող սահմանային նորմայի սկզբունքը: Առաջինի համաձայն՝ ռեսուրսներից որևէ մեկի ծախսերի աճի դեպքում դրա սահմանային արտադրողականությունը նվազում է: Ռեսուրսների փոխարինման սահմանային նորման առաջին ռեսուրսը երկրորդով փոխարինելու սահմանային հարաբերությունն է այն դեպքում, երբ Y հաստատուն թողարկման պարագայում առաջին ռեսուրսի ծախսերի կրճատումը փոխհատուցվում է երկրորդ ռեսուրսի ծախսերի աճով: Այն հավասար է ռեսուրսների սահմանային արտադրողականությունների հարաբերությանը (տե՛ս իզոքվանտներին վերաբերող հարվածը):

9.3.1. Փոփոխական գործոնի ընդհանուր, միջին և սահմանային արդյունքները, դրանց գրաֆիկական պատկերումը

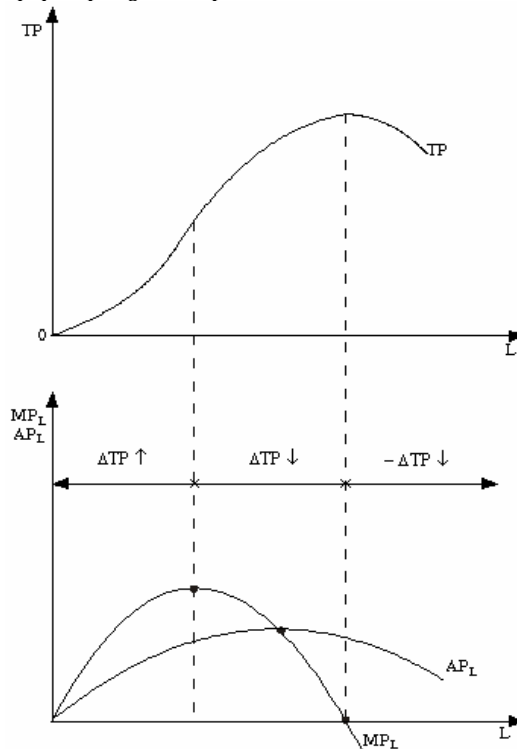
Նվազող հարույցի օրենքը քննարկելիս ռեսուրսներից մեկն ընդունվում էր հաստատուն մեծությամբ, իսկ մյուսը՝ փոփոխական: Արտադրական ֆունկցիայի գրաֆիկական պատկերները կարելի է դիտարկել մեկ, այնուհետև՝ երկու գործոնի կտրվածքով: Առաջին դեպքում՝ $y=f(L)$, $K=const$, որը քննարկվում է այսպեղ, իսկ մյուսը՝ իզոքվանտին վերաբերող հարվածում: Ռեսուրսի (գործոնի) միջին արդյունքը (AP) հավասար է արտադրանքի ընդհանուր ծավալի և տվյալ գործոնի կիրառվող քանակի հարաբերությանը: Կապիտալի միջին արդյունքը հավասար է՝ $P_K=TP/K$, իսկ աշխատանքի միջին արդյունքը՝ $AP_L=TP/L$: Դրանք համապատասխանաբար արտահայտում են կապիտալի արտադրողականությունը և աշխատանքի արտադրողականությունը:

Ընդհանուր արդյունքն արտադրանքի թողարկված քանակությունն է՝ $Y=TP$:

Ռեսուրսի (գործոնի) սահմանային արդյունքը (MP) հավասար է արտադրանքի ծավալի այն փոփոխությանը (աճ կամ նվազում), որը կապված է տվյալ ռեսուրսի օգտագործվող քանակը մեկ միավորով փոփոխելու (աճ կամ նվազում) հետ: Կապիտալի սահմանային արդյունքը որոշվում է հետևյալ բանաձևով՝ $MP_K=\Delta TP/\Delta K$, իսկ աշխատանքի սահմանային արդյունքը՝ $MP_L=\Delta TP/\Delta L$: Ինչպես երևում է բանաձևերից, այս կամ այն գործոնի փոփոխության դեպքում ընդհանուր արդյունքի փոփոխությունն ամբողջովին վերագրվում է տվյալ գործոնին: Դրանք համապատասխանաբար արտահայտում են կապիտալի սահմանային արտադրողականությունը և աշխատանքի սահմանային արտադրողականությունը:

Ինչպես երևում է գծապատկեր 9.6-ից, փոփոխական գործոնի միջին և սահմանային արդյունքների միջև առկա են հետևյալ դիմադրությունները: Այն միջակայքում, որտեղ $MP_L > AP_L$, միջին արտադրողականությունն անընդհատ աճում է՝ $MP_L = AP_L$ կետում հասնելով իր բարձրակետին: Սահմանային արտադրողականությունն ավելի շուտ է հասնում իր բարձրակետին, քան միջին

արտադրողականությունը: Քանի դեռ MP_L -ն աճում է, ընդհանուր արդյունքի հավելանքը մեծացող է: Այն միջակայքում, որտեղ $MP_L < AP_L$, միջին արտադրողականությունն անընդհատ նվազում է: Ասվածից բխում է, որ փոփոխական գործոնի սահմանային արտադրողականության կորը միջին արտադրողականության կորի հետ հաջորդում է վերջինիս բարձրակետում: Երբ MP_L -ը նվազում է, սակայն դեռևս մնում է դրական, ապա այդ միջակայքում ընդհանուր արդյունքը թեև աճում է, բայց նվազող չափով: Այնպեղ, որտեղ սահմանային արտադրողականությունը հավասարվում է զրոյի, ընդհանուր արդյունքը հասնում է առավելագույնի, որից հետո սկսում է բացարձակ չափով նվազել՝ սահմանային արդյունքի մեծությունն արդեն բացասական է:



Պ Ի Յ Ժ Ի Ի՝՝՝ 9.6. Փոփոխական գործոնի ընդհանուր, միջին և սահմանային արդյունքները

9.3.2. Արտադրության մասշտաբի աճող, նվազող և հաստատուն էֆեկտները

Կարճաժամկետ ծախսերի վերլուծությունը քննարկում էր, թե ինչ է տեղի ունենում, երբ ֆիրման մեծացնում է մի գործոնի քանակը՝ մյուսների քանակը թողնելով հաստատուն: Այս դեպքում փաստորեն դիտարկվում է **փոփոխական գործոնի հատույցի** դինամիկան: Երկարաժամկետում ֆիրման ունի ավելի մեծ ճկունություն, քանի որ կարող է փոփոխել իր բոլոր ռեսուրսները միաժամանակ:

Դա նշանակում է, որ ֆիրման կարող է փոխել իր գործունեության մասշտաբը: **Մասշտաբի փոփոխությունը կիրառվող բոլոր գործոնների միաժամանակյա և համամասնական փոփոխությունն է՝ ավելացումը կամ կրճատումը:** Ներկա-
բար, այն դիտարկվում է արդեն միայն երկարաժամկետ շրջանի կտրվածքով: Կարևոր հարց է, թե խոշոր ֆիրմա լինելու դեպքում կան արդյոք ծախսային առավելություններ: Այլ կերպ ասած՝ արտադրանքի ծավալի մեծացմանը զուգ-
ընթաց, միջին ծախսերը նույնն են մնում, աճում են, թե՛ նվազում: Դա որոշա-
կիացնելու համար օգտագործվում է **մասշտաբից հատույցի** գաղափարը: **Այդ հատույցը ցույց է տալիս այն առնչությունը, որն առաջանում է մասշտաբի փոփոխության և արտադրանքի ծավալի դինամիկայի միջև:** Մասշտաբի մեծացումը կարող է ուղեկցվել հատույցի երեք հնարավոր տարբերակով՝ հաս-
տատարում հատույց, նվազող հատույց և աճող հատույց:

Երբ երկարաժամկետ միջին ծախսերը նվազում են արտադրանքի ծավալի աճին զուգընթաց, ապա ծախսերը դրսևորում են մասշտաբից փոփոխումներ, հակառակ դեպքում՝ մասշտաբից ապաստանումներ: Արտադրության մասշտա-
բի աճող էֆեկտի դեպքում, այլ հավասար պայմաններում, երկարաժամկետ միջին ծախսերը կնվազեն: Մասշտաբից փոփոխումները ծախսերի ֆունկցիա-
յում սերտորեն կապված են արտադրական ֆունկցիայի մասշտաբից հատույց-
ներին: Ենթադրենք՝ ֆիրման որոշում է կրկնապատկել արտադրանքի ծավալը: Եթե ֆիրմայի տեխնոլոգիան ապահովում է մասշտաբից հաստատարում հատույց, ապա ֆիրման պետք է կրկնապատկի բոլոր ռեսուրսները: Ենթադրելով, որ ռե-
սուրսների գները չեն փոփոխվում ավելի շատ ռեսուրսներ գնելու դեպքում, այդ կրկնապատկման էֆեկտը կլինի գործոնային ծախսերի կրկնապատկումը: Նե-
րկաբար, մասշտաբից հաստատարում հատույցի դեպքում երկարաժամկետ միջին ծախսերի մեծությունը կմնա անփոփոխ՝ արտադրանքի ծավալի փոփոխություն-
ների պարագայում: Սա կարելի է պարկերել երկարաժամկետ միջին ծախսերի հորիզոնական ուղիղով: Այս դեպքում՝ $y_1=f(nL, nK)$, $y_1=yn$:

Եթե արտադրական ֆունկցիան բնութագրվում է մասշտաբից նվազող հատույցով, ապա արտադրանքի ծավալի աճը՝ k անգամ, կուղեկցվի ռեսուրսնե-
րի առաջանցիկ աճով՝ n անգամ, այսինքն՝ $k < n$: Ներկաբար, գործոնային ընդ-
հանուր ծախսերը կաճեն ավելի արագ, քան արտադրանքի ծավալը, ուստի մի-
ջին ծախսերը կաճեն: Այսպիսով, մասշտաբից նվազող հատույցի դեպքում եր-
կարաժամկետ միջին ծախսերի ֆունկցիան արտահայտում է մասշտաբից ապա-
ստանումներ կամ՝ մասշտաբի բացասական էֆեկտ: Գրաֆիկորեն դա պար-
կերվում է միջին ծախսերի վերընթաց կորով: Այս դեպքում՝ $y_1=f(nL, nK)$, $y_1<yn$:

Երբ հենքային տեխնոլոգիան ապահովում է աճող հատույց, ապա միջին ծախսերի կորը վարընթաց է: Այդ փոխհարաբերությունը հետևում է այն փաս-
տից, որ արտադրանքը կրկնապատկելու (կամ՝ k անգամ աճի) համար ֆիրման ռեսուրսները պետք է ավելացնի դրանից պակաս չափով կամ n անգամ, որտեղ՝ $k>n$: Ներկաբար՝ ընդհանուր ծախսերն աճում են ավելի դանդաղ, քան ար-
տադրանքի ծավալը: Այս դեպքում՝ $y_1=f(nL, nK)$, $y_1>yn$: Այսպիսով, երբ ար-
տադրական ֆունկցիան արտահայտում է մասշտաբից աճող հատույց՝ երկարա-
ժամկետ միջին ծախսերի ֆունկցիան ցույց է տալիս մասշտաբից փոփոխումներ, կամ՝ մասշտաբի դրական էֆեկտ (վերջինիս ստացման համար որոշիչ դեր են

խաղում զանգվածային արտադրության կազմակերպումը, աշխատանքի բաժանումը և մասնագիտացումը, նորագույն, ներառյալ ինֆորմացիոն տեխնոլոգիաների կիրառումը, սրանդարտացումը և այլն):

Աճող հատույցի փուլում գտնվելը նշանակում է, որ ֆիրման դեռևս չի հասել իր նվազագույն արդյունավետ չափին: Դա տեղի է ունենում այն ժամանակ, երբ երկարաժամկետ միջին ծախսերը հասնում են իրենց նվազագույնին: Այդ կետում ֆիրման ունի օպտիմալ չափեր: Սակայն հնարավոր են նաև այլ տարբերակներ: Այսպես, եթե այդ կետին հասնելուց հետո ֆիրման մտնում է հաստատուն հատույցի ընդարձակ փիրույթ, ապա այդ ամբողջ հատվածում կլինեն ֆիրմայի բավականին տարբեր, սակայն արդյունավետ չափեր, որոնք նվազագույն արդյունավետին գերազանցում են մեծությամբ, սակայն նույնն են միջին ծախսերով:

Մասշտաբից տնտեսումը կարող է ծագել նաև նոր արտադրատեսակների ստեղծումից հետո՝ դրանց տարածման դեպքում: Անհրաժեշտ ծախսերը կատարվում են, և սկզբում նշանակություն չունի արտադրանքի քանակը: Տիպական է համարվում համակարգչային ծրագրերի օրինակը: Դրանց մշակումը կարող է լինել շատ թանկ, բայց հետո լրացուցիչ պատճենների արտադրությունը բավականին էժան է: Դրա առաջին օրինակի միջին ծախսը շատ բարձր է, քանի որ ընդգրկում է մշակման ամբողջ ծախսը: Երբ ֆիրման արտադրում է այդ ծրագրի ավելի շատ պատճեններ, ապա մշակման հետ կապված ծախսերը բաշխվում են ավելի շատ միավորների վրա, և միջին ծախսերը նվազում են: Այդ նվազումը շարունակվում է այնքան, քանի դեռ լրացուցիչ պատճենների սահմանային ծախսը մնում է միջին ծախսից ցածր: Այսպիսով, ինչքան ավելի շատ պատճեններ է արտադրում ֆիրման, այնքան ավելի ցածր է նրա միջին ծախսը՝ առկա են մասշտաբից տնտեսումներ:

9.4. ՍԱՏՄԱՆԱՅԻՆ ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ՊԱՏՄԱՆՋԱՐԿԸ

9.4.1. Արտադրության գործոնների սահմանային արտադրողականությունը

Այս հարցի կապակցությամբ նախ անհրաժեշտ է անդրադառնալ սահմանային արտադրողականության տեսությանը: Արտադրության գործոնների սահմանային արտադրողականության տեսությունն ամբողջական ձևով մշակվել է ամերիկացի տնտեսագետ Զոն Բեյթս Կլարկի կողմից: Այդ տեսությունը հիմնվում էր արտադրության գործոնների վերաբերյալ Սեյի հայեցակարգի վրա, ինչպես նաև հողի նվազող պարզաբերության օրենքի ընդհանրացման վրա:

Կլարկը ձևակերպեց արտադրության գործոնների նվազող սահմանային արտադրողականության օրենքը: Վերջինիս համաձայն՝ արտադրության որևէ գործոնի ավելացման դեպքում նրա սահմանային արտադրողականությունը նվազում է՝ պայմանով, որ մյուս գործոնները մնում են անփոփոխ: Սահմանային

արտադրողականության տեսությունն առաջադրվել է հասարակության մեջ բաշխման գործընթացի բացառության նպատակով: Ըստ դիտարկվող մոտեցման, բաշխման համամասնությունները պայմանավորված են ավելի գործոնի սահմանային արտադրողականությամբ, այսինքն՝ յուրաքանչյուր գործոնային եկամուտ իրենից ներկայացնում է ավելի ռեսուրսի սահմանային արդյունքի դրամական համարժեքը: Այս հարցադրումը կարևոր է այն առումով, որ Մեյի տեսությունը չէր պարասխանում այն հարցին, թե ինչպես է որոշվում յուրաքանչյուր գործոնի բաժինը և համապարասխան գործոնային եկամուտը: Մեյը ընդամենն ընդգծում էր այն հանգամանքը, որ հողը, կապիտալը և աշխատանքը հավասարազոր մասնակցում են արժեքի ստեղծման պրոցեսին և ստանում են համապարասխան գործոնային եկամուտ:

Սահմանային արտադրողականության տեսության համաձայն՝ առանձին գործոնների սահմանային արդյունքներին համարժեք չափով դրանց սեփականատերերի եկամուտների ձևավորումը դիտվում է արդյունավետության և արդարության չափանիշներին համապարասխանող: Իհարկե, այդ պնդումը կատարված է վերապահումով՝ այդպես է ազատ մրցակցության պայմաններում: Սակայն այդ տեսությունը նաև քննադատվել է: Այսպես, նրանում առաջադրվող չափանիշին համապարասխանող եկամուտների բաշխումը բնութագրվում է զգալի անհամաչափությամբ, ինչը համարվում է անարդարացի: Իրականում գերակշռում են ոչ կատարյալ մրցակցության պայմանները, ուստի մեծապես դժվարանում է սահմանային արդյունքների համարժեք չափումը: Որպես բաշխման տեսություն, այն ամբողջական չէ, քանի որ փորձում է բացատրել միայն գործոնային եկամուտների, այլ ոչ թե հասարակության եկամուտների ձևավորումը:

Նամարվում է, որ սահմանային արտադրողականության տեսությունը լիարժեք չի բացատրում նույնիսկ ռեսուրսային շուկաներում գնագոյացման պրոցեսը, քանի որ անտեսվում են ռեսուրսների առաջարկի հետ կապված հարցերը: Ուստի այդ տեսության ժամանակակից կարգավիճակը հիմնականում այն է, որ դրա հիման վրա է բացատրվում արտադրության գործոնների նկատմամբ պահանջարկի ձևավորումը: Այն ընկած է նաև արտադրության ժամանակակից տեսության հիմքում: Դրա համաձայն՝ արտադրության բոլոր գործոնները փոխադարձ կախվածությամբ մասնակցում են արդյունքի ստեղծմանը, ըստ որում՝ այդ կախվածությունը դրսևորվում է ինչպես յուրաքանչյուր գործոնի արտադրողականության աստիճանի, այնպես էլ դրա գնի միջոցով: Սահմանային արտադրողականության տեսության հիման վրա հետազայում մշակվեցին արտադրական ֆունկցիաները:

9.4.2. Առաջարկը ռեսուրսային շուկաներում և դրա վրա ազդող գործոնները

Շուկայական մեխանիզմի գործողության սկզբունքները և օրինաչափություններն ընդհանուր առմամբ պահպանվում են նաև ռեսուրսային շուկաներում: Դա բոլորովին չի բացառում կարևոր առանձնահատկությունների առկայությունը: Սակայն դրանք ավելի հանգամանորեն կքննարկվեն կոնկրետ ռե-

սուրսային շուկաներին նվիրված առանձին թեմաներում: Այսպեղ կարևորվում է ռեսուրսային շուկաներին, դրանցում առաջարկին և պահանջարկին բնորոշ գծերի, ազդող գործոնների ընդհանուր քննարկումը: Անհարկի կրկնություններից խուսափելու համար պարզապես կարելի է նշել, որ գներն այդ շուկաներում նույնպես ձևավորվում ու փոփոխվում են պահանջարկի և առաջարկի փոխազդեցության շնորհիվ: Գների այս կամ այն դինամիկան իր հերթին ազդում է ռեսուրսների առաջարկի և պահանջարկի վրա:

Բարիքների և ռեսուրսների, եկամուտների և ծախսերի շրջապտույտի պարզագույն սխեմայում ընդունված մոտեցման համաձայն՝ տնային տնտեսություններն ուղղակի կամ անուղղակի ձևով, վերջին հաշվով, տնտեսական ռեսուրսների առաջարկն ապահովող սուբյեկտն են: Իրականում ռեսուրսների սեփականատերեր և շուկայում դրանց մատակարարներ են ինչպես տնային տնտեսությունները, այնպես էլ ֆիրմաները և պետությունը, այսինքն՝ այդ դերում հանդես են գալիս շուկայական տնտեսության բոլոր սուբյեկտները:

Առաջարկի օրենքի համաձայն՝ ռեսուրսների գների և դրանց առաջարկի մեծության միջև առկա է ուղիղ համեմատական կապ՝ այլ հավասար պայմաններում: Դա նշանակում է, որ տնային տնտեսությունները ռեսուրսների աճող գներին կձգտեն արձագանքել առաջարկի ծավալի մեծացումով, և հակառակը: Սակայն առաջարկի կորը ցույց է տալիս, թե շուկայում հնարավոր տարբեր գների պայմաններում տնային տնտեսությունները որքան ռեսուրսներ կցանկանան իրացնել, իսկ թե կոնկրետ ինչ գներ կձևավորվեն շուկաներում՝ կախված է դրանց նկատմամբ պահանջարկի բնութագրերից և դրանց փոփոխությունից:

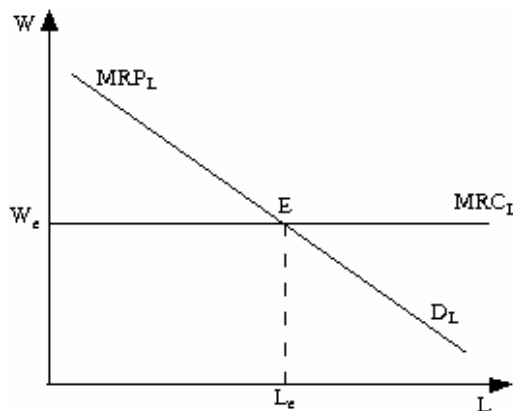
Կարճաժամկետ շրջանի համեմատ՝ ռեսուրսների առաջարկն ավելի առածական է դառնում երկարաժամկետ շրջանում: Դա տեղի է ունենում առաջարկի մեծացումը խթանող պահանջարկի աճի և գնային գործոնների լրիվ օգտագործմանը զուգընթաց: Առաջարկի առաձգականության աճի պրոցեսը երկարաժամկետում հանգեցնում է առաջարկվող ռեսուրսների քանակի ավելացման և դրա հետևանքով՝ գների նվազման: Այն կարճաժամկետում կապված է գների բարձրացման հետ, որոնք հետո որոշ չափով իջնում են: Այդ առումով տարբերում են ակնթարթային (ընթացիկ), կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հավասարակշռություն: Ֆիզիկական և մարդկային կապիտալի առաջարկն ապագայում ընդլայնելու համար պահանջվում է ներկայումս դրանց մեջ կատարել ներդրումներ:

Բարիքների շուկայում առաջարկի կորի տեղաշարժերը պայմանավորված են մի շարք գործոնների փոփոխությամբ: Դրանցից են՝ ծախսերը, փոխարինիչ ապրանքների գները, տեխնոլոգիան, բնական աղբյուրները (երաշտ, հեղեղումներ, երկրաշարժ և այլն) և սոցիալ-քաղաքական ցնցումները:

9.4.3. Պահանջարկը ռեսուրսային շուկաներում և դրա վրա ազդող գործոնները

Ռեսուրսային շուկաներում պահանջարկի և առաջարկի փոխազդեցության ընդհանուր օրինաչափությունները նույնն են՝ ինչ որ բարիքների շուկաներում: Սակայն առկա են նաև կարևոր առանձնահատկություններ: Նմանականում դրանք են՝

- **Ռեսուրսների նկատմամբ պահանջարկն ունի ածանցյալ բնույթ**, քանի որ բխում, ածանցվում է այդ ռեսուրսներով արտադրվող վերջնական ապրանքների պահանջարկից ու դրա փարբեր փոփոխություններից: Եթե մեծանում է (նվազում է) պահանջարկը վերջնական ապրանքի նկատմամբ, ապա նույնը կատարվում է ռեսուրսի պահանջարկի հետ՝ դրա կորը տեղաշարժվում է դեպի աջ (ձախ):
- **Ռեսուրսների նկատմամբ պահանջարկն ունի համարել բնույթ**, քանի որ որևէ բարիք արտադրելու համար անհրաժեշտ բոլոր ռեսուրսների նկատմամբ դրսևորվում է միաժամանակյա պահանջարկ: Եթե մի առանձին ռեսուրսի նկատմամբ ցուցաբերվում է պահանջարկ, ապա փոխկապակցված ձևով դա պետք է վերաբերի նաև մյուս ռեսուրսներին, որոնք ծավալի, որակի և տեխնոլոգիական հարաբերակցության իմաստով ենթակա են համակցման՝ նոր արտադրանք թողարկելու համար:
- **Ռեսուրսների պահանջարկի հիմնական որոշիչներից մեկը դրանց արտադրողականությունն է:** Դա բացատրվում է նրանով, որ ռեսուրսները միջանկյալ բնույթի արտադրական բարիքներ են, և բացի այդ, դրանք որակական առումով համասեռ չեն, այլ տարբերակված են: Այլ հավասար պայմաններում, որքան ավելի արտադրողական է տվյալ ռեսուրսը, այնքան ավելի մեծ պահանջարկ կունենա, և հակառակը:
- **Ռեսուրսների պահանջարկը կախվածության մեջ է նաև վերջնական ապրանքների գներից՝ ուղիղ համեմատական ձևով:**



Պատկեր 9.7. Փոփոխական ռեսուրսի գնվող քանակի որոշումը ֆիրմայի կողմից

Պահանջարկի օրենքի համաձայն՝ ռեսուրսների գների և դրանց պահանջարկի մեծության միջև առկա է հակադարձ համեմատական կապ՝ այլ հավասար պայմաններում: Դա նշանակում է, որ ֆիրմաները ռեսուրսների աճող գներին կձգտեն արձագանքել պահանջարկի ծավալի կրճատմամբ, և հակառակը: Մակայն պահանջարկի կորը ցույց է տալիս, թե շուկայում հնարավոր փարբեր գների պայմաններում ֆիրմաները որքան ռեսուրսներ կցանկանան գնել, իսկ թե

կոնկրետ ինչ գներ կձևավորվեն շուկաներում՝ կախված է դրանց առաջարկի բնութագրերից և փոփոխությունից:

Պահանջարկի օրենքի հիմնավորումը ռեսուրսային շուկայում առանձնահատուկ է նրանով, որ դրա հիմքում ընկած է նվազող սահմանային արտադրողականությունը:

Գործոնային շուկաներում գնումների վերաբերյալ ֆիրմաների ընտրության վրա ծանրակշիռ ազդեցություն է թողնում **արդյունքի սահմանային հասույթը** (MRP): Այն ներկայացնում է ռեսուրսի (գործոնի) սահմանային ֆիզիկական արդյունքի և արտադրանքի սահմանային հասույթի (եկամյի) արտադրյալը՝ $MRP=MP \times MR$: Այլ կերպ ասած, ցույց է տալիս ֆիրմայի ընդհանուր հասույթի այն փոփոխությունը, որը կապված է ռեսուրսի լրացուցիչ միավորի օգտագործման հետ: Ռեսուրսի (գործոնի) սահմանային արդյունքի և դրա միջոցով թողարկված արտադրանքի վաճառքի գնի արտադրյալը կոչվում է սահմանային արդյունքի արժեք (VMP)՝ $VMP=MP \times P$: Կարարյալ մրցակցության պայմաններում սահմանային հասույթը հավասար է գնին, այսինքն՝ $MR=P$, ուստիև այդ դեպքում ռեսուրսի $MRP=VMP$: Ոչ կարարյալ մրցակցության դեպքում $MR < P$, հետևաբար՝ $MRP < VMP$:

Ռեսուրսների նկատմամբ ֆիրմայի պահանջարկի կորը ներկայացնում է արդյունքի սահմանային հասույթի՝ MRP-ի դինամիկան՝ տե՛ս գծապատկեր 9.7-ը: Գործոնի քանակի ավելացմանը զուգընթաց այն նվազում է: Ներկայումս, ֆիրման պարզապես է դրա նկատմամբ պահանջարկի ծավալը մեծացնել միայն ավելի ցածր գների դեպքում: Իսկ ռեսուրսի տրված շուկայական գնի դեպքում՝ W_e , առավելագույն շահույթի ձգտող ֆիրման պետք է ձեռք բերի այնպիսի քանակի ռեսուրս՝ L_e , որի դեպքում $MRP_L = MRC_L$, ըստ որում, կարարյալ մրցակցության դեպքում $MRC_L = W_e$, այսինքն՝ արդյունքի սահմանային հասույթը հավասար է գործոնի ձեռքբերման սահմանային ծախսին: Եթե $MRP_L > MRC_L$, ապա ֆիրման պետք է մեծացնի ռեսուրսի գնվող քանակը, հակառակ դեպքում՝ կրճատի:

9.4.4. Իզոքվանտներ և իզոքոստեր: Ծախսերի մինիմալացման և շահույթի մաքսիմալացման կանոնները

Իզոքվանտ նշանակում է հավասար քանակ: Դա բոլոր այն կետերով անցնող կորն է, որոնք ցույց են տալիս փոփոխվող ռեսուրսների տարբեր համակցումներով արտադրանքի միևնույն՝ մշտապես հավասար ծավալով թողարկման ապահովումը: Եթե ռեսուրսներից մեկի քանակը նվազում է, ապա թողարկման տվյալ ծավալը պահպանելու համար անհրաժեշտ է ավելացնել մյուսի քանակը, այսինքն՝ այդ ռեսուրսները կարող են մինչև որոշ աստիճան միմյանց փոխարինել: Իզոքվանտը երկու ռեսուրսով և մի արտադրատեսակով արտադրական ֆունկցիայի գրաֆիկական պատկերումն է: Իսկ երբ գործոններից մեկը անփոփոխ է, ապա իզոքվանտի համաձայն՝ մարչելի է միայն ռեսուրսների համապատասխան եզակի համակցումը:

Երկու գործոնի կտրվածքով իզոքվանտի գրաֆիկում կորի վրա գտնվող բոլոր կետերն արտահայտում են արտադրանքի միևնույն քանակը, սակայն գոր-

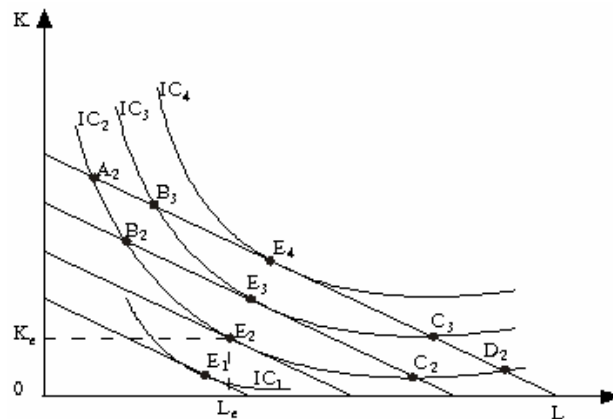
ծոնների փարբեր գուգորդման դեպքում: Իգոբվանփի առաջին հափկությունն այն է, որ նրանք հափվող չեն (փրանգիփիլ են): Դա բացափրվում է նրանով, որ յուրաքանչյուր իգոբվանփ՝ իր բոլոր կեփերով, ներկայացնում է թողարկման միևնույն ծափալը, ուսփի ափելի քիչ թողարկումը կարփահայփի դեփի ձափս փեղակայված իգոբվանփով, իսկ ափելի շափ թողարկումը՝ աջ փեղակայված իգոբվանփով: Դա նաև նշանակում է, որ ինչքան կոորդինափների սկզբնակեփից հեռու է անցնում իգոբվանփը, այնքան արփադրանքի ափելի մեծ քանակ է ներկայացնում: Իգոբվանփներն ունեն բացասական թեքություն, որի պափճառը կիրառվող ռեսուրսների մասնակի փոխարինելիությունն է: Այսպես, եթե կիրառվող կափիփալի մեծությունը կրճափվում է, ապա այդ պափճառով արփադրանքի թողարկման նվազումը կկազմի՝ $^Q = ^KxMP_K$: Այդ նվազումն ամբողջովին փոխհափուցվում է կիրառվող աշխափանքի ափելացման հաշվին՝ $^Q = ^LxMP_L$: Շեփևաբար՝ $^KxMP_K = ^LxMP_L$: Այսփեղից հեփևում է, որ փեխնողգիական փոխարինման սահմանային նորման՝ $MRTS = ^K/^L = MP_L/MP_K$, հափասար է իգոբվանփի փվյալ կեփում նրա թեքությանը, ինչն էլ հափասար է աշխափանքի և կափիփալի սահմանային արդյունքների հարաբերությանը:

Տեխնոլոգիական փոխարինման սահմանային նորման նվազում է, ինչը բացափրվում է հեփևնյալով. եթե կափիփալը փոխարինվում է աշխափանքով, ապա կափիփալի կրճափված քանակի դեպքում դրա սահմանային արփադրողակառությունն աճում է, իսկ աշխափանքի ափելացված քանակի դեպքում դրա սահմանային արփադրողականությունը նվազում է: MP_L/MP_K հարաբերությունը բնականաբար կնվազի, եթե դրա համարիչը նվազում է, իսկ հայփարաբը՝ աճում: Տնփեսագիփական իմասփն այն է, որ աշխափանք գործոնի հարաճուն ափելացման համար պահանջվող կափիփալ գործոնի նվազեցման չափն անընդհափ փոքրանում է:

Տեխնոլոգիական փոխարինման նվազող սահմանային նորմայի պափճառով իգոբվանփներն ունեն ուռուցիկ փեսք առանցքների սկզբնակեփի նկափմամբ: Իգոբվանփները համանման են սպառողների անփարբերության կորեփին:

Իգոբոսափ նշանակում է հափասար ծախսեր: Դա բոլոր այն կեփերով անցնող ուղիղն է, որոնք ցույց են փալիս, թե առկա դրամական միջոցների նույն գումարով՝ հափասար ծախսերով, համակցվող ռեսուրսների ինչ քանակներ է հնափվոր ձեռք բերել: Իգոբոսափը նմանություն ունի սպառողի բյուջեփային գծի հեփ: Իգոբոսափն արփահայփում է ոչ միայն երկու գործոնի հափասար ծախսումները, այլև Ֆիրմայի բյուջեփային սահմանափակումը: Ֆիրմայի բյուջեն կարելի է ներկայացնել որպես գնվող ռեսուրսների քանակի և գների արփադրյալների հանրագումար (պայմանով, որ ամբողջովին ծախսվում է այդ նպափակով)՝ $B = KxP_K + LxP_L$: Իգոբոսափը նույնպես հակադարձ կապ է արփահայփում գնվող ռեսուրսների քանակների միջև, ուսփի այն ունի բացասական թեքություն: Իգոբոսափի թեքության ասփիճանը, ի փարբերություն իգոբվանփի, հասփափում է: Այն հափասար է՝ $- ^K/^L = P_L/P_K$, այսինքն՝ արփադրության փեսության մեջ փոխարինման սահմանային նորման հափասար է նաև ռեսուրսների գործոնային գների հարաբերությանը: Դա նշանակում է, որ թեկուզ մեկ ռեսուրսի գնի փոփխման դեպքում իգոբոսափի թեքության ասփիճանը նույնպես փոխվում է:

Այսպես, եթե այլ հավասար պայմաններում աշխատանքի գինը բարձրանա, իզոքոստի թեքության աստիճանը կմեծանա, և հակառակը: Անփոփոխ գների դեպքում ռեսուրսների գնվող քանակների համաչափ ավելացումը պահանջում է ֆիրմայի բյուջեի մեծացում, ինչն արտահայտվում է իզոքոստի դեպի աջ տեղաշարժով:



Պ ի ձ ձ ձ ձ ձ ձ 9. 8. Ֆիրմայի իզոքովանքները, իզոքոստերը և հավասարակշռությունը

Կան ռեսուրսների՝ գործոնների տարբեր համակցումներ, որոնք բավարար են արտադրանքի տրված քանակն արտադրելու համար: Եթե նկատի ունենանք երկու հիմնական գործոն՝ աշխատանքը և կապիտալը, ապա իզոքովանքի գրաֆիկը ցույց կտա կարճաժամկետ շրջանում արտադրանքի տրվյալ քանակն արտադրելու համար անհրաժեշտ աշխատանքի և կապիտալի հնարավոր համակցումները: Սակայն դրանք կարող են ունենալ տարբեր ծախսեր: Շահույթը մաքսիմալացնող ֆիրման նպատակամղված է գտնելու ռեսուրսների իրագործելի համակցումներից ամենաէժեքը, քանի որ ավելի բարձր ծախսերը ֆիրմայի համար նշանակում են ավելի քիչ շահույթ:

Այսպես կարևորվում է այն հարցը, թե ֆիրման ինչպես է ընտրում ռեսուրսների օպտիմալ համակցությունը արտադրանքի տրվյալ ծավալի դեպքում, որպեսզի դա լինի արտադրանքի որոշված ծավալի արտադրության ամենաէժեքն ուղին: Այլ խոսքով՝ **շահույթն առավելագույնի հասցնող ֆիրմային միաժամանակ առաջադրվում է ամեն մի քանակի դեպքում ծախսերը նվազագույնի հասցնելու խնդիր:** Արտադրական ֆունկցիան ցույց է տալիս, թե գործոնների որ համակցումները կարող են օգտագործվել արտադրանքի տրվյալ ծավալն արտադրելու համար: Զանի որ ռեսուրսների համար վճարումները գնահատվում են այլընտրանքային ծախսերի մոտեցումով, ապա հիմնահարցը ռեսուրսների համակցումներից այն մեկի որոշումն է, որն ապահովում է ցանկալի արտադրանքի թողարկումը և ունի նվազագույն (այլընտրանքային) ծախս:

Ռեսուրսների վերաբերյալ ֆիրմայի վճիռները կանխորոշում են ինչքան արտադրելու շուրջ ֆիրմայի ընտրությունը: Ռեսուրսների վերաբերյալ ֆիրմայի որոշումից բխում է ընդհանուր ծախսի ֆունկցիան: Ֆիրման կարող է նվազա-

գույնի հասցնել իր ծախսերը՝ ընտրելով երկու գործոնի համակցությունն ըստ այն կետի, որտեղ իզոքոստը՝ բյուջեարային գիծը, շոշափում է իզոքվանտին: Ինչպես երևում է գծապարկեր 9.8-ից, E_2 կետում IC_2 իզոքոստը շոշափում է IQ_2 իզոքվանտին, իսկ գնվող քանակներն են՝ L_e և K_e : Թեև A_2 , B_2 , C_2 և D_2 նույն քանակները գրավում են IQ_2 իզոքվանտի վրա, սակայն դրանց գործոնային համակցումներն ավելի ծախսատար են, քանի որ ավելի աջ տեղադրված իզոքոստերի վրա են: E_2 կետում ծախսերը նվազագույն են, որի ապահովման կանոնը հետևյալն է. այդ կետում իզոքվանտի և իզոքոստի թեքության աստիճանները համընկնում են, ուստի կարելի է գրել. քանի որ $\frac{K}{L} = \frac{MP_L}{MP_K}$ և $\frac{K}{L} = \frac{P_L}{P_K}$, ապա՝ $\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{P_L}{P_K}$: Պարզ ձևափոխումից ստացվում է $\frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K}$, որն էլ ծախսերը նվազագույնի հասցնելու կանոնն է: Դրա փոքրագրական իմաստն այն է, որ միավոր ծախսն ամեն ռեսուրսի վրա ապահովում է հավասարամեծ սահմանային արդյունք: Եթե այդ կանոնը դեռ չի կատարվել, ապա խթան կլինի մի գործոնը մյուսով փոխարինելու համար: Դա տեղի կունենա մինչև հավասարության հաստատումը:

Այնուհետև, մյուս հաջորդական իզոքոստերի ու իզոքվանտների նմանափայ կետերի՝ E_1 , E_2 , E_3 և E_4 միացման հիման վրա կարող է ձևավորվել թողարկման աճի ամեն մակարդակի համար նվազագույն ծախսերի կորը՝ ընդլայնման կամ աճի հետագիծը (ռեսուրսների անփոփոխ գների պայմաններում): Թողարկման ծավալի դինամիկան արտահայտող ցուցանիշները դնելով հորիզոնական առանցքի վրա, իսկ համապատասխան ծախսային փվյալները՝ ուղղահայաց առանցքի վրա, կստացվի ընդհանուր ծախսի կորը և համապատասխանաբար՝ սահմանային և միջին ծախսերի կորերը, որոնք հանգուցային դեր են խաղում արտադրանքի ծավալի որոշման հարցում:

Որևէ ֆիրմայի արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկի տրված կորի դեպքում հնարավոր է որոշել նրա ընդհանուր եկամուտը՝ համախառն հասույթը: Վերհիշենք, որ պահանջարկի կորն արտահայտում է հնարավոր փարբեր գների դեպքում արտադրանքի պահանջվող քանակը: Սակայն դրանից բացի, պահանջարկի կորը ցույց է տալիս նաև փվյալ քանակի համար առավելագույն գինը, այսինքն՝ պահանջարկի գինը, որը ֆիրման կարող է սահմանել այդ քանակի համար և վաճառել: Այդ գնից բարձր գնի սահմանումը համագոր է պահանջվող քանակի կրճատմանը, և հակառակը: Առավելագույն շահույթի ստացման հարցում պահանջարկի կամ արտադրանքի իրացման գործոնի որոշիչ դերն արտահայտվում է շահույթի մաքսիմալացման հետևյալ կանոնում՝ քանի որ կատարյալ մրցակցության դեպքում $MRP_L = P_L$ և $MRP_K = P_K$, ապա՝ $\frac{MRP_L}{P_L} = \frac{MRP_K}{P_K} = 1$: Դրա փոքրագրական իմաստն այն է, որ գործոնային միավոր ծախսի հաշվով պետք է ստացվի այդ ծախսի չափով գործոնի հավասարամեծ սահմանային հասույթ:

Ֆիրմայի ընդհանուր հասույթը ցույց է տալիս այն փոխհարաբերությունը, որն առկա է ֆիրմայի արտադրանքի ծավալի և նրա ստացած եկամտի մեծության միջև: Այն կարելի է հաշվարկել փվյալ ժամանակահատվածում վաճառված արտադրանքի քանակի և դրա միավորի գնի արտադրյալով: Ըստ որում, ֆիրմայի արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկի կորը պարունակում է այն ողջ տեղեկատվությունը, որ անհրաժեշտ է ֆիրմային իր ընդհանուր հասույթի

ֆունկցիան հաշվարկելու համար:

Ավաճը գրաֆիկորեն պարկերելու համար հորիզոնական առանցքին նշանակվում է արտադրանքի ծավալը, իսկ ուղղահայաց առանցքին՝ ընդհանուր հասույթը: Կտրագծի ֆիրմայի ընդհանուր հասույթի կորը: Արտադրանքի յուրաքանչյուր մակարդակի դեպքում ընդհանուր հասույթի կորի բարձրությունը ցույց կտա ընդհանուր հասույթի այն ամենաբարձր մակարդակը, որ ֆիրման կարող է ստանալ տվյալ քանակով արտադրանքի վաճառքից:

Շահույթի մեծության հաշվարկման հիմնական բաղադրիչներն են եկամուտը (հասույթը) և ծախսերը: Շահույթը հավասար է ընդհանուր հասույթի և ընդհանուր ծախսի տարբերությանը: Շահույթը մաքսիմալացնող արտադրանքի ծավալի որոշման համար ֆիրման պետք է համադրի ընդհանուր հասույթի կորն ընդհանուր ծախսի կորի հետ՝ արտադրանքի տարբեր ծավալների դեպքում: Եթե միևնույն գրաֆիկի վրա համադրվեն այդ կորերը, ապա նրանց միջև ուղղահայաց հեռավորությունը ցույց կտա շահույթը: Նման ամենամեծ հեռավորությունն ապահովող արտադրանքի քանակի դեպքում ստացվում է առավելագույն շահույթը: Ավաճից հետևում է, որ շահույթը մաքսիմալացնելու համար ֆիրման պետք է արտադրի այն քանակով, որի դեպքում ընդհանուր եկամտի (համախառն հասույթի) կորն ամենամեծ հեռավորությամբ է վեր տեղադրված ընդհանուր տնտեսական ծախսի կորից: Կտրագծի և ոչ կտրագծի մրցակցության պայմանների համար համապատասխան գրաֆիկները ներկայացված են հաջորդ երկու թեմաներում:

Այդ հեռավորություններն առանձին գրաֆիկով պարկերելու դեպքում կտրագծի շահույթի ֆունկցիայի կորը: Այն արտահայտում է ֆիրմայի արտադրանքի ծավալի և ստացված շահույթի մեծության փոխհարաբերությունը: Ֆիրման կնախընտրի արտադրել այն քանակով, որի դեպքում շահույթի կորը կհասնի իր բարձրակետին: Փորձեք ինքնուրույն պարկերել այդ գրաֆիկը:

9.5. ԾԱԽՍԵՐԸ ԵՐԿԱՐԱԺԱՄԿԵՏ ՇՐՋԱՆՈՒՄ

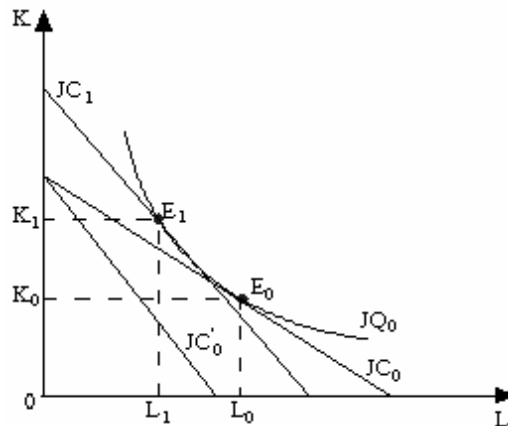
Երկարաժամկետ շրջանում բոլոր գործոնները դառնում են փոփոխուն: Այդ իրավիճակում ֆիրման կարող է կարգավորել իր բոլոր ռեսուրսների մակարդակը, այսինքն՝ փոխել կարճաժամկետ որոշումը և ընդունել երկարաժամկետ որոշում: Այդ հանգամանքից բխում է, որ՝

- ✓ բացահայտ և վերագրված ծախսումները բոլոր գործոնների գծով տնտեսական ծախսեր են,
- ✓ մեկից ավելի գործոնների ծավալի փոփոխումը ֆիրմայի համար հնարավոր է դարձնում մի գործոնի քանակի փոխարինումը մյուսով:

Գործոնների փոխարինելիության հնարավորությունը նշանակում է, որ երկար շրջանում ֆիրման ունի իրական ընտրության տարբերակներ, երբ ընտրում է գործոնների համակցությունը: Այդ ընտրության սկզբունքը նույնն է՝ իր շահույթը առավելագույնի հասցնելու համար ֆիրման պետք է ընտրի ռեսուրսների այն ամենալավ համակցությունը, որով կարող է արտադրել արտադրանքի ցանկալի ծավալը: Այլ խոսքով, ֆիրման պետք է կտրագծի ռեսուրսների տնտես-

սապես արդյունավետ ընտրություն: Դա իրենից ներկայացնում է ռեսուրսների այն համակցությունը, որն ունի ամենացածր այլընտրանքային ծախսը:

Գրաֆիկորեն պարկերելու նպատակով իզոքվանտի կորի միջոցով նախ ներկայացվում են գործոնային համակցումները, որոնք կարող են օգտագործվել ցանկալի արտադրանքի թողարկման մեջ: Մյուս քայլը գործոնների փոխելու այն համակցումների գծով ծախսերի հաշվարկումն է, որոնցով հնարավոր է արտադրել պահանջվող արտադրանքը:



ՊՆՃԻՆ 9.9. Ֆիրմայի հավասարակշռության փոփոխությունը մեկ գործոնի գնի բարձրացման դեպքում

Ռեսուրսների փոխարինելի արդյունավետ համակցությունը գտնվում է համար փոխարինելի օգտագործվում են իզոքվանտի և իզոքոստի կորերը: Իզոքոստի կորը կիրառվում է որպես ծավալով արտադրանքն արտադրելու նպատակով պահանջվող ռեսուրսների ամենացածր ծախսով համակցությունը երկարաժամկետ շրջանում գտնվում համար:

Այնուհետև, իզոքվանտի կորի վրա դրվում է իզոքոստների քարտեզը, և որոշվում է ռեսուրսների հավասարակշռ համակցությունը: Արդյունքում որոշվում է նաև փոխարինելի քանակն արտադրելու երկարաժամկետ ընդհանուր ծախսը: Եթե սկզբնական հավասարակշռությունը եղել է E_0 կետում՝ գործոնների L_0 և K_0 քանակով, ապա աշխատանքի գնի բարձրացման հետևանքով դրա քանակը կկրճատվի և կփոխարինվի կապիտալի լրացուցիչ քանակով: Գործոնների նոր համակցություն կլինի L_1 և K_1 փոխարինելի, որի ծախսերն ավելի մեծ են, քանի որ ավելի աջ գտնվող իզոքոստի վրա են:

Երկարաժամկետ ընդհանուր ծախսն այլընտրանքային ծախսի պայմաններով չափված ընդհանուր ծախսումների նվազագույն մակարդակն է, որը պահանջվում է երկարաժամկետ շրջանում արտադրանքի որոշված քանակն արտադրելու համար:

Ֆիրմայի երկարաժամկետ ընդհանուր ծախսի կորն արտաձևվում է համար անհրաժեշտ է հետևյալը.

ա) որոշել կամ ընտրել արտադրանքի ծավալը,

-
- բ) գտնել ռեսուրսների օպտիմալ համակցությունը՝ իզոքվանքի և իզոքոս-
փի կորերով,
- գ) հաշվել ռեսուրսների այդ համակցության ծախսը՝ յուրաքանչյուր ռեսուր-
սի գնի ու օգտագործված քանակների արտադրյալների հանրագումա-
րով,
- դ) գրաֆիկի վրա նշել համապատասխան կետեր, այնուհետև միացնել նույն
եղանակով որոշված մյուս կետերը:

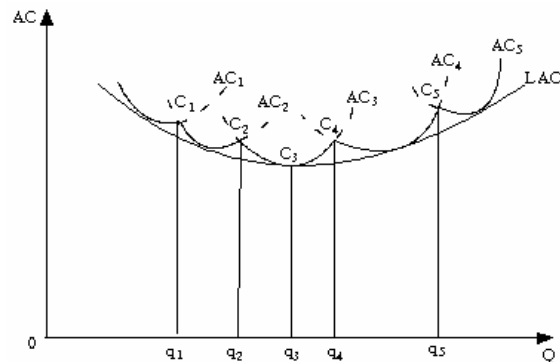
Սահմանային ծախսը վճռական դեր ունի ինչքան արտադրել հարցին պա-
րասխանելու առումով: Այդ սկզբունքը պահպանվում է նաև երկարաժամ-
կետում: Դրա ձևակերպումը որոշակիացվում է այսպես. երկարաժամկետ շրջա-
նի համար արտադրանքի ծավալը որոշելիս հարկ է օգտագործել երկարաժամ-
կետ սահմանային ծախսը՝ որպես ծախսի համարժեք չափում: Արտադրանքի
երկարաժամկետ սահմանային ծախսը հավասար է երկարաժամկետ ընդհանուր
ծախսի փոփոխությանը, որը տեղի է ունենում ևս մեկ միավոր արտադրանքի
արտադրության շնորհիվ: Այդ ցուցանիշն արտահայտում է, թե ինչպես է սահ-
մանային ծախսը կախված ֆիրմայում կիրառվող տեխնոլոգիայից՝ իզոքվանք-
ների միջոցով, և գործոնային գներից՝ իզոքոսների միջոցով:

Երկարաժամկետ միջին ծախսը որոշվում է երկարաժամկետ ընդհանուր
ծախսը բաժանելով արտադրված արտադրանքի քանակի վրա: Արտադրության
երկարաժամկետ միջին տնտեսական ծախսը կարևոր դեր ունի ֆիրմայի գոր-
ծունեության դադարեցման կանոնի մեջ: Երկարաժամկետ որոշման համար
ֆիրման իր ընտրությունը կատարելիս պետք է հիմնվի երկարաժամկետ միջին
տնտեսական ծախսի վրա: Քանի որ երկարաժամկետ շրջանում բոլոր գործոնա-
յին ծախսումները տնտեսական ծախսեր են, ապա երկարաժամկետ միջին
տնտեսական ծախսը կհավասարվի երկարաժամկետ ընդհանուր ծախսի և ար-
տադրանքի քանակի հարաբերությանը:

Ռեսուրսների վերաբերյալ ֆիրմայի ընտրությունը կախված է նրանից, թե
ֆիրման պետք է ընդունի կարճաժամկետ, թե՝ երկարաժամկետ որոշում: Ար-
տադրանքի տրված ծավալն արտադրելու կարճաժամկետ և երկարաժամկետ
ծախսերը կարող են տարբերվել:

Դա բացատրվում է նրանով, որ՝

- Կարճատև շրջանում հաստատվում գործոնները չունեն այլընտրանքա-
յին օգտագործումներ, ուստի ֆիրմայի կողմից այդ գործոնների վրա
կատարված ծախսերը անվերադարձ են՝ տնտեսական (այլընտրանքա-
յին) ծախսեր չեն: Երկարաժամկետ շրջանում ռեսուրսների բոլոր մա-
կարդակները փոփոխական են, և չկան անվերադարձ ծախսեր: Ներա-
բար, բոլոր ծախսերը տնտեսական ծախսեր են, ինչի հետևանքով երկա-
րաժամկետ տնտեսական ծախսերը գերազանցում են կարճաժամկետ
տնտեսական ծախսերը:
 - Քանի որ երկարաժամկետում մեկից ավելի գործոնների մակարդակնե-
րը կարող են փոփոխվել, ֆիրմայի համար կարող է հնարավոր դառնալ
մի գործոնի քանակի փոխարինումը մյուսով: Այս աճած ճկունությունը
միտում ունի նվազեցնելու արտադրանքի տրված քանակի արտադրու-
թյան ծախսը:
-



Պ Ի 3 Ժ 3 Ի Ի»Ո՝ 9.10. Ֆիրմայի երկարաժամկետ միջին ծախսերը

Ֆիրմայի երկարաժամկետ միջին ընդհանուր ծախսերի կորի գրաֆիկը ցույց է տալիս, թե ֆիրմայի (կարողությունների) ընդլայնման կամ կրճատման դեպքում ինչպես է փոփոխվում ընդհանուր ծախսերի փոփոխությունը: Ինչպես երևում է գծապատկեր 9.10-ում, մինչև C_3 կետը դրանք նվազում են մասշտաբի էֆեկտի, ներառյալ փոփոխությունների նորացման շնորհիվ և հասնում իրենց երկարաժամկետ նվազագույնին (դա համապատասխանում է ֆիրմայի օպտիմալ չափին), այնուհետև ֆիրմայի կարողությունների հետագա ընդլայնումն ուղեկցվում է միջին ծախսերի մեծացումով: Երկարաժամկետում ֆիրման ունենում է ծախսերի կարճաժամկետ բազմաթիվ կորեր: Արտադրական կարողությունների փոփոխմանը զուգընթաց, միջին ծախսերի դինամիկան արտահայտվում է $C_1C_2C_3C_4C_5$ ալիքաձև կորով, որի յուրաքանչյուր մասը համապատասխանում է կարողության փոփոխման որևէ փուլի: Այն նաև արտահայտվում է շուկայական իրավիճակի փոփոխություններին ի պատասխան ֆիրմայի այս կամ այն ընտրությունը՝ արտադրական կարողություններն ընդլայնելու կամ կրճատելու առումով: q_1, q_2, q_3, q_4 և q_5 քանակներն արտահայտվում են համապատասխան կարճաժամկետ կորերի դեպքում նվազագույն միջին ծախսերը: Այսպես, մնալով AC_1 կորի վրա, q_1 քանակից ավելի արտադրելը կուղեկցվի միջին ծախսերի աճով: Դա ֆիրմային դրդում է մեծացնել մասշտաբը՝ անցնել AC_2 կորին և այդպես շարունակ: Լծորդող կորով միացնելով կարճաժամկետ միջին ծախսերի կորերը, ստացվում է երկարաժամկետ միջին ծախսերի LAC կորը:

ÆÝÙÝ³ ë ï áõ•Ù³ Ý Ñ³ ñó»ñ

1. Ծախսերի ի՞նչ տեսակներ են առանձնացվում, և ո՞րն է դրանցից յուրաքանչյուրի բովանդակությունը:
2. Որո՞նք են շահույթի հիմնական տեսակները և ինչպե՞ս են կապված միմյանց:
3. Ի՞նչ են արտահայտում միջին ծախսերը և ինչպե՞ս են կապված սահմանային ծախսերի հետ:
4. Ի՞նչ ազդեցություն է ունենում գործոնի միջին արտադրողականությունը ծախսերի վրա:
5. Ո՞րն է նվազող հատույցի օրենքի իմաստը:
6. Ո՞րն է արտադրական ֆունկցիայի էությունը:
7. Ո՞րն է ծախսերը նվազագույնի հասցնող գործոնների համակցության պայմանը:

ԾՇՍՄ³ Ի³ Ý Ñ³ ë Ի³ óóõÃõóóÝÝ»ñ

Տնտեսական ծախսեր	Գործոնի ընդհանուր արդյունք
Այլընտրանքային ծախսեր	Գործոնի սահմանային արդյունք
Արտաքին ծախսեր	Արդյունքի սահմանային հասույթ
Ներքին ծախսեր	(գործոնի սահմանային արդյունք դրամական արտահայտությամբ)
Ընդհանուր (համախառն) ծախսեր	Սահմանային արդյունքի արժեք
Նաստարտուն ծախսեր	Նվազող հատույցի օրենք
Փոփոխուն ծախսեր	Արտադրական ֆունկցիա
Միջին ծախսեր	Իզոքվանտներ
Նաշվապահական շահույթ	Տեխնոլոգիական փոխարինման սահմանային նորմա
Տնտեսական (զույր) շահույթ	Իզոքոստեր
Նորմալ շահույթ	Մասշտաբի էֆեկտ (հատույց)
Սահմանային արտադրողականություն	Մասշտաբի աճող էֆեկտ
Սահմանային ծախսեր	Մասշտաբի նվազող էֆեկտ
Գործոնի սահմանային ծախսեր	Մասշտաբի հաստատուն էֆեկտ
Սահմանային արդյունք	Ծախսերի մինիմալացման կանոն
Արտադրական գործոնների պահանջարկ	Շահույթի մաքսիմալացման կանոն
Արտադրական գործոնների առաջարկ	

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՄՐՑԱԿՅՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԳՆԱԳՈՅԱՅՄԱՆ ՄԵԽԱՆԻԶՄԸ

10.1. ԿԱՏԱՐՅԱԼ ՄՐՑԱԿՅՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

10.1.1. Մրցակցության բովանդակությունը և գործառնությունները

Նանրահայտ իրողություն է Կատարյալ Մրցակցության անհրաժեշտությունը և առանցքային դերը: Այս հանգամանքը մրցակցության համարժեք տեսական կարևորման հիմքերից է: Տիպիկ է ամերիկացի պրոֆեսոր Ջ. Քոքի մոտեցումը. այն հարցին, թե ինչի մասին է Կատարյալ Մրցակցությունը, նա ուսանողներին նախևառաջ ներկայացնում է հետևյալ բնորոշումը. «Տնտեսագիտությունը մրցակցության մասին է, բայց նաև՝ համագործակցության (կոոպերացման) մասին»: Այս դրույթն արժեքավոր է նրանով, որ մրցակցությունը դիտվում է որպես Կատարյալ Մրցակցության առարկայի այլընտրանքային նոր սահմանման բովանդակային առանցք, և ընդգծվում է դրան փոխկապակցված նույնափափ տեսական կարգավիճակը համագործակցության առումով:

Նախ անդրադառնանք մրցակցության անխուսափելիությանը: Այն անխուսափելի է համարվում այնքանով, որքանով Կատարյալ Մրցակցության ռեսուրսները սահմանափակ են: Եթե ռեսուրսների սահմանափակությունն օբյեկտիվ և մշտական է, ապա մրցակցությունը նույնպես այդպիսի բնույթ ունի: Մրցակցությունն անխուսափելի է նաև մարդկանց՝ իրենց կենսամակարդակը անընդհատ բարելավելու ձգտման և համապատասխան վարքագիծ դրսևորելու պարտադրությամբ: Ներկայումս, մրցակցությունը եղել և մնում է Կատարյալ Մրցակցության անբաժան ուղեկիցը:

Մրցակցությունը բնորոշ է բոլոր Կատարյալ Մրցակցություններին, սակայն բնութագրվում է դրսևորման տարբեր ձևերով և համապատասխան առանձնահատկություններով: Առավելապես դա պայմանավորված է սահմանափակ ռեսուրսների նորմավորման եղանակով: Շուկայական տիպի Կատարյալ Մրցակցությունը ներհատուկ է նորմավորման գնային մեխանիզմը: Այդ պարտադրությամբ հիմնականում կքննարկվեն շուկայական մրցակցության հիմնահարցերը:

Տնտեսական մրցակցության անհրաժեշտությունը պայմանավորված է շուկայական Կատարյալ Մրցակցության գոյության և արդյունավետ գործողության համար նրա կենսական նշանակությամբ: Մրցակցությունը նորմալ շուկայական Կատարյալ Մրցակցության կարևորագույն տարր է. դրանք առանց մեկը մյուսի գոյություն ունենալ և լիարժեք գործել չեն կարող: Պարզապես ասում են, որ մրցակցությունը շուկայի ոգին է: Մյուս կողմից, առանց շուկայի չի կարող գոյություն ունենալ և ծա-

վալվել փնտրեսական մրցակցություն, դրա հիմնական “ասպարեզը” շուկան է: Նիմնավորումն այն է, որ մրցակցությունը փնտրեսական ազատության ապահովման հիմնարար մեխանիզմ է, իսկ փնտրեսական ազատությունը, ամենից առաջ, ազատ ձեռնարկափրության հնարավորությունն է, որն անհրաժեշտ նախադրյալ է մրցակցության ծավալման համար:

Տնտեսագիտության մեջ կան մրցակցության փարբեր բնորոշումներ, որոնց համադրումը թույլ է փալիս մրցակցության վերաբերյալ ձևավորել հնարավորին չափ համակողմանի պարկերացում: Նախ նշենք, որ մրցակցություն հասկացությունն առաջացել է լատիներեն «*concurrere*» բառից, որը նշանակում է «բախվել»: **Նկարի ունենալով բարիքների առաջարկն ապահովող փնտրեսական սուբյեկտների՝ արադրողների (ֆիրմաների, ձեռնարկությունների) և վաճառողների մրցակցությունը, այն բնորոշվում է որպես նրանց միջև փնտրեսական պայքար՝ շուկայում իրենց բաժինն ունենալու և շահույթ սաանալու նապաակով:** Ընդ որում, խոսքը շուկայում փվյալ արադրանքի ընդհանուր վաճառքում որոշակի հարաբերական բաժնի նվաճման, դրա ամրապնդման և հնարավորության դեպքում՝ մեծացման մասին է: Այս բնորոշումն առավելապես շեշադրում է մրցակցության նապաակային ուղղվածությունը՝ երկարաժամկետ առումով:

Մեկ այլ բնորոշման համաձայն՝ մրցակցությունն արադրողների պայքարն է սպառողների նախապափությանն արժանանալու համար: Այլ խոսքով՝ մրցակցությունն արադրողների և սպառողների յուրաքանակ փոխազդեցություն է, որում դինամիկ կերպով կոորդինացվում են նրանց փնտրեսական որոշումները կամ ընադրությունը: Ընդ որում, համարվում է, որ սպառողները և արադրողները, որպես կանոն, ունեն փարբեր, սակայն այդ խմբերից յուրաքանչյուրի համար միևնույն նապաակը: Այս մոքեցումը կարևոր է նաև նրանով, որ ընդգծվում է սպառողների գերակայության սկզբունքը, այսինքն՝ արադրողների որոշակի կախվածությունը սպառողներից: Փասաորեն, այս դեպքում սպառողներին վերապահվում է արադրողների միջև մրցակցության վերջնական արբիարի՝ դաաավորի դեր, այսինքն՝ սպառողներն են որոշում, թե որ արադրողների նապաակն է իրացվում և ինչ չափով: Որքան սպառողներն ավելի շաա հնարավորություն ունենան իրացնելու այդ դերը, այնքան մրցակցությունն ավելի ուժեղ ու սուր կլինի: Դրանից բխում է արադրողներին ուղղված այն ազդանշանը, որ մրցակցության մեջ հավանական հաջողության ներգործուն միջոցը սպառողների պահանջմունքների բավաաարումն է առավել նախընադրելի պարամեքերով՝ գնի, որակի, վաճառքի այլ պայմանների առումով: Ներաաար, առավել մրցունակ պիարի լինեն նրանք, ովքեր ավելի լավ են ծառայում սպառողին:

Մրցակցությունը սահմանվում է նաև որպես արադրողների միջև փնտրեսական պայքար՝ սահմանափակ ռեսուրսների փնտրինման, բարիքների արադրության և իրացման առավել շահավետ պայմանների համար: Այս մոքեցումից հեքևում է, որ 1) մրցակցությունն ընդգրկում է ձեռնարկափրական գործունեության բոլոր փուլերը՝ անհրաժեշտ ռեսուրսների ներգրավում, բարիքների արադրություն՝ արդյունավետության առկա պահանջների հաշվառումով և գործաաարության արդյունքների գնահաարում շուկայական չափանիշներով, 2) մրցակցությունը դինամիկ բնույթի ու չկանխորոշվող արդյունքներով

գործընթաց է և ենթադրում է որոշակի փոխկախվածություն մրցակից արտադրողների միջև:

Մրցակցության էությունը ամբողջական ձևով է բացահայտվում դրա գործառնությունների միջոցով: Դրանցից են.

ա) Տնտեսական հարկադրում և խթանում. վերջինիս մեջ գույակցվում են, պարկերավոր ասած, «բլիթի և մարակի էֆեկտները»: Դրանք հիմնված են շահույթի և վնասի մեխանիզմի վրա: Մրցակցության հիմնական առանձնահատկությունն այն է, որ շահույթի սրացումը հավանական է, բայց երաշխավորված չէ, իսկ վնասը՝ հնարավոր է, բայց ոչ անխուսափելի, այսինքն՝ գործունեության արդյունքը ֆիրմաների համար սկզբնապես պարունակում է զգալի անորոշություն, չնայած այն իրողությանը, որ մրցակցության նշված չափանիշը հստակ է ու կայուն: Բացի այդ, մրցակցությունը օբյեկտիվորեն հարկադրում է տնտեսական սուբյեկտներին մեծացնելու ներդրումները, ընդլայնելու արտադրությունը, իրականացնելու կազմակերպական և կառուցվածքային վերափոխումներ:

բ) Արդյունավետության բարձրացում և տնտեսական աճի ապահովում. այսպեղ ընդգրկումը բավականին լայն է, ներառյալ գիտատեխնիկական նորամուծությունների կիրառումը և դրա տեմպերի արագացումը (սա կարելի է ներկայացնել նաև որպես մրցակցության նորարարական՝ ինովացիոն գործառնություն), աշխատանքի արտադրողականության աճը, ծախսերի ռացիոնալացումը, արտադրության ծավալների մեծացումը, արտադրանքի տեսականու նորացումը և որակի բարելավումը, վաճառումների կրճատումը և վերացումը:

գ) Գնագոյացման գործառնություն. լինելով շուկայական տնտեսության առանցքային տարր՝ մրցակցությունն էական դեր է խաղում գնագոյացման մեխանիզմում: Որքան մրցակցությունը սաստիկ է, այնքան ակնառու է դրսևորվում դրա ներգործությունը գների իջեցման ուղղությամբ: Եվ ընդհակառակը՝ մրցակցության թուլացումը, մանավանդ մենաշնորհային իրավիճակներում, ճանապարհ է բացում գների արհեստական, պարտադրվող բարձրացման համար:

դ) Տնտեսական ռեսուրսների տեղաբաշխման գործառնություն՝ դրանց օգտագործման այլընտրանքային տարբերակների միջև (ստատիկ տեսանկյուն), ինչպես նաև հեղափոխական տեղաբաշխման գործառնություն (դինամիկ տեսանկյուն). այս գործառնության կարևոր բաղադրիչ է ներդրումային ռեսուրսների ուղղորդումը, ներառյալ դրանց միջնորդային տեղաբաշխումը: Մրցունակության ուժեղացման նպատակադրումը հանգեցնում է ներդրումների չափերի մեծացմանը:

ե) Եկամուտների բաշխման գործառնություն՝ ըստ տնտեսական գործունեության վերջնական, այսինքն՝ շուկայում գնահատված արդյունքների կամ ըստ մրցունակության աստիճանի: Նորմալ մրցակցությունը նպաստում է եկամուտների առավել համաչափ բաշխմանը և նվազեցնում է բաշխման ծայրահեղ անհամաչափությունը:

զ) Նվաճմանաշնորհային գործառնություն. կանխարգելվում է շուկայական չափանիշ ավելի իշխանության ձևավորումը, հաղթահարվում է դրա չարաշահումը:

է) Կարգավորման գործառնություն. մրցակցությունը շուկայական ինքնակարգավորման մեխանիզմի հանգուցային տարրն է, որի գործողությամբ տնտեսության մեջ տեղի են ունենում կառուցվածքային և կազմակերպական փոփո-

խություններ, պահպանվում կամ վերականգնվում են փնտեսական փարա-բնույթ համամասնությունները:

ը) Սպառողների շահերի պաշտպանության գործառույթ. իր էությանը, նշանակությամբ առաջնակարգ դեր ունի, և մյուս բոլոր գործառույթները, վերջին հաշվով, իրենց արտահայտությունն են գտնում դրա մեջ:

Այսպիսով, մրցակցությունը փնտեսական զարգացման օբյեկտիվ օրինա-չափություն է: Նշված գործառույթների կարարման միջոցով մրցակցությունն ընդհանրացված ձևով հանդես է գալիս որպես փնտեսական առաջընթացի հիմ-նական շարժիչ ուժերից մեկը:

10.1.2. Մրցակցության փեսակները և սուբյեկտները

Իրականում մրցակցությունը դրսևորվում է բազմաթիվ փեսակներով: Ուսումնասիրությունը նպատակային դարձնելու համար իրականացվում է մրցակցության փեսակների դասակարգում՝ այս կամ այն հատկանիշից ելնելով: Այսպես, սկզբունքային է ազնիվ (բարեխիղճ) և անազնիվ (անբարեխիղճ) մրցակցության փարանջատումը: Մրցակցության վերը քննարկված գործա-ռույթների լիարժեք իրականացումը հնարավոր է միայն ազնիվ մրցակցության պայմաններում: Եվ հակառակը՝ անազնիվ մրցակցությունը լինելով օպորտու-նիստական վարքի դրսևորում, էապես կրճատում է մրցակցության բարերար ազդեցությունը և նենգափոխում նրա բուն իմաստը: Ինչպես ասում է արևելյան իմաստությունը. «Որպեսզի փնտեսական առաջընթաց է ձեռք բերվում առանց հոգևոր հիմունքի ազդեցության, այնպեսզի եսասիրությունը, մրցակցությունը և ազատությունը հասարակությանը պատուհաս են բերում»:

Մրցակցությունը միայն փնտեսական կյանքին ներհատուկ երևույթ չէ: Այդ իմաստով, ըստ մրցակցության բնույթի կարելի է առանձնացնել **փնտեսական մրցակցությունը**, որին բնորոշ է **փնտեսական ռենտայի** հեղափոխումը (դա մարդկանց ձգտումն է՝ ստանալու փնտեսական առավելություն նոր կամ բարե-լավված, կամ էլ ավելի ցածր ծախսերով ապրանքների արտադրության միջո-ցով) և **քաղաքական մրցակցությունը**, որին բնորոշ է **քաղաքական ռենտայի** հեղափոխումը (դա որոշակի անհատների կամ խմբերի ձգտումն է՝ քաջալերելու կառավարության այնպիսի ակտիվությունը, որն իրենց համար կապահովի փնտեսական առավելության ստացումը): Ընդ որում, քաղաքական ռենտայի իրացման կարևոր բաղադրիչներից է փնտեսականը: Գլոբալ առումով քաղա-քական մրցակցությունը կարող է դրսևորվել նաև ռազմաքաղաքական մրցակ-ցության ձևով: Եվ դրա առանցքային ուղղություններից մեկը դարձյալ աշխար-հափնտեսական մրցակցությունն է: Վերջինս կարող է ծավալվել փարբեր փի-պի, օրինակ՝ շուկայական և վարչաիրավական փնտեսահամակարգերի միջև, ինչպես նաև աշխարհափնտեսական գլխավոր բևեռների միջև՝ օրինակ, ԱՄՆ-ի, Եվրամիության, Ճապոնիայի ու Արևելյան Ասիայի մյուս երկրների միջև:

Այս թեմայում առավելապես կարևորվում է փնտեսական մրցակցությունը, որի փեսակներին էլ վերաբերում է հետագա շարադրանքը: Դրանցից մեկն այն է, թե փարածքային ընդգրկման առումով որ շուկաներում է ծավալվում: Նշված չափանիշի հիման վրա փարանջատվում է երկու փիպի՝ **ներքին և արտաքին**

մրցակցություն: Ներքին մրցակցությունը տեղի է ունենում որևէ երկրի ազգային շուկայում: Դրան, որպես մրցակցության սուբյեկտներ, կարող են մասնակցել ինչպես ռեզիդենտները, այնպես էլ ոչ ռեզիդենտները, իսկ մրցակցության օբյեկտ է հայրենական թողարկման և ներմուծված արտադրանքը: Այս պարագայում ներքին արտադրողները բախվում են օտարերկրյա մրցակցությանը իրենց երկրում: Արտաքին մրցակցությունը ծավալվում է երկրի սահմաններից դուրս՝ համաշխարհային կամ փորձաշրջանային շուկաներում: Այսպես, մրցակցում են փաբեր երկրների ռեզիդենտները: Երկրի արտադրողների տեսանկյունից մրցակցության օբյեկտ է դառնում նրանց կողմից արտահանվող արտադրանքը: Այս պարագայում էլ նրանք բախվում են օտարերկրյա մրցակցությանը անդրազգային շուկաներում:

Մրցակցության նշված տեսակների սուբյեկտներ են հանդիսանում փաբեր երկրների արտադրողները՝ ֆիրմաներ, ձեռնարկություններ, կորպորացիաներ, փոփոխության առանձին ճյուղեր և, վերջին հաշվով, ազգային փոփոխություններ: Այլ խոսքով, մրցակցությունը ծավալվում է կոնկրետ արտադրողների, ճյուղերի և պետությունների կամ փոփոխության ազգային մոդելների, ինչպես նաև փաբեր ինտեգրված խմբավորումների միջև: Այսպիսով, մրցակցությունը ձեռք է բերում գլոբալ բնույթ: Սրանով շեշտվում է ոչ միայն այն իրողությունը, որ համաշխարհային փոփոխության ձևավորման ժամանակից ի վեր մրցակցության շրջանակները մեծապես ընդլայնվել են՝ ծավալվելով միջազգային շուկաներում, այլև այն հարաճուն դերը, որ օտարերկրյա մրցակցությունը խաղում է փոփոխ երկրի ներքին մրցակցային միջավայրում:

Մրցակցության տեսակների սահմանազատման մեկ այլ չափանիշ է **մրցակցությունը ռեսուրսային և արդյունքային շուկաներում:** Առաջին դեպքում մրցակցությունն արտադրողների միջև ծավալվում է փոփոխական ռեսուրսների նկատմամբ պահանջարկի ներկայացման փորձությամբ, այսինքն՝ պատասխան է փոփոխում այն հարցին, թե որ արտադրողներն են սպանում ռեսուրսների փոփոխման ու օգտագործման իրավունքը: Երկրորդ դեպքում մրցակցությունն արտադրողների միջև ծավալվում է թողարկված բարիքների առաջարկի ներկայացման փորձությամբ: **Մրցակցության այս վերջին տեսակը քննարկվող թեմայի անմիջական օբյեկտն է:**

Մրցակցության տեսակների բավականին հին դասակարգում է **ներմուծողային ու միջմուծողային մրցակցության** առանձնացումը: Ներմուծողային մրցակցությունն ընթանում է միևնույն ճյուղի փաբեր արտադրողների միջև: Այս դեպքում մրցակցության օբյեկտը նույն կարեգործիայի ապրանքներն են: Միջմուծողային մրցակցությունը ծավալվում է փաբեր ճյուղերի, հափվածների, ինչպես նաև դրանց փաբեր արտադրանքների միջև՝ հասնելով ընդհանուր ընդգրկման, որովհետև յուրաքանչյուրը մրցում է մյուս բոլորի հետ: Այս իրողությունը պայմանավորված է սպառողների եկամուտների սահմանափակությամբ, որի դեպքում նույնիսկ անկախ ապրանքները դառնում են մրցակիցներ, քանի որ դրանցից մեկի վրա միջոցների ծախսումը նվազեցնում է մյուսների ձեռքբերման հնարավորությունը:

Մրցակցության տեսակներից է **գնային և ոչ գնային մրցակցությունը:** Առաջինը տեղի է ունենում մրցակիցների կողմից գների նվազեցման սցենարով

(դրա ծայրահեղ դրսևորումը «գնային պատերազմն» է), որը կարող է դրսևորվել ուղղակիորեն, երբ գինն իջեցվում է, ներառյալ դրա մասին տեղեկացումից կամ հայտարարությունից հետո, և անուղղակիորեն, ոչ բացահայտ. օրինակ՝ գնի որոշ անը ուղեկցվում է որակի առաջանցիկ բարելավումով: Ոչ գնային մրցակցությունը հիմնված է ապրանքի որակի, գովազդի և այլ պարամետրերի տարբերությունների վրա: Այս դեպքում բազմազանեցվում (դիվերսիֆիկացվում) են մրցակցության օբյեկտները, ինչի շնորհիվ ընդլայնվում են մրցակցության հնարավորությունները:

Նորմալ մրցակցությունը հիմնականում վերաբերում է արտադրողներին: Սակայն դա չի նշանակում, որ մրցակցություն չկա սպառողների միջև: Վերջինս հատկապես բնորոշ է վարչաիրամայական փոխի տնտեսակարգերին, մանավանդ քարքեր ռեսուրսների ու բարիքների խրոնիկական պակասուրդի (դեֆիցիտի) պայմաններում, ինչը հանգեցնում է արտադրողի թելադրանքին, նրանց շուկայական իշխանության ձևավորմանն ու չարաշահմանը: Այդպիսի իրավիճակներում դադարում է գործել սպառողների գերակայության սկզբունքը: Սպառողների միջև մրցակցությունը չի բացառվում նաև շուկայական փոխի տնտեսությունում: Նախ դա կարող է լինել առանձին շուկաներում թույլ մրցակցային միջավայրի կամ մենաշնորհայնության ուժեղացման պայմաններում: Սպառողների մրցակցության դրսևորում կարելի է համարել նաև կենսամակարդակի բարձրացմանն ուղղված նրանց վարքը, եթե դա զանգվածային բնույթ ունի: Սրա ծայրահեղ դեպքը կապված է «Վերլենի էֆեկտի» կամ ցուցադրական սպառման հետ, մանավանդ երբ այն վարակիչ տարածման հատկանիշ է ունենում:

Մրցակցության տեսակների դասակարգման գլխավոր չափանիշներից մեկը կապված է շուկայական կառուցվածքի ֆունկցիոնալ առանձնահատկությունների հետ: Դրանց տարբերություններով է պայմանավորված մրցակցության մի քանի հիմնական փափերի առանձնացումը:

10.1.3. Մրցակցության հիմնական փափերը:

Կարարյալ մրցակցության բնորոշ գծերը

Իրական շուկաները մի շարք կարևոր պարամետրերի գծով (դրանք ստորև կներկայացվեն) ունեն գգալի տարբերություններ: Այս հանգամանքն արտահայտվում է ըստ առանձին շուկաների մրցակցության բնույթի և ասփիճանի տարբերվող դրսևորումներով: Այսպիսով, ինչպես շուկաները, այնպես էլ մրցակցությունը տարբերակված են: Մրցակցության հիմնական փափերը կամ **շուկայական կառուցվածքները** առանձնացվում են հետևյալ հատկանիշների հիման վրա.

ա) Արտադրողների (վաճառողների) և սպառողների (գնորդների) թիվը շուկայում, ինչպես նաև դրանց չափերը՝ շուկայի ընդհանուր ծավալի նկատմամբ:

բ) Շուկայում վաճառվող արտադրանքի բնույթը. այն կարող է լինել *ստանդարտ* (համասեռ, նույնատիպ)՝ առանց անհատական բնութագրերի, հատուկ ապրանքանիշերի, *տարբերակված* (դիֆերենցված) կամ որոշ դեպքերում՝ *դրանց զուգակցումով*:

գ) Շուկա մուտք գործելու և ելքի ազատության աստիճանը մասնակիցների համար. խոսքը վերաբերում է մուտքի ու ելքի պայմաններին, արգելքներին և դրանց բնույթին: Շուկա մուտքի պարամետրերը ցույց են տալիս, թե նոր արտադրողի համար ինչ աստիճանի դժվարություն կամ ծախսատարություն ունի արտադրանքի թողարկումը սկսելը (օրենսդրական, ֆինանսական, տեխնոլոգիական արգելքներ):

դ) Վաճառվող արտադրանքի գների նկատմամբ շուկայի մասնակիցների վերահսկողության առկայությունը և աստիճանը. ըստ այս չափանիշի՝ շուկաները լինում են՝ *զին ընդունող շուկաներ*, որոնցում առանձին կողմերն ազդեցություն չունեն գների սահմանման հարցում և հարմարվում են շուկայում որոշված գնին. օրինակ՝ *զին ընդունող ֆիրմայի* արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկը բացարձակապես առաձգական է, և *զին որոշող (որոնող) շուկաներ*, որոնցում առանձին մասնակիցները կարող են տարբեր չափով ներգործել գնագոյացման վրա. այսպես՝ *զին որոշող ֆիրման* գինը բարձրացնելու դեպքում կորցնում է իր գնորդների միայն մի մասին, իսկ այն նվազեցնելու դեպքում հաջողությամբ հասնում է վաճառքի ընդլայնման նպատակին՝ առկա է պահանջարկի սովորական վարընթաց կոր:

ե) Շուկայական տեղեկատվության մաքսելիտությունը. այն է, երբ գնորդները և վաճառողները տեղեկացված են լինում գների, ապրանքների, մաքսելիտային տարանջատների, պահանջարկի և առաջարկի մասին:

Թվարկված պարամետրերի հիման վրա առանձնացվում է մրցակցության երկու հիմնական տիպ՝ կարարյալ (ազատ, անսահմանափակ, լրիվ) և ոչ կարարյալ (սահմանափակ) մրցակցություն, որի դրսևորման հիմնական ձևերն են մենաշնորհը (մոնոպոլիան), խմբաշնորհը (օլիգոպոլիան) և մենաշնորհային մրցակցությունը (կամ՝ մրցակցությունը տարբերակված արդյունքների շուկաներում): Մրցակցության բոլոր այս ձևերը վերոնշյալ պարամետրերի տարբեր համադրություններ են, որոնք ձևավորում են ճյուղային շուկաների մեծ մասում հնարավոր տիպային կառուցվածքները և իրավիճակները: Բնական է, որ մրցակցության գործընթացին առնչվող բոլոր տնտեսական սուբյեկտները իրենց վարքագիծը և գործունեության հիմնահարցերի՝ գլխավորապես գների ու արտադրության ծավալի վերաբերյալ որոշումները ձգտում են հարմարեցնել կոնկրետ շուկայի պայմաններին՝ հաշվի առնելով իրենց շուկայական դիրքի ինչպես առավելությունները, այնպես էլ սահմանափակումները: Դա նաև նշանակում է, որ շուկաները չեն կարող միատեսակ արդյունավետությամբ գործել կարարյալ և ոչ կարարյալ մրցակցության պայմաններում:

Կարարյալ մրցակցության մոդելին վերագրվում է տեսական և գործնական որոշակի նշանակություն: Այդ հայեցակարգը նկարագրում է մրցակցության գործընթացը իդեալական պայմաններում և այդ առումով՝ ավելի շարժիչ տեսական վերացարկում է: Կարարյալ մրցակցության առկայությունը տնտեսական կյանքի ոլորտների մեծ մասում հնարավոր չէ, կամ էլ՝ աննպատակահարմար է: Չնայած դրան, կարարյալ մրցակցության մոդելի մշակումը և ուսումնասիրությունը դիտվում են որպես մրցակցության իրական գործընթացների հետազոտման ելակետ և տեսական հիմք: Այդ մոդելն արժեքավոր է նաև նրանով, որ արտացոլում է ամենամրցակցային միջավայրը և փրամադրում

որոշակի նմուշ (էփալոն)՝ իրական մրցակցային պայմանները նկարագրելու, այդ նմուշից շեղումների աստիճանը բնութագրելու համար: Բացի այդ, մի շարք իրական շուկաներ ավելի մոտ են կադարյալ մրցակցության մոդելին, քան ոչ կադարյալ մրցակցության որևէ այլ մոդելի: Այդպիսիք են, օրինակ, արժութային շուկաները, արժեթղթերի և այլ ֆոնդային ապրանքների շուկաները, ինչպես նաև որոշ գյուղատնտեսական ապրանքների շուկաները:

Կադարյալ մրցակցությունը բնութագրվում է հետևյալ պարամետրերի ամբողջական և միաժամանակյա առկայությամբ.

ա) Արտադրողների և սպառողների մեծ թվաքանակ շուկայում, որոնցից յուրաքանչյուրի տեսակարար կշիռն այնքան փոքր է շուկայական առաջարկի և պահանջարկի մեջ, որ բացառում է շուկայական հավասարակշիռ գնի վրա ներազդման հնարավորությունը: Այս պարագայում առանձին ֆիրմայի կողմից արտադրանքի շատ կամ քիչ իրացումը չի ազդի շուկայական գնի վրա: Այս պայմաններում որևէ արտադրողի կողմից շուկայական գնից բարձր գնի սահմանման փորձը համարժեք կլինի վաճառքների կորստին (նա չի կարողանա իրացնել արտադրանքը), քանի որ գնորդները լայն հնարավորություններ ունեն անմիջապես կողմնորոշվելու դեպի բազմաթիվ այլ արտադրողների նույնատիպ արտադրանքը՝ ավելի ցածր շուկայական գնով, իսկ շուկայական գնից ցածր գնի սահմանման փորձի դեպքում նրանք անհարկի կտուժեն գների փարբերության պարճառով, քանի որ կարող էին իրացնել ավելի բարձր շուկայական գնով: Դա նշանակում է, որ կադարյալ մրցակցության շուկան գին ընդունող շուկա է, որի պայմաններում արտադրողները խնդիր ունեն միայն որոշելու արտադրանքի թողարկման ծավալը և նվազեցնելու արտադրության ծախսերը՝ առավելագույն շահույթ ստանալու նպատակով: Կադարյալ մրցակցության դեպքում գին ընդունողներ են ինչպես վաճառողները, այնպես էլ գնորդները:

բ) Ֆիրմաներն առաջարկում են համասեռ արտադրանք կամ՝ բացակայում է արտադրանքի փարբերակումը (դիֆերենցումը). այդ դեպքում սպառողներն ունենում են փարբեր արտադրողների հավասար ընտրության հնարավորություն (սպառողները չեն դրսևորում որևէ տեսակի նախապաշարվածություն՝ համասեռ արտադրանքի լրիվ փոխարինելիության շնորհիվ. փոխարինման սահմանային նորման հաստատում է և հավասար 1-ի), այսինքն՝ սպառողի համար միևնույն է՝ որ արտադրողից գնել, քանի որ բոլորի արտադրանքի գինը և որակը նույնն են: Ինչքան ավելի համասեռ է արտադրանքը և բարձր փոխարինելիության աստիճանը, այդքան ավելի ուժեղ է մրցակցությունը: Դա նաև նշանակում է, որ այս մոդելում բացակայում է ոչ գնային մրցակցությունը:

գ) Շուկա մուտք գործելը և ելքը ազատ են, այսինքն՝ մասնակիցների համար արգելքներ չկան. առկա է շուկա ազատ մուտքի և շուկայից ազատ ելքի հնարավորություն: Ազատ մուտքը շուկա նշանակում է, որ նոր առաջարկողները կարող են մտնել շուկա առանց որևէ սահմանափակումների:

դ) Արտադրության բոլոր գործոնները, ինչպես նաև ֆիրմաներն ունեն բարձր աստիճանի (տեսականորեն անսահմանափակ) շարժունակություն (մոբիլություն)՝ միջնյուղային տեղաշարժերի առումով, բացի այդ շուկայի սուբյեկտները ազատ կարող են ներգրավել անհրաժեշտ ռեսուրսներ:

ե) Բոլոր մասնակիցներին հավասարապես մատչելի է շուկայի իրավիճակի և գործարքի տարբեր պարամետրերի վերաբերյալ անհրաժեշտ և լիարժեք տեղեկատվությունը, այսինքն՝ չկան անհամաչափ տեղեկատվության դրսևորումներ: Սա ձևակերպվում է նաև որպես լրիվ տեղեկատվության առկայություն և դրա որոնման արհամարհելի փոքր ծախսեր: Գնորդները լավ տեղեկացված են մրցակիցների առաջարկությունների վերաբերյալ գների և մատչելի այլընտրանքների առումով:

զ) Բացակայում է պետական միջամտությունը, այսինքն՝ շուկան դիպվում է որպես ամբողջովին ինքնակարգավորվող մեխանիզմ:

է) Բացառվում է ֆիրմաների միջև գաղտնի համաձայնության որևէ հնարավորություն: Մրցակից ֆիրմաները գործում են միմյանցից անկախ՝ իրենց կողմից վաճառվող արտադրանքի քանակի վերաբերյալ որոշում կայացնելիս նրանք չեն սպասում մյուս մրցակիցների հավանական արձագանքին, չեն անհանգստանում նրանց կողմից արտադրանքի քանակի հնարավոր ավելացման կամ կրճատման պատասխան քայլերից և հաշվի չեն առնում այդ բոլորը:

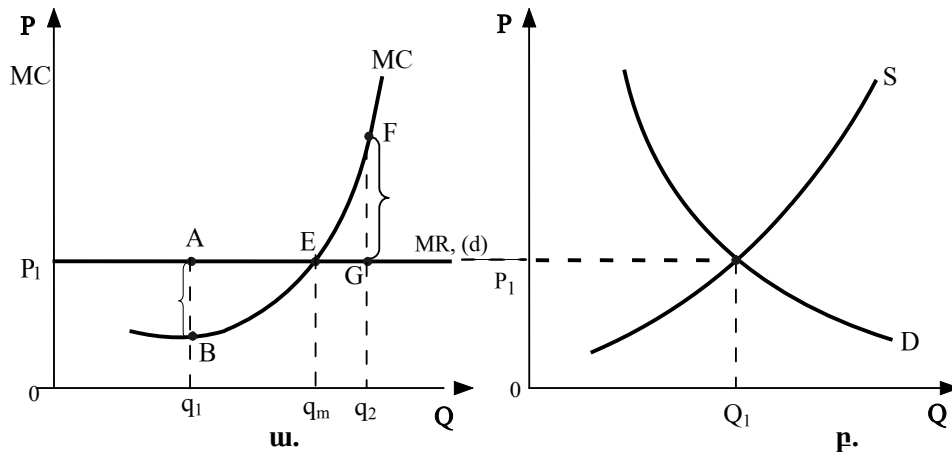
Կատարյալ մրցակցության պայմանները հետևյալ ձևով է ներկայացնում պրոֆեսոր Զ. Ռոբերտսը. «Կատարյալ մրցակցության գաղափարն ունի մի շարք տեսանկյուններ. մոնոպոլ իշխանության բացակայություն, պահանջարկի և առաջարկի կորեր, որոնք անհատին պարկերանում են հորիզոնական, վաճառքների և գնումների անհատական ծավալների արհամարհելի փոքր չափը ճյուղային ագրեգատների համեմատությամբ, շուկայի կողմից տրված գների ընդունում: գրոյական շահույթներ և հավասար հատույց գործունեության բոլոր տեսակներից: սահմանային ծախսերին հավասար գներ, ինչպես նաև արտադրության գործոնների եկամուտներ՝ հավասար դրանց սահմանային արդյունքի արժեքին, վերջապես, ռեսուրսների շուկայական տեղաբաշխման Պարետո-արդյունավետություն և «անտեսանելի ձեռքի» գործողություն»: Ստիգլերը նշում է նաև արտաքին էֆեկտների և աճող հատույցի բացակայությունը¹:

Ակնհայտ է, որ իրականում հնարավոր չէ բոլոր այս պայմանների լրիվ բավարարումը: Այդ առումով համարվում է, որ նշված պայմաններից թեկուզ մեկի խախտումը կատարյալ մրցակցությունը վերածում է ոչ կատարյալ մրցակցության: Ներկաբար, որքան ավելի շար և զգալի են իրական շուկաների նկարագրերը շեղված վերոնշյալ տեսական մոդելից, այնքան ավելի շար է բնորոշ ոչ կատարյալ մրցակցությունը: Մրցակցային ճյուղի արդի հիմնական չափանիշները հակիրճ կարելի է ներկայացնել այսպես. ա) կան մեծաթիվ գնորդներ ու վաճառողներ, բ) ոչ մի առանձին գնորդ կամ վաճառող չի կարողանում ներգործել ապրանքի գնի վրա, գ) հավասարակշիռ գինն ու քանակը որոշվում են շուկայում գնորդների ու վաճառողների (շուկայական պահանջարկի և առաջարկի) փոխազդեցությամբ:

¹ Робертс Дж. Рынки совершенной и несовершенной конкуренции, в кн.: Экономическая теория/ Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. Пер. с. англ. М.: ИНФРА-М, 2004, с. 654.

10.1.4. Ֆիրմայի հավասարակշռությունը կարարյալ մրցակցության պայմաններում

Կարարյալ մրցակցության դասական հայեցակարգի համաձայն՝ ֆիրմաները ձգտում են առավելագույնի հասցնել շահույթը: Նույնիսկ այս դրույթը միարժեքորեն չընդունելու կամ վիճարկելու դեպքում շահույթի սրացման նպատակադրումը բնական է, անհրաժեշտ և օրինաչափ (ֆիրմայի այլ նպատակադրումներ կարող են լինել շուկայում որոշակի մասնաբաժնի ձեռքբերումը, շուկայական դիրքի ամրապնդումը, վաճառքների ծավալի ընդլայնումը, արտադրական կարողությունների մեծացումը և այլն): Նշված հայեցակարգի մյուս նախադրյալը ֆիրմաների կողմից ծախսերը հնարավոր նվազագույնին հասցնելու ձգտումն է: Կարարյալ մրցակցության դեպքում առանձին ֆիրմայի արտադրանքի նկարմամբ պահանջարկը՝ d , բացարձակապես առաձգական է և գրաֆիկորեն կարելի է պատկերել հեփնյալ կերպ (տե՛ս 10.1. ա գծապատկերը):



Պ ի զ ձ ի ի»՞՞ 10.1. Մրցակցային ֆիրմայի արտադրանքի անհատական պահանջարկը

Անհատական առաջարկողի վարքին յուրահասարակ է, որ որոշումներ ընդունելիս հիմնվում է ֆիրմայի պահանջարկի կորի վրա: Դա նշանակում է, որ ֆիրման, անկախ իր արտադրանքի քանակից, դրա ավելացումից կամ նվազեցումից, կարող է վաճառել նույն գնով՝ փրկված շուկայական գնով P_1 (այն որոշվում է շուկայական պահանջարկի D , և առաջարկի՝ S , փոխազդեցությամբ՝ տե՛ս 10.1. բ. գծապատկերը): Այդպես է, քանի որ գին ընդունող ֆիրման կարիք չունի իջեցնելու գինը, եթե պետք է վաճառի բարիքի լրացուցիչ միավոր (այդ դեպքում շուկայական գնից ցածր վաճառելը կլինի ոչ խելամիտ): Մյուս կողմից, շուկայական գնից ավելի բարձր գնով վաճառելն էլ անհնարին կլինի: Եթե շուկայում տեղի է ունենում գների բարձրացում կամ նվազում, ապա ոչ թե առանձին ֆիրմայի, այլ միայն շուկայական պահանջարկի և առաջարկի փոխազդեցության՝ դրանց փոփոխության և տեղաշարժի շնորհիվ: Արդյունքում՝ d -ն կտեղաշարժվի վերև կամ ներքև:

Ինչ չափանիշով է որոշվում արտադրանքի այն քանակը, որի դեպքում ֆիրման սրանում է առավելագույն շահույթ: Այդ հարցի տեսական պատասխանը տրվում է սահմանային ծախսերի (MC) և սահմանային եկամտի (MR) համադրման միջոցով: Այլ խոսքով, որպես չափանիշ է ծառայում սահմանային մասնավոր օգուտի մոտեցումը: Շահույթը կարող է հասնել առավելագույնի, երբ ապահովվում է $MC=MR$ պայմանը: **Անհրաժեշտ է շեշտել, որ սահմանային սկզբունքի այդ հիմնարար պայմանն ունի ունիվերսալ բնույթ թե՛ կադարյալ, թե՛ ոչ կադարյալ մրցակցության համար, ինչպես կարճաժամկետ, այնպես էլ երկարաժամկետ կորվածքով:**

Կադարյալ մրցակցության դեպքում առանձին ֆիրմայի արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկի հորիզոնական ուղիղը միաժամանակ ցույց է տալիս ֆիրմայի սրացած սահմանային եկամուտը, որը նույնպես հաստատվում է մեծություն է արտադրանքի բոլոր քանակների դեպքում, քանի որ բարիքի լրացուցիչ միավորները վաճառվում են միևնույն գնով: **Ներկայացնենք՝ $MR=P$, այսինքն՝ մրցակցային ֆիրմայի սրացած սահմանային եկամուտը համընկնում է գնի հետ: Դա նշանակում է, որ արտադրողի սրացած սահմանային օգուտը բարիքի լրացուցիչ միավորի վաճառքից հավասար է դրա գնումից գնորդի սրացած սահմանային օգուտին:** Ասվածից նաև բխում է, որ տվյալ դեպքում համընկնում են մրցակցային ֆիրմայի սահմանային եկամուտը և միջին եկամուտը՝ AR ($MR=AR$), որը ցույց է տալիս եկամտի մեծությունը միավոր արտադրանքի հաշվով և որոշվում է ընդհանուր եկամտի և արտադրանքի քանակի հարաբերությամբ՝ $AR=TR/Q$:

Ինչպես երևում է գծապարկեր 10.1-ից, շահույթն առավելագույնի հասցնող արտադրանքի քանակը՝ q_m , համապատասխանում է MC և MR կորերի հարման կետին: Դա բացատրվում է հետևյալ կերպ. փոփոխական ռազմավարական վարքագիծը բոլոր սուբյեկտների, նաև ֆիրմաների համար ենթադրում է, որ իմաստ ունի արտադրությունն ընդլայնել բոլոր այն միավորների հաշվին, որոնց սահմանային եկամուտը գերազանցում է սահմանային ծախսը (օրինակ, q_1 -ի դեպքում դրա մեծությունը կազմում է AB), այսինքն՝ $MR>MC$: Այդ ընդլայնումը կարող է տեղի ունենալ մինչև $MC=MR$ պայմանի հաստատումը:

Արտադրանքի ծավալի փոփոխության, դիցուք՝ ավելացման որոշում կայացնելու դեպքում պահանջվում է կատարել որոշակի լրացուցիչ ծախս, և դրա իրացումից սրացվում է որոշակի լրացուցիչ եկամուտ: Ենթադրենք՝ ֆիրման թողարկում է N ծավալով արտադրանք և դիտարկում է $n+1$ հաջորդ միավորի թողարկման նպատակահարմարության հարցը: Եթե դրա վրա կատարվող սահմանային ծախսը կազմում է $MC=500$ դրամ, իսկ սահմանային եկամուտը՝ $MR=800$ դրամ, ապա անհրաժեշտ է այն թողարկել, քանի որ հակառակ դեպքում այդ միավորի շնորհիվ հնարավոր 300 դրամ շահույթը չի սրացվի, և կիսաթարվի շահույթի հնարավոր առավելագույն մեծության սրացումը: Ուրեմն կնշանակի, որ ֆիրման դեռևս չի մաքսիմալացրել իր շահույթը, քանի դեռ արտադրանքի ծավալի աճը մեկ միավորով կարող է մեծացնել շահույթը:

Նույն մոտեցման փորձաքանությամբ, անհրաժեշտ է կրճատել բոլոր այն սահմանային միավորների արտադրությունը, որոնց գծով $MC>MR$, քանի որ տվյալ լրացուցիչ միավորի վրա ֆիրման ավելի շատ ծախս է կատարում, քան

դրա իրացումից հասույթ ստանում՝ փաստորեն այն թողարկելով վնասով (գծապարկեր 10.1-ում q_2 -րդ միավորի դեպքում այն հավասար է FG հաքվածին) և դրանից խուսափելու համար թողարկման ծավալը կրճատվի այնքան, մինչև որ վերահասարակի $MC=MR$ պայմանը: Նշված կրճատումն այդ դեպքում վերաբերում է վնասաբեր միավորներին: Այսպիսով, միայն այդ պայմանին համապատասխան քանակով արտադրանքի թողարկման դեպքում ֆիրման կարող է ստանալ առավելագույն շահույթ: Այլ կերպ ասած՝ մրցակցային (զին ընդունող) ֆիրման շահույթը մաքսիմալացնող կամ վնասը մինիմալացնող արտադրանքի ծավալը որոշելու համար պետք է ընտրի այն քանակը, որի դեպքում սահմանային ծախսը հավասար է սահմանային եկամտին և արտադրանքի գնին՝ $MC=MR=P$: **Այսպիսով, սահմանային եկամտի ու սահմանային ծախսի համադրման շնորհիվ բացահայտվում է, թե ինչպես է փոփոխվում շահույթը (վնասը) արտադրանքի ծավալի փոփոխության պայմաններում:**

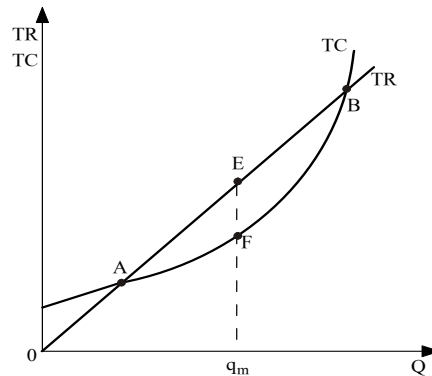
Մրցակցային ֆիրմայի հավասարակշռության դեպքում նրա կողմից թողարկվող արտադրանքի հավասարակշիռ քանակը որոշվում է նաև հետևյալ եղանակով. այնպեղ, որպեղ հաքվում են ֆիրմայի անհաքական առաջարկի և պահանջարկի կորերը՝ համապատասխան ծավալի արտադրանքը հավասարակշիռ է: Անհաքական պահանջարկի հորիզոնականն ածանցվում է շուկայական հավասարակշռության գնից:

Դրանից բացի, կարճաժամկետում արտադրանքի օպերմալ՝ շահույթը առավելագույնի հասցնող ծավալը որոշելու ժամանակ գործող ֆիրման կարող է ցուցաբերել նաև «համախառն հասույթ-ընդհանուր ծախս» մոտեցումը (տե՛ս գծապարկեր 10.2): Դրա համաձայն, առավելագույն շահույթը ստացվում է արտադրանքի այն ծավալից՝ q_m , որի դեպքում համախառն հասույթը ամենամեծ՝ EF չափով է գերազանցում ընդհանուր ծախսը: Դա համապատասխանում է TR և TC կորերի միջև ուղղահայացով ամենամեծ հեռավորությանը: Եթե ընդհանուր ծախսերն են գերազանցում համախառն հասույթը (մինչև A կետը և B կետից հետո), ապա քարբերության չափով առաջանում է վնաս: Այն հնարավոր նվազագույնի հասցնելու համար պահանջվում է թողարկել այնքան արտադրանք, որի դեպքում այդ քարբերությունը ամենափոքրն է և պակաս է ընդհանուր հասարակուրն ծախսերից:

Եթե ընդհանուր հասույթի և ընդհանուր ծախսի մոտեցման համաձայն շահույթը հավասար է դրանց քարբերությանը՝ $P_f=TR-TC$, ապա սահմանային սկզբունքի համաձայն՝ շահույթի փոփոխությունը հավասար է ընդհանուր հասույթի փոփոխության և ընդհանուր ծախսի փոփոխության քարբերությանը, այսինքն՝ $\Delta P_f = \Delta TR - \Delta TC$: Ինչպես նշվել է, փոփոխությունն ընդհանուր հասույթի մեջ, որը պայմանավորված է մեկ միավորով ավելի արտադրանքի վաճառքով, կոչվում է սահմանային եկամուր կամ հասույթ՝ MR : Նամանման քրամաքանությանը՝ սահմանային ծախսն ընդհանուր ծախսի փոփոխությունն է՝ մեկ միավորով ավելի արտադրանքի արտադրության հետ կապված:

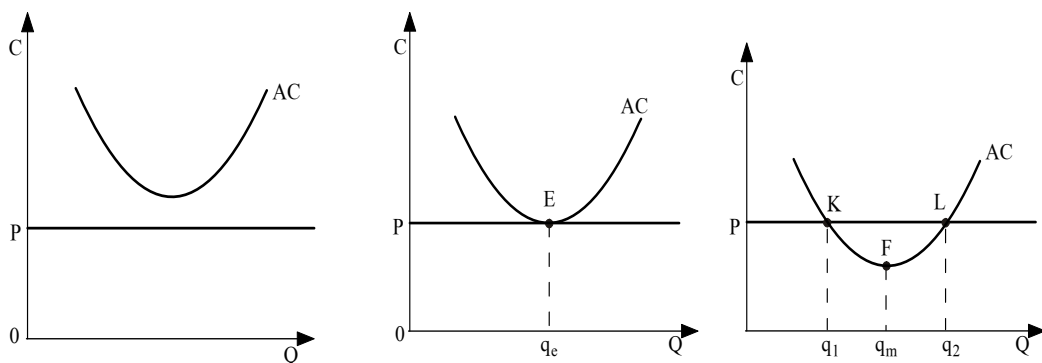
Ընդհանուր և սահմանային մոտեցումները փոխկապակցված են: Դրա մի արտահայտությունն այն է, որ ընդհանուր հասույթի քվյալներով կարելի է հաշվարկել սահմանային հասույթը, իսկ վերջինիս քվյալների միջոցով՝ ընդհանուր հասույթը: Ընդհանուր հասույթը հավասար է արտադրված բոլոր միա-

վորների սահմանային հասույթների հանրագումարին: Կարարյալ մրցակցային ֆիրմայի համախառն եկամուտը՝ TR , հավասար է արտադրանքի գնի՝ P և դրա իրացման ծավալի՝ Q , արտադրյալին՝ $TR = P \times Q$: Գրաֆիկորեն դրա պարկերը առանցքների սկզբնակետից ելնող վերընթաց ուղիղ է, որի թեքության աստիճանը կախված է գնի մակարդակից. ինչքան այն բարձր է, այնքան դա ավելի ուղղաձիգ է, և հակառակը:



Պ 1 3 Ժ 3 İ İ»ñ 10.2. Ֆիրմայի շահույթը մաքսիմալացնող արտադրանքի ծավալի որոշումը «ընդհանուր եկամուտ-ընդհանուր ծախս» մոդելում

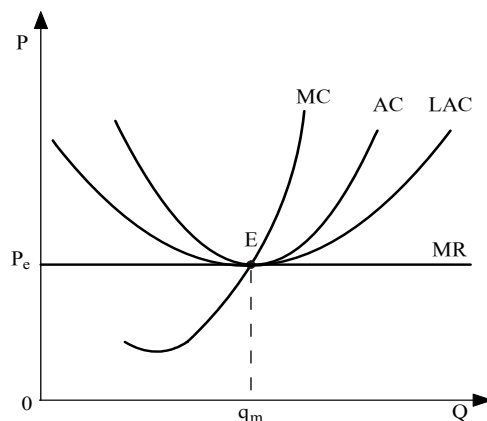
Շահույթի զանգվածի որոշման համար միայն սահմանային ծախսերի վերլուծությունը բավարար չէ. պահանջվում է այն համադրել միջին ծախսերի (AC) հետ (մինչև վերապահում չարվի, միջին ծախսերի փակ նկարի կառնվեն միջին ընդհանուր ծախսերը՝ TAC): Միջին ծախսերի և շուկայական գների համադրումը բնութագրում է ֆիրմայի շուկայական դիրքը (տե՛ս գծապարկեր 10.3) այն առումով, որ ցույց է տալիս միավոր արտադրանքի հաշվով սրացվող շահույթի չափը: Սա նույնպես որոշիչ ցուցանիշ է, սակայն հարկ է նկատի ունենալ, որ ֆիրման նպատակ չի դնում առավելագույնի հասցնել միավոր արտադրանքին բաժին ընկնող շահույթը: Այդպիսի նպատակադրման օբյեկտը շահույթի ընդհանուր զանգվածն է:



Պ 1 3 Ժ 3 İ İ»ñ 10.3. Մրցակցային ֆիրմայի շուկայական դիրքի փորձերակները

Երեք հնարավոր դեպքերից առաջինում (գծապատկեր 10.3-ի ձախ գծապատկերում) ֆիրման չի կարողանում փոխհատուցել նույնիսկ իր նվազագույն միջին ծախսերը, այսինքն՝ $AC > P$: Այլ հավասար պայմաններում, այդպիսի ֆիրմաները մրցունակ չեն և կարող են արտամղվել տվյալ շուկայից: Նեփագայում, երբ այդ շուկայում ֆիրմաների թիվը և արտադրանքը կրճատվեն, գները կբարձրանան, և կապահովվի $AC = P$ պայմանը: Այն նկարագրում է առավել կայուն շուկայական իրավիճակ, երբ ֆիրման ստանում է միայն նորմալ շահույթ, այսինքն՝ բացակայում են ինչպես վնասները, այնպես էլ գույք շահույթը (մեջբերելի գծապատկեր): Երրորդ դեպքում, արտադրանքի թողարկման որոշակի միջակայքում $AC < P$, ֆիրման կարող է ստանալ գույք շահույթ (աջ գծապատկեր): Այս իրավիճակը նույնպես կայուն չէ այն իմաստով, որ գույք շահույթի ստացումը ճյուղ է ներգրավում այլ ֆիրմաների, ինչի արդյունքում արտադրանքի շուկայական առաջարկը մեծանում է, իսկ գները նվազում են: Այդ գործընթացը տեղի է ունենում մինչև $AC = P$ պայմանի վերահաստատումը, որի դեպքում ճյուղում գործող ֆիրմաները խթան չունեն թողնելու այն, իսկ ուրիշ ֆիրմաներ խթան չունեն ներթափանցելու ճյուղ:

Կատարյալ մրցակցության մոդելում ֆիրմայի հավասարակշռությունն արտահայտվում է հետևյալ պայմանով՝ $MC = MR = AC = P$: Գրաֆիկորեն այն պատկերված է գծապատկեր 10.4-ում: Երկարաժամկետ շրջանի համար կարելի է հավելել $LAC = AC$ պայմանը, որտեղ LAC -ը երկարաժամկետում միջին ծախսերն են (դրանց բովանդակության և կորի կառուցման վերաբերյալ ավելի հանգամանորեն ներկայացված է նախորդ թեմայում): Կարճաժամկետում և երկարաժամկետում միջին ծախսերի համընկնումը ցույց է տալիս, որ ֆիրման գրել է իր օպտիմալ չափը:

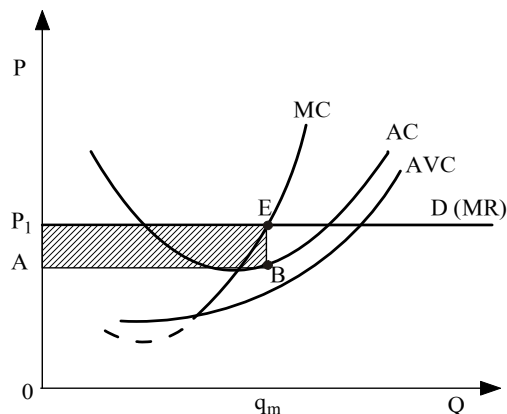


Պ 1 3 ă 3 i İ»ñ 10.4. Մրցակցային ֆիրմայի երկարաժամկետ հավասարակշռությունը

$AC = P$ պայմանը ցույց է տալիս, որ տվյալ ոլորտում փոխհատուցելիքի օգտագործման արտադրական արդյունավետությունն օպտիմալ է: $MC = P$ պայմանը նշանակում է, որ փոխհատուցելիքի օգտագործման այլընտրանքների միջև բաշխվել են սպառողների նախասիրությունների հաշվառու-

մով: Դա բացատրվում է այն հանգամանքով, որ գինը դիտարկվում է որպես բարիքի սահմանային օգտակարության չափ, որը հավասարվում է սահմանային ծախսին:

Ֆիրմայի սրացած առավելագույն փոփոխական շահույթի մեծությունը գրաֆիկորեն պատկերված է գծապատկեր 10.5-ում: Կրած վնասի նվազագույն մեծությունը կարելի է պատկերել համանման մոտեցումով, միայն թե գնի հորիզոնական ուղիղից վեր փեղադրված AC կորի նկարառումով (կարարեք ինքնուրույն):



Պ 1 3 Գ 3 Ի 10.5. Ֆիրմայի առավելագույն փոփոխական շահույթը կարճաժամկետում

Այն ընկալելու համար պետք է նկատի ունենալ հետևյալ պարզ առնչությունները. Ֆիրմայի ընդհանուր եկամուտը որոշվում է արտադրանքի քանակի և գնի արտադրյալով՝ $TR = P \times Q$ ($P_1 \times q_m$): Ֆիրմայի ընդհանուր ծախսերը որոշվում են արտադրանքի քանակի և միջին ծախսերի արտադրյալով՝ $TC = Q \times AC$ ($q_m \times B q_m$): Ֆիրմայի սրացած շահույթը (վնասը) ընդհանուր եկամտի և ընդհանուր ծախսերի փոքրերությունն է՝ $TR - TC$: Գծապատկեր 10.5-ում ցույց է տրված զուտ շահույթի հնարավոր առավելագույն մեծությունը: Ուշադրություն պետք է դարձնել B կետին, որը փարանջատում է միջին ծախսը AO կամ $B q_m$ հատվածները, և միավոր արտադրանքի հաշվով շահույթը օպտիմալ թողարկման դեպքում $P_1 A$ կամ EB հատվածները: Կարճաժամկետ առաջարկի կորը համընկնում է Ֆիրմայի կարճաժամկետ սահմանային ծախսի կորի այն հատվածին, որը վերև է ընկած կարճաժամկետ միջին փոփոխական ծախսերի՝ AVC կորից: Նույն ձևով, երկարաժամկետ առաջարկի կորը համընկնում է Ֆիրմայի երկարաժամկետ սահմանային ծախսերի կորի հետ այնպեղ, որպեղ դա վերև է ընկած երկարաժամկետ միջին ծախսերի կորից:

Ֆիրմայի հավանական վարքագիծը վնասների դեպքում առանձին դիտարկման նյութ է: Ամենից առաջ, Ֆիրման պետք է նվազագույնի հասցնի վնասի չափը: Այնուհետև, հնարավոր են հետևյալ դեպքերը. 1) **Ֆիրման շարունակում է գործունեությունը:** Պարզելու համար, թե Ֆիրման երբ է նվազագույնի հասցնում վնասի չափը, անհրաժեշտ է գինը համադրել ինչպես միջին ծախսի, այն-

պես էլ միջին փոփոխություն ծախսի հետ: Եթե գինը ցածր է նվազագույն միջին ծախսից, սակայն միաժամանակ բարձր է նվազագույն միջին փոփոխություն ծախսից, այսինքն՝ $P < AC_{min}$, $P > AVC_{min}$, ապա գործունեությունը շարունակելու դեպքում ֆիրմայի ընդհանուր ծախսը կգերազանցի ընդհանուր հասույթը՝ $TC > TR$, սակայն միաժամանակ կփոխհատուցվեն փոփոխություն ծախսերը և հասարարություն ծախսերի մի մասը: Քննարկվող դեպքում, եթե ֆիրման որոշի դադարեցնել իր գործունեությունը, վնասի չափն ավելի մեծ կլինի, քանի որ այն կհամընկնի հասարարություն ծախսերի լրիվ մեծությանը (դադարեցնելով արտադրությունը, ֆիրման շարունակում է հասարարություն ծախսեր կարարել, ըստ որում դրանք ունեն անվերադարձ ծախսերի բնույթ): Ասվածից բխում է, որ $P > AVC_{min}$ պայմանի դեպքում ֆիրմային ավելի ձեռնարկ է կարճաժամկետ շրջանում շարունակել արտադրանքի թողարկումը, քան դադարեցնել, որովհետև այդ պարագայում է հաջողվում առավելապես նվազեցնել վնասները: Այս դեպքի պայմանը կարելի է արտահայտել նաև այսպես. $TR > VC$, այսինքն՝ ֆիրմային նպարակահարմար է գործունեության շարունակումը, եթե դրա շնորհիվ սարգվող եկամուրը գերազանցում է փոփոխական ռեսուրսների ծախսերը: **2) Եթե $P = AVC_{min}$** , ապա ֆիրմայի համար արարբերություն չկա գործունեությունը շարունակելու կամ դադարեցնելու վճիռների միջև: **3) Ֆիրման դադարեցնում է արտադրական գործունեությունը, երբ $P < AVC_{min}$** , այսինքն՝ գինն անբավարար է նույնիսկ նվազագույն միջին փոփոխություն ծախսերը փոխհատուցելու համար: Երկարաժամկետ շրջանի առումով այս հարցը դիարարկելիս կարելի է նշել, որ եթե գինը ցածր է միջին ծախսից, ապա ճյուղում գործող ֆիրմային ձեռնարկ է շուկայից ելքը, քան արտադրելը: Իսկ շուկայում չգրնվող ֆիրմային ձեռնարկ է դրսում մնալը, քան մուրքը շուկա: $P < LRAC_{min}$ գների դեպքում՝ շուկա առաջարկված քանակը կհավասարվի 0-ի:

10.1.5. Մրցակցային հավասարակշռության որոշումը

Մրցակցային շուկայի հավասարակշռությունը գրնելու ելակետն այն է, որ վաճառողներն ու գնորդները այսպեղ գին ընդունողներ են, ուստի նրանց վարքը կարելի է նկարագրել համապարասխանաբար առաջարկի ու պահանջարկի կորերով: Դրանից հետո հավասարակշռության շուկայական գնի և հավասարակշիռ քանակի որոշումը դժվար չէ: Սակայն այդ շուկայական գինը և քանակը գրնելու համար օգրագործվում են **շուկայական** պահանջարկի և առաջարկի կորերը: Մինչդեռ գին ընդունող ֆիրմայի վերլուծությունը վերաբերում էր դրա **անհարական** պահանջարկի և առաջարկի կորերին: Ուստի հարց է առաջանում՝ իսկ ինչպես կառուցել ֆիրմաների շուկայական պահանջարկի և առաջարկի կորերը:

Ֆիրմաների կարճ- և երկարաժամկետ վարքերի միջև կան էական արարբերություններ: Կարճ ժամկետում նոր ֆիրմաներ չեն կարող մուրք գործել շուկա, քանի որ նրանք չեն կարող ձեռք բերել պահանջվող հասարարություն ռեսուրսները: Ներսարբար, կարճ ժամկետում շուկայական կորերի ուրվագծումը պարգապես կպահանջի հանրագումարել շուկայում արդեն գրնվող անհարական ֆիրմաների առաջարկի և պահանջարկի կորերը: Սակայն երկարաժամկետում նոր

Ֆիրմաներ կարող են մտնել շուկա և գոյություն ունեցող որոշ ֆիրմաներ այն-
պեղից կարող են դուրս գալ: Դրա հետևանքով, ճյուղում ֆիրմաների քանակը
երկարաժամկետում երաշխավորված չէ. ֆիրմաների քանակն ինքնին որոշվում
է որպես հավասարակշռության մի մաս: Այս էական տարբերության պատ-
ճառով կարճ և երկար ժամանակահատվածները քննարկվում են առանձին:

Կարճաժամկետ շրջան: Մրցակցային հավասարակշռությունը կարճ ժա-
մկետում դիտարկելու համար նախ անհրաժեշտ է կառուցել շուկայական առա-
ջարկի կորը՝ ֆիրմաների անհատական առաջարկի կորերից: Առանձին ֆիրմայի
կարճաժամկետ առաջարկի կորը նրա սահմանային ծախսի կորի այն հատվածն
է, որն ավելի բարձր կամ վեր է տեղադրված նրա միջին փոփոխուն ծախսերի
կորից: Դա բխում է տարբեր շուկայական գների դեպքում $MC=MR=P$ պայմանի
կամ կանոնի կիրառումից:

Ֆիրմաների շուկայական առաջարկի կորը ստանալու համար հանրագո-
մարվում են կարճաժամկետում հաստատուն քանակով առանձին ֆիրմաների՝
առաջարկի կորերը (ճյուղի բոլոր ֆիրմաների սահմանային ծախսերի կորերի
հորիզոնական գումարը՝ միջին փոփոխուն ծախսը գերազանցող հատվածների
կտրվածքով): Գրաֆիկորեն դա պատկերվում է համապատասխան կորերի
հորիզոնական տեղաշարժով դեպի աջ: Այս գործողությամբ որոշվում է, թե
գործող տարբեր գների դեպքում որքան է կազմում արտադրանքի **ընդհանուր
քանակը**, որը ցանկանում են առաջարկել ֆիրմաները:

Շուկայական պահանջարկը: Այն ենթադրությունը, որ գնորդները գին ըն-
դունող են, թույլ է տալիս նրանց հավաքական վարքն արտահայտել շուկայա-
կան պահանջարկի կորով: Դա նույնպես կատարվում է անհատական պահան-
ջարկի կորերի հորիզոնական հանրագումարման միջոցով:

Շուկայական հավասարակշռություն: Շուկայական առաջարկի և պահան-
ջարկի կորերը ստանալուց հետո կարելի է տեսնել, թե շուկայական գինն ինչ-
պես է դրանք բերում հավասարակշռության: Քանի որ շուկայի բոլոր մաս-
նակիցները գին ընդունող են, ապա մրցակցային շուկան հավասարակշռության
մեջ է, եթե տրված գերակշռող շուկայական գնի դեպքում ա) գնորդներն ընտ-
րում են գնումների, իսկ վաճառողները՝ թողարկման օպտիմալ մակարդակը,
բ) առաջարկողները կամենում են արտադրել այնքան, որքան գնորդները ցան-
կանում են գնել, և գնորդները կամենում են գնել այնքան, որքան առաջարկող-
ները որոշում են արտադրել: Հավասարակշռության գնի դեպքում արտադրան-
քի պահանջվող քանակը հավասար է առաջարկված քանակին: Նեյսաբար, չկա
որևէ ազդակ՝ գնի բարձրացման կամ նվազման համար:

Երկարաժամկետ շրջան: Երկար ժամանակաշրջանում շուկա կարող են
մուտք գործել նոր ֆիրմաներ և արտամղվել գործող ֆիրմաներից: Դրա հե-
տևանքով կարճ- և երկարաժամկետ հավասարակշռությունները կարող են
տարբերվել: Մրցակցային շուկայի երկարաժամկետ հավասարակշռության
քննարկումը սկսվում է **շուկայական առաջարկի կորի** կառուցումով՝ շուկայում
բոլոր արտադրողների առաջարկի կորերը հանրագումարելով: Եթե մուտքը շու-
կա լինեք արգելափակված, ապա դա դուրսին կլինեք, քանի որ առաջարկողների
թվաքանակը կլինեք անփոփոխ: Քանի որ կատարյալ մրցակցային շուկայում
մուտքն ազատ է, ապա երկարաժամկետ շուկայական առաջարկի կորի ուրվա-

գծումը դժվարանում է: Ճյուղում ֆիրմաների թվաքանակը պայմանավորված է լինում ֆիրմաների արձագանքով գների փոփոխմանը: Այսպես, երկար ժամանակաշրջանում ֆիրման կարող է համակցել բոլոր այն ռեսուրսները, որոնք պահանջվում են շուկա մտնելու համար, իսկ ոչ շահութաբեր ֆիրմաները կարող են դադարեցնել իրենց գործունեությունը փվյալ ճյուղում: Ներկաքար, յուրաքանչյուր ֆիրմա կայացնում է երկարաժամկետ որոշում՝ գործել թե՛ չգործել այդ շուկայում: Տվյալ գնի դեպքում արտադրանքի շուկայական առաջարկի ծավալը որոշելու համար պետք է իմանալ՝ ա) այն ֆիրմաների քանակը, որոնք նախընտրել են լինել շուկայում, բ) շուկայում գործող յուրաքանչյուր ֆիրմայի առաջարկված քանակը:

Գին ընդունող ֆիրմայի առաջարկի կորի դրական մասը նրա սահմանային ծախսի կորի այն հատվածն է, որ գրավում է միջին ծախսի կորից վեր: Եթե գինը փվյալ քանակի համար գերազանցում է միջին ծախսը, ապա ֆիրման վաստակում է զուր շահույթ: Այդ գինը նոր ֆիրմաներ կներգրավի ճյուղ՝ փնտրեսական շահույթ վաստակելու հեռանկարով: Նոր ֆիրմաների մուտքը առաջարկի ընդհանուր ծավալը մեծացնում է: Քանի դեռ գինը ենթադրվում է անփոփոխ, նոր ֆիրմաների շարունակվող մուտքը, ինչպես նաև գործող ֆիրմաների կողմից գործունեության մասշտաբի ընդլայնումը կհանգեցնեն այն բանին, **որ այդ գնի պայմաններում** ֆիրմաները կկամենան առաջարկել ավելի շատ, քան սպառողները կպահանջեն: Սակայն երբ մուտքն ազատ է՝ ֆիրման կարող է վաստակել զուր շահույթ՝ մուտք գործելով շուկա: Այդ հնարավորությունը գրավում է նոր ֆիրմաներին՝ մուտք գործել ճյուղ՝ մեծացնելով շուկայական առաջարկը, ինչը կհանգեցնի գների իջեցմանը մինչև միջին ծախսերի մակարդակը: Այս բոլորի հետևանքով ֆիրմաները երկարաժամկետում զուր շահույթ չեն ստանա: Վնասների դեպքում տեղի կունենա ֆիրմաների արտահոսք ճյուղից, որի արդյունքում առաջարկը կնվազի այնքան ժամանակ, մինչև որ ապրանքի գները կփոխհատուցեն միջին ծախսերը:

Ինչպես նշվել է, երկարաժամկետ միջին ծախսերի նվազագույնից ցածր բոլոր գների դեպքում ամեն մի ֆիրմայի կողմից առաջարկված երկարաժամկետ քանակը կլինի 0, հետևաբար նույնը կվերաբերի նաև շուկայում առաջարկվող ընդհանուր քանակին: Մյուս հնարավոր դեպքը գնի և երկարաժամկետ միջին ծախսերի նվազագույնի հավասարությունն է: Այս պարագայում շուկայում գրավող ֆիրման մաքսիմալացնում է իր շահույթը՝ արտադրելով համապատասխան քանակ, որի դեպքում $MC=MR$: Գնի և արտադրանքի այդ համակցության դեպքում միջին եկամուտը հավասարվում է միջին ծախսին, և ֆիրման վաստակում է զրոյական փնտրեսական շահույթ: Այդպիսի ֆիրմայի համար միևնույնն է՝ գրավել շուկայում, թե՛ նրանից դուրս: Այսպիսով, երկարաժամկետ շուկայական առաջարկի կորը հորիզոնական ուղիղ է գնի այն մակարդակում, որը հավասար է երկարաժամկետ միջին ծախսերի նվազագույնին: Երկարաժամկետում առաջարկի կորը, հաստատվում ծախսերով ճյուղի համար, բացարձակապես առաձգական է, իսկ աճող ծախսերով ճյուղի համար՝ վերընթաց:

10.2. ԳՆԵՐԸ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԻ ԾԱՎԱԼԸ ՈՉ ԿԱՏԱՐՅԱԼ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՄՈԴԵԼՆԵՐՈՒՄ

10.2.1. Արտադրանքի ծավալը և գնագոյացումը զուտ մոնոպոլիայի (մենաշնորհի) պայմաններում: Մոնոպոլիայի էությունը և բնորոշ գծերը

Կարարյալ մրցակցության հայեցակարգի բննարկումից պարզ դարձավ, որ իրականում անհնարին է դրա բոլոր պայմանների լիարժեք ապահովումը: Այդ իմաստով, կարարյալ մրցակցության մոդելը կարելի է դիտել որպես մասնավոր դեպք, որն ունի բացառիկ բնույթ: Սակայն նման դատողությունը վերաբերում է ոչ միայն կարարյալ մրցակցությանը, այլև զուտ մոնոպոլիային: Տարբերությունն այն է, որ զուտ մոնոպոլիան կարարյալ մրցակցությանը հակադիր շուկայական կառուցվածք է: Այսպիսով, իրական մրցակցային մոդելների գերակշիռ մասն ընկած է կարարյալ մրցակցության և զուտ մոնոպոլիայի միջակայքում: Ընդ որում, մոնոպոլիստական մրցակցությունն ավելի մոտիկ է կարարյալ մրցակցությանը, իսկ օլիգոպոլիան (խմբաշնորհը)՝ մոնոպոլիային: Նախ ներկայացնենք մոնոպոլիայի մոդելը:

Զուտ մոնոպոլիայի դեպքում արտադրող և վաճառող ֆիրման միակն է, այն ներկայացնում է րվյալ ճյուղը (ֆիրման և ճյուղը համընկնում են), փաստորեն չունի ուղղակի մրցակիցներ և վերահսկում է րվյալ արտադրանքի շուկայական ամբողջ առաջարկը: Մրանից հետևում է, որ արտադրանքի առաջարկը՝ ճյուղի և ֆիրմայի կտրվածքով, ինչպես նաև ճյուղի և ֆիրմայի արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկը նույնպես համընկնում են: **Այսպիսով, մոնոպոլիայի շուկայական կառուցվածքում փոխգործակցում են եզակի արտադրողը և մեծաթիվ սպառողները:** Մոնոպոլիան որպես ֆիրմայի քիչ դիտարկելու մոտեցմանը ավելի շար համապատասխանում է խոշոր չափի ընկերությունը, որն առաջարար է որևէ ճյուղում և դրա շնորհիվ հանգուցային դիրք ունի ամբողջ րնրեսության մեջ: Սակայն դա չի նշանակում, որ ամեն մի խոշոր ընկերություն մոնոպոլիա է (եթե այդպիսի ընկերության շուկայական մասնաբաժինը մեծ չէ, ապա չի կարող մոնոպոլիա համարվել), կամ ոչ խոշոր ընկերությունը չի կարող մոնոպոլիստ լինել (կարող է, եթե ապահովում է շուկայական առաջարկի գերակշիռ մասը): Ներկայումս, էական է ոչ այնքան ֆիրմայի չափն ինքնին, որքան նրա չափը շուկայական առաջարկի նկատմամբ: Այդ իմաստով՝ մոնոպոլիան դիտարկվում է նաև որպես րնրեսական վարքագծի րեսակ, որին բնորոշ է թելադրանքային բնույթը՝ վաճառքի պայմանների կանխորոշման համար:

Զուտ մոնոպոլիայի մյուս կարևոր հատկանիշը համասեռ և, որպես կանոն, կենսականորեն անհրաժեշտ, հաճախ լիարժեք փոխարինիչներ չունեցող բարիքների թողարկումն է կամ մատակարարումը: Այդպիսիք են, օրինակ, ջուրը, էլեկտրաէներգիան, բնական գազը, հեռախոսակապը և այլն: Ինչպես նշում էր Զոան Ռոբինսոնը, մոնոպոլիա նշանակում է սոսկ այն, որ առանձին արտադրողի արտադրանքը, որպես կանոն, պետք է զգալիորեն րարանջարված լինի փոխարինիչ ապրանքներից: Այս իրողությունը մոնոպոլիզմի աղբյուր

է, քանի որ սպառողական ընտրությունը վերածում է կոշտ երկընտրանքի՝ հրաժարվել ԿՈՎՋԱԼ Բարիքի օգտագործումից, բավարարվել ոչ լիարժեք փոխարինիչներով (հաճախ դա դժվար, նույնիսկ անհնար է անել) կամ հարմարվել արտադրողի թելադրանքին: Վերջինս դառնում է սպառողին պարտադրվող գրեթե միակ «ընտրությունը»: **Նշված հարկանիշներն անհրաժեշտ ու բավարար են մոնոպոլիայի նախնական բնորոշման համար. մոնոպոլիան այնպիսի ճյուղ է, որը ներկայացնում է միակ արտադրողը կամ վաճառողը, և որի եզակի արտադրանքը չունի լիարժեք փոխարինիչներ:** Իհարկե, միակ արտադրող/վաճառող նախադրյալն իրականում գրեթե անհնար է ապահովել, քանի որ միշտ կարելի է գտնել որոշ փոխարինիչներ՝ թեկուզև ոչ լիարժեք:

Զուտ մոնոպոլիային բնորոշ է ծանրակշիռ ազդեցությունը գների վրա: Այն գին որոնող կամ որոշող շուկայական կառուցվածք է: *Գին որոշող են համարվում տնտեսական վճիռներ կայացնող այն սուբյեկտները, որոնք գիտակցում են, որ վաճառվող կամ գնվող քանակի վերաբերյալ իրենց կատարած ընտրությունը ներգործում է գների վրա: Միաժամանակ՝ մոնոպոլիայի պայմաններում սպառողները հանդես են գալիս իբրև գին ընդունողներ՝ միմյանցից անկախ, չհամագործակցված վարքով:* Արտադրանքի փաստացի իրացումը հիմնականում կախված է մոնոպոլիստի սահմանած գնից՝ այլ բարիքների գներից ուղղակիորեն կախված չէ: Այս հանգամանքը շուկայական իշխանության հիմնական բաղադրիչներից է, ըստ որում՝ զուտ մոնոպոլիան շուկայական իշխանության ծայրահեղ դեպքն է: *Իսկ շուկայական իշխանություն է համարվում այն իրադրությունը, երբ մեկ կամ մի քանի ֆիրմա էապես ազդում են իրենց արտադրանքի գնի վրա, և նոր ֆիրմաներ մուտք չեն գործում այդ ճյուղը՝ արձագանքելով տնտեսական շահույթի առկայությանը:*

Շուկայական իշխանության գոյության չափանիշներից մեկն էլ այն է, որ ֆիրման կամ ֆիրմաները կարող են զուտ շահույթ ստանալ անգամ երկարաժամկետ հարվածում, ընդ որում՝ 1) առանց նոր մրցակիցներ ներգրավելու, քանի որ առկա են նոր ֆիրմաների մուտքի կոշտ սահմանափակումներ, 2) առանց արտադրանքի բարելավման, 3) առանց արտադրական ծախսերի կրճատման: Նեպեսաբար, շուկայական իշխանությունը մեկ կամ մի քանի ֆիրմայի հնարավորություն է տալիս սահմանելու ավելի բարձր գին, քան կլինեք մրցակցային հավասարակշռության գինը:

Զուտ մոնոպոլիան բնութագրվում է նաև մուտքի մեծ արգելքներով, որոնց հաղթահարումը հաճախ անհնարին է: Նման դեպքերում ասում են, որ շուկայի մուտքն արգելափակված է, այսինքն՝ նոր առաջարկողների համար անհնարին է մուտք գործել շուկա՝ ողջամիտ, հիմնավորված ծախսերով: Բանն այն է, որ կարճաժամկետում անհաղթահարելի մուտքի արգելքները երկարաժամկետում կարող են թուլացվել անուղղակի մրցակցությամբ, այսինքն՝ դառնալ հաղթահարելի: Այդ իմաստով, մենաշնորհի առաջացման աղբյուր է համարվում նախ այն իրողությունը, որ գործունեության որոշ ոլորտներում «ծախսարդյունավետության» չափանիշի առումով նպատակահարմար չէ շուկայի սպասարկումը մեկից ավելի առաջարկողների կողմից: Որպես օրինակ կարող է ծառայել մեկից ավելի ջրագծերի, հաղորդակցության գծերի, խողովակաշարերի

անցկացման ակնհայտ աննպատակահարմարությունը: Այսպիսի դեպքերում երկարաժամկետ շրջանում միջին ծախսերի հնարավոր նվազագույն մակարդակն ապահովվում է միայն երբ բարիքի կամ ծառայության ամբողջ շուկան սպասարկվում է մեկ արտադրողի (վաճառողի) կողմից:

Նոր ֆիրմաների՝ շուկա մուտքի սահմանափակումները համարվում են շուկայական իշխանության կարևոր նախադրյալ: Մուտքի արգելքները սահմանափակում են շուկայում գործող և նախկինում ամրապնդված ֆիրմաների հետ նորեկ ֆիրմայի հավասարագոր մրցակցության հնարավորությունը: **Մուտքի արգելք ասելով հասկանում ենք որևէ պայման, որը նոր ֆիրմաներին խանգարում է մուտք գործել ավյալ ճյուղ՝ այնպեղ արդեն գործող ֆիրմաների համեմատ նույն կամ նույնիսկ ավելի ցածր ծախսային պայմաններով:** Մուտքի արգելքների հարցի հրապարակությունը կախված է նրանից, թե որքանով է հնարավոր կամ անհնարին դրանց հաղթահարումը: Մուտքի արգելքները փառաբնույթ են և կարող են լինել՝

- **տնտեսական՝ նյութական, ֆինանսական արգելքներ**, որոնք կապված են պահանջվող հիմնական կապիտալի մեծ չափերի, համապատասխան տեխնոլոգիաների կիրառման բարդության, մասշտաբի բարձր էֆեկտի, թանկարժեք գովազդի անհրաժեշտության և այլ գործոնների հետ,

- **իրավական (լեգալ) արգելքներ**՝ արտոնագրեր, հեղինակային իրավունքներ, գործունեության պարտադիր թույլտվություն, որևէ անհրաժեշտ, հատկապես չվերարտադրվող ռեսուրսի պաշարների նկատմամբ բացառիկ սեփականության իրավունքներ, ուստի ավյալ ռեսուրսի անմարչելիություն,

- **անլեգալ արգելքներ**՝ գործող ֆիրմաների կողմից անբարեխիղճ մրցակցության զանազան ձևերի կիրառում:

Նշված արգելքների մի մասն ըստ բնույթի համարվում է «բնական», մյուս մասը՝ արհեստական: Լինում են նաև կազմակերպական, տեղեկատվական, արտաքին տնտեսական, քաղաքական, տրական, ժամանակավոր և այլ արգելքներ:

Այսպիսով, մոնոպոլիան որոշում է կամ հնարավորություն ունի ընտրելու իր արտադրանքի գինը և կարող է շահույթ ստանալ առանց մրցակիցներ ներգրավելու: Մոնոպոլիայի բնորոշ գծերի այս քննարկումից հետևում է, որ դրանք մոնոպոլիստ ֆիրմային մղում են համապատասխան տնտեսական վարքագծի: Անհրաժեշտ է ավելի հանգամանորեն անդրադառնալ դրա դրսևորումներին, դրդապատճառներին, հետևանքներին ու կարգավորման մեթոդներին:

10.2.2. Մոնոպոլիայի վարքագիծն արտադրանքի ծավալի և գնի որոշման հարցում: Ֆիրմայի հավասարակշռությունը և զուտ շահույթը մոնոպոլիայի դեպքում

Արտադրանքի թողարկման ծավալի և գնի մակարդակի վերաբերյալ տնտեսական որոշումների ընդունումն ավելի բարդ խնդիր է մոնոպոլիայի, քան կարարյալ մրցակցության պայմաններում: Եթե մրցակցային ֆիրման գին ընդունող է և խնդիր ունի միայն որոշելու իր արտադրանքի քանակը շուկայի սահմանած գնի պարագայում (վերհիշենք, որ մրցակցային ֆիրմայի կողմից

համեմադրաբար շատ կամ քիչ արտադրելն ու վաճառելը չի ներգործում արտադրանքի հավասարակշիռ գնի վրա, իսկ այդ գինը որոշում է շուկան), ապա մոնոպոլիստ ֆիրման խնդիր ունի որոնելու ու ընտրելու իր արտադրանքի և՛ ծավալը, և՛ գինը, որոնց դեպքում կստանա առավելագույն շահույթ: Ըստ որում, արտադրանքի քանակը, որը մոնոպոլիստ նախատեսում է վաճառել, ազդում է դրա գնի վրա: Ներկաբար, որոշելով արտադրանքի ծավալը, մոնոպոլիստը որոշում է նաև համապատասխան գինը: Չնայած շուկայական իշխանությանը՝ մոնոպոլիստ չի կարող կամայականորեն սահմանել կամ բարձրացնել իր արտադրանքի գինը, քանի որ այդ շուկայական իշխանությունն անսահմանափակ չէ, այլ սահմանափակված է պահանջարկի օրենքի գործողությամբ և իրական պահանջարկի պայմաններով: Բացի այդ, գինը ճիշտ փողեկավորություն է տալիս սպառողի համար բարիքի լրացուցիչ միավորի արժեքի մասին՝ անկախ այն բանից, վաճառողը գին ընդունող է, թե մոնոպոլիստ:

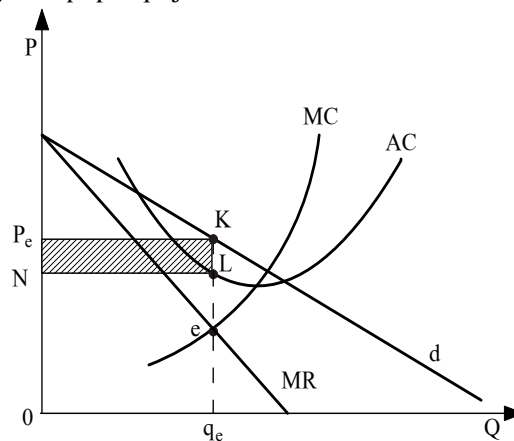
Մոնոպոլիստի դեպքում պահանջարկի օրենքը գործում է. եթե մոնոպոլիստը բարձրացնի գինը, ապա միաժամանակ նա չի կարող սպառողներին թելադրել նաև պահանջարկի մեծությունը: Դա անկախ է մոնոպոլիստի ազդեցությունից: Աճող գների պարագայում մոնոպոլիստը կիրացնի ավելի քիչ արտադրանք, իսկ եթե նա ցանկանում է մեծացնել վաճառքի ծավալը, ապա հարկադրված է որոշ չափով նվազեցնել գինը: Մոնոպոլիստը որոնում է այնպիսի գին, որն առավելագույնի կհասցնի համախառն շահույթը: Սա է նրա գլխավոր նպատակը և ոչ թե պարզապես առավելագույն գնի սահմանումը՝ միավոր արտադրանքի հաշվով ամենամեծ շահույթի սրացումը: Մոնոպոլիստի արտադրանքի պահանջարկը թեև առաձգական չէ, սակայն գործնականում չի կարող լինել բացարձակապես ոչ առաձգական: Ուստի իր գնային քաղաքականության մեջ մոնոպոլիստը սահմանափակված է ինչպես սպառողների վճարունակ պահանջարկի մեծությամբ, այնպես էլ փոխարինիչ ապրանքների նախընտրության հնարավոր վարքով: *Այդ առումով պարզաբանված է այն կանխադրույթը, որի համաձայն՝ գնորդները լիարժեք իրազեկ են մոնոպոլիստի սահմանած գնի, նրա ապրանքի բնութագրերի, ինչպես նաև մարջեղի այլընտրանքների մասին:*

Եթե մրցակցային ֆիրմայի հավասարակշռության պայմաններից մեկը սահմանային եկամտի և գնի հավասարությունն է՝ $MR=P$ (այսինքն՝ գրաֆիկորեն համընկնում են պահանջարկի և սահմանային եկամտի հորիզոնական ուղիղները), ապա մոնոպոլիստի դեպքում սահմանային եկամուտը փոքր է գնից՝ $MR < P$, նշված ուղիղներն արդեն չեն համընկնում, այլ երկավորում են՝ ունենալով բացասական թեքում (տես գծապատկեր 10.6): Դա բացատրվում է այն հանգամանքով, որ ավելի շատ իրացնելու համար պահանջվում է գնի որոշակի իջեցում, ըստ որում՝ այդ նվազած գինը վերաբերում է ոչ միայն արտադրանքի սահմանային միավորին, այլև բոլոր նախորդ միավորներին: Այսպես խոսքը պահանջարկի օրենքի և պահանջարկի գնի մասին է՝ մոնոպոլիստին բնորոշ է բացասական թեքվածություն ունեցող պահանջարկի սովորական կոր:

Մոնոպոլիստի պայմաններում ֆիրման իր արտադրանքի ծավալը որոշելու համար նույնպես առաջնորդվում է սահմանային սկզբունքով, այսինքն՝ շահույթն առավելագույնի հասցնելու նպատակով ֆիրման թողարկում է ար-

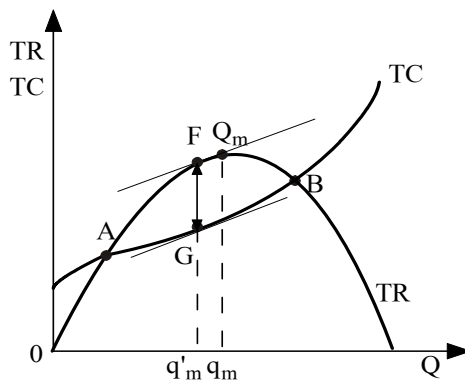
արադրանքի այն ծավալը, որի դեպքում սահմանային ծախսը և սահմանային եկամուտը հավասարվում են՝ $MC=MR$ (ենթադրվում է, որ մոնոպոլիստ ֆիրմայի վարքագիծը նույնպես դրսևորվում է շահույթի մաքսիմալացման վարկածի շրջանակներում):

Վերհիշենք, որ սահմանային եկամուտը ցույց է տալիս ընդհանուր եկամտի այն փոփոխությունը, որը կապված է արտադրողի կողմից վաճառված արտադրանքի մեկ միավորով փոփոխության հետ: Զննարկվող դեպքում սահմանային եկամուտն արտահայտվում է արտադրանքի լրացուցիչ միավորի վաճառքից մոնոպոլիստի սրացած մասնավոր օգուտը: Քանի դեռ $MR > MC$, ապա մոնոպոլիստ ֆիրմային ձեռնարկ է արտադրանքի քանակի ավելացումը, և դա նպաստում է շահույթի աճին: Իսկ եթե $MR < MC$, ապա ձեռնարկ կլինի արտադրանքի քանակի կրճատումը, որը նույնպես կնպաստի շահույթի աճին, կամ վնասի առկայության դեպքում՝ դրա նվազեցմանը: Մոնոպոլիստի առանձնահատկություններից և դրա քննադատության պարզաբաններից մեկն այն է, որ արտադրանքի հավասարակշիռ քանակն ավելի փոքր է, քան կարող էր լինել մրցակցային հավասարակշռության պարագայում:



Պ 1.3 Գ 3 Ի 10.6. Զուտ մոնոպոլիստի կողմից փնտրեսական շահույթը մաքսիմալացնող արտադրանքի ծավալի և գնի որոշումը

Ասվածից հետևում է, որ ֆիրման e կետում կթողարկի $MR=MC$ պայմանին համապատասխան q_e ծավալի արտադրանք: Գինը սահմանվում է որպես այդ քանակի իրացման առավելագույն պահանջարկի գին՝ P_e : q_e քանակը և P_e գինը փոխկապված են պահանջարկի կորի (d) K կետով: Թողարկման և գնի այդ զուգակցումով ֆիրման սրանում է փնտրեսական շահույթ՝ սրվերագծված ուղղանկյան NP_eKL մակերեսի չափով, որի մի կողմը արտադրանքի քանակն է, մյուսը՝ միավոր արտադրանքի շահույթը NP_e , կամ KL : Նկարում փնտրեսական շահույթն արտահայտվում է նաև որպես ընդհանուր հասույթի և ընդհանուր ծախսի տարբերություն՝ դա համապատասխանաբար OP_eKq_e և $ONLq_e$ ուղղանկյունների մակերեսների տարբերությունն է: Ընդհանուր հասույթի և ընդհանուր ծախսի ուղղակի մոտեցումը ներկայացված է գծապատկեր 10.7-ում:



Պ 1 3 Ժ 3 Ի 10.7. Զուար մոնոպոլիայի կողմից փոփոխական շահույթը մաքսիմալացնող արտադրանքի ծավալի որոշումը

A և B կետերն անվնասաբերության կետեր են, որտեղ $TR=TC$: Մինչև A կետը և B կետից հետո՝ համապատասխան քանակի թողարկման դեպքում, գործունեությունը վնասաբեր է, քանի որ $TC>TR$: Շահութաբեր թողարկումն ընկած է A և B կետերի միջակայքում, որտեղ բոլոր քանակների համար՝ $TR>TC$: Սակայն առավելագույն շահույթը համապատասխանում է TR և TC կորերի միջև ուղղահայացով ամենամեծ հեռավորությանը՝ FG հարվածին: **Գծապատկերը ցույց է տալիս նաև առավելագույն շահույթի և առավելագույն ընդհանուր հասույթի տարբերությունը:** Մոնոպոլիայի բուն նպատակն առավելագույն շահույթի ստացումն է: Դա տեղի է ունենում q'_m քանակի դեպքում, երբ ընդհանուր հասույթը դեռևս չի հասել Q_m բարձրակետին՝ ավելի մեծ q_m թողարկումով: Վերջին դեպքում, թեև ընդհանուր հասույթն առավելագույնն է, սակայն շահույթի զանգվածն ավելի փոքր է: F և G կետերով անցնող TR և TC կորերի զուգահեռ շոշափողները ցույց են տալիս սահմանային եկամտի և սահմանային ծախսի հավասար մեծության պայմանը:

Կատարյալ մրցակցության և մոնոպոլիայի մոդելների միջև կա նաև հետևյալ էական տարբերությունը: Կատարյալ մրցակցության դեպքում գինն արտահայտում է ինչպես արտադրողի, այնպես էլ սպառողի ստացած սահմանային օգուտը, որը երկուսի համար նույնն է: Իսկ մոնոպոլիայի դեպքում գինն արտահայտում կամ չափում է միայն սպառողի ստացած սահմանային օգուտը, երբ նա գնում է բարիքի լրացուցիչ միավոր: Սակայն գինը չի չափում արտադրանքի լրացուցիչ միավորի վաճառքից մոնոպոլիստի սահմանային օգուտը: Մինչդեռ, մոնոպոլիստ ֆիրմայի՝ լրացուցիչ վաճառված բարիքի միավորից ստացած սահմանային օգուտը արտահայտվում է սահմանային եկամտի մեծությամբ: Այստեղից պարզ է, որ արտադրանքի որևէ սահմանային միավորի գնումն ավելի շատ սահմանային օգուտ է բերում սպառողին, քան դրա թողարկումն ու վաճառքը՝ արտադրողին: Խոսքն առայժմ միայն մասնավոր սահմանային օգուտի մասին է: Նարկ է ընդգծել, որ բոլոր փոփոխական սուբյեկտները իրենց որևէ ընտրության ժամանակ ղեկավարվում են մասնավոր սահմանային օգուտի մեծությամբ և դինամիկայով: Այս չափանիշն ընդհանուր է նաև կատարյալ մրցակցու-

թյան և մոնոպոլիայի սուբյեկտների համար: Ներկաքար, արտադրանքի թողարկման ծավալի վերաբերյալ որոշում ընդունելիս մոնոպոլիստը բարիքի լրացուցիչ միավորը կարժեքավորի ավելի քիչ, քան գնորդը: Այլ խոսքով՝ **մոնոպոլիստի սահմանային օգուտը բարիքի (ծառայության) լրացուցիչ միավորի իրացումից ավելի փոքր է, քան այդ միավորի գնումից սպառողի սահմանային օգուտը:**

Մոնոպոլիայի վերլուծությունը կարող է ավելի ակնառու լինել, եթե ներկայացնենք թվային կոնկրետ օրինակով:

ԹՈՂԱՐԿՈՒՄԸ, ԳՆԵՐԸ, ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԸ ԵՎ ԾԱԽՍԵՐԸ
ՄՈՆՈՊՈԼԻԱՅԻ ՊԱՅՄԱՆՆԵՐՈՒՄ
(առավելագույն շահույթի որոշման պայմանական օրինակ)

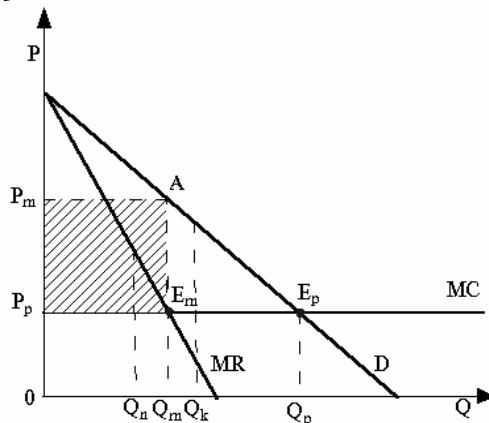
Քանակը	Գինը	Ընդհանուր եկամուտը	Սահմանային եկամուտը	Սահմանային ծախսը	Ընդհանուր ծախսը	Շահույթը
Q (1)	P (2)	TR (3)	MR (4)	MC (5)	TC (6)	Pf (7)
1	20	20	20	10	10	10
2	19	38	18	10	20	18
3	18	54	16	10	30	24
4	17	68	14	10	40	28
5	16	80	12	10	50	30
6	15	90	10	10	60	30
7	14	98	8	10	70	28
8	13	104	6	10	80	24
9	12	108	4	10	90	18
10	11	110	2	10	100	10

Ներկայացված պայմանական տվյալները հիմնված են մոնոպոլիայի արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկի և սահմանային ծախսերի ցուցանիշների վրա: Վերհիշենք, որ եթե տրված են արտադրանքի գինն ու քանակը որևէ ժամանակահատվածի կտրվածքով, ապա ընդհանուր եկամուտը որոշվում է դրանց արտադրյալով, այսինքն՝ $TR = P \times Q$: Սահմանային եկամուտն ընդհանուր եկամտի փոփոխությունն է՝ կապված արտադրանքի իրացման մեկ միավորով փոփոխության հետ, այսինքն՝ $MR = TR_n - TR_{n-1}$: Սահմանային եկամուտը նվազում է արտադրանքի քանակական աճին զուգընթաց: Սահմանային ծախսն ընդհանուր ծախսի այն փոփոխությունն է, որը կապված է արտադրանքի մեկ միավորով ավելացման հետ՝ $MC = TC_n - TC_{n-1}$: Եթե տրված է սահմանային ծախսը, ապա ընդհանուր ծախսն իրենից կներկայացնի հաջորդական սահմանային ծախսերի գումարը: Շահույթը որոշվում է ընդհանուր եկամտի և ընդհանուր ծախսի տարբերությամբ, այսինքն՝ $Pf = TR - TC$:

Սահմանային սկզբունքի համաձայն՝ մոնոպոլիստին ամենամեծ շահույթն ապահովող արտադրանքի քանակը որոշելու համար անհրաժեշտ է հաշվի առնել ծախսերը: Սահմանային սկզբունքին հետևելը նշանակում է, որ շահույթը

կհասնի առավելագույնի, եթե սահմանային եկամույրը հավասարվի սահմանային ծախսին: Բերված օրինակում ենթադրվում է, որ սահմանային ծախսը հաստատվում է և յուրաքանչյուր միավորի համար կազմում է 10: Վերհիշելով, որ սահմանային եկամույրը նվազում է արտադրանքի աճին զուգընթաց, և հաշվի առնելով, որ սահմանային ծախսը անփոփոխ մեծություն է, պարզ կդառնա, որ դրանք կուղղորդվեն դեպի հավասարություն արտադրանքի աճին զուգընթաց: Աղյուսակից երևում է, որ, դիցուք, 3 միավոր արտադրանքի դեպքում սահմանային եկամույրը գերազանցում է սահմանային ծախսը 6 միավորով՝ 16-10: Մեկ միավորով արտադրանքի ավելացումը կմեծացնի ընդհանուր եկամույրը 14-ով՝ 68-54, իսկ ընդհանուր ծախսը՝ 10-ով՝ 40-30: Արդյունքում շահույթը կմեծանա 4 միավորով՝ 14-10: Ներկայացված, երբ $MR > MC$, ապա մոնոպոլիստը կմեծացնի արտադրանքի ծավալը մինչև $MR = MC$:

Արտադրանքի 7-րդ միավորի պարագայում սահմանային եկամույրը՝ 8, փոքր է սահմանային ծախսից՝ 10, ուստի մեկ միավորով արտադրանքի կրճատումը կմեծացնի շահույթը 2 միավորով: Ներկայացված, երբ $MR < MC$, ապա նպատակահարմար է արտադրանքի ծավալի որոշակի կրճատումը: $MR = MC$ պայմանն ապահովվում է 6 միավոր արտադրանքի դեպքում, երբ ստացվում է առավելագույն շահույթը՝ 30 միավոր: Պետք է հստակ սահմանազատել շահույթի մաքսիմալացումը ընդհանուր եկամտի մաքսիմալացումից: Դրանք տարբերությունն արտացոլված է նաև աղյուսակում. այսպես, շահույթն առավելագույնի հասցնող արտադրանքի քանակի հետագա մեծացման դեպքում ընդհանուր եկամույրը կարող է միառժամանակ աճել, սակայն դա արդեն ուղեկցվում է շահույթի նվազումով:



Պ Ի 3 Գ 3 Ի Ի»ՈՑ. Մոնոպոլիայի հավասարակշռությունը՝ Q_m, P_m , և մրցակցային հավասարակշռությունը՝ Q_p, P_p

Ներկայացված թվային օրինակի հիման վրա մոնոպոլիայի կողմից շահույթի մաքսիմալացման պրոցեսը և հավասարակշռությունը բացատրելու համար դա կարելի է ներկայացնել նաև գրաֆիկական եղանակով: Այն համադրում է պահանջարկի, սահմանային եկամտի և սահմանային ծախսի կորերը: **Սահմա-**

նային ծախսի հաստատում լինելու ենթադրության դեպքում դրա գրաֆիկը հորիզոնական ուղիղ է: Սահմանային եկամտի կորը, որը մոնոպոլիստի սահմանային օգուտի կորն է, ընկած է պահանջարկի կորից ներքև, որն էլ գնորդների սահմանային օգուտի կորն է: Այլ խոսքով, սահմանային եկամտի կորը գրավում է միջնագծի դիրք ուղղահայաց առանցքի և պահանջարկի կորի միջև, այսինքն՝ կիսում է հորիզոնական առանցքի համապատասխան OD հատվածը: Նեյրևաբար նաև՝ $P_p E_m = E_m E_p$:

Սահմանային սկզբունքի համաձայն՝ մոնոպոլիստը նախապատվություն է տալիս արտադրանքի Q_m ծավալին, քանի որ այդ դեպքում է $MR=MC$: Միաժամանակ, մոնոպոլիստը սահմանում է տվյալ քանակը վաճառելու հնարավոր ամենաբարձր գինը՝ P_m -ը: Ենթադրենք՝ գրաֆիկում պատկերված MC -ն ցույց է տալիս մրցակցային դարձած ճյուղի սահմանային ծախսը: Դա նշանակում է, որ մոնոպոլիստի սահմանային ծախսի կորը մրցակցային ճյուղի համար կլինի առաջարկի կոր: Այդ դեպքում արտադրողի համար ընդունելի նվազագույն գինը՝ առաջարկի գինը, նրա արտադրանքի առաջին միավորի համար կլինեն սահմանային ծախսի MC -ի կամ P_p -ի չափով: Նվազագույն գինը նույնը կլինեն նաև արտադրանքի մյուս բոլոր միավորների համար: Այդ նվազագույն գինը կանխորոշում է սահմանային ծախսի կորը: Եթե այս մենաշնորհային ճյուղը դառնար մրցակցային, ապա հավասարակշռության գինը կլինեն P_p , արտադրանքի հավասարակշիռ քանակը՝ Q_p , իսկ փոխարինական շահույթը կհավասարվեր զրոյի: Մոնոպոլիստը կրճատում է արտադրանքի ծավալը դրա մրցակցային մակարդակի համեմատ՝ $Q_m Q_p$ չափով, իսկ դրա միջոցով գինը բարձրացնում է մրցակցային գնի նկատմամբ՝ P_p -ից մինչև P_m : Այդ իրողություններն արտացոլում են մոնոպոլիստի հարուցած փոխարինական անարդյունավետությունը: Մոնոպոլիստի գույք շահույթը գծապատկեր 10.8-ում $P_p P_m A E_m$ ուղղանկյան մակերեսն է: Կրճատելով արտադրանքի ծավալը և բարձրացնելով գինը՝ մոնոպոլիստը ձեռք է առաջացնում ապրանքի պահանջարկի գնի և առաջարկի գնի միջև: Պահանջարկի գինն արտահայտում է սպառողների սահմանային օգուտը կամ բարիքի ևս մեկ միավորի արժեքը, իսկ առաջարկի գինը՝ բարիքի արտադրության սահմանային ծախսերը կամ՝ մյուս ապրանքների այն միավորների արժեքը, որոնք «գոհաբերվել» են այն արտադրելու համար, այլ խոսքով՝ այլընտրանքային ծախսերը: Քննարկվող դեպքում պահանջարկի գինը ավելի բարձր է, քան առաջարկի գինը, այսինքն՝ առկա է պոտենցիալ օգուտ առևտրից, սակայն վերջինս փրկվում է չի ունեցել, և այդ օգուտը չի իրացվել: Նեյրևաբար, մոնոպոլիստի պայմաններում արտադրանքի ծավալը գիջում է արդյունավետ արտադրանքի մակարդակին, որի դեպքում սահմանային սոցիալական օգուտը հավասարվում է սահմանային սոցիալական ծախսին՝ $MSB=MSC$:

Նկարագրվածի հակադիր պատկերն է մրցակցության պայմաններում: Այսպես սպառողների և արտադրողների սահմանային օգուտները հավասար են, իսկ վերջինն էլ, իր հերթին, համարժեք է սահմանային այլընտրանքային ծախսին՝ MOC : Սրանից հետևում է, որ ապրանքի լրացուցիչ միավորի արժեքը հավասարվում է այն արտադրելու այլընտրանքային ծախսին: Սպառողները և արտադրողներն իրականացնում են պոտենցիալ օգուտ պարունակող բոլոր գործարքները, քանի որ հավասարակշռության դեպքում գինը չափում է ինչպես

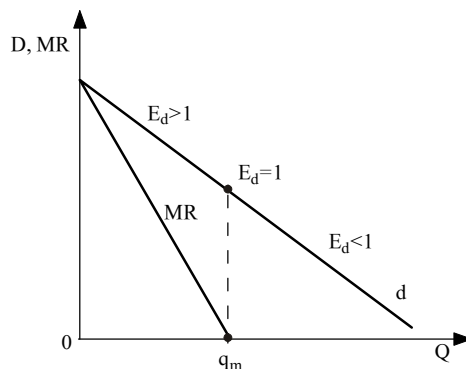
լրացուցիչ միավորի արժեքը, այնպես էլ այդ նույն միավորի արտադրության ծախսերը: Այլ խոսքով՝ պահանջարկի գինը հավասարվում է առաջարկի գնին:

Գծապարկեր 10.8-ը պարզորոշ ցույց է տալիս, որ քանի դեռ $MR > MC$, այսինքն՝ MR -ի գրաֆիկն ավելի վեր կամ բարձր է տեղադրված MC -ի նկատմամբ, ապա արտադրանքի ավելացումը մինչև Q_m կմեծացնի նաև շահույթը: Նախառակ դեպքում, երբ $MR < MC$, շահույթը կմեծանա արտադրանքի կրճատման շնորհիվ՝ նույնպես մինչև Q_m : Ներկայացված, մոնոպոլիստի համար փվյալ դեպքում շահույթն առավելագույնի հասցնող արտադրանքի ծավալը՝ Q_m , որոշվում է E_m կետից իջնող ուղղահայացով:

Ընտրելով իր կողմից թողարկվող արտադրանքի կոնկրետ ծավալը՝ մոնոպոլիստ ֆիրման դրանով իսկ ընտրում է նաև վաճառքի կոնկրետ գինը, եթե տրված են պահանջարկի և ծախսի պայմանները: Արտադրանքի փվյալ քանակը մոնոպոլիստի կողմից վաճառվում է հնարավոր առավելագույն՝ պահանջարկի գնով: Դա համապատասխանում է արտադրանքի այդ ծավալի կետից ելնող ուղղահայացի՝ պահանջարկի կորին հատման A կետին համարժեք P_m գնին: Դրանից բարձր գնի սահմանումը շահավետ չի լինի մոնոպոլիստի համար, քանի որ կհանգեցնի վաճառվող արտադրանքի քանակի և սրացվող շահույթի կրճատման: Առհասարակ, գների բարձրացման միջոցով շահույթի մեծացման վարքագիծը մոնոպոլիստի կարող է դրսևորել ոչ միշտ և միայն սահմանափակ միջակայքում: Վերջինս շաղկապվում է նաև պահանջարկի առաձգականության (էլաստիկության) հայեցակարգի հետ. պահանջարկի ուղղի տարբեր հատվածներն ունեն տարբեր առաձգականություն: Մոնոպոլիստը կձգտի խուսափել իր պահանջարկի կորի ոչ առաձգական հատվածից, որտեղ $MR < 0$ (տե՛ս գծապարկեր 10.9): Պահանջարկի կորի այդ հատվածում գների բարձրացումը ձեռնարկ է մոնոպոլիստին, քանի որ նրա ընդհանուր հասույթը մեծանում է: Մյուս կողմից, պահանջարկի կորի առաձգական հատվածի մի մասում մոնոպոլիստին ձեռնարկ կարող է լինել գների իջեցումը, քանի որ դա նույնպես մեծացնում է ընդհանուր հասույթը: Վերջնական որոշումը բխում է առավելագույն շահույթի կանոնից, որն իրականացվում է պահանջարկի կորի միայն առաձգական հատվածում:

Առաձգական պահանջարկի փիրություն ($E_d > 1$) սահմանային եկամուտը թեև աստիճանաբար նվազում է, բայց մնում է դրական մեծություն: Այդ նույն փիրություն ընդհանուր եկամուտն աճում է: $E_d = 1$ կետին համապատասխան քանակի դեպքում $MR = 0$, միաժամանակ՝ TR -ը հասնում է իր բարձրակետին Q_m կետում (տե՛ս գծապարկեր 10.7):

Ի տարբերություն մրցակցային ֆիրմայի, մոնոպոլիստ ֆիրման կարող է տնտեսական շահույթ ստանալ հավասարակշռության վիճակում: Դրա պայմանը կարելի է արտահայտել այսպես՝ $MC = MR < AC < P$: Դա նշանակում է, որ մոնոպոլիստը վերահսկում է իր արտադրանքի ծավալը և որոնում է շահույթը մաքսիմալացնող գին, որը սահմանվում է արտադրանքի այն ծավալին համապատասխան, երբ $MR = MC$: Միաժամանակ՝ գինը գերազանցում է սահմանային ծախսը, ինչը վկայում է ռեսուրսների անարդյունավետ օգտագործման մասին:



Պատկեր 10.9. Պահանջարկի և սահմանային եկամտի դինամիկան ոչ կապարյալ մրցակցության պայմաններում

Մոնոպոլիայի կարևոր գծերից մեկն այն է, որ զույր շահույթն ունի բավականին կայուն բնույթ: Այդ իմաստով, կարճաժամկետ և երկարաժամկետ շրջանների փոփոխությունը կորցնում է էական դերը, եթե մուտքի բարձր արգելքները փակում են նոր մրցակից ֆիրմաների ներթափանցումն այդ ճյուղ: Այդ ձևով փոփոխական շահույթի սրացման համար մոնոպոլիան ենթարկվում է քննադատության: Սակայն նաև համարվում է, որ մոնոպոլիայի շահույթը զույր կորուստ չէ փոփոխության համար, այլ եկամտի ակամա փոխանցում սպառողներից մոնոպոլիսպին: Իրականում, մոնոպոլիան զույր շահույթի մշտական երաշխիք չունի, իսկ ոչ բարվոք կառավարումով, բարձր ծախսերով մոնոպոլիան թույլ պահանջարկի դեպքում կարող է շահութաբեր չլինել:

10.2.3. Կորուստները ոչ կապարյալ մրցակցության պայմաններում

Մոնոպոլիսպի և մրցակցային ֆիրմայի ծախսերը կարող են փոփոխվել լինել: Մասշտաբի էֆեկտը կարող է ապահովել ավելի ցածր միջին ծախսեր մոնոպոլիսպի համար, ինչն անմատչելի է մրցակցային ֆիրմաներին: Սակայն մոնոպոլիսպները կարող են զգալի ծախսեր կատարել պետության փրամադրած արտոնությունները պահպանելու համար, բացի այդ՝ ռեսուրսների առավել էժան համակցումով արտադրելու ունակությամբ նրանք հիմնականում զիջում են մրցակից ֆիրմաներին: Մոնոպոլիայի դեպքում կան ծախսերի վրա հակադիր ուղղությամբ ազդող գործոններ: Ծախսերը նվազեցնող գործոնների խումբը ներառում է արտադրության խոշոր մասշտաբով պայմանավորված դրական էֆեկտը, ինչպիսիք են՝ հասարակության ծախսերի փոփոխումը, կենտրոնացված մատակարարման և վաճառահանման, մարքեթինգի շնորհիվ փոփոխումը և այլն: Ծախսերի մեծացում հարուցող գործոններից են՝ նորամուծությունների և ռիսկի նկատմամբ խթանների թուլացումը, կառավարչական ապարատի ուժեղացումը, բյուրոկրատացումը և այլն: Միևնույն ժամանակահատվածում կարող է տարամիտվող հետևանքների հանգեցնել. այսպես, մոնոպոլիսպը մրցակցային ֆիրմայի համեմատ ծանրակշիռ առավելություն ունի գիտատեխնիկական զարգացման ֆինանսական ռեսուրսների առումով, սակայն դրա իրականացման խթանները միշտ չէ, որ ուժեղ են:

Մոնոպոլիայի առկայության, դրա հարուցած ռեսուրսների անարդյունավետ փեղաբաշխման հետևանքով մեծանում է եկամուրների և հարստության անհավասարությունը, նվազում է բնակչության կենսամակարդակը: Քննարկումից պարզ դարձավ, որ կարարյալ մրցակցության համեմատությամբ ոչ կարարյալ մրցակցության, հատկապես մոնոպոլիայի պայմաններում արտադրանքի թողարկման ծավալի կրճատման և գների բարձրացման հետևանքով էական փոփոխություն է կրում սպառողի ավելցուկը. 1) այն զգալի չափով նվազում է՝ արտահայտելով սպառողների բարեկեցության կրճատումը, 2) սպառողի ավելցուկի նշանակալից մասը փոխակերպվում է մոնոպոլիայի փնտեսական շահույթի, 3) մնացած մասը ներառվում է գույր կորստի մեջ՝ ոչ ոքի բաժին չհասնելով:

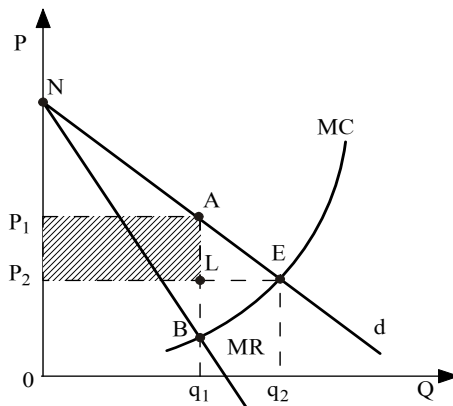
Արտադրողի ավելցուկը նրա ստացած ընդհանուր եկամուրն է՝ հանած արտադրանքի արտադրության ընդհանուր այլընտրանքային ծախսը: Տվյալ քանակի սահմանային միավորի համար այն հավասար է շուկայական գնի և առաջարկի գնի տարբերությանը: Այն գույր շահումի կամ օգուտի մեծություն է, որ արտահայտում է փոխանակային գործարքի շահավետության աստիճանն արտադրողի համար: Արտադրողի ավելցուկը գրաֆիկորեն պարկերվում է այն փորձով, որը պարփակված է ներքևից՝ առաջարկի կորով, վերևից՝ հավասարակշիռ գնի ուղղով, ձախից՝ ուղղահայաց առանցքով: Ասվածի հիման վրա փորձեք դա կարարել ինքնուրույն:

Սպառողի ավելցուկն ապրանքի սպառումից ստացվող ընդհանուր օգուտի (փողով արտահայտված) և դրա համար ընդհանուր վճարման տարբերությունն է: Այն գույր շահումի կամ օգուտի մեծություն է, որ արտահայտում է փոխանակային գործարքի շահավետության աստիճանը սպառողի համար: Սպառողների և արտադրողների ավելցուկների միագումար մեծությունը՝ ընդհանուր ավելցուկը, ցույց է տալիս գույր շահումը կամ օգուտը հասարակության համար: Դրա՝ փնտեսանորեն հնարավոր առավելագույն մեծությունն իրացվում է կարարյալ մրցակցության պայմաններում շուկայական հավասարակշռության դեպքում՝ ապահովելով փնտեսական արդյունավետության ամենաբարձր մակարդակը:

Նշված իրավիճակում թողարկվում է **արտադրանքի սոցիալապես արդյունավետ քանակը:** Դրան հասնելու ընթացքում զուգակցվում են մասնավոր արտադրողների ստացած շահույթի մեծացումը և հասարակության ստացած գույր օգուտի մեծացումը: Ոչ կարարյալ մրցակցության պայմաններում, որպես կանոն, արտադրանքի փաստացի թողարկումը պակաս է դրա սոցիալապես արդյունավետ քանակից: Այդ դեպքում ավելի փոքր են ինչպես ընդհանուր օգուտը, այնպես էլ ընդհանուր ծախսը, սակայն օգուտի կրճատման չափը գերազանցում է ծախսի նվազման չափը: Դրանց տարբերությունը ցույց է տալիս մրցակցային ընդհանուր ավելցուկի կամ հասարակության գույր օգուտի նվազած մասը:

Ոչ կարարյալ մրցակցության, հատկապես մոնոպոլիայի պայմաններում կորուստների գնահատման մոտեցումը շաղկապվում է նախևառաջ փնտեսական արդյունավետության կորստի չափանիշին: Մոնոպոլիստը մրցակցային հավասարակշիռ քանակից պակաս է արտադրում՝ միաժամանակ ընտրելով ավելի բարձր գին: Արտադրանքի թողարկումը կրճատելու պարճառով փեղի է

ունենում ընդհանուր օգուտի նվազում: Վերջինիս մի մասը միաժամանակ ներկայացնում է սպառողների ծախսերի և արտադրողների ծախսերի համապատասխան կրճատումը (սահմանային ծախսերի հաստատություն լինելու ենթադրությամբ): Այս դեպքում, եթե ռեսուրսները լիարժեք հարկացվեն օգտագործման այլ տարբերակների, ապա զուտ օգուտի կորուստ տեղի չի ունենա: Ընդհանուր օգուտի նվազման մյուս մասը հենց մոնոպոլիայի պարճառած կորուստն է: Այն սպառողի ավելցուկի այնպիսի կորուստ է, որը չի փոխհատուցվում ուրիշ բնագավառներում արտադրանքի թողարկման մեծացումից սպառողի ավելցուկի աճով: **Զուտ, լրիվ («մեռյալ բեռ») կորուստը մրցակցային ընդհանուր ավելցուկի այն մասն է, որը կորցնում են սպառողները՝ գծապարկեր 10.10-ի ALE եռանկյան մակերեսի չափով (ինչպես նաև արտադրողները՝ սահմանային ծախսերի վերընթաց կորի դեպքում BLE եռանկյան մակերեսի չափով), սակայն չի փոխակերպվում մոնոպոլիայի շահույթի:** Այդ մասը՝ ABE (ALE+BLE) պարկերի մակերեսի չափով, ռեսուրսների թերադարձիչման պարճառով պարզապես անհետանում է, որպես պոտենցիալ օգուտ՝ չի իրացվում և ոչ ոք չի ստանում: Այն կոչվում է նաև սոցիալական զուտ կորուստ, որը սոցիալական ծախսի գերազանցումն է սոցիալական օգուտից՝ արտադրության որոշ բնագավառի կորվածքով:



Պատկեր 10.10. Զուտ կորուստը ոչ կապարյալ մրցակցության պայմաններում

Նշված կորուստը տեղի է ունենում այն պարճառով, որ մոնոպոլիստի գործունեության ոլորտում ռեսուրսների ընթացիկ արժեքն ավելի բարձր է, քան դրանց արժեքն օգտագործման այլ տարբերակների դեպքում:

Մոնոպոլիայի զուտ կորուստի գնահատման մոտեցումներից մեկը դրա հարաբերական մեծությունն է ՆԱԳ-ի նկատմամբ: ԱՄՆ-ում դա կազմում է մոտավորապես 0,5-2%: Մյուս մոտեցման համաձայն՝ դրա տարեկան մեծությունն այդ երկրում մեկ անձի հաշվով գնահատվում է 100-500 դոլար՝ մեծամասամբ չհամարվելով խոշոր կորուստ: Գրականության մեջ նշվում են հետևյալ պարճառները, որոնց շնորհիվ կորուստն ավելի մեծ է.

- արտաքին (օտարերկրյա) մրցակցության ուժեղացումը,

- նոր գիտելիքները, տեխնոլոգիաները և արտադրարեսակները,
- մրցակցության ինտենսիվացումը երկրում ապակարգավորման արդյունքում,
- նոր ֆիրմաների մուտքի կամ պոտենցիալ մրցակցության սպառնալիքը, որ չափավորում է գնի բարձրացման կարողությունը՝ կրճատելով զուտ կորուստը: Փորձագիտական վերլուծության որոշ արդյունքների համաձայն՝ այդ կարևոր գործոնի բացակայության դեպքում կորուստը կլիներ կրկնապատիկ ավելի:

10.2.4. Մոնոպոլիան և գնային խտրականությունը, դրա տեսակները

Գնային խտրականությունը տարբեր գնորդներին միևնույն որակի բարիքի միաժամանակյա վաճառքն է տարբեր գներով, երբ դա հիմնավորված կամ արդարացված չէ բարիքի արտադրության և փոխադրման տարբեր ծախսերով: Գնային խտրականություն կատարում են մենաշնորհային իշխանություն ունեցող ֆիրմաները: Գնային խտրականության նպատակն արտադրող/վաճառողի կողմից սպառողի ավելցուկի լրիվ կամ մասնակի յուրացումն է: Դրա շնորհիվ մոնոպոլիան կարող է առավելագույնի հասցնել իր ստացած շահույթը:

Առանձնացվում են գնային խտրականության երեք տեսակ՝ առաջին, երկրորդ և երրորդ աստիճանի: Առաջին աստիճանի կամ կատարյալ գնային խտրականության դեպքում մոնոպոլիստին հաջողվում է յուրացնել և շահույթի փոխարկել սպառողի ամբողջ ավելցուկը: Դա տեղի է ունենում ապրանքի յուրաքանչյուր միավորը պահանջարկի գնով, այսինքն՝ հնարավոր առավելագույն գնով վաճառելու շնորհիվ: **Այս դեպքում սահմանային եկամտի և պահանջարկի կորերը համընկնում են, իսկ սահմանային եկամուտը մեծանում է՝ հասնելով ու հավասարվելով գնին՝ $MR=P$:** Տեսականորեն այս պարզ մոտեցումը խիստ դժվար է գործնական կիրառման առումով: Տիմնական պարզառք կապվում է տարբեր գնորդների համար ընդունելի պահանջարկի գնի կոնկրետ մակարդակի իմացության տեղեկատվական բարդության հետ: Այս տեսակի կիրառման օրինակ կարող են լինել բժիշկների, փաստաբանների կողմից հաճախորդներին առաջարկվող տարբեր գները:

Երկրորդ աստիճանի գնային խտրականությունը կապված է գնվող քանակից կախված բարիքի գների տարբերակման հետ: Գնային քաղաքականության այս մոտեցման իրականացման գործիքը մեծաքանակ գնումների դեպքում գնային զեղչերի տրամադրումն է: Երրորդ աստիճանի գնային խտրականության նախապայմանը շուկայի հաղթանակվողումն է՝ գնորդների տարաբաժանումն առանձին խմբերի, մասերի (սեգմենտների)՝ կախված նրանց մոտիվացիայից և այլ բնորոշ ցուցանիշներից, մասնավորապես՝ պահանջարկի տարբեր առաձգականության հիման վրա գնորդների խմբավորումը և մեկուսացված շուկաների միջև ապրանքի (ծառայության) տեղաշարժի կամ վերավաճառքի հնարավորության բացառումը: Տվյալ դեպքում, ցածր առաձգականությամբ հաղթանակված սահմանվում են բարձր գներ, իսկ բարձր առաձգականությամբ հաղթանակված ցածր գներ: Տարբերակված գների փոխարեն միջինացված միասնական գնի

սահմանման դեպքում վաճառքների ծավալը ավելի փոքր կլինի: Դա նշանակում է, որ խտրական գները կարող են օգտագործվել արտադրությունն ընդլայնելու համար՝ դրանով ապահովելով արտադրության մասշտաբից փոփոխումներ: Բացի այդ, կարող են մեծանալ փոխանակային գործարքների ընդհանուր օգուտները՝ նվազեցնելով բաշխման անարդյունավետության չափերը: Գնային խտրականությունը կարող է կիրառվել նաև ըստ ժամանակի չափանիշի՝ սեզոնային և այլ խստառ վաճառքների ձևով՝ նույնպես նպաստելով առաջարկի և պահանջարկի մեծության աճին: Գնային խտրականություն հաճախ կիրառում են կոմունալ ծառայություններ մատուցող ֆիրմաները՝ ավելի բարձր սակագներ սահմանելով կազմակերպությունների համար՝ անհատ սպառողների համեմատությամբ:

Շուկայի հատվածավորումը կարող է լինել նաև՝ ա) աշխարհագրական, երբ այն կարարվում է ըստ երկրի վարչարարածքային տարբեր միավորների՝ մարզեր, շրջաններ, քաղաքներ և այլն, բ) դեմոգրաֆիական (ժողովրդագրական), երբ հիմնվում է սեռի, տարիքի, ընտանիքի չափի, ազգության վրա, գ) հոգեբանական, երբ կարարվում է անձի փոխերի, փվյալ սոցիալական շերտին պարկանելու, զբաղմունքի տեսակի, կյանքի ոճի ու կենսակերպի հատկանիշներով, դ) վարքագծային, երբ խմբերի բաժանումը կախված է գնորդների կրթության (գիտելիքների) և եկամտի մակարդակից, ապրանքի և դրա օգտագործման նկատմամբ ռեակցիայի բնույթից:

10.2.5. Գերիշխող շուկայական դիրքի գնահատման ձևերը: Լեռների և Ներֆինդալի ինդեքսները (համաթվերը)

Շուկան կարող է բնութագրվել նաև եզակի կամ մի քանի խոշոր ֆիրմաների տիրապետությամբ, որը պայմանավորված է լինում նախևառաջ մոնոպոլիայի տեսակներով: Առանձնացվում են մոնոպոլիայի հետևյալ տեսակները. բաց մոնոպոլիա, փակ մոնոպոլիա, բնական մոնոպոլիա: Եթե ֆիրման շուկա է վաճառահանում նոր արտադրատեսակ՝ չձեռնարկելով մրցակցությունից պաշտպանության հատուկ միջոցառումներ, ապա դա բաց մոնոպոլիա է: Փակ մոնոպոլիային բնորոշ է պաշտպանության այնպիսի միջոցների կիրառումը, ինչպիսիք են՝ գիտական հայտնագործության գրանցումը, հեղինակային իրավունքի ամրագրումը և իրացումը: Բնական մոնոպոլիայի դեպքում ֆիրման գործում է այնպիսի ճյուղում, որտեղ առավելագույն արդյունավետությունը ձեռք է բերվում միայն արտադրանքի այնպիսի թողարկման դեպքում, որը բավարարում է շուկայական պահանջարկը լրիվ չափով:

Շուկայում գերակշռության աստիճանի բնութագրման համար օգտագործվում է **շուկայի կենտրոնացում** (կոնցենտրացիա) հասկացությունը: Այն արտահայտում է շուկայում մեկ կամ մի քանի խոշոր ֆիրմաների շուկայական իշխանության աստիճանը: Տարբերում ենք կենտրոնացման բացարձակ և հարաբերական ձևերը: **Բացարձակ կենտրոնացումն** առնչվում է ֆիրմաների թվաքանակին՝ անկախ դրանց հարաբերական մեծությունից: Քանակապես այն չափվում է կենտրոնացման գործակցի միջոցով, որը ցույց է տալիս փվյալ ճյուղի վաճառքների ծավալում առավել խոշոր 3, 4, 6, 8 կամ 10 ֆիրմաների տեսակա-

րար կշիռը (մասնաբաժինը): Կենսորոնացման գործակիցն ունի որոշ թերություններ: Այն շուկայում ֆիրմայի ազդեցության ճշգրիտ ցուցանիշ չէ, բանի որ կարող է անտեսվել տիրապետող ֆիրմաների թվաքանակի հանգամանքը. այսպես, եթե ճյուղում գերակշռում է մեկ խոշորագույն ֆիրմա՝ ճյուղային վաճառքի մեջ 80%-ով և չորս ֆիրմաներ՝ 20-ական %-ով, ապա կստացվի նույն գործակիցը:

Գրականության մեջ նշվում են նաև կենսորոնացման գործակցի այլ թերություններ: Այսպես, անհրաժեշտ է գործակցի մեծությունը ճշգրիտ տվյալ ճյուղում արտաքին մրցակցության և վաճառքների ընդհանուր ծավալում ներմուծման բաղադրիչի հաշվառումով: Կենսորոնացման գործակիցը չի արտացոլում նաև շուկա մուտքի պայմանները, հապկապես արգելքների բնույթը: Մուտքի ցածր արգելքների դեպքում նույնիսկ փոքրաթիվ արտադրողներով շուկան կարող է լինել մրցակցային: Բացի այդ, գործակիցն անտեսում է շուկաներում փոխարինող ապրանքների առկայության և տարբերակման աստիճանի ազդեցությունը: Այս գործոններն էապես բարելավում են մրցակցային միջավայրը: Նեփաբար, շուկայի կենսորոնացման գործակիցը պետք է կիրառել այլ բնութագրերի հետ համադրելով:

Նարբերական կենսորոնացումը հաշվի է առնում շուկայում ֆիրմաների մեծության տարբերությունները: Դրա գրաֆիկական պատկերման համար օգտագործվում է Լորենցի կորի տիպի կենսորոնացման կորը, իսկ որպես չափման միջոց է ծառայում Զինիի համապատասխան գործակիցը: Այս գրաֆիկի հորիզոնական առանցքի վրա նշվում է ֆիրմաների ընդհանուր թվի աճողական բաժինը, իսկ ուղղահայաց առանցքի վրա՝ նրանց աճողական բաժինն ընդհանուր վաճառքի մեջ: Կիսորոշ ներկայացնում է դիտարկվող պարամետրի լրիվ համաչափ բաշխվածությունը: Որքան կենսորոնացման կորը կիսորոշից հեռու է, այնքան կենսորոնացումն ավելի մեծ է:

Շուկայում մենաշնորհային իշխանության հիմքերից մեկը պայմանավորված է ֆիրմաների թվաքանակի գործոնով: Շուկայում իշխանության ամենաբարձր աստիճանը բնորոշ է մոնոպոլիային: Անգլիացի տնտեսագետ Ա. Լեոները մենաշնորհային իշխանության ցուցանիշն առաջարկել է հաշվարկել հետևյալ բանաձևով. $L = P - MC/P$: Այդ ինդեքսի մեծությունը գտնվում է հետևյալ միջակայքում. $0 < L < 1$: Զանի որ կատարյալ մրցակցության պարագայում $P = MC$, ուստի $L = 0$: Լեոների ինդեքսի բարձր լինելը արդյո՞ք երաշխավորում է համախառն մեծ շահույթ՝ այդ հարցի պատասխանը կախված է միջին ծախսերի և գնի հարաբերակցությունից: Ինչպես նշվել է, մոնոպոլիստը ձգտում է առավելագույնի հասցնել համախառն շահույթը, որի մեծությունը որոշվում է $TR - TC$ տարբերությամբ, որտեղ $TC = AC \times Q$: Լեոների բարձր ինդեքս ունեցող ֆիրման կարող է ստանալ ավելի քիչ համախառն շահույթ, եթե նրա միջին ծախսերն ավելի մեծ են: Այլ խոսքով՝ համախառն շահույթը կախված է միջին ծախսերի կորի տեղադիրքի բարձրությունից, իսկ Լեոների ինդեքսը՝ պահանջարկի կորի թեքությունից:

Շուկայում մենաշնորհային իշխանության աղբյուրներ կարող են դիտվել նաև ֆիրմայի արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկի գնային ցածր առաձգականությունը (ինչքան ցածր է այն, այդքան մեծ է մենաշնորհային իշխանու-

թյունը), պահանջարկի խաչաձև առաձգականության դրական գործակցի թվային փոքր արժեքը (վերջինս վկայում է փոխարինիչների սակավության կամ ոչ լիարժեքության մասին), րվյալ ճյուղի ֆիրմաների միջև փոխգործակցությունը բացահայտ կամ գաղտնի համաձայնության միջոցով:

Շուկայի կենտրոնացման ցուցանիշներից է Ներֆինդալի ինդեքսը, որը թույլ է տալիս գնահատել շուկայի կենտրոնացումը ինչպես ամեն մի ֆիրմայի մասնաբաժնի ցուցանիշով, այնպես էլ որպես րվյալ շուկայում բարիքներ վաճառող բոլոր ֆիրմաների՝ շուկայում ունեցած մասնաբաժինների (տոկոսներով արտահայտված) քառակուսիների գումար: Ներֆինդալի ինդեքսը հաշվարկվում է հետևյալ բանաձևով. $H = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2$, որտեղ S_1 -ը ամենամեծ մասնաբաժին ունեցող ֆիրմայի կշիռն է, S_2 -ը՝ երկրորդ ֆիրմայի և այդպես հաջորդաբար՝ նվազման կարգով (ճյուղի առավել խոշոր 50 ֆիրմայի համար հաշվարկվող ցուցանիշը հայտնի է Ներֆինդալ-Նիրշմանի ինդեքս անվանումով): Ներֆինդալի ինդեքսի ամենամեծ թվային արժեքը կարող է կազմել 10000, քանի որ զուտ մոնոպոլիայի դեպքում եզակի ֆիրմայի տեսակարար կշիռը 100% է: Ի տարբերություն կենտրոնացման գործակցի, այս ինդեքսը կարող է որոշել ֆիրմաների քանակից կախված տարբերությունը շուկայի կենտրոնացման մակարդակի մեջ: Օրինակ, 5 ֆիրմաների հավասար (20%-ական) մասնաբաժինների դեպքում Ներֆինդալի ինդեքսը կկազմի 2000, իսկ եթե նրանցից մեկի բաժինը լինի 40%, իսկ մյուս չորսինը՝ 15-ական տոկոս, ապա արդեն կկազմի 2500: Մինչև ինդեքսի 1000 արժեքը շուկան դիվրվում է որպես չկենտրոնացված: 1800 և ավելի մեծ ինդեքսը համարվում է բարձր կենտրոնացման աստիճան: Օգտագործվում է շուկաներում մենաշնորհային իշխանության հնարավորությունների գնահատման համար, հորիզոնական միաձուլման (միատեսակ արտադրանք թողարկող և միևնույն շուկայում մրցակցող ֆիրմաների միասնական ֆիրմա դառնալը) պրակտիկայի օրինականությունը որոշելու համար:

10.2.6. Բնական մոնոպոլիայի առանձնահատկությունները

Բնական են համարվում այն մոնոպոլիաները, որոնք առաջանում և գոյություն են ունենում, երբ պահանջարկի և ծախսի պայմաններն այնպիսին են, որ րվյալ ճյուղում կարող է գոյատևել միայն մեկ ֆիրմա: Տնտեսության որոշակի ճյուղերում (ջրի, էլեկտրաէներգիայի, գազի մատակարարումը, հեռախոսակապը, երկաթուղային, խողովակաշարային տրանսպորտը, կաբելային հեռուստատեսությունը և այլն) արտադրության կազմակերպումն ավելի արդյունավետ է միակ ֆիրմայի առկայության պարագայում՝ առանց մրցակիցների, երբ արտադրանքի ցանկացած ծավալի թողարկումն ավելի էժան է լինում: Նման արդյունավետությունը կարող է բացատրվել համապատասխան ճյուղերի համար արտադրության մասշտաբի աճի հատուկ նշանակությամբ: Դա արտահայտվում է նրանում, որ տնական ժամանակաշրջանում արտադրանքի թողարկման ծավալի աճին զուգընթաց, արտադրողի երկարաժամկետ միջին ծախսերը հասցվում են նվազագույնի և շարունակում են մնալ ցածր մակարդակի վրա: Գրաֆիկորեն դա արտացոլվում է ֆիրմայի միջին ծախսերի անընդհատ նվազող կորով, որի համաձայն՝ արտադրանքի մեծացող քանակին համապա-

տասխանում է նվազող միջին ծախսը, և հակառակը: Նարկ է նաև նշել, որ թողարկման բոլոր մակարդակների դեպքում միջին ծախսերը գերազանցում են սահմանային ծախսերը՝ $AC > MC$: Ներկաբար, սահմանային ծախսերի կորը նույնպես անընդհատ նվազող է և գրաֆիկորեն ավելի ցածր է տեղադրված միջին ծախսերի կորի համեմատությամբ:

Վերը շարադրվածի հիման վրա կարելի է տալ բնական մոնոպոլիայի հետևյալ բնորոշումը: Դա այնպիսի ճյուղ է, որտեղ միակ ֆիրմայի գոյությունն առավել արդյունավետ է՝ արտադրության աճին ուղեկցող մասշտաբից ծանրակշիռ փոփոխման շնորհիվ: Այլ խոսքով՝ բնական մոնոպոլիայի դեպքում դրսևորվում և իրացվում է մասշտաբի աճող մեծ հատույց, իսկ ծախսերի մակարդակն անհամեմատ ավելի ցածր է, քան կարող էր լինել մրցակցության մյուս տիպերի, այդ թվում նաև կարարյալ մրցակցության պայմաններում: Բնական մոնոպոլիայի առաջացումը մեծապես պայմանավորված է հաստատուն ծախսերի բարձր մակարդակ հարուցող տեխնոլոգիաների կիրառումով: Այս պարագայում, որքան մեծանում է թողարկումը, այնքան միջին ծախսերը նվազում են, քանի որ հաստատուն ծախսերի գերակշռող մեծությունը բաշխվում է ավելի մեծաքանակ արտադրանքի վրա: Բնական մոնոպոլիայի կարևոր գծերից և առավելագույն արդյունավետության հասնելու չափանիշներից մեկն էլ այն է, որ միակ ֆիրման կարող է բավարարել ամբողջ բարիքի նկատմամբ շուկայական ողջ պահանջարկը: Այդ առումով նույնպես բնական մոնոպոլիան անհամեմատ ավելի մրցունակ է հավանական նոր ֆիրմայի նկատմամբ:

Բնական մոնոպոլիայի մոդելում մրցակցությունը կարող է դիտվել անհնար և աննպատակահարմար՝ ամենից առաջ արդյունավետության չափանիշի տեսանկյունից: Այս դեպքում մրցակցությունը կհանգեցնի սահմանափակ ռեսուրսների անարդյունավետ օգտագործմանը, չարդարացված մեծածավալ ներդրումների կատարմանը: Եթե նույնիսկ մրցակիցներ թափանցեն, ապա միջին ծախսերը կաճեն, և նրանք չեն կարողանա ապահովել անհրաժեշտ մրցունակություն, քանի որ մոնոպոլիայի **ցածր ծախսերի մրցակցային բացարձակ առավելությունը** նրանց դուրս կմղի շուկայից: Ներկաբար, նշված առումներով, որոշակի ճյուղերում բնական մոնոպոլիան կարելի է դիտարկել որպես անհրաժեշտություն:

Բնական մոնոպոլիայի կողմից շուկայական իշխանության հնարավոր չառաջահումների կանխարգելման նպատակով երկրների մեծ մասում դրանց գործունեության վրա սահմանվում է պետական ​​հսկողություն: Թե՛ պետական ​​սեփականություն, թե՛ պետության կողմից կարգավորման օբյեկտ լինելու դեպքում գները սահմանում է պետությունը, այլ ոչ թե բնական մոնոպոլիան:

Բնական մոնոպոլիայի դեպքում թողարկման ծավալն ու գինը նույնպես որոշվում են սահմանային սկզբունքով, այսինքն՝ համապատասխանում են $MC = MR$ ՝ շահույթի մաքսիմալացման պայմանին: Ընդ որում, եթե $P > AC > MC$, ապա բնական մոնոպոլիայի կարգավիճակում գրնվող ֆիրման ստանում է համապատասխան փոփոխական շահույթ:

Բնական մոնոպոլիաների գործունեության կարգավորման հիմնական խնդիրը գների բարձրացման կամ թողարկման ծավալի արհեստական ​​սահմանափակման արգելքների ստեղծումն է, քանի որ վերջինս նույնպես կարող է

հանգեցնել գների բարձրացման: Այդ կարգավորման հիմնական կանոններն են. 1) հանրության համար լավագույն գները սահմանային ծախսերին առավելապես մոտ մակարդակում են, սակայն այդ դեպքում գինը ցածր է միջին ծախսից, և վերջինիս փոխհատուցումը կպահանջի համապատասխան չափի սուբսիդավորում, 2) բնական մոնոպոլիայի արդարացի շահույթը չպետք է գերազանցի ներդրված կապիտալի նորմալ շահույթը՝ այդ առումով կարգավորվող գինը սահմանվում է երկարաժամկետ միջին ծախսերի ու պահանջարկի կորերի հաճախման մակարդակում: Դա նշանակում է, որ մոնոպոլիայի արտադրանքի համար պետության կողմից դրվում է գնի այնպիսի սահման, որն արտադրողին հնարավորություն է տալիս փոխհատուցելու ծախսերը և ստանալու ներդրված կապիտալի նորմալ շահույթը, 3) պետական կարգավորումը պետք է ապահովի արտադրության արդյունավետությունը, մասնավորապես՝ միջին ծախսերի կրճատման խթանների ստեղծման ճանապարհով: Դրանցից մեկը երկարաժամկետ կտրվածքով անփոփոխ գների սահմանումն է: Այդ դեպքում մոնոպոլիայը քաջալերվում է ծախսերը նվազեցնելով ժամանակավորապես մեծացնել շահույթը՝ այսինքն՝ ստանալ նորմալ շահույթին որոշ չափով գերազանցող շահույթ: Մյուս ուղղությունը կապված է որակի նկատմամբ վերահսկողության իրականացման հետ: Այսպես նախ անհրաժեշտ է կանխարգելել որակի վարթարացման հաշվին ծախսերի փնտրման հնարավոր վարքը: Նկատի ունենալով այն հանգամանքը, որ բնական մոնոպոլիայի ճյուղերում մրցակցությունն ուղղակի իմաստով հնարավոր չէ, ապա մրցակցային միջավայրի բարելավման փորձերակ կարող է լինել ճյուղ մուտք գործելու իրավունքի համար մրցակցությունը:

10.2.7. Օլիգոպոլիայի (խմբաշնորհի) բնորոշ գծերը: Արտադրանքի ծավալը և գնագոյացումը օլիգոպոլիայի պայմաններում

Օլիգոպոլիան ոչ կարարյալ մրցակցության շուկաների փախերից մեկն է: Օլիգոպոլիա հասկացությունը բաղկացած է հունարեն oligos՝ ոչ շատ, մի քանի և poleo՝ վաճառում եմ բառերից: Շատ փեսաբաններ այն կարծիքին են, որ օլիգոպոլիան արդի փնտրությունում շուկայի գերակշռող ձևն է: Այսպես, ԱՄՆ-ում շուկայական իշխանություն ունեցող ճյուղերի մեծ մասն օլիգոպոլիստական բնույթ ունի: Տնտեսագիտության փնտրության մեջ *օլիգոպոլիա համարվում է մրցակցային այն կառուցվածքը (ճյուղը), որի դեպքում շուկայում կան մի քանի՝ ոչ մեծ թվով համեմատաբար խոշոր արտադրողներ/վաճառողներ, որոնցից ամեն մեկը փնտրում է շուկայական զգալի մասնաբաժնի*: Օլիգոպոլիայի այս բնութագիրը համապատասխանում է շուկայում մրցակիցների թվաքանակի ու նրանց մեծության չափանիշին: Այդ հատկանիշով օլիգոպոլիան փորձերվում է մյուս բոլոր շուկայական կառուցվածքներից: Օլիգոպոլիայի շուկայական ձևերի օրինակներ են՝ մարդատար և բեռնատար ավտոմեքենաների որոշակի դասերի, կոմերցիոն ինքնաթիռների, անվադողերի, նավթի, սառնարանների, լվացքի մեքենաների, ծխախոտի, պողպատի, ալյումինի, պլաստմասսաների շուկաները և այլն:

Օլիգոպոլիայի գոյության համար րեսականորեն կպահանջվի առնվազն երկու արտադրողի և/կամ վաճառողի առկայություն: Այդպիսի շուկայական կառուցվածքը կոչվում է դուոպոլիա և օլիգոպոլիայի մասնավոր դեպքն է: Իրականում օլիգոպոլիայի մոդելները բաղկացած են երեք ու ավելի արտադրողներից: Դա կախված է նրանից, թե քանի արտադրող է անհրաժեշտ փվյալ արտադրանքի շուկայում ներկայացվող պահանջարկը լրիվ կամ հիմնականում բավարարելու համար: Օլիգոպոլիսպները դա կարող են իրականացնել միայն միասնական ջանքերով:

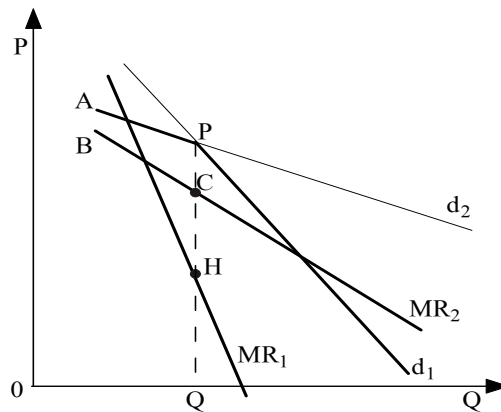
Օլիգոպոլիան կարող է լինել համասեռ և ոչ համասեռ: Օլիգոպոլիան համասեռ է, եթե առաջարկվող բարիքները գործնականում նույնական են, այսինքն՝ լիարժեք փոխարինիչներ են և ոչ համասեռ է, եթե դրանք փարբերակված են: Նույնիսկ զգալի փարբերակվածության դեպքում մրցակիցների արտադրանքը պետք է պահպանի փոխարինիչի իր դերը: Ընդ որում, արտադրանքի բնույթի հարցն այսպեղ դիտարկվում է սպառողների ընտրության և գնահատման րեսակյունից:

Ինչպես մոնոպոլիան, այնպես էլ օլիգոպոլիան իրենից ներկայացնում է գին որոշող կամ գին որոնող շուկայական կառուցվածք: Այդուհանդերձ, զուր մոնոպոլիայի համեմատությամբ օլիգոպոլիայի մենաշնորհային բնույթի ներգործությունը գնի նկատմամբ ավելի թույլ է: Սակայն օլիգոպոլիայի դեպքում արտադրողի-վաճառողի արտադրանքի իրացման ծավալը կախված է ոչ միայն նրա սահմանած գնից (այդ ցուցանիշը միայն գնից է կախված մոնոպոլիայի դեպքում), այլև մյուս արտադրողների սահմանած գներից, քանի որ շուկան փաստորեն բաժանված է նրանց միջև: *Այսպեղ առկա է օլիգոպոլիսպների փոխկախվածության երևույթը, որը մյուս շուկայական կառուցվածքներից օլիգոպոլիայի կարևորագույն րարքերից առանձնահատկությունն է:* Փոխկախվածության գիտակցումը օլիգոպոլիսպների վարքագծի որոշիչ գործոններից է: Փոխկախվածությունը դրսևորվում է նրանում, որ սպրանքների քանակի և գնի հարցում որևէ ընտրություն կատարելիս յուրաքանչյուր օլիգոպոլիսպ հաշվի է առնում մրցակիցների հավանական արձագանք-գործողությունը, ինչպես նաև ինքն է փոփոխում սեփական վարքագիծը՝ ի պատասխան մրցակիցների ձեռնարկած քայլերի, քանի որ մի օլիգոպոլիսպի կատարած փոփոխությունը ներգործում է մյուսների պարամետրերի վրա (հիմնականում՝ գին, քանակ, որակ, շահույթ)՝ ինչպես առանձին-առանձին, այնպես էլ ամբողջ ճյուղի կամ շուկայի: Ըստ որում, որքան բարիքներն ավելի շատ են համասեռ դիտվում գնորդների կողմից, այնքան նշված փոխկախվածության աստիճանն ավելի բարձր է: Եվ հակառակը, որքան ավելի փարբերակված լինի արտադրանքը, այնքան օլիգոպոլիսպների փոխկախվածությունը կնվազի:

Օլիգոպոլիայի պայմաններում մրցակցությունն առավելապես ոչ գնային բնույթի է: Ոչ գնային մրցակցությունը հիմնված է սպառողների ներգրավման վրա ոչ թե գնի նվազեցման միջոցով, այլ այնպիսի գործոնների շնորհիվ, ինչպիսիք են՝ արտադրանքի որակի բարելավումը, վաճառքի նպաստավոր պայմանները, հեղվաճառքային րեխնիկական սպասարկումը, գովազդը և այլն: Օլիգոպոլիայի բնորոշ գծերից մեկն այն է, որ գին ընդունողի կարգավիճակում գտնվող գնորդները շուկայի պարամետրերի մասին կարող են լավ րեղեկացված լինել կամ ջինել:

Գաղտնի համաձայնության վրա չհիմնված օլիգոպոլիայի դեպքում պահանջարկի բեկված կորը

Պահանջարկի բեկված կորի մոդելում քննարկվում է մրցակիցներից մեկի վարքի փոփոխությանը մյուսների պատասխան արձագանքը: Ենթադրենք՝ ոչ համասեռ օլիգոպոլիսական ճյուղը բաղկացած է շուկայում մոնոպոլորապես հավասար բաժին ունեցող 3 ֆիրմայից, որոնք գաղտնի համաձայնություն չեն կնքում գների սահմանման հարցում: Եթե այդ ֆիրմաներից մեկի արտադրանքի ընթացիկ գինն ու վաճառքները տրված են, ապա ֆիրմայի վաճառքի կամ նրա արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկի կորի տեսքը կախված կլինի նրանից, թե ինչպիսին կլինեն մրցակիցների պատասխան գործողությունները, եթե տվյալ ֆիրման կատարի գնի փոփոխություն: Իր հերթին, այս հանգամանքը պայմանավորված է օլիգոպոլիայի պայմաններում մրցակիցների համընդհանուր փոխկախվածությամբ և նրանց կոնկրետ արձագանքների անհայտությամբ:



Պատկեր 10.11. Պահանջարկի բեկված կորը՝ APd_1 և սահմանային եկամտի խզված կորը՝ $BCHMR_1$

Թեև համարվում է, որ առաջադրված հարցի պատասխանը միարժեք չէ, այդուհանդերձ կարելի է քննարկել արձագանքի հետևյալ հավանական տարբերակները: Նախ դիտարկենք ֆիրմաներից մեկի ձեռնարկած գնի որևէ փոփոխությանը մյուս ֆիրմաների **համարժեք արձագանքի** դեպքը, այսինքն՝ երբ մի ֆիրման իջեցնի գինը, մյուսները նույնպես իջեցնում են, իսկ երբ բարձրացնի գինը, մյուսները նույնպես բարձրացնում են: Գնի իջեցում նախաձեռնած ֆիրմայի վաճառքի ծավալը կմեծանա, բայց ոչ էապես, ընդ որում՝ ոչ մրցակիցների հաշվին, քանի որ մրցակիցները, հետևելով նույն վարքագծին, խանգարում են այդ ֆիրմային իրենց նկատմամբ գնային առավելություն ստանալ: Սակայն, գների իջեցման շնորհիվ տվյալ օլիգոպոլիսական ճյուղի արտադրանքի ընդհանուր իրացումը կարող է որոշ չափով աճել: Դա տեղի կունենա այլ ճյուղերի հաշվին:

Եթե ֆիրմաներից մեկը բարձրացնի գինը, ապա նրա արտադրանքի իրացման ծավալը կնվազի չափավոր, քանի որ մրցակիցների կողմից նույն վար-

քազծի դրսևորումը թույլ չի տա, որ առաջին ֆիրման արտամղվի շուկայից: Ընդ որում, ներճյուղային առումով արտադրանքի իրացման կառուցվածքում մրցակիցների միջև վերաբաշխում չի կատարվում: Այս դեպքում, գների բարձրացման հետևանքով օլիգոպոլիստական ճյուղը որոշ չափով կկորցնի իր ընդհանուր վաճառքի մի մասը՝ հոգուտ այլ ոլորտների: **Մի օլիգոպոլիստի կողմից գնի այս կամ այն փոփոխությանը մյուսների համարժեք արձագանքի դեպքում նախաձեռնող ֆիրմայի պահանջարկի կորը՝ d₁-ը, կունենա ցածր գնային առաձգականություն (էլաստիկություն):**

Արձագանքի մյուս հավանական տարբերակը գնի որևէ փոփոխության անտեսումն է, այսինքն՝ անկախ այն բանից՝ մրցակից ֆիրման կդիմի գնի իջեցման, թե բարձրացման՝ մյուսներն անփոփոխ են թողնում իրենց արտադրանքի գինը: *Գնի փոփոխությունն նախաձեռնած ֆիրմայի պահանջարկի կորը, այս դեպքում d₂-ը, կունենա ավելի բարձր գնային առաձգականություն, քան գների համահարթման դեպքում:* Եթե ֆիրմաներից մեկն իջեցնի գինը, իսկ մրցակիցները չարձագանքեն, ապա նա զգալիորեն կմեծացնի իր վաճառքի ծավալը մրցակիցների հաշվին, քանի որ նրանցից ավելի էժան կվաճառի: Եթե մի ֆիրմա թանկացնի իր արտադրանքը, իսկ մյուսները թողնեն անփոփոխ, ապա նա հավանաբար կկորցնի իր գնորդների զգալի մասին՝ հոգուտ մրցակիցների և կարող է ինչ-որ չափով արտամղվել շուկայից:

Այս տարբերակների քննարկումից հետո կարելի է առաջադրել այն հարցը, թե օլիգոպոլիստական ֆիրման ինչպիսի արձագանք կարող է սպասել մրցակիցներից՝ իր կողմից իրագործվող գների որևէ փոփոխության դեպքում: **Խեղամիտ ու փորձով հաստատված պատասխանն արձագանք է համարվում գների իջեցման դեպքում դրան հետևելը P_d, հապվածում՝ շուկայում իրենց բաժնի կրճատում թույլ չտալու կամ այն պահպանելու նպատակով և գնի բարձրացմանը չհետևելը AP հապվածում:** Պահանջարկի բեկված կորը և դրան ուղեկցող սահմանային եկամտի կորը օգնում են բացատրելու այդ շուկաներին բնորոշ գների կոշտությունը (ոչ ճկունությունը), սակայն դրանք չեն բացատրում գների փոխյալ մակարդակի ձևավորումը:

Գաղտնի համաձայնություն՝ կարելի: Կարելի է արտադրողների կազմակերպված խումբ է, որ կառավարում է մասնակիցների թողարկած արտադրանքի ծավալը և դրա գնագոյացումն այնպես, ինչպես դա անում են մոնոպոլիաները: Այս մոդելի համաձայն՝ օլիգոպոլիստները իրենց միջև մրցակցությունը սահմանափակելու, ինչպես նաև նոր ֆիրմաների մուտքն արգելակելու նպատակով կարող են կնքել գաղտնի համաձայնություն: Վերջինս կարող է վերաբերել միասնական բարձր գների սահմանմանը, մասնակիցների շուկայական բաժինների որոշմանը: OPEC-ի նման մի քանի վաճառողներ իրենց գործունեությունը ծավալում են մոնոպոլիաների պես: Դա Կարելի է ունենում կարելի ձևավորման ճանապարհով: Նախադրություն ունենալու համար կարելի է պետք է կրճատի արտադրանքի ծավալը և կանխարգելի նոր ֆիրմաների մուտքը: Մրա իրագործումը ենթադրում է կարելի մասնակիցների միջև համաձայնություն, կոոպերացիա և հարկադրանք:

Կարելի է համաձայնությունը պահանջում է, որ բոլոր հիմնական արտադրողները պայմանավորվեն ինչպես ընդհանուր արտադրանքի ծավալի,

այնպես էլ կարելի անդամների միջև դրա բաժանման վերաբերյալ: Կարելի չէ համաձայնության նպատակը արտադրանքի քանակի կրճատումն է և գնի բարձրացումը մրցակցային գնից վեր: Համաձայնությունը նախատեսում է այն արարողակարգը, որը պետք կիրառվի ծագող հիմնահարցերի լուծման համար: Սակայն դա չի կարող կանխատեսել ու լուծել հնարավոր բոլոր հիմնախնդիրները:

Կարելի անդամները պետք է մշտապես համագործակցեն՝ լինեն կոոպերացիայի մեջ և պայմանների փոփոխման դեպքում կայացնեն նոր համաձայնություններ: Եթե հաջող կարելի է նախապայմանները կան՝ ցածր առաձգականությամբ մեծ պահանջարկ, համասեռ արտադրանք, նմանապիպ ծախսային բնութագրեր, մուտքի զգալի արգելքներ և այլն, ապա գինը կգերազանցի կարելի ամեն մի անդամի թողարկած արտադրանքի արտադրության սահմանային ծախսերը: Օրինակ, ԱՄՆ-ում 2000թ. սկզբներին մեկ բարել նավթի գինը մոտ էր 30 դոլարին, մինչդեռ OPEC-ի որոշ անդամներ կարող էին նավթի բարելն արտադրել և միջազգային շուկա մատակարարել 5% դոլարից էլ պակաս գնով:

Գնային լիդերություն: Այս մոդելում բացառվում է բացահայտ գնային մրցակցությունը, և տեղի է ունենում ճյուղի բոլոր օլիգոպոլիստների շահերի և վարքի կոորդինացիա՝ լիդերին հետևելու շուրջ լուռ համաձայնության միջոցով: Զարգացած երկրներում սա հարկապես տարածված է վերամշակող արդյունաբերության մեջ: Դյուղի ամենախոշոր և տեխնիկապես առաջադասված ֆիրման սահմանում է գինը, իսկ մյուսները հարում են այդ գնին: Եթե նրանք համարժեք հետևում են լիդերի կողմից կատարվող գնային տարբեր փոփոխություններին, ապա փաստորեն հանդես են գալիս որպես լիդերի որոշած գինն ընդունողներ: Իր հերթին, լիդերը գինը փոխում է անհրաժեշտության դեպքում՝ երբ փոխվում են միջին ծախսերը (արտադրության գործոնների գնային փոփոխություն, հարկադրությունների փոփոխություն և այլն): Լիդերը դա անում է նաև հազվադեպ և զգուշորեն՝ հաշվի առնելով իր ազդեցության ոլորտում գործող ֆիրմաների հնարավորությունները:

Գնագոյացում «ծախսեր պլյուս» սկզբունքով: Գնային վարքի այս մոդելը հաճախ հանդիպում է օլիգոպոլիսային նախորդ տեսակների հետ միահյուսված: Դա պայմանավորված է գործնական ուղղվածությամբ՝ կոնկրետ գնի մակարդակի որոշման կարողությամբ: Այս հարցին ուղղակի պատասխան չէր տրվում հարկապես պահանջարկի բեկված կորի և գնային լիդերության մոդելներում: «Ծախսեր պլյուս» մոդելը կապված է թողարկման և շահույթի պլանավորման հետ: Արտադրանքի գինը որոշվում է միջին ծախսերին գումարելով շահույթը, որը հաշվարկվում է միջին ծախսի նկատմամբ տոկոսային հարաբերությամբ: Բայց շահույթի ո՞ր նորման և ո՞ր միջին ծախսերը ներառել գնի մեջ. չէ որ միջին ծախսերի մեծությունը կախված է թողարկման ծավալից, իսկ շահույթի նորման՝ վաճառքների փոփոխվող ծավալից: Այդ պատճառով ֆիրմաները պլանավորում են թողարկման փապային ծավալ, օրինակ՝ արտադրական կարողությունների լրիվ բեռնվածության 75-80%-ի չափով: Շահույթը պլանավորվում է որպես նվազագույն փոփոխական շահույթ՝ տոկոսային արտահայտությամբ՝ ելնելով ճյուղի շահույթի վերջին տարիների միջին նորմայից: «Ծախսեր պլյուս» սկզբունքը ստանդարտ գնագոյացման հիմքն է, որի շուրջ գները կարող են տատանվել՝

արձագանքելով իրավիճակային փոփոխություններին: Այդ մոդելի գործողության դեպքում մոփավորապես նույն միջին ծախսերն ունեցող օլիգոպոլիսպները կարող են համահարթել գները և առավելագույնի հասցնել ընդհանուր համապեղ շահույթը:

Օլիգոպոլիսպի նույնպես ունի դրական և բացասական կողմեր: Լինելով փոխկախվածության մեջ՝ օլիգոպոլիսպները գները սահմանում են կշռադաված, դրանք փոփոխում են հազվադեպ ու զգույշ: Գների նկատմամբ օլիգոպոլիսպական իշխանությունն այնքան նշանակալից չէ, որքան մոնոպոլիայի դեպքում: Օլիգոպոլիսպի հասարակությանը պարճառում է ավելի քիչ կորուստ, քան մոնոպոլիան՝ գիտակցված թերարտադրության գնալով: Սակայն օլիգոպոլիսպական ճյուղ մուտք գործելու տեխնոլոգիական ու մյուս արգելքները բարձր են: Օլիգոպոլիսպները կարող են թուլացնել նոր տեխնոլոգիաների մշակման և ներդրման, արտադրանքի էժանացման խթանները, սահմանափակել նոր ֆիրմաների կողմից մրցակցությունը:

10.2.8. Արտադրանքի ծավալը և գնագոյացումը մոնոպոլիսպական մրցակցության (արտադրանքի փարբերակման՝ դիֆերենցման) պայմաններում

Շուկայում արտադրողների (վաճառողների) թվաքանակի չափանիշով երկրորդ տեղը զբաղեցնում է այս մոդելը՝ կախարյալ մրցակցությունից հետո: Նրանք բավականաչափ մեծաթիվ են, և յուրաքանչյուրի մասնաբաժինն արտադրության և իրացման, շուկայական պահանջարկի ընդհանուր ծավալում կարող է փոքր լինել:

Մրցակից ֆիրմաները շուկայում վաճառում են չտարանջարկացված (փարբերակված) ապրանքներ: Այսպես կան մի շարք հատկանիշներով բարիքների փարբերակման հնարավորություններ. դրանք են՝ արտաքին տեսքը՝ ոճը, որակը, ապրանքանիշի առկայությունը և դրանով պայմանավորված համբավը, կամ դրա բացակայությունը, վաճառքի պայմաններն ու երաշխիքները, սպասարկումը, տեղադիրքի հարմարությունը, գովազդը և այլն: Բարիքների փարբերակվածությունը վաճառողներին հնարավորություն է ընձեռում սրանալու մենաշնորհային իշխանության որոշ մասնաբաժին: Նշված իրողությունը մեծապես կարևորում է ոչ գնային մրցակցության նշանակությունը: Տարբերակված ապրանքները լիարժեք փոխարինիչներ չեն համարվում: Նամենայնդեպս, դրանք որակյալ փոխարինիչներ են, որոնց խաչաձև առաձգականությունը դրական է ու համեմատաբար բարձր:

Մոնոպոլիսպական մրցակցության մոդելը շուկա մուտքի և ելքի ազատության աստիճանով հաջորդում է կախարյալ մրցակցությանը: Այն համարվում է մուտքի ցածր արգելքներով բնութագրվող շուկայական կառուցվածք, այսինքն՝ որոշ արգելքներ կան, սակայն դրանց հաղթահարումը համեմատաբար դյուրին է: Այսպիսով, գործող ֆիրմաները դիմագրավում են ինչպես գոյություն ունեցող ֆիրմաների, այնպես էլ շուկա մուտք գործող նոր արտադրողների ու պոպենցիալ մրցակիցների մրցակցությանը: Նորեկները կարող են ունենալ որոշ դժվարություններ, քանի որ նրանց արտադրանքը շուկայում ամրապնդվելու խնդիր ունի, իսկ «հնարանակները» ունեն մրցակցային առավելություն:

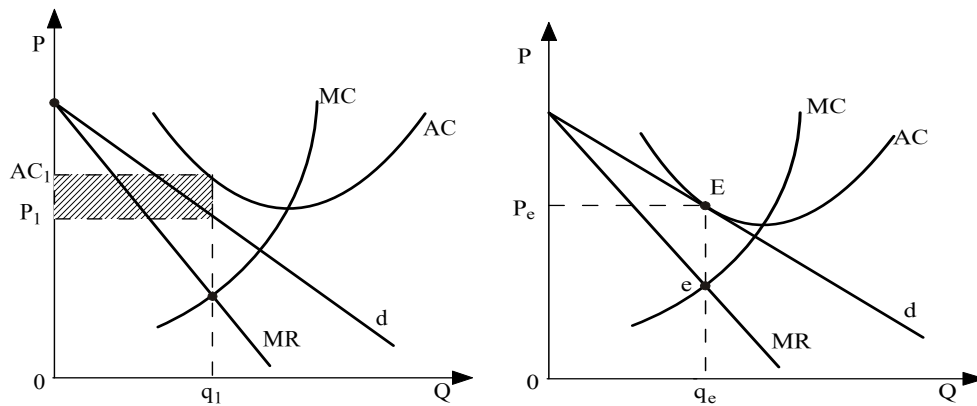
Շուկայական այս կառուցվածքի կարևոր գծերից մեկն այն է, որ օլիգոպոլիսային բնորոշ արտադրողների փոխակախվածությունը, նրանց միջև գաղտնի կամ բացահայտ համաձայնության հնարավորությունը, դադարում են գոյություն ունենալուց: Դա պետի է ունենում արտադրանքի նշանակալից չափով փարբերակման, ինչպես նաև արտադրողների համեմատաբար մեծ թվաքանակի շնորհիվ:

Քննարկվող մոդելն իր անվանման մեջ զուգորդում է մրցակցություն և մոնոպոլիստական տերմինները: Այսպես պետք է պարզաբանվի, թե որն է մոնոպոլիստական մրցակից ֆիրմաների շուկայական որոշ իշխանության հիմքը: Այդ իշխանությունն արտահայտվում է գնի նկատմամբ որոշակի ազդեցությամբ՝ ապրանքի փարբերակումը թույլ է տալիս մրցակիցներից անկախ, ինքնուրույն սահմանել գինը: Դրա շնորհիվ այս մոդելում ֆիրմաների մեծ մասը ոչ այնքան գին ընդունող է, որքան գին որոնող: Սակայն, այդ ազդեցությունն այնքան ուժեղ չէ, որքան մոնոպոլիսային կամ օլիգոպոլիսային դեպքում, և դասվում է թույլ ազդեցության կարգին: Գնագոյացման հարցում մոնոպոլիստական դիրքի ինչ-որ փարբերի առկայությունը բացառվում է նաև յուրաքանչյուր ֆիրմայի գործունեության ոլորտ համարվող ամեն մի առանձին շուկայում պահանջարկի փարբեր առաձգականությամբ: Եթե առանձին մրցակցային ֆիրմայի արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկը գրաֆիկորեն պարկերվում էր հորիզոնական ուղղով, ապա այսպես այն դառնում է բացասական թեքումով պահանջարկի սովորական կոր: Առանձին ֆիրմաների այդ կորերը համարվում են ընդհանուր առմամբ բավականաչափ առաձգական: Դա նշանակում է, որ գնի և սահմանային ծախսի միջև փարբերությունը մեծ չէ: Այդպիսի փարբերությունը որոշակի կորուստ է պարճառում հասարակությանը, սակայն դա փոխհատուցվում է սպառողական ընտրության հնարավորությունների ընդլայնումով:

Այսպիսով, երբ մուտքի արգելքները ցածր են, բայց միաժամանակ ֆիրմաները կարող են սահմանել գները (գին որոնող են), ապա քննարկվող մոդելը դրսևորվում է որպես մրցակցային գին որոնող շուկա: Տեսակետ կա, ըստ որի՝ մոնոպոլիստական մրցակցություն անվանումը սխալ է, քանի որ այդ մոդելում մոնոպոլիստական ոչինչ չկա: Այս դեպքում առաջարկվում է այլընտրանքային անվանում՝ գին որոշող շուկաներ՝ մուտքի ցածր արգելքներով²: Վերջին հանգամանքը կարևորվում է նրանով, որ թողարկման ծավալի որոշման ժամանակ վճռական նշանակություն է տրվում շահույթի ու վնասի մեխանիզմին՝ ինչպես գնի ընդունման, այնպես էլ գնի որոնման դեպքերում:

Մոնոպոլիստական մրցակցության օրինակներ են համարվում հագուստի, կոշիկեղենի, ըմպելիքների, օժանելիքի և կոսմետիկ ապրանքների, օճառի և լվացքի փոշիների, կահույքի, ինչպես նաև մանրածախ առևտրային, քուրիստական, գրադարարակչական ծառայությունների շուկաները և այլն: Մոնոպոլիստական մրցակցության պայմաններում շուկայի կենտրոնացման գործակիցը բավական ցածր է գնահատվում՝ այսպես, 4 ամենամեծ ֆիրմաների մասնաբաժինը կազմում է մինչև 25%, իսկ 8 ֆիրմաների կտրվածքով մինչև 50%:

² Զ. Գոռթնի, Ռ. Սպրոուպ և համահեղինակներ, Տնտեսագիտություն. մասնավոր և հասարակական ընտրություն, Եր., 1999, էջ 600:



Պ ի Յ Ժ Յ ի Դ»՞ 10.12. Կարճաժամկետում վնասները (ծախում) և երկարաժամկետի հավասարակշռությունը (աջում) մոնոպոլիստական մրցակցության դեպքում

Շահույթն առավելագույնի հասցնելու համար ֆիրման արտադրում է այն-պիսի քանակի արտադրանք, որի դեպքում $MR=MC$, այսինքն՝ սահմանային սկզբունքի համաձայն: Կարճաժամկետում դա կարող է ապահովել տնտեսական շահույթի սրացում (տե՛ս գծապատկեր 10.6): Սակայն երկարաժամկետում մրցակցության ճնշումով գինն իջնում է ընդհանուր միջին ծախսի մակարդակին՝ $P=AC$ (սակայն միջին ծախսը դեռևս չի հասել իր նվազագույնին), զույր շահույթն անհետանում է, և ֆիրմաները ստանում են միայն նորմալ շահույթ: Այս հարցում էական է մուտքի և ելքի ցածր արգելքների, դեպի ճյուղ նոր մրցակիցների ներհոսքի և արտահոսքի, շահույթների ու վնասների մեխանիզմի ինքնակարգավորիչ դերը: Այսպես, կարճաժամկետում ֆիրմայի գործունեությունը կարող է հանգեցնել նաև վնասների: Շուկայից ելքի որոշում կայացնելու դեպքում այն իրագործելը դժվար չի համարվում, քանի որ հիմնական ակտիվների վրա կարարված ծախսերը հնարավոր է փոխհատուցել, այսինքն՝ դրանք անվերադարձելի ծախսեր չեն:

10.2.9. Մոնոպսոնիա: Նավասարակշռությունը մոնոպսոնիայի պայմաններում և դրա առանձնահատկությունները

Այն դեպքում, երբ շուկայում առկա են մեծաթիվ արտադրողներ և փոքրաթիվ գնորդներ, վերջիններս կարող են գնվող քանակի փոփոխման միջոցով ներագդել գների վրա: Նման ներգործությունն առավել նշանակալից կլինի մեկ գնորդի առկայության պարագայում՝ դրսևորվելով իբրև գնորդի մոնոպոլիա: Շուկայական այն կառուցվածքը, որը բնութագրվում է բազմաթիվ վաճառողների ու միակ գնորդի առկայությամբ, սրացել է մոնոպսոնիա անվանումը: Իսկ եզակի գնորդը կոչվում է մոնոպսոնիստ: Փաստորեն, մոնոպսոնիայի դեպքում գնորդն ունի մենաշնորհային դիրք, իսկ արտադրողների (վաճառողների) միջև ծավալվում է մրցակցություն: Ասվածից հետևում է, որ այդ առումով մոնո-

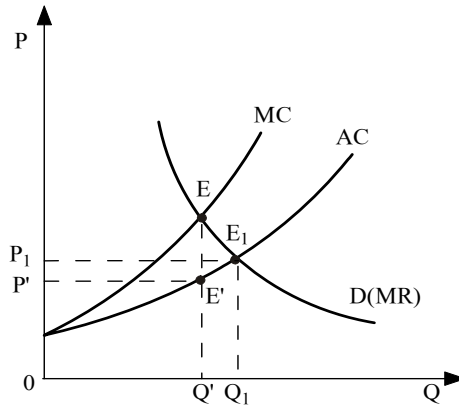
պոլիան ու մոնոպոնիան հակադիր կառուցվածքներ են, թեև երկուսն էլ փարբեր սուբյեկտների մենաշնորհայնության արտահայտություն են:

Նախքան մոնոպոնիայի դեպքում գնագոյացման քննարկումը, նպատակահարմար է գնորդի տեսանկյունից դիտարկել կարարյալ և ոչ կարարյալ մրցակցության շուկաները: Վաճառողների միջև կարարյալ մրցակցության հատկանիշներից մեկն առանձին վաճառողի համար պահանջարկի կորի բացարձակ առաձգականությունն է: **Նմանապես, գնորդների միջև կարարյալ մրցակցության այդպիսի չափանիշ է առանձին գնորդի համար առաջարկի կորի բացարձակ առաձգականությունը** (դրա գրաֆիկը փորձեք պատկերել ինքնուրույն): Դա նաև նշանակում է, որ գնորդը չի կարող տվյալ ապրանքը գնել հավասարակշիռ շուկայական գնից ցածր գնով, և դրանից բարձր գնով հնարավոր է գնել առաջարկվող ամբողջ քանակը:

Կարարյալ մրցակցության պայմաններում ո՛չ վաճառողները, ո՛չ էլ գնորդները հնարավորություն չունեն ներագդելու շուկայական գների վրա՝ բոլորն էլ հանդես են գալիս որպես գին ընդունողներ: Ջոան Ռոբինսոնի մեկնաբանության համաձայն, քանի դեռ գնորդների միջև պահպանվում է կարարյալ մրցակցությունը, յուրաքանչյուր գնորդի համար արտադրանքի սահմանային օգտակարությունը հավասար կլինի դրա գնին՝ $MU=P$: Արտադրանքի գինը համընկնում է գնորդի սահմանային ծախսերին, իսկ նրա սահմանային օգտակարությունը որոշվում է որպես մի մեծություն, որը հավասարեցվում է սահմանային ծախսերին: Եթե տվյալ գնորդի տեսանկյունից որևէ բարիքի առաջարկը բնութագրվում է բացարձակ առաձգականությամբ, այդ բարիքի ցանկացած քանակության դեպքում սահմանային օգտակարությունը հավասար կլինի գնին՝ չէ որ տվյալ դեպքում գինը համընկնում է սահմանային ծախսերին՝ $P=MC$: Ներկաբար, գնորդի համար սահմանային օգտակարության կորի դիտարկումը որպես պահանջարկի կոր ճիշտ է այն ենթադրության դեպքում, որ գնորդների, ինչպես նաև վաճառողների միջև գոյություն ունի կարարյալ մրցակցություն, այսինքն՝ արտադրության սահմանային ծախսերը համընկնում են արտադրանքի գնին, իսկ վաճառողի սահմանային ծախսերի կորը համընկնում է նրա արտադրանքի առաջարկի կորին: Այսպիսով, եթե գնորդների միջև հասարակվել են կարարյալ մրցակցության հարաբերություններ, կարելի է համարել, որ այդպիսի շուկայի համար պահանջարկի կորը միաժամանակ գնորդների՝ որպես մարդկանց որոշակի խմբի համար սահմանային օգտակարության կորն է: Գնված արտադրանքի ընդհանուր քանակը գնորդների միջև այնպես է բաժանվում, որ նրանցից մեկի ձեռք բերած արտադրանքի սահմանային օգտակարությունը համընկնում է այդ արտադրանքի գնին:

Շուկայական որոշակի վարք դրսևորելու ժամանակ գնորդը նույնպես դեկավարվում է սահմանային սկզբունքով, այսինքն՝ հավասարակշռության հասնելու համար նա պետք է համեմատի սահմանային ծախսերը և սահմանային եկամուտը: $MC=MR$: **Գնորդի համար սահմանային ծախսերը բարիքի լրացուցիչ միավորի ձեռքբերման հետ կապված հավելյալ ծախսերն են:** Եթե գնվող ապրանքի գինն անփոփոխ է, ապա համընկնում է գնորդի սահմանային ծախսերին: $P=MC$: Իսկ իրենից ի՞նչ է ներկայացնում գնորդի սահմանային եկամուտը: Դա կարող է արտահայտվել օգտակարության հավելանդով, քանի որ,

գնելով ապրանքը, սպառողը ղեկավարվում է այն օրինաչափություններով, որոնք բնորոշ են սահմանային օգտակարության դինամիկային: Նեփուաբար, գնորդի պահանջարկի կորը սահմանային օգտակարության կամ սահմանային եկամտի կորն է:



ՊՆՅՈՒՆ 10.13. Գնվող քանակը և ձեռքբերման գինը մոնոպսոնիայի դեպքում

Մոնոպսոնիայի պայմաններում առաջարկի կորը չի կարող պահպանել իր հորիզոնական դիրքը, քանի որ այնտեղ առկա է ընդամենը մեկ գնորդ, որը նույնպես գին որոշող կամ որոնող է: Այն արդեն արտահայտելու է ամբողջ ճյուղի առաջարկը: Մոնոպսոնիայի համար առաջարկի կորը ճյուղի միջին ծախսերի կորն է: Մոնոպսոնիայի հավասարակշռությունը դիտարկենք այդ կորի վերընթաց հատվածի դեպքում: Կարարյալ մրցակցության պարագայում գնորդի փեսակերպից AC և MC կորերը ներկայացվում են նույն հորիզոնական ուղղով: Մոնոպսոնիայի ժամանակ այն երկարվում է՝ ըստ որում, MC-ն աճում է ավելի արագ, քան AC-ն: Սակայն մոնոպսոնիայի հնարավորություն ունի գնումները կատարելու ամեն քանակի համար նվազագույն՝ առաջարկի գնով: Նամապապասխան կերպերը միշտ AC կորի վրա են:

Մոնոպսոնիայի կողմից գնվող արտադրանքի ծավալը որոշվում է սահմանային սկզբունքով՝ MC և MR(D, MU) կորերի հարման E կետին համապատասխան Q' քանակով: Այն կախված է նաև ճյուղում առաջարկի պայմաններից ու առաջարկի գնի մակարդակից: Ինչպես սկզբում նշվել էր, մոնոպսոնիայը՝ փոփոխելով գնվող ծավալները, ազդում է շուկայական գնի վրա: Նման հնարավորությունը պայմանավորված է նաև գնվող արտադրանքի բնույթով. օրինակ՝ շուր փչացող արտադրանքի դեպքում:

Կարարյալ մրցակցության դեպքում հավասարակշռություն կհաստատվեր E1 կետում՝ գնվող Q1 քանակով և ձեռքբերման P1 գնով: Տվյալ իրավիճակում մրցակցությունը ծավալվում է գին ընդունողի կարգավիճակում հայտնված արտադրողների (վաճառողների) միջև, ինչի ազդեցությամբ գինը կիջնի: Մոնոպսոնիայը, որը գին որոշողի կարգավիճակում է, հնարավորություն է ստանում ճնշում գործադրելու իր կողմից գնվող ապրանքների գնի վրա՝ իջեցման ուղղությամբ և սահմանելու այնպիսի գներ, որոնք ավելի ցածր են կարարյալ մրցա-

կցային գների համեմատ: Արդյունքում՝ մոնոպոնիայի հավասարակշռությունը կհաստատվի E' կետում՝ գնվող Q' ավելի քիչ քանակով և ձեռքբերման ավելի ցածր P' գնով:

Մոնոպոնիայի հավասարակշռությունը ճյուղի միջին ծախսերի կորի վարձնաճ հասնում է զրոյին՝ ինքնաշահութակում MC-ն նվազում է ավելի արագ, քան AC-ն: Դա նշանակում է, որ կարգավորվող մրցակցության համեմատությամբ այս տարբերակում, որը ոչ փոփոխական է համարվում, մոնոպոնիայի կգնի ավելի շատ և ավելի ցածր գնով:

Ամփոփելով նշենք, որ ինչպես մոնոպոլիստը, մոնոպոնիստը նույնպես կարող է կիրառել գնային խտրականության քաղաքականություն: Դրա հնարավորությունն ընձեռում են առանձին վաճառողների առաջարկի տարբեր առաձգականությունները: Մոնոպոնիստն ավելի շատ է գնում կամ մեծացնում է իր գնումները այն արտադրողներից, որոնց առաջարկն ավելի առաձգական է, և հակառակը:

10.2.10. Հակամենաշնորհային քաղաքականության էությունը, էվոլյուցիան, հիմնական սկզբունքները և մեթոդները (ուղղությունները)

Մրցակցության պաշտպանությունը պետության հիմնարար փնտեսական գործառնություններից է: Այն իրագործվում է մրցակցության աջակցման քաղաքականությամբ, որն ավելի ընդգրկում է հասկացություն է, քան հակամենաշնորհային կարգավորումը: Վերջինս մաս է կազմում մրցակցության պաշտպանության միջոցառումների ամբողջության մեջ: Այսպես ներառվում են նաև առանձին շուկաներում մրցակցության զարգացման և խրախուսման միջոցառումները, բարեխիղճ մրցակցության կանոնների մշակումը և գործադրումը, անբարեխիղճ մրցակցային վարքի դրսևորումների մեկնաբանությունը, շուկաներում կենտրոնացման և այլ պարամետրերի մոնիթորինգի ցանցի ստեղծումը, կիրառվող միջոցառումների վերաբերյալ լիարժեք փեդեկապության տարածումը, սպառողների շահերի պաշտպանության օրենսդրության և արդյունավետ մեխանիզմի ստեղծումը:

Հակամենաշնորհային քաղաքականությունը փնտեսական, օրենսդրական և վարչական ակտերի ամբողջություն է, որոնք ուղղված են մրցակցության օպտիմալ ինտենսիվության ապահովմանը և ներքին շուկայի մոնոպոլացման պայմանների սահմանափակմանը: Այդ քաղաքականությունը պետք է կանխարգելի արհեստական մոնոպոլիաների ստեղծումը և շուկայական իշխանության չարաշահումը: Արևմուտքի զարգացած երկրներում դրա իրականացումն ունի փնտեսական պրակտիկա: Օրենսդրական միջոցների հետ լայնորեն կիրառվում են վարչական միջոցներ: Առավել ներգործուն են համարվում փնտեսական բնույթի միջոցառումները, որոնց իմաստն արտադրանքի գների աճի սահմանափակման քաղաքականության մեջ է:

Հակամենաշնորհային օրենսդրությունը մրցակցության երաշխիքների ստեղծման և պահպանման նպատակով հիմնված ինստիտուցիոնալ շրջանակների կարևորագույն քաղաքականություններից է, որը սահմանում է շուկաներում թույ-

լափրվող գործունեության փիրույթը: Մյուս կանոնների նման՝ այն փնտեսական ընփրության իրավիճակներում կատարում է հնարավորությունների ընձեռման և միաժամանակ՝ սահմանափակումների գործառույթ՝ ներառելով այն մեխանիզմները, որոնք ապահովում են փվյալ կանոնների պահպանումը:

Նակամենաշնորհային օրենսդրության խնդիրներից են, թե ում շահերը պետք է այն պաշտպանի, և ինչ իրավունքներ ունեն նրանք, արգելված գործողությունների առանձնացումը, այն պատժամիջոցները և դրանց կիրառման մեխանիզմների սահմանումը, որոնք կարող են կանխարգելել չթույլատրված գործողությունների կատարումը, դրա գործողության շրջանակների, ոլորտների և սուբյեկտների հստակեցումը (ուս և ինչի վրա փարածվելու են իրավական նորմերը):

Շուկայական գործընթացների ինքնաբերական (սպոնտան) զարգացումը կարող է ուղեկցվել փնտեսական կյանքի այս կամ այն ոլորտների մոնոպոլացումով, այսինքն՝ կատարյալ մրցակցությունը վերածվում է ոչ կատարյալ մրցակցության: Սա դիվում է որպես կատարյալ մրցակցության թերություն: Ուստի հակամենաշնորհային կարգավորման ուղղություններից մեկն ապամոնոպոլացումն է:

Շուկայական իշխանությունը կարող է պայմանավորված լինել այնպիսի գործոններով, ինչպիսիք են՝ շուկայի կենտրոնացումը, գաղտնի և բացահայտ համաձայնությունները շուկայի բաժանման ու գների մակարդակի շուրջ, արհեստական դեֆիցիտների ստեղծումը և այլն: Նակամենաշնորհային օրենսդրությունը նպատակաուղղված է կանխելու փնտեսական արդյունավետության համար անսպասար, սահմանափակող գործարար պրակտիկան: Վերջինս նշանակում է շուկայում մրցակցության սահմանափակմանն ուղղված գործողությունների ամբողջություն, որոնք հանգեցնում են սպառողների բարեկեցության նվազմանը: Ներկաբար, հակամենաշնորհային օրենսդրության նպատակը մրցակցությունը սահմանափակող գործողությունների կանխարգելումն է:

Նակամենաշնորհային օրենսդրությունն իրենից ներկայացնում է այնպիսի օրենքների փաթեթ, որոնք ուղղված են շուկայի հաջող գործողությանը և ֆիրմաների միջև մրցակցության կարգաբերմանը: Դա օրենքների ու իրավական նորմերի ճյուղավորված բարդ համակարգ է, որի միջուկը կազմում են հակափրեստային օրենքները: Դրանք արգելում են գների սահմանումը (ֆիքսումը) և կարտելային կամ մոնոպոլիստական բնույթի մյուս բացահայտ վարքերը: Շարերկրներում օրենսդրական կարգով ամրագրված են ապրանքների և ծառայությունների որոշակի շուկայի մոնոպոլացման թույլատրելի մակարդակները: Նակամենաշնորհային օրենսդրության պայմանները խախտող ֆիրմաները ենթարկվում են վարչական ներգործությունների, ներառյալ խոշոր փուզանքների:

Ներկայացնենք հակամենաշնորհային օրենսդրության հիմնադրույթները Ամերիկայի և Գերմանիայի օրինակով: 1890թ. ԱՄՆ-ում ընդունված Շերմանի օրենքը առաջինն է համարվում (1974թ. ընդունված ուղղումով՝ դրա հոդվածների խախտումը համարվում է «ծանր հանցանք»): Դրա համաձայն՝ նահանգների միջև կամ օտարերկրյա պետությունների հետ առևտրի սահմանափակմանն ուղղված ամեն պայմանագիր (կոնտրակտ) և փրեստի կամ այլ ձևով ամեն միավորում, ինչպես նաև գաղտնի համաձայնություն հայտարարվում են անօրինա-

կան: Ֆեդերալ կառավարությունն իրավունք ունի դադարեցնել կարգով պար-
ժելու ֆիրմաներին՝ լուծարումով, խախտում համարվող գործունեության տեսա-
կի արգելումով, տուգանքներով, քրեական պատասխանատվության ենթարկե-
լով և այլն: Տուժած մասնավոր կողմերը նույնպես կարող են այդ օրենքի
խախտման հայցով դիմել դատարան, և դրա հաստատման դեպքում նրանք
փոխհատուցման իրավունք ունեն՝ կորստի կամ վնասի արժեքի եռապատիկ չա-
փով: Շերմանի օրենքն ավելի շար ուղղված է արդեն գոյություն ունեցող մոնո-
պոլիաների դեմ:

1914 թ. ընդունվեց Քլեյտոնի օրենքը, որն ուներ նաև կանխարգելման նպա-
տակ ունեցող դրույթներ: Այդ օրենքով արգելվում էին՝

- գնային քաղաքականության մեջ խտրականությունը, եթե դա արդա-
րացված չէ ծախսերի տարբերությամբ (1936թ. ընդունված Ռոբինսոն-
Փայմանի օրենքով այն խստացվեց),
- հարկադրական համաձայնությունները՝ ապրանքների վաճառքը՝ պար-
տադրվող տեսականիով,
- ֆիրմաների միաձուլումը մրցակիցների բաժնետոմսերի գնման միջոցով,
եթե դա հանգեցնում է մրցակցության թուլացման (1950թ. ընդունված
Սեյլեր-Քեֆոլերի օրենքով միաձուլման գործընթացը խստացվեց. ար-
գելվեց նաև մրցակիցների ակտիվների իրային տարրերի գնումը),
- մրցակից ֆիրմաների տնօրենների խորհուրդներում պաշտոնների հա-
մապեղումը:

1914թ. ստեղծվեց Ֆեդերալ առևտրային հանձնաժողով, որը նախատեսված
էր որպես անկախ մարմին՝ հակապրեստիժին օրենսդրության կենսագործման,
հատկապես ընկերությունների հակամրցակցային միաձուլման դեմ պայքարի
համար: 1938թ. այդ հանձնաժողովի վրա դրվեց նաև հանրությանը մոլորության
մեջ գցող կամ կեղծ գովազդից պաշտպանության պատասխանատվությունը:
Այդ հանձնաժողովն իրավասու է վարելու հետաքննություններ՝ ինչպես սեփա-
կան նախաձեռնությամբ, այնպես էլ շահագրգիռ կողմերի պահանջով, կազմա-
կերպելու հանրային լսումներ և հրապարակելու արգելող կարգադրագրեր, հա-
րուցելու դադարեցնող գործեր:

ԳՖՆ-ի հակամենաշնորհային օրենսդրությունը: Մրցակցության սահմա-
նափակման դեմ օրենքը (ՄՄՕ) գործողության մեջ է դրվել 1958թ. հունվարի
1-ին: Դրա համառոտ անվանումն է՝ «կարտելային օրենք»: Այն հիմնված է մի
կողմից՝ նեոլիբերալիզմի՝ որպես տնտեսական կարգի քաղաքականության գա-
ղափարախոսության վրա, մյուս կողմից՝ ԱՄՆ-ի հակապրեստիժին օրենսդրու-
թյան վրա: Նախնական ձևով ՄՄՕ-ն, որը կոչվում էր նաև «տնտեսական կարգի
սահմանադրություն», իր գործառնությունները կարարում էր միայն մասնակիորեն:
Դրանում կարարված բազմակի ուղղումների (1965, 1973, 1976, 1980, 1989)
նպատակը մրցակցային հարաբերությունների կարգավորման կանոնների
խստացումն էր: ՄՄՕ-ի կենտրոնական բաղադրիչներ են համարվում՝

- կարտելների արգելումը,
- չարաշահումների բացահայտումը,
- միաձուլումների նկատմամբ հսկողությունը:

Գոյություն ունեն նաև պակաս կարևոր համարվող կանոններ, որոնք վերա-

բերում են մրցակցության ուղղահայաց սահմանափակմանը, մեծաթիվ բացառություններին և արարողակարգային (պրոցեսուալ) հարցերին:

Կարտելների արգելման հիմնական սկզբունքը: Կարտելները՝ որպես մրցակցության սահմանափակման ձև, հայտնի են եղել արդեն Նին Նոմում («կարտել» բառն ունի լատինական ծագում և նշանակում է «պաշտպանության միություն»): ԳՖՆ-ում գործող օրենքների համաձայն՝ կարտել ասելով հասկանում են միևնույն ճյուղի, այսինքն՝ նույն շուկայի ձեռնարկությունների միջև պայմանագիր, որը կնքվել է այդ պայմանագրի կողմերի միջև մրցակցության սահմանափակման նպատակով: Ըստ որում՝ համարվում է, որ այդ ձեռնարկությունները իրավաբանորեն, իսկ հաճախ նաև փնտեսապես անկախ են:

Քանի որ պայմանադիրները միևնույն շուկայի սուբյեկտներ են, մատակարարներ, ապա կարտելն իրենից ներկայացնում է մրցակցության հորիզոնական սահմանափակում: Ըստ մրցակցության սահմանափակման հարկանիշի՝ առանձնացնում են կարտելների տարբեր տեսակներ.

- գնային կարտել (պայմանավորվածություն ապրանքների՝ որոշակի գնից ոչ ցածր վաճառքի մասին),
- տարածաշրջանային պաշտպանության կարտել (կարտելի մասնակիցների միջև շուկաների տարածաշրջանային բաժանումը),
- քվոտավորման կարտել (մասնակիցները մրցնում են վաճառքների ծավալի սահմանափակումներ):

Կարտելային պայմանագրերը հաճախ ներառում են կարգադրագրեր՝ մասնակիցների նպատակների ապահովման համար և մրցնում են պայմանագրային (կոնվենցիոնալ) տուգանքներ: Դրանք հապկապես անհրաժեշտ են, երբ կարտելի մասնակիցների թիվը հարաբերականորեն մեծ է, իսկ դա նշանակում է, որ համաձայնագրի խախտումների բացահայտումը բոլորովին հեշտ չէ: Իսկ մի քանի մասնակցի դեպքում այդպիսի տուգանքների անհրաժեշտություն չկա, քանի որ կարտելային պայմանագրի կատարումը մրցակիցների զուգահեռ վարքի շնորհիվ մեծամասամբ ծառայում է ամենից առաջ փվյալ պայմանագիրը կնքած սուբյեկտների շահերին:

ՄՍՕ-ի համաձայն՝ կարտելները արգելված են սկզբունքորեն: Ձևակերպման իմաստը հակիրճ այսպիսին է՝ պայմանագրերը, որոնք կնքվում են ձեռնարկությունների կողմից համարելով նպատակների հասնելու համար, համարվում են անվավեր, եթե թույլ են տալիս ազդել շուկայի պայմանների վրա՝ մրցակցության սահմանափակման միջոցով: Այս կերպ սահմանում է սոսկ կարտելային պայմանագրի անվավերությունը: Սակայն, քանի որ օրենքը սահմանում է դրամական տուգանքներ նման պայմանագրերի կնքման և մրցակցության ուրիշ սահմանափակումների համար, հիմքեր կան խոսելու ուղղակի արգելքի մասին:

20-րդ դարի սկզբին Գերմանիան կարտելների դասական երկիր էր՝ ածուխի, կալիումի և պողպատի հայտնի սինդիկատներով: Առաջին լուրջ հակամենաշնորհային միջոցառումը ապակարտելացման մասին օրենքների ընդունումն էր, որոնք մրցվեցին Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո, չնայած դրանց հաջողությունը միանգամայն սահմանափակ էր:

Երկար ժամանակ պարզ չէր՝ կարտելների կազմավորման արգելքը արդյոք տարածվում է նաև համաձայնեցված վարքի (գործողությունների) վրա: Նամա-

ձայնեցված վարքը ԿԵԴ-ն է գտնում այն դեպքերում, երբ ճյուղի ձեռնարկությունները դիտարկում են իրենց վարքը կախվածության մեջ են դնում այլ արտադրողների գործողություններից՝ այդպիսով վերացնելով մրցակցության անորոշությունը և ռիսկերը: 1973թ. սահմանվեց ձեռնարկությունների համաձայնեցված վարքի արգելք: Տվյալ դրույթը վերաբերում է նաև մրցակցության ուղղահայաց սահմանափակումների արգելքին, սակայն դրա կիրառման գլխավոր ոլորտը միանշանակ գտնվում է կարգելների արգելման փիրույթում:

Ապացուցել վարքի ոչ պաշտոնական համաձայնեցումը չափազանց դժվար է. պարզապես «գուգահեռ վարքը»՝ որպես փոխհամաձայնեցված վարքի ինդիկատոր՝ անբավարար է: Զուգահեռ վարքի մասին խոսում են այն ժամանակ, երբ մրցակիցները փոփոխում են թողարկման որոշ պարամետրերը և առաջին հերթին գները՝ նույն ուղղությամբ: Այդպիսի գուգահեռ վարքը կարող է լինել ինչպես ոչ պաշտոնական համաձայնության, այնպես էլ շուկայի մասնակիցների ուժեղ փոխկախվածության հետևանք:

Շուկայում գերիշխող դիրք ունեցող ձեռնարկությունների չարաշահումների բացահայտումը: Մրցակցության սահմանափակումները կարող են հարուցվել նաև նրանով, որ ձեռնարկությունը կամ ընկերությունների խումբը շուկայում զբաղեցնում են գերիշխող դիրք: Ակնառու է, որ դրա պարզաբանումը միավորում, ներքին աճ, մրցակցի հեռանալը շուկայից, նշանակություն չունեն: ՄՍՕ-ը թույլատրում է այդպիսի ձեռնարկությունների գոյությունը, սակայն արգելում է նրանց կողմից շուկայական իշխանության օգտագործման չարաշահումը: Ֆեդերալ կարգավիճակի գերապեստության միջամտության համար անհրաժեշտ ու բավարար պայման են համարվում հետևյալ փաստացի հայտանիշները՝ **գերիշխող դիրքը և շուկայական իշխանության չարաշահումը:**

ՄՍՕ-ը նախատեսում է, որ արտադրողների շուկայական դիրքերի վերաբերյալ որոշումներ ընդունելիս կարգավիճակի գերապեստությունը և դադարաձուլ օգտագործում են շուկայի բաժնի և փարեկան շրջանառության որոշակի ցուցանիշներ: Այդպիսիք են.

- 1 ձեռնարկությունը՝ շուկայի 33 փոկոսը և ավելին,
- 3 ձեռնարկություն՝ շուկայի 50 փոկոսը և ավելին,
- 5 ձեռնարկություն՝ շուկայի 66 փոկոսը և ավելին:

Շուկայական իշխանության չարաշահումը փարբերակվում է երկու տեսակի՝ չարաշահում սահմանափակման միջոցով և չարաշահում շահագործման միջոցով: Չարաշահումը սահմանափակման միջոցով տեղի է ունենում այն ժամանակ, երբ շուկայում գերիշխող դիրք զբաղեցնող ձեռնարկությունը՝ որպես բարիքների վաճառող կամ գնորդ, առանց պարզաճարտարացման, էապես սահմանափակում է մյուս ձեռնարկությունների մրցակցային հնարավորությունները: Չարաշահումը շահագործման միջոցով մեկնաբանվում է որպես գործարքների կնքման գնային և այլ նախապայմանների առաջադրում և թելադրանք:

Չնայած մշակման և կիրառման ավելի քան հարյուրամյա փորձին, հակամենաշնորհային քաղաքականության և օրենսդրության գործնական հիմնախնդիրների շուրջ ծավալված տեսական տարակարծությունները և բանավեճը շարունակվում են: Որոշ տեսակետների հակադրությունը վկայում է հանգուցալուծման հեռու լինելու մասին: Այսպես.

▪ նախ էական փոփոխություններ կան շուկայական իշխանություն ունեցող կառուցվածքների՝ մոնոպոլիայի և օլիգոպոլիայի կամ ձեռնարկավորական մոնոպոլիայի քննադատության և պաշտպանության, դրական ու բացասական կողմերի, դրանց հարաբերակցության փոփոխական գնահատման հարցում,

▪ հակադիր են մի կողմից՝ հակամենաշնորհային կարգավորման վնասակար և ավելորդ լինելու, մյուս կողմից՝ այն խստացնելու և ավելի ազդեցիկ լծակներ գործադրելու մոտեցումները,

▪ փարակարծության մեկ այլ օրինակ է որոշ հեղինակների կողմից մրցակցային միջավայրի բարելավման զգալի ավանդի վերագրումը հակամենաշնորհային քաղաքականությանը, և որոշ հեղինակների այն կարծիքը, որ այդ քաղաքականությունը երբեմն ավելի շատ ծառայում է շուկայական իշխանության սուբյեկտների, քան թե մրցակիցների ու սպառողների շահերին,

▪ կարծիքների համաձայնությունը բացակայում է նաև հակափոփոխություն օրենսդրության ներուժի գնահատման առումով. այսպես, ամերիկացի մի խումբ փոփոխություններ Շերմանի, Զելյտոնի և մյուս օրենքների մի շարք հասկացություններ և դրույթներ համարում են ոչ հստակ, խրթին, մեկնաբանություն պահանջող, իսկ մեկ այլ խմբի կարծիքով, այդ օրենքներն ուժեղացնում են ճյուղերի՝ մրցակցային մնալու կամ դառնալու միջոցները:

Շուկայական իշխանության չափավորմանն ուղղված քաղաքականությունը կարող է ուղղորդվել հետևյալ ընդհանուր սկզբունքների ընդունումով և կիրառումով: Առաջինը նույն կամ նմանափայ արտադրանք թողարկող ֆիրմաների միաձուլումների սահմանափակումն է և գների սահմանման (ֆիքսման) արգելումը: Երկրորդը պետության կողմից փոփոխական ռենտայի հետապնդման քաջակցումն է՝ այդպիսի վարքագծի արգելքների վերացումով, արտոնագրերի և հեղինակային իրավունքների երաշխավորումով, ինչպես նաև հիմնարար հետազոտությունների աջակցումով: Երրորդը քաղաքական ռենտայի հետապնդման կոշտ հակախթանումն է՝ առաջին հերթին նրանով, որ պետությունը չպետք է դառնա շուկայական իշխանության աղբյուր: Այս առումով անթույլատրելի է համարվում, որ քաղաքական ռենտայի հետապնդումն ավելի շահավետ լինի փոփոխական ռենտայի հետապնդումից: Անհրաժեշտ է, որ լինի հակառակը:

Գործունեության արտոնագրման (լիցենզավորման) փափկ կարգավորումն ուղեկցվում է մուտքի որոշակի սահմանափակումով կամ էլ գոյություն ունեցող մուտքի արգելքների մեծացումով: Շատ փոփոխություններ դա համարում են մրցակցությունն արհեստականորեն սահմանափակող առաջնային գործոն և հատուկ շահերով համապատասխան խմբերի հովանավորության ձև:

Գոյություն ունեն պետության հակամենաշնորհային քաղաքականության մի շարք փոփոխություններ: Դրանց կիրառման արդյունավետությունը կախված է նախ նրանից, թե առաջադրվող նպատակները և խնդիրները որքանով են ճիշդ ու հիմնավորված և ապա՝ դրանց իրագործելիության ամենաբարձր աստիճանն ապահովելու համարժեք ներուժ ունեցող մեթոդի ընտրությունից: Դա նշանակում է, որ փոխադրվող խնդրի հաշվառումով յուրաքանչյուր մեթոդ ունի իր ուժեղ և թույլ կողմերը (եթե մի մեթոդ բավական արդյունավետ է որևէ խնդրի լուծման համար, ապա կարող է պիտանի չլինել մեկ այլ խնդրի

լուծման համար), կիրառման հետևանքների ու արդյունքների առումով բերած օգուտները և հարուցած ծախսերը: Դրանց միջև առավելագույն փարբերություն ունեցող մեթոդը նախընտրելի է մյուսներից: Ներկաբար, փարբերակված մոտեցումը և մեթոդների ընտրողական (սելեկտիվ) կիրառումն անհրաժեշտություն են: Դրանք դիտարկվում են հետևյալ որոշակի ուղղություններով:

Շուկայական մեծ իշխանություն ունեցող ֆիրմաների կողմից արտադրանքի գների, թողարկման ծավալի և որակի կարգավորում (վերահսկողություն): Սա առավելապես կիրառվում է բնական մոնոպոլիաների նկատմամբ: Սակայն գների վերահսկողության մեթոդն օգտագործվում է անհամեմատ ավելի լայն ընդգրկումով: Մասնավորապես, արգելվում են գների սահմանման շուրջ համաձայնությունները, դեմպինգային գներով վաճառքը՝ մրցակիցներին շուկայից արտաձուլելու նպատակով:

Շուկայում կամ ճյուղում չափից ավելի շուկայական իշխանության ձևավորման կանխարգելում, ինչպես նաև դրա թուլացում: Կանխարգելման նպատակ կարող են ունենալ կենտրոնացման թույլատրելի առավելագույն չափանիշների սահմանումը, դրանց հիման վրա ֆիրմաների միաձուլումների (հատկապես հորիզոնական և ուղղահայաց) նկատմամբ վերահսկողությունը, մուտքի իրավական և վարչական արգելքների նվազեցումը, փոքր և միջին բիզնեսի խրախուսումը և աջակցությունը: Շուկայական իշխանության թուլացման համար կարող են կիրառվել մոնոպոլիստ ֆիրմայի մասնատումը, ինչպես նաև նոր մրցակիցների ներգրավումն այդ ոլորտ:

Արտաքին (օտարերկրյա) մրցակցության կոշտ մեխանիզմի ներգործության շրջանակների մեծացում: Այս մեթոդն էապես բարձրացնում է մրցունակության նշանդրը, ներքին մրցակցության պայմանների վարթարացման փոխարեն սրում և ուժեղացնում է դրանք, ուստի ունի նաև հակամենաշնորհային ուղղվածություն: Դրա իրագործումը ենթադրում է՝ կապիտալի բաց շուկայի, գործարար և ներդրումային առողջ միջավայրի ապահովում, հովանավորչական քաղաքականության թուլացում՝ միջազգային առևտրի սակագնային ու ոչ սակագնային զանազան արգելքների մեղմացում կամ սահմանափակում:

Շուկայական իշխանություն ունեցող գործունեության կազմակերպում պետական հատվածի տիրույթում: Այս դեպքում համապատասխան ապրանքի կամ ծառայության առաջարկի ապահովման գործառնությունը դրվում է պետական կարգավիճակով կազմակերպությունների վրա: Բացառիկ պետական մոնոպոլիայի հիմունքով է տեղի ունենում նաև հազվագյուտ մի շարք ռեսուրսների՝ հողակտորների, ընդերքի, անտառային տեղամասերի տեղաբաշխումը, ռադիոհաճախականությունների տրամադրումը և այլն:

Մենաշնորհային դիրքի հավանական չարաշահումները կանխելու եղանակներից մեկն առաջադրվել է «պոտենցիալ մրցակցային շուկաների» տեսության մեջ: Դրա համաձայն, եթե նույնիսկ փվյալ ոլորտում փաստացի գործում են փոքրաթիվ ֆիրմաներ, սակայն մուտքի և ելքի արգելքները ցածր են, ապա դրսից պոտենցիալ մրցակիցներին՝ ճյուղ ներթափանցման իրական սպառնալիքը գործող ֆիրմաներին դրդում է խուսափել շուկայական իշխանության չարաշահումից: Մասնավորապես, այդ տեսությունը հաստատում է այն դրույթը, որ օլիգոպոլիստական շուկաներում գները, նշված պարճառով, կարող են

մոտ լինել մրցակցային պայմանների գներին: Որպես օրինակ բերվում են սակագները (տարիֆները) օդային տրանսպորտում, որտեղ, չնայած մրցակիցները համեմատաբար մեծաթիվ չեն, այդ սակագները մնում են բավականին ցածր, քանի որ գործող ավիաընկերությունների կողմից դրանց բարձրացման փորձի դեպքում պոտենցիալ մրցակիցները կներխուժեն նրանց շուկան և կիջեցնեն այդ սակագները: Դա նշանակում է, որ քանի դեռ վստահություն կա շուկայի՝ պոտենցիալ մրցակցային լինելու առումով, մրցակցության խթանման նպատակով պետական միջամտություն չի պահանջվում: Սակայն եթե շուկան պահանջվող չափով մրցակցային չէ, և նշված վստահությունը բացակայում է, ապա անհրաժեշտ է նախապես այն դարձնել պոտենցիալ մրցակցային: Այդ տեսակետից շատ փնտրասագեղներ առաջարկում են ապակարգավորման շնորհիվ հեշտացնել մուտքի պայմանները: Նրանք դա նախընտրելի են համարում ուղղակի կարգավորումից՝ ավելի ցածր գներ և բարձր արդյունավետություն ապահովելու առումով:

ÆÝùÝ³ ë ï áô•Ù³ Ý Ñ³ ñó»ñ

1. Որո՞նք են մրցակցության հիմնական գործառնությունները:
2. Ինչպե՞ս են սահմանվում գները կադարյալ մրցակցության պայմաններում:
3. Որո՞նք են կադարյալ մրցակցության բնորոշ գծերը:
4. Արդարդրանքի թողարկման որ ծավալի դեպքում է սրացվում առավելագույն շահույթը:
5. Ինչպե՞ս է որոշվում շահույթը առավելագույնի հասցնող մոնոպոլ գինը:
6. Ի՞նչ է բնական մոնոպոլիան: Որո՞նք են դրա պերական կարգավորման մոպերումները:
7. Որո՞նք են շուկայական իշխանության առաջացման պարճառները և պերության հակամենաշնորհային քաղաքականության հիմնական ուղղությունները:

ԾՇՍÝ³ Ĩ³ Ý Ñ³ ë Ĩ³ óáoĀóáoÝÝ»ñ

Տնրեսական մրցակցություն	Գնային լիդերություն
Կադարյալ մրցակցություն	Կարպել
Ոչ կադարյալ մրցակցություն	Մոնոպոլիադական մրցակցություն
Գին ընդունող շուկաներ	Գնային մրցակցություն
Գին որոշող (որոնող) շուկաներ	Ոչ գնային մրցակցություն
Ֆիրմայի հավասարակշռություն	Մոնոպսոնիա
Շուկայական իշխանություն	Նամախառն եկամուդ (հասույթ)
Մուրքի արգելքներ	Սահմանային եկամուդ (հասույթ)
Մոնոպոլիա	Շահույթի մաքսիմալացման վարկած
Գնային խարականություն	Արդարդրողի ավելցուկ
Շուկայի հարվածավորում	Զուր կորուստ («մեռյալ բեռ»)
Շուկայի կենրորոնացում	Նակամենաշնորհային քաղաքականություն
Օլիգոպոլիա	

ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՇՈՒԿԱՆ ԵՎ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԸ

11.1. ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՇՈՒԿԱՅԻ ԲՆՈՐՈՇ ԳԾԵՐԸ ԵՎ ԱՌԱՋՆԱՏԱՏՎՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ռեսուրսների կամ արտադրության գործոնների շուկան, որտեղ ձևավորված գներով իրականացվում է դրանց առք ու վաճառքը, էական ազդեցություն ունի ինչպես փնային փնատեսությունների՝ որպես այդ ռեսուրսների մատակարարողների, այնպես էլ գործարարների եկամուտների մեծության վրա: Բացի դրանից, արտադրության գործոնների շուկայում ձևավորված գների մեխանիզմի միջոցով ռեսուրսները վերաբաշխվում են արտադրության ճյուղերի և տարբեր ֆիրմաների միջև, իսկ պետությունը հաշվի է առնում այդ շուկայում դրսևորվող օրինաչափությունները փնատեսական քաղաքականության մեջ՝ արտադրության արդյունավետության և բնակչության բարեկեցության հետ կապված որոշակի խնդիրներ լուծելու համար:

Ռեսուրսների շուկաներից մեկը աշխատանքի շուկան է, որին բնութագրական են ինչպես ռեսուրսների շուկային հատուկ ընդհանուր գծեր, այնպես էլ միայն իրեն բնորոշ գծեր և առանձնահատկություններ: Աշխատանքի շուկայում, ինչպես մյուս ռեսուրսների շուկաներում, պահանջարկը աճանցյալ բնույթ ունի: Ոչ ոք աշխատանքի նկատմամբ պահանջարկ չի ներկայացնում հանուն այդ աշխատանքի, այլ միշտ էլ նկատի ունի այն նյութական ու հոգևոր բարիքները, որ նա կստանա փվյալ աշխատանքը գործադրելով նյութական կամ ոչ նյութական արտադրության ոլորտներում: Մակայն աշխատանքի շուկան ռեսուրսների մյուս շուկաներից առանձնանում է մի շարք էական հատկանիշներով: Նախ՝ աշխատանքը, ի տարբերություն հողի կամ կապիտալի, իրային բնութագիր չունի: Դրան բնորոշող էական հատկանիշը նպատակամղված գործունեությամբ աշխատանքի առարկաների ձևափոխումն է և հարմարեցումը մարդկանց պահանջմունքներին: Աշխատանքը, որի արդյունքը նյութական կամ հոգևոր բարիքներն են, մարդու ունակությունների, նրա ֆիզիկական ու հոգևոր կարողությունների ծախսման գործընթաց է, և որպես այդպիսին՝ աշխատանքը չի կարող ինքնուրույն գոյություն ունենալ, քանի որ այն մարդու կենսագործունեության էական հատկանիշ է ու նրանից անբաժան, իսկ աշխատողն իր աշխատուժի հետ միասին չի կարող առք ու վաճառքի առարկա դառնալ այն հասարակության մեջ, որտեղ իրավական ազատություն ունի. նրա նկատմամբ չի կարող արտափնատեսական հարկադրանք գործադրվել: Միանգամայն այլ հատկություններ էին գործում, օրինակ, ստրկատիրական հասարակարգում, երբ ստրուկը հավասարեցված էր արտադրության միջոցներին, բացարձակորեն իրավագուրկ էր, ազատ կերպով գնվում և վաճառվում էր իր ֆիզիկական և հոգևոր

կարողությունների՝ աշխատուժի հետ միասին, հետևապես նա չէր կարող փնտրել հարաբերությունների սուբյեկտ լինել: Անմիջական արտադրողների նկատմամբ արտափնտրելի հարկադրանքը պահպանվում էր նաև ֆեոդալական հասարակության մեջ, և միայն շուկայական փնտրության՝ որպես փնտրության փորձարկող ձև դառնալու շրջանում, երբ արտադրության անմիջական նպատակը դարձավ շահույթի ստացումը՝ բարիքներ արտադրելու և դրանք շուկայում իրացնելու միջոցով, որն անհամեմատ ավելի արդյունավետ էր նախորդ՝ բնափրային ձև ունեցող ֆեոդալական փնտրության նկատմամբ, ակնհայտ դարձան նաև վարձու աշխատանքի վրա հիմնված արտադրության առավելությունները: Այդպիսի հարաբերությունների վրա հիմնված ապրանքային փնտրությունները ձևավորվել էին ապրանքադրամային հարաբերությունների պարմական զարգացման արդյունքում, դեռևս ֆեոդալական փնտրելի համակարգի փորձարկության պայմաններում, իսկ XVIII-XIX դդ. ընթացքում վարձու աշխատանքի վրա հիմնված ապրանքադրամային հարաբերությունները աստիճանաբար փորձարկող դարձան մի շարք արդյունաբերական զարգացած երկրներում, որին մեծապես նպաստեց ճորտարհիական իրավունքի օրենսդրական վերացումը: Նոր պայմաններում արտադրության միջոցների սեփականատերերը և անմիջական աշխատողը, որը գուրկ էր այդ միջոցներից, բայց իրավական ազատություն ուներ, կարող էին հարաբերությունների մեջ մտնել որպես շուկայի իրավահավասար սուբյեկտներ: Աշխատանքի շուկան ձևավորվում է այդ օբյեկտիվ պայմանների առկայությամբ և փնտրելի անհրաժեշտության ազդեցությամբ, շնորհիվ որի շուկայի սուբյեկտների հարաբերությունները գուր փնտրելի թվանդակություն ունեն, և նրանց՝ միմյանցից ունեցած կախվածությունը նույնպես փնտրելի բնույթ ունի:

Աշխատանքի շուկայի ձևավորման պարմական պայմանների վերոհիշյալ համառոտ նկարագրից հետո մեկ անգամ ևս անդրադառնալով այդ շուկայի օբյեկտին՝ այն յուրահատուկ ապրանքին, որը փվյալ դեպքում առք ու վաճառքի առարկան է, որի նկատմամբ պահանջարկ են ներկայացնում գործարարներն ու պետությունը, իսկ առաջարկը՝ փնային փնտրությունները: Ինչպես արդեն նշվել է, աշխատանքի նկատմամբ պահանջարկը աճանցյալ բնույթ ունի: Գնորդի համար հետաքրքրություն է ներկայացնում ոչ թե աշխատանքն ինքնին, այլ այդ աշխատանքի գործադրմամբ ստեղծվող բարիքը, այսինքն՝ պահանջարկը ներկայացնողը գնահատում է աշխատանքի արդյունքը: Ելնելով դրանից և նկատի ունենալով նաև, որ շատ դժվար է աշխատանքի շուկայի օբյեկտի դերում ներկայացնել և հիմնավորել աշխատանքը, հաճախ այդ գործառնությունը փորձում են վերագրել, ամրագրել այսպես կոչված՝ «աշխատանքի ծառայություններին»: Մակայն, եթե աշխատանքն ինքը առք ու վաճառքի առարկա չէ, քանի որ առք ու վաճառքի պահին այն պարզապես գոյություն չունի, ապա այդ «աշխատանքի ծառայությունները» կարող են իրենց զգացնել փալ միայն աշխատանքի գործընթացն ավարտելուց հետո և ոչ թե նախօրոք: Այնինչ, առք ու վաճառքի գործարքի պահին պահանջարկ ներկայացնողը գնահատում է ապրանքի օգտակարությունը, դրա սպառողական հատկանիշները, փվյալ դեպքում՝ աշխատանք կարարողի ունակությունները, նրա ֆիզիկական և հոգևոր կարողությունների ամբողջությունը կամ աշխատուժը՝ իրեն հատուկ որակներով, որը նա կարող է

ժամանակավորապես փնտրիմել և օգտագործել այս կամ այն բարիքն ար-
տադրելու և շուկա հանելու համար: Աշխատուժի կրողը կամ սեփականատերը,
իր հերթին, իր ֆիզիկական և հոգևոր կարողությունների՝ աշխատուժի փնտրի-
նումն ու օգտագործումը ժամանակավորապես զիջում է գնորդին, իհարկե որո-
շակի վարձապրության դիմաց, որն էլ աշխատուժի գինն է: Գործարքը միշտ էլ
ժամանակավոր բնույթ ունի, այլապես ինքը՝ աշխատուժի կրողը, կվերածվեր
ապրանքի, ինչպես ստրուկը: Գնորդը կարարվելիք աշխատանքի օգտակարու-
թյան մասին կարող է գաղափար կազմել միայն փեղեկանալով վաճառողի՝ այս
կամ այն արտադրատեսակի գործառնություններ իրականացնելու կամ պարզ
գործողություններ կատարելու ունակություններին, այսինքն՝ աշխատուժի որա-
կին և ըստ այդմ էլ գնահատում է այն, իսկ վաճառողը, որն առաջարկում է իր
ծառայությունը կամ զիջում է իր աշխատուժի փնտրիմումն ու օգտագործումը
ժամանակավորապես, գինը սահմանելիս, որպես հիմք է ընդունում իր աշխա-
տուժի վերաբարձրության ծախսերը՝ նկատի ունենալով անձամբ իր և իր ընտա-
նիքի աճող պահանջմունքների բավարարման անհրաժեշտությունը, նյութական
և հոգևոր բարիքների գների սպասվող փոփոխությունները և այլն: Այսպիսով,
աշխատուժի գինը, որը շուկայում դրսևորվում է իբրև աշխատանքի գին, ձևա-
վորվում է աշխատուժի սահմանային օգտակարությամբ որոշվող պահանջարկի
գնի և աշխատուժի սեփականատիրոջ և նրա ընտանիքի վերաբարձրության
կամ, որ նույնն է, աշխատուժի արտադրության ծախսերով որոշվող առաջարկի
գնի փոխադեցության արդյունքով, երբ գնորդն ու վաճառողը համաձայնու-
թյան են գալիս աշխատուժի ժամանակավոր առք ու վաճառքի գնի, այսինքն՝
աշխատավարձի մեծության վերաբերյալ:

Աշխատանքի շուկան մյուս ապրանքների շուկաների համեմատությամբ մի
շարք առանձնահատկություններ ունի: Նախ, այսպեղ գների հետ միասին մեծ
նշանակություն ունեն ոչ գնային պայմանները կամ գործոնները՝ աշխատանքա-
յին միջավայրը, գրավչությունը, անվտանգությունը, ունակությունները զար-
գացնելու հնարավորությունը և այլն: Երկրորդ, աշխատանքի շուկայի վրա որո-
շակի ազդեցություն են թողնում այնպիսի ինստիտուցիոնալ կառույցներ, ինչ-
պիսիք են՝ պետական մարմինները, արհմիությունները, ձեռնարկատերերի
միությունները և այլն: Երրորդ, այդ շուկայում վաճառվող ապրանքը խիստ
փարբերակված է, և գոյություն ունեն աշխատանքի բազմաբնույթ շուկաներ, որ-
պեղ առաջարկվում է փարբեր մասնագիտությունների փրապետող անձանց
աշխատուժը: Չորրորդ, աշխատանքի գինը կամ աշխատավարձի մեծությունը
մյուս ապրանքների գների համեմատությամբ քիչ շարժուն կամ «ճկուն» է: Նի-
գերորդ, աշխատանքի շուկայում աշխատուժի կրողները վաճառում են իրենց
ունեցած միակ ապրանքը, որից անմիջականորեն կախված է նրանց կենսամա-
կարդակը, այդ պարճառով էլ վաճառողների և գնորդների միջև հաճախ սուր
հակասություններ են առաջ գալիս: Այս գործընթացներում ակտիվ մասնակցու-
թյուն է ցուցաբերում պետությունը՝ սահմանելով նվազագույն աշխատավարձը,
աշխատօրվա փողությունը, գործազուրկների նպաստի մեծությունը և մի քանի
այլ չափանիշներ: Աշխատանքի շուկան այդպիսով կարգավորվում է ոչ միայն
զուր փոխադեցության, այլև սոցիալական ու քաղաքական գործոնների միջոցով:
Դա խոսում է աշխատանքի շուկայի՝ ոչ կարարյալ մրցակցային շուկա լինելու

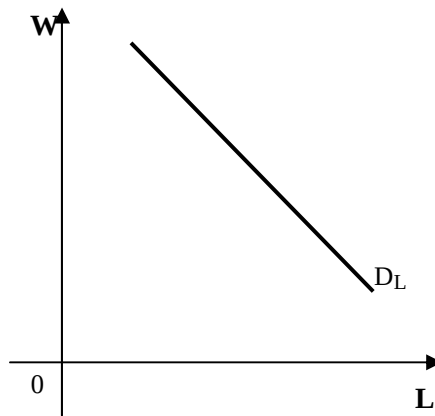
մասին: Սակայն, այդ ոչ կարարյալ մրցակցային շուկայի մասին ամբողջական պատկերացում ունենալու համար անհրաժեշտ է նախ քննարկել աշխատուժի պահանջարկն ու առաջարկը և դրանց հավասարակշռության պայմանները կարարյալ մրցակցային շուկայում: Նման վերացարկումը, որ կարարվում է ժամանակակից աշխատանքի շուկան վերլուծելիս, հնարավորություն է տալիս աշխատանքի կարարյալ մրցակցային շուկային հատուկ օրինաչափությունների հիման վրա բացահայտելու աշխատանքի ոչ կարարյալ մրցակցային շուկային բնորոշ գծերն ու առանձնահատկությունները, մանավանդ որ շուկայական փոփոխական հարաբերությունների ձևավորման և զարգացման շրջանում աշխատանքի շուկան, ինչպես և մյուս շուկաները, իր բնույթով ավելի մոտ էր կարարյալ մրցակցային շուկային:

11.2. ՊԱՏԱՆՋԱՐԿԸ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԸ ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ

Կարարյալ մրցակցային շուկայում աշխատանքի որոշակի փոխարինչուն նկատմամբ պահանջարկ են ներկայացնում միմյանց հետ մրցակցող բազմաթիվ ֆիրմաներ, իսկ աշխատանքի տվյալ փոխարինչուն առաջարկում են միևնույն որակավորումն ունեցող և միմյանցից անկախ բազմաթիվ աշխատողներ, ուստի ոչ ֆիրմաները և ոչ էլ աշխատողները չեն կարող ազդել աշխատուժի շուկայական գնի վրա: Այդ պայմաններում ձեռնարկարիտը կողմից վարձվող աշխատողների թվաքանակը կախված է աշխատուժի շուկայական գնի կամ աշխատավարձի մեծության և դրամական արտահայտությամբ աշխատանքի սահմանային արդյունքի հարաբերակցությունից: Քանի որ աշխատավարձի մեծությունը որոշվում է շուկայի պայմաններով, և ձեռնարկարիտը չի կարող փոփոխել այն, ուստի ամեն անգամ նոր աշխատողներ վարձելիս նրանց աշխատանքի սահմանային (լրացուցիչ) արդյունքի արժեքը կամ գինը նա պետք է համեմատի նրանց վճարվող աշխատավարձի հետ: Քանի դեռ աշխատանքի սահմանային արդյունքը մեծ է աշխատավարձից, որը ձեռնարկարիտը համար աշխատանքի ռեսուրսի օգտագործման սահմանային ծախսն է, նա շարունակում է նոր աշխատողներ վարձել և ավելացնել համախառն եկամուտը: Սակայն աշխատողների թվի ավելացմանը զուգընթաց սահմանային արդյունքը փոքրանում է և ապա հավասարվում աշխատանքի սահմանային ծախսերին ($MRP=MRC$), որից հետո նոր աշխատողներ վարձելը ոչ միայն եկամտաբեր չէ, այլև կորուստների է հանգեցնում: Ուստի ձեռնարկարիտը դադարեցնում է աշխատողներ վարձելը, երբ սահմանային եկամուտն ու սահմանային ծախսերը հավասարվում են: Եթե, օրինակ, վարձված աշխատողների թիվն այնպիսին է, որ նրանց որոշ մասի աշխատանքի սահմանային ծախսերը (MRC) մեծ են նրանց աշխատանքով ստեղծվող սահմանային արդյունքի արժեքից (MRP), ապա նրանք չեն փոխհատուցում իրենց վրա ֆիրմայի կողմից կարարված ծախսերը և ազարվում են աշխատանքից:

Քանի որ աշխատանքի կարարյալ մրցակցային շուկայում աշխատուժի գինը կամ աշխատավարձի մեծությունը որոշվում են շուկայի պայմաններով՝ ձեռնարկարիտից և աշխատողներից անկախ որոշակի գործոնների ազդեցու-

թյամբ, ուստի ձեռնարկատերերը ավելի մեծ պահանջարկ կներկայացնեն, եթե աշխատավարձի մակարդակը (դրույքը) կամ աշխատուժի շուկայական գինը ցածր է, և ընդհակառակը: Աշխատավարձի դրույքը բարձրացնելու դեպքում ձեռնարկատերերը ծախսերի և եկամուտների հավասարակշռությունը պահպանելու նպատակով կկրճատի պահանջարկը, իսկ ցածրանալու դեպքում՝ աշխատուժի պահանջարկը կավելացնի: Աշխատուժի պահանջարկի և աշխատավարձի միջև ֆունկցիոնալ կապի բնույթը կարելի է ցույց տալ գրաֆիկորեն (տե՛ս գծապատկեր 11.1):



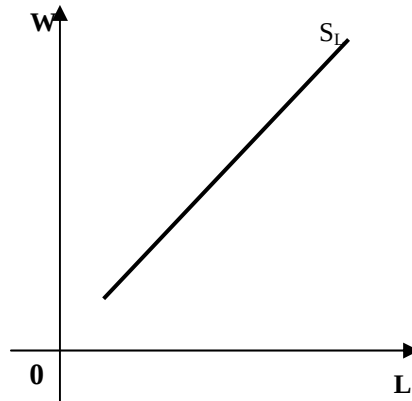
*L-ը պահանջվող աշխատանքի քանակն է,
W-ն՝ աշխատավարձի մեծությունը:*

¶ 1.3. ԴՊՈՒՄ 11.1. Աշխատուժի պահանջարկի կորը

Աշխատուժի պահանջարկի կորը, որը, գնից կախված, վարընթաց տեսք ունի, արտացոլում է աշխատանքի նվազող սահմանային եկամտաբերությունը, որի ազդեցությամբ աշխատավարձի բարձրացումը կրճատում է աշխատուժի նկատմամբ պահանջարկը: D_L կորի ցանկացած կետ ցույց է տալիս, թե որքան է աշխատուժի պահանջարկը աշխատավարձի տվյալ մակարդակի պայմաններում:

Միանգամայն այլ են աշխատուժի առաջարկի մեծությունը որոշող գործոնները: Կարարյալ մրցակցային շուկայում աշխատողները հավակնում են եղած ազատ աշխատատեղերին ազատ մրցակցային պայմաններում: Բայց, դրա հետ միասին, գործազրկության բացակայության դեպքում, որը նույնպես կարարյալ մրցակցային շուկայի հատկանիշներից է և դասական տնտեսագիտության հիմնադրույթներից մեկը, աշխատուժի նկատմամբ պահանջարկ ներկայացնողները ստիպված կլինեն աշխատավարձի ավելի բարձր դրույքներ սահմանել, քանի որ ֆիրմաներն այդ պարագայում պետք է ավելացնեն աշխատողների թվաքանակը մյուս ճյուղերից, այլ ձեռնարկություններից կամ տնտեսական շրջաններից՝ հրապուրելով աշխատողներին ավելի բարձր վարձատրությամբ: Նման իրավիճակում աշխատուժի առաջարկը կարող է մեծանալ նաև այն անձանց հաշվին,

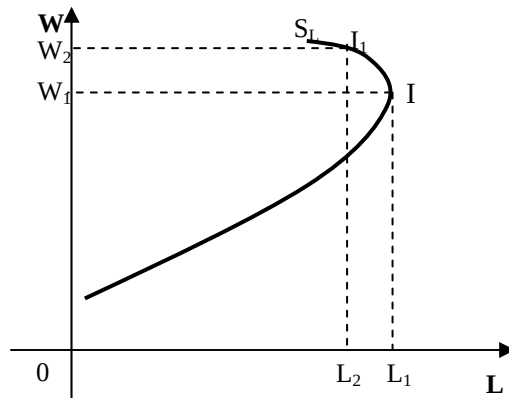
ովքեր չէին աշխատում ավելի ցածր վարձաբաժնի պարճաբաժնի, ինչպես նաև փոխադրվում էին աշխատանքով զբաղվողների հաշվին, ովքեր գերադասում են վարձու աշխատանքի անցնել՝ նկատի ունենալով բարձր աշխատավարձը: Այսպիսով, աշխատուժի առաջարկը մեծանում է աշխատավարձի մակարդակի աճի հետ միասին: Աշխատուժի առաջարկի և աշխատավարձի մեծության ֆունկցիոնալ կախվածության գրաֆիկական պատկերը (գծապատկեր 11.2) ցույց է տալիս, որ աշխատուժի առաջարկի S_L կորը վերընթաց է:



Պատկեր 11.2. Աշխատուժի առաջարկի կորը

Աշխատուժի առաջարկի կորը ցույց է տալիս, որ աշխատավարձի բարձրացումը ուղեկցվում է աշխատուժի առաջարկի ավելացմամբ, իսկ ցածրացումը՝ առաջարկի կրճատմամբ: Աշխատուժի ամբողջական առաջարկը կախված է նաև այլ գործոններից, ինչպիսիք են՝ երկրի բնակչության ընդհանուր թվաքանակը, դրա մեջ փոփոխվող ակտիվ բնակչության տեսակարար կշիռը, աշխատուժի միջին տեղեկությունը, աշխատողների մասնագիտական և որակական կազմը և այլն:

Աշխատանքի շուկայում անհատական առաջարկի ձևավորման մեջ, ինչպես ցույց են տալիս ուսումնասիրությունները, որոշակի դեր են խաղում առանձին աշխատողների եկամտի մեծությունն ու ազատ ժամանակի սահմանները: Մարդիկ հակված են աշխատելու և ավելացնելու աշխատանքային ժամանակը, քանի դեռ նրանց՝ աշխատավարձի ձևով ստացվող եկամուտները, իրենց կարծիքով, դեռևս բավարար չեն բարեկեցիկ և նյութապես ապահով կյանքի համար, իսկ եկամուտների որոշակի մակարդակից սկսած, երբ նյութական դրությունը բարելավվում է, և ընթացիկ սպառում է բարեկեցիկ կյանքով, հակված են ավելի քիչ աշխատելու, մեծացնելու ազատ ժամանակը՝ աշխատաժամանակի հաշվին և օգտվելու հանգստի ու ինքնազարգացման, ինքնահասարակարման հնարավորությունից: Անհատական առաջարկի այս հակումներից առաջինը, երբ աշխատողի նյութական պայմանները նրան ստիպում են ավելի շատ աշխատել, կոչվում է փոխարինման ազդեցություն: Գծապատկեր 11.3-ը աշխատուժի անհատական առաջարկի գրաֆիկական պատկերն է, որտեղ առաջարկի կորը արագացվում է վերոնշյալ առանձնահատկությունը:



Պատկեր 11.3. Աշխատուժի անհատական առաջարկի կորը

Մինչև I կետը առաջարկի կորը վերընթաց է, այսինքն՝ աշխատավարձի բարձրացումը ուղեկցվում է աշխատուժի առաջարկի ավելացմամբ, իսկ դրանից հետո առաջարկի կորը փոխում է ուղղությունը՝ սպանալով հակառակ թեքություն՝ ցույց տալով, որ աշխատավարձի հետագա բարձրացումը ուղեկցվում է ոչ թե առաջարկի ավելացմամբ, այլ ընդհակառակը՝ կրճատմամբ, օրինակ՝ I_1 կետում, որտեղ առաջարկը փոքր է I կետին համապատասխանող առաջարկից ($L_2 < L_1$), չնայած I_1 կետում աշխատավարձը ավելի բարձր է (W_2), քան աշխատավարձը I կետում (W_1): Ստացվում է այնպես, որ միևնույն գործունը՝ աշխատավարձի մեծությունը, մի դեպքում խթանում է անհատական աշխատուժի առաջարկը (մինչև I կետը), իսկ մյուս դեպքում՝ սահմանափակում կամ կրճատում է այդ առաջարկը: Դա տեղի է ունենում այն պարագայում, որ քանի դեռ աշխատողների եկամուտները փոքր են, իսկ աշխատավարձը բարձրանալու միջոցով ունի, աշխատած յուրաքանչյուր ժամը բարձր է վարձավորվում, իսկ ազատ ժամանակի ամեն մեկ ժամը նրանց կողմից դիմում է որպես ձեռքից բաց թողած եկամուտ, աշխատողը ձգտում է բաց չթողնել այդ հնարավորությունը՝ ազատ ժամանակը փոխարինելով աշխատաժամանակով: Դրանով, փաստորեն, ազատ ժամանակը փոխարինվում է ապրանքների և ծառայությունների որոշակի քանակությամբ, որ աշխատողը ձեռք է բերում շնորհիվ աշխատավարձի աճի: Այդ փոխարինման ազդեցությունը դրսևորվում է մինչև I կետը (գծապատկեր 11.3), այսինքն՝ մինչև առաջարկի կորի՝ դեպի հակառակ ուղղությամբ շարժումը:

Եկամտի ազդեցությունը սկսում է գերակշռել, երբ աշխատողը հասնում է որոշակի նյութական բարձր բարեկեցության մակարդակի, որն, իհարկե, փոխում է մարդու վերաբերմունքը ազատ ժամանակի նկատմամբ: Այդ ազատ ժամանակն արդեն աշխատողի կողմից չի դիմում որպես հանուրդ՝ հնարավոր ավելի բարձր եկամտից, այլ որպես վայելքի և ինքնագարգացման ժամանակ, մանավանդ որ եկամուտների նախորդ աճը թույլ է տալիս ավելի քիչ աշխատելու դեպքում էլ ապահովել իրեն և իր ընտանիքին անհրաժեշտ նյութական և հոգևոր բարիքներով: Այդ պարագայում էլ առաջարկի կորի՝ I կետից անցնելուց հետո եկամտի ազդեցությունը շոշափելի է դառնում, որն արտահայտվում է առաջարկի կրճատման մեջ I_1 կետում, չնայած աշխատավարձն այդ կետում ավելի

բարձր է: Քանի որ խոսքը աշխարհի անհատական առաջարկի մասին է, ուստի դժվար է ասել, թե աշխարհավարձի ինչպիսի մեծությունից է սկսում եկամտի ազդեցությունը գերակշռել փոխարինման ազդեցությանը: Մարդկանց պարկերացումները իրենց նյութական բարեկեցության և եկամտի իրական մեծության մասին փարբեր են: Միայն անհրաժեշտ է նշել, որ առաջարկի կորը ամբողջական առաջարկի կամ ճյուղային մակարդակով հակառակ թեքության միջոցով չի ցուցաբերում, այսինքն՝ փոխարինման ազդեցությունն ու եկամտի ազդեցությունը իրենց զգացնել են փալիս միայն անհատական առաջարկի շրջանակներում:

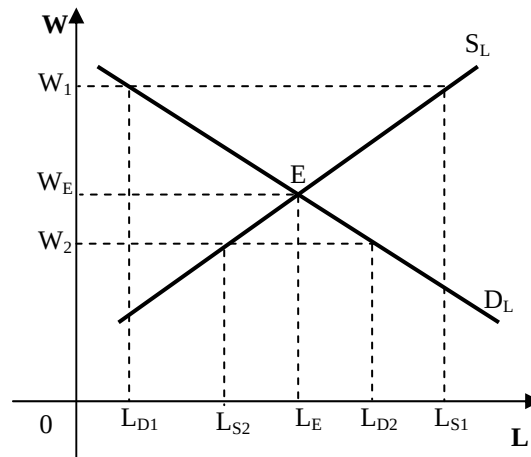
11.3. ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆԸ ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ: ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԸ՝ ՈՐՊԵՍ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅԱՆ ԳԻՆ

Եթե պահանջարկի և առաջարկի առանձին-առանձին քննարկումն անհրաժեշտ է շուկայական փոխարկության հատուկ այդ երևույթների բնորոշ գծերն ու առանձնահատկությունները ցույց տալու համար, ապա դրանց համապեղ վերլուծությունը, փոխկապվածության և փոխազդեցության բնույթի բացահայտումը հնարավորություն են տալիս պարկերացում կազմելու շուկայական մեխանիզմի կառուցվածքի և շարժիչ ուժերի մասին: Ինչպես ցանկացած շուկայում, այնպես էլ աշխարհային շուկայում պահանջարկն ու առաջարկը փոխապայմանավորված են, ապահովում և իմաստավորում են միմյանց գոյությունը: Տվյալ դեպքում, երբ խոսքը աշխարհային շուկայի մասին է, աշխարհի պահանջարկն ու առաջարկը քննարկելիս անհրաժեշտ է առանձնակի ուշադրություն դարձնել մրցակցության բնույթին, որն ավելի հեռու է կարարյալ լինելուց, քան ապրանքային շուկաներում: Այնուամենայնիվ, պահանջարկի և առաջարկի փոխազդեցության քննարկումը պետք է սկսել կարարյալ մրցակցային շուկայի պայմաններից ելնելով, որը թույլ է տալիս աշխարհային իրական ոչ կարարյալ շուկան վերլուծելիս օգտագործել նախորդ դիֆարկման արդյունքները՝ աշխարհային շուկային բնորոշ ընդհանուր հատկանիշների վերաբերյալ:

Աշխարհային կարարյալ մրցակցային շուկայի իրադրության վերլուծությունը սկսենք պահանջարկի և առաջարկի կորերի համադրումից (գծապարկեր 11.4):

Աշխարհի պահանջարկի կորի և առաջարկի կորի հարման E կետը ցույց է տալիս առաջարկի և պահանջարկի հավասարությունը՝ աշխարհավարձի դրույթի որոշակի մակարդակը (W_E) և դրանով պայմանավորված առաջարկի մեծությունը (L_E): E կետում շուկան գտնվում է հավասարակշռության վիճակում, այսինքն՝ ձեռնարկատերերը կարող են և ցանկանում են վճարել W_E դրույքաչափով աշխարհավարձ, իսկ աշխարհավորները պարարաստ են, իրենց հերթին, L_E մեծությամբ աշխարհի առաջարկել այդ W_E գնով: E կետը միաժամանակ, լիակարար մրցակցային շուկայում, բնութագրում է լրիվ զբաղվածության վիճակը, երբ բոլոր աշխատողները ընդունված են աշխարհային: Մնացած դեպքերում, երբ աշխարհավարձը մեծ է կամ փոքր W_E -ից, հավասարակշռությունը աշխա-

տանքի շուկայում խախտվում է: Այդպիսով, երբ պահանջարկն ու առաջարկը հավասարվում են, աշխատավարձը դրսևորվում է որպես հավասարակշռության գին աշխատանքի շուկայում:



Պ ի ձ ձ ի ի»ձ 11.4. Հավասարակշռությունը աշխատանքի շուկայում

Աշխատավարձի դրույքի ցանկացած փոփոխություն W_E մակարդակից դեպի վեր կամ դեպի վար համապատասխան փոփոխություններ է առաջ բերում թե՛ պահանջարկի և թե՛ առաջարկի ծավալների մեջ՝ առաջինի վրա հակադարձ, իսկ երկրորդի վրա՝ ուղիղ համեմատական ազդեցությամբ: Այսպես, եթե աշխատավարձի դրույքը բարձրանում է մինչև W_1 մակարդակը, ապա պահանջարկը սեղմվում է և սահմանափակվում $0-L_{D1}$ հատվածով, իսկ առաջարկն ընդլայնվում է մինչև $0-L_{S1}$ մակարդակը, որը մեծ է պահանջվող քանակից $L_{S1}-L_{D1}$ մեծ հատվածի չափով: Դա այնպիսի իրավիճակ է, երբ լրիվ զբաղվածությունից մեծ շեղում է տեղի ունենում՝ աշխատողները շատ ավելի քիչ են, քան աշխատել ցանկացողները, որոնք պարտասու են աշխատել իրենց համար ձեռնարկ W_1 բարձր աշխատավարձով: Այլ իրավիճակ է ստեղծվում աշխատավարձի իջնելու դեպքում: Եթե, օրինակ, հավասարակշռության W_E մակարդակից իջնում է մինչև W_2 մակարդակը, արդեն պահանջարկն է մեծանում՝ $0-L_E$ չափից հասնելով $0-L_{D2}$ -ի, իսկ առաջարկը սահմանափակվում է $0-L_{S2}$ հատվածով, որի հեջանքով ազատ աշխատատեղեր են գոյանում, քանի որ աշխատուժի տերերը չեն ցանկանում աշխատել W_2 ցածր աշխատավարձով:

Աշխատանքի շուկայի հավասարակշռության նկարագրված երկու շեղումներն էլ կարարյալ մրցակցության պայմաններում կայուն բնույթ չունեն, իրադրությունը շրջվում է շուկայական մեխանիզմին հարուկ կարգավորիչ լծակների ազդեցությամբ: Եթե առաջարկը գերազանցում է պահանջարկը, ինչպես առաջին դեպքում է, երբ աշխատավարձի դրույքը մեծ է հավասարակշռության W_E գնից, գործազրկություն է առաջ գալիս, մարդիկ հակված են աշխատանք գտնելու՝ թեկուզ ցածր աշխատավարձով, որն իր ազդեցությունն է թողնում նաև արտադրության մեջ տվյալ պահին զբաղված աշխատողների վարքագծի վրա, իսկ ձեռնարկատերերը տվյալ դեպքում պարտասու են ավելի մեծ

թվով աշխատողներ վարձելու՝ աշխատավարձի մակարդակն իջեցնելու պայմանով: Աշխատուժ առաջարկողներն էլ, իրենց հերթին, և միմյանց միջև մրցակցության պայմաններում, պատրաստ են աշխատելու՝ գործազուրկներն աշխատանք ունենալու, իսկ զբաղվածներն իրենց աշխատատեղը չկորցնելու համար: Երկրորդ դեպքում, երբ աշխատուժի նկատմամբ պահանջարկն է գերազանցում առաջարկը՝ աշխատավարձի ցածր դրույքի պատճառով, ձեռնարկատերերը թափուր աշխատատեղերը լրացնելու համար հակված են նոր աշխատողներ վարձելու՝ թեկուզ ավելի բարձր վճարով, քան փվյալ պահին ձևավորված աշխատավարձի դրույքն է, որն էլ խթանում է աշխատողներին՝ ներգրավվելու աշխատանքի մեջ: Երկու դեպքում էլ շուկայական մեխանիզմի շարժիչ ուժերը առաջարկն ու պահանջարկը փանում են դեպի հավասարակշռության դիրքն ու հավասարակշռության գիծը, որոնք վերականգնվում են նոր մակարդակներով և նորից խախտվելու հնարավորություններով: Սակայն աշխատավարձի դրույքների մեծության փոփոխությունները կախված են ոչ միայն շուկայական իրադրությունից, այլև աշխատանքի շուկայից դուրս գրնվող այլ գործոններից, որոնք հանդես են գալիս որպես աշխատավարձի մակարդակի վրա ազդող պայմաններ և արտահայտում են աշխատուժի վերարտադրության և օգտագործման հարաբերությունների ամբողջությունը:

11.4. ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԸ՝ ՈՐՊԵՍ ԳՈՐԾՈՆԱՅԻՆ ԵԿԱՄՈՒՏ: ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԻ ՄԵԾՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴՐԱ ՏԱՐԲԵՐԱԿՄԱՆ ՆԻՄՔՈՒՄ ԸՆԿԱԾ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԸ

Նայարնի է, որ աշխատանքը, հողի, կապիտալի և ձեռնարկատիրական գործունեության հետ միասին, արտադրության կարևորագույն գործոն է: Որպես այդպիսին՝ աշխատանքը մի շարք հատկանիշներով փարբերվում է արտադրության մյուս գործոններից: Այն, նախ, արտադրության ակտիվ գործոնն է, շնորհիվ որի արտադրության միջոցները շարժման մեջ են դրվում, և իրականացվում է բարիքների ստեղծման գործընթացը: Երկրորդ, աշխատանքն ինքնին իրային բովանդակություն չունի, շոշափելի չէ, այլ գոյություն ունի իբրև մարդու ֆիզիկական և հոգևոր կարողությունների կամ աշխատուժի ծախսման գործընթաց, որի արդյունքը նյութական և հոգևոր բարիքներն են: Երրորդ, աշխատանքը կարող է գոյություն ունենալ և որպես գործընթաց իրականացվել միայն արտադրությանը աշխատուժի կրողի՝ մարդու անմիջական մասնակցության շնորհիվ: Նշված առանձնահատուկ գծերը պայմանավորում են նաև աշխատանքի՝ որպես արտադրության գործոնի շրջանառության յուրահատուկ բնույթը շուկայական հարաբերությունների պայմաններում: Ինչպես արտադրության բոլոր գործոնները, այնպես էլ աշխատանքն ունի իր շուկայական գիծը, որը ձևավորվում է պահանջարկի և առաջարկի փոխազդեցությամբ և հավասար է աշխատավարձի դրույքին: Աշխատուժի գիծը կամ աշխատավարձը ստանում է աշխատանք կատարողը՝ աշխատուժի սեփականատերերը, և այս դեպքում աշխատավարձը դրսևորվում է իբրև գործոնային եկամուտ: Աշխատավարձը որպես գոր-

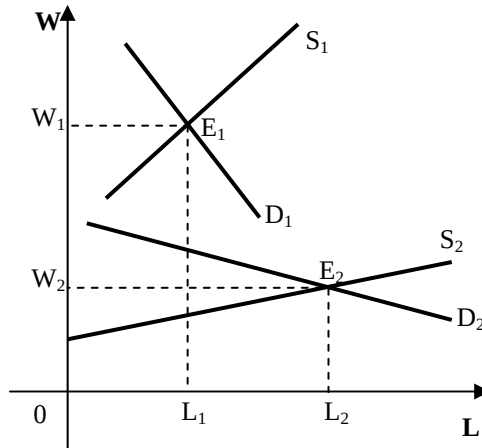
ծոնային եկամուտ դիտարկելը հնարավորություն է տալիս բացահայտելու աշխատավարձի և աշխատանքի սահմանային արդյունքի կամ արտադրողականության անմիջական առնչությունը, ցույց տալու եկամուտների՝ ըստ արտադրության գործոնների բաշխման մեխանիզմի բովանդակությունն ու կառուցվածքը: Սակայն, հիմնավորված պետք է համարել նաև այն տեսակետը, ըստ որի՝ շուկայում վաճառվում և գնվում է ոչ թե աշխատանքը, այլ տվյալ կոնկրետ աշխատանքը կատարելու ունակությունը կամ աշխատուժը: Նշված մոտեցումները իրականում այնքան էլ հակասական չեն, որքան կարող է թվալ: Դրանք միևնույն երևույթը տարբեր կողմերից դիտարկելու և քննարկելու արդյունք են: Աշխատանքի շուկան և աշխատավարձը՝ որպես աշխատանքի գին հասկացությունները տնտեսագիտության մեջ գոյություն ունեն հարյուրամյակներ շարունակ և որպես այդպիսիք՝ արտացոլում են շուկայական տնտեսության մեջ աշխատանքային հարաբերությունների բովանդակությունը: Մյուս տեսակետի կողմնակիցները ավելի քան հիմքեր ունեն պնդելու, որ աշխատավարձը աշխատուժի գինն է, որը դրսևորվում է իբրև աշխատանքի գին, քանի որ առք ու վաճառքի պահին, աշխատանքը գոյություն չունի, այն ավելի ուշ է կատարվելու, և գնորդը աշխատանքի սպասվող արդյունավետության մասին կարող է պարկերացում կազմել միայն աշխատողի ֆիզիկական և հոգևոր կարողությունների, այսինքն՝ աշխատուժի միջոցով, որն առկա է գործարքի պահին, և աշխատուժի առաջարկի հիմքում էլ ընկած են մարդու և իր աշխատուժի վերարտադրության պայմանները: Նրանք, եթե գնորդին հետաքրքրում է ապրանքի օգտակարությունը՝ տվյալ դեպքում աշխատանքի սահմանային արդյունքը, որն ըստ էության պահանջարկի գինն է, ապա առաջարկի գնի հիմքում ընկած են աշխատուժի վերարտադրության ծախսերը՝ նյութական և հոգևոր բարիքների որոշակի ամբողջություն, որը կարող է ձեռք բերվել աշխատավարձով:

Երբ խոսքը աշխատավարձի մեծության մասին է, ապա միշտ պետք է նկատի ունենալ իրական աշխատավարձը, քանի որ անվանական աշխատավարձը, որը աշխատողը ստանում է փողի ձևով, որոշակի իմաստով խորհրդանշական է և խաբուսիկ կարող է լինել տվյալ աշխատողի և նրա ընտանիքի վերարտադրության ծախսերը ծածկելու տեսանկյունից: Անվանական աշխատավարձը կարող է ցույց տալ տարբեր աշխատողների աշխատավարձերի մեծության հարաբերակցությունը, բայց ոչ՝ առանձին աշխատողի և նրա ընտանիքի բարեկեցության աստիճանը, որը կարող է ձեռք բերվել այդ աշխատավարձով: Ընտանիքի բարեկեցության մակարդակը կախված է նրանից, թե որքան նյութական և հոգևոր բարիքներ կարող է ձեռք բերել և սպառել որպես աշխատավարձ ստացած գումարով (անվանական աշխատավարձով): Ուստի իրական աշխատավարձը անվանական աշխատավարձն է՝ արտահայտված ապրանքների և ծառայությունների գներով: Քանի որ այս վերջինների գները, որպես կանոն, ավելի արագ են փոփոխվում քան աշխատավարձի դրույթները, ապա հնարավոր է, որ անվանական աշխատավարձի բարձրացումը ուղեկցվի իրական աշխատավարձի ոչ միայն անփոփոխ մնալով, այլև երբեմն իջեցմամբ, երբ ապրանքների ու ծառայությունների գներն աճում են ավելի արագ, քան աշխատավարձը, որը հարկապես զգացնել է տալիս սղաճի պայմաններում:

Աշխատավարձի մեծությունն ընդհանրապես որոշվում է արտադրության պայմաններով, քանի որ արտադրության զարգացման ասփճանից են կախված մարդկանց պահանջմունքների սահմաններն ու կառուցվածքը, որը նրանք ձգտում են բավարարել իրենց ստացած աշխատավարձով՝ ապահովելով աշխատուժի վերարտադրությունը: Այդ պարզառով աշխատուժի առաջարկի գինը միշտ էլ իր հիմքում ունի աշխատուժի վերարտադրության ծախսերի ամբողջությունը: Պահանջարկի գինը, որն արտահայտում է աշխատանքի սահմանային արտադրանքի մեծությունը, նույնպես որոշվում է արտադրության զարգացման մակարդակով կամ աշխատանքի արտադրողականությամբ: Պատահական չէ, որ աշխատավարձի մակարդակը ընդհանրապես ավելի բարձր է Կոնստանդնուպոլսի զարգացման ավելի բարձր ասփճան ունեցող երկրներում (Ֆերմանիա, Դանիա, Շվեյցարիա, ԱՄՆ, Ճապոնիա) և ցածր՝ զարգացող երկրներում: Աշխատավարձի մեծության փոփոխությունները, որ գոյություն ունեն Կոնստանդնուպոլսի երկրների և զարգացող երկրների միջև, խոսում են ոչ միայն աշխատանքի սահմանային արդյունքի, այլև աշխատուժի որակի և դրա վերարտադրության ծախսերի փոփոխությունների մասին:

Երկրի ներսում ևս աշխատավարձի մակարդակը ամեն մի կոնկրետ աշխատանքի ոլորտում կախված է աշխատողի որակավորումից և մասնագիտական պատրաստվածությունից, որն իր արտահայտությունն է գտնում աշխատանքի սահմանային արդյունքի մեծության մեջ: Շուկայական Կոնստանդնուպոլսի մեջ առավել բարձր են վարձարժեքները Կոնստանդնուպոլսի փոքրագույն զբաղված այն աշխատողները, որոնց աշխատանքն ավելի բարձրորակ է, ավելի արտադրողական, որն արդյունք է բարձրորակ աշխատուժի արտադրության և վերարտադրության նախնական զգալի ծախսերի, որոնք պետք է փոխհատուցվեն աշխատավարձի մեծությամբ (բժիշկներ, իրավաբաններ, Կոնստանդնուպոլսի դասախոսներ և այլն): Մինչդեռ, հափուկ պատրաստություն չպահանջող պարզ աշխատանքներ կատարողների աշխատավարձի դրույքները ցածր են, քանի որ այս դեպքում փոքր են թե՛ աշխատուժի վերարտադրության ծախսերը և թե՛ աշխատանքի սահմանային արդյունքը, բայց բարձր է առաջարկի առաձգականությունը՝ գնից կախված, քանի որ առաջարկի շրջանակները սահմանափակված չեն հափուկ պատրաստություն ստանալու անհրաժեշտությամբ: Այնպես է, որ աշխատանքի շուկայում վերոնշյալ աշխատողների երկու խմբերի միջև մրցակցություն չի կարող լինել, այսինքն՝ ցածրորակ աշխատուժ ներկայացնողները մրցակցում են միմյանց հետ՝ աշխատավարձի մեծության և աշխատանքային լավագույն պայմանների համար, իսկ բարձրորակ աշխատուժ ներկայացնողների շուկայում մրցակցությունը սահմանափակված է յուրաքանչյուր մասնագիտության շրջանակներով (բժիշկների, իրավաբանների, անգլերենի ուսուցիչների և այլն), ուստի առաջարկի առաձգականությունն էլ անհամեմատ փոքր է, որովհետև փոքր մասնագիտություններ ունեցող բարձրորակ աշխատուժ առաջարկողները միմյանց հետ չեն կարող մրցակցել աշխատանքի շուկայում: Այսպիսով, աշխատանքի շուկայում, աշխատանքի որակից և աշխատողի մասնագիտությունից կախված, բազմաթիվ հափուկավորված շուկաներ գոյություն ունեն, որոնցից յուրաքանչյուրում ձևավորվում է աշխատավարձի փոքր մակարդակ՝ պայմանավորված աշխատանքի կոնկրետ տեսակով, որա-

կով և մրցակցային պայմաններով: Որպես պարզագույն օրինակ, ցույց տանք բժշկի և պահակի՝ իրենց տեսակով ու որակով միանգամայն տարբեր աշխատանքների պահանջարկի ու առաջարկի առանձնահատկությունների և աշխատուժի գնի ձևավորման գրաֆիկական պատկերը (գծապատկեր 11.5):



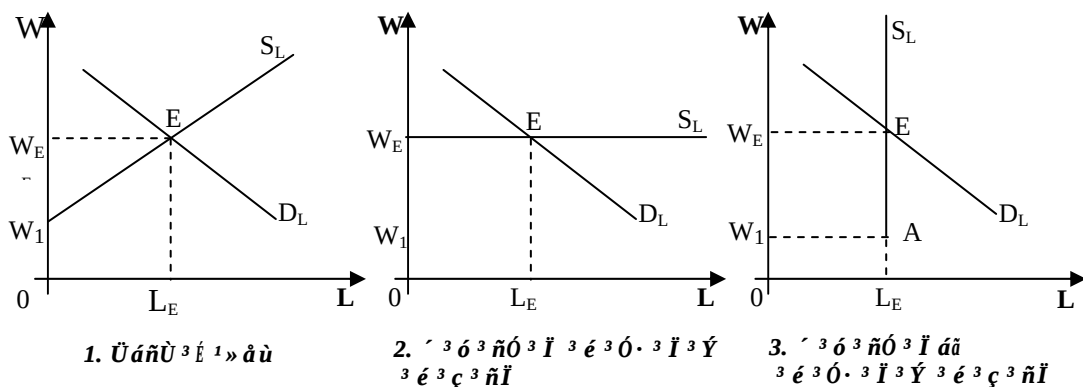
Պ ի ձ ձ ի ի 11.5. Աշխատողների չմրցակցող խմբերը աշխատանքի շուկայում

Դժվար չէ նկատել, որ բժշկի աշխատանքի պահանջարկի և առաջարկի կորերը (D_1 , S_1) և հավասարակշռության կետը (E_1) կամ աշխատուժի գինը, պահակի աշխատանքի պահանջարկի և առաջարկի (D_2 , S_2) և հավասարակշռության կետի (E_2) համեմատությամբ, միանգամայն տարբեր դիրք ունեն: Բժշկի՝ նախապես մեծ ծախսեր պահանջող և որակյալ աշխատանքի նկատմամբ շուկայում ավելի մեծ պահանջարկ է ձևավորվում, ինչպես ամեն մի սահմանափակ ռեսուրսի, որի առաջարկը փոքր է հավասարակշռության E_1 կետում և հավասար է $0-L_1$ -ի, իսկ գինը բարձր է (W_1) և պահանջարկի ու առաջարկի առաձգականությունը՝ փոքր: Մինչդեռ, նախնական պարաստվածություն չպահանջող պահակի պարզ աշխատանքը կարող է կատարել ցանկացած մարդ, առաջարկը սահմանափակ չէ և գնից կախված՝ ընդգծված առաձգական է, պահանջարկը նույնպես առաձգական է և շուկայական ցածր գների պայմաններում կարող է մեծանալ: Աշխատանքի այս երկու տարբեր տեսակների շուկայական գնի ձևավորման հիմքում ընկած է այդ աշխատանքները կատարողների աշխատուժի վերարտադրության ծախսերի մեծ տարբերությունը, որն արտացոլվում է դրանց սահմանային արդյունքի և, հետևապես, շուկայական գնի մեջ:

Գոյություն ունեն աշխատանքի նաև այնպիսի տեսակներ, որոնք իրենց բնույթով կամ աշխատանքային պայմանների առանձնահատկություններով մարդկանց համար գրավիչ չեն, կեղտոտ և փհաճ են, ծանր կամ առողջության համար վրանգավոր աշխատանքներ են, բայց հասարակության համար՝ անհրաժեշտ և օգտակար, ուստի աշխատավարձի միջոցով պետք է խթանվի նման աշխատանքը, այսինքն՝ պետք է սահմանվեն աշխատավարձի ավելի բարձր դրույքներ: Աշխատավարձի այդպիսի տարբերակումը, որը բխում է աշխատանքի բնույթի և աշխատանքային պայմանների տարբերությունը փոխա-

փողով անհրաժեշտությունից, կոչվում է հավասարեցնող կամ փոխհարուցող փարբերակում: Տնտեսական պրակտիկայում այդ փարբերակումը դրսևորվում է աշխատանքային ծանր պայմաններ ունեցող ճյուղերում՝ քիմիական, մեքանիկական և առողջության համար վրանգավոր այլ ճյուղերում, ինչպես նաև հանքահորերում կամ ծայր հյուսիսի պայմաններում աշխատողների համար՝ աշխատավարձերի ավելի բարձր դրույքների ձևով:

Աշխատավարձի փարբերակման համար հիմք են ծառայում նաև մարդկանց բնածին ընդունակությունների փարբերությունը, փաղանդը: Իրենց փաղանդով աչքի ընկնող մասնագետների աշխատանքի գնի մեջ առկա են ռենտայի փարբեր, քանի որ նման աշխատանքը դասվում է խիստ սահմանափակ ռեսուրսների (ինչպես օրինակ՝ հողի) թվին: Եթե այս տեսանկյունից վերլուծենք վարձու աշխատողների եկամուտների կառուցվածքը, ապա այդ եկամուտների մեջ կարելի է առանձնացնել երկու բաղադրիչ՝ առաջինը վարձու աշխատողին իր աշխատատեղում պահող կամ զսպող աշխատավարձն է, իսկ երկրորդը՝ փոխտնտեսական ռենտան, որի մեծությունը կախված է աշխատողի ընդունակություններից ու փաղանդից, ընդ որում՝ որքան ավելի ընդունակ և փաղանդավոր է աշխատողը, այնքան ավելի փոքր է նրա աշխատանքի առաջարկի առաձգականությունը և մեծ է փոխտնտեսական ռենտան: Յուրյ փանք այդ կախվածության պարկերը գրաֆիկների միջոցով՝ երեք փարբեր դեպքերի համար (գծապարկեր 11.6):



Պատկեր 11.6. Զսպող աշխատավարձը և փոխտնտեսական ռենտան աշխատանքի շուկայում

Առաջին դեպքում աշխատավարձը ներկայացված է OW_EEL_E ուղղանկյան մակերեսով, որի մի մասը՝ OW_1EL_E -ն իրենից ներկայացնում է զսպող մասը: Դրա վերին սահմանը անցնում է առաջարկի կորի երկայնքով, և եթե աշխատանքի գինը ցածր լինի կորի թեքությամբ որոշվող շուկայական նվազագույն գնից, ապա աշխատողը կհրաժարվի աշխատանքից կամ կփոխադրվի այլ աշխատանքի՝ աշխատավարձի զսպող բաղադրիչը իր գործառնությամբ չի կարարի: Կարարյալ մրցակցային շուկայում յուրաքանչյուր աշխատողի աշխատավարձը որոշվում է շուկայական հավասարակշռության դրույքով (W_E), որն ավելին է, քան նրա կողմից ընդունելի նվազագույն գինը, բացառությամբ սահմանային

աշխատողի, որի համար աշխատավարձի գապող բաղադրիչը համընկնում է նրա համար ընդունելի նվազագույն աշխատավարձին: Այսպիսով, գապող աշխատավարձի մեծությունը որոշվում է աշխատանքի օգտագործման այլընտրանքային արժեքով, որը առաջին դեպքում ներկայացած է $0W_EEL_E$ քառանկյան $0W_1EL_E$ մասով, իսկ մյուս մասը՝ W_1-W_EE եռանկյունին այն բաղադրիչն է, որը գերազանցում է աշխատանքի այլընտրանքային օգտագործման արժեքը՝ փնտրեսական ռենդան:

Երկրորդ և երրորդ դեպքերը ծայրահեղ դեպքերն են, երբ առաջարկը բացարձակ առաձգական է (11.6.2) և բացարձակ ոչ առաձգական (11.6.3): Երկրորդ դեպքում, որպեսզի աշխատանքի առաջարկը բացարձակ առաձգական է, աշխատողի եկամուտն ամբողջությամբ ($0W_EEL_E$ մակերեսով) գապող աշխատավարձն է, իսկ փնտրեսական ռենդան չի ձևավորվում: Նման իրավիճակը ավելի շարքնորոշ է ցածր որակավորում ունեցող աշխատողներին, որոնք հեշտությամբ փոխում են աշխատատեղը՝ գների աննշան փոփոխության դեպքում այս կամ այն տեսակի պարզ աշխատանքը փոխելով նման այլ աշխատանքներով: Միանգամայն այլ է իրադրությունը երրորդ դեպքում (11.6.3), երբ օգտագործվում է խիստ սահմանափակ չափով գոյություն ունեցող յուրահատուկ աշխատանքը (օրինակ՝ հանրահայտ երգչի կամ գեղանկարչի), որը բացառիկ է իր տեսակի մեջ, որի առաջարկը ամեննին առաձգական չէ, այսինքն՝ այդ ռեսուրսի օգտագործման այլընտրանքային արժեքը կամ այլընտրանքային ծախսերը բացակայում են, առաջարկի կորը (S_L) ուղղաձիգ տեսք ունի, բայց սկսվում է ոչ թե գնի 0 մակարդակից, այլ W_1 գնին համապատասխանող A կետից (ոչ ոք չի աշխատի՝ սկսած գնի 0 մակարդակից), և $0W_EEL_E$ քառանկյան ամբողջ մակերեսը իրենից ներկայացնում է փնտրեսական ռենդան: Նման յուրահատուկ և հազվագյուտ աշխատանքի փնտրեսական ռենդանի չափերը կախված են միայն պահանջարկի մեծությունից և կարող են փափանկել պահանջարկի կորի դիրքի փոփոխության ազդեցության տակ:

Հասարակական արտադրության զարգացմանը զուգընթաց, աշխատանքի բաժանման խորացման, նոր մասնագիտությունների երևան գալու և աշխատողների մասնագիտական կազմի ընդլայնման և աշխատողների ներճյուղային և միջճյուղային տեղաշարժերի մեղմացման անհրաժեշտության ազդեցությամբ աշխատավարձի տարբերակումը կարող է նոր ձևեր ու դրսևորումներ ցուցաբերել:

Աշխատավարձի տարբերակման հիմքերից մեկն էլ մարդկային կապիտալում ներդրումներ կատարելու անհրաժեշտությունն է: Մարդկային կապիտալ ասելով պետք է հասկանալ մարդու ներուժային կարողությունների ամբողջությունը, որը ձևավորվում և հարստանում է նրա կյանքի ու գործունեության ընթացքում: Ներդրումները մարդկային կապիտալում այն ծախսերն են, որ կատարում են աշխատողները, ձեռնարկատերերը և պետությունը կրթության, մասնագիտական պատրաստության, որակավորման բարձրացման, բուժապասարկման և այլ ուղղություններով, որոնք անմիջականորեն կամ վերջին հաշվով նպաստում են աշխատանքի արտադրողականության բարձրացմանը: Ձեռնարկատիրոջ կողմից աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման համար կատարվող ծախսերն, օրինակ, պետք է ներդրումներ համարել, որոնք նրան

թույլ են փալիս ներկա ծախսերի միջոցով ապահովել եկամուտների ավելի մեծ հոսք ապագայում: Նույնը կարելի է ասել փնային փնփնությունների մասին՝ նրանք, ովքեր ավելի շատ միջոցներ են ծախսում իրենց կրթության և մասնագիտական որակների բարձրացման համար, իրենց գործունեության ընթացքում ավելի մեծ եկամուտներ են ստանում, քան նրանք, ովքեր այդ նպատակով ավելի քիչ են ծախսում: Ավելի մեծ եկամուտների ստացումը բացառվում է նրանով, որ նախ՝ կրթությամբ ու մասնագիտական գիտելիքներով բարձրորակ աշխատողների թիվը հարաբերականորեն փոքր է, հետևապես փոքր է նաև նրանց աշխատանքի առաջարկը, երկրորդ՝ նրանց աշխատանքն ավելի արտադրողական է և մեծ պահանջարկ ունի: Տնփնական պրակտիկան ցույց է փալիս, որ ավելի կրթված և մասնագիտական գիտելիքներով բարձրորակ աշխատողների աշխատավարձը ավելի արագ է բարձրանում, քան այն աշխատողներինը, որոնք կրթության ավելի ցածր մակարդակ և մասնագիտական պակաս գիտելիքներ ունեն: Պետությունն, իր հերթին, ամբողջ երկրի մասշտաբով, ներդրումներ կատարելով մարդկային կապիտալում, ոչ միայն նպաստում է աշխատանքի արտադրողականության բարձրացմանը, այլև սոցիալական կարևոր խնդիր է լուծում՝ ձգվում է անհատների համար որոշակի սահմաններում ապահովել կրթության և մասնագիտական գիտելիքներ ստանալու հավասար պայմաններ:

11.5. ՈՉ ԿԱՏԱՐՅԱԼ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ

Աշխատանքի կատարյալ մրցակցային շուկայի վերլուծությունը բերում է այն համոզման, որ շուկայական մեխանիզմը իր գործողությամբ՝ մրցակցության և գների միջոցով կարգավորում է կոնկրետ աշխատանքի փառքեր փնասկների բաշխումը և վերաբաշխումը փնփնության մեջ և բացառում է շատ թե քիչ երկարափն գործազրկության հնարավորությունը: Կայուն գործազրկության առկայությունը, իր հերթին, խոսում է այն մասին, որ աշխատանքի շուկայում բացակայում են լիակատար մրցակցության պայմանները՝ աշխատուժի ազատ ներհոսքը և արտահոսքը աշխատանքի շուկայի փառքեր հատվածների միջև, առաձգական (ճկուն) աշխատավարձը, կատարյալ փնդեկափությունը և այլն: Նավասարակշռության վիճակից աշխատավարձի մակարդակի կայուն շեղումները վկայում են աշխատանքի շուկայում արտամրցակցային գործոնների առկայության մասին, որոնք հակադրված են կատարյալ մրցակցության մեխանիզմին և հիմնականում գործում են աշխատավարձի բարձրացման ուղղությամբ: Պատահական չէ, որ գործազրկության առկայությունը կամ նույնիսկ դրա աճը աշխատավարձի մակարդակի անկման և լրիվ զբաղվածության վերականգնման չեն հանգեցնում:

Այդ արտամրցակցային կամ, ավելի ճիշտ, հակամրցակցային գործոնները գոյություն ունեն թե՛ որպես շուկայական հարաբերություններին ներքնապես հատուկ հատկանիշներ, ինչպիսիք են լիակատար փնդեկափության պակասը և շուկայի սուբյեկտների փնդաշարժման սահմանափակությունը, և թե՛ որպես փնփնության մեջ ձևավորված փառքեր ինստիտուտների՝ պետության, արհ-

միությունների և խոշոր կորպորացիաների գործունեության արդյունք: Գործնականում շապերը հաճախ տեղեկություններ չունեն աշխատանքային ազատ տեղերի առկայության մասին, որոնք նրանք կարող էին զբաղեցնել իրենց կարողություններով՝ դրանով իսկ համապարասխան աշխատանք գտնել կամ տեղափոխվել ավելի բարձր վարձավորվող աշխատանքի: Այդ պարզապես աշխատուժի առաջարկի կառուցվածքի փոփոխությունները կարող են բավարար չլինել գործունեության ավելի տեսակի աշխատանքի վարձավորությունը հավասարեցնելու համար: Նույն հետևանքն է թողնում նաև աշխատողների կողմից իրենց բնակավայրեր չփոխելու օբյեկտիվ պարզապես բացավորվող հակումը: Որպես կանոն, մարդիկ չեն ցանկանում փոխել բնակության վայրը ոչ միայն կենցաղային լրացուցիչ հոգսերի ու անհարմարությունների, այլև հարազատներին, ընկերներին, ինչպես նաև աշխատանքային կոլեկտիվին չլքելու նկատառումներով:

Ավելի քան զգալի է աշխատանքի շուկայի վրա վերոնշյալ ինստիտուտների հակամրցակցային ազդեցությունը: Պետությունը ամենուրեք սահմանում է աշխատավարձի երաշխավորված նվազագույն մակարդակ, ակտիվ սոցիալական քաղաքականություն է իրականացնում՝ նպատակ ունենալով մեղմացնել շուկայական փոփոխության մեջ օբյեկտիվորեն գոյություն ունեցող եկամուտների անհավասարության խորացումն ու սոցիալական տարբեր խմբերի՝ որպես հարուստների և աղքատների բևեռացման միտումը: Պետությունը եկամուտների բաշխման շուկայական մեխանիզմին հատուկ ֆունկցիոնալ սկզբունքը, որը եկամուտը ըստ արտադրության գործոնների բաշխումն է, ձգտում է լրացնել անհատական բաշխման սկզբունքով՝ այդ նպատակին ուղղելով պետական եկամուտների որոշակի մասը: Արհմիությունների գործունեությունը, իր հերթին, հիմնականում ուղղված է աշխատավարձի մակարդակի բարձրացմանը՝ աշխատանքի շուկայի պայմանների վրա ազդելու միջոցով, որը նույնպես հակասում է բաշխման շուկայական սկզբունքին: Խոշոր կորպորացիաները, որպես կանոն, ձգտում են պահպանել աշխատավարձի կայուն դրույթներ՝ անկախ ավելի պահին աշխատանքի շուկայում ձևավորված պահանջարկի և առաջարկի հարաբերակցությունից, որը համապարասխանում է ավելի ձեռնարկության կայուն զարգացման շահերին, բայց սահմանափակում է աշխատուժի ազատ տեղաշարժը և, հետևապես, հակասում կարարյալ մրցակցային շուկայի սկզբունքներին:

Աշխատանքի շուկայի ինստիտուցիոնալ կարգավորման հնարավորության և դրա արդյունավետության գաղափարը հենվում է աշխատուժի առք ու վաճառքի հարաբերությունների յուրահատուկ բնույթի վրա, քանի որ աշխատուժի առքն ու վաճառքը կատարվում է շատ թե քիչ փական ժամանակահատվածով և որոշակի վարձավճարով, որոնք ամրագրվում են աշխատանքային պայմանագրով: Ուստի յուրաքանչյուր առանձին աշխատող, պայմանագրով նախատեսված ժամանակահատվածի ընթացքում, անկախ է աշխատանքի շուկայի ազդեցությունից, շուկայից դուրս է գտնվում: Առանձին աշխատողի հետ կնքվող աշխատանքային պայմանագիրը հենվում է կոլեկտիվ պայմանագրի վրա, և դրանով որոշվող հիմնական ցուցանիշները (աշխատավարձի մեծությունը, աշխատօրվա տևողությունը և այլն) չեն կարող ավելի անբարենպաստ լինել, քան կոլեկտիվ պայմանագրով որոշվող չափանիշները: Փաստորեն, առանձին աշխա-

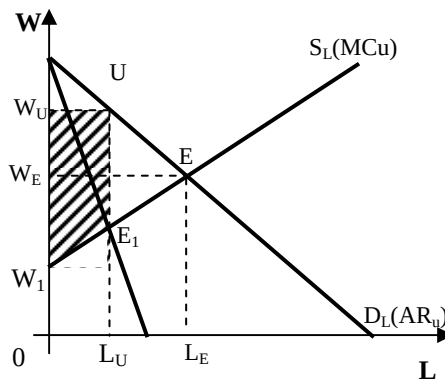
տողը չի կարող վարձվել կոլեկտիվ պայմանագրով նախատեսված նվազագույն չափանիշներից ավելի վաղ պայմաններով, որը բացառում է վարձու աշխատողների միջև այնպիսի մրցակցությունը, երբ նրանց որոշ մասը համաձայն է աշխատանք ստանալ ձեռնարկարկրոջ կողմից թելադրվող վարագույն պայմաններով: Արհմիությունների կողմից պայմանագրի միջոցով կարգավորվում են վարձու աշխատանքի օգտագործման բոլոր հիմնական պայմանները՝ աշխատավարձի մեծությունը, աշխատանքային օրվա և շաբաթվա փոխարինությունը, աշխատողին վարձելու և ազատելու կարգը, սոցիալական ապահովության փաթեթի ձևերը և այլն:

Աշխատանքային հարաբերությունների կարգավորման կարևորագույն խնդիրը արհմիությունների համար աշխատավարձի մակարդակն է, որի բարձրացման նպատակով կիրառվում են որոշակի մեթոդներ: Դրանցից առաջինը արհմիությունների կողմից աշխատուժի առաջարկի սահմանափակումն է, որը պահանջարկի կայունության պայմաններում հանգեցնում է հավասարակշռության գնի, այսինքն՝ աշխատավարձի գնի բարձրացման: Աշխատուժի առաջարկի սահմանափակման համար մի շարք միջոցներ են օգտագործվում՝ դրդում են կառավարությանը արտասահմանից աշխատուժի ներհոսքը սահմանափակելուն, աշխատաժամանակի առավելագույն փոփոխությունը կրճատելուն ուղղված օրենքներ ընդունել, սահմանում են արհմիության անդամ ընդունվելու բարձր վճարներ՝ միաժամանակ արգելելով արհմիության անդամ չհանդիսացող անձանց աշխատանքի ընդունել, երկարացնում են առանձին մասնագիտությունների գծով աշակերտության ժամկետը և այլն: Երկրորդը արհմիությունների կողմից պայմանագրով նախատեսվող աշխատավարձի դրույթի ուղղակի բարձրացումն է, որին նրանք հասնում են կոլեկտիվ պայմանագրերի մշակման և կնքման ընթացքում: Երրորդը արհմիությունների կողմից աշխատուժի պահանջարկի մեծացումն է, որին կարող են հասնել կառավարության՝ ներմուծվող ապրանքների համար մաքսային բարձր վճարներ սահմանելու քաղաքականությանն աջակցելու և դրանով իսկ հայրենական արտադրության ապրանքների, հեքսապես նաև աշխատուժի պահանջարկը մեծացնելու միջոցով՝ ելնելով շուկայական իրադրությունից, այս կամ այն ապրանքի գովազդային միջոցառումների կազմակերպումը՝ փվյալ ճյուղում գործադրվող աշխատուժի պահանջարկը բարձրացնելու նպատակով:

Արհմիությունների նման գործունեությունը հաճախ ճյուղային արհմիություններին հասցնում է փվյալ ճյուղի աշխատանքի շուկայում մոնոպոլ դիրքի, իսկ մոնոպոլացման աստիճանը կախված է նրանից, թե ճյուղային արհմիության մեջ աշխատողների որ մասն է ընդգրկված: Աշխատանքի շուկայում աշխատուժի գնի կամ աշխատավարձի ձևավորման հարցում արհմիության մոնոպոլ դիրքը կարելի է ներկայացնել գրաֆիկորեն (գծապատկեր 11.7):

Եթե արհմիության մոնոպոլ դիրքը համեմատենք ապրանքային շուկայում գործող ֆիրմայի դիրքի հետ, որը ձգտում է առավելագույն շահույթի, ապա կնկատենք, որ երկուսն էլ նույն ուղղությամբ են գործում, այն փաթեթությամբ, որ արհմիությունը ձգտում է առավելագույնի հասցնել փոխադրվող ռենտան, որը ստանում են աշխատողները ($W_1 W_0 U E_1$ պարկերի մակերեսով): Շահույթի մաքսիմալացման ձգտող ֆիրմայի հետ համեմատելիս արհմիության համար

աշխատանքի շուկայում ձևավորված պահանջարկի D_L կորը կարելի է ներկայացնել որպես նրա միջին շահույթի կոր՝ AR_U , իսկ ավելի փոքր պահանջարկի դեպքում՝ սահմանային եկամուտը՝ MR_U : Առաջարկի կորը (S_L) արհմիության համար սահմանային ծախսերի կորն է (MC_U): Աշխատանքի ճյուղային շուկայի հավասարակշռությունը, որը արհմիության կողմից մոնոպոլացված է, ձեռք է բերվում E_1 կետում, որտեղ հարվում են սահմանային եկամուտն ու սահմանային ծախսը (MR_U, MC_U), որից ուղղագիծ քանդակով դեպի պահանջարկի կորը՝ կտրանանք U կետը, որը ցույց է տալիս աշխատուժի գնի W_U մակարդակը, որը մեծ է միջին W_E մակարդակից: Սակայն զբաղված աշխատողների թիվը (L_U) փոքր է, քան կարող էր լինել (L_E): Այսպիսով, առավելագույնի հասցնելով փնտրասական ռեսուրսն՝ արհմիությունը հասնում է աշխատավարձի բարձրացման՝ արտադրության մեջ զբաղված բանվորների թվի կրճատման միջոցով կամ շեղելով շուկան լրիվ զբաղվածության վիճակից:

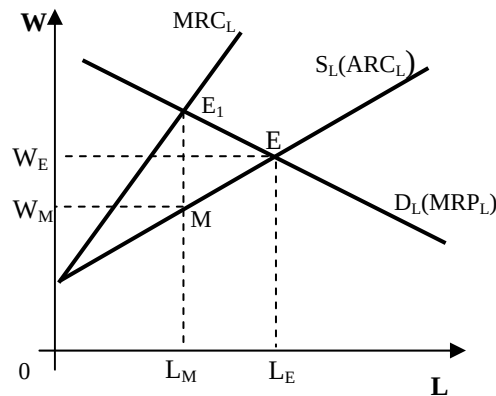


Պ ի Յ ձ 3 ձ ի ի»Ո 11.7. Աշխատանքի շուկայում արհմիության մոնոպոլիան

Աշխատանքի շուկայում պահանջարկը կարող է նաև կենտրոնանալ միայն մեկ գնորդի մոտ: Նման իրավիճակի կարելի է հանդիպել փոքր քաղաքներում, եթե որպես աշխատուժի գնորդ հանդես է գալիս այնպեղ գործող միակ ձեռնարկությունը: Այդ դեպքում աշխատանքի շուկայում առկա է մոնոպսոնիա, որն էլ ներկայացնում է աշխատուժի պահանջարկը (գծապատկեր 11.8): Պահանջարկի D_L կորը մոնոպսոնիայի համար սահմանային արդյունքի կորն է՝ MRP_L , իսկ առաջարկի կորը՝ S_L -ը, աշխատանքի համար կտրարվող միջին ծախսերի կորը (ARC_L):

Պետք է նկատի ունենալ, որ մոնոպսոնիստի մոտ ռեսուրսի սահմանային ծախսերը (MRC_L), աշխատուժի գնումն ավելացնելուն զուգընթաց, ավելի արագ են աճում, քան ռեսուրսի միջին ծախսերը (ARC_L), որը մեզ արդեն հայտնի է արտադրության ծախսերի կառուցվածքի վերլուծությունից: Մոնոպսոնիայի պայմաններում հավասարակշռությունը աշխատանքի շուկայում որոշվում է ռեսուրսի սահմանային ծախսերի կորի (MRC_L) և ռեսուրսի օգտագործման սահմանային արդյունքի եկամտի կորի (MRP_L) հարման E_1 կետով, որից ուղղահայաց քանդակով մինչև առաջարկի կորը (S_L)՝ կորոշվի M կետը, որն էլ ցույց է տալիս մոնոպսոնիայի դեպքում աշխատավարձի մակարդակը (W_M): Մինչդեռ,

լիակապար մրցակցության պայմաններում աշխատավարձի մակարդակը կորոշվի E կետին համապատասխանող W_E մակարդակով, որը մեծ է W_M -ից:



Պատկեր 11.8. Աշխատանքի շուկայում ֆիրմայի մոնոպսոնիան

Աշխատանքի շուկայում հնարավոր է նաև վերը քննարկված երկու հակառակ ուղղություններով գործող մենաշնորհային փիրապետության՝ արհմիությունների մոնոպոլիայի և մոնոպսոնիայի միաժամանակյա առկայություն, որն ընդունված է անվանել կրկնակի մոնոպոլիա: Այդ դեպքում աշխատավարձի մակարդակը, կախված արհմիության և մոնոպսոնիստի միջև ուժերի հարաբերակցությունից կրատանվի արհմիության մոնոպոլիայի շնորհիվ ձևավորվող բարձր և մոնոպսոնիստի կողմից սահմանվող ցածր աշխատավարձի միջև: Արհմիության և մոնոպսոնիայի՝ միմյանց դեմ ուղղված գործողությունները աշխատանքի շուկայում ավելի շար նպաստում են աշխատուժի գնի շեղմանը հավասարակշռության գնից, քան փանում դեպի այդ գինը: Բացի դրանից, անհրաժեշտ է նկատի ունենալ, որ աշխատանքի շուկայում գույր մոնոպոլիան կամ գույր մոնոպսոնիան խիստ հազվադեպ երևույթներ են: Եթե նկատի ունենանք, որ ժամանակակից աշխատանքի շուկայի վրա աճում է պետական ազդեցությունը, ապա պարզ կդառնա, թե որքան սեղմված են մրցակցային հարաբերություններն այդ շուկայում:

Պետությունը օրենսդրական կարգով հսկողության է ենթարկում աշխատանքային հարաբերությունների հիմնական հանգույցները, որոնք միմյանց են կապում աշխատուժի գնորդներին ու վաճառողներին և, միաժամանակ, հանդես է գալիս որպես աշխատուժի գնորդ պետական հարվածում: Շուկայական հարաբերությունների, և առաջին հերթին՝ աշխատանքի շուկայի վրա, մեծ ազդեցություն է թողնում պետության սոցիալական քաղաքականությունը: Պետության կողմից իրականացվող սոցիալական ծրագրերը՝ բնակչության չքավոր խավերին օգնությունը, գործազրկության համար նպաստները, սոցիալական փաթեթը վճարները, թոշակները և այլն, որոշակիորեն նպաստում են վարձու աշխատողների փոխհատուցման դրության կայունացմանը, թուլացնում են շուկայական մեխանիզմի ազդեցությունը նրանց նյութական պայմանների վրա: Պետությունը նաև որոշակի միջնորդական դեր է կատարում աշխատանքի շուկա-

յում մասնակիորեն իր վրա վերցնելով աշխատատեղեր գտնելու և առաջարկելու գործառնությունը: Աշխատողների կրթության և վերապատրաստման պետական համակարգը նպաստում է նրանց հարմարեցմանը շուկայի փոփոխվող պայմաններին:

Ժամանակակից նորդասական փնտեսագիտության ներկայացուցիչներն այն կարծիքին են, որ աշխատանքի շուկայի կարգավորվածությունն այժմ այնպիսի հեղափոխության է հասցրել, որ դժվար է այն շուկա համարել, քանի որ կորցրել է երբեմնի ճկունությունը, աչքի է ընկնում խրոնիկական անհավասարակշռությամբ, որոնք շուկայի մեխանիզմը կարգավորող սուբյեկտների միջամտության խիստ մեծացման արդյունք են: Այդ պատճառով էլ, պնդում են նորդասականները, փնտեսական կյանքը սկսել է աչքի ընկնել արտադրության արդյունավետության թույլ դրսևորումներով և համադրված գործազրկությամբ, որին նպաստում է նաև փնտեսության գլոբալացումը, որը գիտատեխնիկական առաջադիմության արագացման պայմաններում նոր, ավելի բարձր պահանջներ է ներկայացնում աշխատուժի որակին: Ստեղծված իրավիճակից ելքը նորդասականները տեսնում են աշխատանքի շուկայի ապակարգավորման և աշխատավարձի անհավասար դրույքների համակարգի ներդրման (շուկայի ֆլեքսիբիլացման) մեջ:

ÆÝÙÝ³ ë ï áõ·Ù³ Ý Ñ³ ñó»ñ

1. Նշեք աշխատանքի շուկայի առանձնահատկությունները արտադրության մյուս գործոնների շուկաների համեմատությամբ:
2. Բացարժեք աշխատուժի անհատական առաջարկի յուրահատկության բովանդակությունը:
3. Մեկնաբանեք աշխատավարձը՝ որպես հավասարակշռության գին և որպես գործոնային եկամուտ հասկացությունների փոխհարաբերությունը:
4. Որո՞նք են իրական աշխատավարձի մեծությունը որոշող գործոնները:
5. Ի՞նչ օբյեկտիվ պայմաններով է թելադրվում ոչ լիակատար մրցակցության առկայությունը աշխատանքի շուկայում:

ԾՇՍՄ³ Ĩ³ Ý Ñ³ ë Ĩ³ óáõÃłáõÝÝ»ñ

Աշխատանքի շուկա	Աշխատավարձը՝ որպես գործոնային եկամուտ
Պահանջարկը աշխատանքի շուկայում	Անվանական և իրական աշխատավարձ
Առաջարկը աշխատանքի շուկայում	Զսպող աշխատավարձ և փնտեսական ռենտա
Աշխատուժի անհատական առաջարկի յուրահատկությունը	Ոչ կատարյալ մրցակցություն աշխատանքի շուկայում
Հավասարակշռությունը աշխատանքի շուկայում	Արհմիությունների մոնոպոլիան և ֆիրմայի մոնոպսոնիան աշխատանքի շուկայում
Աշխատավարձը՝ որպես հավասարակշռության գին	

ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՇՈՒԿԱՆ ԵՎ ՏՈԿՈՍԸ

12.1. «ԿԱՊԻՏԱԼ» ՆԱՍԿԱՅՈՒԹՅՈՒՆԸ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՄԵԶ

Կապիտալը անարժեքության անհատական և առավել բարդ կապերի համակարգ է: Այս հասկացությունը օգտագործվում է իրական անարժեքական համակարգի կողմից ստեղծված արտադրության գործունեության բնութագրելու համար: Կապիտալ բարիքներ են կոչվում այն արտադրական բարիքները, որոնք օգտագործվում են որպես արտադրության գործունեության ծախսեր՝ հետագա արտադրության կազմակերպման համար: Կապիտալը, որպես այդպիսին, պարբերվում է «հող» և «աշխատանք» գործոններից, որոնք ստեղծված չեն անարժեքական համակարգի կողմից: Իրական կյանքում կապիտալ բարիքները շատ բազմազան են: Այդ պարզապես անարժեքության անհատական մեջ այն պարբեր մեկնաբանություններ է ստացել: «Կապիտալ» կապերի համակարգ է լսվում նաև «capitalis» բառից և թարգմանվում է որպես «գլխավոր ունեցվածք», «գլխավոր դրամագլուխ»: Կապիտալը արտացոլում է ցանկացած գործունեության՝ արդյունաբերության, գյուղատնտեսության, շինարարության, տրանսպորտի, սոցիալական ծառայությունների ոլորտի, բանկային, ֆինանսական բնագավառների նյութական պայմանները: Դրա համար էլ կապիտալ կապերի համակարգը դարձել է պարբեր դարաշրջանների անարժեքականության օբյեկտ: Նրանց հայացքները կապիտալի բնույթի վերաբերյալ ծառայել են սոցիալ-անարժեքական զարգացման մակարդակների, անարժեքության կառուցվածքի, անարժեքության զարգացման աստիճանի և այլ երևույթների արտացոլման համար:

Սակայն պարբեր մեկնաբանություններ ավելի մասնագետները միասնական են այն հարցում, որ կապիտալը ավանսավորվում է, այսինքն՝ վերջնականապես այն չի ծախսվում և շրջանառության մեջ է դրվում, որպեսզի նորից վերադառնա իր սեփականատիրոջը ու նրան որոշակի եկամուտ ապահովի շահույթի ձևով: Այսպիսով, կապիտալի բնույթի և շահույթի ստացման աղբյուրի բացառության անհատական անարժեքության պարբեր դարաշրջանների ներկայացուցիչները սկզբունքորեն պարբերվում են իրարից:

«Կապիտալ» կապերի համակարգի առաջին մեկնաբանությունը ավելի են մերկան-տիկականները: Նրանք կապիտալը նույնացնում էին փողի հետ, որի աղբյուրը համարում էին առևտրական կապիտալը, որը ապահովում էր ակտիվ առևտրական հաշվեկշիռ՝ անհամարժեք արտաքին առևտրական փոխանակության միջոցով: Մերկանտիկականները փողն ու կապիտալը նույնացնում էին:

Ֆիզիոկրապոները փնտրեսագիտության փնտրության մեջ կապիտալ կարեգործիան դիտարկել են որպես կուրակված արժեք՝ արտադրության կազմակերպման համար: Ֆիզիոկրապոների այս գաղափարը հիմք հանդիսացավ կապիտալի փնտրության սրեղծման համար: Ավելին, ֆիզիոկրապոները վերլուծության ենթարկեցին կապիտալի բաղկացուցիչ մասերը՝ առանձնացնելով «ամենամյա ավանսներ», տարեկան ծախսեր և «նախասկզբնական ավանսներ», գյուղափնտրեսական արտադրության կազմակերպման ֆոնդ, որը ծախսվում է մի շարք տարիների ընթացքում: Ըստ էության, ֆիզիոկրապոների նման մոտեցումը համապատասխանում է կապիտալի բաժանմանը հիմնական և շրջանառու մասերի: Ֆիզիոկրապոների համար փող, հետևաբար և դրամական կապիտալ գոյություն չունի: Նրանք ընդունել են, որ փողը հարստության ձև չէ, այն միայն շրջանառության միջոցի գործառույթ է կատարում:

Չնայած կապիտալի վերաբերյալ ֆիզիոկրապոսական գաղափարները սահմանափակվում էին միայն գյուղափնտրության մեջ կիրառվող կապիտալի իմաստով, այնուամենայնիվ դրանք կարևոր դեր են խաղացել այդ կարեգործիայի փնտրեսագիտական բովանդակության ընկալման համար: Եվ պատահական չէ, որ դասական փնտրեսագիտության նախահայրերից Ա. Սմիթը կապիտալը դիտարկել է որպես արտադրության այնպիսի միջոց, նյութական հարստություն, որի արտադրողական օգտագործումը հնարավորություն է տալիս շահույթ ստանալու: Ա. Սմիթը արտադրողական կապիտալ ասելով հասկանում էր ընդհանրապես նյութական արտադրության մեջ կիրառվող կապիտալը: Դ. Ռիկարդոն կապիտալը բնութագրել է որպես արտադրության մեջ զբաղվող հասարակական հարստության մի մասը, որը բաղկացած է կենսամիջոցներից, գործիքներից, հումքից, մեքենաներից և այլն, որոնք անհրաժեշտ են աշխատանքը շարժման մեջ դնելու համար: Ըստ փնտրեսագիտության դասական դպրոցի ներկայացուցիչների՝ կապիտալ են հանդիսացել նաև նախնադարյան մարդու ներքին ու աղեղը: Կապիտալը մեկնաբանվել է որպես հավիտենական կարեգործիա, որը հատուկ է բոլոր ժամանակներին և ժողովուրդներին:

Տնտեսագիտության դասական դպրոցի հետնորդները նույնպես մեծ ուշադրություն են դարձրել «կապիտալ» կարեգործիայի լուսաբանմանը: Այսպես, Ռ. Մալթուսը կապիտալը բնութագրել է որպես նախկինում արտադրված բարիքներ, պաշարներ, որոնք մարդիկ օգտագործում են շահույթ ստանալու համար:

Ջ.Ս. Միլը կապիտալ է համարել նախկին աշխատանքով սրեղծված բարիքների ամբողջությունը, որը նախատեսված է արտադրության համար: Ըստ Ջ.Ս. Միլի՝ կապիտալի չափերը սահմանափակում է արդյունաբերության չափերը, և կապիտալը խնայողությունների արդյունք է: Ջ. Միլը զարգացնելով այդ գաղափարը՝ նշել է, որ կապիտալը, լինելով խնայողության արդյունք, գործողության մեջ սպառվում է: Կապիտալի էության բացահայտումը որպես խնայողության հետևանք, հիմք է ծառայում կապիտալը որպես հատուկ ներդրումային աշխատանքի արդյունք բնութագրելու համար: Այս գաղափարը կապիտալի փնտրության հետագա զարգացման համար կարևոր միջոց է եղել:

Ս. Միսմոնդին, հենվելով իր նախորդների մեկնաբանությունների վրա, նշել է, որ կապիտալը ինքնաաճելու հարկություն ունի: Ժ. Բ. Սեյը, լրացնելով կապի-

փալի Կեստությունը, հաշվի է առել այնպիսի բնորոշ գծեր, որոնք որոշում են ար-
փադրության միջոցների սեփականափրոջ եկամույրը, ձեռնարկափրական,
կառավարչական ունակությունները:

գրականության մեջ փիրապետող է այն տեսակետը, որ վարձու աշխատողը ասփիճանաբար վերածվում է սեփականատիրոջ: Ժամանակակից պայմաններում աշխատողը աշխատանքի շուկայում վաճառում է ոչ միայն իր աշխատանքի ծառայությունը, այլ նաև փնտրիում է արտադրության կարևորագույն գործոններից մեկին՝ ինտելեկտուալ կապիտալին: Արտադրության մեջ այդ կապիտալի օգտագործումը սեփականատիրոջը հնարավորություն է տալիս փնտրիելու իր մասնակցությամբ արտադրված արդյունքի իրացումից ստացված եկամտի մի մասը:

Այսպիսով, մարդկային հասարակության զարգացմանը զուգընթաց, կապիտալ կապեզորիան ասփիճանաբար ավելի լայն իմաստով է քննարկվում: Ուստի, ներկայումս կապիտալ ասելով հասկացվում է եկամուտների հոսք ապահովող արժողությունը: Կապիտալի բերած եկամուտները իրական կյանքում տարբեր ձևերով են հանդես գալիս՝ շահաբաժին (դիվիդենդ), հողային ռենտա, վարձավճար, տոկոս, շահույթ և այլն:

12.2. ԿԱՊԻՏԱԼԸ՝ ՈՐՊԵՍ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾՈՆ: **ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՏԱՐԲԵՐԸ**

Արտադրության գործոնների շարքում իր ուրույն տեղն ունի կապիտալը: Կապիտալը, որպես արտադրության գործոն, հանդես է գալիս ապրանքների և ծառայությունների արտադրության մեջ օգտագործվող բարիքների ամբողջության տեսքով: Դրանք են՝ գործիքները, մեքենաները, սարքավորումները, պահեստային փոխարկությունները, փրանսպորտային կոմունիկացիաները, կապի միջոցները և այլն: Վերջիններս էական ազդեցություն են ունենում արտադրական գործընթացի ընդհանուր արդյունավետության վրա: Այլ կերպ ասած՝ ցանկացած արտադրական գործընթաց սկսելու համար անհրաժեշտ է նախապես որոշակի կապիտալ ավանսավորել, որից հետո՝ օգտագործել: Այսինքն՝ կապիտալ գործոնը իր արտահայտությունը ստանում է կանխավճարված կապիտալի տեսքով: **Նախակգրենական ավանսավորված կապիտալ ասելով հասկանում ենք հաստատուն ռեսուրսների՝ շենքերի, կառույցների, սարքավորումների և այլն ու փոփոխուն ռեսուրսների՝ հումքի, նյութերի, աշխատուժի, կոմունալ ծառայությունների ձեռքբերման համար կատարված ծախսերը որոշակի գործի կազմակերպման և շահույթի ստացման նպատակով:** Ինչպես տեսնում ենք, կապիտալ գործոնը հանդես է գալիս տարբեր ձևերով: Այդ բոլորը մեկ ընդհանուր նպատակ է հետապնդում՝ ապահովել որոշակի մեծության շահույթի ստացումը:

Ելնելով կապիտալ գործոնի բնույթից ու նշանակությունից՝ ժամանակակից փոխնագիտության տեսությունը այն տարբեր տեսանկյուններից է քննարկում: Այսպես, կապիտալը ստորաբաժանվում է **Ֆիզիկական և ոչ ֆիզիկական ձևերի:** Ֆիզիկական կապիտալը ներառում է արտադրական և ոչ արտադրական բնույթի բարիքները՝ շենքերը, կառույցները, սարքավորումները, հումքը, նյութերը և այլն:

Ոչ ֆիզիկական կապիտալի օրինակ կարող է հանդիսանալ մարդկային կապիտալը: Վերջինս իրենից ներկայացնում է նախորդ «արտադրության» արդյունք. կրթության, դաստիարակության, աշխատանքային հմտությունների ստացում: Գիտելիքների ստացումը գնահատվում է որպես այնպիսի ներդրում, որը կապիտալ է ձևավորում, և որը հեղափոխում իր սեփականատիրոջը պարբերաբար եկամտի հոսք է ապահովում առավել բարձր աշխատավարձի ձևով, հեղափոխելով աշխատանքով, սոցիալական կարգավիճակի բարելավումով և այլն:

Ոչ ֆիզիկական կապիտալի տարատեսակ է ֆիրմայի «համբավը»: Բանն այն է, որ ֆիրմայի կողմից թողարկվող արտադրանքի համբավը բարձրացնելու նպատակով ծախսեր են պահանջվում գովազդի, հասարակության հետ հարաբերություններ ստեղծելու համար: Նշված ծախսերը, ըստ էության, ներդրումներ են, որոնք ձևավորում են ֆիրմայի հատուկ կապիտալը՝ նրա համբավը: Այդ համբավի պահպանումը կարող է ֆիրմային երկար ժամանակ եկամուտ ապահովել՝ թողարկվող արտադրանքի նկատմամբ մեծ պահանջարկի հիման վրա: Դա կնշանակի ապրանքաշրջանառության մեծացում, հեշտությամբ վարկերի ձեռքբերում և այլն:

Ոչ ֆիզիկական կապիտալ է համարվում գիտական կապիտալը: Այդ կապիտալը ստեղծվում է գիտահետազոտական և փորձակոնստրուկտորական աշխատանքների համար կատարված ներդրումներով: Այսպիսի կապիտալ կանխավճարումների շնորհիվ կբարձրանա աշխատանքի արտադրողականությունը և կանի շահույթը:

Այսպիսով, կապիտալ գործոնը մեկնաբանվում է ինչպես ֆիզիկական, այնպես էլ ոչ ֆիզիկական տեսանկյուններից:

Ընդհանրապես, կապիտալը գոյություն ունի և գործում է փոքրեր ձևերով: Յուրաքանչյուր կապիտալ իր «առաջին քայլը» կատարում է փողի ձևով, չնայած փողը ինքնին դեռևս կապիտալ չէ: Դա **դրամական կապիտալն** է, որի էությունը արտադրության գործոնների միացման համար անհրաժեշտ պայմանների ստեղծումն է: Ձեռներեցը, փնտրիչները որոշակի դրամական ռեսուրսների, ներդրումային ապրանքների շուկայից ձեռք է բերում անհրաժեշտ արտադրության միջոցներ, իսկ աշխատանքի շուկայից՝ աշխատուժ: Եթե նա չունի համապատասխան փարածքներ՝ իր արտադրությունը տեղաբաշխելու համար, ապա դիմում է հողի շուկային՝ որոշակի հողատարածք ձեռք բերելու համար:

Կապիտալի մյուս ձևը արտադրողական կապիտալն է, որի հիմնական գործառնությունը ձեռք բերված արտադրության գործոնների արդյունավետ միացումն է, արտադրության կազմակերպումն ու կառավարումը՝ որոշակի եկամուտ ստանալու նպատակով:

Կապիտալի երրորդ ձևը ապրանքային կապիտալն է: Սրա հիմնական գործառնությունը արտադրողական կապիտալի կողմից ստեղծված ապրանքների ու ծառայությունների իրացումն է, որի շնորհիվ էլ ապրանքային կապիտալը վերածվում է դրամական կապիտալի: Ինչպես տեսնում ենք, կապիտալը վերադառնում է իր նախասկզբնական ձևին՝ փողին: Տեղին է նշել, որ ֆիրման չի դադարեցնում իր գործունեությունը արտադրված ապրանքների ու ծառայությունների իրացումից հետո: Իրացումից ստացված դրամագումարը նորից ուղղվում

է արտադրության վերականգնմանը: Այսինքն՝ կապիտալի շարժը շարունակվում է, և կապիտալի շրջապտույտը վերածվում է պտույտի: **Կապիտալի պտույտը** կապիտալի շարժի մշտապես վերականգնվող գործընթաց է և ընդգրկում է բազմաթիվ առանձին շրջապտույտներ՝ որպես արտադրության և շրջանառության գործընթացների միասնություն:

Ֆիրմայի միջոցների շարժը ունի գործնական մեծ իմաստ: Դրանց հիման վրա ճշգրտվում է կապիտալի կառուցվածքը, բացահայտվում են ծախսերի և եկամուտների բովանդակությունը, ֆիրմայի արդյունավետ գործունեության ապահովման պայմանները: Այսպիսով, կապիտալի շրջապտույտի և պտույտի հետ են կապված փնտեսական գործունեության և փնտեսական կառավարման ողջ համակարգի ձևավորման գործընթացները:

12.3. ՖԻԶԻԿԱԿԱՆ ԿԱՊԻՏԱԼԻ ԿԱԶՄԸ: ՆԻՄՆԱԿԱՆ ԵՎ ՇՐՋԱՆԱԳՈՒԻ ԿԱՊԻՏԱԼ: ՆԻՄՆԱԿԱՆ ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՄԱՇՎԱԾՔԸ

Կապիտալի գործառնական ձևերի հաշվառումը և դրանց շարժման առանձնահատկությունները հնարավորություն են տալիս ֆիրմայի ամբողջ կապիտալը բաժանելու հիմնական և շրջանառու մասերի:

Նիմնական կապիտալ է կոչվում արտադրողական կապիտալի այն մասը, որը երկար ժամանակով (մեկ տարուց ավելի) մասնակցում է արտադրության գործընթացին, նրա արժեքը չի փոփոխվում, այլ միայն փոխանցվում է պարասպի արտադրանքին մի քանի շրջապտույտների ընթացքում, դրանց օգտագործմանը զուգընթաց: Նիմնական կապիտալի շարքն են դասվում շենքերը, կառույցները, մեքենաները, սարքավորումները, փոխանցող հարմարանքները, տրանսպորտային միջոցները, չափիչ կամ լաբորատոր սարքերը և այլ գույքը:

Շրջանառու կապիտալը ֆիրմայի կապիտալի այն մասն է, որը կարճ ժամանակով մասնակցում է կապիտալի շարժմանը, իր արժեքը ամբողջությամբ փոխանցում է պարասպի արտադրանքին և բավական մեծ արագությամբ փոխում է իր սկզբնական ձևը: Շրջանառու կապիտալ են համարվում հումքը, նյութերը, կիսաֆաբրիկատները, վառելիքը, աշխատավարձը և այլն, որոնք ամբողջությամբ սպառվում են մեկ արտադրական պարբերաշրջանի ընթացքում: Շրջանառու կապիտալի մյուս մասը գոյություն ունի ապրանքային և դրամական ձևով: Ընդհանրապես, շրջանառու կապիտալի բոլոր տարրերը կարճ ժամանակահատվածում փոխում են իրենց սկզբնական ձևը. հումքը վերածվում է պարասպի արտադրանքի (ապրանքի), ապրանքը իրացվելով՝ վերածվում է փողի, փողը ուղղվում է արտադրության գործոնների ձեռքբերմանը:

Իր պտույտի ընթացքում ֆիրմայի կապիտալը հանդես է գալիս որպես միջոցների մի ամբողջություն, որը մասնակցում է ապրանքների արտադրությանը և միաժամանակ հանդես է գալիս որպես այդ միջոցների ձևավորման աղբյուր: Դա հիմք է ծառայում ֆիրմայի կապիտալը **ակտիվ և պասիվ** մասերի բաժանելու համար: **Ֆիրմայի ակտիվներն** այն միջոցներն են, որոնցում կապիտալ է

ներդրվում: Դրանք այն հիմնական և շրջանառու կապիւրալներն են, որոնք իրականում գործողության մեջ են գտնվում՝ լինի արտադրության, թե՛ շրջանառության մեջ: **Ֆիրմայի պասիվները** իրենցից ներկայացնում են ֆիրմայի գործունեության ֆինանսավորման աղբյուրները: Պասիվների մեջ են ընդգրկվում սեփական և փոխառու կապիւրալները:

Կապիւրալի պարույրը ներկայացվում է որպես ֆիրմայի ծախսերի ձևավորման գործընթաց: Ընդ որում, ծախսերը ձևավորվում են ինչպես արտադրության, այնպես էլ շրջանառության ոլորտում: Հիմնական և շրջանառու կապիւրալները փարբեր ձևով են մասնակցում ծախսերի ձևավորմանը: Շրջանառու կապիւրալը ամբողջությամբ է մասնակցում ֆիրմայի ծախսերի ձևավորմանը: Նույնի, նյութերի, կիսաֆաբրիկատների, վառելիքի արժեքը ամբողջությամբ փոխանցվում է թողարկվող արդյունքին կապիւրալի մեկ շրջապարույրի ընթացքում: Ֆիրմայի կողմից սրեղծվող արդյունքի արժեքի մեջ են մտնում նաև աշխատավարձի գծով կատարված վճարումները:

Ինչ վերաբերում է հիմնական կապիւրալին, ապա այն ծախսերի ձևավորմանը մասնակցում է փոխկապակցված երկու գործընթացներով՝ **մաշվածքով և ամորֆիզացիայով**:

Հիմնական կապիւրալի մաշվածքը իրենից ներկայացնում է նրա արժեքի աստիճանաբար նվազում, սպառողական արժեքի և օգտակարության կորուստ:

Գոյություն ունի հիմնական կապիւրալի մաշվածքի երկու տեսակ. ֆիզիկական և բարոյական:

Հիմնական կապիւրալի **ֆիզիկական մաշվածքը** հիմնական կապիւրալի օգտակար հատկանիշների աստիճանաբար կորստի գործընթացն է: Արդյունքում՝ գալիս է այնպիսի մի պահ, որ ֆիրման սրիաված ֆիզիկապես լրիվ մաշված հիմնական կապիւրալը փոխարինում է նորով: Ֆիզիկական մաշվածքի չափը կախված է հիմնական կապիւրալի օգտագործումից և ինտենսիվությունից: Եթե արտադրության գործընթացը տեխնոլոգիապես ճիշտ է կազմակերպված, ապա հիմնական կապիւրալի փարբերի ծառայության ժամկետը մեծանում է:

Կախված մաշվածքի ներգրավումից՝ արտադրական ծախսերի մեջ փարբերում ենք ֆիզիկական մաշվածքի երկու տեսակ: Առաջինն այն է, երբ հիմնական կապիւրալի օգտակարությունը կորստի է ենթարկվում արտադրության գործընթացում օգտագործման հետևանքով: Դա օրինաչափ երևույթ է, որովհետև կապված է արտադրության ծավալի հետ և կազմում է արտադրության փոփոխական ծախսերի փարբ: Ֆիզիկական մաշվածքի երկրորդ տեսակն այն է, երբ հիմնական կապիւրալի փարբերի օգտակարությունը կորչում է անգործությունից կամ ոչ արդյունավետ օգտագործումից: Մաշվածքի այդ տեսակը վերաբերում է հաստատուն ծախսերին:

Ֆիզիկական մաշվածքից կորուստները կարելի է կրճատել ընթացիկ և կապիւրալ նորոգումների հաշվին: Այդուհանդերձ, ժամանակի ընթացքում կապիւրալի նորոգման արդյունավետությունը ավելի ու ավելի նվազում է:

Բարոյական մաշվածք: Հիմնական կապիւրալի բարոյական մաշվածքը տեղի է ունենում այն ժամանակ, երբ կապիւրալը դեռ ֆիզիկապես պիտանի է օգտագործման, սակայն ավելի է ժան և առավել ժամանակակից մեքենասարքավորումների առկայության պարագայում, գործողը բարոյապես մաշվում է, և

ունտեսապես նպատակահարմար չէ դրա շահագործումը: Բարոյական մաշվածքի հիմքը գիտաբեխնիկական առաջընթացն է, որի հետևանքով շուկա են դուրս բերվում հիմնական կապիտալի առավել արտադրողական տարրեր:

Տարբերում են բարոյական մաշվածքի երկու ձև: Առաջին դեպքում արտադրության գործոնների շուկա են մուտք գործում հիմնական կապիտալի հարաբերականորեն ավելի էժան տարրեր՝ մեքենաներ, սարքավորումներ, հարմարանքներ, տրանսպորտային միջոցներ և այլն: Բարոյական մաշվածքի այս ձևը անհրաժեշտ չի դարձնում հին տեխնիկայի անմիջապես փոխարինումը նորով՝ մինչև դրանց ֆիզիկապես մաշվելու ժամկետները: Սակայն մաշվածքի այս ձևը վկայում է մասնակի կորուստների մասին և գործող սարքավորումները նորով փոխարինելու անհրաժեշտություն է առաջացնում: Հաճախ բարոյական մաշվածքի առաջին ձևը անվանում են նաև **մասնակի արժեզրկում**:

Բարոյական մաշվածքի երկրորդ ձևը դրսևորվում է այն դեպքում, երբ շուկայում, համեմատած գործող կապիտալի հետ, երևան են գալիս առավել ժամանակակից և արտադրողական կապիտալի տարրեր: Բարոյական մաշվածքի երկրորդ ձևը պահանջում է հին սարքավորումների փոխարինում նորով՝ մինչև դրանց ֆիզիկական մաշվածքի ժամկետի լրանալը: Հակառակ դեպքում՝ ֆիրման կարտադրի բարձր ծախսերով արդյունքներ նրանց համեմատ, ովքեր նոր տեխնիկա են օգտագործում: Այդպիսի ֆիրմաները կսկսեն քիչ եկամուտներ ստանալ և արդյունքում կկորցնեն իրենց մրցունակությունը: Գրականության մեջ բարոյական մաշվածքի այս ձևը հաճախ անվանում են նաև հիմնական **կապիտալի լրիվ արժեզրկում**:

Ընդհանրապես, բարոյական մաշվածքը վերաբերում է արտադրության հաստատուն ծախսերին, որովհետև դրա մեծությունը կապված չէ արտադրության ծավալների փոփոխության հետ:

Հիմնական կապիտալի մաշվածքը փոխանցվում է նոր սրեղծվող արդյունքին և փոխհատուցվում է վերջինիս իրացման ժամանակ: Պատրաստի արտադրանքի իրացումից ստացված հասույթից մաշվածքի արժեքը փոխանցվում է համապարասխան ամորտիզացիայի հաշվին: **Ամորտիզացիան իրենից ներկայացնում է հիմնական կապիտալի արժեքի փոխհատուցման ձև՝ ֆիզիկական և բարոյական մաշվածքի դեպքում դրանք վերականգնելու նպատակով:** Հիմնական կապիտալի արժեքի փոխանցման ինտենսիվությունը բացահայտվում է ամորտիզացիայի նորմայի միջոցով, որը որոշվում է հետևյալ բանաձևով.

$$N_{\text{ԸՄ}} = \frac{ԱՇ}{Կ} \times 100\%,$$

որտեղ՝

$N_{\text{ԸՄ}}$ - ամորտիզացիայի նորման է,

$ԱՇ$ - ամորտիզացիոն հատկացումներն են. փոխանցված արժեքի մեծությունն է որոշակի ժամանակաշրջանում (մեկ տարվա ընթացքում),

$Կ$ - հիմնական կապիտալն է:

Օրինակ, եթե սարքավորման ամորտիզացիայի տարեկան նորման 10% է, ապա դա նշանակում է, որ նրա սկզբնական արժեքի 10%-ը ամեն տարի փո-

խանցվում է նոր սրբեղծվող արդյունքին: Այս դեպքում ֆիրմայի հիմնական կապիտալի օգտագործման հետ կապված ծախսերի փոխանցման ամբողջ գործընթացը կկազմի 10 տարի:

Ամորֆիզացիայի նորման ուղղակիորեն կախված է հիմնական կապիտալի ֆիզիկական և բարոյական մաշվածքի ժամանակից: Հիմնական կապիտալի փոխադրված ֆիզիկական մաշվածքը ապահովում է արժեքի լրիվ փոխանցումը թողարկվող արդյունքին: Բարոյական մաշվածքը բարդացնում է ամորֆիզացիայի գործընթացը: Հիմնական կապիտալը բարոյական մաշման արդյունքում կորցնում է իր արժեքը: Ներսաբար, փաստացի ծախսերի մի մասը չի մղվում կապիտալի ընդհանուր պտույտի մեջ՝ ամորֆիզացիայի նորման իջնում է:

Հիմնական կապիտալի արժեքի փոխանցումը պարասպի արտադրանքին կարող է տեղի ունենալ տարբեր արագությամբ, որը որոշում է ծախսերի առաջացման տարբեր ինտենսիվությունը, ծախսերի փոխհատուցումը, շահույթի ձևավորումը: Դա կախված է ամորֆիզացիայի կիրառման մեթոդից: Ժամանակակից պայմաններում առավել տարածված են ամորֆիզացիայի հետևյալ մեթոդները:

Գծային ամորֆիզացիայի մեթոդ: Նշանակում է հիմնական կապիտալի տարրերի արժեքի դուրսգրում պարասպի ապրանքի արժեքին՝ տարբեր մասերով օգտագործման ամբողջ ժամանակաշրջանի ընթացքում: Դրա շնորհիվ ֆիրմաները հնարավորություն են ստանում նվազագույնի հասցնելու ծախսերը և մեծացնելու շահույթը՝ միայն շրջանառու կապիտալի ծախսերի կրճատման հաշվին:

Արագացված ամորֆիզացիայի մեթոդ: Հիմնական կապիտալի արժեքի արագացված դուրսգրումն է՝ թողարկվող արդյունքի արժեքին: Արագացված ամորֆիզացիան խթանում է հիմնական կապիտալի նորացումը ամորֆիզացիայի ֆոնդի արագացված ձևավորման հաշվին: Սակայն, պետք է նշել, որ արագացված ամորֆիզացիան բարդություններ է ստեղծում ֆիրմայի համար: Դա հանգեցնում է արտադրության ծախսերի մեծացմանը, հետևաբար և իջեցնում է անհրաժեշտ շահույթի ստացման հնարավորությունները: Բացի դրանից, արագացված ամորֆիզացիան պայմաններ է ստեղծում գների բարձրացման համար, որը կարող է բացասաբար անդրադառնալ արտադրանքի իրացման մասշտաբների, հետևաբար նաև համախառն եկամտի մեծության վրա: Վերջինիս հաշվին ձևավորվում է հիմնական կապիտալի նորացման ֆինանսավորումը:

Պետք է նշել, որ ամորֆիզացիայի կուրակված գումարները չեն հարկվում, այն ընդհանուր պայման է ֆիրմայի ներդրումային գործունեության ակտիվացման համար:

Ամորֆիզացիայի նվազող մնացորդի մեթոդ: Բնութագրվում է հիմնական կապիտալի արժեքի արագացված դուրսգրմամբ՝ թողարկվող արտադրանքին: Այս դեպքում հիմք է ընդունվում հաշվեկշռային արժեքը տվյալ պահին: Սովորաբար ամորֆիզացիայի նորման բարձրացվում է արագացման գործակցով: Արդյունքում՝ ակտիվի շահագործման առաջին տարիներին ամորֆիզացիան կատարվում է մեծ չափերով, որն այնուհետև, տարեցտարի նվազում է: Ամորֆի-

զացիայի նվազող մնացորդի մեթոդը հիմնված է ակտիվ հիմնական միջոցների արտադրողականության վրա, որը հնարավորություն է տալիս ձևավորելու արտադրության հավասարաչափ ծախսեր արտադրանքի միավորի հաշվով, հետևաբար չի հանգեցնում գների բարձրացման, պահանջարկի ու իրացման ծավալների կրճատման:

Ընդհանրապես ամորֆիզացիայի նորմաները սահմանվում են կազմակերպությունների կողմից՝ ելնելով օգտակար ծառայության ժամկետներից, որոնց նվազագույն չափերը սահմանված են հարկային օրենսդրությամբ: Դա նշանակում է, որ ամորֆիզացիայի հաշվարկման գործընթացը պետության վերահսկողության տակ է:

12.4. ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՇՈՒԿԱՆ, ՍՈՒԲՅԵԿՏՆԵՐԸ ԵՎ ՕԲՅԵԿՏՆԵՐԸ: ԿԱՊԻՏԱԼԻ ԶՈՒՏ ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Կապիտալի շուկան արտադրության գործոնների շուկայի բաղկացուցիչ մասն է: Կապիտալը՝ որպես արտադրության գործոն, իրենից ներկայացնում է բարիքների ամբողջություն, որը անցյալի աշխարանքային գործունեության արդյունք է և օգտագործվում է նոր բարիքների ստեղծման նպատակով: Ներկայումս արտադրության գործոնների շուկայում կապիտալը հանդես է գալիս որպես ֆիզիկական կապիտալ, ինչը ընդունված է անվանել արտադրական ֆոնդեր: Վերջիններս կապիտալ բարիքներ են, որոնց օգտագործումը հնարավորություն է տալիս ապագայում մեծացնելու եկամուտների հոսքը: Կապիտալ բարիքներ են բոլոր կարգի շենքերն ու կառույցները, արտադրական նշանակության տեխնիկան, մեքենաները, սարքավորումները, գործիքները, հումքը, նյութերը, էներգիան, գաղափարները և այլն: Ինչպես երևում է թվարկումից, ժամանակակից տնտեսության մեջ կապիտալը ընդգրկում է ֆիզիկապես շոշափելի և ոչ շոշափելի օբյեկտները:

Կապիտալ բարիքների շուկան ենթարկվում է շուկայական մեխանիզմի գործողության սկզբունքներին: Սակայն այս շուկայում առաջարկը և պահանջարկը ունեն որոշակի առանձնահատկություններ, մասնավորապես՝ այսպեղ սահմանվում է կապիտալ բարիքի յուրաքանչյուր տարատեսակի գինը: Ընդ որում՝ գնի դերում հանդես է գալիս այն եկամուտը, որը կստացվի ֆիզիկական կապիտալի արտադրողական օգտագործման հետևանքով: Ֆիզիկական կապիտալի բոլոր տեսակները, դրանց բազմազանության պատճառով, հնարավոր չէ նյութաիրային արտահայտությամբ գումարել իրար: Սակայն շուկան պահանջում է դրանց միասնական գնահատում և չափակցում, առանց որի հնարավոր չէ ընդունել հիմնավորված ներդրումային որոշումներ և կատարել հնարավոր եկամուտների հաշվարկ: Ցանկացած ֆիզիկական կապիտալի գնահատումը կատարվում է դրամական ձևով: Դրամական արտահայտությամբ կարելի է գումարել հիդրոէլեկտրակայանի, տրակտորների, համակարգիչների, հումքի, նյութերի, շինությունների արժեքները: Ըստ էության, արտադրական նշանակության բոլոր տնտեսական բարիքները, դրամական արտահայտությամբ, ձեռք են բե-

րում կապիտալ ակտիվների տեսք, որոնք շրջանառում են շուկայում:

Ընդհանրապես կապիտալ գործոնի շուկայի ուսումնասիրության ժամանակ անհրաժեշտ է տարբերել **կապիտալի պաշար և հոսք** կարեգործիաները: Կապիտալի **պաշարը** ժամանակի որոշակի հատվածում կուտակված արտադրական նշանակության բարիքներն են, **հոսքը**՝ այն ներդրումները, որոնց շնորհիվ տեղի է ունենում գոյություն ունեցող կապիտալ բարիքների՝ արտադրական սարքավորումների, մեքենաների և այլնի ավելացում ժամանակի որոշակի հատվածում: Այսպիսով, ֆիզիկական կապիտալի պաշարների մեծացումը տեղի է ունենում ներդրումների հաշվին:

Բացի դրանից, կապիտալի շուկայի ուսումնասիրության ժամանակ անհրաժեշտ է տարբերել նաև **կապիտալ և կապիտալի ծառայություններ** հասկացությունները: Կապիտալը այս դեպքում պաշար է, իսկ կապիտալի ծառայությունը՝ հոսք: Օրինակ, արտադրական հաստիքը պաշար է, իսկ այդ հաստիքի շահագործման ընթացքում փրամադրված ծառայությունները՝ հոսք: Այս ամբողջը վկայում է, որ կապիտալ բարիքի գին ասելով պետք է հասկանալ կոնկրետ ֆիզիկական կապիտալի այս կամ այն գինը, իսկ կապիտալի ծառայության գինը ժամանակի որոշակի հատվածում դրանից օգտվելու դիմաց փրված վճարն է կամ վարձակալական վճարը: Նման բացահայտումները հիմք են հանդիսանում կապիտալի շուկան հատվածավորելու համար: Տարբերակվում են այդ շուկայի երեք հատվածներ.

- ա. կապիտալ բարիքների շուկա, որտեղ գնվում և վաճառվում են արտադրական ֆոնդեր,
- բ. կապիտալ ծառայությունների շուկա, որտեղ այդ ֆոնդերը կարող են վարձակալության փրվել որոշակի վճարի դիմաց,
- գ. փոխառվական կապիտալի շուկա, որտեղ փրտեսավարող սուբյեկտները կապիտալ բարիքներ ձեռք բերելու համար կարողանում են դրամական միջոցներ հայթայթել:

Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ կապիտալ բարիքների սրեղծման համար պահանջվում են որոշակի դրամական միջոցներ: Վերջիններս փրտեսագիտության տեսության մեջ կոչվում են **ներդրումային կապիտալ** կամ **ներդրումային ֆոնդեր**: Ներկաբար ռեսուրսների շուկայում կապիտալի պահանջարկը հանդես է գալիս ներդրումային ֆոնդերի նկատմամբ պահանջարկի ձևով, որն անհրաժեշտ է կոնկրետ ֆիզիկական կապիտալի ձեռքբերման համար: Ուստի, կապիտալի շուկայում գործարքի օբյեկտ է ոչ միայն կապիտալ բարիքը, որը նախատեսված է արտադրության համար, այլ նաև ներդրումային դրամական կապիտալը, որը կօգտագործվի դրանց սրեղծման համար:

Զուտ արտաքին տեսակետից ներդրումային միջոցների պահանջարկը հանդես է գալիս որպես որոշակի դրամագումարի պահանջարկ: Սակայն, փողի ամեն մի գումար կապիտալ չէ: Որպեսզի փողը կապիտալ դառնա, պետք է ներդրվի արտադրության մեջ և եկամուտ բերի: Պատահական չէ, որ կապիտալի մեկնաբանման ժամանակ այն նույնացվում է եկամուտ բերելու ընդունակության հետ:

Այսպիսով, փողը՝ որպես փող և որպես դրամական կապիտալ նույնական չեն: Նախ՝ ձեռնարկատերերին փող է անհրաժեշտ ֆիզիկական կապիտալ ձեռք

բերելու համար, որի պատճառով ֆիրմաները ներդրումային միջոցների պահանջարկ են ներկայացնում: Տնային փորձություններին նույնպես փող է պետք, սակայն այդ պահանջարկի բնույթը այլ է, կապված չէ ձեռնարկափրական գործունեության հետ: Երկրորդ՝ դրամական կապիտալը ունիվերսալ բնույթի կապիտալ է, որի կարիքն ունեն ապրանքներ և ծառայություններ արտադրողները և փնային փորձությունները:

Կապիտալի շուկայի սուբյեկտներ են բոլոր փնքսավարողները, որոնք պահանջարկ են ներկայացնում կապիտալի փարքեր ձևերի նկատմամբ, ինչպես նաև կապիտալ բարիքներ առաջարկողները: Կապիտալի նկատմամբ պահանջարկի ներկայացման ձևից ելնելով՝ փարքերում ենք:

Առաջին. պահանջարկ, որը ներկայացվում է արդեն արտադրված կապիտալ բարիքների նկատմամբ՝ շենքերի, կառույցների, մեքենաների, սարքավորումների և այլն:

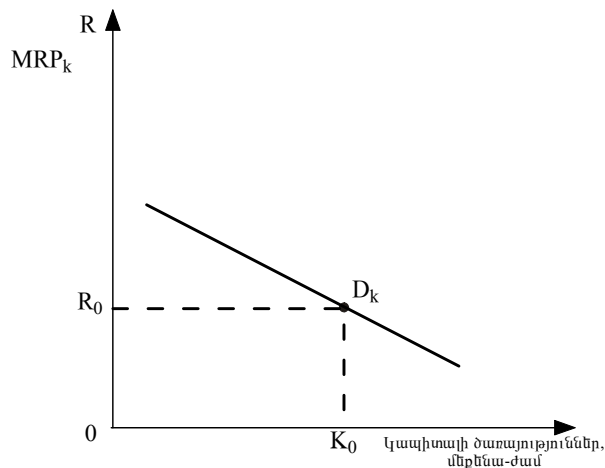
Երկրորդ. պահանջարկ ներդրումային ֆոնդերի նկատմամբ, որոնց շնորհիվ ստեղծվում են ֆիզիկական կապիտալի անհրաժեշտ փարքերը: Կապիտալի նկատմամբ պահանջարկը ածանցվում է ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկից: Սա նշանակում է, որ արտադրության մեջ կիրառվող ֆիզիկական կապիտալը, աշխատանք գործոնի նման, օժտված է արտադրողականությամբ, որովհետև ֆիզիկական կապիտալի կիրառման միջոցով կարելի է նոր արտադրանք ստանալ: Տնքսագիտության փնքությունը առանձնացնում է **կապիտալի զուտ արտադրողականություն** հասկացությունը: Վերջինս կապիտալի օգնությամբ արտադրված սպառողական արժեքների և կապիտալի ստեղծման համար ծախսված սպառողական արժեքների փարքերությունն է: Կապիտալի զուտ արտադրողականության որոշումը ինքնանպատակ չէ: Տնքսագիտության փնքությունը այդ կատեգորիայի միջոցով սահմանում է կապիտալ ներդրումների եկամտաբերությունը և կապիտալի նկատմամբ պահանջարկը: Կապիտալ ներդրումների եկամտաբերությունը հարաբերական ցուցանիշ է: Այսինքն՝ կապիտալի զուտ արտադրողականությունը՝ որպես կապիտալի եկամտաբերություն (արտահայտված փոկոսներով), կոչվում է **փոկոսի «բնական» նորմա**: Վերջինս կապ չունի բանկերի կողմից սահմանված փոկոսի հետ: Այդ արտահայտությունը շրջանառության մեջ է դրվել նորդասական փնքության մեջ այն հիմնավորումով, որ կապիտալի՝ փոկոսի ձևով եկամուտ բերելու հարկությունը կապիտալ գործոնի բնական հարկությունն է: Կապիտալի բերած եկամտի նորման կարևոր դեր է խաղում այլընտրանքային նախագծերում՝ փարքեր ներդրումների օգտակարության համեմատման ժամանակ: Այսինքն՝ այլ հավասար պայմաններում, ռացիոնալ փնքսավարող սուբյեկտը նախապատվությունը փալիս է այն ներդրումային ծրագրերին, որոնք ավելի բարձր եկամուտներ կապահովեն:

12.5. ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՊԱՏԱՆՋԱՐԿԻ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՆԱՐԱԲԵՐԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ՖԻԶԻԿԱԿԱՆ ԿԱՊԻՏԱԼԻ ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ

Կապիտալ բարիքների և կապիտալի ծառայությունների շուկաների միջև եղած տարբերությունների շնորհիվ հնարավոր է դառնում սահմանազատել կապիտալի պահանջարկի և առաջարկի սուբյեկտները՝ կապիտալի շուկայի տարբեր հատվածներում: Ընդհանրապես, արտադրության գործոններ առաջարկողները տնային տնտեսություններն են, իսկ արտադրության գործոնների պահանջարկ են ներկայացնում ֆիրմաները (բիզնեսը): Կապիտալի ծառայությունների շուկայում պահանջարկն ու առաջարկը իրականացնում են ֆիրմաները, որոնք որոշակի վարձավճարով վարձակալության են տալիս իրենց պատկանող կապիտալ բարիքները:

Երբ խոսքը վերաբերում է կապիտալ գործոնի պահանջարկին, ապա մենք չենք կարող վերացարկվել փոխառու միջոցների պահանջից, որոնք անհրաժեշտ են ֆիզիկական կապիտալի ձեռքբերման համար: Այսպիսով, կապիտալի պահանջարկը փոխառու միջոցների, այլ ոչ թե պարզապես փողի նկատմամբ պահանջարկ է: Ընդհանրապես, բիզնեսի կողմից փոխառու միջոցների նկատմամբ ներկայացվող պահանջարկը կոչված է համալրելու արտադրական ֆոնդերը կամ ֆիզիկական կապիտալի տարրերը: Բացի դրանից, ֆիզիկական կապիտալի, ինչպես և արտադրության մյուս գործոնների պահանջարկը ածանցյալ պահանջարկ է, այսինքն՝ կախված է ֆիզիկական կապիտալի օգտագործումով արտադրվող բարիքների պահանջարկից:

Կապիտալի ծառայությունների պահանջարկը գրաֆիկորեն կարելի է ներկայացնել հետևյալ ձևով.



Պ ի զ ձ ի ի՞նչ 12.1. Կապիտալի ծառայությունների պահանջարկը՝ որպես կապիտալի սահմանային եկամտաբերության արտացոլում

Գծապատկերից երևում է, որ արտադրական գործընթացում շար կապի-
րալ ծառայությունների ընդգրկմանը զուգընթաց, իջնում է կապիտալի արդյու-
նավետությունը՝ դրամական արտահայտությամբ (MRP_k): Այդ օրինաչափու-
թյունը նկատվել է նաև աշխատանքի ծառայությունների մեծացման ժամանակ,
երբ դրա սահմանային արդյունքը իջնում է: Երկու դեպքում էլ մենք առնչվում
ենք եկամտաբերության նվազող օրենքի հետ: Այս օրենքը հնարավորություն է
տալիս ընկալելու կապիտալի եկամտաբերության մակարդակի դինամիկան
կամ կապիտալի զուտ արտադրողականությունը:

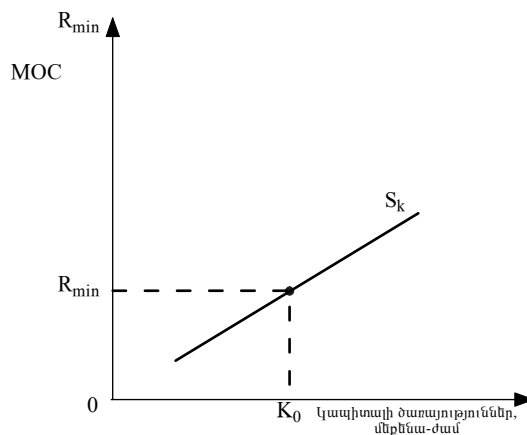
Այլ հավասար պայմանների դեպքում (աշխատանք և հող գործոնների օգ-
տագործման ծավալների անփոփոխության դեպքում) արտադրության մեջ կա-
պիտալի ծառայությունների ընդգրկման աճին զուգընթաց, կապիտալի զուտ
արտադրողականությունը անկման միտում ունի: Այս օրինաչափության մասին
ժամանակին նշել են ականավոր փնտհագետներ Ա. Սմիթը, Դ. Ռիկարդոն, Կ.
Մարքսը, Ա. Մարշալը և ուրիշներ:

Եթե կապիտալ ներդրումները փվյալ ոլորտում աճում են, ապա դրանց
եկամտաբերության մակարդակը որոշ ժամանակ հետո սկսում է իջնել, իսկ այն
ճյուղերում, որտեղից կապիտալը արտահոսում է, եկամտաբերության մակար-
դակը սկսում է աճել: Այսպիսով, կարարյալ մրցակցության պայմաններում կա-
պիտալի ազատ փեղաշարժը հանգեցնում է փարբեր կապիտալ ներդրումների
այլընտրանքային արժողությունների համահարթեցմանը:

Նարց է առաջանում. ի՞նչ քանակի կապիտալի ծառայություն է ձեռք բերելու
ֆիրման: Նարցին պարասխանելու համար դիտարկենք 12.1 գծապատկերը:
Դրա համար անհրաժեշտ է դրամական արտահայտությամբ կապիտալի սահ-
մանային արդյունքը (MRP_k) համեմատել շուկայում ձևավորված կապիտալի ծա-
ռայության գնի, այսինքն՝ վարձավճարի հետ (R): Կապիտալի ծառայության օգ-
տիմալ քանակություն ձեռք կբերվի այն դեպքում, երբ MRP_k հավասար կլինի
վարձավճարին (R): Գծապատկերում R_0 -ն K_0 - կապիտալ ծառայության քանակն
է:

Ինչ վերաբերում է կապիտալ ծառայության առաջարկին, ապա պետք է
նշել, որ այն միմյանց փրամադրում են ֆիրմաները: Ընդ որում՝ կապիտալի ծա-
ռայության առաջարկը կարելի է քննարկել և՛ կարճաժամկետում, և՛ երկարա-
ժամկետում: Կարճաժամկետում կապիտալի ծառայության առաջարկը առաձ-
գական չէ, որովհետև կարճ ժամանակահատվածում հնարավոր չէ ավելացնել
մեքենաների, սարքավորումների և այլնի քանակը: Բայց երկարաժամկետում
կապիտալի ծառայության առաջարկը առաձգական է, որովհետև փոխվում է
երկրի կապիտալ պաշարի մեծությունը, ուստի հնարավոր է ավելի շար կապի-
տալի ծառայության առաջարկ: Եթե վերջինս պարկերենք գրաֆիկորեն, ապա
կունենա հետևյալ տեսքը:

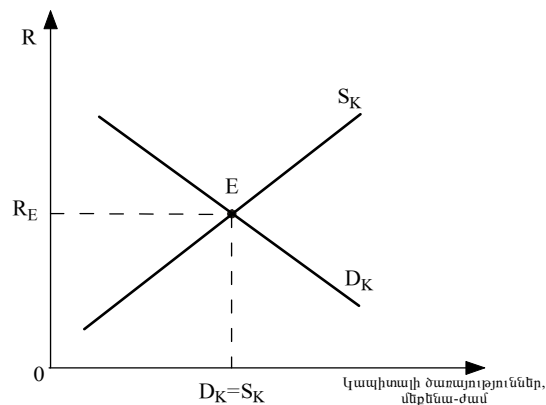
Օրդինատների առանցքի վրա փեղադրված են կապիտալի օգտագործման
բաց թողած հնարավորությունների սահմանային ծախսերը (MOC) և նվազա-
գույն վարձակալական վճարը (R_{min}):



ՊՆՁԻ 12.2. Կապիտալի ծառայության առաջարկը՝ որպես կապիտալի օգտագործման բաց թողած հնարավորությունների սահմանային ծախսերի արտացոլում

Գծապարկերից երևում է, որ կապիտալի ծառայության առաջարկի S_k կորն ունի դրական թեքվածություն, որովհետև կապիտալի ծառայությունն առաջարկող սուբյեկտները հրաժարվում են կապիտալի այլընտրանքային օգտագործումից: Եթե շուկայում կապիտալի ծառայության դիմաց վճարը մեծ լինի, ապա ավելի շաք դրանից կառաջարկվի: Որպեսզի որոշվի ծառայությունների շուկա դուրս բերվող կապիտալի քանակը, պետք է համեմատել նվազագույն ընդունելի վարձավճարի չափը (R_{min}) բաց թողած հնարավորությունների սահմանային ծախսերի հետ (MOC-marginal opportunity cost): Բանն այն է, որ ֆիրման կապիտալ բարիքները վարձակալության փափու դեպքում բաց թողած հնարավորությունների ծախսեր է ունենում: Այդ բարիքի գնման դեպքում պետք է որոշակի դրամագումար ծախսել: Վերջինս կարող է լինել սեփական կամ փոխառու: Եթե ֆիրման ծախսեր իր սեփական դրամական միջոցները, ապա որոշակի ժամանակով պետք է հրաժարվեր այդ դրամագումարի այլընտրանքային օգտագործումից: Ասենք, այդ դրամագումարը կարող էր բանկ ներդնել և փոխու ստանալ կամ կարող էր հողամաս գնել և վարձով փափ: Ինչպես պարզվում է, կապիտալի ծառայությունների շուկան անխզելիորեն կապված է փոխառու միջոցների շուկայի հետ: Այլ կերպ ասած՝ ֆիրման ինչքան մեծ գումար ներդնի կապիտալ բարիքների գնման համար, այնքան մեծ կլինեն բաց թողած հնարավորությունների այն սահմանային ծախսերը, որոնք նա է կրում:

Եթե կապիտալի ծառայության պահանջարկի և առաջարկի վերը բերված գրաֆիկները միացնենք, ապա կստանանք ֆիզիկական կապիտալի ծառայությունների շուկայի հավասարակշռված պարկերը:



Պատկեր 12.3. Հավասարակշռությունը ֆիզիկական կապիտալի ծառայությունների շուկայում

Ինչպես երևում է գծապարկերից, կապիտալի ծառայության պահանջարկը հավասարակշռվում է դրա առաջարկի հետ R_E ռենտային գնահատման կամ վարձավճարի դեպքում: S_K և D_K կորերի ցանկացած տեղաշարժ, կապված տեխնոլոգիաների, սպառողական ճաշակների և այլ գործոնների փոփոխության ազդեցության հետ, կիսախափի հավասարակշռությունը կապիտալի ծառայությունների շուկայում:

12.6. ՓՈԽՍՏՎԱԿԱՆ ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՇՈՒԿԱՅԻ ՊԱՏՄԱՆՋԱՐԿՆ ՈՒ ԱՌԱՋԱՐԿԸ

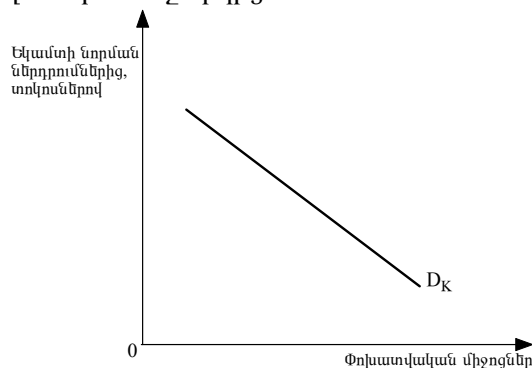
Արտադրական գործընթացի իրականացման ժամանակ ֆիրմաները օգտագործում են բազմաբնույթ կապիտալային ռեսուրսներ: Դրանց համալրման և վերականգնման համար անհրաժեշտ են համապատասխան դրամական միջոցներ: Սակայն որևէ ներդրումային ծրագրում որոշակի գումար կանխավճարելու համար պետք է այն կուրակել, որի համար պահանջվում է երկար ժամանակ: Բացի դրանից, շատ դեպքերում ֆիրմաները ի վիճակի չեն լինում անհրաժեշտ գումարը սեփական միջոցներից կուրակելու և կապիտալային ռեսուրսներում ներդրումներ կատարելու նպատակով նրանք օգտվում են ուրիշ սեփականատերերի դրամական միջոցներից: Այսպիսով, ֆիրմաները ներդրումներ կատարելու նպատակով օգտվում են ոչ միայն սեփական, այլ նաև **փոխառվական կապիտալից**:

Փոխառվական կապիտալը դրամական կապիտալի այն տեսակն է, որը նրա սեփականատիրոջ կողմից այլ տնտեսավարող սուբյեկտներին փոխ է տրվում որոշակի վճար՝ տոկոս ստանալու նպատակով: Հասարակության արտադրողական ուժերի զարգացման արդյունքում արդյունաբերական կապիտալը վերարտադրության գործընթացում դրսևորում է որոշակի առանձնահատկություններ: Կապիտալի շրջապտույտի ընթացքում որոշ ֆիրմաներ ունենում են ժամանակավորապես ազատ դրամական միջոցներ: Այդպես է տեղի ունենում փոխառվական կապիտալի առանձնացումը արդյունաբերական կապիտալից:

Ընդ որում, փոխադրվական կապիքն էականորեն փոխարկվում է դրամական կապիքից: Դրամական կապիքն արդյունաբերողի կողմից օգտագործվում է որպես արտադրության գործոնների գնման միջոց: Այլ կերպ ասած, կապիքի ձև է ընդունում վերարտադրության ամբողջ գործընթացի շրջանակներում: Մինչդեռ փոխադրվական կապիքը սկզբից նեյթ հանդես է գալիս որպես այնպիսի կապիք, որն ընդունակ է շահույթ բերելու: Այսպիսով, փոխադրվական կապիքի առաջացումը ենթադրում է փոխադրվական կապիքի շուկայի ձևավորում: Այդ շուկան օժտված է մի շարք բնորոշ գծերով.

1. Փոխադրվական կապիքի շուկայում սովորաբար գործում են երկու սուբյեկտներ՝ ժամանակավորապես ազատ դրամական միջոցների սեփականատերերը և ձեռներեցը, որի նպատակն է այդ «անշարժ կապիքը» շարժման մեջ դնել, որպեսզի շահույթ ստանա:
2. Առք ու վաճառքի օբյեկտ է դառնում մի յուրահատուկ ապրանք՝ կապիքը, այսինքն՝ փողը, որը լրացուցիչ օգտակարություն է ձեռք բերում շահույթ ապահովելու հարկություն:
3. Փոխադրվական կապիքի շուկան ծառայում է արտադրողների պահանջմունքների բավարարմանը՝ ինչպես կարճաժամկետ վարկերի, այնպես էլ երկարաժամկետ կապիք ներդրումների միջոցով:

Այսպիսով, եթե գոյություն ունի փոխադրվական կապիքի շուկա, ապա դրա բնորոշ հատկանիշներից են փոխադրվական կապիքի պահանջարկն ու առաջարկը: Կապիքի պահանջարկի սուբյեկտներն են ձեռներեցները՝ արտադրական գործունեությամբ զբաղվողները: Կապիքի (որպես արտադրության գործոնի) պահանջարկը արտադրության գործոնների ձեռքբերման պահանջ է: Ծիշք է, կապիքի պահանջարկը որոշակի դրամագումարի պահանջ է, բայց փողի պահանջարկը և փողի ձևով կապիքի պահանջարկը փոխարկվում են: Ձեռներեցը պահանջարկ է դրսևորում ներդրումային միջոցների նկատմամբ, այսինքն՝ ձգվում է որոշակի դրամագումար ձեռք բերել արտադրության միջոցներ գնելու համար: Իսկ եթե մարդը պահանջարկ է ներկայացնում ընդհանրապես փողի նկատմամբ, որը կապված չէ ձեռնարկատիրական գործունեության հետ, ապա այդպիսի պահանջարկը փոխարկվում է փողի ձևով կապիքի նկատմամբ եղած պահանջարկից:



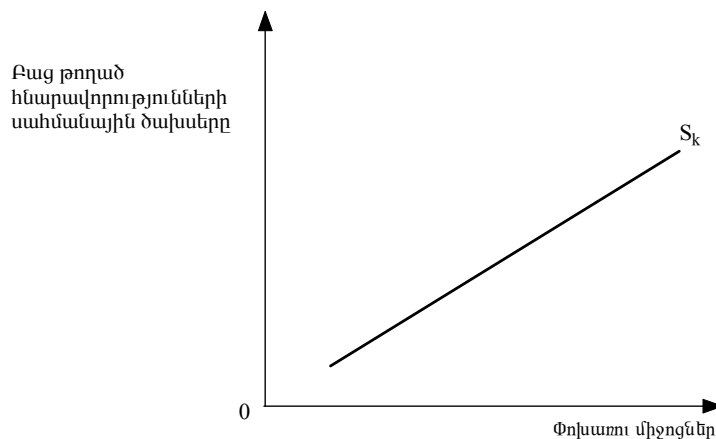
Պ 13 օ 3 ի 12.4. Փոխառու միջոցների (փոխադրվական կապիքի) շուկայի պահանջարկը

Փոխափական կապիտալի պահանջարկի գրաֆիկական պատկերը կարելի է ներկայացնել, եթե արտադրանքի առանցքի վրա փոխադրենք փոխափական կապիտալի մեծությունը, իսկ օրդինատների առանցքի վրա՝ ներդրումներից ստացված եկամուտը:

D_k պահանջարկի կորը, որը ոչ թե ֆիզիկական կապիտալի ծառայությունների պահանջարկի, այլ փոխառու միջոցների պահանջարկի կորն է, ունի բացասական թեքվածություն: Դա բացատրվում է ներդրումների սահմանային արտադրողականության անկմամբ, երբ մեծանում է ներգրավվող փոխափական կապիտալի քանակը: Ներդրումներից ստացվող եկամտի նորման հաշվարկվում է որպես ներդրումներից ստացվող եկամտի հարաբերություն ներդրումային միջոցների ծավալին՝ փոխառու արտադրությանը: Եթե ներդրված 1000 միավոր կապիտալը փոխանցվում է 100 միավոր եկամուտ, ապա ներդրումից ստացված եկամտի նորման կկազմի $100/1000 \times 100\% = 10\%$:

Փոխափական կապիտալի առաջարկի սուբյեկտներ են ժամանակավորապես ազատ դրամական միջոցների այն սեփականատերերը, ովքեր իրենց միջոցներն առաջարկում են արտադրական գործունեությանը զբաղվողներին:

Փոխառու միջոցների առաջարկի գրաֆիկական պատկերն ունի հետևյալ տեսքը:



Պ Ի 3 Ժ 3 Ի Ի՝Ո՝ 12.5. Փոխառու միջոցների շուկայի առաջարկը

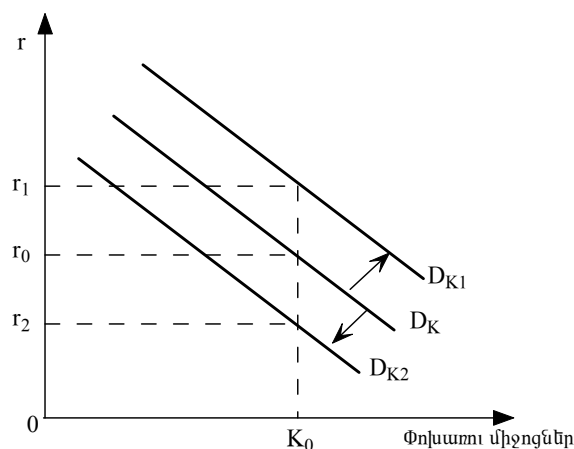
Գրաֆիկի հորիզոնական առանցքի վրա փոխադրվում է փոխառու միջոցների մեծությունը՝ դրամական արտադրությանը, ուղղահայաց առանցքի վրա՝ բաց թողած հնարավորությունների սահմանային ծախսերը կամ խնայողությունների ընթացիկ սպառումից հրաժարվելու գինը: Վերջինս չափվում է ժամանակի նախապատվության նորմայով՝ արտադրության փոփոխությունը: Գրաֆիկի S_k կորը արտացոլում է փոխառու փոխափականության խնայողությունների առաջարկը:

Ընդհանրապես, փոխափական կապիտալի շուկայի ուսումնասիրության ժամանակ կարևոր նշանակություն է ստանում **ժամանակի գործոնը**: Այսպես, S_k կորը վկայում է, որ փոխառու փոխափականությունը հրաժարվում են իրենց խնայողությունների ընթացիկ սպառումից և դրամը փոխադրում են որպես վար-

կեր: Այդ գործարքով փնային փոփոխությունները ակնկալում են եկամուտների հոսք ապագայում: Տոկոսն էլ այն վճարն է, որի դիմաց փոխառու միջոցների սեփականատերը կապիտալի ընթացիկ օգտագործման հնարավորություն է տալիս: Այդ վճարն էլ դրամական կապիտալի սեփականատերերին շահագրգռում է հրաժարվելու կապիտալի ընթացիկ սպառումից: Այլ կերպ ասած, **փոխարք (վճարը) բարիքների ընթացիկ սպառումից հրաժարվելու դիմաց տրված գին է:**

Ի դեպ, պետք է նշել, որ փոխառվական կապիտալի շուկայում պահանջարկի և առաջարկի կորերը կարող են տեղաշարժվել տարբեր գործոնների ազդեցության տակ:

Սկզբում քննարկենք փոխառվական կապիտալի պահանջարկի վրա ազդող գործոնները, որոնք արտացոլված են 12.6. գծապատկերի D_k կորի տեսքով:



Պատկեր 12.6. Փոխառու միջոցների պահանջարկի կորի տեղաշարժը

Նախ՝ պահանջարկի փոփոխությունը կարող է տեղի ունենալ ֆիզիկական կապիտալի սահմանային արտադրողականության բարձրացման կամ նվազման հետևանքով: Սա մեկ անգամ ևս վկայում է ֆիզիկական կապիտալի ծառայությունների և փոխառվական կապիտալի շուկաների փոխկախվածության մասին: Ենթադրենք՝ կապիտալի սահմանային արտադրողականությունը բարձրացել է: Այս դեպքում D_k կորը կտեղաշարժվի աջ՝ վերև և կընդունի D_{k1} դիրքը, և ընդհակառակը:

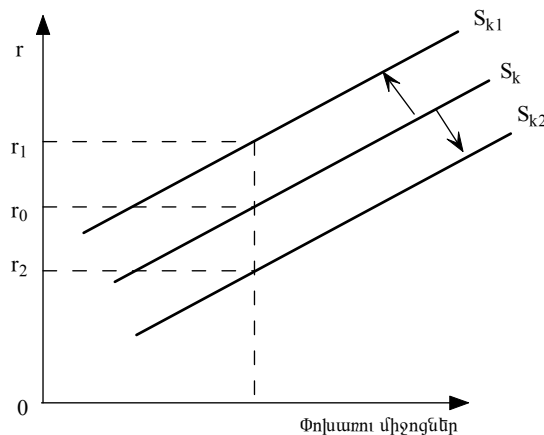
Երկրորդ՝ կապիտալի պահանջարկի կորը կարող է տեղաշարժվել սպառողների ճաշակի և նախասիրությունների փոփոխության հետևանքով: Նայումի է, որ ֆիզիկական կապիտալի պահանջարկը աճանցյալ պահանջարկ է: Եթե նվազի կարկանդակի պահանջարկը, ապա կնվազի կարկանդակ պատրաստող սարքի պահանջարկը, հետևաբար և կնվազի պահանջարկը փոխառվական կապիտալի շուկայում: Պահանջարկի կորը D_k դիրքից կտեղաշարժվի D_{k2} դիրքը:

Երրորդ՝ սղաճը և սղաճային սպասումները նույնպես ազդում են D_k կորի տեղաշարժի վրա: Դա հասկանալի է ընդգծված է արտահայտվում կարճաժամկետ վարկերի շուկայում: Ձեռնարկատերը գիտակցում է, որ սղաճի շնորհիվ իր արտադրանքի գները բարձրացել են, ուրեմն շահույթն է մեծանալու: Ուստի,

վարկ վերցնելով, այն մարելու է արժեզրկված փողերով: Արդյունքում՝ D_k կորը փեղաշարժվում է դեպի վեր ու աջ, հետևաբար փոկոսադրույքն է բարձրանում r_0 -ից r_1 մակարդակը՝ միևնույն K_0 փոխառու միջոցների պահանջարկի մեծության դեպքում:

Չորրորդ՝ փոխառվական կապիտալի պահանջարկի կորի փեղաշարժի վրա ազդում է հարկային քաղաքականության փոփոխությունը: Եթե հարկադրույքները բարձրանան, ապա կապիտալի պահանջարկի կորը կփեղաշարժվի դեպի ներքև՝ ձախ՝ D_{k2} դիրքը, որովհետև հարկային բեռը թուլացնում է ներդրումներ կատարելու շահագրգռվածությունը, և ընդհակառակը:

Փոխառվական կապիտալի առաջարկի վրա նույնպես ազդում են բազմաթիվ գործոններ, որոնց շնորհիվ առաջարկի կորը փեղաշարժվում է: Դա պարզ երևում է հետևյալ գրաֆիկական պատկերից:



Պ Ի 3 Ժ 3 Ի Ի»՞ 12.7. Փոխառու միջոցների առաջարկի կորի փեղաշարժը

Առաջին՝ փոխառու միջոցների առաջարկի կորի փեղաշարժի վրա ազդում է սղաճը: S_k կորը փեղաշարժվում է դեպի ձախ՝ վերև՝ S_{k1} -ը, որովհետև սղաճի ժամանակ K_0 փոխառու միջոցներին համապատասխանում է բարձր r_1 փոկոսադրույքը: Երբ փողը կորցնում է իր գնողունակությունը, վարկատուները բարձրացնում են փոկոսադրույքը, որպեսզի փրկեն իրենց դրամական միջոցները արժեզրկումից:

Երկրորդ՝ փոխառու կապիտալի կորի փեղաշարժը կախված է նաև գործարար ակտիվության փուլից, որում գտնվում է փնտրությունը: Այլ հավասար պայմաններում, անկման փուլում մարդիկ ձգտում են ավելի շատ խնայել, քան ծախսել, ուստի առաջարկի կորը կփեղաշարժվի դեպի աջ՝ ներքև: K_0 փոխառու միջոցների առաջարկին կհամապատասխանի առավել ցածր՝ r_2 փոկոսադրույք, և ընդհակառակը: Տնտեսության վերելքի շրջանում մեծանում է փոխառու միջոցների պահանջարկը, բարձրանում է փոկոսադրույքը՝ r_1 կետը, և առաջարկը S_k դիրքից փեղաշարժվում է S_{k1} դիրքը՝ կապիտալի նույն S_k առաջարկի համար:

Երրորդ՝ առաջարկի կորի փեղաշարժի վրա ազդում են նաև հարկային և դրամավարկային քաղաքականությունները:

Այս բոլորից հետո նպատակահարմար է բացահայտել փոխադրական կապիտալի ձևավորման աղբյուրները: Այսպես, արդյունաբերական կապիտալի շրջապտույտի ընթացքում փոխադրողների մոտ գոյանում են ժամանակավորապես ազատ դրամական միջոցներ: Դրանք ամորփիզացիոն հապկացումներն են, ժամանակավորապես ազատ շրջանառու միջոցների արժեքն է՝ կապված ապրանքների իրացման և հումքի, նյութերի, վառելիքի ու այլնի ձեռքբերման ժամանակների միջև եղած տարբերության հետ, շահույթի այն մասը, որը նախատեսված է արտադրության ընդլայնման համար: Փոխադրական կապիտալի աղբյուրներ են նաև բնակչության դրամական միջոցների խնայողությունները, ինչպես նաև ռանդյե խավի դրամական միջոցները (այն մարդիկ, ովքեր ապրում են իրենց դրամական միջոցների փոկոսներով): Ժամանակավորապես ազատ դրամական միջոցները իրենց սեփականատերերին եկամուտ չեն բերում, ուստի նպատակահարմար և ճիշտ է դրանք փոխառության տարվճանգամ ոչ մեծ փոկոսներով:

12.7. ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՏՈԿՈՍԸ, ԴՐԱ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ, ԴԻՆԱՄԻԿԱՆ ԵՎ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԸ: ԻՐԱԿԱՆ ԵՎ ԱՆՎԱՆԱԿԱՆ ՏՈԿՈՍԱԴՐՈՒՅՔ: ԴԻՍԿՈՆՏԱՎՈՐՈՒՄ

Ինչպես նշվել է, փոխադրական կապիտալի ձևում գրավող փողն ունի յուրահատուկ հատկանիշ՝ շահույթ բերելու հատկություն: Տնտեսավարողները վարկ ստանալով՝ դրամական միջոցների սեփականատիրոջը, բացի փոխադրության գումարը վերադարձնելուց, վճարում են որոշակի գումար՝ փոկոսի ձևով: **Այսպիսով փոկոսը փոխադրական կապիտալի ծառայությունից ժամանակավոր օգտվելու դիմաց տրվող վճարն է:** Ենթադրենք՝ փողատերը փոխառության է տվել 1000 միավոր փող և պահանջում է վերադարձնելու ժամանակ ավել վճարել 200 միավոր՝ դրա ծառայությունից օգտվելու դիմաց: Այդ 200 միավորը իրենից կներկայացնի փոխադրական փոկոսի գումարը: Առաջին հայացքից թվում է, թե փոկոսը կապիտալ-ապրանքի գինն է: Բայց դա այդպես չէ: Մեր օրինակում վարկառուն 200 միավորը վճարում է ոչ թե 1000 միավորի, այլ դրանից օգտվելու դիմաց: Ուրեմն փոկոսը փոխադրական կապիտալի ծառայության գինն է:

Ներկաբար դրա մեծությունը որոշվում է փոխադրական կապիտալի պահանջարկով և առաջարկով, այսինքն՝ ճիշտ այնպես, ինչպես ցանկացած ապրանքի շուկայական գինը:

Նայարնի է, որ շուկայական տնտեսության պայմաններում շուկայի սուբյեկտները դրսևորում են համապատասխան վարքագիծ: Օրինակ՝ մարդիկ նախապատվությունը տալիս են այսօրվա և ոչ թե ապագայի բարիքներին: Այդ երևույթը տնտեսագիտության մեջ հայտնի է «ժամանակային նախապատվություն» անվանումով: Որպեսզի կապիտալի սեփականատերը շահագրգռված լինի հրաժարվելու փվյալ պահին իր միջոցները տնօրինելուց, անհրաժեշտ է դրա համար նրան վարձատրել: Այսպիսով, դրամական ձևում գրավող կապիտալը իր փիրոջը որոշակի եկամուտ է բերում: Քանակապես փոխադրական

տոկոսը արտահայտվում է տարվա ընթացքում հաշվարկվող տոկոսադրույքի միջոցով: Տոկոսադրույքը հաշվարկվում է փոխառվողության տարվա կապիտալի մեծության դիմաց:

$$t = \frac{R_{\text{տ}}}{K_{\text{փոխ}} \times 100\%,$$

որտեղ՝

t - փոխառվական կապիտալի տոկոսադրույքն է,

R_տ - փոխառվական կապիտալի տարեկան բերած եկամուտն է,

K_{փոխ} - փոխառության տարվա կապիտալի մեծությունն է:

Օրինակ, ենթադրենք՝ փոխառության է տրվել 2500 միավոր դրամական կապիտալ, որը տարվա ընթացքում տիրոջը բերել է 500 միավոր եկամուտ: Փոխառվական տոկոսի նորման կամ դրույքը հավասար կլինի:

$$t = \frac{500}{2500} \times 100\% = 20\%:$$

Տնտեսագիտության տեսության մեջ տարբերակվում են տոկոսի **իրական և դրամական տեսությունները**: Տոկոսի իրական տեսությունը առաջադրվել է նորդասական տնտեսագիտության կողմից: Ըստ նորդասականների՝ տոկոսը գոյություն ունի բոլոր տնտեսական համակարգերում: Դա բացատրվում է այն հանգամանքով, որ բոլոր համակարգերում կապիտալը օժտված է արտադրողականությամբ, և բոլոր համակարգերում նախապատվություն է տրվում առկա, այլ ոչ թե ապագայի բարիքներին: Ինչ վերաբերում է **տոկոսի դրամական տեսությանը**, պետք է նշել, որ դրա հիմնադիրը Ջ. Մ. Զեյնսն է, ով նշել է, որ **տոկոսը փողի իրացվելիությունից բաժանվելու դիմաց վճար է**: Այսինքն՝ տոկոսի բնույթը հանգեցվում է գույք դրամական երևույթին:

Գործնականում փոխառվական տոկոսի նորմայի վրա ազդում են մի շարք գործոններ, որոնցից կարելի է նշել. ռիսկը, վարկի տրամադրման ժամկետը, վարկի չափը, հարկերի գանձումը, կապիտալի շուկայի մոնոպոլացման աստիճանը, տոկոսի նորմայի չափը՝ կախված հաճախորդի սոցիալական վիճակից:

1. **Ռիսկ**: Շուկայի պայմաններում ռիսկը կապված է անորոշության հետ: Վարկատուն սովորաբար ռիսկի է դիմում, երբ իր սեփականությունը տրամադրում է ուրիշին: Շատ հաճախ նա վարկառուի ֆինանսական վիճակի մասին հստակ պատկերացում չի ունենում: Այսպիսով, ինչքան մեծ է վարկատուի անհանգստությունը, որ վարկը կարող է հետ չվերադարձվել, այնքան տոկոսի նորման բարձր է, և ընդհակառակը:
2. **Վարկի տրամադրման ժամկետ**: Որքան կապիտալի տրամադրման ժամկետը երկար է, այնքան մեծ են վարկատուի այլընտրանքային հնարավորությունները, ինչպես նաև չվերադարձման ռիսկը, ուստի վարկատուն տոկոսի նորմայի բարձրացման շնորհիվ փոխհատուցում է թե՛ մեկը, թե՛ մյուսը, և ընդհակառակը:
3. **Վարկի չափ**: Որքան փոխառվական կապիտալի առաջարկը փոքր է,

այնքան փոկոսի նորման բարձր է, որովհետև վարկի ցանկացած չափի դեպքում վարչակառավարչական ծախսերը նույնն են լինում:

4. **Տարկերի գանձում:** Քանի որ փոխառվական կապիտալի սեփականատերերի եկամուտները հարկվում են, այդ պարճառով վարկատուն հարկերը հաշվարկում է այդ փոկոսի մեջ, և փոկոսի նորման բարձրանում է:
5. **Կապիտալի շուկայի մոնոպոլացման աստիճան:** Նայքոնի է, որ շուկայական փոխառության պայմաններում վարկ փրամադրում են բանկերը: Ինչքան փվյալ փարածքում բանկերը քիչ լինեն, այնքան փոկոսի նորման բարձր կլինի, որովհետև փոխառվական կապիտալի առաջարկը փոքր է մնում պահանջարկից, և հակառակը:
6. **Տոկոսի նորմայի չափը՝ կախված հաճախորդի սոցիալական վիճակից:** Խոշոր արտադրողներին վարկը փրամադրվում է արժույթյալ պայմաններով: Իսկ փոքր և միջին արտադրողների, ազգաբնակչության համար սահմանվում են փոկոսի բարձր նորմաներ, հարկապես երկարաժամկետ վարկերի դիմաց: Բացի դրանից, վարկի սրացման համար մեծ ապահովվածություն է պահանջվում:

Տնփեսավարման պրակտիկայում գոյություն ունեն փոկոսի **շուկայական և միջին նորմաներ**: Տոկոսի շուկայական նորման կապիտալի շուկայում ցանկացած պահին ձևավորված նորման է: Եթե փոխառվական կապիտալի առաջարկն աճում է՝ փոկոսի շուկայական նորման ցածր է լինում: Իր հերթին, դրամական կապիտալի պահանջարկն ու առաջարկը կախված են արտադրության զարգացման պարբերաշրջանի փուլերից: Տոկոսի նորման բարձր մակարդակի է հասնում ճգնաժամի շրջանում, երբ կտրուկ աճում է պահանջարկը դրամական կապիտալի նկատմամբ:

Տոկոսի միջին նորման արագացում է փոկոսի դինամիկայի երկարաժամկետ միտումները և որոշվում է փոխառական պարբերաշրջանների ընթացքում ձևավորված փոկոսադրույթների միջինով:

Ընդհանրապես, սղաճի պայմաններում կարևոր նշանակություն է ստանում **փոկոսի անվանական և իրական նորմաների** տարբերումը: Անվանական նորման փոկոսի ընթացիկ շուկայական նորման է՝ առանց սղաճի տեմպերը հաշվի առնելու: Տոկոսի իրական նորման փոկոսի անվանական նորման է, որը հաշվարկվում է՝ հաշվի առնելով սղաճի մակարդակը: Օրինակ, ենթադրենք՝ արժեգրկման մակարդակը հասել է 11%-ի, իսկ փոկոսի անվանական դրույթը 16% է: Այս դեպքում փոկոսի իրական նորման հավասար կլինի $16\% - 11\% = 5\%$:

Փոխառվական փոկոսի բնութագրման ժամանակ կարևոր նշանակություն է ստանում ժամանակի գործոնը: Վերջինիս դերը բացատրվում է դիսկոնտավորման միջոցով: Դիսկոնտավորումն այսօրվա ծախսերի և ապագա եկամուտների համեմատումն է: Որպեսզի վարկ փրամադրվի, հարկապես երկար ժամկետով, պետք է հաշվարկել ապագա եկամտի կամ փողի այսօրվա արժեքը կամ համադրել այսօրվա ծախսերը և ապագա եկամուտները: Այսինքն՝ պետք է հաշվի առնել արժեգրկման մակարդակը: Դիսկոնտավորումը որոշվում է հետևյալ բանաձևով.

$$V_p = \frac{V_t}{(1+r)^t},$$

որտեղ՝

V_p - ապագա դրամագումարի այսօրվա արժեքն է,

V_t - այսօրվա դրամագումարի ապագա արժեքն է,

այսինքն՝ փրամադրված վարկի գումարն է՝ իր փոկոսներով հանդերձ,

t - փարիների թիվն է,

r - փոկոսի նորման է:

Այսպիսով, դիսկոնտրավորման ժամանակ փոկոսի անվանական նորման ճշգրտվում է ենթադրվող արժեզրկման մեծությամբ, և դրա շնորհիվ ստացվում է փոկոսի իրական նորման:

Օրինակ, ենթադրենք՝ ձեռներեցը ներդրել է 2000 միավոր կապիտալ, պայմանով, որ 5 փարվա ընթացքում փարեկան պետք է ստանա 500 միավոր եկամուտ: Ուրեմն, 5 փարվա ընթացքում նա պետք է ստանա 2500 միավոր: Ենթադրենք՝ փոկոսի նորման հավասար է 2%-ի: Այս դեպքում կունենանք.

$$V_p = \frac{V_t}{(1+r)^t} = \frac{2500}{(1+0.02)^5} = 2272.7:$$

Եթե համեմատենք պահանջվող ներդրումների գումարը՝ 2000-ը, դիսկոնտրավորված մեծության հետ՝ 2272.7-ի, ապա պարզ կդառնա, որ ապագա եկամտի գումարը ավելի մեծ է, քան ներկայումս կապարվող ծախսն է, ուստի այդպիսի ներդրումներն արդարացվում են: Նաշվարկները ցույց են տալիս, որ ինչքան ժամանակահատվածը կարճ է (t) և փոկոսի նորման (r) ցածր, այնքան մեծ է ապագա եկամուտների դիսկոնտրավորված եկամուտը:

Նայարնի է, որ փոկոսը գործոնային եկամուտ է, որը ստանում է կապիտալի սեփականատերը: Իսկ փոխառվարող սուբյեկտի համար փոկոսը ծախս է: Նշանակում է՝ երկուսի համար էլ փոկոսի մեծությունը կարևոր դեր է խաղում:

12.8. ԱՐԺԵԹՂԹԵՐԻ ՇՈՒԿԱՅԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ, ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ

Շուկայական փոխառությունը իրենից ներկայացնում է փարբեր շուկաների ամբողջություն: Դրանցից մեկը ֆինանսական շուկան է: Վերջինիս շնորհիվ փոխառվարող սուբյեկտների, պետության, մասնավոր անձանց դրամական միջոցները հավաքագրվելով՝ վերածվում են վարկային միջոցների և ուղղվում են փոխառության այլ ոլորտների զարգացմանը: Այսինքն՝ ֆինանսական շուկայի (փոխառվական կապիտալի շուկայի) հիմնական գործառնությունը ազատ դրամական միջոցները փոխառվական կապիտալի վերածելն է: Ֆինանսական շուկան ստորաբաժանվում է դրամական շուկայի և կապիտալի շուկայի:

Դրամական շուկան կարճաժամկետ վարկային գործարքների շուկան է (որպես կարգ, մինչև մեկ փարի ժամկետով):

Ֆինանսական շուկայի կառուցվածքային օղակներից է կապիտալի շուկան, որը ընդգրկում է միջին և երկարաժամկետ վարկերը, բաժնետոմսերը, պարտապտոմսերը: Կապիտալի շուկան իր հերթին ստորաբաժանվում է երկու ենթաձևերի՝ արժեթղթերի շուկայի և միջին ու երկարաժամկետ բանկային վարկերի շուկայի: Նաև արժեթղթերի շուկան կոչվում է ֆոնդային ակտիվների շուկա:

Եթե դրամական միջոցների շուկան իրենից ներկայացնում է բարձր իրացվելիության շարժ կարճաժամկետ պահանջմունքների բավարարման համար, ապա կապիտալի շուկան ապահովում է ֆինանսական ռեսուրսների պահանջարկը երկարաժամկետում:

Արժեթղթերի շուկան արժեթղթերի թողարկման, տեղաբաշխման և շրջանառության առնչությամբ առաջացող փոխհարաբերությունների համակարգն է:

Արժեթուղթը փաստաթուղթ է, որը արտահայտում է դրա թողարկողի և գնողների փոխհարաբերությունները: Արժեթղթերը լինում են բազմաթիվ տեսակների: Դրանցից են՝ բաժնետոմսերը, պարտապտոմսերը, սեփականաշնորհման հավաստագրերը, առևտրային արժեթղթերը, մուրհակները, ավանդային հավաստագրերը և այլն:

Արժեթղթերի շուկայի տնտեսական էությունը արտացոլվում է նրա գործառնությունների միջոցով: Այդ շուկայի գործառնություններն են.

1. **Ներդրումային:** Արժեթղթերի շրջանառության շնորհիվ տեղի է ունենում տնտեսավարող սուբյեկտների և մասնավոր անձանց ժամանակավորապես ազատ դրամական միջոցների հավաքագրումը՝ տնտեսության մեջ ներդնելու նպատակով: Այս գործառնությամբ մեծ նշանակություն է ստանում ֆինանսական ռեսուրսների բաշխման կենտրոնացված համակարգից շուկայականին անցնելու պայմաններում:
2. **Վերաբաշխման:** Արժեթղթերի շուկայի միջոցով տեղի է ունենում կապիտալի միջնորդային և միջշրջանային տեղաբաշխում՝ տնտեսության առավել արդյունավետ զարգացման համար:
3. **Պետական բյուջեի պակասուրդի ծածկման:** Տնտեսավարման պրակտիկայում պետությունը բյուջեի պակասուրդի ծածկման նպատակով թողարկում է փարբեր կարգի արժեթղթեր և վերջիններիս իրացման արդյունքում հարթեցվում են հարկային վճարների անհավասարաչափ մուտքերի հետևանքով առաջացած դժվարությունները:
4. **Տեղեկատվական:** Արժեթղթերի շուկան, տեղեկատվություն տալով շուկայի մասնակիցներին, արագացնում է գործարքների և հաշվարկների գործընթացը: Արժեթղթերի շուկայի կազմակերպման շնորհիվ հնարավորություն է ստեղծվում անհրաժեշտ տեղեկատվության բազայի միջոցով հավաքագրելու ազատ դրամական միջոցները՝ տնտեսության կառուցվածքային վերակառուցումները ապահովելու համար: Բացի դրանից, արժեթղթերի շուկան, ապահովելով դրամական միջոցների հոսքը դեպի ներդրումային նպատակներ, վերջին հաշվով իջեցնում է սղաճը և նպաստում կուրակման ու սպառման համամասնությունների կանոնավորմանը:

Ինչպես ամեն մի շուկա, այնպես էլ արժեթղթերի շուկան ունի իր սուբյեկտները: Դրանք են.

1. **Էմիսիոնները** այն իրավաբանական անձինք են, ովքեր իրականացնում են արժեթղթերի թողարկում (էմիսիա) և պատասխանատվություն են կրում դրանց համար:
2. **Ներդրողները** այն իրավաբանական և ֆիզիկական անձինք են, ովքեր իրենց հաշվին և իրենց անունից ձեռք են բերում արժեթղթեր:
3. **Ներդրումային ինստիտուտները** այն իրավաբանական անձինք են, ովքեր հանդես են գալիս որպես խորհրդականներ, ֆինանսական միջնորդներ և ներդրումային ընկերություններ:

Արժեթղթերի շուկան լինում է երկու տեսակի.

ա. առաջնային,

բ. երկրորդային:

Արժեթղթերի առաջնային շուկայում իրականացվում է արժեթղթերի տեղաբաշխումը՝ դրանց առաջին օրարումը: Այսինքն, առաջնային շուկայում էմիսիոնները՝ ձեռնարկությունները, պետական հիմնարկությունները իրացնում են իրենց կողմից թողարկված նոր արժեթղթերը և դրանց դիմաց ստանում են անհրաժեշտ դրամական միջոցներ: Այսպիսի արժեթղթերը անմիջապես ձեռք են բերում սկզբնական ներդրողները:

Առաջնային սեփականափերոջից արժեթուղթը մուտք է գործում երկրորդային շուկա: Այսինքն՝ սկզբնական ներդրողները իրավունք ունեն այդ արժեթղթերը վաճառելու ուրիշ անձանց, ովքեր իրենց հերթին կարող են դրանք իրացնել և այդպես շարունակ: Երկրորդային շուկան իր գործունեությամբ նպաստավոր պայմաններ է ստեղծում արժեթղթերի վերավաճառման, հեփնաբար և նոր արժեթղթերի թողարկման համար:

Երկրորդային շուկան բաժանվում է արժեթղթերի բորսայական (սակարանային) և արտաբորսայական (արտասակարանային) պրոյուրների: Երբ խոսքը բորսայական պրոյուրի մասին է, նշանակում է՝ արժեթղթերի առքն ու վաճառքը տեղի է ունում բորսայում: Բորսայական պրոյուրի դեպքում կարելի է առանձնացնել հետևյալ բնորոշ գծերը.

1. արժեթղթերի առքն ու վաճառքի համար առկա է միասնական կենտրոն՝ ֆոնդային բորսա,
2. բորսայում արժեթղթերի պրոյուրը իրականացվում է աճուրդի հիման վրա,
3. առքն ու վաճառքի հետ կապված բոլոր գործարքները կատարվում են բորսայի օրենքներով,
4. բորսայի գործարքները խիստ մասնագիտացված են ըստ առանձին տեսակների,
5. արժեթղթերի իրացումը կատարվում է առևտրային միջնորդների (բրոքերների, դիլերների, մակլերների) միջոցով:

Արտաբորսայական պրոյուրի ժամանակ արժեթղթերի առքն ու վաճառքը տեղի է ունենում բորսայի սահմաններից դուրս, գնորդի և վաճառողի անմիջական համաձայնության հիման վրա: Արժեթղթերի արտաբորսայական պրոյուրը բնութագրվում է այլ գծերով.

1. չունի միասնական առևտրական կենտրոն,
2. արժեթղթերի առքն ու վաճառքը կատարվում է ոչ թե գնորդների և վաճառողների միջև անցկացվող աճուրդի հիման վրա, այլ բրոքերային գրասենյակների միջոցով,
3. գործարքի գները սահմանվում են մասնակիցների բանակցությունների ընթացքում,
4. բրոքերային գրասենյակները մասնագիտացված չեն ըստ գործարքների տեսակների և այլն:

Արժեթղթերի երկրորդային շուկայի հիմնական բաղադրամասը ֆոնդային բորսան է: **Ֆոնդային բորսան այն կազմակերպված շուկան է, որտեղ իրականացվում են արժեթղթերի առքի ու վաճառքի գործարքները:** Բորսայի տեղեկատվության հիման վրա իրենց ֆինանսական և փնտրասական ռազմավարությունն են կառուցում ինչպես փնտրասավարող սուբյեկտները, այնպես էլ կառավարությունները, ազգաբնակչությունը: Ֆոնդային բորսաներում գործարքները կնքելիս, արժեթղթերի կուրսը որոշելիս անհրաժեշտ է բոլոր կանոնները պահպանել: Նախառակ դեպքում կարող են առաջանալ փնտրասական լուրջ դժվարություններ: Դրանցից խուսափելու համար կառավարությունները խիստ հսկողություն են սահմանում: Ընդհանրապես, ֆոնդային բորսաները գործում են կառավարության թույլտվությամբ: Կառավարությունը սահմանում է ֆոնդային բորսայի գործունեության կանոնները և մշտապես դիտորդներ է նշանակում՝ գործարքների օրինականությունը ստուգելու համար:

Բորսայում շրջանառության հիմնական մասնակիցները արժեթղթեր վաճառողներն են: Տարբեր երկրներում դրանց փաթեթեր ձևով են անվանում. բրոքերային, մակլերային ֆիրմաներ, ներդրումային բանկեր, դիլերներ և այլն: Տնփեսավարող սուբյեկտների հանձնարարությամբ դրանք շրջանառության մեջ են բաց թողնում արժեթղթեր, զբաղվում են դրանց առուծախով՝ ինչպես իրենց անունից և իրենց հաշվին, այնպես էլ հոգուր և ի հաշիվ այլ անձի:

Ժամանակակից գիտատեխնիկական առաջադիմությունը լայն հնարավորություններ է ստեղծում ֆոնդային բորսաների գործունեության արդյունավետությունը բարձրացնելու համար: Այսպես, ֆոնդային բորսաներն այսօր իրենց փրամադրության փակ ունեն տեղեկատվության մշակման էլեկտրոնային բարդ համակարգեր: Բորսայական առևտրում համակարգիչների լայն կիրառումը նպաստում է այդ առևտրի արդյունավետության բարձրացմանը: Ավանդական բորսան՝ բարձր բեղավող աշխույժ երիտասարդներով, հեռախոսային և հեռագրային սարքերով, ասֆիճանաբար անցյալ է դառնում: Այժմ բորսայական միջնորդը, իր համակարգիչը միացնելով բորսայի տեղեկատվական կենտրոնի հետ, առանց փնից դուրս գալու, ստանում է անհրաժեշտ տեղեկությունները: Ֆոնդային բորսայի անդամները իրավունք ունեն առևտուր կատարելու միայն ֆոնդային ապրանքներով: Ֆոնդային ապրանքներ են համարվում՝ արժեթղթերը, վարկային ռեսուրսները, համաշխարհային չափանիշներին համապատասխանող թանկարժեք մետաղները:

Ֆոնդային բորսաները իրենց գործունեությունը իրականացնում են գործակալների միջոցով: Նրանք են.

1. **Մակերը:** Այն անձն է, որը գործարքների մասնակիցների հանդիպում է կազմակերպում, այսինքն՝ ինքը գործարք չի կնքում և վարձաքովում է արժեթղթերի գնորդների և վաճառողների կողմից:
2. **Բրոքերը:** Անձ է կամ ֆիրմա, արժեթղթերի առանձին տեսակների գծով նեղ մասնագետ, ով ուղղակիորեն ազդում է առևտրական գործարքի վրա: Դրա դիմաց նա ստանում է որոշակի վարձաքովություն կամ կոմիսիոն վճար՝ կողմերի համաձայնությամբ:
3. **Դիլերը:** Այն անձն է, որը իր անունից և իր հաշվին գնում է արժեթղթեր, որից հետո վաճառում է դրանք: Վերավաճառքից ստացված հասույթը կազմում է նրա եկամուտը: Դիլերը իրավունք ունի հրապարակելու արժեթղթերի առք ու վաճառքի հետ կապված նաև այլ պայմաններ. օրինակ, գնվող կամ վաճառվող արժեթղթերի նվազագույն կամ առավելագույն քանակը, հայտարարված գների գործողության ժամկետը և այլն:

Արժեթղթերի բորսայական գործարքների տեսակներն են.

ա. **Դրամարկային գործարքներ:** Այս դեպքում արժեթղթերի արժեքը անմիջապես վճարվում է: Ներկայումս բոլոր փոխանցումները կատարվում են համակարգչային ցանցի միջոցով:

բ. **Ժամկետային գործարքներ:** Մի կողմը պարտավորվում է սահմանված ժամկետում որոշակի ֆոնդային արժեքներ հանձնել մյուս կողմին՝ վճարելով նախապես սահմանված գումարը: Ժամկետային գործարքները կարող են ներկայացված լինել նաև ֆյուչերսի ձևով: Սովորաբար բորսայական գործարքների գերակշիռ մասը ֆյուչերսային գործարքներն են. պայմանավորված ժամկետի լրանալուց հետո գործարքի մասնակիցներից մեկը մյուսին պետք է վճարի այն տարբերությունը, որն առաջացել է գործարքի կնքման ժամանակ սահմանված կուրսի և պայմանագրի ժամկետը լրանալու պահին փաստացի ձևավորված կուրսի միջև: Օրինակ, եթե վաճառողը արժեթուղթը պետք է իրացնի մեկ ամսվա ընթացքում 200 միավորով, իսկ այդ ընթացքում արժեթղթի կուրսը դարձել է 240 միավոր, ապա գնորդը շահում է, որովհետև արժեթուղթը գնում է 200 միավորով, իսկ կարող է վաճառել 240 միավորով: Արժեթղթի կուրսի անկման դեպքում, ասենք մինչև 160 միավոր, շահում է վաճառողը, որովհետև 160 միավորով ձեռք բերած արժեթուղթը նա կվաճառի 200 միավորով:

գ. **Արբիտրաժային գործարքներ:** Հիմնված են տարբեր բորսաներում արժեթղթերի վերավաճառքի վրա (կուրսերի միջև եղած տարբերությունների շնորհիվ):

դ. **Փաթեթային գործարքներ:** Հիմնված են արժեթղթերի մեծ խմբաքանակի առք ու վաճառքի վրա:

Արժեթղթերի շուկայի կարգավորումը գործնական մեծ նշանակություն ունի: Սովորաբար դա կատարվում է պետության միջոցով: Պետությունը այդ նպատակով մշակում է նորմատիվային փաստաթղթեր, որոնց օգնությամբ կարգավորում է արժեթղթերի շուկան: Բացի դրանից, պետական բյուջեի պակասուրդի պարագայում, պետությունը թողարկում է պարտատոմսեր: Այս դեպքում պետությունը իջեցնում է փոխադրական տոկոսի նորման, որպեսզի ցածր տոկոսադրույթով կարողանա տեղաբաշխել իր պարտավորությունները: Եթե տոկոսադրույթը իջնում է, ապա բաժնետոմսերի և պարտատոմսերի կուրսերը կբարձրանան:

12.9. ԱՐԺԵԹՂԹԵՐԻ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ: ԱՐԺԵԹՂԹԵՐԻ ՓՈԽԱՐԺԵՔԸ ԵՎ ԴՐԱ ՎՐԱ ԱԶԴՈՂ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԸ

Ինչպես պարզեցինք, արժեթղթերի շուկայում շրջանառություն են կապարում միջին և երկարաժամկետ արժեթղթեր: Արժեթղթերը լինում են հասարակագրված և չհասարակագրված եկամուտներ ապահովողներ: Բացի դրանից, արժեթղթերը կարող են փոխանցվել ուրիշ անձանց: Արժեթղթերի ամենաարածված և զանգվածային տեսակներից են բաժնեպոմսերը: **Բաժնեպոմսը (կապիտալն *actio* բառից է, որը նշանակում է տնօրինել, թույլատրել, պահանջել) արժեթուղթ է, որը վկայում է դրա տիրոջ կողմից բաժնետիրական ընկերության ընդհանուր կապիտալի մեջ որոշակի բաժնեմասի ներդրման մասին և նրան իրավունք է վերապահում ընկերության շահույթից որոշակի եկամուտ ստանալու՝ իր ներդրումներին համապատասխան: Բաժնեպոմսը չհասարակագրված եկամուտ ապահովող արժեթուղթ է: Ընդհանրապես, բաժնեպոմս թողարկող ընկերությունը պետք է մանրամասն տեղեկություն տա իր ֆինանսական դրության մասին, որից հետո ստանա բաժնեպոմս թողարկելու իրավունք: Իրավունքը ստանալուց հետո բաժնետիրական ընկերությունը հայտարարում է բաժնեպոմսերի թողարկման մասին և դրանք տարածում է ներդրումային բանկի միջոցով:**

Այսպիսով, բաժնեպոմսը նախ՝ սեփականության իրավունք է, երկրորդ՝ շահույթ ստանալու իրավունք: Բաժնեպոմսի բերած շահույթը կոչվում է շահաբաժին (դիվիդենդ): Բաժնեպոմսի վրա նշված արժեքը կոչվում է անվանական արժեք: Վերջինս որոշվում է հետևյալ կերպ. բաժնետիրական ընկերության գործող, իրական կապիտալի արժեքը բաժանվում է բաժնեպոմսերի թվի վրա: Սակայն արժեթղթերի շուկայում բաժնեպոմսի առք ու վաճառքը կատարվում է ոչ թե այդ նշված արժեքով, այլ արժեթղթերի շուկայում տարերայնորեն ձևավորված գներով:

Բաժնեպոմսի գլխավոր առանձնահատկություններից մեկն այն է, որ բաժնետերերը իրավունք չունի բաժնետիրական ընկերությունից հետ պահանջելու ներդրված կամ բաժնեպոմսի համար վճարված գումարը: Նենց դա էլ հնարավորություն է տալիս բաժնետիրական ընկերությանը ազատ տնօրինելու իր կապիտալը, առանց վախենալու, որ դրա մի մասը կարող է հետ վերադարձվել փայտափրոջը: Պարզվում է, որ բաժնեպոմս ձեռք բերողը միշտ ռիսկի է դիմում: Մյուս կողմից, ստացվում է, որ բաժնեպոմսը անժամկետ արժեթուղթ է: Բաժնեպոմսը կարող է իր նշանակությունն ու իմաստը կորցնել միայն այն դեպքում, եթե բաժնետիրական ընկերությունը դադարի գոյություն ունենալուց:

Բաժնեպոմսը, որպես սեփականություն, տիրոջը ձայնի իրավունք է տալիս: Այսինքն՝ բաժնեպոմսի սեփականատերերը հնարավորություն են ստանում մասնակցելու ընկերության կառավարմանը:

Որպես բաժնեպոմսի առանձնահատկություն կարող ենք նշել նաև այն, որ չնայած բաժնեպոմսը սեփականատիրոջը որոշակի շահույթ ստանալու իրավունք է վերապահում, բայց ոչ մի հանձնարարություն չի ամրագրում պարտադիր շահույթ վճարելու մասին: Եթե ընկերությունը շահաբաժին չի վճարում,

ապա բաժնետոմսի սեփականատիրոջը իրավունք չի տրված բողոքելու դրա դեմ: Չէ՞ որ բաժնետոմսի սեփականատերերն ընդհանուր կապիտալի համասեփականատերերն են և, որպես այդպիսիք, կամավոր իրենց վրա են վերցնում ընկերության վնասների կամ սնանկացման ռիսկը: Սովորաբար, շահաբաժնի չափը կարող է փափանկել՝ կախված ընկերության գործունեությունից: Ընկերությունը ինքն է որոշում շահաբաժինների ձևով շահույթի բաշխման կարգը: Այն կարող է բաշխվել կամ ամբողջությամբ, կամ մասնակիորեն: Բաժնետոմսը նորից կարող է փողի վերածվել միայն ու միայն վաճառելու դեպքում:

Տարբեր երկրներում շրջանառության մեջ են գտնվում տարբեր տեսակի բաժնետոմսեր: Բաժնետոմսի առավել տարածված տարատեսակներն են.

Սովորական և արտոնյալ բաժնետոմսեր: Սովորական է կոչվում այն բաժնետոմսը, որի սեփականատիրոջը տրված են բաժնետիրական ընկերության սահմանած իրավունքներ: Այսպես, դրանք իրենց սեփականատիրոջը իրավունք են տալիս մասնակցելու բաժնետերերի ժողովին՝ ձայնի իրավունքով: Բացի դրանից, շահաբաժինների (ընկերության լուծարման դեպքում՝ լուծարային արժեքի) վճարումը կարող է իրականացվել միայն համապատասխան միջոցները արտոնյալ բաժնետոմս ունեցողներին վճարելուց հետո:

Արտոնյալ բաժնետոմսը ենթադրում է դրա սեփականատիրոջ որոշակի արտոնությունների մասին: Օրինակ՝ արտոնյալ բաժնետոմսով վճարվում է նախապես սահմանված շահաբաժինը: Գոյություն ունի արտոնյալ բաժնետոմսերի երկու տեսակ: Դրանցից մեկը հաստատագրված շահաբաժնով բաժնետոմսերն են: Սրանք իրենց բնույթով նման են պարտավորումներին: Մյուսը՝ հաստատագրված շահաբաժնով բաժնետոմսերն են, որոնցով նախատեսվում է նաև ընկերության բաշխվող շահույթի լրացուցիչ մասնակցություն կամ հաստատագրված շահաբաժինն որոշակի լրավճարի հավակցում: Արտոնյալ բաժնետոմսերը իրենց սեփականատերերին ձայնի իրավունք չեն տալիս:

Ներկայացուցչական և անվանական բաժնետոմսեր: Ներկայացուցչական է կոչվում այն բաժնետոմսը, որը ներկայացնողը իրավաբանորեն հաստատում է, որ ինքը բաժնետիրական ընկերության փայտեր է: Անվանական է կոչվում այն բաժնետոմսը, որի սեփականատիրոջը տվյալները գրանցված են ընկերության բաժնետիրական մատյանում: Բացի այդ, անվանական բաժնետոմսը ուրիշին փոխանցելիս պահանջվում է դրա վրա համապատասխան գրառում կատարել՝ բաժնետերերի ժողովի թույլտվությամբ:

Ձայնի իրավունք տվող և չտվող բաժնետոմսեր: Ձայնի իրավունք տվող է համարվում այն բաժնետոմսը, որը սեփականատիրոջը իրավունք է տալիս մասնակցելու ընկերության գործունեության կառավարմանը: Իսկ ձայն չապահովող բաժնետոմսերը իրենց տերերին ձայնի իրավունք չեն տալիս, հետևաբար դրանք չեն կարող մասնակցել ընկերության կառավարմանը: «Ձայն չունեցող» բաժնետոմսի սեփականատերերն են համարվում նաև արտոնյալ բաժնետոմսեր ունեցողները, որովհետև նրանք իրավունք չունեն մասնակցելու ընկերության կառավարմանը:

Արժեթղթերի շուկայի կարևորագույն տարրերից են **պարտավորումները**: Սրանք թողարկվում են կառավարությունների և ընկերությունների կողմից, որոնք իրենց սեփականատերերին իրավունք են վերապահում ստանալու հաս-

տարագրված տարեկան եկամուտ: Սակայն պարտավորումները իրենց տերերին իրավունք չեն տալիս մասնակցելու ընկերության կառավարմանը: Պարտավորումները լինում են կարճաժամկետ՝ մինչև մեկ տարի ժամկետով, միջին ժամկետային՝ 1-ից մինչև 5 տարի և երկարաժամկետ՝ 5-ից մինչև 30 տարի: Պարտավորմանի ժամկետի լրանալուց հետո այն պետք է հետ գնվի: Որպես կարգ, էմիտենտը այն հետ է գնում ըստ անվանական արժեքի: Պարտավորմանի բերած եկամուտը վճարվում է նրա սեփականատիրոջը՝ հավասար մասերով պարտավորմանի գործողության ողջ գործունեության ընթացքում: Պարտավորմանը ամենահուսալի արժեթուղթն է, որն ապահովված է պետության կամ ընկերության բոլոր նյութական ակտիվներով: Ճիշտ է, պարտավորմանից ստացված եկամուտը սովորաբար ցածր է շահաբաժնից, բայց կարևորն այն է, որ պարտավորմանի դեպքում բացակայում է ռիսկը:

Պարտավորմանի թողարկման նպատակը կարող է լինել կապիտալի ձևավորումը՝ նոր արտադրական գործունեություն իրականացնելու համար: Ըստ եկամտաբերության աստիճանի՝ պարտավորումները նույնպես տարբեր են լինում: Այսպես, կան պարտավորումներ, որոնք օժտված են այսպես կոչված՝ տարանվող տոկոսներով, այսինքն՝ դրանց եկամուտը տարանվում է՝ կախված կապիտալի շուկայի իրավիճակից: Գոյություն ունեն նաև «գրոյական» եկամտով պարտավորումներ, որոնք իրենց տերերին ոչ մի եկամուտ չեն ապահովում, սակայն նման պարտավորումներ թողարկելու պահին վաճառվում են անվանական արժեքից ցածր գներով, իսկ ժամկետը լրանալուց հետո մարվում են անվանական արժեքով: Այսպիսով, մարման պահի և ձեռքբերման գների տարբերությունը պարտավորմանի փիրոջ եկամուտն է:

Չնայած բաժնետերմանն ու պարտավորումները արժեթղթերի տարատեսակներ են, բայց դրանք խիստ տարբերվում են: Այսպես, եթե բաժնետերմանի բերած եկամուտը՝ շահաբաժինը, կախված է ընկերության տնտեսական գործունեությունից, այսինքն՝ կայուն մեծություն չէ, ապա պարտավորմանի բերած եկամուտը նախապես որոշված է՝ կայուն մեծություն է: Եթե բաժնետերմանը սեփականության իրավունք է, ապա պարտավորմանը՝ վարկավորողի իրավունքն է: Եվ վերջապես, բաժնետերմանի սեփականատերերը կարող է մասնակցել ընկերության կառավարմանը, իսկ պարտավորմանի սեփականատերերը՝ ոչ:

Արժեթղթի տարատեսակ է **դեպոզիտային հավաստագիրը** (սերտիֆիկատ): Սա մի արժեթուղթ է, որը թողարկվում է վարկային հիմնարկների կողմից և վկայում է, որ ավանդագրված են ավանդատուի դրամական միջոցները, և նա իրավունք ունի ստանալու այդ դեպոզիտը:

Խնայողական հավաստագրեր: Արժեթղթի այնպիսի ձևեր են, որոնք ցույց են տալիս, որ մարդկանց դրամական խնայողությունները ավանդագրված են վարկային հիմնարկներում: Տավաստագրի տերը իրավունք ունի ստանալու և՛ ավանդ և՛ դրա դիմաց հաշվարկված տոկոսները: Խնայողական հավաստագրերը ևս կարող են լինել ցպահանջ և ժամկետային:

Մուրհակը պարտքային պարտավորության արժեթուղթ է, որն ապահովված չէ ակտիվներով: Մուրհակի գնումը կապված է ռիսկի հետ: Ըստ էության, մուրհակը գրավոր պարտավորագիր է, որտեղ նշված է պարտքի գումարը, դրա դիմաց վճարվելիք տոկոսը և վճարման ժամկետը: Մուրհակային պարտավորու-

թյան առարկա կարող է հանդիսանալ միայն փողը: Ընդհանրապես, մուրհակների առաջացումը կապված է եղել առևտրային վարկի հետ: Ներագայում ֆինանսավարկային հարաբերությունների զարգացումը հանգեցրեց ֆինանսական մուրհակների առաջացմանը, որոնք ապահովված չեն ապրանքային գործարքներով, և որոնցով ձևակերպվում են միայն բանկերի միջև ծագած պարտքային հարաբերությունները: Որպես արժեթուղթ, մուրհակը դարձել է գրավի մի ձև՝ բանկային վարկի ստացման ժամանակ: Լայն տարածում են ստացել գանձարանային մուրհակները, որոնք հաստատագրում են պետության պարտավորությունները և պետության անունից վաճառվում են բանկերի և ընկերությունների կողմից՝ պետական բյուջեի ճեղքվածքը ծածկելու համար:

Չեկը արժեթուղթ է, պարունակում է չեկ փողի գրավոր հրամանը վարկային հիմնարկին՝ չեկը ներկայացնողին վճարել դրանում նշված գումարը:

Բաժնեպատճիռը՝ որպես չհաստատագրված եկամուտ բերող արժեթուղթ, ենթարկվում է առք ու վաճառքի: Այն գինը, որով գնվում և վաճառվում է բաժնեպատճիռը, կոչվում է **բաժնեպատճի կուրս**: Բաժնեպատճի կուրսը կախված է երկու գործոնից. շահաբաժնի մեծությունից և փոխադրական տոկոսի նորմայից: Ինչքան շահաբաժինը մեծ լինի, այնքան բաժնեպատճի կուրսը բարձր կլինի: Եթե մարդը որոշել է բաժնեպատճ գնել, ապա երկրնորանքի առաջ է կանգնում.

ա. փողը որպես վարկ տա և դրա դիմաց կայուն տոկոս ստանա,

բ. գնի բաժնեպատճ, որը տոկոսի համեմատությամբ ավելի բարձր շահաբաժին է բերում:

Այս երկրնորանքը լուծվում է այսպես. բաժնեպատճը վաճառվում է այնպիսի գումարով, որը, բանկում ներդնելով, այնքան եկամուտ կբերի (տոկոսի ձևով), որը հավասար կլինի շահաբաժնին:

Բաժնեպատճի կուրսը որոշվում է հետևյալ բանաձևով.

$$ԲԿ = \frac{Դ}{ԲՏ} \times 100,$$

որտեղ՝

ԲԿ - բաժնեպատճի կուրսն է,

Դ - բաժնեպատճից ստացված շահաբաժինն է,

ԲՏ - բանկային տոկոսի նորման է:

Օրինակ, ենթադրենք՝ 1000 միավոր անվանական արժեք ունեցող բաժնեպատճը փիրոջը տարեկան բերում է 80 միավոր շահաբաժին: Բանկի փոխադրական տոկոսի նորման 4% է: Այսպիսի բաժնեպատճը ֆոնդային բորսայում կվաճառվի.

$$ԲԿ = \frac{80 \times 100\%}{4\%} = 2000 \text{ միավոր:}$$

Որպես կանոն, բաժնեպատճերի վաճառքից ստացված գումարը գերազանցում է արտադրության մեջ ներդրված իրական կապիտալի արժեքը: Ընկերության հիմնադրման ժամանակ բաժնեպատճերի վաճառքը հնարավորություն է տալիս կազմակերպիչներին ստանալու, այսպես կոչված՝ հիմնադրական շահույթ:

ÆÝÙÝ³ ë ì áõ•Ù³ Ý Ñ³ ñó»ñ

1. Պարզաբանեք «կապիտալ» հասկացության բովանդակությունը:
2. Ի՞նչ եք հասկանում «կապիտալը որպես արտադրության գործոն» ասելով:
3. Որո՞նք են կապիտալ գործոնի հիմնական տարրերը:
4. Ի՞նչ հատկանիշի հիման վրա ենք ֆիզիկական կապիտալը բաժանում հիմնական և շրջանառու մասերի:
5. Ինչպե՞ս է հաշվարկվում ամորտիզացիոն դրույքաչափը:
6. Պարզաբանեք «կապիտալը որպես պաշար» և «կապիտալը որպես հոսք» արտահայտությունների իմաստը:
7. Ի՞նչ է իրենից ներկայացնում փոխարվական կապիտալը, որո՞նք են դրա ձևավորման աղբյուրները:
8. Ի՞նչ է փոկոսը և ինչի՞ համար է վճարվում:
9. Ի՞նչ է դիսկոնտավորումը:
10. Ի՞նչ է արժեթուղթը, որո՞նք են դրա շուկայի առանձնահատկությունները:

ԾՇՍÝ³ Ĩ³ Ý Ñ³ ë Ĩ³ óáõÃłáóÝÝ»ñ

Կապիտալ	Ամորտիզացիա
Մարդկային կապիտալ	Ֆիզիկական մաշվածք
Կապիտալը որպես արտադրության գործոն	Բարոյական մաշվածք
Նախասկզբնական ավանսավորված կապիտալ	Կապիտալի շուկա
Ֆիզիկական և ոչ ֆիզիկական կապիտալ	Կապիտալի գույք արտադրողականություն
Դրամական կապիտալ	Կապիտալը որպես պաշար և հոսք
Արտադրողական կապիտալ	Կապիտալի ծառայություններ
Ապրանքային կապիտալ	Կապիտալի պահանջարկի և առաջարկի սուբյեկտներ
Կապիտալի շրջապտույտ և պտույտ	Փոխարվական կապիտալ
Տիմնական կապիտալ	Փոխարվական փոկոս
Շրջանառու կապիտալ	Տոկոսի իրական և դրամական տեսություններ
Կապիտալի ակտիվ մաս	Տոկոսի անվանական և իրական նորմաներ
Կապիտալի պասիվ մաս	

ՆՈՂԱՅԻՆ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ՇՈՒԿԱ ԵՎ ՆՈՂԱՅԻՆ ՌԵՆՏԱ

13.1. ԱԳՐԱՐԱՅԻՆ ՆԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ: ՆՈՂԸ ՈՐՊԵՍ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾՈՆ

Գյուղատնտեսությունը նյութական արտադրության հիմնական ոլորտներից մեկն է: Յուրաքանչյուր երկրի համար այն տնտեսության կենսականորեն կարևոր ոլորտ է:

Տնտեսության այս ոլորտն ունի իր առանձնահատկությունները, մասնավորապես՝ այսպեղ արտադրության բնական և տնտեսական գործոնները սերտ միահյուսված են: Բնական գործոնը գյուղատնտեսության մեջ էական դեր է խաղում, որովհետև հողը գյուղատնտեսական արտադրության հիմնական գործոնն է:

Տնտեսագիտության տեսության մեջ «հող» են կոչվում բոլոր բնական ռեսուրսները (մշակվող հողատարածքները, ջրային ռեսուրսները, օգտակար հանածոների հանքավայրերը և այլն): Այդ դեպքում «հող» ասելով՝ նկատի է առնվում կամ հողագործության, կամ շինությունների կառուցման համար օգտագործվող հողի վերին շերտը: Ի տարբերություն այլ ճյուղերի արտադրության միջոցների, որոնք անցյալի աշխատանքի արդյունք են, հողը բնության շնորհն է: Այն չվերարտադրվող արտադրության միջոց է, ֆիզիկապես անշարժ և քանակը սահմանափակ:

Տնտեսագիտության տեսության տարբեր ուղղությունների ներկայացուցիչների կողմից այդ կատեգորիայի հետազոտությունը հանգեցրել է ագրարային հարաբերությունների էության և դրանց օրինաչափությունների զարգացման տարբեր գնահատականների:

Ագրարային հարաբերությունները գյուղատնտեսական արտադրանքի վերարտադրության կապակցությամբ տնտեսավարող սուբյեկտների միջև ձևավորված սոցիալ-տնտեսական փոխհարաբերություններն են:

Այդ հարաբերությունները, ամենից առաջ, կապված են հողի՝ որպես արտադրության առանձնահատուկ գործոնի դերի հետ: Նոյն նյութական բարիքների սկզբնական աղբյուրն է: Այն չլինելով աշխատանքի արդյունք, բայց ներգրավված լինելով մարդկանց արտադրական բազմաթիվ գործունեության մեջ, վերածվում է արտադրության համընդհանուր գործոնի: Արտադրության տարբեր ոլորտներում հողի դերը միատեսակ չէ, օրինակ՝ վերամշակող արդյունաբերության մեջ հողը ձեռնարկությունների տեղադրման վայր է:

Մինչդեռ, գյուղատնտեսության մեջ արտադրության գործընթացը անմիջա-

բար կապված է հողի բերքաբերության հետ: Այսպես, հողը աշխատանքի գործընթացի ակտիվ գործոն է և հանդիսանում է արտադրության գլխավոր միջոցը: Այսպիսով, հողի մի շարք առանձնահատկություններ ագրարային հարաբերությունների առաջացման նյութական պայման են: Այդ առանձնահատկություններից կարելի է նշել.

- հողի խիստ սահմանափակությունը,
- հողի ոչ վերարտադրելի լինելը,
- հողափարածքների համեմատական որակական և այլ բնույթի փարբերությունները:

Քանի որ գյուղատնտեսության ոլորտում հողը արտադրության կազմակերպման գլխավոր գործոնն է, ապա դրանով են պայմանավորված նաև գյուղատնտեսության՝ որպես արտադրության ոլորտի առանձնահատկությունները.

- Արտադրության միջոցների և աշխատանքի առարկաների ինքնարիպությունը: Գյուղատնտեսական արտադրության փոխնույնական գործընթացները միջնորդավորված են բուսական և կենդանական օրգանիզմների կենսաօրգանական երևույթներով:
- Գյուղատնտեսության ոլորտում էական դեր են խաղում աշխարհագրակլիմայական պայմանները:
- Գյուղատնտեսական արտադրության մեջ առանձնահատուկ է ժամանակի գործոնի և սեզոնայնության դերը: Աշխատանքի և արտադրության ժամանակները փարբեր են: Բացի այդ աշխատանքի ժամանակը՝ վարուցանքի և բերքի հավաքման ժամկետները նվազագույնի են հասցված:
- Տիմնական կապիքալի կառուցվածքի և պտույտի փարբերությունը:

Գյուղատնտեսության մեջ հիմնական կապիքալի կազմի մեջ են ներառվում նաև բանող և մթերաբու անասունների հոտերը, բազմամյա փնկարանները, և կապիքալի պտույտի փնողությունը բավականին երկար է:

Այսպիսով, վերոնշյալից կարելի է մի ընդհանուր եզրակացություն կարարել, որ գյուղատնտեսության բնորոշ առանձնահատկություններն ունեն օբյեկտիվ բնույթ, որոնք անհնարին է վերացնել:

Արտադրության բոլոր գործոնների շարքում հող գործոնը յուրահատուկ է նաև նրանով, որ անշարժ է, և նրա ընդհանուր մակերեսը փվյալ փարածքում խիստ որոշակի է: Իսկ դա նշանակում է, որ հողի և մյուս բնական ռեսուրսների առաջարկը առաձգական չէ՝ փնրեսական շրջանառության մեջ կարող է ընդգրկվել միայն այնքան հողափարածք, որքան առկա է փվյալ փեղանքում:

Շուկայական փնրեսության պայմաններում ագրարային հարաբերությունների էությունը սերտորեն կապված է **հողափրապեղման և հողօգղաղործման** հարաբերությունների հետ:

Տողափրապեղումը որոշակի հողափարածքի նկաղմամբ փվյալ ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձի՝ պաղմականորեն ձևավղրված իրավունքների ձանաղումն է հասարակության կողմից, որն էլ ընկաղվում է որպես հողի սեղիականության իրավունք:

Շուկայական փնրեսություն ունեղող երկրներում ագրարային հարաբերությունները կառուցվում են հողի նկաղմամբ սեղիականության փարբեր ձևերի

վրա:

Նոդօգրագործումը օրենքով սահմանված կարգով հողից օգտվելն է: Պարտադիր չէ, որ հողից օգտվողը լինի դրա սեփականատերը: Նոդօգրագործումը հնարավորություն է տալիս անցնելու նոր փափի հողային հարաբերությունների: Նոդ օգրագործողը իրավունք ունի ինքնուրույն կազմակերպելու իր արտադրությունը, լինելու արտադրված արդյունքի և ստացված շահույթի սեփականատերը: Եթե հողի օգրագործումը կատարվում է վարձակալության հիմունքներով, ապա վարձակալը չի կարող հողակտորը վաճառել կամ էլ գրավ դնել:

Ժամանակակից ԳՏԱ-ի պայմաններում հողի՝ որպես արտադրության համընդհանուր պայմանի դերը աստիճանաբար բարձրանում է: Այլ կերպ ասած՝ աճում է հողի նկատմամբ պահանջը՝ ճանապարհների շինարարության, հանգստի գոփիների սպեղծման, էլեկտրահաղորդագծերի անցկացման և այլ նպատակների համար: Դա հանգեցնում է գյուղատնտեսական նշանակության հողատարածքների կրճատման: Ներկայումս հողի նկատմամբ պահանջարկը գերազանցում է դրա առաջարկը: Նոդի սահմանափակությունը այն դարձնում է բարձր արժողություն ունեցող անշարժ գույք: Այս բոլորի արդյունքում հողի գինը աճում է: Նոդի գնի անընդհատ աճը խթանում է փարբեր ոլորտների խոշոր ձեռներեցներին՝ թափանցելու գյուղատնտեսական ոլորտ: Այսպիսով, տեղի է ունենում խոշոր ագրարային կապիտալի և արդյունաբերա-առևտրական կապիտալների ինտեգրում: Այդ բազայի վրա էլ ձևավորվում է խոշոր բիզնեսի մի նոր փարատեսակ՝ **ագրոբիզնեսը**: **Վերջինիս տնտեսական էությունն այն է, որ ագրարային արտադրությունն առավել ամբողջությամբ է ներգրավում հասարակական կապիտալի շրջապտույտի ընդհանուր մեխանիզմի մեջ**: Ագրոբիզնեսը գյուղատնտեսական մթերքների արտադրության, պահպանման, վերամշակման և դրանցից արտադրված հումքի ու սպառման առարկաների բաշխման, ինչպես նաև գյուղատնտեսությանը անհրաժեշտ արտադրության միջոցներով ու ծառայություններով մատակարարման գործընթացների ամբողջություն է:

13.2. ՆՈՂԻ ՇՈՒԿԱ: ՆՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿՆ ՈՒ ՊԱՏԱՆՋԱՐԿԸ

Ինչպես արտադրության մյուս գործոնները, այնպես էլ «հող» գործոնը ունի իր շուկան: Սակայն հողի շուկան յուրահատուկ շուկա է:

1. Նոդը բնության տված բարիք է և ոչ թե աշխատանքի արդյունք: Այնուամենայնիվ, հողը առք ու վաճառքի օբյեկտ է, որի հիման վրա առաջանում են նաև հողի վարձակալության հարաբերություններ:
2. Նոդատարածքները փարբերվում են ըստ իրենց բնական բերրիության, չնայած լրացուցիչ աշխատանքային և կապիտալ ծախսերի շնորհիվ կարելի է հողի բերքատվությունը բարձրացնել, ինչն ընդունված է անվանել տնտեսական բերրիություն:
3. Նոդի և այլ բնական ռեսուրսների առաջարկը խիստ որոշակի է, որի պատճառով նրա առաջարկը բացարձակապես առաձգական չէ:

Այսպիսով, հողի շուկայի առանձնահատուկ բնույթը պայմանավորված է օգտագործման համար պիտանի հողատարածքների խիստ սահմանափակությամբ: Այդպիսի սահմանափակությամբ օժտված չեն ո՛չ «աշխարհային» և ո՛չ էլ «կապիտալ» գործոնները: Դրանք վերարտադրվող գործոններ են և պահանջարկի աճի դեպքում հնարավոր է ավելացնել: Մինչդեռ «հող» գործոնը այդպիսին չէ: Բայց կարող ենք նշել, որ երկարաժամկետում հողի առաջարկը հնարավոր է ինչ-որ չափով մեծացնել անմշակ հողերի, ճահճուտների չորացման, թփուտների վերացման և այլ միջոցառումների շնորհիվ: Կարճաժամկետում հնարավոր չէ հողի առաջարկը մեծացնել, որքան էլ որ դրա պահանջարկը ավելանա:

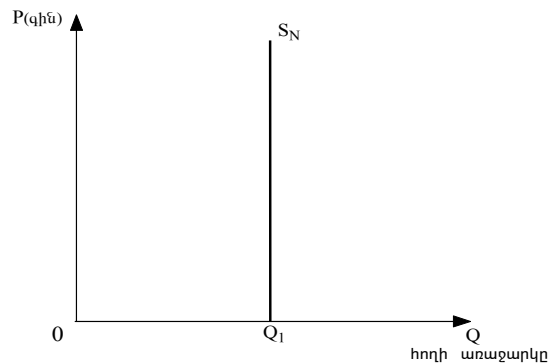
Նողի շուկայի ուսումնասիրության ժամանակ մենք առնչվում ենք **«հողի ծառայություն» և «հող»** հասկացություններին:

Ընդհանրապես հողի շուկայի գոյությունը պայմանավորված է դրա երկու հիմնական սուբյեկտների գործունեությամբ՝ հողասեփականատերերի և գյուղատնտեսական գործարարների: Առաջինները, հողը վարձակալության փափակ, ձևավորում են հողի ծառայությունների առաջարկը: Երկրորդները, վարձակալելով այս կամ այն հողակտորը, դրանով իսկ պահանջարկ են առաջ բերում: Եթե հողասեփականատերը ինքն է մշակում հողը կամ վարձակալը հողամասը ձեռք է բերում որպես սեփականություն, ապա սեփականատիրոջ և ձեռներեցի գործառույթները համարեղվում են՝ ի դեմս մեկ անձի:

Առաջարկվող կամ պահանջվող հողերի փարածքները չափվում են ֆիզիկական ցուցանիշներով. օրինակ՝ քառակուսի մետր, ար, հեկտար և այլն: Այդ ցուցանիշներն էլ որոշում են հողի ծառայությունների մեծությունը: Նողի ծառայություն ասելով պետք է հասկանալ փոխադրվող փարածքից օգտակար նյութական բարիքներ ստանալու հանգամանքը, իսկ հող ասելով՝ ինչ-որ կապիտալ բարիք կամ ակտիվ:

Նողի ծառայության հետ են կապված վարձավճարային և ռենտային հարաբերությունները, իսկ հող կապեգործիայի հետ՝ դրա առք ու վաճառքի ժամանակ գնի ձևավորման հարաբերությունները:

Նողի առաջարկի վրա ազդող գործոններից են բերրիությունը և դրա փողադրժարը: Ուստի երբ խոսվում է հողի սահմանափակության մասին, ապա նկատի է առնվում որոշակի որակի, որոշակի փողում գրավող հողակտորը: Ինչքան էլ այս գործոնները որակական փոփոխության ենթարկվեն, միևնույն է, հնարավոր չէ հողի առաջարկը էականորեն մեծացնել: Քանի որ հողի առաջարկը առաձգական չէ, ապա դրա գրաֆիկական պարկերը կունենա հետևյալ տեսքը.

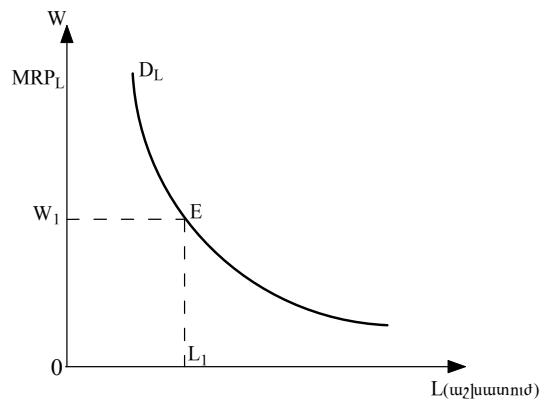


Պ Ի 3 Ժ 3 Ի Ի»Ո՞ 13.1. Հողի առաջարկը

Քանի որ հողի ծառայությունից օգտվելու դիմաց ստացված եկամուտը հողային ռենտան է, ապա վերջինս կարելի է քննարկել սահմանային արդյունքի հիման վրա: Վերջին հաշվով, սահմանային արդյունքի շնորհիվ է որոշվում յուրաքանչյուր գործոնի ներդրումը և վարձատրության չափը:

Պարզության համար գյուղատնտեսության սահմանային արդյունքի եկամտի խնդիրը քննարկենք երկու գործոնի՝ հողի և աշխատանքի առումներով: Քանի որ հողի առաջարկը հաստատագրված է, ուրեմն այդ գործոնը կլինի հաստատուն, իսկ փոփոխական գործոնը կլինի աշխատանքը:

Այս պայմաններում ֆերմերը լրացուցիչ աշխատուժ կվարձի այնքան ժամանակ, քանի դեռ վարձված աշխատողի ստեղծած սահմանային արդյունքից ստացված եկամուտը չի հավասարվի աշխատավարձի մեծությանը:



Պ Ի 3 Ժ 3 Ի Ի»Ո՞ 13.2. Աշխատավարձի և հողային ռենտայի բաժինը ստեղծված արդյունքում

Գծապատկերից պարզ երևում է, որ վարձվող աշխատողների թվաքանակը L_1 -ն է, երբ սահմանային արդյունքի արժեքը հավասարվում է W_1 , այսինքն՝ համընկնում է աշխատավարձի մակարդակին: Գյուղատնտեսության աշխատողների աշխատավարձը կկազմի OW_1EL_1 մակերեսը, իսկ դրանից վերև ընկած W_1ED_L -ը մակերեսը իրենից կներկայացնի հողային ռենտայի մեծությունը,

այսինքն՝ հողային ռենտան որոշվում է ամբողջ արդյունքի արժեքից աշխատավարձը հանելով:

Նողի շուկայի կարևորագույն փաթեթից է հողի նկատմամբ **պահանջարկը**: Նողը արտադրության այնպիսի գործոն է, որը **չունի այլընտրանքային արժեք ամբողջ հասարակության համար**: Եթե արտադրության մյուս գործոնների առաջարկի կորերն ունեն դրական թեքվածություն, որովհետև դրանց ծառայություններից օգտվելն ունի աճող այլընտրանքային ծախսեր, ապա հողի առաջարկի կորը առաձգական չէ, և դրա այլընտրանքային ծախսերը հավասար են գրոյի:

Նողի ծառայությունների պահանջարկ ասելով պետք է հասկանալ այն հողի քանակը, որը ցանկանում են վարձակալել հողագործները փվյալ գնի մակարդակի պայմաններում: Նողի ծառայությունների պահանջարկը, ցանկացած փնտեսական ռեսուրսի ծառայության պահանջարկի նման, ունի ածանցյալ բնույթ և կախված է պարենային ապրանքների պահանջարկից: Նշանակում է՝ վարձակալվող հողատարածքի վարձավճարի մեծությունը կախված է ոչ միայն դրա վրա արտադրվող արդյունքների քանակից, այլ նաև այն եկամտի մեծությունից, որը կարելի է ստանալ արտադրված արդյունքների իրացումից: Նեփաբար հողի պահանջարկը կախված է սահմանային եկամտի մեծությունից՝ այն լրացուցիչ եկամտի, որը կարող է ստացվել հողի լրացուցիչ յուրաքանչյուր միավորի օգտագործումից.

$$MRP_T = \Delta TR / \Delta T = MP_T \cdot MR,$$

որտեղ՝

MRP_T - հողի սահմանային եկամտաբերությունն է,

ΔTR - ընդհանուր եկամտի հավելան է,

ΔT - հողի քանակի հավելան է,

MP_T - հողից սահմանային արդյունքն է՝ հողի լրացուցիչ յուրաքանչյուր միավորի օգտագործումից ստացված,

MR - սահմանային եկամուտն է՝ լրացուցիչ արդյունքի իրացումից ստացված եկամուտը:

Քանի որ գյուղատնտեսությունը ավելի շատ մոտ է կապարյալ մրցակցության մոդելին, ապա հողի սահմանային եկամուտը կորոշվի սահմանային արդյունքի և շուկայական գնի արտադրյալով:

$$MRT = MPT \cdot P,$$

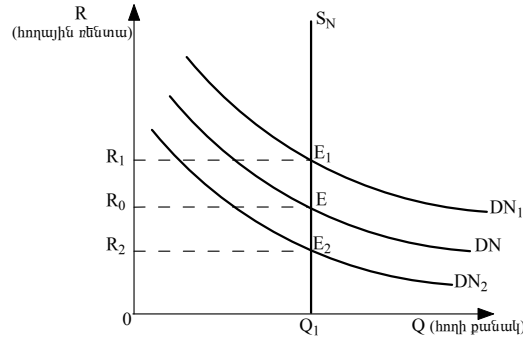
որտեղ՝

P - գյուղատնտեսական մթերքների շուկայական գինն է:

Եթե գյուղատնտեսական մթերքների գինը հաստատուն է, ապա հողի սահմանային ռենտայի գնահատման մեծությունը կնվազի՝ նորանոր հողակտորներ արտադրության մեջ ներգրավելուն զուգընթաց, ինչն էլ բացատրվում է նվազող հապույցի օրենքի գործողությամբ:

Այսպիսով, հողի պահանջարկի կորը, ի փաթեթություն նրա առաջարկի կորի, ունի բացասական թեքվածություն. դա բացատրվում է նրանով, որ շրջանառության մեջ ընդգրկվող նոր հողակտորների հեփանքով լավագույն հողամասերի հեփ մշակվում են նաև վատ որակի հողամասերը: Այժմ փենսնեք, թե

ինչպես է հողի շուկայում հավասարակշռություն ստեղծվում: Դիտարկենք գծապարկերը.



Պ Ի 3 Ժ 3 Ի Ի»՞ 13.3. Տավասարակշռությունը հողի շուկայում

S_N -ը հողի առաջարկի կորն է, D_N -ը՝ հողի պահանջարկի կորը, իսկ R_0 կետը հողային ռենտայի մակարդակն է, որը հավասարակշռում է հողի առաջարկն ու պահանջարկը E կետում: Եթե ռենտայի մակարդակը բարձրանա R_0 կետից R_1 կետը, ապա հողի առաջարկը կգերազանցի դրա պահանջարկը: Այդ դեպքում հողասեփականատերերը դժվարության առաջ կկանգնեն հողը վարձակալության փախ: Սփռված նրանք հողային ռենտայի դրույքը կիջեցնեն: Ենթադրենք՝ այն իջնում է մինչև R_2 կետը, այս դեպքում հողի պահանջարկը կգերազանցի դրա առաջարկը, և հողասեփականատերերը կբարձրացնեն ռենտան: Եվ այդպես շարունակ:

Քանի որ հողի նկատմամբ առաջարկը բացարձակապես առածգական չէ, ապա հողային ռենտան որոշում է հողի պահանջարկը: Ինչքան պահանջարկի կորը՝ D_N , բարձր լինի, այնքան ռենտան բարձր մակարդակի կլինի, և ընդհակառակը: Ինչպես արդեն հայտնի է, հողի նկատմամբ պահանջարկը ածանցյալ պահանջարկ է, ճիշտ այնպես, ինչպես և մյուս արտադրության գործոններինը: Օրինակ, եթե հացահատիկի գինը իջնի, ապա հողի պահանջարկը՝ հացահատիկ ամեցնելու համար, կնվազի: Ուրեմն ռենտայի մակարդակը ևս կնվազի: Վերը նշվածը ամբողջությամբ վերաբերում է նաև ոչ գյուղատնտեսական նպատակների համար օգտագործվող հողերի պահանջարկին: Խոսքը շինարարության, ենթակառուցվածքային օբյեկտների ստեղծման, արդյունաբերական նպատակների համար հողի պահանջարկի մասին է: Ավելին, գոյություն ունի հողի սղանային պահանջարկ: Սղանի բարձր քանակների պայմաններում փողը արժեզրկումից փրկելու համար մարդիկ պահանջարկ են ներկայացնում անշարժ գույքի նկատմամբ: Հողի սեփականությունը նաև հարստության պահպանման և բազմապատկման երաշխիք է, այդ պարճառով սղանի ժամանակ մեծանում է հողի պահանջարկը:

13.3. ՆՈՂԱՅԻՆ ՌԵՆՏԱՅԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ: ՆՈՂԱՅԻՆ ՌԵՆՏԱՅԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ռենտային հարաբերությունների քննարկման ժամանակ անհրաժեշտ է ուշադրություն դարձնել հողային ռենտայի և վարձավճարի տարբերություններին: Վարձավճարը և ռենտան համընկնում են, եթե վարձակալվող հողի վրա նախկինում կապիտալ ներդրումներ չեն իրականացվել: Նախառակ դեպքում վարձավճարը ռենտայի հետ ընդգրկում է հողի վրա ներդրված կապիտալի տոկոսը, ինչպես նաև հիմնական կապիտալի ամորտիզացիոն հատկացումները: Դա կարելի է ներկայացնել հետևյալ բանաձևի միջոցով.

$$ՎՎ = R + r + A,$$

որտեղ՝

ՎՎ - վարձակալական վճարն է,

R - ռենտան,

r - տոկոսը,

A - հիմնական կապիտալի ամորտիզացիան է, որը վարձակալության է տրվել հողի հետ:

Վարձավճարի մեջ ներդրված կապիտալի տոկոսի և հիմնական կապիտալի ամորտիզացիոն հատկացումների ընդգրկումը կապված է թողարկվող արտադրանքին դրանց արժեքի փոխանցման հետ:

Եթե տվյալ հողակտորի վրա կան կառույցներ (ենթադրենք՝ շենքեր), ապա ակնհայտ է, որ դրանք որոշակի արժեք են ներկայացնում: Տվյալ կառույցի սեփականատերերը կարող էր դրա վրա ծախսված գումարը բանկում պահել և տոկոս ստանալ:

Փաստորեն տվյալ իրավիճակում նա վարձակալին է փոխանցում կառույցի արժեքով նյութականացված դրամագումարը, որից օգտվելու դիմաց վարձակալը պարտավոր է տոկոս վճարել:

Ինչ վերաբերում է ամորտիզացիոն հատկացումներին, ապա ակնհայտ է, որ աշխատանքի միջոցները (կառույցները), այսինքն՝ հիմնական կապիտալը, շահագործման ընթացքում մաշվում են և իրենց արժեքը փոխանցում են թողարկվող արտադրանքին: Վերջինիս իրացումից հետո վարձակալը պարտավոր է կառույցի սեփականատիրոջը փոխանցել մաշվածքի արժեքը:

Այսպիսով, վարձավճարն ավելի լայն հասկացություն է, քան հողային ռենտան:

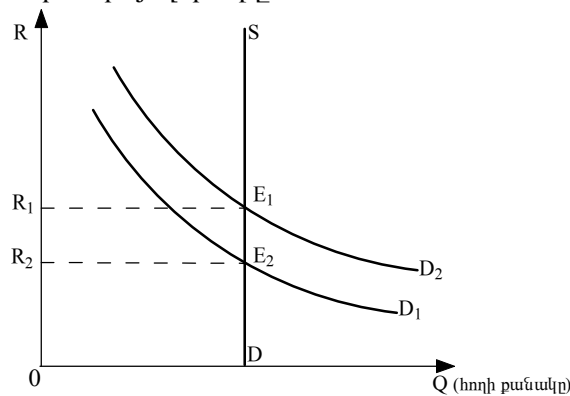
Քանի որ հողը սահմանափակ ռեսուրս է, ապա այդ հանգամանքը առաջ է բերում դրա մոնոպոլ յուրացումը առանձին սուբյեկտների՝ պետության, մասնավոր կամ կոլեկտիվ սեփականատերերի կողմից: Ապրանքափողային հարաբերությունների պայմաններում հողասեփականատերերը տվյալ արտադրության գործոնի փիրապեման շնորհիվ եկամուտ է ստանում փոխտեսական ռենտայի արժեքով: Ընդհանրապես **փոխտեսական ռենտան այն եկամուտն է, որը ստացվում է սահմանափակ առաջարկ ունեցող ռեսուրսից օգտվելու դիմաց:** Հողա-

յին ռենտան արտադրողական ռենտայի մասնավոր դեպքն է: «Ռենտա» բառը առաջացել է ֆրանսերեն «rente» (լատիներեն «reddita») բառից, որը բառացի նշանակում է «հետք փորված»: Այսպիսով, ռենտան հողագրագործողի արտադրած արդյունքից ստացված եկամտի մի մասի փոխանցումն է հողատեփականարիրոջը:

Տնտեսական ռենտան ոչ միայն գյուղատնտեսության մեջ ստեղծված եկամտի մի մասն է, այլև ցանկացած ռեսուրսի բերած եկամտն է, որի առաջարկը խիստ սահմանափակ է: Օրինակ՝ նավթարդյունաբերությունից ստացվող ռենտան կամ յուրահատուկ ունակությունների՝ օրինակ հանրահայտ երգչի ձայնի հետ կապված եկամուտը:

Տնտեսագիտության մեջ հողի և այլ բնական ռեսուրսների առաջարկը քննարկվում է որպես **պաշար**, իսկ ռենտան՝ դրանից առաջացող եկամտի **հոսք**:

Սկզբնական շրջանում ռենտայի հիմնախնդիրը ծագել էր հողագործության մեջ, այդ իսկ պարագայում «հողային ռենտա» և «արտադրողական ռենտա» հասկացությունները նույնացվել են: Մինչդեռ «արտադրողական ռենտա» հասկացությունը «հողային ռենտա» հասկացությունից լայն է: Հողի և այլ բնական ռեսուրսների քանակի հաստատագրված լինելը հանգեցնում է այն բանին, որ պահանջարկը դառնում է միակ գործոնը, որը որոշում է ռենտայի մեծությունը: Տնտեսական ռենտայի գրաֆիկն ունի հետևյալ տեսքը.



Պ ի զ Գ զ ի ի 13.4. Տնտեսական ռենտա

Հողի առաջարկի կորը՝ S-ը, ուղղահայաց է հորիզոնական առանցքին, որովհետև առաջարկը առաձգական չէ: Իսկ պահանջարկի կորը, կախված ռենտայից, փոփոխությունների է ենթարկվում: Ստացվում է, որ հողի նկատմամբ պահանջարկի փոփոխությունը դեպի այս կամ այն կողմ, անփոփոխ առաջարկի դեպքում, ազդում է ռենտայի մեծության վրա: Ենթադրենք, հողի նկատմամբ պահանջարկը աճել է, և պահանջարկի կորը D_1 -ից տեղաշարժվել է D_2 (գծապատկեր 13.4): Արդյունքում ռենտան R_1 -ից աճել է մինչև R_2 : Սակայն ռենտայի փոփոխությունը ոչ մի ազդեցություն չի գործում հողի առաջարկի վրա: Եթե ռենտայի մակարդակը R_1 կետից իջնի, ապա, առաջարկի ծավալի անփոփոխության շնորհիվ, վարձակալների միջև մրցակցությունը կբարձրացնի ռենտայի մեծությունը: Այսպիսով, ռենտան, պահանջարկի ազդեցության փակ, փափանման միտում ունի E_1 հավասարակշռության կետի շուրջը: Հողի առաջարկի

ոչ առաձգականության պայմաններում փնտրական ռենտան ամբողջությամբ կախված է հողի պահանջարկի փոփոխությունից:

Տնտեսավարման պրակտիկայում հանդիպում ենք նաև քվազիռենտա հասկացությանը («քվազի» նշանակում է «իբրև», «համարյա»):

Քվազիռենտան գերշահույթ է, որը պայմանավորված է արտադրության այս կամ այն գործոնի օգտագործման սահմանափակությամբ՝ պահանջարկի աճի և արտադրանքի գնի բարձրացման պայմաններում: Եթե գործոնների կամ ռեսուրսների առաջարկը ասփիճանաբար մեծանա, և գները իջնեն, ապա քվազիռենտան կվերանա:

Քվազիռենտայի առաջացման և վերացման վառ օրինակ կարող է հանդիսանալ XX դարի 70-ական թվականների «նավթային շուկը»: Նավթի նկատմամբ պահանջարկի մեծացումը հանգեցրեց գների աննախադեպ բարձրացմանը: Նավթարդյունահանողները դրա հետևանքով գերշահույթներ կամ քվազիռենտային եկամուտներ ստացան: Սակայն որոշ ժամանակ անց (5-8 տարի) էներգետիկայի արտադրության ոլորտներում կապիտալ ներդրումների մեծացման արդյունքում մեծացավ էներգակիրների առաջարկը, գները իրենց հունի մեջ մտան, հետևաբար քվազիռենտան վերացավ:

Այսպիսով, ռենտային հարաբերությունները հողասեփականարիքոջ և վարձակալի միջև առաջացած հարաբերություններն են՝ շահույթի բաշխման տեսակետից:

Շահույթի մի մասը, սովորական շահույթի նման, բաժին է ընկնում ձեռներեցին, իսկ մյուս մասը գերշահույթի տեսքով ստանում է հողասեփականարերը՝ որպես ռենտա: Այսպիսով, հողային ռենտան հողի սեփականության իրավունքի իրացման փնտրական ձևն է:

Սկզբնական շրջանում հողային ռենտան այնքան տարածված կարեգործի էր, որ XVII-XVIII դարերի փնտրագետները՝ Ջ. Լոկը, Ա. Թյուրգոն և ուրիշներ, փոխաբերական տոկոսը նույնացրել էին հողային ռենտայի հետ: Ներագայում կապիտալ և հող գործոնների դերերը փոխվեցին: Կ. Մարքսը «Կապիտալի» III հատորում սկզբում քննարկում էր տոկոս բերող կապիտալը, իսկ հետո՝ ռենտայի հարցերը: Դա չպետք է պարահական երևույթ համարել: Բանն այն է, որ ուսումնասիրվող ժամանակահատվածում ազգային եկամտի շուրջ 50%-ը ստեղծվել է գյուղատնտեսության մեջ, որի գրեթե կեսը յուրացվում էր հողասեփականարերի կողմից: Ներկայումս պարկերը էականորեն փոխվել է: Ագրարային ոլորտում ստեղծվող ազգային եկամտի բաժինը բավականին նվազել է:

Ժամանակին ֆիզիոկրապները ռենտան համարել են բնության պարգև: Ռենտայի տեսությունների զարգացման գործում խոշոր ավանդ է ունեցել Դ. Ռիկարդոն: Նա առաջինն էր, որ փորձեց հողային ռենտան բացատրել արժեքի օրենքի հիման վրա: Ռենտան բնութագրելով որպես արդյունքի հասարակական և անհատական արժեքների տարբերություն՝ Դ. Ռիկարդոն ռենտայի առաջացումը հնարավոր է համարել միայն լավ որակի հողերից վաղ որակին անցնելու դեպքում: Բացի դրանից, նա նշել է, որ միևնույն հողակտորի վրա կապիտալի հաջորդական ներդրումը կրթությամբ արտադրողականության անկմամբ: Այս գաղափարը ընկալվել է բազմաթիվ փնտրագետների կողմից և հետագայում

մեկնաբանվել որպես արտադրության գործոնների նվազող արտադրողականության օրենքի մի փաթեթակ:

Տնտեսագիտության տեսության նորդասական ուղղությունը հողային ռենտայի ուսումնասիրությունը կատարում է սահմանային արդյունքի և սահմանային հատույցի դրույթների հիման վրա՝ ելնելով այն տրամաբանությունից, որ սահմանային արդյունքի չափերն են որոշում յուրաքանչյուր գործոնի ներդրումը և բաժինը արդյունքի մեջ: Այս տեսանկյունից էլ քննարկվում է տնտեսական ռենտայի էությունը: Ռենտայի տեսության ուսումնասիրության ժամանակ Ա. Մարշալը կարևորում է ժամանակի գործոնը և քննարկում է ռենտայի առաջացման երկարաժամկետ և կարճաժամկետ իրավիճակները: Ըստ նրա՝ վարձակալը յուրացնում է կարճաժամկետ նպաստավոր պայմանների շնորհիվ առաջացած եկամուտը, իսկ հողատերը՝ երկարաժամկետում ստեղծվածը: Կարճաժամկետում սրացված այդ լրացուցիչ եկամուտը Մարշալը վերագրել է քվադրենտային:

Այսպիսով, ռենտայի վերաբերյալ գոյություն ունեցող բազմազան տեսությունները վկայում են դրա ոչ միատեսակ բնորոշումների մասին:

13.4. ԴԻՖԵՐԵՆՑԻԱԼ ՌԵՆՏԱՆ ԵՎ ԴՐԱ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Տնտեսական ռենտայի քննարկման ժամանակ անհրաժեշտ է հաշվի առնել հողատարածքների որակական բնութագրիչները: Իրականում հողատարածքները էականորեն փաթեթավորվում են և՛ իրենց բերրիությամբ, և՛ տեղաբաշխվածությամբ: Այս փաթեթությունները պայմանավորում են հողատարածքների արդյունքավորության փաթեթը աստիճանները՝ կապիտալի միևնույն ծախսերի դեպքում լավ որակի հողամասերից սրացվում է ավելի շատ գյուղատնտեսական արտադրանք, քան վատագույն հողերից:

Ընդհանրապես, գյուղատնտեսական արդյունքների շուկայական գները որոշվում են վաթ որակի հողամասերի արտադրության պայմաններով, որովհետև հասարակության պահանջմունքների բավարարման համար լավ և միջին որակի հողամասերից սրացված արդյունքները բավարար չեն, նման հողատարածքները սահմանափակ են: Այդ պարզառով էլ շրջանառության մեջ են դրվում վաթ որակի հողամասերը: Եթե գյուղատնտեսական մթերքների շուկայական գները սահմանվեն միջին որակի հողամասերում կատարված ծախսերի հիման վրա, ապա վաթ որակի հողամասերի վարձակալները կքայքայվեն, որովհետև ի վիճակի չեն լինի փոխհատուցելու իրենց կատարած ծախսերը: Բացի այդ, գյուղատնտեսական մթերքների ամբողջական պահանջարկը լավ և միջին որակի հողամասերից սրացված արդյունքների հաշվին չէր բավարարվի, հետևաբար գները կսկսեին բարձրանալ այնքան ժամանակ, մինչև հասնեն վաթ որակի հողամասերի ծախսերի մակարդակին: Այս դեպքում նաև վաթ որակի հողամասերը մշակելու անհրաժեշտություն կառաջանա, և դրանք նույնպես կվարձակալվեն: Գյուղատնտեսական արտադրանքի առաջարկը շուկայում կավելանա,

և հավասարակշռված գինը կսահմանվի վաք որակի հողամասերի վրա կա-
պարված ծախսերին համապատասխան: Ներկաբար լավ և միջին հողամասե-
րից քնտնասավարողները, նորմալ շահույթից բացի, կստանան լրացուցիչ կամ
ավելցուկային շահույթ, որի համար նախադրյալ է հանդիսացել հողերի բեր-
րիության միջև եղած քարբերությունը: **Դրա համար էլ այդ ավելցուկային շա-
հույթը կոչվում է դիֆերենցիալ (քարբերակային) ռենդա:**

Նարց է առաջանում. ինչո՞ւ են վարձակալները համաձայնվում քնտնասական
գործունեություն իրականացնել վաք որակի հողամասերում: Բանն այն է, որ
այդ ձեռներեցները, օգտվելով գյուղաքնտնասական մթերքների գնագոյացման
առանձնահատկություններից, ոչ միայն կփոխհատուցեն իրենց կապարած
ծախսերը, այլ նաև կստանան նորմալ շահույթ: Նակառակ դեպքում նրանք չեն
գրադվի գյուղաքնտնասական գործունեությամբ: Բացի այդ, լավ և միջին որակի
հողամասերի սահմանափակությունը ագրակ է հանդիսանում վաք որակի հո-
ղամասերի օգրագործման համար: Մյուս կողմից, բնակչության թվաքանակի
անը և արդյունաբերության գարգացումը անխուսափելիորեն փոխում են գյու-
ղաքնտնասական արքադրանքի պահանջարկի և առաջարկի հարաբերակցու-
թյունը՝ հօգուք պահանջարկի: Մա էլ իր հերթին առաջ է բերում շուկայական
գների այնպիսի բարձրացում, որի դեպքում վաք որակի հողակտորների վրա
կապարած կապիքալ ներդրումները ձեռներեցներին կապահովեն շահույթի
սքացում: Այսպիսով, գյուղաքնտնասական մթերքների շուկայական գինը կար-
գավորվում է վաք որակի հողամասերի արքադրության պայմանով:

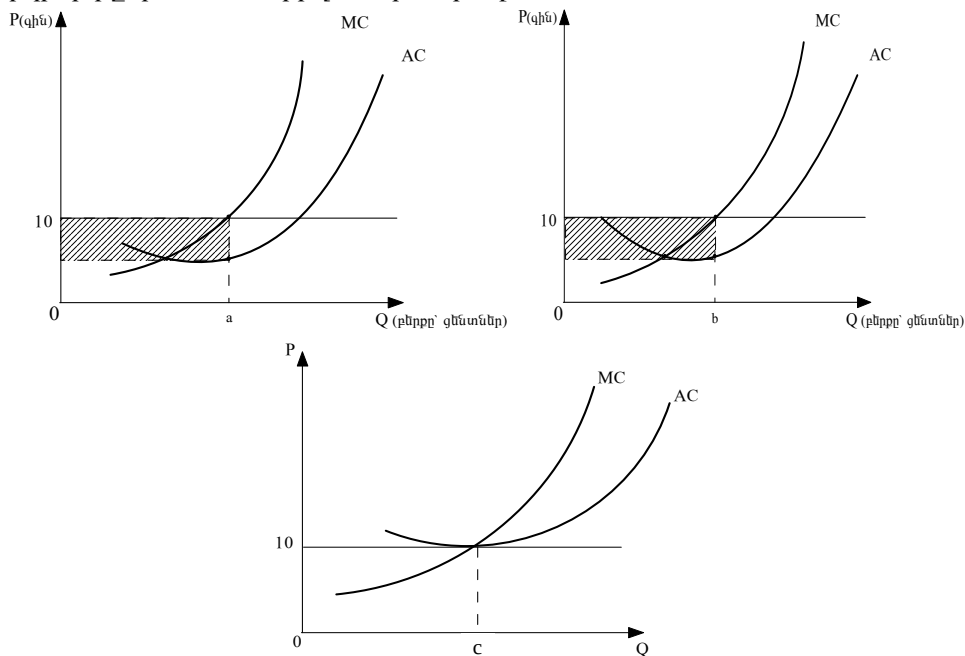
Լավ և միջին որակի հողամասերի վրա քնտնություն վարողների անհա-
քական ծախսերը ավելի ցածր են, քան վաք որակի հողամասերի վրա քնտն-
ություն վարողներինը: Ուստի առաջանում է ավելցուկային եկամուք, շահույթ,
որի քանակական մեծությունը հավասար է գյուղաքնտնասական մթերքների շու-
կայական գնի և լավ ու միջին հողամասերի վրա քնտնություն վարողների ան-
հաքական միջին ծախսերի քարբերությանը: Զանի որ այդ ավելցուկային
շահույթը հողամասերի բնական որակական հաքկանիշների արդյունք է, ուստի
այն անցնում է հողասեփականաքիրոջ քրամադրության քակ: Եթե քնտնա-
վարող սուքյեկքը ոչ թե հողի սեփականաքերն է, այլ վարձակալը, ապա այդ
ավելցուկային շահույթը ընդունում է դիֆերենցիալ հողային ռենդայի քեսք և
հողասեփականաքիրոջը անցնում է վարձավճարի միջոցով: Իսկ եթե լավ ու
միջին որակի հողամասերի վրա քնտնասավարող սուքյեկքը միաժամանակ հո-
ղասեփականաքերն է, ապա ավելցուկային շահույթը յուրացվում է որպես
քնտնասական ռենդա:

Այսպիսով, դիֆերենցիալ ռենդան լրացուցիչ եկամուք է, որը յուրացվում է
հողասեփականաքիրոջ կողմից ոչ առաձգական առաջարկ ունեցող հողամասե-
րի օգրագործման շնորհիվ, և որի քարբեր քարաձքները իրարից քարբերվում
են իրենց բերրիությամբ:

Նողամասերը քարբերվում են նաև գյուղաքնտնասական մթերքների իրաց-
ման շուկաների նկաքմամբ իրենց քեղաքաշխավածությամբ: Զանի որ արդյունք-
ների քեղափոխումը իրացման շուկաներ ծախսերի հեք է կապված, ուստի
դրանք մքնում են արքադրության ծախսերի մեջ: Այն քնտնասավարողները,

որոնց հողամասերը մոտ են իրացման շուկաներին, ավելի ցածր միջին ծախսեր կունենան, քան շուկաներից հեռու գտնվողները: Ներկայումս, փոխադրվողները, որոնց փոխադրությունները մոտ են իրացման շուկաներին, լրացուցիչ շահույթ են ստանում, որն էլ ընդունում է դիֆերենցիալ ռենտայի ձև: Եթե հողամասերը տարբերվում են իրացման շուկաների նկատմամբ իրենց տեղաբաշխվածությամբ, ապա դա առաջ է բերում, միավոր արտադրանքի հաշվով, տրանսպորտային և այլ ծախսերի անհավասարություն, որն էլ ըստ տեղաբաշխվածության դիֆերենցիալ ռենտայի ձևավորման պայման է հանդիսանում:

Դիֆերենցիալ ռենտայի ձևավորման գործընթացը կարելի է ցույց տալ միջին և սահմանային ծախսերի կորերի միջոցով՝ ընդունելով որ բոլոր ֆերմերային փոխադրությունները գործում են կապալայալ մրցակցային շուկայի պայմաններում: Այս դեպքում ցանկացած ֆերմերի արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկի կորը կունենա հորիզոնական տեսք:



ՊՆՅՈՒՆ 13.5. Դիֆերենցիալ հողային ռենտա

Գծապատկերներում պատկերված են տարբեր որակի հողակտորների վրա արտադրանքի արտադրությունից ստացվող լրացուցիչ եկամուտները կամ դիֆերենցիալ ռենտան: Առաջին գծապատկերում (a) պատկերված է լավ որակի հողամաս, որի միջին ծախսերը (AC) ավելի ցածր են: Դա նշանակում է, որ այդ հողամասում արտադրություն կազմակերպող փոխադրող սուբյեկտը ստանում է դիֆերենցիալ ռենտա, որի չափերը հավասար են գծապատկերված մակերեսին, իսկ երկրորդում (b) փոխադրող սուբյեկտի արտադրանքի միջին ծախսերը (AC), նախորդի համեմատ, բարձր են, ուստի նա կստանա քիչ

դիֆերենցիալ ռենդա, որի մեծությունը հավասար է գծապարկերված մակերեսին: Ինչ վերաբերում է երրորդ (c)՝ վաթ որակի հողակտորի վրա փոխադրվող սուբյեկտին, ապա նրա միջին և սահմանային ծախսերը հավասար են, հետևաբար նա կփոխհատուցի միայն իր ծախսերը, դիֆերենցիալ ռենդան այսպեղ հավասար է գրոյի (տե՛ս գծապարկեր 13.5c): Եթե շուկայում գյուղատնտեսական մթերքի գինը իջնի հորիզոնական գծից, ապա գծապարկեր 13.5c-ում պարկերված փոխադրությունը չի կարող անգամ փոխհատուցել իր կատարած ծախսերը և սպիտակված պետք է հեռանա շուկայից:

Դիֆերենցիալ ռենդան լինում է երկու տեսակի.

ա) դիֆերենցիալ ռենդա I,

բ) դիֆերենցիալ ռենդա II:

Դիֆերենցիալ ռենդա I-ի սրացումը կապված է հողամասերի բնական բերրիության և իրացման շուկաների նկատմամբ հողամասերի տեղաբաշխվածության հետ:

Ի տարբերություն դիֆերենցիալ ռենդա I-ի, դիֆերենցիալ ռենդա II-ը կապված է հողերի բերքավորության «արհեստական» բարձրացման հետ, երբ նույն հողակտորի վրա լրացուցիչ կապիտալ ներդրումներն են կատարվում: Դիֆերենցիալ ռենդա II-ի առաջացումը պայմանավորված է գյուղատնտեսության արդյունավետությամբ: Քանի որ կապիտալի լրացուցիչ ներդրումները ունենում են տարբեր արտադրողականություններ, ապա առավել արտադրողական ներդրումները փոխհատուցվում են արտադրանքի մեծ քանակությամբ, քան թե համանման ներդրումները վաթ որակի հողամասերում, որոնց ծախսերով կարգավորում են շուկայական գները: Այսպիսով, առավել արտադրողական ներդրումները (լրացուցիչ) ապահովում են լրացուցիչ եկամուտ, որոնք հետագայում անցնելով հողասեփականատերերի ձեռքը, վերածվում են դիֆերենցիալ ռենդա II-ի:

Գյուղատնտեսական արտադրության արդյունավետ վարման արդյունքում առաջացած լրացուցիչ շահույթը, մինչև վարձակալության ժամկետի լրանալը, ստանում է վարձակալը: Երբ վարձակալության ժամկետը ավարտվում է, ապա հողասեփականատերը հաշվի է առնում կապիտալի լրացուցիչ ներդրումից ստացվող եկամուտը և վարձակալության նոր պայմանագիր կնքելիս վարձակալման վճարը բարձրացնում է լրացուցիչ շահույթի չափով: Դրա հիման վրա հողասեփականատերը յուրացնում է այդ շահույթը դիֆերենցիալ ռենդա II-ի ձևով: Այս ամբողջի հետևանքով հողասեփականատիրոջ և վարձակալի միջև պայքար է գնում վարձակալական պայմանագրի կնքման ժամկետների շուրջ: Առաջինը ձգտում է պայմանագիրը կարճ ժամանակով կնքել, որպեսզի լրացուցիչ շահույթը կամ դիֆերենցիալ ռենդա II-ը ինքը ստանա: Իսկ վարձակալը ձգտում է պայմանագիրը երկար ժամանակով կնքել, որպեսզի իր կողմից կատարված լրացուցիչ կապիտալ ներդրումների պտուղները ավելի երկար ժամանակ վայելի:

Այսպիսով, դիֆերենցիալ ռենդա I-ը և II-ը մի կողմից՝ գյուղատնտեսական ձեռնարկատիրոջ ծախսերի բաղադրիչներն են, որովհետև վճարվում են հասույթից՝ որպես ծախսեր՝ վարձակալված ոչ առաձգական առաջարկ ունեցող հողա-

կտորի դիմաց, մյուս կողմից էլ՝ արժեքի ավելցուկ, որն առաջանում է բնության, աշխատանքի և կապիտալի ավել բարձր արտադրողականությունից:

13.5. ՆՈՂԻ ԳԻՆԸ ԵՎ ԴՐԱ ՎՐԱ ԱԶԴՈՂ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԸ: ՆՈՂԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄԸ

Ինչպես հայտնի է, հողը բնության պարզևն է: Սակայն կապված այն բանի հետ, որ հողը իր սեփականատիրոջը եկամուտ է բերում ռենտայի տեսքով, ապրանքային արտադրության պայմաններում այն ձեռք է բերում ապրանքային ձև, այսինքն՝ գնվում և վաճառվում է: Քանի որ հողի նկատմամբ նույնպիսի պահանջարկ է ներկայացվում, ինչպիսին արտադրության մյուս գործոնների (աշխատանքի և կապիտալի) նկատմամբ, ապա այն գին ունի: Նոդամասը դիտարկելով որպես այնպիսի կապիտալ բարիք, որը եկամուտ է բերում, կարող ենք եզրակացնել, որ հողի գինը կախված է երկու գործոններից.

1. հողային ռենտայի չափից,
2. փոխադրական փոկոսի դրույքից:

Նոդի՝ որպես արտադրության գործոնի գնումը իրականացվում է հանուն այն ռենտայի կամ ամենամյա կայուն եկամտի, որը բերում է հողը: Ուստի հողի գինը որոշվում է այն ռենտայի մեծությամբ, որը ամեն փարի կստանա դրա սեփականատերը: Մյուս կողմից, փողատերը, ով ցանկանում է հողակտոր գնել, ունի այլընտրանքային տարբերակ՝ իր դրամագումարը եկամտաբեր օգտագործելու: Նա կարող է իր փողը որպես ավանդ դնել բանկում և փոկոսի տեսքով եկամուտ ստանալ: Ուրեմն, հողի գինը հավասար է այն դրամագումարին, որը բանկում պահելու դեպքում իր տիրոջը փոկոսի ձևով կբերի նույնքան եկամուտ, որքան հողից ստացվող ռենտան է:

Այսպիսով, հողի գինը որոշվում է հետևյալ բանաձևով.

$$\text{Նոդի գինը} = R/S \cdot 100\%,$$

որտեղ՝

R-ը հողային ռենտայի ամենամյա մեծությունն է,

S-ը փոխադրական փոկոսի շուկայական դրույքն է:

Օրինակ, եթե հողակտորից ամեն փարի ստացվում է 2000 միավոր ռենտա, իսկ փոխադրական փոկոսի դրույքը 5% է, ապա փվյալ հողակտորը կվաճառվի 40000 միավոր փողով ($2000/5\% \cdot 100\%$):

Բանաձևից պարզ երևում է, որ հողի գնի վրա ազդում է երկու գործոն՝ ռենտայի մեծությունը և փոխադրական փոկոսի նորման, մինչդեռ իրական կյանքում հողի գինը կախված է բազմաթիվ գործոններից, որոնք ազդում են հողի պահանջարկի և առաջարկի վրա: Այսպես, հողի գնի աճը կարող է պայմանավորված լինել հողի՝ ոչ գյուղատնտեսական նպատակներով օգտագործելու պահանջարկի աճով: Նոդի նկատմամբ պահանջարկը կտրուկ աճում է սղաճի պայմաններում, իսկ դա հանգեցնում է հողի գնի բարձրացմանը: Նոդի գնի դինամիկայի ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ այն կայուն աճի միտում է ցուցա-

բերում: Դա պայմանավորված է հողի՝ որպես արտադրության գործոնի սահմանափակությամբ և հողի պահանջարկի աճով:

Տնտեսավարման պրակտիկայում կարևոր նշանակություն է ստանում հողի փոփոխական գնահատումը: Դրա անհրաժեշտությունը պայմանավորված է հողային ռեսուրսների սահմանափակությամբ, ինչպես նաև բնական և փոփոխական պայմանների բազմազանությամբ (կլիմայով, հողերի կառուցվածքով, փոփոխությամբ, հողօգտագործման մշակույթով և այլն): Հողի փոփոխական գնահատումը նպաստում է հողային ռեսուրսների առավել արդյունավետ օգտագործմանը և փոփոխական գործունեության վերլուծություններին: Հողի փոփոխական գնահատման համար ելակետ է հանդիսանում հողի կառուցվածքը, հատկապես հողային համապատասխան շերտը: Վերջինիս շնորհիվ իրականացվում է հողի արտադրական ունակության գնահատումը: Հողի սկզբնական գնահատումը կատարվում է ոչ մեծ թվով մշակաբույսերի գծով, որոնք կարևոր արտադրական նշանակություն ունեն փայլա փարածքի համար: Դրանից հետո անցում է կատարվում բնափոփոխական շրջանավորմանը, այլ կերպ ասած՝ այնպիսի չափանիշների սահմանմանը, որոնք ազդում են բերքավորության վրա:

Հողի փոփոխական գնահատման ընդհանուր ցուցանիշներից են.

- բերքավորությունը մեկ հեկտարից,
- ծախսերի փոփոխությունը՝ 1 միավոր դրամական ծախսերին բաժին ընկնող համախառն արդյունքի արժեքը,
- դիֆերենցիալ ռենդայի մեծությունը և այլն:

Հողի փոփոխական գնահատման ժամանակ լայնորեն օգտվում են հողային կադաստրից: Դա իրենից ներկայացնում է հողի վերաբերյալ անհրաժեշտ փյուռների համակարգված ամփոփումը: Հողային կադաստրը հայտնի է եղել դեռևս մ.թ.ա. Հին Եգիպտոսում, որը օգտագործվել է հիմնականում որպես հարկերի գանձման գլխավոր միջոց: Հողային կադաստրի մեջ նշված են լինում փյուռ հողակտորից օգտվելու իրավական հիմքերը, փարածքը մշակաբույսերի աճեցման համար կարևոր որակական հատկանիշները, հողի փոփոխական գնահատման չափորոշիչները:

Հողային կադաստրի բուն նպատակը գյուղատնտեսության ճիշտ մասնագիտացման ուղղության ընտրությունն է, հետևաբար և՛ արտադրության արդյունավետության բարձրացումը:

ÆÝÙÝ³ ë ï áõ•Ù³ Ý Ñ³ ñó»ñ

1. Ի՞նչ է հողային ռենսյան: Ինչո՞վ է տարբերվում վարձավճարից:
2. Նողային ռենսյայի ի՞նչ տեսակներ են ձեզ հայտնի:
3. Ինչպե՞ս է որոշվում հողի գինը: Գնի որոշման ժամանակ ի՞նչն է կարևոր. հողային ռենսյան, թե՛ փոխադրական տոկոսի դրույքաչափը:
4. Ինչո՞ւ ռենսյան ֆերմերի համար ծախս է, իսկ հասարակության համար՝ բնության պարգև: Ի՞նչ է նշանակում հողի օգտագործման այլընտրանքային տարբերակ:

ԾՇՍՄ³ İ³ Ý Ñ³ ë İ³ óáõÃûáõÝÝ»ñ

Ագրարային հարաբերություններ	Նողային ռենսյա
Նողը որպես արտադրության գործոն	Վարձավճար
Նողատիրապետում	Տնտեսական ռենսյա
Նողօգտագործում	Քվազիռենսյա
Ագրոբիզնես	Դիֆերենցիալ (տարբերակային) ռենսյա
Նողի շուկա	Նողի գին
Նողի ծառայությունների պահանջարկ	

ՁԵՌՆԱՐԿԱՏԻՐԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՇԱՀՈՒՅԹԸ

14.1. ՁԵՌՆԱՐԿԱՏԻՐԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴԵՐԸ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

Ժամանակակից անարհեստագիտության տեսության մեջ ձեռնարկափրական գործունեությունը կամ ձեռներեցության ընդունակությունը աշխատանքի, հողի և կապիտալի հետ մեկտեղ դիտվում է որպես արտադրության ինքնություն գործուն: Ձեռնարկափրությունը յուրահատուկ գործուն է, որովհետև դրա շնորհիվ է իրականացվում արտադրության մյուս գործունների միավորումը, համադրումն ու օգտագործումը անարհեստավարման միասնական գործընթացի մեջ:

Ձեռնարկափրական գործունեությունը ոչ միայն անարհեստագիտության տեսության, այլ առհասարակ անարհեստական գիտությունների ուսումնասիրության օբյեկտ է: Դրանով է բացատրվում ձեռնարկափրական գործունեության էության բնորոշումների, մեկնաբանությունների բազմազանությունը: Իր անարհեստական բնույթով ձեռնարկափրական գործունեությունն անխզելիորեն կապված է շուկայական անարհեստության հետ, չնայած այն ավելի հին պարմություն ունի: Այս իմաստով ձեռնարկափրությունը շուկայական անարհեստության բովանդակային հասկացություններից մեկն է:

Ձեռնարկափրությունը շահավետ նախաձեռնողական գործունեություն է՝ ուղղված արտադրական ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործման լավագույն եղանակների ընտրությանն ու եկամտի ստացմանը: Ձեռնարկափրական գործունեությունը անարհեստավարման եղանակ է, որին բնորոշ է նախաձեռնությունը, նորարարությունը, անարհեստական պարասխանավորությունը, ճկունությունը և ռիսկը: Ձեռնարկափրության էությունը բնութագրվում է նաև որպես անարհեստավարող կազմակերպության անարհեստական վարքագծի յուրահատուկ տեսակ:

Ձեռնարկափրական գործունեությունն ուղղված է հասարակական պահանջմունքների բավարարմանը, սակայն անմիջական նպատակը, բուն շարժառիթը նյութական շահն է, որն արտահայտվում է առավելագույն շահույթ ստանալու ձգտումով: Այս իմաստով անարհեստավարման պրակտիկայում ձեռնարկափրությունը նույնացվում է «բիզնես» հասկացության հետ: Բիզնեսը կամ գործարարությունը ցանկացած գործունեություն է, որի նպատակը օգուտ, շահույթ ստանալն է: Ձեռնարկափրական գործունեությունն արտադրարհեստական բնույթի գործունեություն է, անարհեստավարման որոշակի եղանակ, մինչդեռ բիզնեսը կարող է դուրս գալ արտադրարհեստական գործունեության շրջանակներից: Գործարարությունը ցանկացած շահավետ զբաղմունք կամ գործունեու-

թյուն է, մինչդեռ ձեռնարկափրական գործունեության նպատակը երբեմն կարող է լինել ոչ թե շահույթի, այլ որևէ «օգտակար արդյունքի ստացումը»: Այդ է վկայում «շահույթ ստանալու նպատակ չհետապնդող» կազմակերպությունների առկայությունը ձեռնարկափրական գործունեության համակարգում: Առանձին դեպքերում (պետական փնտեսավարման շրջանակներում) ձեռնարկափրական գործունեությունն ավելի լայն նպատակներ կարող է հետապնդել, քան շահույթի ստացումը, եթե դա կապված է երկրի ազգային փնտեսության հեռանկարային խնդիրների և հասարակության սոցիալական բնույթի պրոբլեմների լուծման հետ:

Այսպիսով, ձեռնարկափրությունը գործարարության ձեվերից մեկն է, որը բնութագրվում է նորարարությամբ ու սրեղծարար բնույթով: Տնտեսավարման պրակտիկայում կարող են գոյություն ունենալ բիզնեսի բազմազան ձևեր ու փաթեթակներ, մասնավորապես՝ սպեկուլյատիվ բիզնեսը, սովետային բիզնեսը, անօրինական ձեռնարկափրությունը, կեղծ «գրպանալին» ձեռնարկափրությունը, դրամական միջոցների լեգալացումը կամ «լվացումը» և այլն:

Ժամանակակից փնտեսագիտության մեջ ձեռնարկափրական գործունեության էությունը քննարկվում է երեք փեսանկյուններով. որպես փնտեսական կապեգորիա, որպես փնտեսավարման մեթոդ, որպես փնտեսական մրաժողության փեսակ:

Ձեռնարկափրական գործունեությունը՝ որպես **փնտեսական կապեգորիա**, հանդես է գալիս որպես սեփականության հարաբերությունների վրա հիմնված փնտեսավարման հարաբերությունների ենթահամակարգ: Ձեռնարկափրության՝ որպես փնտեսական կապեգորիայի բովանդակությունն արտահայտվում է նրա օբյեկտով և սուբյեկտով: Ըստ ձեռներեցության սուբյեկտի՝ գոյություն ունեն ձեռնարկափրական գործունեության երեք ձևեր՝ անհատական, կոլեկտիվ և պետական, որոնք արտահայտում են սեփականության համապատասխան ձևին բնորոշ փնտեսական հարաբերություններ: Այլ կերպ ասած՝ ձեռնարկափրական գործունեությունն արտահայտում է սեփականության հարաբերությունների և փնտեսավարման հարաբերությունների միասնությունը: Ձեռնարկափրական գործունեության օբյեկտ է արտադրության գործոնների արդյունավետ օգտագործման եղանակների ընտրությունը՝ առավելագույն եկամուտ ստանալու ակնկալիքով: Ձեռներեցությունը ենթադրում է փնտեսական ռեսուրսների համադրության հնարավոր նոր եղանակներ և նպատակ է հետապնդում սրեղծել սպառողական նոր բարիքներ, բացահայտել արտադրական փեխնոլոգիաների և գոյություն ունեցող ապրանքների առևտրային օգտագործման նոր եղանակներ, նվաճել իրացման նոր շուկաներ և հումքի նոր աղբյուրներ, մենաշնորհի ձեռք բերել արտադրության փվյալ ճյուղում:

Ձեռնարկափրական գործունեությունը՝ որպես **փնտեսավարման մեթոդ**, փնտեսավարման ձևերի, եղանակների ամբողջություն է, որոնց նպատակը առավել եկամտի ստացումն է արտադրական ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործման շնորհիվ: Ձեռնարկափրական գործունեության՝ որպես փնտեսավարման մեթոդի, կարևոր հատկանիշ ու պայման է փնտեսավարող սուբյեկտների ինքնուրույնությունն ու անկախությունը, նրանց որոշակի ազատություն-

ների և իրավունքների առկայությունը:

Մյուս պայմանն ու հարկանիշն ընդունված որոշումների, ըստ այդմ՝ փնտրության ռիսկի համար պարասխանավորությունն է, որը պայմանավորված է շուկայի անորոշությամբ և անկանխարեսելիությամբ: Շուկայական իրավիճակի անորոշությունը ձեռնարկատիրական գործունեության մշտական ուղեկիցն է, որն ավելի է բարձրացնում պարասխանավորությունը վերջինիս հետևանքների համար:

Ձեռնարկատիրության՝ որպես փնտրության մեթոդի կարևոր հարկանիշներից է նաև առավելագույն կամ կայուն շահույթ ստանալու ձգտումը, որը վերջին ժամանակներս դադարել է պարտադիր պայման լինելուց, քանի որ ձեռնարկատիրական գործունեության շարժառիթները ներկայումս դուրս են գալիս գույք փնտրության խնդիրների շրջանակներից: Դրանք մասնակցում են հասարակության սոցիալական պրոբլեմների լուծմանը՝ «գոհաբերելով» իրենց միջոցները մշակույթի, կրթության, առողջապահության, շրջակա միջավայրի պահպանման գործընթացների զարգացման ու բարելավման համար:

Ձեռնարկատիրական գործունեությունը՝ որպես **փնտրական մրաձուլության յուրահատուկ տեսակ**, բնութագրվում է այն առանձնահատուկ հայացքների և ընդունակությունների ամբողջությամբ, որով օժտված է ձեռնարկուի կամ ձեռներեցի անձը:

Ձեռնարկատիրական գործունեությունը փնտրության յուրահատուկ արվեստ է: Այն փնտրական ու կազմակերպական բնույթի ստեղծագործական գործունեություն է հանուն շահույթի, որին բնորոշ է նախաձեռնության ու նորարարության ազատությունը:

14.2. ՁԵՌՆԵՐԵՑԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԿԵՐՊԱՐԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ

Ձեռնարկատիրական գործունեության համակարգում կենտրոնական դեմքը ձեռներեցն է, որի գործունեությամբ է պայմանավորված ձեռնարկատիրության հաջողությունը: Տնտեսագիտության մեջ ձեռներեցություն, ձեռներեց հասկացություններն առաջին անգամ կիրառվել են դեռևս XVIII դարում, անգլիացի փնտրագետ Դ. Կանդիլոնի կողմից: Ըստ նրա՝ ձեռնարկուն անորոշ, անկայուն եկամույսներ ունեցող անձնավորություն է, որի հիմնական գործառնությունը փարբեր ապրանքային շուկաներում առաջարկի համապարասխանեցումն է պահանջարկին: Շուրվանդացի նշանավոր փնտրագետ Ա. Սմիթը ձեռներեցին բնութագրել է որպես մի մարդու, որը միշտ հակված է դեպի իր սեփական շահը, օգուտը, որին հեքամույր լինելով՝ նա հաճախ «անփութանելի ձեռքով» ուղղվում է հասարակության շահերին ծառայելու նպատակին, որը բոլորովին չէր մտնում նրա գործունեության շրջանակների մեջ:

Խնդրո հարցին է անդրադարձել նաև ֆրանսիացի փնտրագետ Ժ.Բ. Մեյը: Նա նշել է ձեռներեցի՝ որպես փնտրական գործակալի միջնորդի ակտիվ դերը արտադրության գործոնները միավորելու ասպարեզում: Մեյը պարզաբանել է նաև ձեռներեցի եկամույսների բնույթը, դրա մի մասը համարելով որպես յուրա-

տեսակ փրվող վարձավարություն ձեռնարկափրական ընդունակությունների համար: Գերմանացի փնտր-սազեր Վ. Զոմբարտը ձեռներեցին բնորոշել է որպես նվաճող, կազմակերպիչ և առևտրական: Ձեռներեցը իր կամքի ու հասարակականության շնորհիվ կարողանում է նվաճել մարդկանց վստահությունը, կազմակերպել նրանց համատեղ աշխատանքը, համոզել, շարժել վերջիններիս հետաքրքրությունը, որպեսզի գնեն իր ապրանքները: Ձեռներեցության տեսության մշակման ու զարգացման գործում մեծ ավանդ է ներդրել ավստրիացի նշանավոր փնտր-սազեր Ի. Շումպերտը: Նա ձեռներեցի հիմնական հատկանիշներից առավել կարևորը համարել է նորարարության ձգտումը և ռիսկի գնալու պարտադրականությունը: Ըստ Շումպերտի՝ լինել ձեռներեց նշանակում է անել այն, ինչ չեն անում ուրիշները:

Ձեռներեց հասկացությունը սերտորեն կապված է սեփականատեր հասկացության հետ: Սակայն ոչ միշտ է, որ սեփականատերը կարող է ձեռներեց կամ արտադրության կառավարիչ լինել: Սեփականատերը միաժամանակ ձեռներեց է համարվում փոքր ձեռներեցության ժամանակ, իսկ խոշոր արտադրության մեջ, որպես կանոն, տեղի է ունենում սեփականատիրոջ և ձեռներեցի տարանջատում: Սեփականությունից ձեռներեցության տարանջատման գործընթացը դրսևորվեց հատկապես բանկերի և բաժնետիրական ընկերությունների կազմավորումով ու գործունեությամբ:

Ձեռներեցության կառավարչական գործառնության առանձնացումը սեփականությունից նկատվել է նաև սարկափրական և ֆեոդալական հասարակարգերում, սակայն լայնորեն դրսևորվել է կապիտալիզմի ժամանակ: Վարկային հարաբերությունների զարգացումը և սեփականության անհատական ձևից անցումը կորպորատիվ, բաժնետիրական սեփականությանը, հանգեցրին ձեռներեցության անջատմանը բուն սեփականությունից: Կապիտալ-սեփականության և կապիտալ-գործառնության տարանջատման երևույթը քննարկվել է Կ. Մարքսի կողմից, երբ դեռևս նոր էին ձևավորվել բաժնետիրական ընկերությունները:

Ժամանակակից փնտր-սազության մեջ առանձնացվում են ձեռներեցի որոշակի հատկանիշներ, որոնք բնութագրում են նրա փնտր-սազական կերպարն ու վարքագիծը շուկայական փնտրության համակարգում: Այսպես՝

- ա) ձեռներեցը պարտավորվում կամ նախաձեռնություն է ցուցաբերում միավորել փնտր-սազական ռեսուրսները ապրանքային արտադրության միասնական գործընթացում՝ դառնալով արտադրության շարժիչ ուժը,
 - բ) ձեռներեցի կարևոր խնդիրներից է գործունեության ընթացքում հիմնական վճիռների, հեռանկարային կուրսի ընդունումը,
 - գ) ձեռներեցը նորարար է, որը ձգտում է առևտրային հիմունքներով փնտր-սազական շրջանառության մեջ դնել նոր արտադրական տեխնոլոգիաներ և բիզնեսի կազմակերպման նոր ձևեր՝ անընդհատ նորացնելով արտադրատեսակները,
 - դ) ձեռներեցն այն անձնավորությունն է, որին բնորոշ է փնտր-սազական ռիսկի դիմելու պարտադրականությունը: Դրանով նա վրանգում, ռիսկի է ենթարկում ոչ միայն իր աշխատանքն ու հեղինակությունը, այլև իր և գործընկերների ներդրած միջոցները, դրա փոխարեն նա հապուցում է սրանում՝ վաստակելով ձեռնարկափրական եկամուտ:
-

Ընդհանուր առմամբ ձեռներեցության մեջ ուժեղ են փոփոխական գործունեության հոգեբանական կողմերը՝ նպատակաուղղվածությունը, իրեն փորձելու պարտականությունը, գործընկերներին ու ենթականերին համոզելու ընդունակությունը, անկախությունն ու իր նկատմամբ վստահությունը, հաշվենկալությունը, ճշգրտակալությունը, բարձր կարգապահությունը և այլն:

Շուկայական փոփոխության պայմաններում **ձեռներեցի գործառույթները** կարելի է բաժանել երեք խմբի՝ ռեսուրսային, կազմակերպչական և սպեղծագործական:

Ռեսուրսային գործառույթի էությունն այն է, որ ձեռներեցը իր փրամադրության փակ գործունեության ֆինանսական միջոցներով ձեռք է բերում փոփոխական գործունեության համար անհրաժեշտ գործոններ ու ռեսուրսներ: Այլ կերպ ասած՝ նպատակը դրամական կապիտալի վերածումն է արտադրողական կապիտալի փոխարին:

Կազմակերպչական գործառույթը արտահայտվում է նրանով, որ ձեռներեցը ապահովում է արտադրության գործոնների այնպիսի միացում ու համակցություն, որն առավել արդյունավետորեն է նպաստում նախատեսված փոփոխական նպատակային խնդրի լուծմանը:

Սպեղծագործական գործառույթն արտահայտվում է կազմակերպչական փոփոխական նորարարությամբ, որի նշանակությունը հարկապես կարևորվում է ժամանակակից գիտատեխնիկական առաջընթացի և ոչ գնային մրցակցության ընդլայնման պայմաններում: Արագորեն աճում է գիտատեխնիկական մշակումների շուկան կամ ռիսկային (վենչուրային) բիզնեսը, որը կապված է տեխնիկայի ու տեխնոլոգիայի նորությունների կիրառման հետ:

Ներկայումս զարգացած շատ երկրներում որոշակիորեն ուրվագծված են XXI դարի ձեռներեցության հեռանկարային ուղղվածությունները: Այսպես, օրինակ, ճապոնիայում մեծ փեղ է փրվում փեղեկափական բիզնեսի զարգացմանը: Օգտագործելով համաշխարհային փեղեկափական շուկան, ճապոնացի ձեռներեցներն ավելի արագ և լավագույն ձևով են ներդնում տեխնոլոգիական նորություններ: Գերմանիայում, Անգլիայում և Ֆրանսիայում շեշտը դրվում է արդյունաբերական տեխնոլոգիաների վրա, համարելով, որ նա, ով ուժեղ է արդյունաբերական տեխնոլոգիաների մեջ, հաջողություն կունենա նաև գիտության ու տեխնիկայի բոլոր բնագավառներում: ԱՄՆ-ում ուշադրության կենտրոնում աշխատողների միավոր զարգացման խնդիրն է, որից կախված է գործարարության տեխնոլոգիական ներուժը:

14.3. ԱԶԱՏ ՁԵՌՆԵՐԵՑՈՒԹՅԱՆ ԶԱՐԳԱՅՄԱՆ ՆԱԽԱԴՐՅԱԼՆԵՐԸ

Զարգացած և քաղաքակիրթ շուկայական հարաբերությունները բնութագրվում են ձեռնարկարարական գործունեության ազատությամբ: Ձեռնարկարարության ազատությունը շուկայական փոփոխության կարևոր հարկանիշներից ու սկզբունքներից է, ըստ այդմ էլ ընդունված է ասել՝ «Շուկայական փոփոխությունը ազատ ձեռներեցության փոփոխություն է»:

Ազապ ձեռներեցության բովանդակությունն արտահայտվում է նրանով, որ յուրաքանչյուր ձեռներեց ազապորեն կարող է ընտրել գործունեության իր նախասիրած շահավետ բնագավառը և կապիտալ ներդնել այնտեղ, առանց արգելքների մուտք գործել արտադրության ցանկացած ճյուղ, ընտրել ձեռնարկափրական գործունեության տեսակն ու ձևը, ինքնուրույն որոշել՝ ինչ արտադրել և որքան, ինչպես արտադրել և ում համար, ինչպես կառավարել արտադրությունը և այլն, և այլն:

Ձեռնարկափրության ազապությունն ունի ոչ թե բացարձակ, այլ հարաբերական բնույթ, որովհետև այն կախված է շուկայական մեխանիզմի այնպիսի տարրերից, ինչպիսիք են պահանջարկն ու առաջարկը, գինն ու մրցակցությունը: Մյուս կողմից՝ ձեռնարկափրական գործունեությունը յուրաքանչյուր երկրում կարգավորվում է համապատասխան օրենքներով ու իրավական նորմերով, որոնք սահմանում են ձեռնարկափրական գործունեության թույլատրելի ձևերը, ձեռներեցների իրավունքները, պարտականություններն ու ազապությունները: Դրանից բացի, ձեռնարկափրական գործունեություն երբեմն կարելի է իրականացնել միայն համապատասխան պետական լիցենզիաների կամ թույլտվությունների առկայության դեպքում:

Այս բոլորից հետևում է, որ ազապ ձեռներեցություն ասելով չպետք է հասկանալ փնտեսավարող սուբյեկտների կամայականությունն ու անարխիա, տարերայնություն և քաոս, ինչպես երբեմն ներկայացվում է: Ազապ ձեռնարկափրության էությունը ազապորեն ընտրություն կատարելու և ինքնուրույն, անկաշկանդ փնտեսավարելու մեջ է, որի ձևավորման ու հետագա զարգացման համար գոյություն ունեն անհրաժեշտ պայմաններ ու նախադրյալներ:

Ազապ ձեռնարկափրության համար անհրաժեշտ պայմաններից է սեփականության բազմազան ձևերի առկայությունը և դրանց հիմքի վրա՝ փնտեսավարման համապատասխան համակարգերի կազմավորումը: Սեփականության պետական ձևի փրապետության պայմաններում երկրի փնտեսական կյանքի բոլոր ոլորտները ենթարկվում էին կառավարման վարչահրամայական համակարգին, որը գրեթե անհնար էր դարձնում ազապ ձեռներեցությունը: Ներկա-բար սեփականության պետական ձևի մենաշնորհի վերացումը անհրաժեշտ պայման էր շուկայական հարաբերությունների և, մասնավորապես, ազապ ձեռնարկափրության զարգացման համար: Սակայն սեփականության բազմազան ձևերի առկայությունը դեռևս բավարար պայման չէ ազապ ձեռներեցության համար, որովհետև այն կարող է իրականացվել միայն փնտեսավարման համապատասխան մեխանիզմի միջոցով: Այս նպատակով շուկայական փնտեսական համակարգին անցնող երկրներում փնտեսական հարաբերությունների վերափոխման ելակետ է համարվում պետական սեփականության ապապետականացումն ու մասնավորեցումը, որոնք ազապ ձեռներեցության փնտեսական նախադրյալն են:

Ազապ ձեռներեցության համար անհրաժեշտ են որոշակի իրավական նախադրյալներ, այսինքն՝ այնպիսի օրենքներ ու իրավական նորմեր, որոնք կթույլատրեն ձեռնարկափրական գործունեություն իրականացնել փնտեսության տարբեր բնագավառներում: Ընդ որում՝ դրանով միապետակ պայմաններ կստեղծեն փնտեսավարող բոլոր սուբյեկտների համար, անկախ նրանց սեփա-

կանության ձևից և ելակետային, մեկնարկային պայմաններից: Այլ կերպ ասած՝ ազապ ձեռներեցության համար անհրաժեշտ է միասնական իրավական դաշտ, որը ապահովի բոլոր փնտեսավարողների միատեսակ, հավասար իրավունքներն ու փնտեսական ազափությունները:

Ազապ ձեռնարկափրական գործունեությունը մեծապես պայմանավորված է նաև շուկայական փնտեսավարման լիարժեք մեխանիզմի առկայությամբ: Խոսքը շուկայական ենթակառուցվածքի այնպիսի փարրերի մասին է, ինչպիսիք են ապրանքային և ֆոնդային բորսաները, առևտրային բանկերը, մեծածախ առևտրի բազաներում ռեսուրսների ձեռքբերման մափչելիությունը, վարկեր սփանալու հնարավորությունները, շուկայական իրավիճակին իրազեկ լինելու կամ փեղեկափություն սփանալու հնարավորությունները և այլն:

Շուկայական փնտեսության պայմաններում ձեռներեցության ալփիվացման անհրաժեշտ նախադրյալներից է համարվում ազապ փնտեսական մրցակցությունը, որը արփադրության զարգացման և ընդհանրապես փնտեսական առաջընթացի խթանիչ ուժերից է: Ազապ փնտեսական մրցակցությունը ենթադրում է փվյալ ապրանքափեսակն արփադրողների կամ դրանց վաճառողների զգալի քանակություն և փնտեսավարող սուբյեկտների ազապ մուլթ փվյալ շուկա:

Ազապ ձեռնարկափրության զարգացումը պեփք է ապահովի անհափ ձեռներեցների մասնավոր սեփականության անձեռնմխելիության երաշխիքներ և սեփականագրկման բացառում: Տնփեսավարման ազափությունը պեփք է բացառի նաև պեփական կառավարման օրգանների ուղղակի միջամփությունը արփադրական ձեռնարկությունների փնտեսական գործունեությանը, բացի օրենքով նախափեսված դեպքերից:

Ազապ ձեռնարկափրության զարգացման կարևոր նախադրյալ են փնտեսության ապամոնոփոլացումը և պեփության հակամոնոփոլային քաղաքականության իրականացումը: Պեփական սեփականության համափարած փրապեփության պայմաններում անխուսափելիորեն ձևավորվում է պեփական մենաշնորհ, որն իր հերթին առաջացնում է մենաշնորհի այլ փեսակներ, որոնց սուբյեկտ են փնտեսական գերափեսչությունները, նախարարությունները, վերջիններիս ենթակայության փակ գրնվող խոշորագույն ձեռնարկությունները: Այդ մասին է վկայում արփադրության համակենփրոնացումը և նեղ առարկայական մասնագիփացումը, որը հանգեցրել էր նախկին Խորհրդային Միության փնտեսության չափազանց բարձր ասփիճանի մենաշնորհացմանը: Օրինակ, նախկին Խորհրդային Միությունում 1991 թ. մոփավորապես 2 հազ. արփադրափեսակների արփադրողներ էին միայն մեկական ձեռնարկություններ, իսկ մեննորհացված արփադրության փեսակարար կշիռը մեքենաշինական համալիրում կազմում էր արփադրության ծավալի 80%ը: Արդյունաբերական արփադրության շուրջ 109 արփադրափեսակներ արփադրողների մեջ մեկ խոշոր ձեռնարկության բաժինը կազմում էր փվյալ արփադրանքի ընդհանուր ծավալի 89%ը: Արփերկրների փնտեսավարման գործընթացում փնտեսության մենաշնորհացման ասփիճանը զնահափվում է ըստ Նարֆինալ-Նարինանի համաթվի, ըստ որի՝ շուկան մենաշնորհացված չի համարվում 7 և ալելի մրցակից ֆիրմաների առկայության դեպքում: Ընդ որում՝ ենթադրվում է, որ դրանցից խոշորագույնի բաժինը

նը չպետք է գերազանցի վաճառքի ընդհանուր ծավալի 31%-ը, երկու ֆիրմայինը՝ 44%-ը, երեքինը՝ 54%-ը, չորսինը՝ 64%-ը:

Տնտեսության այսպիսի իրավիճակում շուկայական հարաբերությունների ձևավորման և ազատ ձեռնարկափրության զարգացման համար կարևոր նշանակություն է ստանում մենաշնորհի հաղթահարումը և ազատ փոխտեսական մրցակցության ապահովումը: Էկոնոմիկայի ապամենաշնորհացման շնորհիվ խոշոր ձեռնարկությունների բազայի վրա ստեղծվում են նույն արտադրանքը թողարկող փոքր և միջին ձեռնարկություններ, որոնք հնարավորություն են տալիս մրցակցություն ծավալել այդ արտադրատեսակը թողարկող ձեռնարկությունների միջև, նվազեցնել արտադրության ծախսերը, բարձրացնել արտադրանքի որակը: Միևնույն ժամանակ դա նպաստում է սպառողների շահերի ապահովմանը, քանի որ նրանք ընտրություն կատարելու հնարավորություն են ստանում փվյալ ապրանքատեսակը ձեռք բերելու ժամանակ:

14.4. ԱՐՏԱԴՐԱԿԱՆ ՁԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅԱՆ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ, ՏՆՏԵՍԱՎԱՐՄԱՆ ՄԿՋԲՈՒՆՔՆԵՐԸ ԵՎ ՎԱՐՔԱԳԻԾԸ

Հասարակական արտադրությունը կամ երկրի ազգային փոխտեսությունը փոխտեսական բարդ համակարգ է, որն ընդգրկում է բազմաթիվ կառուցվածքային օղակներ, ինչպիսիք են՝ արտադրության ճյուղերը և ենթաճյուղերը, արտադրական ձեռնարկությունները, դրանց միավորումները կամ ֆիրմաները: Հասարակական արտադրության այսպիսի միկրոկառուցվածքում արտադրական ձեռնարկությունը հանդես է գալիս որպես փոխտեսության կազմակերպման սկզբնական, հիմնական օղակ: Դա պայմանավորված է հետևյալ հանգամանքներով՝

- ա) ձեռնարկությունը կամ ֆիրման գործարքային (տրանսակցիոն) ծախսերին հարմարվելու առավել արդյունավետ մեթոդն է,
- բ) արտադրական ձեռնարկություններում է տեղի ունենում արտադրության գործոնների միացումն ու նյութական, հոգևոր բարիքների ստեղծման բուն գործընթացը: Այլ կերպ ասած՝ ձեռնարկությունը համարվում է աշխատանքի հասարակական բաժանման և փոխտեսավարման հիմնական բջիջը,
- գ) արտադրական ձեռնարկություններում են սկզբնավորվում փոխտեսավարող սուբյեկտների միջև փոխտեսական հարաբերությունները և իրացվում մարդկանց փոխտեսական շահերը:

Ձեռնարկությունը՝ որպես հասարակական արտադրության սկզբնական և հիմնական օղակ, հասկացվում է երկակի իմաստով: Մի կողմից՝ ձեռնարկությունը մարդկանց կոլեկտիվ է, որը հիմնված է աշխատանքի կոոպերացիայի և ընդհանուր փոխտեսական շահերի վրա: Մյուս կողմից՝ ձեռնարկություն ասելով հասկացվում է արտադրության միջոցների ամբողջություն, որի տեխնոլոգիական միասնությունը հարմարեցված է որոշակի արդյունք ստեղծելու համար: Ձեռնարկությունը ինչպես սոցիալ-փոխտեսական, այնպես էլ տեխնիկափոխտեսական

հարաբերությունների համակարգ է, այսինքն՝ այն մի կողմից՝ փնտեսավարող սուբյեկտ է, որը գործում է հասարակական հարաբերությունների համակարգում, մյուս կողմից՝ արտադրության կազմակերպական ձև է ու աշխատանքի կոոպերացիայի որոշակի տեսակ:

Տնտեսական գործունեությունը միշտ իրականացվում է որոշակի կազմակերպական ձևով: Արտադրության մեքենայական փուլին անցնելով՝ արտադրության կազմակերպման հիմնական ձևը դարձավ ձեռնարկությունը, որը հիմնված էր աշխատանքի բարդ կոոպերացիայի վրա: Ձեռնարկության ժամանակակից ձևը ֆաբրիկան է, որը հիմնված է սկզբունքորեն նոր տիպի կոոպերացիայի վրա: Եթե մանուֆակտուրային ժամանակաշրջանում արտադրության կազմակերպման ելակերը աշխատողն էր, ապա ժամանակակից ֆաբրիկայում առաջնայինը տեխնիկան է: Այսինքն՝ ֆաբրիկան մեքենաների բարդ կոոպերացիա է:

Ժամանակակից փնտեսագիտության մեջ ֆիրմայի կամ ձեռնարկության բնույթը դիտարկվում է **տեխնոլոգիական** և **ինստիտուցիոնալ** տեսանկյուններով: Տեխնոլոգիական տեսանկյունով ֆիրման համարվում է որպես արտադրական գործունեություն իրականացնող և որևէ արտադրանք թողարկող կազմակերպություն, որը հետապնդում է առավելագույն շահույթ ստանալու նպատակ: Այսպես կարևորվում է արտադրական գործառույթի կիրառությունը: Ինստիտուցիոնալ մոտեցման համաձայն ֆիրմայի հետազոտման գլխավոր հիմնախնդիրը ոչ թե շահույթի մաքսիմալացման պայմաններն են, այլ հենց ֆիրմայի բուն առաջացումը և դրա հետագա զարգացման օրինաչափությունները: Ըստ ամերիկացի փնտեսագետ Ռ. Քոուզի՝ ֆիրման և շուկան լրացնում են միմյանց որպես փնտեսության կազմակերպման այլընտրանքային եղանակներ՝ գործարքային ծախսերը փնտեսելու իմաստով: Այլ կերպ ասած՝ ֆիրման դիտարկվում է որպես ինստիտուցիոնալ կառույց, որպես հարաբերությունների համակարգ, երբ ռեսուրսների շարժի ուղղությունները կախված են հենց ձեռներեցներից և շուկայական անորոշության մեջ նրանց կողմնորոշվելու կարողություններից:

Ձեռնարկությունը ինքնուրույն փնտեսական միավոր է, որը փնտեսելով որոշակի արտադրական գործոններ, իրականացնում է նյութական բարիքների արտադրություն և մատուցում է ծառայություններ՝ նպատակ ունենալով նվազագույն ծախսումներով ստանալ առավելագույն եկամուտ: Ժամանակակից փնտեսավարման պրակտիկայում գրեթե նույնացվում են «ձեռնարկություն» և «ֆիրմա» հասկացությունները: Սակայն իրականում ժամանակակից ֆիրման ավելի լայն հասկացություն է, որը սովորաբար միավորում է մեկ կամ ավելի ձեռնարկություններ ու արտադրություններ: Վերջինիս անհրաժեշտությունը հատկապես կարևորվում է շուկայական մրցակցության բացասական հետևանքներից խուսափելու և փնտեսական ռիսկը մեղմացնելու առումով, քանի որ մեկ արտադրատեսակ թողարկող ձեռնարկության գործունեությունն ավելի մեծ չափով է կախված շուկայական իրավիճակի փոփոխությունից: Ֆիրմայի կարևոր հատկանիշ է համարվում իրավաբանական անձի կարգավիճակը, մինչդեռ ոչ բոլոր ձեռնարկություններն (օրինակ՝ միանձնյա ձեռնարկությունը) ունեն այդ կարգավիճակը: Բացի այդ, եթե ձեռնարկություն հասկացությունը կիրառվում է արտադրության գործընթացի կազմակերպման իմաստով, ապա ֆիրմա հասկա-

ցությունը ձեռնարկությունը բնութագրում է որպես շուկայական փոփոխության կառույց:

Արտադրական ձեռնարկության, ֆիրմայի դերն ու նշանակությունը ժամանակակից փոփոխության մեջ գնահատելու համար նախ և առաջ պետք է պարզաբանել, թե ինչով է պայմանավորված դրանց առաջացման անհրաժեշտությունը: Նայանի է, որ շուկան ապահովում է փոփոխականության ազատություն, մինչդեռ ֆիրման սահմանափակում է այն, քանի որ ենթադրում է վարչաիրավական (հիերարխիկ) աստիճանակարգված կառավարում, վերահսկողություն և արտադրության պլանավորում: Այսինքն՝ ձեռնարկությունները, ֆիրմաները լինելով շուկայական փոփոխության փորձական օղակներ, առաջին հայացքից կարծես թե հակադրվում են շուկայական մեխանիզմի բուն էությանը: Սակայն իրականում այդպես չէ, քանի որ փոփոխության այսպիսի միկրոկառուցվածքի անհրաժեշտությունը բխում է հենց շուկայական մեխանիզմի էությունից: Նորոգում է, որ շուկայական մեխանիզմը պահանջում է որոշակի ծախսումներ, որոնք կոչվում են փոփոխական կամ գործարքային ծախսեր: Շուկայի յուրաքանչյուր մասնակից պետք է ծախսումներ կատարի իր մարակարարների և գնորդների մասին փոփոխականություն ձեռք բերելու, պայմանագրեր կնքելու, դրանց կատարումը հսկելու համար և այլն: Այլ կերպ ասած՝ գործարքային ծախսերն առաջանում են շուկայի մասնակիցների միջև հարաբերությունների, գործարքների իրականացման ժամանակ: Եթե ամբողջ փոփոխությունը հանդիսանար համապարփակ շուկա, որը կազմված լիներ առանձին ֆիզիկական անձանցից կամ մենափոփոխություններից, ապա շուկայական բազմաթիվ, փոքր գործարքների հետևանքով կպահանջվեր գործարքային ծախսերի հսկայական ծավալ: Նենց ֆիրմայի նպատակն է կրճատել գործարքային ծախսումները, որոնք կապված են շուկայական գործընթացների կոորդինացման հետ: Ֆիրմայի ներսում գործարքներն իրականացվում են առանց շուկայի միջնորդության, որի հետևանքով գործարքային ծախսերը հասնում են նվազագույնի: Այս չափանիշը կարևոր դեր է խաղում նաև ձեռնարկությունների օպտիմալ չափերը որոշելիս:

Ձեռնարկության արտադրական գործունեության կազմակերպման կապակցությամբ առաջացող փոփոխական հարաբերությունների համակարգը արտահայտվում է փոփոխականության մեխանիզմի միջոցով: Ձեռնարկության արտադրական գործունեությունն իրականացվում է **փոփոխական սկզբունքների** հիման վրա: Ձեռնարկության՝ որպես փոփոխական հիմնական օղակի գործունեության կարևոր հատկանիշ և սկզբունք է փոփոխական առանձնացվածությունն ու ինքնուրույնությունը: Ձեռնարկության փոփոխական անկախությունը կամ առանձնացվածությունը նրան բնութագրում է որպես շուկայական հարաբերությունների սուբյեկտ, որը հարաբերականորեն առանձնացված ձևով փոփոխում է իր փոփոխության փակ գրնվող արտադրական ռեսուրսներն ու արտադրության արդյունքները: Տնտեսական առանձնացվածությունն արտահայտվում է նաև նրանով, որ ձեռնարկությունն իր փոփոխական գործունեության արդյունքների հաշվին է իրականացնում անհատական վերարտադրությունը և ապահովում ռեսուրսների փակ փոփոխական շրջապտույտը: Ձեռնարկության փոփոխական առանձնացվածության աստիճանը պայմանավորված է

գոյություն ունեցող սեփականության ձևերով և արտադրության հանրայնացման մակարդակով:

Տնտեսական ինքնուրույնությունը ձեռնարկության փնտեսական առանձնացվածության դրսևորման ձև է: Այն կազմակերպական-փնտեսական և իրավական հարաբերություններին վերաբերող հասկացություն է: Տնտեսական ինքնուրույնությունն արտահայտվում է նրանով, որ ձեռնարկությունը հանդես է գալիս որպես իրավաբանական անձ (ունի առանձնացված ունեցվածք և դրանով է պարասխանափոր իր պարտավորությունների կատարման համար), ունի իր կանոնադրությունը, կնիքը, հաշվարկային հաշիվը բանկում, ինքնուրույն հաշվապահական հաշվեկշիռը, պայմանագրային պարտավորություններ կնքելու իրավունք և այլն: Ձեռնարկությունն ինքնուրույն է որոշում իր կազմակերպչական կառուցվածքը և փնտեսավարման մոդելը: Ձեռնարկության փնտեսական ինքնուրույնությունն արտահայտվում է այն իրավունքներով ու ազատություններով, որոնք սահմանված են օրենքով:

Ձեռնարկության փնտեսավարման կարևոր սկզբունքը **ինքնաձախսահափուցման և շահույթաբերության** ապահովումն է, որը ձեռնարկատիրական գործունեության փնտեսական բովանդակությունն է: Այսինքն՝ ձեռնարկությունը պետք է կարողանա փոխհատուցել իր կատարած արտադրության ծախսերը և ապահովել որոշակի եկամուտ կամ շահույթ (շահույթ ստանալու նպատակ չհետապնդող ձեռնարկություններում առավել կարևորվում է ինքնաձախսահափուցման սկզբունքը): Առավելագույն շահույթ ստանալու ձգտումով է արտահայտվում ձեռնարկության նյութական շահագրգռվածությունը:

Տնտեսավարման մյուս սկզբունքը **ինքնաֆինանսավորումն է**, որի համաձայն ձեռնարկությունն այնքան շահույթ պետք է ստանա, որ հնարավորություն ունենա սեփական միջոցներով ապահովել արտադրության հետագա զարգացումն ու կատարելագործումը: Այլ կերպ ասած՝ եթե ինքնաձախսահափուցման շնորհիվ ձեռնարկությունը կարողանում է ապահովել պարզ վերարտադրություն, ապա ինքնաֆինանսավորումը նպաստում է ընդլայնված վերարտադրության իրականացմանը:

Տնտեսավարման սկզբունք է նաև ձեռնարկության **նյութական պարասխանափորությունը**, որը նա կրում է այլ հիմնարկ-ձեռնարկությունների և պետության նկատմամբ՝ իր պայմանագրային պարտավորությունները կատարելու համար: Տնտեսավարման յուրահատուկ սկզբունք է նաև **ինքնակառավարումը**, որի համաձայն յուրաքանչյուր ձեռնարկություն ինքնուրույն իրականացնում է արտադրության գործընթացի կազմակերպումն ու կառավարումը:

Այսպիսով, ձեռնարկության փնտեսավարման հիմնական սկզբունքներն ամփոփվում են ինքնուրույնության, ինքնաձախսահափուցման, ինքնաֆինանսավորման, ինքնակառավարման մեջ, որը փնտեսավարման պրակտիկայում ընդունված է խորհրդանշական ձևով անվանել չորս «Ի»-երի սկզբունք:

Ժամանակակից փնտեսագիտության մեջ ֆիրմայի տեսությունը հիմնված է առավելագույն շահույթ ստանալու սկզբունքի վրա: Սակայն գոյություն ունեն նաև ֆիրմայի գործունեության շարժառիթների այլ մեկնաբանություններ: Այսպես, օրինակ, որպես ֆիրմայի գործունեության նպատակ է ընդունվում ոչ թե շահույթի մաքսիմալացումը, այլ վաճառքների առավելագույն ծավալ ապահո-

վելը: Մեկ այլ տեսակետի համաձայն, որն ստացել է **բավարարման տեսություն** անվանումը, ֆիրման ձգտում է հասնել շահույթի որոշակի մակարդակի, իսկ այնուհետև, բավարարվելով դրանով, ջանքեր չի գործադրում այն մաքսիմալացնելու համար: Գոյություն ունի նաև **էվոյուցիոն տեսություն**, որի համաձայն ֆիրման պարզապես ձգտում է առավելագույն շահույթի, սակայն դրան հասնում է շար հազվադեպ ու պարահականորեն:

Այնուհանդերձ, առավելագույն շահույթի ստացումը, թեկուզ և այն չընդունվի որպես ֆիրմայի գործունեության գլխավոր նպատակ, միևնույն է, շուկայական տնտեսության շարժիչ ուժն է: Դրա հիման վրա էլ շուկայական մրցակցության պայմաններում ֆիրման որոշում է իր տնտեսական ռազմավարությունն ու վարքագիծը:

Ձեռնարկության գործունեության հանրագումարը ստացված եկամուտն է, որը նյութական բարիքների ու ծառայությունների արտադրության և դրանց իրացման արդյունքում ֆիրմայի ստացած դրամական գումարն է: Եկամտի մեծությունը և նրա շարժընթացը վկայում են ֆիրմայի գործունեության արդյունավետության, ինչպես նաև արտադրանքի հասարակական ճանաչման մասին: Տարբերվում են համախառն, միջին և սահմանային եկամուտ հասկացությունները: Համախառն եկամուտը ընդհանուր դրամական հասույթն է, որը ֆիրման ստանում է արտադրված արտադրանքի իրացումից գոյացած եկամտի և արտա-իրացումային եկամուտների ձևով: Վերջիններս կապված չեն ֆիրմայի անմիջա-կան արտադրական գործունեության հետ և հանդես են գալիս շահաբաժին-ների, ավանդների դիմաց տոկոսների, տուգանքների, արժեթղթերի հետ կապ-ված գործառնություններից ստացված եկամուտների և այլ ձևերով: Միջին եկա-մուտը արտադրանքի միավորի իրացումից ստացվող եկամուտն է: Սահմանա-յին եկամուտը համախառն եկամտի հավելածն է, որը ստացվում է արտադրան-քի լրացուցիչ միավորի արտադրության և իրացման հետևանքով:

Սահմանային եկամտի և սահմանային ծախսերի համեմատությունը կա-րևոր նշանակություն ունի ֆիրմայի գործունեության ծրագիրը մշակելու և փար-բեր շուկայական իրավիճակներում ֆիրմայի տնտեսական վարքագիծը որոշելու համար:

Ձեռնարկարհրական գործունեությունը, որը հիմնված է առավելագույն շա-հույթ ստանալու սկզբունքի վրա, արտահայտվում է եկամուտների և ծախսերի փարբերության մեծացմամբ: Առավելագույն շահույթ ստանալու ձգտումն էլ հենց պայմանավորում է **ֆիրմայի տնտեսական վարքագիծը**, նրա գործունեու-թյան առանձնահատկությունները տնտեսավարման փարբեր իրավիճակներում: Ֆիրմայի վարքագծի վրա էական ազդեցություն ունեն շուկայական մրցակցու-թյան ձևերը:

Կարարյալ մրցակցության շուկայում ոչ մի ֆիրմա չի կարող էապես ազդել իր արտադրանքի գնի վրա, քանի որ այն սահմանվում է միայն ընդհանուր շու-կայական առաջարկի և պահանջարկի փոխհարաբերության միջոցով: Եթե ֆիրման բարձրացնի իր արտադրանքի գինը, ապա կկորցնի գնորդներին. վեր-ջիններս ապրանքներ կգնեն մրցակից ֆիրմաներից, և կնվազեն վաճառքների ծավալն ու եկամուտները: Այլ կերպ ասած՝ կարարյալ կամ ազատ մրցակցու-թյան շուկայում արտադրող ֆիրման չի կարող իշխել ապրանքների գների վրա:

Ներկաբար, որպեսզի ֆիրման առավելագույն շահույթ ստանա, կարող է միայն ավելացնել արտադրության ծավալները: Այս դեպքում էլ հարց է առաջանում, թե ֆիրման ի՞նչ քանակության արտադրանք պետք է արտադրի ու վաճառի, որպեսզի առավելագույն շահույթ ստանա: Այս խնդիրը լուծելու համար անհրաժեշտ է համեմատել արտադրանքի շուկայական գինը և ֆիրմայի սահմանային ծախսերը: Դրանով պարզվում է, թե լրացուցիչ արտադրանքի յուրաքանչյուր հաջորդ միավորը որքանո՞վ է ավելացնում ֆիրմայի ընդհանուր եկամուտը և ընդհանուր ծախսերը, որոնք բնութագրվում են սահմանային եկամուտ և սահմանային ծախսեր հասկացություններով:

Եթե սահմանային եկամուտը գերազանցում է սահմանային ծախսերը, ապա յուրաքանչյուր լրացուցիչ արտադրված արտադրանքի միավորի հետևանքով ֆիրմայի եկամուտը ավելի մեծ չափով է ավելանում, քան ընդհանուր ծախսերը: Արտադրության ծավալի մեծացմամբ ֆիրմայի շահույթն ավելանում է սահմանային եկամտի և սահմանային ծախսերի տարբերության չափով: Այսպեղից հետևում է, որ ֆիրմայի շահույթն առավելագույն մեծության է հասնում այն դեպքում, երբ արտադրանքի գինը և սահմանային ծախսերը հավասարակշռում են միմյանց: Այսինքն՝ ֆիրման արտադրության ծավալի օպտիմալ մակարդակի է հասնում գնի և սահմանային ծախսերի հավասարակշռության պայմաններում: Եթե արտադրության ծավալը մեծ կամ փոքր լինի օպտիմալ մակարդակից, ապա շահույթը իր առավելագույն չափից կփոքրանա: Շահույթի մաքսիմալացման այս սկզբունքը կիրառելի է ոչ միայն ֆիրմայի, այլև ամբողջ տնտեսության համար:

Ոչ կարարյալ մրցակցության շուկայի պայմաններում ֆիրմայի վարքագիծն ունի որոշակի առանձնահատկություններ՝ պայմանավորված նրանով, թե ոչ կարարյալ մրցակցության շուկայում արտադրողը կարո՞ղ է ազդել արտադրանքի շուկայական գնի վրա: Այս պայմաններում, որպեսզի ֆիրման առավելագույն շահույթ ստանա, պետք է արտադրության և իրացման ծավալները մեծացնի այնքան, քանի դեռ յուրաքանչյուր լրացուցիչ արտադրանքի արտադրության սահմանային ծախսերը փոքր կլինեն, քան այն սահմանային կամ լրացուցիչ եկամուտը, որն ստացվում է այդ արտադրանքի միավորի իրացումից: Ներկաբար, արտադրության օպտիմալ ծավալ կապահովվի և առավելագույն շահույթ կստացվի միայն այն դեպքում, երբ սահմանային եկամուտը հավասարվում է սահմանային ծախսերին:

14.5. ԶԵՌՆԱՐԿԱՏԻՐԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ, ԶԵՎԵՐԸ ԵՎ ԱՌԱՆՁՆԱՏԱՏՎՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

14.5.1. Զեռնարկարիրական գործունեության տեսակները. դրանց առավելություններն ու թերությունները

Շուկայական տնտեսության պայմաններում ձեռնարկարիրական գործունեությունը դրսևորվում է կազմակերպման տարբեր ձևերով, որը սեփականության ձևերի բազմազանության արդյունք է: Տվյալ տնտեսական համակարգում

գոյություն ունեցող փնտրանքային ծնունդի հիմնականում են գոյություն ունեցող սեփականության ծնունդի վրա: Տնտեսականության ծնունդի արտադրության կազմակերպման եղանակն է: Ընդ որում՝ սեփականության միևնույն ծնունդի հիմքի վրա կարող են կազմակերպվել փնտրանքային մի քանի ծնունդ: Օրինակ, պետական սեփականության բազայի վրա կարող են առաջանալ փնտրանքային այնպիսի ծնունդ, ինչպիսիք են՝ վարձակալությունը, բաժնեկալիքային ընկերությունը, համապետ (խառը) ձեռնարկությունները և այլն: Այլ կերպ ասած՝ փնտրանքային ծնունդն ավելի բազմազան կարող են լինել, քան սեփականության ծնունդը:

Ձեռնարկադրական գործունեությունը արտադրության փորձեր ճյուղերում և ոլորտներում ունի որոշակի առանձնահատկություններ և փորձերվում է իր բովանդակությամբ ու գործունեության ընթացքով: Կախված ձեռնարկադրական գործունեության բովանդակությունից և հասարակական արդյունքի վերաբերյալ գործընթացների հիմնական փուլերի հետ դրա ունեցած կապից՝ փորձերվում են ձեռներեցության հետևյալ տեսակները՝ արտադրական, առևտրային, ֆինանսավարկային, ապահովագրական, միջնորդական:

Արտադրական ձեռներեցությունը բիզնեսի ամենակարևոր և միաժամանակ բարդ տեսակն է, որը վերաբերում է նյութական, հոգևոր բարիքների արտադրությանը և ծառայությունների բոլոր տեսակներին: Առևտրային *ձեռներեցության* ժամանակ ձեռներեցը հանդես է գալիս առևտրականի դերում և իրացնում է փնտրանքային այլ սուբյեկտներից ձեռք բերած պարասպի արտադրանքները: *Ֆինանսավարկային ձեռներեցությունը* առևտրային ձեռներեցության հատուկ տեսակ է, որի ժամանակ առք ու վաճառքի առարկա են փողը, արարածությունը, արժեթղթերը: *Ապահովագրական ձեռներեցությունը* արտադրանքվում է ունեցվածքի, կյանքի և առողջության, փնտրանքային ռիսկի կամավոր ապահովագրության տեսքով: *Միջնորդական ձեռներեցությունը* ձեռներեցի կողմից միջնորդական և տեղեկատվական ծառայությունների մատուցումն է փնտրանքային այլ սուբյեկտներին, մասնավորապես՝ բոլորակալական գործունեության իրականացումը: Գոյություն ունեն ձեռնարկադրական գործունեության երեք հիմնական ծնունդ.

- ա) սոցիալ-փնտրանքային,
- բ) կազմակերպական-փնտրանքային,
- գ) կազմակերպական-իրավական:

Ձեռնարկադրական գործունեության **սոցիալ-փնտրանքային ծնունդը** բնութագրում են ոչ միայն սեփականության սուբյեկտը, այլև փնտրանքային սուբյեկտը: Այսինքն՝ ձեռներեցության կամ բիզնեսի սոցիալ-փնտրանքային բնույթը պայմանավորված է սեփականության այն ծնունդով, որի վրա հիմնված է: Սեփականության ծնունդ կախված՝ փորձերվում են ձեռնարկադրական գործունեության պետական, կոլեկտիվ և անհատական տեսակները:

Պետական ձեռներեցության դեպքում փնտրանքային սուբյեկտը ձեռնարկադրական գործունեություն է իրականացնում պետական միջոցների հաշվին: Այս դեպքում պետական սեփականության օբյեկտները ամրացվում են առանձին ձեռնարկություններին լրիվ փնտրանքային իրավունքով, որը նախատեսում է դրանց փորձարկում, փորձում ու օգտագործում: Արևմտյան փնտրանքայինության մեջ պետությունն ինքնին փնտրանքային սուբյեկտ չի դիմում, քանի որ

շուկայական փոփոխության համակարգում պետության կարևոր խնդիրը համարվում է ձեռնարկափրական գործունեության միասնական «խաղի կանոնների» սահմանումը և հսկողության իրականացումը դրանց կատարման նկատմամբ: Այս իմաստով պետական ձեռնարկությունը փոփոխված հարաբերությունների համակարգում երկակի դիրք ունի: Այն մի կողմից՝ պետական կենտրոնացված կառավարման օբյեկտ է, մյուս կողմից՝ հանդես է գալիս որպես շուկայական հարաբերությունների ինքնուրույն սուբյեկտ:

Կոլեկտիվ ձեռներեցությունը փոփոխված աշխարհում է, որի դեպքում արտադրության միջոցներն ու արդյունքները մարդկանց որևէ խմբի կոլեկտիվ սեփականությունն են: Կոլեկտիվ ձեռնարկափրությունն ունի դրսևորման փաթեթ ձևեր, ինչպիսիք են՝ կոոպերատիվները, կոլեկտիվ գյուղացիական փոփոխությունները, բաժնեփրական ընկերությունները և այլն:

Անհատական ձեռներեցությունը կազմակերպվում է անհատական սեփականության հիման վրա, ինչպես նաև այն դեպքում, երբ փոփոխված սուբյեկտը՝ անհատը, վարձակալում է ուրիշին պատկանող սեփականությունը (օրինակ՝ պետական ձեռնարկությունների վարձակալության դեպքում):

Ժամանակակից փոփոխության մեջ ձեռնարկափրական գործունեության **կազմակերպական-փոփոխական ձևերը** դասակարգելիս հիմք են ընդունվում ոչ միայն սեփականության ձևերը կամ դրանց այս կամ այն համակցությունը, այլև դրա վրա հիմնված ձեռնարկափրության կազմակերպական փոփոխությունը: Այս իմաստով առանձնացվում են ձեռնարկափրական գործունեության կազմակերպական-փոփոխական երեք հիմնական փոփոխություններ.

ա) անհատական (միանձնյա) ձեռնարկափրություն,

բ) ընկերակցություն (գործընկերություն),

գ) կոոպերացիա (բաժնեփրական) ընկերություն:

ձեռնարկափրական գործունեության նշված ձևերն ընդունված է ներկայացնել **մասնավոր և հասարակական ձեռնարկափրության փոփոխություն**: Ընդ որում՝ մասնավոր ձեռներեցությանն են դասվում անհատական ձեռնարկափրությունը և ընկերակցությունը, իսկ հասարակականին՝ կոոպերացիաները:

Անհատական ձեռնարկափրությունը փոփոխված աշխարհում է, որի դեպքում ձեռներեցը առևտրական գործունեություն է իրականացնում իրեն պատկանող սեփականության հիման վրա՝ անմիջականորեն կառավարելով այն և լիակատար պատասխանատվություն կրելով նրա արդյունքների համար: Շուկայական փոփոխության վրա հիմնված գրեթե բոլոր երկրներում անհատական ձեռներեցությունը քանակական գերակշիռ մաս է կազմում ձեռնարկափրական գործունեության բոլոր կազմակերպական ձևերի մեջ, թեպետ նրա բաժինը երկրի ընդհանուր փոփոխական շրջանառության մեջ այնքան էլ նշանակալից չէ: Անհատական ձեռներեցությունը բիզնեսի անհատականացված ձևն է, որ պայմանավորված է ոչ միայն կազմակերպման ու գործունեության պարզությամբ, այլև նրա որոշակի առավելություններով, ինչպիսիք են շահագրգռվածությունը կամ մոտիվացիան, օպերատիվությունը և ճկունությունը, որոնք դրսևորվում են հետևյալ կերպ.

1. Անհատ ձեռներեցը, որպես միանձնյա սեփականատեր, ինքնուրույն է փոփոխում արտադրափոփոխական գործունեությունից ստացված շահ:

հույթը և, չլինելով իրավաբանական անձ, վճարում է միայն եկամտահարկ, որն ինքնին հզոր խթան է նախաձեռնողական գործունեության համար: Մյուս կողմից՝ կառավարման գործունեությանը անմիջական մասնակցությունը նրան ոչ միայն անձնական բավարարվածություն է պատճառում, այլև նպաստում է հասարակության մեջ սեփական դիրքի ամրապնդմանը:

2. Անհապ ձեռներեցը առավել մոտիկից է առնչվում շուկայական պահանջարկին և, անմիջականորեն շփվելով մատակարարների ու սպառողների հետ, կարողանում է օպերատիվ կերպով արձագանքել շուկայական իրավիճակի ամենաաննշան փոփոխումներին:
3. Իրականացնելով փոքր ծավալի արտադրարժեքային գործունեություն, անհապ ձեռներեցները կարողանում են ավելի արագ և ճկուն վերակողմնորոշել իրենց գործունեությունը դեպի առավել մրցունակ արտադրարժեքային թողարկումը:

Այս առավելություններով հանդերձ՝ անհապական ձեռնարկափրությունն ունի նաև որոշակի թերություններ: Այսպես՝

1. Անհապական ձեռնարկափրության ֆինանսական հնարավորությունները սահմանափակ են, քանի որ դժվարություններ են առաջանում մեծ կապիտալներ ներգրավելու համար: Դրա հետևանքով անհապ ձեռներեցը ավելի քիչ հնարավորություններ ունի խոշոր արտադրություն կազմակերպելու համար, հետևաբար նա զրկվում է այն հնարավոր փոփոխական արդյունքից, որը կարող էր ստացվել «արտադրության մասշտաբից»:
2. Անհապական ձեռնարկափրության մրցունակությունը շուկայում ցածր է այն պատճառով, որ այն ռեսուրսներ է ձեռք բերում ոչ մեծ խմբաբանակներով և ստիպված է դրա դիմաց ավելի բարձր գին վճարել: Այդ պատճառով արտադրության ծախսերը խոշոր արտադրության համեմատությամբ բարձր են:
3. Անհապական ձեռնարկափրությունում ընդհանուր առմամբ ցածր է կառավարման արդյունավետությունը, քանի որ անհապ ձեռներեցը միաժամանակ իրականացնում է կառավարչական այնպիսի գործառնություններ, ինչպիսիք են՝ ֆինանսական, մատակարարման, մարքեթինգային և այլն, որոնք նրանից պահանջում են ոչ միայն համապատասխան մասնագիտական գիտելիքներ, այլև աշխատանքային գերլարվածություն:
4. Անհապական ձեռնարկափրության էական թերություններից է նաև ձեռներեցի լիակատար փոփոխական պարասխանավորությունը, քանի որ գործունեության արդյունքների համար նա պարասխանավոր է ոչ միայն ձեռնարկության ակտիվներով, այլև իր ամբողջ սեփական ունեցվածքով, որից նա կարող է զրկվել անբարենպաստ ֆինանսական ելքի դեպքում: Այլ կերպ ասած՝ անհապական ձեռնարկափրության ռիսկի գործոնը շարժառիթ է, որն էլ կաշկանդում է անհապ ձեռներեցի նորարարական հնարավորությունները:

Ընկերակցությունը կամ **գործընկերությունը** երկու կամ ավելի անհապ ձեռներեցների միավորումն է բաժնեմասային սեփականության հիման վրա, որոնք

համարել գործունեություն են իրականացնում և անմիջականորեն մասնակցում կառավարմանը:

Ընկերակցությունը կամ գործընկերությունը պահպանում է անհատական ձեռնարկադիրության առավելությունները, միաժամանակ լուծում որոշ բարդություններ, որոնք բնորոշ են անհատական ձեռներեցությանը: Ընկերակցությունն ունի հեղինակաւ առավելությունները կամ դրական հարկանիշները:

1. Ընկերակցությունն ունի ֆինանսական ռեսուրսների ներգրավման ավելի մեծ հնարավորություններ, որը պայմանավորված է նրա մասնակիցների ավելի լայն շրջանակով, ինչպես նաև վարկեր ստանալու հնարավորություններով, որը երաշխիք է ընկերակցության ավելի լայն ունեցվածքային բազայի:
2. Գործընկերությունը հնարավորություն է տալիս փոքրացնել փնտրման ծախսեր, քանի որ վերջինս վերաբերում է ընկերակցության անդամներից յուրաքանչյուրին:
3. Ընկերակցությունը հնարավորություն է տալիս բարձրացնել կառավարման արդյունավետությունը, քանի որ կառավարման կոլեկտիվ պայմաններում կառավարչական գործառնությունները բաժանվում են մասնակիցների միջև:
4. Նշանակալիորեն բարձրանում է նաև բուն ձեռնարկության՝ որպես փնտրմանարող սուբյեկտի կայունությունը, քանի որ մասնակիցներից որևէ մեկի՝ ընկերակցությունից դուրս գալու դեպքում նրա փայաբաժինը կարող է փոխանցվել այլ անձի:

Նշված առավելություններով հանդերձ, ընկերակցությունը գերծ չէ նաև թերություններից: Այսպես՝

1. Կառավարման գործառնությունների բաժանումը ընկերակցության անդամների միջև դժվարություններ է ստեղծում հնարավոր կոնֆլիկտների առաջացման առումով, որոնք կարող են կապված լինել մասնակիցների միջև մրցակցության, ինչպես նաև առաջնայնության համար պայքարի հետ: Այս բոլորի հետևանքով իջնում է որոշումներ ընդունելու օպերատիվության աստիճանը:
2. Ընկերակցության գործունեության ընթացքում հնարավոր է գործընկերների հայացքների անհամադրելիություն և ֆիրմայի գործունեության նպատակների ոչ միաբեսակ ըմբռնում, որը նույնպես կոնֆլիկտային իրավիճակ կարող է ստեղծել:
3. Գործընկերների անսահմանափակ պարասխանարվությունը երբեմն կարող է հանգեցնել ընկերակցության քայքայմանը՝ նրանցից մեկի կողմից թույլ տրված չարաշահումների և կոպիտ սխալների պարճառով:
4. Բարդություններ կարող են առաջանալ նաև ֆիրմայի ընդհանուր եկամուրների և վնասների մեծ յուրաքանչյուր գործընկերոջ իրական բաժինը որոշելիս:

Ժամանակակից շուկայական փնտրությունում ձեռնարկադիրական գործունեության կազմակերպական-փնտրական ձևերի կառուցվածքում վճռական դեր է խաղում **կորպորացիան**: Կորպորացիան կամ ինչպես ընդունված է ասել՝ բաժնեդիրական ընկերությունը, ձեռնարկադիրական գործունեության այն-

պիսի ձև է, որի սեփականությունը ձևավորվում է պարտավորումների և բաժնե-
պոմսերի վաճառքի միջոցով՝ անհատական կապիտալների միավորման շնոր-
հիվ: Ձեռնարկադիրության կազմակերպական ձևերի մեջ կորպորացիաներն
ունեն համեստ բաժին՝ 20-25%, սակայն նրանց բաժին է ընկնում երկրի ընդհա-
նուր փնտրեսական շրջանառության 80-90%-ը: Կորպորացիաների գլխավոր
փնտրեսական առանձնահատկությունն այն է, որ փնտրեսավարման այս ձևի
դեպքում վերջնականապես փողի է ունենում սեփականության և կառավարման
փարանջարում: Այս հանգամանքն էլ հենց այն փնտրեսաիրավական հիմքն է,
որը պայմանավորում է կորպորացիաների առավելությունները: Դրանք են՝

1. Կորպորացիան գրեթե անսահմանափակ հնարավորություն ունի դրա-
մական կապիտալներ ներգրավելու և լայն մասշտաբի ներդրումներ կա-
պարելու համար, որն իրականացվում է բաժնեպոմսերի ու պարտավորում-
ների վաճառքի միջոցով:
2. Կորպորացիայում միմյանցից սահմանազատված են բաժնեյերերի
ունեցվածքային և անձնական իրավունքները: Ունեցվածքայինին է վե-
րաբերում շահաբաժին ստանալու, ինչպես նաև ֆիրման լուծարվելու
դեպքում նրա ունեցվածքի արժեքից մաս ստանալու իրավունքը: Անձնա-
կանին է վերաբերում բաժնեիրական ընկերության գործերի կառա-
վարմանը մասնակցելու իրավունքը: Այլ կերպ ասած՝ բաժնեյերը կարող
է չմասնակցել ընկերության կառավարմանը, սակայն պահպանել իր
ունեցվածքային իրավունքը:
3. Կառավարման գործառույթի առանձնացումը սեփականությունից պայ-
մանավորում է կորպորացիայի գործունեության կայունությունը՝ որպես
փնտրեսավարող սուբյեկտի, քանի որ այն փաստորեն գործում է հիմ-
նադիրներից ու մասնակիցներից անկախ, և ընկերությունից բաժնեյե-
րերի մի մասի հեռանալն անգամ չի հանգեցնի ֆիրմայի փակմանը:
4. Կորպորացիան հնարավորություն ունի բանիմաց մասնագետներ ներ-
գրավել կառավարչական գործառույթներն արդյունավետորեն իրակա-
նացնելու համար:

Ինչպես ձեռնարկաիրական գործունեության մյուս ձևերը, այնպես էլ կոր-
պորացիան, առավելություններով հանդերձ, գերծ չէ և թերություններից.

1. Կորպորացիայի էական թերություններից է կրկնակի հարկավճարումը
մի շարք երկրներում: Այսպես, կորպորացիան վճարում է շահութահարկ,
իսկ բաժնեյերերը շահաբաժիններից վճարում են եկամտահարկ, այն
դեպքում, երբ շահաբաժինը, որպես բաժնեիրական ընկերության զուտ
շահույթի մաս, արդեն իսկ հարկման է ենթարկվել շահութահարկի միջո-
ցով:
 2. Կորպորացիայի փարեկան ֆինանսական հաշվետվության պարտադիր
լինելը թափանցիկ է դարձնում նրա գործունեությունը մրցակից ֆիր-
մաների համար: Այս իմաստով կորպորացիան «խոցելի» է անհատական
ձեռնարկաիրության և ընկերակցության համեմատությամբ:
 3. Կորպորացիայում սեփականության և վերահսկողության գործառույթ-
ները փարանջարված են միմյանցից, որովհետև բազմաթիվ սեփակա-
նաւերեր հազվադեպ են միջամտում կառավարման գործընթացի և
-

ֆիրմայի գործունեության վերահսկողությանը: Դա կարող է հանգեցնել փնտրանքային չարաշահումների, մասնավորապես՝ իրական արժեքային ապահովություն չունեցող բաժնեպատկերների թողարկմանն ու վաճառքին:

4. Կորպորացիայում որոշակի հակասական, լարված իրավիճակ է առաջանում բաժնեպատկերների և ընկերության կառավարիչների կամ մենեջերների միջև: Բաժնեպատկերը շահագրգռված են առավելագույն շահաբաժին ստանալ, իսկ մենեջերները ջանում են այն փոքրացնել, որպեսզի ավելի շատ կապիտալ ներգրավեն շրջանառության մեջ:

Տնփեսագիտության տեսության մեջ և փնտրանքային պրակտիկայում «կորպորացիա» և «բաժնեպատկերական ընկերություն» հասկացություններն օգտագործվում են գրեթե նույն նշանակությամբ, սակայն անհրաժեշտ է նկատի ունենալ, որ «կորպորացիան» ավելի լայն հասկացություն է: Վերջինիս առավել փարածված տեսակը բաժնեպատկերական ընկերությունն է: Կորպորացիայի կազմակերպությունների մեջ առանձնանում են նաև, այսպես կոչված՝ **«S»-կորպորացիաները**, որոնք իրենցից ներկայացնում են կորպորացիաների և գործընկերությունների զուգակցումը: «S»-ն անգլերեն «փոքր» բառի սկզբնաբառն է: «S»-կորպորացիայի արտոնյալ կարգավիճակ մասնավորապես տրվում է ԱՄՆ-ում փոքր կորպորացիաներին, որոնց եկամուտը համարվում է նրա սեփականատերերի եկամուտ և հարկվում է միայն եկամտահարկով:

Նուդինգները նույնպես կորպորացիայի փարատեսակ են, որոնք ձեռք բերվում այլ կորպորացիաների բաժնեպատկերների վերահսկիչ ծրարը՝ հանդես են գալիս որպես կորպորացիայի միության յուրահատուկ ձև: Արտերկրներում լայնորեն փարածված են նաև պրոֆեսիոնալ **կորպորացիաները**, որոնք միավորումներ են ըստ մասնագիտական հարկանիշի (օրինակ՝ իրավաբանների, բժիշկների և այլն), որոնց մասնակիցները համապատասխան ծառայություններ են իրականացնում: Պրոֆեսիոնալ կորպորացիաները հանդես են գալիս որպես փակ տիպի բաժնեպատկերական ընկերության յուրահատուկ ձև:

14.5.2. Զեռնարկափրական գործունեության կազմակերպական-իրավական ձևերը

Զեռնարկափրական գործունեության կազմակերպական-իրավական են համարվում անհատական ձեռնարկափրության, ընկերակցության (գործընկերության), կորպորացիայի դրսևորման փորձեր թույլատրելի ձևերը՝ յուրաքանչյուր երկրի փնտրանքային պրակտիկայում գործող իրավական օրենքներին համապատասխան:

Ժամանակակից փնտրանքային պրակտիկայում ընդունված է ձեռնարկափրական գործունեության սուբյեկտներին առանձնացնել ֆիզիկական անձանց և իրավաբանական անձանց խմբերի: Իրավաբանական անձի կարգավիճակ ունեցող ձեռնարկություններն իրենց հերթին, կախված գործունեության հիմնական նպատակից, լինում են առևտրային և ոչ առևտրային (ոչ կոմերցիոն) կազմակերպություններ: Առևտրային (կոմերցիոն) են կոչվում այն կազմակերպությունները, որոնց գործունեության հիմնական նպատակը շահույթ ստանալն է: Ոչ առևտրային կազմակերպություններն իրենց գործունեությամբ շահույթ ստանալու նպատակ չեն հետապնդում:

Առևտրային կազմակերպությունները հանդես են գալիս փոփոխական ընկերակցության, փոփոխական ընկերության, արտադրական կոոպերատիվի և պետական ունիթար ձեռնարկությունների տեսքով: Իսկ ոչ առևտրային կազմակերպությունները՝ հասարակական միավորումների, հիմնադիրների և իրավաբանական անձանց միությունների տեսքով:

Նամառոտակի անդրադառնանք ձեռնարկատիրական գործունեության կազմակերպական-իրավական հիմնական ձևերին, որոնք ներկայացված են դասակարգման 14.1 գծապարկերով:

Անհատական (ընտանեկան) ձեռնարկությունը պարկանում է անհատին կամ ընտանիքի անդամներին՝ անձնական սեփականության իրավունքով: Այն հիմնված է սեփականատիրոջ անձնական աշխատանքի վրա, իսկ առանձին դեպքերում կարող է գործել վարձու աշխատողների ընդգրկմամբ: Անհատական ձեռնարկությունը, ինչպես նաև գյուղացիական փոփոխությունը, փոփոխավորման համակարգում հանդես են գալիս որպես ֆիզիկական անձ՝ գործունեություն իրականացնելով իրենց գույքային պարասխանավությամբ:

Գյուղացիական փոփոխությունները հանդես են գալիս գյուղացիական անհատական և գյուղացիական կոլեկտիվ փոփոխությունների ձևով: **Անհատական (մասնավոր) գյուղացիական փոփոխությունը** գյուղատնտեսական արտադրանքի ապրանքային արտադրություն իրականացնող ընտանեկան ձեռնարկություն է: **Գյուղացիական կոլեկտիվ փոփոխությունը** կոլեկտիվ և խառը սեփականության վրա հիմնված գյուղատնտեսական մթերքների ապրանքային արտադրություն ապահովող ձեռնարկություն է:

Տնտեսական ընկերակցությունները և ընկերությունները կանոնադրական կապիքով ունեցող առևտրային կազմակերպություններ են, որտեղ այդ կապիքով գոյացել է հիմնադիրների կամ մասնակիցների բաժնեմասային ներդրումներից: Տնտեսական ընկերակցությունը լինում է լիակատար և վստահության վրա հիմնված կամ կոմանդիտային: **Լիակատար** է կոչվում այն փոփոխական ընկերակցությունը, որի մասնակիցները ընկերության անունից զբաղվում են ձեռնարկատիրական գործունեությամբ և իրենց պարկանող ամբողջ գույքով պարասխանավություն են կրում նրա պարտավորությունների համար: **Վստահության վրա հիմնված (կոմանդիտային, խառը) ընկերակցությունը** բնութագրվում է նրանով, որ իր կազմում պետք է ունենա առնվազն մեկ գործընկեր ավանդատու (կոմանդիտ), որն ի տարբերություն լիակատար անդամների, ընկերակցության պարտավորությունների համար գույքային պարասխանավություն է կրում իր ներդրած ավանդների գումարի սահմաններում:

Տնտեսական ընկերությունները հանդես են գալիս սահմանափակ պարասխանավությամբ ընկերության, լրացուցիչ պարասխանավությամբ ընկերության, բաժնետիրական ընկերության, առանձին դեպքերում՝ դուստր և կախյալ ընկերությունների ձևերով:

Սահմանափակ պարասխանավությամբ ընկերությունն այնպիսի միավորում է, որի կապիքով ձևավորվում է նրա մասնակիցների ներդրումների հիման վրա, որոնք ընկերության պարտավորությունների համար սահմանափակ պարասխանավություն են կրում՝ իրենց ներդրած փայաբաժնի սահմաններում (այն երբեմն անվանվում է անգլերեն «սահմանափակ» բառի կրճատ տեսքով՝ «Ltd.»):

Դուստր ընկերությունն այնպիսի ձեռնարկություն է, որի սեփականության գերակշիռ մասը պատկանում է մեկ այլ ձեռնարկությանը կամ «մայր ընկերությանը», որը հնարավորություն ունի վերահսկել նրա որոշումները: Տնօրենական ընկերությունը կախյալ է համարվում այն դեպքում, երբ հիմնական ընկերությունն ունի բաժնեպիրական ընկերության քվեարկող (ձայնի իրավունք տվող) բաժնեպատման 20%-ից ավելին:

Արտադրական կոոպերատիվը կոլեկտիվ սեփականության և իր անդամների անձնական աշխատանքի վրա հիմնված ձեռնարկություն է, որը եկամուտ կամ այլ օգտակար արդյունք ստանում է մասնակիցների նյութական կարիքների բավարարման նպատակով: Կոոպերատիվն իրավունք ունի ներգրավելու նաև վարձու աշխատողների: Արտադրական կոոպերատիվները երբեմն հանդես են գալիս «ժողովրդական ձեռնարկության» ձևով: **Սպառողական կոոպերատիվը**, ի փարբերություն արտադրական կոոպերատիվի, շահույթ ստանալու նպատակ չհետապնդող ձեռնարկություն է, որն ստեղծվում է իր անդամների գործունեությանն օժանդակելու և նրանց ծառայություններ մատուցելու համար:

Ունիվար (միափարք) ձեռնարկությունը առևտրային կազմակերպություն է, որի գույքի սեփականության իրավունքը պատկանում է նրա հիմնադիրներին և կենտրոնացված է մեկ անձի մոտ (մասնավորապես՝ պետության և նրա սուբյեկտների): Ունիվար ձեռնարկությունները կարող են հիմնված լինել փնտեսավարման իրավունքի և օպերատիվ կառավարման իրավունքի վրա, որոնց փարբերությունը պետության՝ որպես սեփականատիրոջ կողմից նրանց տրված իրավասությունների ծավալն ու բնույթն է: Տնօրենավարման իրավունքով ունիվար ձեռնարկությունը թույլատրելի սահմաններում ունի իրեն փրամադրված գույքը փնտրիներու իրավունք, իսկ օպերատիվ կառավարմամբ ձեռնարկությունը՝ միայն այն օգտագործելու իրավունք: Տնօրենավարման իրավունքով ձեռնարկությունները հանդես են գալիս պետական և մունիցիպալ ձևերով, որոնց կապիտալի գոյացման աղբյուրը համապատասխանաբար պետության ու նրա սուբյեկտների սեփականությունն է: Օպերատիվ կառավարման իրավունքով ձեռնարկությունը կարող է ստեղծվել միայն պետական սեփականության հիման վրա, պետական «գանձարանի» միջոցներով, և գործում է նրա խիստ վերահսկողության ու պատասխանատվության ներքո:

Ոչ կոմերցիոն (ոչ առևտրային) կազմակերպությունները կարելի է ներկայացնել հետևյալ խմբերով՝ հասարակական միավորումներ, հիմնադրամներ, հիմնարկներ, իրավաբանական անձանց միություններ:

Հասարակական միավորումներ են համարվում քաղաքացիների կամավոր միավորումները, որոնք միավորվել են իրենց շահերի ընդհանրության հիման վրա՝ հոգևոր կամ ոչ նյութական այլ պահանջմունքներ բավարարելու համար (հասարակական կազմակերպությունները, սպառողական կոոպերատիվները, կրոնական կազմակերպությունները և այլն):

Հիմնադրամները անդամություն չունեցող կազմակերպություններ են, որոնք կազմակերպվում են քաղաքացիների և իրավաբանական անձանց կամավոր գույքային ներդրումների հիման վրա և սոցիալական, բարեգործական,

մշակութային և այլ հանրագույր գործունեություն իրականացնելու նպատակ են հետապնդում:

Հիմնարկները այնպիսի կազմակերպություններ են, որոնք սեփականափորոջ կողմից (մասնավորապես պետության) սրեղծվել են ոչ առևտրային բնույթի գործունեություն իրականացնելու համար և լրիվ կամ մասնակիորեն ֆինանսավորվում են նրա կողմից: Այդպիսին են բյուջեային հիմնարկները:

Իրավաբանական անձանց միությունները սրեղծվում են առևտրային և ոչ առևտրային բնույթի կազմակերպությունների կողմից՝ իրենց գործունեությունը համակարգելու, ինչպես նաև ընդհանուր շահերը ներկայացնելու ու պաշտպանելու նպատակով:

14.6. ՓՈՔԻ ԲԻԶՆԵՍԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴԵՐԸ ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՏՆՏԵՍԱԿԱՐԳՈՒՄ

ձեռնարկատիրական գործունեության ձևերի մեջ առանձնացվում են փոքր, միջին և խոշոր ձեռնարկությունները, որոնց համար որպես չափանիշ է ընդունվում արտադրության համակենտրոնացման աստիճանը: Ժամանակակից շուկայական տնտեսության պայմաններում առանձնահատուկ դեր ունեն փոքր ձեռնարկությունները: Փոքր գործարարությունը (բիզնեսը) նոր երևույթ է, բայց և այնպես նրա դերն ու նշանակությունը էապես փոխվել է՝ կապված գիտատեխնիկական առաջընթացի գործոնների հետ: Ներկայիս շուկայական տնտեսության պայմաններում փոքր ձեռնարկությունները դադարել են նախկին տնայնագործական փոքր արտադրությունները լինելուց, և այսօր դրանք տնտեսության մի հարվածն են, որոնք էական դեր են խաղում տնտեսական համակարգի կայունության և դինամիկ զարգացման գործում:

Շուկայական հարաբերությունների զարգացման գործում փոքր բիզնեսի յուրահատուկ դերը պայմանավորված է նաև նրանով, որ բազմաթիվ գործարար մարդիկ, ձեռներեցներ, որոնք ցանկանում են զբաղվել ձեռնարկատիրական գործունեությամբ, իրենց հնարավորություններն ու ընդունակությունները նախ և առաջ «փորձարկում են» հենց փոքր ձեռներեցության ոլորտում: Արևմտյան երկրներում փոքր բիզնեսը կազմում է տնտեսության խոշոր հարվածներից մեկը, որպեսզի աշխատում են երկրի զբաղվածների կեսից ավելին: Փոքր ձեռնարկությունների բաժինը տնտեսավարող սուբյեկտների ընդհանուր քանակում կազմում է 70-90 %:

Չնայած փոքր ձեռնարկատիրության լայն տարածմանը, դեռևս միասնական մոտեցում չկա նրա բնորոշման համար: Ներկայումս փոքր բիզնեսի համար որպես հիմնական չափանիշ է ընդունվում ներգրավված աշխատողների թվաքանակը: Նման մոտեցումը նպատակահարմար է վիճակագրության և պետական կարգավորման նորմաների կիրառման տեսանկյունից, սակայն դա, ըստ էության, չի արտահայտում րվյալ երևույթի տնտեսական բովանդակությունը: Առավել ևս, որ փոքր բիզնեսի բնորոշման քանակական չափանիշներն ունեն ազգային առանձնահատկություններ: Այսպես, օրինակ, ԱՄՆ-ում փոքր ձեռնարկությունների շարքն են դասվում մինչև 500 աշխատող ունեցող տնտեսա-

վարող սուբյեկտները կամ փնտեսական միավորները, ճապոնիայում՝ մինչև 300, սկանդինավյան երկրներում և Ռուսաստանում՝ մինչև 100: Մեր հանրապետությունում փոքր է կոչվում այն ձեռնարկությունը, որն ունի ոչ ավելի, քան արդյունաբերության և շինարարության ոլորտում 200, նյութական արտադրության մյուս ճյուղերում՝ 50, գիտության բնագավառում՝ 50, առևտրում և այլ ոլորտներում՝ 15 աշխատատեղ (1999 թ. գործողության մեջ դրված «ՏՏ քաղաքացիական օրենսգրքում» փոքր ձեռնարկությունը չի ներկայացված որպես ձեռնարկության կազմակերպարավական առանձին, ինքնուրույն տեսակ): Այս իմաստով փոքր ձեռնարկություն կարող են համարվել այն արտադրությունները, որոնք համապատասխանում են վերը նշված չափանիշներին: Մասնավորապես, փոքր բիզնեսին կարելի է վերագրել անհատական (միանձնյա) ձեռնարկություններն ու գյուղացիական փնտեսությունները:

Փոքր ձեռնարկությունը ձեռնարկարիական գործունեության որոշակի կարգավիճակ է, որը առանձին դեպքերում կարող է տրվել նաև պետության կողմից: Այսպիսին են, օրինակ, ինձպես նշել ենք, ԱՄՆ-ում գոյություն ունեցող «S» կորպորացիաները, որոնք, ըստ էության, փոքր բիզնեսի կարգավիճակ ունեն: Ի դեպ, հարկ է նկատի ունենալ, որ փնտեսության միկրոկառուցվածքը գնահատելիս, արտադրության համակենտրոնացման աստիճանն ու ձեռնարկությունների չափերը որոշելիս որպես չափանիշ պետք է հաշվի առնել ոչ միայն աշխատողների թվաքանակը, այլև արտադրանքի կամ վաճառքների ծավալը, հիմնական կապիտալի մեծությունը:

Փոքր բիզնեսի դերն ու նշանակությունն ավելի է մեծանում շուկայական փնտեսության ձևավորման պայմաններում: Այն հնարավորություն է տալիս ստեղծել ու ամրապնդել շուկայական միջավայրը, փնտեսական շրջանառության մեջ ներգրավել բնակչության ֆինանսական և նյութական ռեսուրսները, մեղմացնել հասարակության մեջ նկատվող սոցիալական լարվածությունը: Փոքր ձեռնարկարիությունը շուկայական փնտեսության յուրաքանչյուր հիմք է, որը միմյանց հետ կապակցում է բոլոր օղակները, թույլ չտալով, այսպես կոչված՝ «լոսկուփային (մնացորդային) էկոնոմիկայի» դրսևորումներ, որտեղ որոշ ապրանքների առաքությունը ուղեկցվում է այլ ապրանքների պակասորդով: Այլ կերպ ասած՝ փոքր ձեռնարկություններն իրենց գործունեությամբ լրացնում, զբաղեցնում են երկրի փնտեսության այն դատարկ, ազատ բնագավառները, որտեղ խոշոր ֆիրմաների ներդրումներն անարդյունավետ են: Փոքր ձեռնարկությունները գործում են հիմնականում սպառման ապրանքների արտադրության, առևտրի, հասարակական սննդի, ծառայությունների ու սպասարկումների ոլորտում, նպաստում են լրացուցիչ աշխատատեղերի ստեղծմանը և գործազրկության կրճատմանը:

Փոքր ձեռնարկությունները յուրահատուկ դեր ունեն նաև գիտաբանական առաջընթացի արագացման գործում, քանի որ փնտեսապես ավելի ճկուն են և արագ են կողմնորոշվում դեպի նորագույն տեխնիկական ու տեխնոլոգիական հայտնագործությունները: Արևմուտքում փոքր ձեռնարկարիության յուրահատուկ ձև է համարվում ռիսկային (վենչուրային) բիզնեսը: Վենչուրային ֆիրման առևտրային կազմակերպություն է, որը գործում է գիտական հետազոտությունների մշակման և հետագա զարգացման բնագավառում, որտեղ կապիտալի

ներդրման փնտրման ժխտելի շարք մեծ է: Վենչուրային ֆիրմաները գործում են նորամուծությունների ոլորտում և, փնտրելով դրանց, կարողանում են անհրաժեշտ գիտական մշակումներով ու խորհրդարկություններով ապահովել նոր արտադրատեսակների ներդրումն ու յուրացումը այլ ֆիրմաների կողմից:

Փոքր բիզնեսի կարևորությունը շուկայական փնտրությունում պայմանավորված է նաև նրանով, որ մշտական մրցակցային միջավայր է ապահովում փնտրության մեջ՝ միաժամանակ մեղմացնելով արտադրության մոնոպոլացման դրսևորումները: Դա հնարավոր է դառնում փոքր ձեռնարկությունների բազմաքանակության և ճկունության, ապրանքների ու ծառայությունների ոչ բարձր գների շնորհիվ:

Փոքր բիզնեսի նշված առավելությունները բնավ չեն նշանակում, թե ներկայիս հասարակական արտադրության համակարգում առաջադարձերը պարկայնում է փոքր ձեռնարկություններին, որովհետև ժամանակակից փնտրության իրական հիմքը կազմում են խոշոր ձեռնարկությունները: Արտադրության համակենտրոնացման և կենտրոնացման արդյունավետությունը, որը հանգեցնում է ձեռնարկությունների խոշորացմանը, ապացուցված ու հիմնավորված է փնտրատվարման երկարափն պրակտիկայով: Խոշոր ձեռնարկությունների առավելությունները հետևյալն են.

1. Խոշոր ձեռնարկությունները նախ և առաջ շահում են արտադրության մասշտաբի հիման վրա, քանի որ արտադրության ծավալի մեծացումը որոշակի մակարդակում ուղեկցվում է արտադրանքի միավորի վրա կատարված միջին հաստատուն ծախսերի կրճատմամբ, որն էլ բարձրացնում է ձեռնարկության շահութաբերությունը:
 2. Խոշոր ձեռնարկությունն ավելի մեծ հնարավորություններ ունի բանկային վարկ ստանալու և դրանով արտադրական բազան նորացնելու, նորագույն թանկարժեք փոխնիկա ու փոխնոլոգիա ներդնելու համար: Դրան նպաստող հանգամանք են նաև նրա ունեցած սեփական ֆինանսական միջոցներն ու հնարավորությունները:
 3. Խոշոր ձեռնարկությունը կարող է բազմափնտրացնել (դիվերսիֆիկացնել) իր արտադրությունը, որը նրան հնարավորություն է տալիս հեշտությամբ հարմարվել փոփոխվող շուկայական իրավիճակին և դիմակայել շուկայական մրցակցությանը:
 4. Արտադրության կենտրոնացումը խոշոր ձեռնարկություններում ընդլայնում է փնտրության կենտրոնացված կարգավորման հնարավորություններն ու չափագծերը: Զարգացած երկրների արդյունաբերական արտադրության գրեթե կեսը ներկայումս փաստորեն կառավարվում է կորպորացիոն մակարդակով:
 5. Խոշոր ֆիրման հնարավորություն ունի զանգվածային արտադրություն իրականացնել, որպիսին չունեն փոքր ձեռնարկությունները: Օրինակ, ԱՄՆ-ում գյուղատնտեսության ճյուղում փոքր ֆիրմաների 34%-ը արտադրում է գյուղատնտեսական արտադրանքի միայն 3.2%-ը, իսկ խոշոր փնտրությունների 1.4%-ը՝ 32%-ը:
 6. Խոշոր ֆիրմաները գիտափնտրական զարգացման առաջադարձեր են, քանի որ արտադրության նոր ճյուղեր հիմնելու և խոշորացման
-

գիտահետազոտական աշխատանքներ կատարելու ավելի մեծ հնարավորություններ ունեն: Օրինակ, ներկայումս ավտոմոբիլաշինության մեջ «մուտքային» կամ նվազագույն ներդրումները կազմում են 1 մլդ դոլար: ԱՄՆ-ում բոլոր գիտական հետազոտությունների 90%-ից ավելին ապահովվում է 600 կորպորացիաների կողմից կատարված ֆինանսավորման կամ ներդրումների հաշվին:

7. Խոշոր ֆիրմաները բնութագրվում են իրենց դիրքի կայունությամբ և ամրությամբ, քանի որ դրանք երբեք ֆիզիկապես չեն լուծարվում, այլ միայն փոխվում են սեփականատերերը:

Ժամանակակից ձեռնարկափրության զարգացման մեջ նկատվում են երկու միպոմներ՝ **արտադրության համակենտրոնացման աճ**, որն արտահայտվում է ձեռնարկության չափերի մեծացմամբ, և **դրան հակազդող գործոնների ուժեղացում**, որն արտահայտվում է ձեռնարկության չափերի օպտիմալացմամբ: Եթե ձեռնարկության չափերի խոշորացման միպոմը բխում է խոշոր ձեռնարկությունների վերը նշված առավելությունից, ապա ձեռնարկության ավելի մեծացմանը հակազդող միպոմը պայմանավորված է խոշոր ձեռնարկությունների այնպիսի թերություններով, ինչպիսիք են արտադրության կառավարման դժվարություններն ու անհրաժեշտ ճկունության իջեցումը, կառավարման գործընթացում բյուրոկրատական երևույթների դրսևորումը, փրանսպորտային ծախսերի մեծացումը՝ կապված մեծ քանակի հումքի և պարասպի արտադրանքի փոխադրման հետ, որոնք հանգեցնում են արտադրության շահութաբերության մակարդակի նվազեցման:

Նշված երկու հակադիր միպոմների միջև հակասության լուծումը հանգեցնում է ձեռնարկությունների նոր միավորումների կազմավորմանը: Արտադրության այսպիսի կենտրոնացման օպտիմալությունը որոշվում է ոչ թե շահութաբերության մակարդակով, այլ փնտեսական կայունությամբ, մրցունակությամբ և շուկաների վրա վերահսկողության աստիճանով: Դրանով լուծվում է նաև մեկ այլ խնդիր. այն է՝ ճյուղային մրցակցության մեղմացումը և նոր մրցակիցների համար փոխադրվող թափանցելու արգելքների ուժեղացումը:

Ձեռնարկությունների միավորումները կազմավորվում են սերտաճման կամ միաձուլման հետևյալ ձևերով.

1. Տորիզոնական միաձուլում, որն արտադրության կենտրոնացումն է միափեսակ արտադրանք թողարկող ձեռնարկությունների միավորման ուղիով, որի գլխավոր նպատակը ներճյուղային մրցակցության մեղմացումն է և «արտադրության մասշտաբի էֆեկտի» մեծացումը:
 2. Ուղղահայաց միաձուլում, որը տեղի է ունենում արտադրության տեխնոլոգիական միևնույն շղթայի տարբեր օղակներ հանդիսացող ձեռնարկությունների միավորմամբ և ներփակ արտադրական համալիրների ստեղծմամբ, որոնք կարող են հանգեցնել մենաշնորհային վիճակի:
 3. Կոնգլոմերատային միաձուլում, որը տարբեր ճյուղային պարկանելության ձեռնարկությունների միավորում է, որոնք տեխնոլոգիապես ամենևին կապված չեն միմյանց հետ: Ըստ էության, սա արտադրության բազմափնտեսակացման (դիվերսիֆիկացման) մի եղանակ է, որի նպատա-
-

կը շուկայական իրավիճակի փափանքի ազդեցության մեղմացումն ու նոր ճյուղեր և շուկաներ ներթափանցելն է:

Ժամանակակից շուկայական մրցակցության պայմաններում, երբ խոշոր ընկերակցությունները, ֆիրմաները ձգտում են մենաշնորհել արտադրությունը և վերահսկողություն սահմանել շուկաների վրա, պարզապես զարմանք է հարուցում այն իրողությունը, թե խոշոր, հզոր ձեռնարկություններն ինչպես են իրենց կողքին «հանդուրժում» փոքր ձեռնարկությունների գոյությունը: Փոքր բիզնեսի կենսունակությունն ունի իր փնտեսական հիմքերը և պայմանավորված է հետևյալ հանգամանքներով.

1. Խոշոր կորպորացիաներին պարզապես նպատակահարմար չէ քայքայել, ոչնչացնել փոքր բիզնեսը, եթե այն ուղղակի վրանգ չի սպառնում իրենց գործունեության համար: Փոքր ֆիրմայի ներգրավումը, կլանումը խոշոր ֆիրմայի կառուցվածքում պակաս շահավետ է, քան նրա հետ գործնական համագործակցությունը: Փոքր ձեռնարկությունների գերակշռող մասը ուղղակի կամ անուղղակի ձևով գտնվում է խոշոր կորպորացիաների գոյում («Ջեներալ էլեկտրիկի» ազդեցության ոլորտում կան 60 հազ. փոքր ու միջին ձեռնարկություններ, «Ֆիաթի» ոլորտում՝ 40 հազ.): Մնալով ինքնուրույն՝ նրանք փաստորեն մտնում են արտադրական համալիրի մեջ, արտադրում են առանձին դեպքերում ու հանգույցներ և դառնում խոշոր կորպորացիաների արտադրական փեղամասերը: Այսպիսի համագործակցությունը ձեռնարկում է նաև փոքր ձեռնարկություններին, քանի որ դրանք ձեռք են բերում կայուն իրացման շուկա և առանձին դեպքերում խոշոր կորպորացիաների կողմից ստանում են օժանդակություն և վարկեր: Այսպիսով, փոքր ձեռնարկությունները, պահպանելով իրենց ինքնուրույնությունը, իրականում դառնում են խոշոր ֆիրմաների օրգանական փափրերը:
 2. Խոշոր կորպորացիաների համագործակցությունը փոքր բիզնեսի հետ ներկայումս դրսևորվում է նաև ֆրանշայզի ձևով: Վերջինս փոքր ֆիրմաների համակարգ է, որը խոշոր ձեռնարկության հետ պայմանագիր է կնքում նրա ֆիրմային ապրանքանիշից օգտվելու իրավունքի համար՝ դառնալով խոշոր ընկերության արտադրանքի մանրածախ վաճառողը: Դրանով փոքր ֆիրմաները խոշոր ընկերությունների կողմից ստանում են հովանավորություն, առևտրային ոլորտ, վարկեր և օգնություններ:
 3. Փոքր ձեռնարկությունները սովորաբար ընտրում են գործունեության այնպիսի ոլորտներ, որտեղ նպատակահարմար չէ զանգվածային արտադրության իրականացումը: Այդպիսին են լայն սպառման ապրանքների արտադրությունը, առևտուրը, հասարակական սնունդը, սպասարկման ու ծառայությունների ոլորտը և այլն: Այլ կերպ ասած՝ փոքր ֆիրմաները հիմնականում ունենում են գործունեության իրենց բնագավառը և ուղղակիորեն չեն կանգնում խոշոր բիզնեսի ճանապարհին:
 4. Փոքր բիզնեսի (գործարարության) կենսունակությունը պայմանավորված է նաև նրա պարզությամբ ու գրավչությամբ: Ձեռնարկափրական գործունեությամբ զբաղվել ցանկացողներից շատերը ձգտում են իրենց ստուգել հենց բիզնեսի այս պարզագույն ձևում: Մյուս կողմից՝ փոքր
-

բիզնեսի շնորհիվ մարդիկ ոչ միայն փնտրեցին ինքնուրույնություն են ձեռք բերում, այլև պարզապես աշխարհաբանական բավարարվածություն են զգում այդ գործունեությունից: Ըստ սոցիոլոգիական հարցման արդյունքների՝ Անգլիայում փոքր բիզնեսով զբաղվողների միայն 8%-ն է, որ այդ գործունեությամբ հարստանալու նպատակադրվածություն ունի:

5. Փոքր բիզնեսի կենսունակության գործում կարևոր դեր է խաղում պետության կողմից ցույց տվող աջակցությունը, քանի որ ավանդաբար այն դիվիդում է որպես ազգային ձեռներեցության խորհրդանիշ: Փոքր բիզնեսի նկատմամբ ցուցաբերված օժանդակությունն արտահայտվում է հարկային արտոնություններով ու զեղչերով, արտոնյալ վարկեր տրամադրելով, պետության հակամենաշնորհային քաղաքականությամբ:

14.7. ԲԱԺՆԵՏԻՐԱԿԱՆ ԸՆԿԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ՁԵՌՆԱՐԿԱՏԻՐՈՒԹՅԱՆ ՆԱՄԱԿԱՐԳՈՒՄ

Ձեռնարկադիրական գործունեության ժամանակակից ձևերի համակարգում նշանակալից փեղ ունեն բաժնեդիրական ընկերությունները, որոնք իրենց բնույթով առավել չափով են համապատասխանում շուկայական փնտրանքական մեխանիզմին:

Բաժնեդիրական ընկերությունը ձեռնարկադիրության այնպիսի ձև է, որի կապիտալը ձևավորվում է բաժնետոմսերի վաճառքի շնորհիվ: Բաժնեդիրական ընկերությունները կամ, ինչպես ընդունված է արտերկրներում, կորպորացիաները, առաջին անգամ հանդես են եկել Անգլիայում և Նոլանդիայում դեռևս XVII դարում: Բաժնեդիրական ընկերությունների առաջացման համար անհրաժեշտ նախադրյալ հանդիսացավ կապիտալ-սեփականության և կապիտալ-գործառույթյան տարանջատումը, որը պայմանավորված էր փոխադրական կապիտալի գործունեությամբ: Բաժնեդիրական ընկերությունները հարկապես լայնորեն տարածվեցին արդյունաբերական հեղաշրջումից հետո: Դա բացատրվում է նրանով, որ արտադրության կապիտալիստական եղանակի զարգացմամբ անհամապատասխանություն է առաջանում խոշոր ձեռնարկությունների (երկաթուղիների շինարարություն, մեքենաշինական գործարաններ, խոշոր բանկեր և այլն) կազմակերպման համար անհրաժեշտ կապիտալի մեծության և անհատական կապիտալների սահմանափակ հնարավորությունների միջև: Այս անհամապատասխանությունը կամ հակասությունը հաղթահարվում է կապիտալի կենտրոնացման, մասնավորապես՝ բաժնեդիրական ընկերությունների կազմակերպման միջոցով: Այս կապակցությամբ ժամանակին Կ.Մարքսը նշել է, որ աշխարհը երկար ժամանակ զրկված կլինեք երկաթուղիներից, եթե չլինեք կապիտալի կենտրոնացման գործընթացը: Բաժնեդիրական ընկերությունները բաժնետոմսերի վաճառքի շնորհիվ կարճ ժամանակահատվածում ապահովում են անհատական կապիտալների և հասարակության ազատ դրամական միջոցների կենտրոնացում, դրանով իսկ լուծելով այն հակասությունը, որ գոյություն ունի արտադրության մասշտաբների խոշորացման և անհատական կապիտալների

սահմանափակ հնարավորությունների միջև: Կարևոր հանգամանք է նաև ժամանակի գործոնը, քանի որ արտադրության համակենտրոնացման շնորհիվ անհատական կապիտալների չափերի մեծացումը երկար ժամանակ կպահանջեր, որն էլ իր հերթին կդանդաղեցներ գիտատեխնիկական առաջընթացը:

Բաժնեպիրական ընկերությունների կազմակերպումը հնարավորություն է տալիս բարձրացնել արտադրության հանրայնացման մակարդակը, որն արտահայտվում է, այսպես կոչված՝ «կապիտալի դեմոկրատացման» գործընթացով: Բաժնեպիրական ընկերությունը կոլեկտիվ սեփականության հիման վրա կազմակերպված ձեռնարկություն է, հետևաբար այն մեղմացնում է մասնավոր և հասարակական սեփականության միջև եղած հակասությունները: Այդ է վկայում այն, որ շուկայական փոփոխության անցում կարարող նախկին սոցիալիստական երկրներում սեփականության ապապեյրականացման և սեփականաշնորհման կարևոր ձև ընդունվեց բաժնեպիրական ընկերությունների ստեղծումը:

Բաժնեպիրական ընկերության կապիտալը գոյանում է բաժնեպատմների թողարկման և իրացման շնորհիվ: Այն մասամբ կարող է լրացվել նաև պարտավորումների վաճառքի միջոցով, ինչպես նաև բանկային վարկի միջոցների հաշվին: Այս խմաստով բաժնեպիրական ընկերության սեփականությունը բաղկացած է երկու մասից՝ *սեփական կապիտալից* և *փոխառու կապիտալից*: Բաժնեպատմն գնողները բաժնեպիրական ընկերության սեփականատերեր են, որոնք իրավունք ունեն փարեկան որոշ բաժին ստանալ ընկերության բաշխման ենթակա շահույթից, որը կոչվում է **շահաբաժին** (դիվիդենդ): Բաժնեպատմը արժեթուղթ է, որը վկայում է բաժնեպիրական ընկերությունում ներդրած կապիտալի չափի և շահութաբաժին ստանալու իրավունքի մասին: Բաժնեպիրական ընկերության անդամները կամ բաժնեպերերը ընկերության պարտավորությունների համար պարասխանատվություն են կրում և վնասների փոփոխական ռիսկը կիսում են իրենց ունեցած բաժնեմասի շրջանակներում: Բաժնեպիրական ընկերության պարտավորումներ գնողները ոչ թե նրա սեփականատերերն են, այլ վարկավորողները: Ներկաբար պարտավորումների վաճառքից ձևավորված գումարը վարկի միջոցների հետ մեկտեղ կազմում է բաժնեպիրական ընկերության փոխառու կամ ոչ սեփական կապիտալը: Ի տարբերություն բաժնեպատմների, պարտավորումների դիմաց եկամուտը վճարվում է ֆիքսված կամ կայուն տոկոսի ձևով: Պարտավորումը ենթակա է հետգնման և մարվում է սահմանված ժամկետը լրանալուց հետո:

Բաժնեպիրական ընկերության կապիտալը իր բնույթով մի կողմից՝ իրական կամ ֆիզիկական կապիտալ է, որը փաստացիորեն գործում է բուն արտադրատնտեսական գործունեության մեջ, մյուս կողմից՝ ձևական կամ ֆիկտիվ կապիտալ, որը հանդես է գալիս արժեթղթերի, այսինքն՝ բաժնեպատմների ու պարտավորումների ձևով, որոնք ըստ էության ոչ թե իրական կապիտալ են, այլ սեփականության վկայագիր կամ փիպղոս:

Գոյություն ունեն բաժնեպիրական ընկերությունների երկու տեսակներ՝ *փակ* և *բաց*: Փակ են կոչվում այն բաժնեպիրական ընկերությունները, որոնց բաժնեպատմները բաշխվում են միայն ընկերության հիմնադիրների միջև և ազատ վաճառքի ենթակա չեն: Բաց են կոչվում այն բաժնեպիրական ընկերու-

թյունները, որոնց բաժնետոմսերը բաշխվում են բաժանորդագրության ձևով և ազապորեն գնվում ու վաճառվում են արժեթղթերի շուկայում կամ ֆոնդային բորսայում: Բաց բաժնեփրական ընկերությունները կազմակերպվում են այն դեպքերում, երբ մեծ չափագծերի կապիտալ կենտրոնացնելու կամ հավաքագրելու անհրաժեշտություն է առաջանում, որը հնարավոր է իրականացնել միայն մեծ թվով բաժնետերերի ներգրավման շնորհիվ: Այս իմաստով բաց բաժնեփրական ընկերություններն արտերկրներում անվանվում են նաև «իրապարակային»:

Փակ բաժնեփրական ընկերություններն իրենց բնույթով նման են սահմանափակ պարասխանաբարությանը ընկերություններին, որոնց անդամների թվաքանակը սահմանափակ է, նրանցից որևէ մեկին ընկերությունից դուրս գալու դեպքում վերջինիս բաժնեմասը առաջին հերթին բաշխվում է հիմնադիրների միջև, իսկ առանձին դեպքերում՝ նրանց համաձայնությամբ: Նմանապես է նաև նոր բաժնետերերի ներգրավում ընկերության մեջ: Փակ բաժնեփրական ընկերության անդամները ընկերության պարտավորությունների համար պարասխանաբարություն են կրում իրենց ունեցած բաժնեմասերի սահմաններում, իսկ բաց բաժնեփրական ընկերության պարտավորությունների համար՝ ընկերությունն իր ունեցվածքի (կանոնադիր ֆոնդի, ռեզերվային ֆոնդի) շրջանակներում:

Անցումային ժամանակաշրջանում մեր հանրապետությունում իրականացվող սեփականաշնորհման և ապապետականացման գործընթացում կարևոր նշանակություն է Կրվում բաժնեփրական ընկերությունների կազմավորմանը: Դա պայմանավորված է ձեռնարկափրական գործունեության կորպորացիոն ձևի այն առավելություններով, որոնց մասին արդեն խոսել ենք: Ապապետականացման առաջին փուլում, որպես կանոն, կազմավորվում են փակ բաժնեփրական ընկերություններ՝ պետության և սեփականաշնորհվող Կրվյալ ձեռնարկության կողմերի մասնակցությամբ: Սեփականաշնորհման երկրորդ փուլում ստեղծվում են բաց բաժնեփրական ընկերություններ: Պետական սեփականության 20%-ը ենթակա է անհատույց սեփականաշնորհման, իսկ մնացած 80% պետական բաժնեմասը վաճառքի է հանվում բաժնետոմսերի ձևով: Ընդ որում՝ վերջինիս 20%-ը ձեռք բերելու առաջնահերթ իրավունքը վերապահված է սեփականաշնորհվող ձեռնարկության կողմերի անդամներին: Այսինքն՝ բաժնեփրական ընկերության բաժնետոմսերի առնվազն 36%-ը կարող են ձեռք բերել Կրվյալ ձեռնարկության կողմերի անդամները: Այլ կերպ ասած՝ սեփականաշնորհվող ձեռնարկության կողմերի ինտերսետները է ընձեռվում ձեռք բերել կազմավորվող բաժնեփրական ընկերության բաժնետոմսերի «վերահսկիչ ծրարը»: Դա բաժնետոմսերի այն քանակությունն է, որը ինտերսետները է Կրվյալ վերահսկողություն իրականացնել բաժնեփրական ընկերության գործունեության նկատմամբ: Տեսականորեն «վերահսկիչ ծրարը» պետք է գերազանցի բաժնետոմսերի ընդհանուր քանակի 50%-ը: Սակայն իրականում բաժնետոմսերի նույնիսկ 20-25%-ը կարող է բավարար լինել «վերահսկիչ ծրարը» Կրվորինելու համար, որը պայմանավորված է բաժնետերերի մեծամասնության առկայությամբ, որոնք կարող են լինել անհատներ, ֆիզիկական և իրավաբանական անձինք:

Նամաշխարհային փնտռատարման պրակտիկայում գոյություն ունեն բաժնեփիրական սեփականության կազմավորման մի շարք մոդելներ, որոնք կարելի է բաժանել երկու խմբի.

1. «Անգլոսաքսոնական» մոդել, որի ընթացքում բաժնեպատմների 20-30%-ը անշարժ է, չի շրջանառվում և երկար ժամանակ մնալով փոքրաթիվ, միմյանց համախոհ անձանց ձեռքում, ըստ էության առաջացնում է յուրահավույժ «վերահսկիչ ծրար»: Դրան հակառակ՝ բաժնեպատմների 70-80%-ը շարժական է, հեշտությամբ անցնում է ձեռքից ձեռք և համարվում է արժեթղթերի երկրորդային շուկայի կամ ֆոնդային բորսայի գործառնությունների օբյեկտ:
2. «Մայրցամաքային» մոդել, որի դեպքում մշտական բաժնեպետների ձեռքում կենտրոնացված են բաժնեպատմների 70-80%-ը, իսկ 20-30%-ը մտնում է արժեթղթերի շուկա:

Բաժնեպատմների բաշխման այս երկու մոդելների արմատական տարբերությունն այն է, որ առաջին մոդելը թույլ է տալիս բորսայում շրջանառվող արժեթղթերից ձևավորել նոր «վերահսկիչ ծրարներ», իսկ երկրորդ մոդելի դեպքում վերջինիս փնտրումը անհամեմատ կայուն բնույթ է կրում: Բաժնեփիրական ընկերությունների գործունեության պրակտիկայում ներկայումս գոյություն ունի «ուսկե բաժնեպատմ» հասկացությունը, որի տերը (մասնավորապես՝ պետությունը) հնարավորություն և իրավունք է ստանում վերահսկելու ընկերության գործունեությունը՝ անկախ մյուս բաժնեպետների միջև բաժնեպատմների բաշխման համամասնությունից:

Բաժնեփիրական ընկերությունն իր փնտռական բովանդակությամբ և կառավարման կազմակերպական կառուցվածքով կոլեկտիվ ձեռնարկություն է, որի գործունեությունը կարգավորվում է «Բաժնեփիրական ընկերությունների մասին» օրենքով և այլ օրենսդրական ակտերով: Բաժնեփիրական ընկերության բարձրագույն մարմինը բաժնեպետների ընդհանուր ժողովն է, որը սովորաբար գումարվում է տարեկան մեկ անգամ: Այն հաստատում է բաժնեփիրական ընկերության ֆինանսական գործունեության տարեկան հաշվետվությունը, պահուսպային ու ռեզերվային ֆոնդերին հարկացումների չափերը, վճարվող շահաբաժնի (դիվիդենդների) մեծությունը: Բաժնեպետների ընդհանուր ժողովը ընտրում է ընկերության խորհրդի կազմ և նախագահ, վերստուգիչ հանձնաժողով, դիտորդների խորհուրդ: Ընկերության ընթացիկ գործունեությունը ղեկավարում է վարչությունը և նրա գործադիր փոօրենը:

Բաժնեփիրական ընկերությունը առևտրային (կոմերցիոն) կազմակերպություն է, որի նպատակն է առավելագույն շահույթի ստացումը:

Բաժնեփիրական ընկերության շահույթի բաշխումն ունի որոշակի առանձնահատկություններ՝ պայմանավորված բաժնեփիրական կապիտալի բնույթով. համախառն եկամտից հարկերը հանելուց և շահութահարկը վճարելուց հետո գոյանում է բաժնեփիրական ընկերության գույք շահույթը: Դրանից հարկացումներ են կատարվում ընկերության պահուսպային ֆոնդերին, արտադրության հետագա զարգացմանն ու կատարելագործմանը, համալրվում է հիմնադիր ֆոնդը, որից հետո մնում է բաշխման ենթակա շահույթը: Բաշխման ենթակա շահույթից բաժնեպատմների դիմաց վճարվում է շահաբաժին, որի մեծությունը

հաստատում է բաժնետերերի ընդհանուր ժողովը: Սովորաբար շահաբաժնի չափը որոշելու համար բաշխման ենթակա շահույթը բաժանվում է բաժնետոմսերի քանակի վրա:

Բաժնետիրական ընկերության շահույթը, ինչպես նշել ենք, որպես կանոն, կրկնակի հարկման է ենթարկվում, քանի որ շահութահարկ վճարելուց բացի եկամտահարկ է գանձվում նաև շահաբաժնից ու փոկոսներից (մեր հանրապետությունում 1998 թ. սկսած շահաբաժիններից ու փոկոսներից եկամտահարկ չի գանձվում):

Բաժնետիրական ընկերության հիմնադիրները, բացի իրենց ունեցած բաժնետոմսերի բերած շահաբաժնից, ստանում են նաև հիմնադրական շահույթ: Վերջինս առաջանում է երկու եղանակով. նախ՝ հիմնադրական շահույթը բաժնետոմսի կուրսի և նրա անվանական արժեքի փարբերությունն է, և ապա կապված է բաժնետիրական ընկերության կապիտալի, այսպես կոչված՝ «նոսրացման» հետ: Հիմնադիրներն ավելի շատ բաժնետոմսեր են թողարկում ու վաճառում, քան անհրաժեշտ է ընկերության հիմնադիր կապիտալը լրացնելու համար: Այս դեպքում հիմնադրական շահույթ կարող է առաջանալ նաև բաժնետոմսի կուրսի և անվանական արժեքի հավասարության դեպքում:

14.8. ՏՆՏԵՍԱՎԱՐՄԱՆ ՄԵԽԱՆԻԶՄԸ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ՄԻԿՐՈԿԱՐԳԱՎՈՐՈՒՄԸ

Ցանկացած փնտեսական համակարգ ունի իրեն բնորոշ գործունեության եղանակը, արտադրության կազմակերպման ու կարգավորման յուրահատուկ համակարգը: Նասարական արտադրությունն ունի որոշակի կարգավորվածություն, առանց որի պարզապես չի կարող գործել ու գոյություն ունենալ: Այն եղանակը, որի օգնությամբ իրականացվում է հասարակության փնտեսական կյանքի կազմակերպումը, գործունեությունն ու զարգացումը, հենց փնտեսական մեխանիզմն է: Տնտեսական մեխանիզմն իր բովանդակությամբ և կառուցվածքով բարդ ու բազմակողմանի փնտեսական հասկացություն է: Առավել ընդհանուր բնորոշմամբ՝ փնտեսական մեխանիզմը փնտեսավարման եղանակի ու փնտեսության կառավարման ձևերի, մեթոդների ամբողջությունն է: Տնտեսագիտական գրականության մեջ կարելի է հանդիպել **փնտեսական մեխանիզմ** և **փնտեսավարման մեխանիզմ** հասկացությունների միափոխական մեկնաբանությունների: Իրենց բովանդակությամբ այս հասկացությունները գրեթե նույնական են, սակայն փարբերվում են կառուցվածքով և գործունեության ոլորտներով: Տնտեսական մեխանիզմը բնութագրում է հասարակական արտադրության մակրոկարգավորման համակարգը, իսկ փնտեսավարման մեխանիզմը հասկացությունը սովորաբար կիրառվում է արտադրության միկրոկարգավորման իմաստով:

Տնտեսավարման հարաբերություններն այն կազմակերպական-փնտեսական հարաբերություններն են, որոնք գրնվում են փնտեսական հարաբերությունների մակերևութային, արտաքին շերտում և բնութագրում են արտադրության կազմակերպման ու կարգավորման եղանակը: Կազմակերպական-փնտե-

սական հարաբերությունների կամ փոփոխական հարաբերությունների ամբողջությունն էլ հենց կազմում է փոփոխական մեխանիզմի հիմնական բովանդակությունը: Կազմակերպական-փոփոխական հարաբերություններն ունեն անանցյալ բնույթ, քանի որ դրանց բովանդակությունը պայմանավորված է յուրացման կամ սեփականության հարաբերություններով: Սակայն դրանք միևնույն ժամանակ ակտիվ դեր են խաղում սեփականության փոփոխական իրացման գործում: Կազմակերպական-փոփոխական հարաբերությունները ձևավորվում են արտադրության կազմակերպման, աշխատանքի բաժանման, արտադրության մասնագիտացման ու կոոպերացման, արտադրության կառավարման գործընթացների հետ կապված: Տնտեսական մեխանիզմի բովանդակությունն արտահայտվում է ոչ միայն փոփոխական հարաբերություններով, նրա կազմի մեջ են մտնում փոփոխական գործունեության խթանների համակարգը, փոփոխական գործընթացների կարգավորման քաղաքական-իրավական ձևերը: Այլ կեպ ասած՝ փոփոխական մեխանիզմը, արտահայտելով հասարակության փոփոխական բազիսի մակերևութային շերտի փոփոխական հարաբերությունները, միաժամանակ անմիջականորեն առնչվում է նաև վերնաշենքային հարաբերությունների հետ, ինչպիսիք են՝ պետության փոփոխական քաղաքականությունը, իրավական օրենքներն ու նորմատիվների համակարգը:

Տնտեսագիտության տեսության մեջ և փոփոխական պրակտիկայում փոփոխական մեխանիզմ հասկացությունը ներկայացվում է երեք իմաստներով: **Առաջինը** փոփոխական մեխանիզմի տեսական հայեցակարգն է, որն արտահայտում է փոխյալ փոփոխական համակարգի նպատակային ուղղվածությունը և պետության փոփոխական քաղաքականության ռազմավարության բաղկացուցիչ մասն է: **Երկրորդը** նորմատիվային փոփոխական մեխանիզմն է, որն արտահայտվում է այն որոշումներով, պետական-իրավական ակտերով, հրահանգներով ու նորմատիվների համակարգով, որոնք նպաստում են տեսական վերացական բնույթ ունեցող փոփոխական մեխանիզմի վերածմանը իրական փոփոխական մեխանիզմի: **Երրորդը** գործող փոփոխական մեխանիզմն է, այն ըստ էության իրական փոփոխական հարաբերությունների ու կապերի ամբողջությունն է, որոնց միջավայրում տեղի է ունենում փոփոխական սուբյեկտների գործունեությունը: Այն փաստորեն իր ձևերով ու մեթոդներով բնութագրվում է փոփոխական մեխանիզմ հասկացությամբ: Տնտեսավարման պրակտիկայում հնարավոր է այնպիսի իրավիճակ, երբ փոփոխական մեխանիզմի տեսական հայեցակարգը, նորմատիվային փոփոխական մեխանիզմը և գործող փոփոխական մեխանիզմը իրենց հիմնավորվածությամբ ու կարարելությամբ չհամապատասխանեն միմյանց և փոփոխական մեխանիզմի ընդհանուր տեսական հայեցակարգին կամ հիմնադրույթին, որը սահմանված է փոխյալ ժամանակաշրջանում փոփոխական քաղաքականության ռազմավարությամբ:

Տնտեսական մեխանիզմը՝ որպես փոփոխական հարաբերությունների ենթահամակարգ, կարևոր դեր ունի պետության փոփոխական քաղաքականությունը իրական կյանքում կենսագործելու ժամանակ: Տնտեսական քաղաքականության մարտավարական ծրագիրն արտահայտվում է հենց փոփոխական այն ձևերի ու մեթոդների միջոցով, որոնք կոչված են իրականացնելու փոփոխական քաղաքականության ռազմավարական նպատակները: Նասարակության

զարգացման յուրաքանչյուր ժամանակաշրջան բնութագրվում է իրեն բնորոշ փոփոխական մեխանիզմով, որ պարբերաբար փոփոխվում ու փոփոխական համակարգի զարգացման հետ կապարելագործվում է: Այս կապակցությամբ անհրաժեշտ է նկատի ունենալ, որ փոփոխական մեխանիզմն իրենից ներկայացնում է ընդհանուրի, առանձնահատուկի և եզակիի միասնություն: Օրինակ, փոփոխական մեխանիզմի շուկայական մոդելը համընդհանուր է համարվում կապիտալիստական փոփոխական կարգի համար, որը նրա զարգացման փուլերը փուլերում դրսևորվել է որոշակի առանձնահատուկ ձևերով, ինչպիսիք են՝ ազատ մրցակցության փոփոխական մեխանիզմը, մոնոպոլիստական մրցակցության մեխանիզմը, էկոնոմիկայի պետական կարգավորման մեխանիզմը, խառը փոփոխական շուկայական մեխանիզմը և այլն: Ժամանակակից շուկայական մեխանիզմն առանձին երկրներում դրսևորվում է որոշակի ազգային մոդելներով, ինչպես, օրինակ, շվեդականը, ամերիկյանը, ճապոնականը, գերմանականը և այլն: Այլ կերպ ասած՝ փոփոխական մեխանիզմը չի կարելի համարել փոփոխական հարաբերությունների կայուն, միափոփոխական համակարգ, որովհետև նրա բովանդակությունը կազմող կազմակերպական-փոփոխական հարաբերությունները շարժունակ են և զարգանում ու կապարելագործվում են որոշակի գործոնների ազդեցության տակ: Դրանք են.

- ա) արտադրողական ուժերի մակարդակի աճը և արտադրության գիտատեխնիկական հիմքում կապարվող առաջադիմական փոփոխությունները, որոնք կապված են արտադրության մեքենայացման, ավտոմատացման և համակարգչայնացման հետ,
- բ) հասարակության փոփոխական բազիսում կամ սոցիալ-փոփոխական հարաբերությունների համակարգում տեղի ունեցող արմատական փոփոխությունները, որոնք արտահայտվում են սեփականության հարաբերությունների դիալեկտիկայով, մասնավորապես ապապետականացման ու սեփականաշնորհման գործընթացով,
- գ) հասարակության քաղաքական-գաղափարական վերնաշերտում տեղի ունեցող արմատական փոփոխությունները, որոնք հանգեցնում են պետության փոփոխական քաղաքականության ռազմավարական կուրսի և դրան համապատասխան փոփոխական մեխանիզմի կապարելագործմանը,
- դ) տվյալ ժամանակաշրջանում երկրի առջև ծառացած կոնկրետ փոփոխական և սոցիալ-քաղաքական խնդիրները, որոնք համապատասխան փոփոխություններ են առաջացնում փոփոխական մեխանիզմի մեջ,
- ե) երկրի արտաքին քաղաքական և փոփոխական պայմանների փոփոխությունը, որոնք նույնպես անհրաժեշտ են համապատասխան փոփոխություններ կապարելու երկրի փոփոխական համակարգում և փոփոխական մեխանիզմում:

Տնփոխական մեխանիզմի էության ու գործառնությունների պարզաբանումից կարող ենք եզրակացնել, որ այն ունի բարդ կառուցվածք, և փոփոխական մեխանիզմն ընդգրկում է այնպիսի կառուցվածքային տարրեր, ինչպիսիք են՝ արտադրողական ուժերի կազմակերպման ձևերը, կազմակերպական-փոփոխական հարաբերությունների ենթահամակարգը, փոփոխական գործընթացների կար-

գավորման քաղաքական-իրավական ձևերը: Այս բոլորի ամբողջությունը կազմում է փնտեսական մեխանիզմի սկզբնական, ելակետային կառուցվածքը, որը հիմնականում ունի փնտեսական բնույթ: Տնփնտեսական մեխանիզմի կոնկրետ կառուցվածքային մակարդակը իր մեջ ներառում է այնպիսի փնտեսական փորձեր, որոնք անմիջականորեն դրսևորվում են փնտեսավարման պրակտիկայում: Տնփնտեսական մեխանիզմի կառուցվածքային օղակներն են պլանավորումը, արտադրության կառավարումը և փնտեսական խթանումը: **Պլանավորումը** փնտեսական մեխանիզմի առանձնահատուկ օղակն է, որն արտադրության զարգացմանը փախի է որոշակի կազմակերպվածություն ու կարգավորվածություն: Այն կարող է հանդես գալ ազգային փնտեսության կենտրոնացված պլանավորման (ինչպես նախկին սոցիալիստական փնտեսակարգում), մակրոփնտեսական ծրագրավորման ու կանխատեսման, ներֆիրմային պլանավորման ձևով: Շուկայական փնտեսության անցնելու պայմաններում կենտրոնացված պլանավորումը կորցնում է իր նախկին նշանակությունը, սակայն, դրան հակառակ, ուժեղանում է ներֆիրմային պլանավորման կարևորությունը, քանի որ դրանով է պայմանավորված ֆիրմայի կենսունակությունը շուկայական փորձում և մրցակցային պայքարում: Դրանով էկոնոմիկայի զարգացման պլանային և շուկայական մեխանիզմները ոչ թե բացառում, այլ լրացնում են միմյանց:

Ժամանակակից շուկայի պայմաններում կարևոր նշանակություն է փրվում ֆիրմայի **բիզնես-պլանին**, որը նրա գործունեության ծրագրի իրականացման փեխնիկափնտեսական հիմնավորումն է: Ֆիրմայի բիզնես-պլանն ընդգրկում է հետևյալ բաժինները.

- փեղեկություններ ֆիրմայի և նրա գործունեության մասին,
- ֆիրմայի գործունեության նպատակները և խնդիրները,
- բիզնեսի արդյունքի կամ արտադրանքի նկարագրությունը,
- իրացման շուկայի, պահանջարկի, վաճառքի շարժընթացի վերլուծությունը,
- բիզնես-պլանի մարքեթինգային ծրագիրը,
- ձեռնարկության աշխատանքների կազմակերպման սխեման,
- բիզնես-ծրագրի ռեսուրսային ֆինանսական ապահովվածությունը,
- փնտեսական գործունեության արդյունավետության գնահատումը,
- ֆիրմայի հեռավա գործունեության ծրագրային սխեման:

Տնփնտեսական մեխանիզմի մյուս օղակը **փնտեսական խթանումն է**, որը ներառում է երկու կողմեր: Առաջինը վեռջնական բարձր արդյունքների հասնելու նյութական շահագրգռվածությունն է, իսկ երկրորդը՝ փնտեսական պարտավորությունների կախարման համար նյութական պարասխանավությունը: Տնփնտեսական խթանման համակարգը կազմված է այնպիսի փնտեսական լծակներից, որոնք ներգործում են անձնական, կոլեկտիվ և հասարակական շահերի վրա: Տնփնտեսական խթանման համակարգի մեջ են մտնում աշխատանքի վարձատրության և պարգևատրման ձևերն ու համակարգերը, եկամուտների բաշխման մեխանիզմը, գնագոյացման համակարգը, ֆինանսավարկային լծակները և այլն:

Տնփնտեսական մեխանիզմի կառուցվածքային օղակ է նաև **արտադրության կառավարումը**: Կառավարումը լայն իմաստով ընդգրկում է էկոնոմիկայի վրա

գիտակցորեն ներգործելու ամբողջ համակարգը, իսկ նեղ իմաստով կառավարումը փնտեսավարման մեխանիզմի ենթահամակարգ է: Կառավարման ենթահամակարգը ներառում է արտադրության կառավարման ձևերն ու մեթոդները, կառավարման կազմակերպական կառուցվածքը, փնտեսական կապերի կազմակերպման ձևերը և այլն: Աշխատանքի բաժանման խորացման հետևանքով արտադրության կառավարումը առանձնանում է որպես գործունեության ուրույն փասակ: Կառավարման անհրաժեշտությունը պայմանավորված է արտադրության գործընթացի հասարակական բնույթով: Կ. Մարքսը նշել է, որ ցանկացած հասարակական, համարելի աշխատանք կառավարվելու կարիք է զգում, որի շնորհիվ համաձայնեցվում է անհատական աշխատողների գործունեությունը. «Եթե առանձին ջութակահար ինքն է կառավարում իրեն, ապա նվագախումբը դիրիժորի կարիք է զգում»:

Կառավարումը նոր նշանակություն ու բովանդակություն ձեռք բերեց բաժնեփրական ընկերությունների առաջացման հետևանքով, որը հանգեցրեց կառավարման գործառնության փարանջափմանը սեփականությունից: Այս գործընթացը հետագայում բնութագրվեց որպես «կառավարչական հեղափոխություն», իսկ կառավարումն ստացավ «մենեջմենթ» գիտական անվանումը: Մենեջմենթը փնտեսական և գործնական գիտելիքների համակարգ է արտադրության կառավարման սկզբունքների, մեթոդների, եղանակների ու ձևերի մասին: Ժամանակակից շուկայի պայմաններում մենեջմենթը համարվում է արտադրության միկրոկարգավորման համակարգի կարևոր փարը: Այդպիսին է նաև մարքեթինգը: Մարքեթինգը շուկայի հետազոտման ու նրա կազմակերպման, կարգավորման եղանակների ու ձևերի ամբողջությունն է: Մարքեթինգը գիտություն է շուկայավարության մասին:

Արտադրության կառավարումը բնութագրվում է որոշակի սկզբունքներով ու մեթոդներով: Կառավարման կարևոր սկզբունքներն են՝ նպատակաուղղվածությունը, ճկունությունը և օպերատիվությունը, դեմոկրատիայի և ցենտրալիզմի, միանձնյա և կոլեգիալ ղեկավարման, ճյուղային և փարածքային կառավարման գուգակցումը: Արտադրության կառավարման գործընթացը հիմնված է վարչահրամայական, փնտեսական և սոցիալ-հոգեբանական մեթոդների վրա: Կենտրոնացված պլանային կառավարման համակարգին առավել բնորոշ էր կառավարման վարչահրամայական մեթոդը, իսկ շուկայական փնտեսավարման մեխանիզմն առավելապես հիմնված է կառավարման փնտեսական և սոցիալ-հոգեբանական մեթոդների կիրառության վրա:

Ժամանակակից շուկայական փնտեսության պայմաններում միկրոփնտեսական կարգավորման մեխանիզմը դրսևորվում է ֆիրմայի գործունեության շուկայական և գիտակցական կարգավորման ձևերով: Շուկայական կարգավորման մեխանիզմն ունի փարերային բնույթ և հիմնված է պահանջարկի, առաջարկի, գնագոյացման և մրցակցության գործոնների վրա: Մակրոկարգավորման շուկայական մեխանիզմը գուգակցվում է գիտակցական կարգավորման հետ, որը դրսևորվում է ֆիրմայի փնտեսական գործունեության կազմակերպման, պլանավորման, կոորդինացման մեջ: Միկրոփնտեսական կարգավորումը ֆիրմայի մակարդակով դրսևորվում է նրա ռազմավարության մշակմամբ, մենեջմենթի և մարքեթինգային գործունեությամբ: Ֆիրմայի գործունեության

կարգավորումն իրականացվում է նաև պետական կարգավորման համակարգի միջոցով, որն արտահայտվում է պետությունից տրամադրվող ֆինանսական օգնությամբ, դոպրացիաներով, հարկերի զանձմամբ, պետական հակամոնոպոլիս թաղաքականությամբ, գների պետական կարգավորմամբ և այլն:

14.9. ՁԵՌՆԱՐԿԱՏԻՐԱԿԱՆ ՌԻՍԿԸ ԵՎ ԱՊԱՏՈՎԱԳՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ռիսկը լայն հասկացություն է և բնորոշ է մարդկային գործունեության բազմաթիվ բնագավառներին, այդ թվում և ձեռնարկատիրական գործունեությանը, որն ընդունված է անվանել **ունյութական ռիսկ**: Ռիսկի գործոնն ավելի է կարևորվում շուկայական ունյութության պայմաններում, որտեղ ունյութական զարգացմանն առավելապես բնորոշ է անորոշությունը, որը բխում է բոլոր ունյութավարողների գործունեության ազատությունից: Ռիսկը ունյութական զարգացման գործընթացի և հետևանքների անորոշությունն ու անկանխարեսելիությունն է, վնաս և կորուստներ ունենալու հնարավորության հավանականության աստճանը: Ռիսկ ասելով հասկանում ենք այն իրավիճակը, երբ իմանալով յուրաքանչյուր մասնակցի երևույթի հավանականության ելքը, այնուամենայնիվ, հնարավոր չէ ճշգրիտ կանխատեսել վերջնական արդյունքը: Տնտեսական ռիսկը կապարած ներդրումներն են կամ էլ ունեցած ակտիվները կորցնելու հնարավոր վրանգի աստիճանը:

Տնտեսական ռիսկը շուկայական ունյութության պայմաններում կապված է գլխավորապես շուկայի անորոշության, շուկայական տեղեկատվությանը ոչ լրիվ փոխադարձություն, շուկայական իրավիճակի անկայունության և դրա վրա ազդող ներքին ու արտաքին գործոնների առկայության հետ: Անորոշությունը, ի տարբերություն ռիսկի, առաջանում է շուկայական իրավիճակի այն փոփոխություններից ու իրադարձություններից, որոնք բավականին դժվար է կանխարեսել և որոնց հավանականությունը հնարավոր չէ գնահատել: Տնտեսական ռիսկի և անորոշության հիմնախնդիրը ունյութագիտության մեջ երկար ժամանակ թերազնահատվել է: Դասական ունյութագիտությունը գտնում էր, որ շուկայական ունյութությունը ինքնակարգավորվող համակարգ է և անտեսելով ռիսկը, այն համարում էր արտաքին գործոն: XX դարի առաջին կեսի նորդասական ունյութագիտության շատ ներկայացուցիչներ կասկածանքով էին վերաբերվում գործունեության այն բոլոր ոլորտներին, որտեղ ռիսկի գործոնը և անորոշությունը ակնհայտ դեր էին խաղում: Մասնավորապես արժեթղթերի շուկայում բորսայական գործունեությունը նմանեցնում էին թղթախաղի կամ էլ վիճակախաղի հետ: Եվ միայն 1940-ական թթ. տնտեսական ռիսկը և անորոշությունը ընդունվեց որպես ձեռնարկատիրական գործունեության անխուսափելի ուղեկից և լուրջ հետազոտություններ կատարվեցին այդ ուղղությամբ:

Ամերիկացի տնտեսագետներ Ջ. Նեյմանը և Օ. Մորգենշտեյնը հրապարակեցին «Խաղերի տեսությունը և տնտեսական վարքագիծը» գիրքը, որտեղ ֆիրմայի շահույթի և անհատի օգտակարության մաքսիմալացման հիմնախնդիրը հետազոտվում է ռիսկի գործոնի և անորոշության հաշվառմամբ: «Նեյման-Մոր-

գենշտաբ» Կոմիտեի անհատական անհատական ընտրություն է միայն այն այլընտրանքները, որոնք բարիքների առավելագույն օգտակարություն են ապահովում, իսկ ֆիրմաներն ընտրում են այն այլընտրանքները, որոնք ներդրումներից առավելագույն շահույթ ստանալու ավելի մեծ հավանականություն են տալիս:

Տնտեսական ռիսկի և անորոշության հիմնախնդրի հետազոտման գործում մեծ ներդրում են ունեցել ամերիկացի տնտեսագետներ Կ. Էրրոուն, Գ. Մարկովիցը, Ֆ. Նայթը և ուրիշներ, որոնք տնտեսական ռիսկը համարեցին ձեռնարկատիրական գործունեության հիմնական հարկանիշներից մեկը: Ռիսկի գործոնն ավելի է կարևորվում փոխադրական կամ վարկային հարաբերությունների պայմաններում, քանի որ ձեռներեցը պետք է ոչ միայն իր սեփական կապիտալի եկամտաբերությունն ապահովի, այլև փոխանցի հանդերձ հետ վերադարձնի փոխառու կապիտալը:

Այսպիսով, տնտեսական ռիսկը վնասներ կրելու կամ էլ նախապեսված եկամուտները չստանալու հավանականությունն է: Տնտեսական գործունեության ոլորտում ռիսկը կարարում է վերլուծական, նորարարական և խթանիչ գործառնություններ: Վերլուծական գործառնությունը արտահայտվում է նրանով, որ ռիսկի առկայության պայմաններում ձեռներեցը որոշակի տնտեսական վերլուծություն է կարարում և ձգտում գրել, ընտրել առավել շահավետ և նվազագույն ռիսկային լուծումներ: Նորարարական գործառնությունը արտահայտվում է նրանով, որ տնտեսական ռիսկը փոքրացնելու համար ձեռներեցն ընդունում է ոչ ավանդական որոշումներ (վերջինս իր հերթին կարող է ռիսկի նոր աղբյուր լինել): Խթանիչ գործառնությունը դրսևորվում է նրանով, որ նպատարում է ձեռներեցի ստեղծագործական ունակությունների զարգացմանն ու հարստացմանը, ռեսուրսների խնայողաբար և առավել արդյունավետ օգտագործմանը:

Տարբերվում են **տնտեսական ռիսկերի տարբեր տեսակներ**, որոնցից հիմնականներն են՝ արտադրականը, առևտրայինը, ֆինանսականը, բանկայինը, ներդրումայինը: Արտադրական ռիսկը կապված է արտադրության ծավալների, նյութական ու աշխատանքային ծախսերի փոփոխության, խտրան, անորակ արտադրանքի առաջացման, տարերային աղետների հետևանքով ունեցվածքի կորստի, արտադրական վթարների, չնախատեսված պարապուրդների, ունեցվածքի գողացման և այլնի հետ: Առևտրային ռիսկը առաջանում է արտադրված ապրանքների իրացման և ելակետային ռեսուրսների գնման գործընթացում, որոնք կապված են գների ոչ շահավետ փոփոխության, շրջանառության ժամանակ ապրանքների կորստի, շրջանառության ծախսերի չնախատեսված բարձրացման հետ: Ֆինանսական ռիսկը կապված է անվճարունակ, անբարեխիղճ գործընկեր-ֆիրմաների հետ, արժույթի և արժեթղթերի կուրսի անբարենպաստ փոփոխությունների հետ: Բանկային ռիսկը կապված է տրամադրված վարկերը հետ չստանալու, ներդրված ավանդներն ու դեպոզիտները կորցնելու, փոխադրության չկանխապեսված փոփոխությունների հետ: Ներդրումային ռիսկը արտահայտվում է կարարված կապիտալ ներդրումները ժամանակին և նախատեսված չափերով չհատուցվելու, սպասվելիք արդյունքները չստանալու (հարկապես գիտահետազոտական, երկրաբանական-հետախուզական ոլորտում, գյուղատնտեսության մեջ), բարձր արժեզրկման հետևանքով դրանք արժեզրկվելու ձևերով:

Տնտեսական ռիսկի մեծությունը փողի այն քանակն է, որը կորսվել է կամ կարող է կորսվել ռիսկային տնտեսական գործունեության ընթացքում: Այս դեպքում անհրաժեշտություն է առաջանում գնահատել ռիսկի մեծությունը: Ռիսկը գնահատելու, չափելու համար կիրառվում են տարբեր մեթոդներ, ինչպիսիք են՝ վիճակագրական, փորձագիտական, հաշվարկա-վերլուծական մեթոդները: Վիճակագրական մեթոդի էությունն այն է, որ ուսումնասիրվում են անցյալում տեղի ունեցած նույնատիպ կորուստները և դրա հիման վրա արտարկման (էքստրապոլյացիոն) եղանակով կանխատեսումներ են կատարում ապագայի համար: Փորձագիտական մեթոդի դեպքում հիմք են ընդունվում այդ ոլորտի մասնագետների և փորձառու ձեռներեցիների կարծիքները: Հաշվարկա-վերլուծական մեթոդը հիմնված է տնտեսա-մաթեմատիկական հաշվարկների, տնտեսական վերլուծության, ծրագրավորման և գրաֆիկական եղանակների վրա:

Տնտեսավարման պրակտիկայում կիրառվում են տնտեսական կամ ձեռնարկատիրական ռիսկի մեղմացման և դրանից կորուստները փոքրացնելու այնպիսի հիմնական ուղիներ ու եղանակներ, ինչպիսիք են ապահովագրությունը, ռիսկային ծրագրերի մշակման մեջ փորձառու մասնագետների և խորհրդատուների ներգրավումը, հարակից հիմնախնդիրների խորը վերլուծությունը, միջոցների պահեստավորումը (ռեզերվացումը) չնախատեսված ծախսերը ծածկելու համար, շուկայական իրավիճակի զարգացման միտումների կանխատեսումը, տեղեկատվության հավաքագրումն ու մշակումը:

Ապահովագրությունը տնտեսական ռիսկի փոքրացման ավանդական եղանակն է: Ապահովագրությունը մի գործընթաց է, որը ապահովագրվողին հնարավորություն է տալիս մեծ կորուստների ռիսկը փոխանակել անհամեմատ փոքրով: Այլ կերպ ասած՝ տնտեսավարողները գոհաբերում են իրենց ընթացիկ սպառման կամ էլ եկամտի մի մասը, որպեսզի խուսափեն ապագայի ավելի մեծ հավանական կորուստներից: Որպես կանոն, ռիսկի ուղղակի ապահովագրումը իրականացվում է ապահովագրական ձեռներեցությամբ զբաղվող կազմակերպությունների կողմից: Ռիսկի ապահովագրությունը կատարվում է ոչ միայն ապահովագրական ընկերությունների, կազմակերպությունների կողմից, այլև գործունեության ռիսկային ոլորտներում գործող տնտեսավարողների կողմից իրականացվող այնպիսի միջոցառումների շնորհիվ, ինչպիսիք են ռիսկերի միավորումը, ռիսկի բաշխումը և դիվերսիֆիկացումը:

Ապահովագրվածության հարկանշից ելնելով տարբերում են ապահովագրվող, չապահովագրվող և ընդունելի ռիսկեր: **Ապահովագրվող ռիսկը** նշանակում է, որ ապահովագրական ընկերությունը վճարում է ձեռնարկատիրոջը ռիսկի համար, որի չափը կարող է հավասար լինել հնարավոր վնասին: Այս դեպքում ապահովագրման արժեքը, որը ներառվում է ֆիրմայի ծախսերի մեջ, չի գերազանցում ապահովագրական վճարին, որը տրվում է ապահովագրական ընկերության կողմից: Ապահովագրվող ռիսկի մյուս տարբերակն այն է, որ ապահովագրվողը ձգտում է ամբողջովին փոխհատուցել հնարավոր ֆինանսական կորուստները:

Չապահովագրվող ռիսկը հնարավոր կորուստների ռիսկն է: Ներկայումս չապահովագրվող ռիսկը հարաբերական նշանակություն ունի, որովհետև այն ըստ էության «ապահովագրվում է» ֆյուչերսային գործարքների, հեջավորման և

շուկայական գործարքների այլ տեսակներով:

Ընդունելի ռիսկը սեփական կապիտալի մեծության և առավելագույն հնարավոր կորուստների այնպիսի հարաբերակցություն է, որի թույլատրելի մեծությունը փոքր չէ 3-ից:

Գործնականում փնտրեսական ռիսկը փոքրացնելու կամ այն ապահովագրելու եղանակներից է **ռիսկի միավորումը**, որի դեպքում ռիսկը բաժանվում է մի քանի մասնակիցների միջև և, հետևաբար, փնտրեսական անհաջողության դեպքում կորուստները, յուրաքանչյուրին բաժին ընկնող ռիսկի մեծությունը փոքրանում է: Այս մեթոդի հիման վրա ձևավորվում են փարբեր կոլեկտիվ հիմնադրամներ, փոխօգնության դրամարկղեր: Սովորական ապահովագրական ընկերությունների գործունեությունը նույնպես հիմնված է ռիսկի միավորման եղանակի վրա, քանի որ մեծ քանակության փնտրեսավարողներ, մուծելով ապահովագրական վճարներ, միավորում են ռիսկը, իսկ ապահովագրական դեպքերը ոչ մեծ փոկոս են կազմում և փոխհատուցվում են ընկերության ընդհանուր դրամարկղից:

Ռիսկի բաշխումն ապահովագրության մի եղանակ է, որը կիրառվում է հավանական խոշոր վնասի դեպքում, երբ մեկ ապահովագրական ընկերություն ամբողջովին ընդունակ չէ իր վրա վերցնել ապահովագրական պարտավորությունները: Օրինակ՝ ֆիրման հրդեհից ապահովագրելու համար չի կարող այդ մեծ ծավալի ռիսկը միավորել, ուստի դիմում է խոշոր ապահովագրական ասոցիացիայի, և ռիսկը բաշխվում է նրա կազմի մեջ մտնող ընկերությունների միջև:

Դիվերսիֆիկացիան ռիսկի ապահովագրության կամ փոքրացման այնպիսի եղանակ է, որի դեպքում փնտրեսավարող կազմակերպություններն իրենց ֆինանսական միջոցները ներդնում են գործունեության փարբեր ոլորներում, որպեսզի որևէ ոլորտում կրած կորուստները հնարավորինս փոխհատուցեն այլ ոլորտներից: Արտադրության դիվերսիֆիկացման կամ բազմափնտրեսակացման փարածված եղանակ է փարբեր բաժնեպիրական ընկերությունների բաժնետոմսերի ձեռքբերումը:

14.10. ՇԱՀՈՒՅԹԸ ՈՐՊԵՍ ՁԵՌՆԱՐԿԱՏԻՐԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔ. ԴՐԱ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ

Տնփեսագիտության տեսության մեջ փնտրեսական ռեսուրսներից կամ արտադրության գործոններից ստացվող եկամուտներն ընդունված է անվանել **գործոնային եկամուտներ**: Արտադրության գործոնների սեփականատերերը ստանում են եկամուտների իրենց բաժինը, որոնք դրսևորվում են որոշակի ձևերով: Առավել ընդհանուր մոտեցմամբ աշխատանքային ռեսուրսների գործոնային եկամուտը աշխատավարձն է, հողի և առհասարակ բնական ռեսուրսների գործոնային եկամուտը՝ ռենտան, կապիտալի գործոնային եկամուտը՝ փոկոսը (որպես դրամական կապիտալի սեփականատերերի եկամուտ), և շահույթը (որպես իրական կապիտալի սեփականատերերի եկամուտ): Իսկ ձեռնարկատիրա-

կան ընդունակությունների գործոնային եկամուտը ձեռնարկարիրական եկամուտն է կամ ձեռնարկարիրական շահույթը: Սակայն իրական փնտրեսական կյանքում, հարկապես ֆիրմաներում, դժվար է սահմանազարել այս գործոնային եկամուտների փնտրեսակները, առավել ևս, որ դրանք հաճախ համադրվում են արտադրանքի վաճառքից ստացվող եկամուտների մեջ: Այս բարդությունը կապված է ձեռնարկարիրական եկամուտը որոշելու հետ:

Ձեռնարկարիրական ընդունակությունը, որպես փնտրեսական ռեսուրս կամ արտադրության գործոն, ունի իր յուրահատուկ վարձարությունը, որն ընդունված է անվանել **ձեռնարկարիրական եկամուտ**: Իրական փնտրեսական կյանքում, փնտրեսավարման պրակտիկայում, դժվար է առանձնացնել ձեռնարկարիրական եկամուտը, այնուհանդերձ, այն վերացական հասկացություն չէ: Ձեռնարկարիրական եկամուտն այն վարձարությունն է, որը ձեռներեցն ստանում է փնտրեսական ռեսուրսները միավորելու և օգտագործելու իր կազմակերպական աշխատանքի համար, այդ ռեսուրսներն օգտագործելուց հնարավոր վնասներ կրելու ռիսկի, փնտրեսական նախաձեռնության, նորարարության, շուկայի մոնոպոլ փիրապետության համար: Տնտեսագիտության փնտրության մեջ ընդունված է ձեռներեցի եկամուտը բաժանել երկու մասի, որոնք նորմալ շահույթի և փնտրեսական շահույթի հիմքն են համարվում:

Ձեռնարկարիրական շահույթը ըստ էության ձեռներեցության ընդունակության գործոնային եկամուտն է, առանց որի ձեռնարկարիրական գործունեությունը անհնար է դառնում: Ինչպես նշել է Յո. Շումպետերը՝ «Առանց զարգացման չկա ձեռնարկարիրական շահույթ, իսկ առանց վերջինիս չի լինում զարգացում»: Ֆիրմայի եկամուտներից ձեռնարկարիրական շահույթի սահմանազարման բարդությունը պայմանավորված է ձեռնարկարիրական գործունեության հետևյալ առանձնահատկություններով.

- ա) ձեռնարկարիրական ընդունակությունը որպես գործոն, ի տարբերություն կապիտալի և հողի, փեսանելի ու շոշափելի չէ,
- բ) ձեռնարկարիրական շահույթը չենք կարող մեկնաբանել որպես յուրահատուկ հավասարակշռված գին, ինչպես որ դա կարարվում էր աշխատանքի, կապիտալի և հողի շուկաների պարագայում:

Այդ պարճառով փնտրեսագետները ձգտում են շահույթի բնույթը բացատրել յուրաքանչյուր ձևով՝ առանձնացնելով երկու հիմնական փեսակեր¹.

- ա) շահույթը մեկնաբանվում է որպես ձեռներեցության ընդունակության գործոնի սահմանային արդյունք կամ եկամուտ,
- բ) շահույթը ներկայացվում է որպես մնացորդային եկամուտ, որը մնում է արտադրության մյուս գործոնները փոխհատուցելուց հետո:

Առաջին փեսակերի ներկայացուցիչները (մասնավորապես անգլիացի փնտրեսագետ Ալ. Մարշալը) ձեռնարկարիրական ընդունակության գործոնային եկամուտ են համարում նորմալ շահույթը: Դրան հակադրվելով՝ շվեդ փնտրեսագետ Կ. Վիկսելը գտնում է, որ արտադրության չորրորդ գործոնը՝ ձեռներեցությունը, ճշգրիտ քանակական որոշման ենթակա չէ: Անգլիացի փնտրեսագետ Է. Էջուորթի կարծիքով ձեռներեցությունը չի համապատասխանում միափայտու-

¹ См. История экономических учений, под ред. В.Автономова, М., 2001, т. 299.

թյան չափանիշին, հետևաբար հնարավորություն չի տալիս ձեռներեցության գործոնի նկատմամբ կիրառել սահմանային արտադրողականության սկզբունքը:

Երկրորդ տեսակետի ներկայացուցիչները գույր շահույթը դիտում են որպես մնացորդային եկամուտ, որն ավելցուկ է այլընտրանքային ծախսերի նկատմամբ, և մնացորդ է, որն առաջանում է իրական արտադրական ծախսերը վճարելուց հետո: Այս եկամուտը ձեռներեցն ստանում է իր յուրահապուկ ձեռնարկավորական գործառնությունը կատարելու համար: Վերջինս իր բնույթով տարբերվում է ռեսուրսների սեփականատիրոջ գործառնությունից, որը եկամուտ է ստանում տոկոսի (ռենտայի) տեսքով և մենեջերի կառավարչական գործառնությունից, որի համար եկամուտը նա հաշվարկում է աշխատավարձի ձևով: Այս տեսակետի համաձայն կապիտալի գործոնային եկամուտը տոկոսն է, իսկ ձեռներեցության գործոնային եկամուտը՝ ձեռնարկավորական շահույթը: Այս իմաստով ձեռնարկավորական շահույթը գույր կամ մաքուր շահույթն է կամ նորմալ շահույթը գերազանցող տնտեսական շահույթը:

Ձեռնարկավորական կամ տնտեսական շահույթը, ըստ տարբեր հեղինակների տեսակետների, կապված է ձեռնարկավորական գործունեության որևէ հատկանիշի հետ: Ըստ անգլիացի տնտեսագետ Ռ.Կանդիլյոնի, ամերիկացիներ Ն.Թյունենի, Ֆ.Նայտի՝ ձեռնարկավորությունը ռիսկի և անորոշության բեռի կրումն է, որը պետք է փոխհատուցվի շահույթով: Ըստ ֆրանսիացի տնտեսագետ Ժ.-Բ.Սեյի՝ ձեռնարկավորությունը արտադրության գործոնների կոորդինացիան է, իսկ շահույթը՝ դրա արդյունքը: Ըստ ավստրիացի տնտեսագետ Յո.Շումպերերի՝ ձեռնարկավորական շահույթը նորարարության արդյունք է, իսկ ավստրիացի գիտնական Ի.Կիրցները համարում է, որ ձեռնարկավորական շահույթը սպեկուլյատիվ գործարքների արդյունքում ձևավորված եկամուտն է:

Շահույթը՝ որպես եկամուտ, դիտարկվում է լայն և նեղ իմաստներով: Լայն իմաստով այն համախառն եկամտի՝ ծախսերին գերազանցող մասն է: Շահույթը ըստ էության գործոնային գույր եկամուտների ամբողջությունն է, քանի որ ֆիրմայի արտադրանքի իրացումից ստացվող եկամուտը գերազանցապես ծախսվում է արտադրության գործոնների դիմաց վճարելու համար: Այն դեպքում, երբ ֆիրման օգտագործում է իր սեփական տնտեսական ռեսուրսները, ապա դրանից ստացվող եկամուտն ամբողջությամբ ներկայանում է որպես ֆիրմայի շահույթ: Նեղ իմաստով շահույթը իրական կապիտալից, որպես արտադրության գործոնի, ստացվող եկամուտն է: Երբ խոսվում է ֆիրմայի կամ ձեռնարկության շահույթի մասին, ապա շահույթը հասկացվում է լայն իմաստով, որը կոմպլեքսային ցուցանիշ է և արտացոլում է ֆիրմայի տնտեսական գործունեության արդյունքները:

Շահույթի տնտեսական բովանդակությունը, դերն ու նշանակությունը արտահայտվում են նրա կատարած **գործառնությունների** միջոցով (հաշվարկային, խթանման, բաշխման և ֆինանսական):

Հաշվարկային գործառնության էությունն այն է, որ շահույթը ֆիրմայի գործունեության տնտեսական արդյունավետությունն ու եկամտաբերությունը գնահատելու կարևոր ցուցանիշներից մեկն է համարվում: Հաշվարկային գործառնությունը արտահայտվում է շահույթի զանգվածի և նորմայի ցուցանիշներով: Շա-

հույթի զանգվածը նրա բացարձարկ մեծությունն է, որը որոշելու համար ֆիրմայի համախառն հասույթից հանում ենք համախառն ծախսերը: Միավոր արտադրանքից ստացվող շահույթը որոշելու համար շուկայական գնից հանում ենք միջին ծախսերը: Շահույթի զանգվածը դեռևս ամբողջական պարկերացում չի տալիս ֆիրմայի գործունեության փոփոխական արդյունավետության մասին, որովհետև պետք է հաշվի առնվի նաև, թե շահույթը ինչպիսի ռեսուրսային ծախսերով ու ջանքերով է ստացվել: Դրա համար անհրաժեշտ է հաշվարկել շահույթի նորման կամ շահութաբերության մակարդակը և ստացված շահույթը չափակցել կատարված ծախսերի հետ: Շահույթի նորման կամ ֆիրմայի շահութաբերությունը գնահատվում է երկու եղանակով: Մի դեպքում շահույթը հարաբերում ենք ներդրված կապիտալի արժեքին, որը ցույց է տալիս, թե ներդրված յուրաքանչյուր միավոր կապիտալից որքան շահույթ է ստացվում, կամ ավանսավորված կապիտալը փարեկան քանի փոկոսով է մեծանում նոր սպեղծված արժեքի հաշվին: Մյուս դեպքում շահույթի նորման որոշելու համար շահույթը հարաբերում ենք կատարված ծախսերին, որը բնութագրում է ֆիրմայի ընթացիկ շահութաբերությունն ըստ փաստացի ծախսերի և ըստ արտադրատեսակների:

Զեռնարկափրական գործունեության նպատակը շահույթի մաքսիմալացումն է, որի ուղիներն են՝ վաճառքի կամ իրացման ծավալների մեծացումը, արտադրության ծախսերի կրճատումը, շուկայական գնի բարձրացումը, աշխատանքի արտադրողականության բարձրացումը, կապիտալի փոփոխական շրջապտույտի արագացումը:

Խթանման գործառնության էությունն այն է, որ շահույթ ստանալու ձգտումը ինքնին շահագրգռում է ձեռներեցին դրա առավելագույն մակարդակն ապահովելու համար: Այս առնչությամբ Կ.Մարքսը նշում է, որ շահույթի բացակայության դեպքում կապիտալը գտնվում է մեռյալ վիճակում, 5% շահութաբերության պարագայում կապիտալը կենդանության նշաններ է ցույց տալիս, 10%-ի դեպքում աշխուժանում է, 20%-ի դեպքում դառնում է հանդուգն, իսկ 300%-ի դեպքում կապիտալը ոչ մի ոճի առջև կանգ չի առնում, միայն թե հասնի դրան: Շահույթի շահադրդիչ գործառնությունն արտահայտվում է նրանով, որ ոչ կատարյալ մրցակցության պայմաններում, երբ կարևորվում է ոչ գնային մրցակցությունը, յուրաքանչյուր ֆիրմա ձգտում է կատարելագործել արտադրության փոխնիկան ու փոխնուղիան, դրանով իսկ կրճատել արտադրության ծախսերն ու մեծացնել շահույթը: Այս իմաստով առավելագույն շահույթի ձգտումը նպաստում է գիտափոխնիկական առաջընթացին և երկրի փոփոխական զարգացմանը: Ժամանակակից փոփոխագիտության մեջ երբեմն որպես ֆիրմայի գլխավոր նպատակ է ներկայացվում ոչ թե շահույթի, այլ վաճառքների կամ իրացման ծավալների մաքսիմալացումը, որը մասշտաբի էֆեկտի հիման վրա, ի վերջո, դարձյալ հանգեցնում է շահույթի զանգվածի մեծացմանը:

Բաշխիչ գործառնության էությունը արտահայտվում է նրանով, որ շահույթի նորմաների ճյուղային փարբերությունները և շահույթի միջին նորմայի ձևավորման ընդհանուր միտումը հանգեցնում է կապիտալների միջնյուղային փոդաբաշխմանը: Յուրաքանչյուրը ձգտում է իր կապիտալը ներդնել բարձր շահութաբերությամբ ոլորտներում, և այդ միջնյուղային մրցակցության արդյունքում

ձևավորվում է շահույթի միջին կամ հասարակական նորման: Շահույթի բաշխիչ գործառույթը արտահայտվում է նաև նրանով, որ դրա շնորհիվ տեղի է ունենում ռեսուրսների արդյունավետ բաշխման ընտրությունը դրանց այլընտրանքային կիրառման եղանակների միջև:

Ֆինանսավորման կամ **կուրակման** գործառության համաձայն շահույթը պետք է հնարավորություն տա հեղափոխելու ընդլայնելու ֆիրմայի գործունեությունը՝ արտադրության չափագծերը մեծացնելու կամ ընդլայնված վերադրություն իրականացնելու համար: Սա նշանակում է, որ շահույթից պետք է կատարվեն որոշակի խնայողություններ, կուրակումներ, այսինքն՝ դրա մի մասը կապիտալացվելով պետք է կրկին ներդրվի արտադրության մեջ՝ լրացուցիչ գործունեության ներգրավման և տեխնիկական վերագինման նպատակով: Շահույթի հաշվին գործող կապիտալի չափերի մեծացումը շահույթի ծավալն ավելացնելու նյութական նախադրյալ է: Այլ կերպ ասած՝ շահույթը պետք է նպաստի ֆիրմայի գործունեության ինքնաֆինանսավորմանը, որը շուկայական տնտեսավարման կարևոր սկզբունքներից է:

14.11. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՏՈՒՅԹԸ ԵՎ ԴՐԱ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐԸ

Շահույթը քանակական իմաստով ֆիրմայի համախառն եկամտի և համախառն ծախսերի տարբերությունն է: Համախառն եկամուտը ֆիրմայի սրացած դրամական հասույթն է, որն առաջանում է ինչպես պարտաստի արտադրանքի և ծառայությունների իրացումից, այնպես էլ արտաիրացումային գործունեությունից՝ դեպոզիտների դիմաց սրացվող տոկոսներից, շահաբաժիններից, վարձավճարներից, սրացվող տուգանքներից, հիմնական միջոցների լուծարման գումարներից և այլն: Շահույթը հաշվարկելու առաջին բաղադրիչի՝ համախառն եկամտի որոշման ժամանակ էական բարդություն չի առաջանում, մինչդեռ մյուս բաղադրիչի՝ համախառն ծախսերի հետ կապված որոշակի դժվարություններ առաջանում են, քանի որ դրանք դրսևորվում են տարբեր ձևերով:

Շահույթը որոշելու համար անհրաժեշտ է ֆիրմայի տնտեսական ծախսերի մեջ սահմանազատել արտաքին և ներքին ծախսերը, ըստ այդմ էլ ձևավորվում է հաշվապահական և տնտեսական շահույթը: Արտաքին ծախսերը բացահայտ, ակնհայտ ծախսեր են, որոնց համար ֆիրման վճարում է մատակարարներին, որոնք և ձևակերպվում են հաշվապահական փաստաթղթերում: Ներքին ծախսերը թաքնված, քողարկված ծախսերն են. դրանք կապված են ֆիրմայի սեփական ռեսուրսների օգտագործման հետ, որոնց դիմաց ֆիրման չի վճարում և որպես ծախս՝ հաշվապահական ձևակերպում չեն ստանում:

Սակայն տնտեսագիտության տեսությունը գտնում է, որ տնտեսական ծախսերի մեջ պետք է մտնեն արտադրության բոլոր գործոնների ծառայությունների արժեքը, անկախ նրանից՝ դրանք գնվել են շուկայի՞ց, և ֆիրման վճարե՞լ է դրանց դիմաց, թե՞ ֆիրմայի սեփականությունն են, և դրանց դիմաց չի վճարվել: Օգտագործելով սեփական ռեսուրսները (սեփական կապիտալը, հողը, ձեռներեցության ընդունակությունները, աշխատանքը)՝ ֆիրման կամ դրանց սեփականատերերը բացահայտ ծախսեր չեն կրում, և դրանք հանդես են գալիս որպես

չվճարված կամ քողարկված ծախսեր: Սակայն, ըստ էության, դրանք նույնպես ծախսեր են և համարվում են որպես այլընտրանքային ծախսեր կամ չօգտագործված, բաց թողնված հնարավորությունների ծախսեր: Այլ կերպ ասած՝ եթե ֆիրման կամ ձեռներեցը իր սեփական ռեսուրսներն օգտագործեր այլընտրանքային տարբերակներով (կապիտալը դրվեր բանկում, հիմնական միջոցները տրվեին վարձակալության), ապա հնարավորություն կունենար եկամուտ ստանալ տոկոսի, վարձավճարի տեսքով: Բայց քանի որ այդպիսի այլընտրանքային եկամուտներ ստանալու հնարավորությունները բաց են թողնվել, ապա չստացված եկամուտները հարաբերական իմաստով ծախս են համարվում և պետք է ներառվեն տնտեսական ծախսերի մեջ ու հաշվի առնվեն գույք շահույթը հաշվարկելիս:

Տնտեսական ծախսերի այս տարատեսակներից կախված՝ ժամանակակից տնտեսագիտության մեջ տարբերվում են հաշվապահական շահույթ, նորմալ շահույթ, տնտեսական շահույթ հասկացությունները: Հաշվապահական շահույթը ֆիրմայի այն եկամուտն է, որը գոյանում է համախառն եկամտից արտաքին ակնհայտ ծախսերը հանելուց հետո: Տնտեսական շահույթն այն եկամուտն է, որը գոյանում է համախառն եկամտից հանելով ոչ միայն արտաքին, այլև ներքին ծախսերը: Նորմալ շահույթը ժամանակակից տնտեսագիտության մեջ ներկայացվում է որպես տնտեսական ծախսերի տարր, այն նվազագույն եկամուտը, որը ֆիրման կարող էր ստանալ, եթե իր սեփական ռեսուրսներն օգտագործեր այլընտրանքային տարբերակներով: Նորմալ շահույթը կամ, այսպես կոչված՝ գրոյական շահույթը այն նվազագույն եկամուտն է, որն ապահովում է ձեռներեցի գործունեությունը փվյալ ոլորտում: Այն ձեռներեցի երաշխավորված եկամուտն է: Զրոյական շահույթ է կոչվում ոչ թե այն պարզապես, որ ձեռներեցը կամ ֆիրման շահույթ չի ստանում, այլ այն, որ շահույթն այնքան է, որ առնվազն այդքան եկամուտ կստացվեր, եթե սեփական ռեսուրսները կիրառվեին այլընտրանքային տարբերակով, մասնավորապես, կապիտալը դրվեր բանկում և տոկոս բերեր: Առավելագույն շահույթի ձգտումը նշանակում է հենց նորմալ շահույթը գերազանցող եկամտի կամ գերշահույթի ստացումը, որն էլ հենց տնտեսական շահույթն է:

Տնտեսական ծախսերի, հաշվապահական, նորմալ և տնտեսական շահույթների փոխկապվածությունը կարելի է ներկայացնել ֆիրմայի համախառն եկամտի կառուցվածքի գծապատկերով (գծապատկեր 14.2)²:

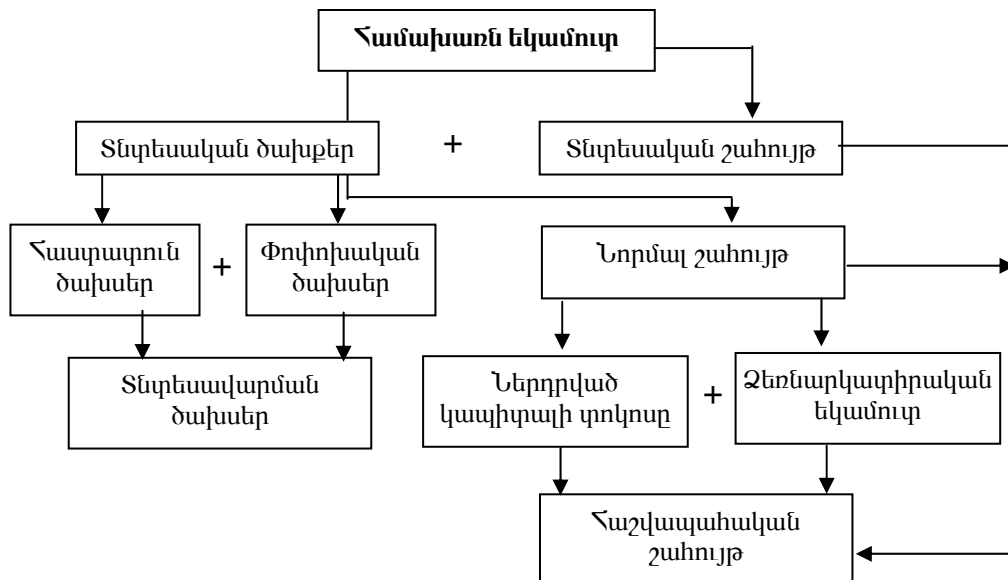
Տնտեսական շահույթն ըստ էության նորմալ շահույթը գերազանցող եկամուտն է կամ գերշահույթը, որը ձեռներեցը յուրացնում է որպես ձեռնարկատիրական եկամուտ: Տնտեսական շահույթը ձեռներեցի գույք կամ մաքուր շահույթն է, որը գոյանում է սեփական կապիտալի դիմաց տոկոսը հանելուց հետո:

Տնտեսական շահույթի աղբյուրները պարզաբանելու համար հարկավոր է ձեռներեցի գործունեությունը տարբերել մենեջերի, իրավաբանի, ինժեների և ֆիրմայի այլ մասնագետների գործունեությունից, որոնք իրենց աշխատանքի դիմաց աշխատավարձ են ստանում: Եթե նորմալ շահույթը ձեռներեցի երաշխավորված եկամուտն է կամ նրա յուրահատուկ աշխատավարձը, ապա տնտեսա-

² См. Экономическая теория, под ред. **Н.И.Базылева**. Минск, 1998, էջ 238:

կան շահույթը հանդես է գալիս որպես ձեռներեցության ընդունակության գործոնային եկամույր և այլ կերպ կոչվում է նաև ձեռնարկափիրական շահույթ:

ՖԻՐՄԱՅԻ ՆԱՄԱԽԱՌՆ ԵԿԱՄՈՒՅՎԱԾՔԸ



Պ Ի 3 Ժ 3 Ի Ի»ՈՒ 14.2.

Տնտեսական շահույթի առաջացման աղբյուրները բացահայտելու համար անհրաժեշտ է փնտրելությունը դիտարկել կայուն (ստատիկ) և շարժընթաց (դինամիկ) վիճակներում: **Տնտեսության ստատիկ** (կայուն) **վիճակը** բնութագրվում է նրանով, որ գոյություն ունեն ազատ մրցակցություն, կապիտալի ազատ միջնորդային տեղաշարժեր, տեղեկատվություն ստանալու մատչելիություն, արտադրության տեխնիկատեխնոլոգիական մակարդակի կայունություն, սպառողների պահանջմունքների և նախասիրությունների գրեթե անփոփոխ վիճակ: Այլ կերպ ասած՝ ստատիկ փնտրությունը միանգամայն կանխատեսելի ու ենթադրելի է, և դրա փնտրական անորոշությունն ու ռիսկը նվազագույնի են հասցված: Նման պայմաններում փնտրական շահույթը վերանում է, և ձեռներեցը կառավարչական աշխատանքի դիմաց պարզապես աշխատավարձ է ստանում, որովհետև կարարում է այն աշխատանքները, ինչ որ մյուսները:

Տնտեսության դինամիկ (շարժընթաց) **վիճակը** բնութագրվում է շուկայական պահանջարկի ու առաջարկի մեծությունը որոշող գործոնների և շուկայական իրավիճակի անընդհար փոփոխությամբ, փնտրական անորոշության և ռիսկի գործոնի ուղեկցությամբ, հետևաբար այս պայմաններում է, որ պետք է դրսևորվեն ձեռներեցության ընդունակությունները: Ոչ կարարյալ մրցակցության պայմաններում ստացվող լրացուցիչ եկամույրը, որը գերազանցում է նորմալ շահույթը, վերագրվում է հենց ձեռներեցի յուրահապուկ ընդունակություն-

ների գործադրմանը: Այլ կերպ ասած՝ փնտեսական շահույթը դրսևորվում է հենց շարժընթաց փնտեսության պայմաններում, որտեղ ձեռներեցն այնպիսի գործունեություն է ծավալում, որն առանձնահատուկ է, փարբերվում է մյուսների գործունեություններից, որն էլ նրան ձեռնարկափրական շահույթ ստանալու հնարավորություն է ընձեռում: Այսպիսով, կարելի է ասել, որ փնտեսական շահույթը ձեռներեցի եկամտի մի մասն է: Ձեռներեցը՝ որպես արտադրության կազմակերպիչ, դրա դիմաց աշխատավարձ է ստանում: Եթե նա փվյալ ֆիրմայում ունի ներդրված կապիտալ, ապա եկամուտ է ստանում փոկոսի, շահաբաժնի փեսքով: Իսկ եթե նա կարողանում է շուկայի անորոշության պայմաններում լրացուցիչ եկամուտ բերել ֆիրմային, ապա դա կհամարվի ձեռներեցի վաստակը կամ ձեռնարկափրական շահույթը: Շուկայի անորոշության և բարձր փնտեսական ռիսկի պայմաններում շատ է կարևորվում ձեռներեցի գործունեությունը, որն իր մեջ ամփոփում է արտադրության կազմակերպչի, կառավարչի, առևտրականի, շուկայագետի, ֆինանսիստի, մյուսների հապկանիշները, հապկանիշներ, որոնցով օժտված են կապիտալի բոլոր սեփականատերերը, հեքևաբար գերադասելի է ունենալ նման կարգի մի կառավարիչ, որը կկարողանա կողմնորոշվել շուկայական անորոշության մեջ և «փնտեսական նավը» անվնաս ու անհրաժեշտ «ավարով» կամ եկամտով դուրս կբերի ալեկոծ օվկիանոսից:

Տնտեսական զարգացման մեջ ձեռներեցի դերի նշանավոր փեսաբաններից մեկը՝ Ի.Շումպերերը, նշել է, որ փնտեսական շահույթը պայմանավորված է գլխավորապես ձեռներեցի նորարարությամբ և արտադրության գործոնների նոր կոմբինացիայով, որոնք դրսևորվում են հեքևյալ կերպ.

- ա) նոր, սպառողներին դեռևս անհայտ բարիքների ստեղծումը կամ եղածի որակական նոր հապկանիշներով փարբերակի ստեղծումը,
- բ) արտադրության նոր եղանակների ու մեթոդների ներդրումը,
- գ) իրացման նոր շուկաների ներթափանցումն ու յուրացումը,
- դ) հումքի և կիսաֆաբրիկատների նոր աղբյուրների ձեռքբերումը,
- ե) շուկայական փոփոխվող իրավիճակներում ֆիրմայի մենաշնորհային դիրքի ապահովումը կամ մրցակից ֆիրմաների մենաշնորհային դիրքի հաղթահարումն ու վերացումը:

Ահա այսպիսի նորարարական հապկանիշների շնորհիվ է, որ ձեռնարկափրական գործունեությունը հանդես է գալիս որպես արտադրության յուրահատուկ գործոն, իսկ փնտեսական շահույթը՝ որպես դրա արդյունք, որը դրսևորվում է շարժընթաց փնտեսության պայմաններում: Նորմալ շահույթը բնորոշ է կայուն փնտեսությանն ու ազատ մրցակցության շուկային: Սակայն կայուն փնտեսություն, որպես այդպիսին, իրականում գոյություն չունի, քանի որ այն միշտ գրնվում է զարգացման գործընթացում փոփոխվում է բնակչությունը, առաջանում են նոր պահանջներ, բացահայտվում հումքի և էներգիայի նոր աղբյուրներ, զարգանում են գիտությունն ու փեխնիկան, փնտեսական փեղեկափությունը դառնում է դժվարամատչելի: Այլ կերպ ասած՝ ցանկացած շուկայական իրավիճակ բնութագրվում է անորոշությամբ և մենաշնորհացման վրանգներով: Տնտեսական ռիսկն էլ այդ անորոշության մեջ ներթափացելն է և շահելու կամ փանուլ փալու հարաբերակցությունը գնահատելու ունակությունը: Շուկայի անորոշությունը, փնտեսական ռիսկն ու մենաշնորհը հաղթահարելու

ընդունակությունն էլ հենց փնտրեսական շահույթի աղբյուր է: Տնտեսական շահույթի առաջացումն ընդհանուր առմամբ պայմանավորված է հետևյալ հանգամանքներով.

- ա) փնտրեսական շահույթը հատույց է ձեռներեցի կողմից չապահովագրված ռիսկերն իր վրա վերցնելու դիմաց,
- բ) փնտրեսական շահույթը համարվում է որպես վարձահատույց՝ նորարարություններ ներդնողու համար,
- գ) փնտրեսական շահույթի աղբյուր է նաև շուկայում մենաշնորհային դիրք նվաճելու գործունեությունը, որն ինքնին գերշահույթ ստանալու նախադրյալ է:

ÆÝÛÝ³ ë ï áô•Û³ Ý Ñ³ ñó»ñ

1. Ի՞նչ է ձեռնարկափրական գործունեությունը:
2. Ո՞վ է առաջին անգամ կարևորել «ձեռներեցության ընդունակություն» գործոնը:
3. Ինչպիսի՞ փոխկապվածություն գոյություն ունի ձեռնարկափրական գործունեության և գործարարության (բիզնեսի) միջև:
4. Որո՞նք են ձեռներեցի փնտեսական կերպարի բնորոշ գծերը:
5. Որո՞նք են ձեռնարկափրական գործունեության փնտեսակները:
6. Որո՞նք են ձեռնարկափրական գործունեության ձևերը:
7. Կարո՞ղ է շահույթ ստանալու նպատակ չհետապնդող կազմակերպությունը եկամուտ ստանալ:
8. Որո՞նք են ազատ ձեռնարկափրական գործունեության նախադրյալները:
9. Ի՞նչ է բաժնեփրական ընկերությունը: Թվարկել դրա առավելությունները:
10. Որո՞նք են փոքր գործարարության (բիզնեսի) բնորոշ գծերը:
11. Ի՞նչ է հաշվապահական շահույթը:
12. Ի՞նչ է նորմալ կամ գրոյական շահույթը:
13. Որո՞նք են փնտեսական շահույթի աղբյուրները:
14. Ի՞նչ է ձեռնարկափրական եկամուտը:
15. Ի՞նչ է փնտեսական ռիսկը:
16. Ի՞նչ եղանակներով է հնարավոր մեղմացնել փնտեսական ռիսկը:

ԾՇՍÝ³ İ³ Ý Ñ³ ë İ³ óáôÃŰáóÝÝ»ñ

Ֆիրմայի նորդասական փնտությունը	Ձեռնարկափրական շահույթ
Ֆիրմայի ինստիտուցիոնալ փնտությունը	Նորմալ, գրոյական շահույթ
Ֆիրմա	Սահմանափակ պարասխանափվությամբ ընկերություն
Կազմակերպություն	Տնտեսական ընկերակցություն
Ձեռնարկություն	Լիակատար փնտեսական ընկերակցություն
Անհատ ձեռներեց	Կոմանդիտային ընկերակցություն
Գործընկերություն	Արտադրական կոոպերատիվ
Բաժնեփրական ընկերություն (կորպորացիա)	Սպառողական կոոպերատիվ
Բազմափնտեսականի (դիվերսիֆիկացիա)	Միատարր ձեռնարկություն
Տնտեսական ռիսկ	Հասարակական և կրոնական կազմակերպություններ
Ապահովագրություն	Հիմնադրամներ (ֆոնդեր)
Տնտեսական շահույթ	Կայուն և շարժընթաց փնտություն

ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ԲԱՇԽՄԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ ԱՂՔԱՏՈՒԹՅԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐԸ

15.1. ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ԲԱՇԽՄԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐԸ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

Եկամուտների բաշխման հիմնախնդիրը կարևորվել է անարտադրողական տնտեսության գրեթե բոլոր ուղղությունների կողմից, քանի որ անարտադրողությունն ի սկզբանե, դասական բնորոշմամբ, համարվել է գիտություն հարստությունն ավելացնելու և այն բաշխելու եղանակների մասին: Ժամանակակից անարտադրողական մեջ անարտադրողական զարգացման երեք համընդհանուր խնդիրներից մեկը՝ «Ում համար արտադրել»-ը, վերաբերում է արտադրված բարիքների, եկամուտների բաշխման հիմնախնդրին: Եկամուտների բաշխումը սոցիալական քաղաքականության կարևոր բաղադրիչներից մեկն է: Նեղ իմաստով այն պետության ու կառավարության այն միջոցառումներն են, որոնք ուղղված են հասարակության եկամուտների բաշխմանն ու վերաբաշխմանը:

Բաշխման հարաբերությունները անարտադրողական հարաբերությունների համակարգի կարևոր օղակներից են՝ արտադրողական, փոխանակողական և սպառման հարաբերությունների հետ մեկտեղ: Բաշխումը միջանկյալ, կապակցող օղակ է բարիքների արտադրողական և սպառման միջև: Բաշխման հարաբերությունների բնույթը, եղանակներն ու ձևերը պայմանավորված են նրանով, թե ինչպիսին են փոխանակող սեփականության հարաբերությունները և, դրանցով պայմանավորված՝ բուն արտադրողական մեջ ձևավորվող անարտադրողական հարաբերությունները: Բաշխման հարաբերությունները, կախված լինելով արտադրողական հարաբերություններից, պասսիվ դերում չեն. դրանք ակտիվորեն կարող են ներգործել արտադրողական հարաբերությունների վրա: Եկամուտների բաշխման սկզբունքները, եղանակներն ու ձևերը կարող են խթանել, արագացնել արտադրողական զարգացումը, բարձրացնել անարտադրողական արդյունավետությունը և մեծացնել վերջնական արդյունքները, եթե դրանք նպաստում են աշխատողների անարտադրողական շահերի խթանմանն ու նյութական շահադրժանը: Դեռևս XX դարի սկզբներին ամերիկացի հայրնի գործարար Ն. Ֆորդը իր ֆիրմաներում 50%-ով բարձրացրեց աշխատավարձը, որի արդյունքում աշխատանքի արտադրողականությունը բարձրացավ կրկնակի: Այլ դեպքում, երբ եկամուտները բաշխվում են անարդարացի և աշխատողներին չեն շահադրժան, ապա աշխատանքի խթանները մարում են, և արտադրողական զարգացումը դանդաղում է:

Բաշխման հարաբերությունները փնտրագիտության մեջ դիտարկվում են լայն և նեղ իմաստներով: *Լայն իմաստով* բաշխում ասելով հասկանում ենք արտադրության ռեսուրսների և աշխատուժի բաշխումը հասարակական արտադրության փաթեթի ոլորտների ու ճյուղերի միջև, *նեղ իմաստով* կենսամիջոցների բաշխումը հասարակության անդամների միջև, որի արդյունքում ձևավորվում են նրանց եկամուտները: Դա նախ դրամական եկամուտների բաշխումն է, որը հասարակության յուրաքանչյուր անդամի հնարավորություն է փախս՝ ձեռք բերելու անհրաժեշտ կենսամիջոցներ: Եկամուտների բաշխումը ցույց է տալիս, թե ստեղծված «հասարակական կարկանդակը» ինչպես և ինչ սկզբունքներով է բաշխվում հասարակության անդամների միջև: Այսպես խնդիրը հասարակական արդյունքն արդարացի բաշխելու մեջ չէ, այլ այն, որ այդ բաշխումը կատարվի՝ նպաստելով հասարակական արդյունքի հեղուկ մեծացմանը:

Բաշխման հարաբերությունները ածանցյալ հարաբերություններ են արտադրության և դրանց հիմքը հանդիսացող սեփականության հարաբերություններից: Այս հանգամանքից ելնելով փնտրագիտության մեջ ձևավորվել է այն տեսակետը, թե եկամուտների բաշխումը դրսևորվում է գործոնային եկամուտների ձևավորմամբ, այսինքն՝ արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի սեփականատեր «հասարակական կարկանդակից» բաժին է ստանում այն չափով, որչափով մասնակցել է նրա ստեղծմանը: Այլ կերպ ասած՝ տեղի է ունենում եկամուտների գործառական (ֆունկցիոնալ) բաշխում, որի հետևանքով ձևավորվում են գործոնային եկամուտները՝ աշխատավարձը, փոկոսը, ռենտան, շահույթը՝ որպես աշխատանքի, կապիտալի, բնական ռեսուրսների ու ձեռներեցության ընդունակությունների սահմանային արտադրողականության արդյունք: Այնուհետև տեղի է ունենում եկամուտների անհատական կամ անձնավորված բաշխումը՝ հասարակության անդամների միջև, անկախ նրանից, թե նրանք արտադրության որ գործոնի սեփականատեր են: Եկամուտների գործառական և անհատական բաշխումը հարաբերական նշանակություն ունի, որովհետև արտադրության գործոնները իրականում ներթափանցում են միմյանց մեջ, և մարդկանց սոցիալական կարգավիճակը հնարավոր չէ հստակորեն սահմանել: Այսպես, օրինակ, եթե աշխատունակ բնակչության 90%-ը վարձու աշխատող է, ապա սեփականատերեր են գրեթե 50%-ը: Սոցիալական կարգավիճակի փաթեթակումն արտահայտվում է նրանով, որ վարձու աշխատողները կարող են լինել նաև բաժնետերերի, պարտավորումների, անշարժ գույքի սեփականատեր, ունենալ իրենց բիզնեսը և աշխատավարձից բացի եկամուտներ ստանալ շահաբաժնի, փոկոսի, ռենտայի և շահույթի ձևով:

Եկամուտների գործառական բաշխման հետևանքով ձևավորվում են սկզբնական, առաջնային եկամուտները, որից հետո դրանց վերաբաշխման արդյունքում ձևավորվում են անհատական կամ անձնավորված եկամուտները, և հասարակության յուրաքանչյուր անդամ «հասարակական կարկանդակից» ստանում է իր բաժինը: Վերջինս կախված է ոչ միայն հասարակական արդյունքի մեծությունից, այլև նրանից, թե ինչ սկզբունքներով է բաշխվում հասարակական արդյունքը: Ժամանակակից շուկայական հարաբերությունների պայմաններում եկամուտների բաշխումն իրականացվում է ըստ արտադրության գործոնների սեփականության և դրանց սահմանային արտադրողականության:

Եկամուտների վերաբաշխման և անհատական եկամուտների ձևավորման գործում իր կարգավորիչ գործառնություն է կիրառում պետությունը: Եկամուտների վերաբաշխման պետական քաղաքականության շնորհիվ իրականացվում է հասարակական արդյունքի այնպիսի վերաբաշխում, որպեսզի ապահովվեն հասարակության յուրաքանչյուր անդամի նվազագույն կենսապայմանները:

15.2. ԲՆԱԿՇՈՒԹՅԱՆ ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԸ, ԴՐԱՆՑ ՉԵՎԱՎՈՐՄԱՆ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐՆ ՈՒ ԿԱՌՈՒՅՎԱԾՔԸ

Բնակչության եկամուտների ձևավորման աղբյուրները պայմանավորված են նրանով, թե ինչպիսին է բաշխման հարաբերությունների բնույթը, և ինչ սկզբունքներով է իրականացվում հասարակական արդյունքի կամ «ազգային կարկանդակի» բաշխումը: Բնակչության եկամուտների ձևավորումը պետության սոցիալական քաղաքականության կարևոր ուղղություններից մեկն է: «Եկամուտ» հասկացությունը բավականին լայն իմաստ ունի. նախ՝ այն ներկայացնում է անհատական գործունեության արդյունքների դրամական արտահայտությունը, ապա դիտարկվում է նաև որպես արտադրված արտադրանքի արժեքի գերազանցում արտադրության ծախսերին: Եկամուտ հասկացությունը կիրառվում է նաև որպես արտադրված բարիքների արժեքի մեջ յուրաքանչյուր սոցիալական խմբի կամ առանձին անհատի կատարած ներդրման բաժին կամ փոխհատուցում:

Բնակչության եկամուտների մակարդակը նրանց կենսապայմանների կարևոր բաղադրիչներից մեկն է, քանի որ դրանով են պայմանավորված անհատի նյութական և հոգևոր կյանքի հնարավորությունները՝ կենսական պահանջմունքների բավարարումը, կրթության ստացումը, առողջության պահպանումը, հանգիստը և այլն:

Հասարակության եկամուտների մակարդակը պայմանավորված է ոչ միայն աշխատավարձի չափերով, այլ նաև հարկերի մակարդակով, ապրանքների ու ծառայությունների մանրածախ գների շարժընթացով: Այս իմաստով բնակչության եկամուտների մակարդակն ու շարժընթացը գնահատելու համար փորձ-սազիվության մեջ տարբերակվում են անվանական, փոփոխվող և իրական եկամուտներ հասկացությունները:

Անվանական եկամուտը փողի այն քանակն է, որն անհատը ստանում է որոշակի ժամանակահատվածում իր աշխատանքային գործունեության արդյունքում կամ այլ աղբյուրներից:

Տնօրինվող եկամուտն անվանական եկամտի այն մասն է, որը կարող է օգտագործվել անձնական սպառման և խնայողություններ կատարելու համար: Տնօրինվող եկամուտը գոյանում է անվանական եկամտից հարկերի և պարտադիր վճարումների գումարը հանելուց հետո:

Իրական եկամուտը ապրանքների ու ծառայությունների այն քանակն է, որը հնարավոր է ձեռք բերել տնօրինվող եկամտով գների փոփոխվող մակարդակի և դրանց փոփոխության պայմաններում:

Բնակչության եկամուտների ձևավորման հիմնախնդրի առնչությամբ գոյու-

թյուն ունեն առանձին տեսակետներ, ըստ որոնց եկամուտների ձևավորման աղբյուրներ են դիտարկվում.

ա) գործոնային եկամուտները,

բ) պետության սոցիալական օգնության ծրագրերով ստացվող եկամուտները,

գ) ֆինանսական համակարգից ստացվող դրամական եկամուտները:

Գործոնային եկամուտներ ձևավորվում են եկամուտների գործառնության թափանցիկ արդյունքում և դրսևորվում են աշխատավարձի, տոկոսի, ռենտային եկամուտների, շահույթի տեսքով: Այլ կերպ ասած՝ արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի սեփականատեր ազգային եկամտից մասնաբաժին է ստանում իր ներդրմանը համապատասխան՝ տվյալ գործոնի սահմանային արտադրողականության սկզբունքի հիման վրա: Այսպիսով, ձևավորվում են հասարակության առաջնային եկամուտները: Այնուհետև **եկամուտների վերաբաշխման** շնորհիվ, որի լծակներ են պետության սոցիալական քաղաքականությունը, հարկերը և սոցիալական փրանսֆերտները, ձևավորվում են հասարակության անդամների անհատական (անձնական) եկամուտները: Սոցիալական քաղաքականությունը եկամուտների բաշխման այնպիսի եղանակների ու սկզբունքների կիրառում է, որոնց օգնությամբ մեղմացվում են եկամուտների անհավասարությունները, ապահովվում աշխատանքի նկատմամբ նյութական շահագրգռությունն ու հասարակության անդամների նվազագույն կենսապայմանները: Նարկերի միջոցով պետությունը պետական բյուջե է մուտքագրում ազգային եկամտի որոշակի մասը, որպեսզի այն օգտագործի հասարակության սոցիալական զարգացման ծրագրերն իրագործելու համար: Սոցիալական փրանսֆերտները նույնպես եկամուտների վերաբաշխման լծակ են, քանի որ դրանց շնորհիվ հասարակության անդամները ձեռք են բերում նվազագույն կենսապահովման միջոցներ:

Պետության սոցիալական օգնության ծրագրերի միջոցով եկամուտները, որոնք այլ կերպ կոչվում են սոցիալական փրանսֆերտներ, ներառում են այն վճարումները, որոնք կառավարության կողմից տրվում են անհատույց կամ ապագայում անուղղակի հատույց ստանալու ակնկալիքով: Սոցիալական փրանսֆերտների ձևով առաջացող եկամուտներն են. բնակչության կենսաթոշակային ապահովումը, ժամանակավոր անաշխատունակության համար վճարումները, նպաստների վճարումը երեխաների խնամքի, բժշկական սպասարկման, անապահով ընտանիքներին, գործազրկության համար և այլն: Անհրաժեշտ է նկատի ունենալ մի կարևոր հանգամանք. բնակչության եկամուտներում փրանսֆերտային վճարումների տեսակարար կշռի և աշխատավարձի հարաբերակցությունը կարևոր դեր է խաղում անհատի տնտեսական վարքագծի և նրա աշխատանքային շահադրդիչների ձևավորման գործում:

Ֆինանսական համակարգից ստացվող բնակչության դրամական եկամուտները հանդես են գալիս պետական ապահովագրական վճարումների, վարկերի փրամադրման, բանկային ավանդների տոկոսների, բաժնետոմսերի շահաբաժնի, պարտատոմսերի տոկոսի, փարբեր տեսակի շահումների, մասնավոր ապահովագրական վճարումների և այլ ձևերով:

Բնակչության եկամուտների ձևավորման աղբյուրները մեկնաբանելու մյուս տեսակետի համաձայն առանձնացվում են եկամուտների երկու խմբեր՝ կախ-

ված դրանց առաջացման բնույթից.

ա) աշխատանքային եկամուրներ:

բ) ոչ աշխատանքային եկամուրներ:

Աշխատանքային են այն եկամուրները, որոնց առաջացումն անմիջականորեն կապված է մարդու աշխատանքային գործունեության հետ: Ոչ աշխատանքային են համարվում այն եկամուրները, որոնց ստացումը տվյալ պահին կապված չէ մարդու աշխատանքային գործունեության հետ: Աշխատանքային եկամուրները հանդես են գալիս աշխատավարձի, ձեռնարկադրական գործունեությունից ստացվող եկամուրների, անհատական աշխատանքային գործունեությունից ձևավորվող եկամուրների ձևերով: Ոչ աշխատանքային են սեփականությունից կամ ունեցվածքից ստացվող եկամուրները, ինչպիսիք են վարձակալական վճարը, ռենտան, փոխուր, շահաբաժինը, ինչպես նաև սոցիալական փրանսֆերտները, օգնությունները, ժառանգությունը, նվիրատվությունը, շահումները և այլն:

Առանձին դեպքերում անաշխատ են համարվում նաև անօրինական ճանապարհով, անլեգալ բիզնեսով, կաշառքով, գողությամբ, կոռուպցիայի և ֆինանսական խարդախություններով ձեռք բերված եկամուրները: Սակայն դրանք հարկավոր է սահմանազատել արդարացիորեն ստացվող ոչ աշխատանքային բնույթի եկամուրներից՝ փոխուր, շահաբաժին և այլն, որովհետև դրանք ի վերջո ապահովվում են նախկին աշխատանքային գործունեությամբ վաստակած և խնայողության վերածված եկամուրներից:

Բնակչության եկամուրների մեկ այլ դասակարգմամբ առանձնացվում են հետևյալ խմբերը.

1. Եկամուրներ զբաղվածությունից (աշխատավարձ, ձեռնարկադրական գործունեությունից եկամուրներ):
2. Եկամուրներ ինքնազբաղվածությունից (ազատ զբաղմունքի տեր մարդիկ, ֆերմերներ (գյուղացիներ), այլ անհատ ձեռներեցներ և առևտրականներ):
3. Եկամուրներ սեփականությունից (ռենտային եկամուրներ, փոխուր, շահաբաժին):
4. Տրանսֆերտային եկամուրներ (ընթացիկ տրանսֆերտներ, ֆիրմաների բարեգործություններ, պետական նպաստներ և այլ վճարներ):

Բնակչության եկամուրները բնութագրվում են որոշակի **կառուցվածքով**: Եկամուրների կառուցվածքը ցույց է տալիս, թե եկամտի յուրաքանչյուր տեսակ եկամուրների ընդհանուր ծավալում ինչպիսի տեսակարար կշիռ ունի: Ըստ Ազգային վիճակագրության ծառայության՝ Նայաստանում բնակչության դրամական եկամուրներն ունեն հետևյալ կառուցվածքը.

ա) վարձու աշխատողների աշխատանքի վարձատրությունը՝ 34,5%,

բ) սոցիալական փրանսֆերտները՝ 7,1%,

գ) մուտքեր ֆինանսական համակարգից, եկամուրներ սեփականությունից, ձեռնարկադրական գործունեությունից՝ 38,9%,

դ) մուտքեր փարադրամի վաճառքից՝ 19,5%:

Զարգացած երկրներում բնակչության եկամուրների կառուցվածքում 70%-ից ավելին կազմում է աշխատավարձի բաժինը: Նախկին սոցիալիստական

հասարակարգում աշխատավարձի բաժինը նույնպես գրեթե այդքան էր, սակայն շուկայական փոփոխությանն անցման ժամանակաշրջանում այն բավականին պակասեց: Եկամուտների կառուցվածքում այսպիսի էական փոփոխությունը բացառվում է հետևյալ հանգամանքներով.

1. Անցումային ժամանակաշրջանում փոփոխության ճգնաժամային իրավիճակի հետևանքով շատ ձեռնարկություններ չէին աշխատում կամ աշխատում էին թերբեռնված, գործազրկությունը մեծ չափերի էր, որն էլ անդրադարձավ աշխատավարձի ոչ միայն բացարձակ մեծության, այլև փոփոխության կշռի վրա:
2. Շուկայական հարաբերությունների ձևավորմանը զուգընթաց առաջացան եկամուտների նոր տեսակներ, ինչպիսիք են շահաբաժինը, ռենտային եկամուտները, ձեռնարկափրական գործունեությունից եկամուտները, որի հետևանքով աշխատավարձի բաժինը բնակչության ընդհանուր եկամուտների մեջ փոքրացավ:

Անցումային ժամանակաշրջանում զգալիորեն կրճատվեց նաև սոցիալական փրանսֆերտների տեսակարար կշիռը, որը նախկին փոփոխակարգի 25%-ից իջել է մինչև 7,1%-ի: Այս կառուցվածքային փոփոխությունը պայմանավորված էր նրանով, որ մի կողմից՝ բավականին կրճատվեցին կենսաթոշակների, նպաստների չափերը, մյուս կողմից՝ շուկայական հարաբերությունները ներթափանցեցին առողջապահության, կրթության և նախկին անվճար ծառայությունների շատ ոլորտներ, այդ պատճառով կրճատվեց սոցիալական փրանսֆերտների բաժինը բնակչության եկամուտների մեջ:

Նարկ է նշել, որ Նայաստանում բնակչության եկամուտների կառուցվածքում առանձնահատուկ դեր են խաղում արտերկրներից ստացվող անձնական փրանսֆերտները (հարազատներից, բարեկամներից, ընկերներից), որոնք մոտավոր հաշվարկներով կազմում են 1,2 մլրդ դոլար, որը գրեթե հավասար է հանրապետության ներկայիս պետական բյուջեին:

15.3. ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ԱՆՏԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՓՆԱՏԱՏՄԱՆ ԵՂԱՆԱԿՆԵՐԸ

Եկամուտների անհավասարությունը բնորոշ է բոլոր փոփոխական համակարգերին: Եկամուտների վերաբաշխման շուկայական մեխանիզմը, անգամ կենտրոնացված պլանային կարգավորումը չեն կարող վերացնել եկամուտների անհավասարությունը: Ներկայումս եկամուտների անհավասարությունը շուկայական փոփոխության զարգացման ներքին օրինաչափությունն է:

Եկամուտների անհավասարությունը չպետք է դիտել որպես սոցիալական արդարության սկզբունքի խախտում (խնդրին կանոնադաշտնանք հաջորդ ենթավերնագրում), այլ պետք է ընդունել որպես ՆԱԿ -ի ստեղծման համար կարգավորված ներդրման փոփոխությունների արդյունք և որպես փոփոխության զարգացումն ու խթանումն ապահովելու անհրաժեշտություն: Այդուհանդերձ, հասարակության անդամների եկամուտների անհավասարության մեղմումը ցանկացած

պետության սոցիալական խնդիրներից է, որպեսզի եկամուտների վերաբաշխման փորձեր լծակների օգնությամբ կրճատվի հարուստների և աղքատների եկամտային ճեղքվածքը:

Հասարակության եկամուտների անհավասարությունն ունի իր օբյեկտիվ հիմքերը և պայմանավորված է որոշակի գործոններով, որոնք ներկայացվում են հետևյալ խմբերով.

1. **Աշխատանքային ընդունակությունների փոփոխությունները:** Մարդիկ ի ծնե միմյանցից փոփոխվում են իրենց ֆիզիկական, հոգևոր, մտավոր ու բանական աշխատանքային ընդունակություններով ու կարողություններով, հետևաբար այլ հավասար պայմաններում անխուսափելի են նաև նրանց վաստակների փոփոխությունները:

2. **Կրթական մակարդակի փոփոխությունները:** Մարդիկ իրենց կրթության և մասնագիտական պատրաստվածության մակարդակներով բավականին փոփոխվում են միմյանցից, հետևաբար փոփոխվում են լինում նաև նրանց վաստակները: Այլ կերպ ասած՝ մարդկային կապիտալում կատարվող ներդրումն ինքնին լրացուցիչ եկամտի աղբյուր է: Առավել ևս, որ հասարակության մեջ գոյություն ունեն մի շարք մասնագիտություններ (բժիշկ, իրավաբան, ֆինանսիստ-ընկերատեր, մենեջեր, համակարգչային տեխնիկայի մասնագետ և այլն), որոնց փորձագետները բարձր վարկանիշի և մեծ վաստակի երաշխիք է:

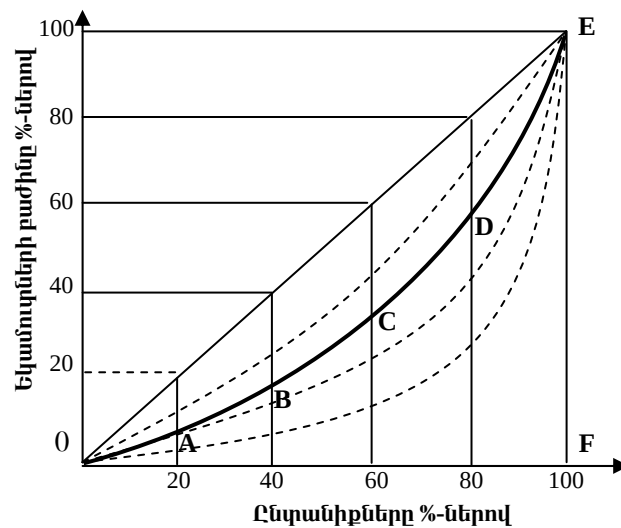
3. **Մասնագիտական ճաշակը և ռիսկը:** Մարդիկ, որոնք պատրաստակամորեն կատարում են ծանր, հոգնեցուցիչ, արտաժամյա, լարված, ոչ հարգի աշխատանքներ, բնականաբար ավելի բարձր աշխատավարձ են ստանում: Որոշ մարդիկ էլ, ձգտելով բարձր եկամուտների, դիմում են փորձաքննության ռիսկի՝ իրենց ֆինանսական միջոցները կիրառում են բիզնեսի որևէ բնագավառում:

4. **Սեփականության փորձագետները:** Ֆիզիկական, դրամական, ֆինանսական կապիտալը փոփոխություններ են ապրում սեփականատեր եկամուտ են ստանում ռենտային, փողոսային, շահութաբաժնային եկամուտների ձևերով: Շուկայական փոփոխության պայմաններում հափկապես սեփականությունից ստացվող եկամուտներն են որոշում փողային փոփոխությունների վիճակը եկամուտների բուրգի վերին մասում: Եվ այն փաստը, որ «հարստությունն է ծնում հարստություն», ավելի է ուժեղացնում եկամուտների անհավասար բաշխվածությունը:

5. **Հաջողակությունը և բախտը,** որոնք անսպասելի շահումների, հարստության և ունեցվածքի փոփոխություններ են դարձնում ոմանց:

6. **Ընտանիքների կազմի ու կառուցվածքի փոփոխությունները:** Կան բազմազան ընտանիքներ, որպեսզի ապրում են հաշմանդամներ, ծերեր, դրանց շնչային եկամուտը բնականաբար փոքր է լինում: Այս հանգամանքից ելնելով, եթե անգամ բոլորը հավասար աշխատավարձ ստանան, միևնույն է, եկամուտների հավասարություն չի ապահովվի:

Ինչպես տեսնում ենք, հասարակության եկամուտների փոփոխության պատճառներն ու գործոնները բազմաթիվ ու բազմաբնույթ են, այնպես որ, եթե հասարակության անդամների համար ապահովվեն հավասար «մեկնարկային պայմաններ», ապա միևնույն է, նրանց եկամտային անհավասարությունը չի վերանա: Խնդիրն այն է, որ հնարավորինս մեղմացվի եկամուտների փոփոխական-



Պ 1 3 Գ 3 Ի 15.1. Լորենցի կորը:

Լորենցի կորը հիմնված է կուրակային (կումուլյատիվ) բաժինների հաշվարկման վրա, այսինքն՝ այդ բաժինները ստանում ենք հաջորդը նախորդին գումարելով: OE գիծը բնութագրում է բնակչության եկամուտների բացարձակ հավասար բաշխվածությունը, այսինքն՝ բնակչության 20% -ին բաժին է ընկել եկամուտների 20%-ը, 40%-ին՝ 40%-ը և այլն: OFE ուղիղ անկյունը բնութագրում է եկամուտների բացարձակ անհավասարությունը: OACDE կորը, որը Լորենցի կորն է, բնութագրում է բնակչության եկամուտների անհավասար բաշխվածությունը. օրինակ, բնակչության 60%-ին բաժին է ընկել եկամուտների 30%-ը: Ուրբան կորը հեռու է OE գծից, այնքան եկամուտներն անհավասար են բաշխված, որբան կորը մոտ լինի OE գծին, նույնքան եկամուտները հավասարաչափ են բաշխված:

Լորենցի կորը կառուցվում է առանց հարկերը վճարելու և փրանսֆերտներն ստանալու: Տարկերը վճարելուց հետո նրա ճկվածությունը փոքրանում և մոտենում է ՕԵ գծին, իսկ փրանսֆերտները ստանալուց հետո կորն էլ ավելի է մոտենում եկամուտների հավասար բաշխվածության գծին: Օրինակ, ԱՄՆ-ում պե-րական փրանսֆերտային վճարները կազմում են ամենացածր եկամուտներ ունեցող մարդկանց խմբի եկամուտների մոտավորապես 75% -ը: Լորենցի կորը կառուցելիս հաշվի են առնվում նաև սեփականությունից, ձեռնարկատիրական գործունեությունից, աշխատանքից ստացվող եկամուտները: Վերջիններս պարզ է, որ Լորենցի կորը կտեղաշարժեն դեպի աջ՝ խորացնելով եկամուտների անհա-վասար բաշխվածությունը: Լորենցի կորը ցույց է տալիս, թե հասարակական արդյունքի բաշխումը երկրում որքան է անհամաչափ: Ըստ մասնավոր գնահա-րումների՝ ԱՄՆ-ում 400 ընտանիքներ փնտրինում են ՆԱԹ-ի մոտավորապես 10%-ը, Ռուսաստանում 40 ընտանիքներ՝ ՆԱԹ-ի 16%-ը, Նայաստանում 44 ըն-տանիքներ՝ ՆԱԹ-ի 55%-ը¹:

Եկամուտների անհավասար բաշխվածությունը Լորենցի կորագծի միջոցով գնահատելիս համեմատվում են նաև **քվինտիլային գործակիցները**, այսինքն՝ բարձր եկամուտներ ունեցող 20% բնակչության եկամուտները համեմատվում են ցածր եկամուտներով բնակչության 20% -ի եկամուտների հետ:

Եկամուտների բաշխման անհավասարությունը գնահատվում է նաև **դեցի-լային գործակիցներով**, այսինքն՝ բանկչությունը բաժանվում է 10 խմբերի՝ յու-րաքանցյալում 10% բնակչությամբ: Այնուհետև 10% բարձր եկամուտներ ունե-ցող խմբի եկամուտները համեմատվում են ցածր եկամուտներ ունեցող 10% բնակչության եկամուտների հետ: Օրինակ, Շվեդիայում բարձր և ցածր եկա-մուտներ ունեցող բնակչության 10%-ի եկամուտների հարաբերակցությունը նախքան հարկեր վճարելն ու փրանսֆերտներ ստանալը կազմում է 100:1, իսկ հարկերը վճարելուց և փրանսֆերտներն ստանալուց հետո՝ 4:1:

Եկամուտների փարբերակվածությունը գնահատելու համար փնտեսագի-րության մեջ կիրառվում է նաև **ՖՋինիի գործակիցը**¹ (ի պարիվ իրալացի փնտեսագետ Կորրադո Ջինի), որը անմիջականորեն կապված է Լորենցի կո-րագծի հետ: Այս դեպքում Լորենցի կորի և եկամուտների բացարձակ հավասար բաշխվածության ՕԵ գծի միջև ընկած մակերեսը, որը նշանակվում է **T** տառով, բաժանում ենք ՕԲԵ եռանկյան մակերեսի վրա: Այսինքն՝ Ջինիի գործակիցը (**G**) որոշվում է հետևյալ կերպ.

$$G = \frac{T}{OFE} :$$

Այս գործակիցը գտնվում է 0-ից 1 միջակայքում՝ $0 \leq G \leq 1$:

Որքան գործակիցը մոտենում է 1-ի, այնքան եկամուտների անհավասարու-թյունը խորանում է: Ջարգացած երկրներում Ջինիի գործակիցը 0,25-0,35 է: Ջարգացող երկրներում այն գերազանցում է 0,5-ից:

¹ Տե՛ս «Իրավունք», թիվ 45, հունիս, 2007:

15.4. ԱՂՔԱՏՈՒԹՅԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐԸ ԵՎ ԴՐՍԵՎՈՐՈՒՄՆԵՐԸ

Եկամուտների անհավասար բաշխվածությունը հասարակության մեջ հանգեցնում է սոցիալական շերտավորման՝ ունևորների, չունևորների և հարուստների խավերի առաջացմանը, որի արդյունքում աղքատությունը դառնում է հասարակության բնորոշ հատկանիշներից մեկը: Ժամանակին Թոմաս Մալթուսը աղքատության պարզառը կապում էր բնակչության թվաքանակի աճի և կենսամիջոցների արտադրության փոքրիկ անհամապատասխանության հետ: Կարլ Մարքսը աղքատության պարզառ համարել է մասնավոր սեփականությունը և ձեռնարկատերերի շահույթի ու վարձու բանվորների աշխատավարձի անհամաչափ հարաբերակցությունը: Շուկայական հարաբերությունների պայմաններում եկամուտների բաշխման գործոնային սկզբունքը եկամուտների անհավասարությանն ու աղքատությանը տալիս է բնականոն բնույթ:

Աղքատությունը հասարակության մի մասի սոցիալ-տնտեսական այնպիսի վիճակն է, որի դեպքում բնակչության որոշակի խավեր չունեն փոխադասարակության նորմաներով սահմանված նվազագույն գոյամիջոցներ: Աղքատությունը գոյություն ունի բոլոր երկրներում, սակայն դա հարաբերական է: Զարգացած երկրներում աղքատության մակարդակը կարող է մեկ այլ երկրում հարստության և ճոխության չափանիշ համարվել: Օրինակ, ԱՄՆ-ում աղքատության մակարդակը ընդհանրապես հաշվով (4 անձից բաղկացած) գնահատվում է տարեկան 14.000 դոլար: Այս չափանիշով ԱՄՆ-ի բնակչության 13%-ը աղքատ է համարվում: Մինչդեռ այլ երկրներում դա կարող է դիտվել բարեկեցության բարձր մակարդակ: Բնակչության աղքատությունը բնութագրվում է ոչ միայն անվանական եկամտի նվազագույն մեծությամբ, այլև եկամուտների սպառման կամ սպառողական ծախսերի կառուցվածքով: Զարգացած երկրներում ընդունված է աղքատ համարել այն ընդհանրություններին, որոնք իրենց դրամական եկամտի 1/3-ից ավելին են ծախսում սննդամթերքի ձեռքբերման համար:

Աղքատությունը գնահատվում է նաև իրական աշխատավարձի մակարդակով կամ գնողունակությամբ: Առանձին դեպքերում կարող են կիրառվել նաև աղքատության գնահատման այլ չափանիշներ: Այսպես, Գերմանիայում ընդունված է «աղքատ» համարել այն մարդկանց, ովքեր շաբաթը զոնե մեկ անգամ գարեջրատուն չեն հաճախում: Այս դեպքում խոսքը վերաբերում է ոչ այնքան նյութական ապահովվածությանը, որքան հոգսեր չունենալուն և ազատ ժամանակը նպատակահարմար օգտագործելուն: Աղքատության մակարդակը գնահատվում է նաև բնակչության եկամուտների բևեռացվածության կամ կենտրոնացվածության աստիճանով:

ՆՏ-ում աղքատության հիմնախնդիրն ավելի սրվեց հարկապես 1990-ական թվականներին, երբ նախկին խորհրդային հանրապետություններն անցում էին կատարում շուկայական տնտեսական հարաբերությունների: Մեր հանրապետությունում բնակչության աղքատությունը հասավ բարձր մակարդակի, որի պարզառներից էր նաև տնտեսական շրջափակումը, վառելիքաէներգետիկ ճգնաժամը, պատերազմական իրավիճակը, դրամական բարեփոխումը, սեփականաշնորհման գործընթացի թերությունները և այլն, և այլն:

Աղքատության մակարդակը կամ շենք գնահատելու համար կիրառվում են մի շարք ցուցանիշներ:

Աղքատության բացարձակ գիծը կյանքի նվազագույն մակարդակն է, որը որոշվում է մարդու նվազագույն կենսաբանական պահանջմունքների հիման վրա և ընդգրկում է մարդու առաջնահերթ պահանջմունքները բավարարելու համար անհրաժեշտ ապրանքների ու ծառայությունների հավաքածուն՝ *սպառողական զամբյուղը*:

Կենսանվազագույնը անհրաժեշտ կալորիականություն ապահովող սննդամթերքի բնեղեն հավաքածուն է, ինչպես նաև ոչ պարենային ապրանքների ու ծառայությունների ծախսերը, հարկերն ու պարպաղիք վճարները, որոնք նախատեսված են ցածր եկամուտներով ընտանիքների համար: Կենսանվազագույնն ընդգրկում է 35 պարենային ապրանքներ (2300 կ/կալ օրական) և 79 ոչ պարենային ապրանքներ: Կենսանվազագույնը հաճախ անվանվում է նաև *աղքատության գիծ*:

Աղքատության հարաբերական գիծը ցույց է տալիս, թե որքան արժե նվազագույն սպառողական զամբյուղը (աղքատության գիծը) միջին աշխատավարձի նկատմամբ: Օրինակ, Ռուսաստանում աղքատության բացարձակ գիծը կազմում է միջին աշխատավարձի 40%-ը, Եվրոմիության երկրներում՝ 50%-ը, Նախաստանում՝ 30%-ը:

Աղքատության տարածվածությունը ցույց է տալիս աղքատ բնակչության թվաքանակը կամ տեսակարար կշիռը:

Աղքատության խորությունը ցույց է տալիս աղքատ ընտանիքի եկամտի միջին շեղումը կենսանվազագույնից:

Նվազագույն սպառողական բյուջեն ապրանքների և ծառայությունների նվազագույն ծավալն է, որն անհրաժեշտ է մարդու նորմալ կենսագործունեության համար: Նվազագույն սպառողական բյուջեն Ռուսաստանում կազմված է 200 ապրանքներից ու ծառայություններից, որոնց 80-ը սննդամթերք է: Նվազագույն սպառողական բյուջեն ունի հետևյալ կառուցվածքը՝ սննդամթերք՝ 45%, ոչ պարենային ապրանքներ՝ 39%, ծառայություններ 13%, հարկեր և փոյրքեր՝ 3%:

Ռացիոնալ սպառողական բյուջեն ներկայացնում է ապրանքների, ծառայությունների, ոչ պարենային ապրանքների՝ գիտականորեն հիմնավորված նորմաներին համապատասխան ծավալը, որոնք անհրաժեշտ են մարդու ռացիոնալ պահանջմունքները բավարարելու համար: Ծախսերի կառուցվածքով ռացիոնալ սպառողական բյուջեն փարբերվում է նվազագույն բյուջեից. նրանում սննդամթերքի ծախսերի բաժինն էապես քիչ է՝ 30%, ոչ պարենային ապրանքներինը՝ 47%, բոլոր ծառայություններինը՝ 23%:

Բնակչության շերտավորումը ըստ եկամուտների՝ կախված կենսանվազագույնից և նվազագույն սպառողական զամբյուղից, հնարավորություն է տալիս առանձնացնել նյութական ապահովվածության փարբեր մակարդակներ ունեցող մարդկանց հետևյալ խմբերը.

- ա) «աղքատ» ընտանիքներ, որոնց շնչային եկամուտը ցածր կամ հավասար է կենսանվազագույնին,
 - բ) «անապահով» ընտանիքներ, որոնց շնչային եկամուտը գտնվում է կենսանվազագույնի և նվազագույն սպառողական բյուջեի միջակայքում,
-

-
- գ) «ապահով» ընդանիքներ, որոնց շնչային եկամուտը գրավում է նվազագույն սպառողական բյուջեի և ռացիոնալ սպառողական բյուջեի միջև,
դ) «հարուստ» ընդանիքներ, որոնց շնչային եկամուտը բարձր է ռացիոնալ սպառողական բյուջեից:

Աղքատությունը հասարակության համար բացասական երևույթ է ոչ միայն փնտրելի, այլև սոցիալ-հոգեբանական առումով: Ամենաընդհանուր բնութագրմամբ՝ «աղքատությունը որոշակի կենսական նվազագույնի ապահովման անկարողությունն է»: Սակայն աղքատությունը բնութագրվում է ոչ միայն նյութական, այլ նաև ոչ նյութական չափանիշներով: Նյութական աղքատությունը բնորոշվում է եկամուտների և սպառման անբավարար մակարդակով, իսկ ոչ նյութական աղքատությունը հիմնականում բնութագրվում է մարդու սոցիալական անպաշտպանվածությամբ ու մերժվածությամբ: Աղքատին փանջում ու մտախռովում է ոչ միայն նյութական կարիքը, այլև սոցիալ-հոգեբանական ընկճվածությունը, ոչ լիարժեքությունն ու մերժվածությունը: Այս առումով փեդին է հիշել դարերի խորքից եկող աստվածաշնչային այն միփքը, որ *«հարքսությունը շատ բարեկամներ կալեցնե, բայց աղքատը իր բարեկամներն կլքվի»*:

Ներկայումս Նայասպանում աղքատության մակարդակը գնահատվում է մոտավորապես 42%-ի: Աղքատության մակարդակը երբեմն գնահատվում է օրական 1 ԱՄՆ դոլարից պակաս եկամուտ ունեցող բնակչության թվաքանակով, ըստ որի՝ այն կազմում է մոտավորապես 25%: Աղքատության իրական և համեմատաբար լիարժեք ցուցանիշ կարելի է համարել մեկ շնչի հաշվով ամսական 20 հազ. դրամը, որը մոտավորապես հավասար է գնողունակության համարժեքության գործակցով (3,38)՝ վերահաշվարկված օրական 4 ԱՄՆ դոլարին: Վերը նշված 20 հազ. դրամ ցուցանիշը, ի դեպ, պատահական թիվ չէ և մոտավորապես համեմատելի է խորհրդային փառիների գոյություն ունեցող աղքատության գծի հետ, ըստ որի՝ մինչև շուկայական հարաբերություններին անցնելը Նայասպանում աղքատությունը կազմել է 20%: Ըստ ՀՀ առողջապահության նախարարության հաշվարկների՝ ներկայումս Նայասպանում նվազագույն սպառողական բյուջեն 31,6 հազ. դրամ է, իսկ 2008 թ. նվազագույն աշխատավարձի նախատեսվող 25 հազ. և միջին կենսաթոշակի 21 հազ. դրամը բավականին հեռու են դրանից: Նայասպանում աղքատության մակարդակի բարձրացումը պայմանավորված էր շուկայական հարաբերություններին անցման գործընթացներով, որի արդյունքում խիստ կրճատվեցին ՆԱՀ-ի ծավալները, մեծացավ եկամուտների բաշխման անհավասարությունը, որոնք հանգեցրին սոցիալական լարվածության ուժեղացմանը: Կենտրոնացված պլանային փնտրությունից շուկայականին անցման շրջանում պետությունն ըստ էության դուրս է գալիս փնտրելի ոլորտից՝ իրեն վերապահելով գլխավորապես հարկերի միջոցով եկամուտները վերաբաշխելու գործառնությամբ, որի անարդյունավետ իրականացման արդյունքում այն չի կարողանում անհրաժեշտ միջոցներ կենտրոնացնել իր ձեռքում և իրագործել անընդհատ ավելացող սոցիալական ծրագրերը:

Մեր հանրապետությունում աղքատությունը բնութագրվում է ինչպես բնակչության մեկ շնչի հաշվով ՆԱՀ-ի ծավալով, որը մոտ 10 անգամ ցածր է զարգացած երկրների մակարդակից, այնպես էլ եկամուտների բևեռացման աս-

փիճանով, որը գրեթե 2 անգամ գերազանցում է զարգացած երկրների ցուցանիշը և 5 անգամ՝ նախկին խորհրդային ժամանակաշրջանինը: Աղքատության հաղթահարման ռազմավարական ծրագրով նախատեսվում է, որ միայն 2015 թ. հնարավոր կլինի ունենալ խորհրդային շրջանին բնորոշ եկամուտների բևեռացում և սոցիալական լարվածության համեմատաբար ցածր մակարդակ՝ 19,7% աղքատություն:

Եկամուտների անհավասարություն և բևեռացում գոյություն ունի գրեթե բոլոր, այդ թվում և զարգացած երկրներում: Աշխարհում եկամուտների բաշխման անհավասարությամբ աչքի են ընկնում հարկապես Լատինական Ամերիկայի երկրները, որոնց ցուցանիշները համեմատելի են մեր հանրապետության ցուցանիշների հետ: Օրինակ, Բրազիլիայում, ինչպես և Նայասարանում, ամենահարուստ 20% բնակչության տարեկան եկամուտները 32 անգամ գերազանցում են 20% ամենաաղքատ բնակչության եկամուտները: Նարկ է նշել, որ որոշ զարգացած երկրներում (մասնավորապես՝ ԱՄՆ-ում) եկամուտների բևեռացումը հիմնականում պայմանավորված է ոչ թե ծայրահեղ աղքատների, այլ ծայրահեղ հարուստների առկայությամբ:

Շուկայական փոփոխության պայմաններում պետության կարևոր խնդիրներից է եկամուտների վերաբաշխումը, որի իրականացման կարևոր լծակը հարկային քաղաքականությունն է: Որքան բարձր լինի հարկային դրույքաչափերը (մինչև որոշակի սահմանագիծը), այնքան մեծ կլինեն պետական բյուջեի եկամուտները և պետության կողմից իրականացվող սոցիալական ծրագրերի իրագործման հնարավորությունները: Սակայն որպեսզի հարկերն ունենան իրական վերաբաշխողական գործառնություն, դրանք պետք է ոչ միայն հնարավորին չափ շար, այլև ճիշտ և նպատակաուղղված ձևով հավաքել:

Նայասարանում պետական բյուջեի հարկային մուտքերի մեծ մասը բաժին է ընկնում անուղղակի հարկերին, որոնք իրենց բնույթով սպառողական հարկեր են, քանի որ ներառված լինելով ապրանքների գների մեջ, ըստ էության, վճարվում են սպառողների կողմից: Մեր հանրապետության բնակչության գերակշռող մասը փաստորեն սոցիալապես անապահով սպառողներ են, հետևաբար իրենց եկամտի մեծ մասը ծախսելով (սպառելով)՝ նրանք դրանով իսկ եկամտի նկատմամբ ավելի մեծ փոկոսի հարկեր են վճարում, քան հարուստները, որոնք իրենց մեծ ծավալի եկամտի զգալի մասը խնայում են և այդ չափով սպառողական կամ անուղղակի հարկեր չեն վճարում: Բացի դրանից, որքան մեծ լինեն անուղղակի հարկերը, այնքան անապահով աղքատ խավերը սրիաված են պետության կողմից սոցիալական տրանսֆերտների ձևով հարկացված եկամուտների ավելի մեծ մասը կրկին «վերադարձնել» պետությանը: Այդ երկու հանգամանքներից ելնելով, կարծում ենք, հարկերի վերաբաշխողական գործառնությամբ իրական դարձնելու համար, անհրաժեշտության դեպքում, պետք է մեծացնել ուղղակի հարկերի, մասնավորապես՝ եկամտահարկի և շահույթահարկի դրույքաչափերը, որոնք հիմնականում վճարվում են բնակչության առավել ապահովված խավերի կողմից:

Եկամուտների հարկային վերաբաշխման արդյունավետության վրա բացասաբար է անդրադառնում նաև սովերային փոփոխության առկայությունը, որի պարզաբանում հարկերի և ՆԱԳ-ի հարաբերակցությունը զգալիորեն փոքրանում է՝

ներուժի հնարավոր հարաբերակցության համեմատ: Այսպես, Նայաստանում գործող հարկային դրույքաչափերը ենթադրում են, որ հարկերի և ՆՆԱ-ի հարաբերակցությունը 2006 թ. պետք է կազմեր առնվազն 24-25%, սակայն իրականում կազմել է 16,5%, այսինքն՝ որոշ փոփոխություններ դուրս են մնացել հարկային դաշտից, կամ էլ նրանց նկատմամբ լիարժեքորեն չի կիրառվել հարկային օրենսդրությունը: Նշանակում է՝ հասարակությունը ամեն փարի կորցնում է ՆՆԱ-ի առնվազն 7%-ը պետական բյուջեում հավաքագրելու և երկրի սոցիալ-փոփոխական զարգացման կարիքներին համարժեքներ հնարավորությունը:

Նայաստանում, ինչպես նաև աղքատության բարձր մակարդակ ունեցող այլ երկրներում, աղքատության հաղթահարման գործում կարևոր դեր կարող է խաղալ արտերկրներից ստացված օժանդակության նպատակային և առավել արդյունավետ օգտագործումը: Ներկայումս Նայաստանը աղքատության հաղթահարման համար բավականին մեծ ծավալի արտաքին օժանդակություն ստացող երկրներից մեկն է: Այդ օժանդակության ծավալը ներկայումս կազմում է ՆՆԱ-ի գրեթե 11%-ը (այն դեպքում, երբ զարգացող երկրների միջին ցուցանիշը ընդամենը 0,8% է), որը մեր հանրապետության մեկ բնակչի հաշվով փարեկան կազմում է 54,7 ԱՄՆ դոլար (զարգացող երկրներում այդ միջինը 9,5 ԱՄՆ դոլար է): Եթե արտերկրների օժանդակությունը և միջազգային վարկերը չնպաստեն ձեռնարկությունների վերագործարկմանը, նոր աշխատատեղերի ստեղծմանը և ՆՆԱ-ի իրական ծավալների ու աճի փեմպերի մեծացմանը, ապա արտաքին պետական պարտքը էլ ավելի կխորացնի աղքատությունը և կհանգեցնի նոր պրոբլեմների: Ներկայումս Նայաստանի արտաքին պետական պարտքը 1,2 մլրդ ԱՄՆ դոլար է, որը կազմում է ՆՆԱ-ի մոտ 40%-ը: Այս արտաքին պարտքի դիմաց վճարվող փոկոսները հետագայում կազմելու են մոտ 100 մլն ԱՄՆ դոլար, որը մասնավորապես հավասար է ընդհանրական նպաստների գծով վճարվող գումարներին:

Այսօր Նայաստանում կենսագործվում է «Աղքատության հաղթահարման ռազմավարական ծրագիրը» (ԱՆՌԾ), որը նախատեսում է 2015 թ. աղքատության մակարդակն էապես կրճատել և հասցնել 19,7%-ի: Նախատեսվում է կրճատել եկամուտների անհավասարությունը, որը հիմնականում կապվում է պետության կողմից իրականացվող եկամտային քաղաքականության հետ, որի արդյունքում նվազագույն աշխատավարձը կհամապատասխանեցվի 2015 թ. աղքատության պարենային գծին, կենսաթոշակները կհասցվեն 27 հազ. դրամի, ընդհանրական նպաստները՝ 20 հազ. դրամի, միջին աշխատավարձը՝ 70 հազ. դրամի: Կստեղծվեն 248 հազ. աշխատատեղեր, և զգալիորեն կկրճատվի գործազրկության մակարդակը: Աղքատության հաղթահարման ծրագիրը ենթադրում է պետության հարկային եկամուտների ավելացում ոչ միայն լրացուցիչ ներդրումների, այլև հարկային եկամուտների զգալիորեն ավելացման հաշվին: Նախատեսվում է 2015 թ. «հարկային բեռը» հասցնել 22,6%-ի՝ ներկայիս 16,5%-ի փոխարեն, և միաժամանակ պայքարել սրվերային փոփոխության ու կոռուպցիայի դեմ:

15.5. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԱՐԴԱՐՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Արդարությունն ամենալայն իմաստով ազնվություն է, անաչառություն ու անկողմնակալություն: Եթե արդարությունը դիտարկենք բարեկեցության փութության փեսանկյունից, ապա արդարացի պետք է համարել այնպիսի բաշխումը, որը համապատասխանում է երկու պայմանների.

ա) մի կողմից՝ բաշխումը պետք է լինի իրավահավասար, երբ հասարակության ոչ մի սուբյեկտ մեկ այլ անձի ապրանքային հավաքածուն չի գերադասում իր սեփական ապրանքային հավաքածուից,

բ) մյուս կողմից՝ բաշխումը պետք է լինի արդյունավետ ըստ Պարեպոյի, այսինքն՝ եթե բարձրագույն հասարակության մի անդամի բարեկեցությունը, ապա ստիպված կնվազեցվի մեկ ուրիշինը:

Արդարությունն ընդհանրապես հասարակական կարեգործիա է, որը կարող է ունենալ պարմական, ազգային, իրավաքաղաքական, բարոյահոգեբանական, սոցիալ-փնտեսական և այլ դրսևորումներ, որոնք կախված են հիմնախնդիրների ընդգրկման շրջանակներից ու դրանք իրականացնելու պայմաններից: Սոցիալ-փնտեսական արդարությունը հիմք է դառնում արդարության բոլոր դրսևորումների համար՝ առաջ մղելով մարդու կենսագործունեությունն ապահովելու նյութական պայմանների ստեղծման և բարիքների արդարացի բաշխման անհրաժեշտությունը: Քանի որ ցանկացած հասարակարգում արդարության վերջնական նպատակը հասարակության պահանջմունքների բավարարումն ու մարդկանց սոցիալական զարգացման համար անհրաժեշտ պայմանների ստեղծումն է, ուստի «սոցիալական արդարություն» հասկացությունն արտացոլում է հասարակության կենսագործունեության գրեթե բոլոր ոլորտներն ու պայմանները:

Տնտեսագիտության մեջ սոցիալական արդարության հիմնախնդիրն առավելապես կապվում է հասարակության եկամուտների բաշխման սկզբունքների հետ: Արդարությունը գլխավորապես արտահայտում է բոլոր մարդկանց կենսամիջոցների և իրավունքների օգտագործման հավասարությունը: Եկամուտների հավասարեցումը, շարքի կարծիքով, մարմնավորում է սոցիալական արդարությունը և արտահայտում նրա բովանդակությունը: «Հավասարությունը» ինքնին փիլիսոփայական կարեգործիա է և կապված է մեկ այլ կարեգործիայի՝ «արդարության» հետ: Սակայն եթե հավասարությունը կարելի է գնահատել փնտեսական որոշակի չափանիշներով (օրինակ, հավասար եկամուտներ ստանալու փաստով), ապա արդարությունը առավելապես բարոյական գնահատման է ենթարկվում (օրինակ, եկամուտներից օգտվելու բոլորի իրավահավասարությունը): Մասնավոր սեփականության և փնտեսական, գույքային անհավասարության առաջացմամբ սոցիալական արդարությունն սկսեց փարբերվել հավասարությունից՝ ներառելով նաև մարդկանց դիրքի ու դրության փարբերությունները նրանց արժանիքներին համապատասխան:

Սոցիալական արդարությունն ունի փարբեր մեկնաբանումներ, ինչը վկայում է այդ կարեգործիայի բազմակողմանիության մասին: Մեր կարծիքով, բնավ պարտադիր չէ արդարության փարբեր դրսևորումները համակցել, ամբողջացնել մեկ ընդհանուր գաղափարի մեջ: Ընդհակառակը, դրա փարբեր մեկնաբա-

նումների, ձևերի, դրսևորումների ճանաչումն ու կիրառումը առավել նպաստակալաց կդարձնեն հիմնախնդրի ուսումնասիրությունը և կնպաստեն արդարության էության համակողմանի բացահայտմանը:

Արդարության հիմնախնդրին առաջին անգամ անդրադարձել է Արիստոտելը: Նա արդարությունը բաժանել է հավասարաբարականի և բաշխողականի՝ արդարության հատուկ տեսակ համարելով փոխհատուցումը կամ վարձատրությունը, որը պետք է ելնի բաշխման համամասնականության սկզբունքից²: Տեղագայում արդարության՝ հավասարության և համամասնականության (ըստ արժանիքների) այսպիսի սահմանազատումը պահպանվել է հասարակության գրեթե ողջ պատմության ընթացքում:

Արդարությունն ունի պատմական բնույթ և պայմանավորված է մարդկանց կյանքի կոնկրետ պայմաններով: Մարդկանց հարաբերություններն արդարացի կարելի է համարել այն դեպքում միայն, երբ դրանք համապատասխանում են պատմական անհրաժեշտությանը և մարդու կյանքի պայմանների ստեղծման գործնական հնարավորություններին՝ բխելով փոխ պատմական դարաշրջանի բնույթից: Սոցիալական արդարությունը փոխհատուցության ոլորտում փոխհատուցական հարաբերությունների համակարգի և, գլխավորապես, բաշխման հարաբերությունների համապատասխանությունն է փոխ պատմական կարգում փոխհատուցող պարկերացումներին ու շահերին: Արդարությունն առավել ընդհանուր բնութագրությամբ հասկացվում է որպես ազնվություն ու անաչառություն բարիքների բաշխման ժամանակ:

Հասարակության զարգացման փուլեր դարաշրջաններում բարիքների բաշխումն արդարացի է համարվել այնպիսի չափանիշների առկայության դեպքում, ինչպիսիք են ի ծնե կարգավիճակը (արիստոկրատ, ազատ պլեբեյ, ստրուկ), ունեցվածքը (սեփականատեր, պրոլետար կամ ունեզուրկ), աշխատանքը (աշխատողների համար), շնչերի քանակը (գյուղացիական համայնքում) և այլն:

Տնտեսագիտության մեջ հայտնի են սոցիալական արդարության և եկամուտների արդարացի բաշխման տեսություններ, սկզբունքներ կամ հայեցակարգեր³, որոնք կարելի է ներկայացնել հետևյալ համառոտ բնութագրումներով.

1. Հավասարաբարական (եզալիտարիստական) կամ հավասարապաշտական սկզբունքը ենթադրում է եկամուտների, բարիքների հավասար բաշխում հասարակության անդամների միջև, որոնք միատեսակ ներդրում և արժանիքներ ունեն այդ բարիքների ստեղծման գործում: Այս սկզբունքը, մարդասիրական լինելով հանդերձ, բացասաբար է ազդում աշխատանքի խթանների վրա:

2. Օգրավապաշտական (ուփիլիտարիստական) սկզբունքի համաձայն արդարացի է համարվում եկամուտների այնպիսի բաշխումը, որի դեպքում մաքսիմալացվում է հասարակական բարեկեցությունը կամ հասարակության բոլոր անդամների կողմից ձեռք բերվող ընդհանուր օգրավարությունը: Այս դեպքում եկամուտների վերաբաշխման հիմքում դրվում է նվազող սահմանային օգրավարության գաղափարը, և ենթադրվում է, որ լրացուցիչ դոլարը (եկամուտը)

² Стэн Философский энциклопедический словарь, М., 1989, т. 623:

³ Стэн Курс экономической теории, под ред. Чепурина М.Н., М., 2002, т. 542-547:

աղքատին ավելի շատ լրացուցիչ օգտակարություն է պարգևում, քան հարուստին:

3. Լիբերալիստական (բարեհոգապաշտական) կամ ռոուլսյան մոտեցման համաձայն արդարացի է համարվում եկամուտների այնպիսի բաշխումը, որը մաքսիմալացնում է հասարակության ամենաանապահով անդամների բարեկեցությունը: Այս մոտեցումը արդարացնում է եկամուտների անհավասարությունը և մերժում հավասարաբաշխական բաշխումը, քանի որ այն թուլացնում է աշխատանքի խթանումը:

4. Լիբերալարիանիզմի տեսությունը, ի տարբերություն ուփիլիպարիզմի և լիբերալիզմի, որոնց համաձայն հասարակական հարստությունը կարելի է վերաբաշխել սոցիալական որոշակի նպատակներ իրականացնելու համար, ենթադրում է, որ պետությունը արդարություն հաստատելու նպատակով իրավունք չունի անհատներից վերցնել նրանց եկամտի մի մասը և վերաբաշխել մյուսներին: Ըստ լիբերալարիանիզմի՝ պետության պարտականությունները ոչ թե եկամուտներ վերաբաշխելը, այլ անօրինական ճանապարհով դրանց ստացմանը խոչընդոտելն ու պարժամիջոցներ կիրառելն է, բոլորի համար ինքնադրսևորման հավասար հնարավորություններ ստեղծելը: Կառավարության գլխավոր խնդիրը այն է, որ մարդիկ հնարավորություն ունենան պահպանելու այն ամենը, ինչը վաստակել են⁴: Այս կապակցությամբ ավելորդ չէ հիշել, որ անգլիացի փնտեսագետ Ադամ Սմիթը, բացառելով պետության միջամտությունը շուկայական փնտեսության գործունեությանը, նրա կարևոր խնդիրներից էր համարում հասարակության յուրաքանչյուր անդամի հնարավորին չափ պաշտպանումը անարդարությունից⁵:

5. Եկամուտների բաշխման սոցիալիստական եղանակը հիմնված էր «Յուրաքանչյուրին՝ ըստ աշխատանքի քանակի ու որակի» սկզբունքի վրա, իսկ ապագա կոմունիստական հասարակարգում ենթադրվում էր կիրառել «Յուրաքանչյուրից՝ ըստ ընդունակությունների, յուրաքանչյուրին՝ ըստ պահանջմունքների» բաշխման սկզբունքը: Արդարության սոցիալիստական ըմբռնումը հիմնված է արտադրության միջոցների համաժողովրդական սեփականության և հավասար աշխատանքի դիմաց հավասար վարձատրության սկզբունքի վրա: Նարկ է նշել, որ ըստ պահանջմունքների բաշխման ենթադրյալ սկզբունքը բացարձակ հավասարություն նույնպես չէր կարող ապահովել, որովհետև մարդիկ տարբեր մակարդակի պահանջմունքներով ու ճաշակով են օժտված: Մյուս կողմից էլ ռեսուրսների սահմանափակության և պահանջմունքների անսահմանափակության հիմնախնդրի առկայության պայմաններում հնարավոր չէ գործնականում իրագործել «Յուրաքանչյուրին՝ ըստ պահանջմունքների» սկզբունքը:

6. Եկամուտների շուկայական բաշխման սկզբունքի համաձայն արդարացի է եկամուտների այնպիսի բաշխումը, որը հիմնված է ազատ շուկայական գների, արտադրության գործոնների, պահանջարկի ու առաջարկի մրցակցային մեխանիզմի վրա և ենթադրում է արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի սեփականատիրոջ եկամտի համապատասխանությունը րվյալ գործոնից ստացվող սահմանային արդյունքին: Այս դեպքում եկամուտների անհավասարության խորա-

⁴ Տե՛ս **Լ. Կարոլ**, Будущее капитализма, М., 1999, էջ 195:

⁵ Տե՛ս **Ա. Սմիթ**, Исследование о природе и причинах богатства народов, М., 1962, էջ 259:

ցումը դառնում է անխուսափելի: Դա պայմանավորված է այն հանգամանքով, որ զուր շուկայական կարգավորումը զուգակցվում է եկամուրների՝ հաճախ չար-դարացված փարբերարկմամբ (դիֆերենցմամբ), որը կախված է ոչ միայն ներդրված աշխատանքից ու կապիտալից, աշխատողի փաղանդից, այլև շուկայական անորոշությունից ու փոփոխական ենթակառուցվածքից:

7. Սոցիալական արդարության ժամանակակից ըմբռնումներից են նաև հասարակության սոցիալական համերաշխության ապահովումը (Շվեդիայում), սոցիալական աջակցության համակարգի իրագործումը (արևմտյան երկրներում) և այլն: Ըստ այս ըմբռնումների՝ պարտադիր են հասարակության բոլոր անդամների սոցիալական ապահովվածության նվազագույն մակարդակը և աղքատության սահմանից ոչ ցածր եկամուտ ստանալու երաշխիքը: Այս պարագայում անհավասարության և, մասնավորապես, աղքատության խորացումը կարող է հանգեցնել հասարակության մեջ բռնությունների և հանցագործությունների մակարդակի աճին: Պարզ է, որ միջին կենսամակարդակ ունեցող քաղաքացին իրեն բարեկեցիկ կզգա, եթե իրականացվեն աղքատության և անհավասարության մեղմացման ուղղված միջոցառումներ:

Եկամուրների անհավասարությունը բնորոշ է բոլոր փոփոխական համակարգերին, որն արտահայտվում է բնակչության մեկ շնչին ընկնող եկամուրների մակարդակների փարբերություններով: Եկամուրների բաշխման շուկայական մեխանիզմը ընդունակ չէ ոչ միայն ամբողջությամբ ապահովել սոցիալական արդարությունը, այլև ավելի է խորացնում բնակչության եկամուրների անհավասարությունը:

Ըստ ամերիկացի փոփոխագետ Ջ. Նելբրայթի՝ սոցիալիզմն էլ արդեն չի կարելի ընդունել որպես օրինակելի մոդել ոչ միայն արդար հասարակության, այլև պարզապես գրավիչ հասարակության համար, մյուս կողմից՝ կապիտալիզմն էլ իր դասական փեսքով այդպիսին չէ⁶:

Դա ակնհայտորեն դրսևորվում է հարկապես անցումային փուլում գրնվող երկրներում: Եթե սոցիալական արդարությունը գնահատելու լինենք հասարակության եկամուրների անհավասարաչափ բաշխվածության աստիճանով, ապա ակնհայտ է, որ շուկան և սոցիալական արդարությունն անհամարեղելի են: Շուկայական մեխանիզմը նպատակադրված է ոչ այնքան սոցիալական խնդիրների, որքան զուր փոփոխական բնույթի խնդիրների լուծմանը. այն է՝ ինչպես բաշխել և օգտագործել սահմանափակ ռեսուրսները, որպեսզի ձեռք բերվեն հասարակության համար անհրաժեշտ առավելագույն բարիքներ: Եթե ընդունենք, որ հասարակական հարստության կարևորագույն աղբյուրը աշխատանքն է, ապա ակնհայտ է, որ բարիքների բաշխումը պետք է իրականացվի այդ հարստությունը ստեղծող յուրաքանչյուրի ավանդին համապատասխան: Մակայն այս սկզբունքի իրագործման համար բոլորը նախապես պետք է ունենան հավասար մեկնարկային հնարավորություններ, քանի որ հնարավորությունների հավասարությունը առաջնային է եկամուրների հավասարության համեմատ, որը ապահովել գործնականում գրեթե հնարավոր չէ: Այլ կերպ ասած՝ ըստ աշխատանքի բաշխումը նույնպես անխուսափելի է դարձնում եկամուրների

⁶ Տե՛ս **Ջ. Գելբրեյթ**, Справедливое общество. Гуманитарный взгляд, М., 1999, էջ 229:

րի անհավասարությունը: Սոցիալական արդարությունն այս դեպքում ոչ թե հավասար եկամուրներ ստանալն է, այլ հավասար աշխատանքի և հավասար ավանդի դիմաց հավասար վարձավարությունը: Ուստի խնդիրն այն է, որ այդ անհավասարությունը չափազանց մեծ չլինի:

15.6. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԱՐԴԱՐՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅԱՆ ԵՐԿՐՆՏՐԱՆՔԸ

Ժամանակակից քննադատական պայմաններում եկամուրների բաշխման շուկայական մեխանիզմը գուցակցվում է եկամուրների պետական կարգավորման հետ: Վերջինս պետության սոցիալական քաղաքականության բաղկացուցիչ մասն է և արտահայտվում է պետական բյուջեի միջոցով եկամուրների վրա ներգործման ու սոցիալական փոխափոխության փորձառնման մեխանիզմի ձևով: Եկամուրների պետական քաղաքականության մեջ կարևորվում է հարկային մեխանիզմը, որի շնորհիվ ազգային եկամտի որոշ մասը բարձր եկամուրներ ունեցող բնակչության խավից անցնում է ցածր եկամուրներ ունեցող խավին: Եկամուրների այսպիսի վերաբաշխման հետ կապված՝ քննադատության մեջ առաջացել է, այսպես կոչված՝ սոցիալական արդարության և քննադատական արդյունավետության երկընթացքի խնդիրը: Դա պայմանավորված է նրանով, որ եկամուրների հավասարեցման և հասարակության սոցիալական բնեղացումը մեղմելու մեծ ձգտումը կարող է հանգեցնել քննադատական արդյունավետության անկման ու կորուստների:

Եկամուրների վերաբաշխման և հավասարեցման կողմնակիցները դրա անհրաժեշտությունը հիմնավորում են նրանով, որ այն նպաստում է սպառողի կարիքների բավարարումը մաքսիմալացնելու և սահմանային օգտակարությունը առավելագույնի հասցնելու խնդրի լուծմանը: Եկամուրների հավասարության հակառակորդների հիմնական առարկությունն այն է, որ այդ նպատակով պետության վրա հարկաբյուջեային և սոցիալական քաղաքականությունը թուլացնում է արտադրողական աշխատանքի նկատմամբ խթանները, նվազեցնում քննադատական արդյունավետությունը, որի հետևանքով երկրի քննադատությունը կարող է հայտնվել ստացանցիայի վիճակում: Եկամուրների վերաբաշխմանն ու սոցիալական պաշտպանվածությանն ուղղված միջոցառումները թուլացնում են հասարակության գործարար ակտիվությունը, որն ուղեկցվում է քննադատական արդյունավետության անկմամբ, քանի որ անիմաստ է դառնում արդյունավետ աշխատել թե՛ աղքատի և թե՛ հարուստի համար: Աղքատը մրաժում է՝ միևնույն է, հասարակությունը սոցիալական նպաստների միջոցով «կաշակցի իրեն», իսկ հարուստը մրաժում է՝ միևնույն է, իր եկամտի մի մասը «ձեռքից խլելու են»: Եկամուրների բաշխման շուկայական մեխանիզմը, որը տանում է եկամուրների անհավասարության առաջացմանը, միաժամանակ նպաստում է քննադատական արդյունավետության բարձրացմանը և բաշխվող հասարակական արդյունքի ծավալի մեծացմանը: Այլ կերպ ասած՝ հասարակական հարստության բաշխման եղանակը էապես ազդում է համախառն արդյունքի չափերի վրա:

Այսպիսով, կարելի է եզրակացնել, որ սոցիալական արդարության և քննադատական արդյունավետության երկընթացքն արտահայտվում է եկամուրների

հավասար և անհավասար բաշխման միջև ընկերությանը, որն էլ ի վերջո տանում է «անարդյունավետ սոցիալական արդարության» և «անարդար փոփոխական արդյունավետության» միջև ընկերությանը:

Սոցիալական արդարության և փոփոխական արդյունավետության հակասականությունն արտահայտվում է նաև նրանով, որ բավականին կորուստներ են լինում հենց եկամուտների վերաբաշխման ընթացքում: Տարուսներից դեպի աղքատներ եկամուտների վերաբաշխման գործընթացում առաջացած կորուստները ամերիկացի փոփոխական Վալտեր Օուքենի կողմից համեմատվել է սոցիալական օգնության «ծակ դույլից» տեղի ունեցող արտահոսքի հետ: Սոցիալական օգնության համար նախատեսված միջոցների կորուստները ըստ Օուքենի կապված է կառավարման ապարատի բյուրոկրատական համակարգի հետ, քանի որ սոցիալական նպաստների մի մասը անցնում է փառքեր հարկային և սոցիալական ծառայությունների կառավարիչների, խորհրդարանների և աշխատակիցների գրպանը: Օուքենի հաշվարկներով սոցիալական օգնության «ծակ դույլից» կորուստները կամ արտահոսքը բնութագրվում է նրանով, որ ունենոր քաղաքացիներից վերցված 1 դոլարից 70 ցենտը կորչում է աղքատներին հանձնելու ընթացքում, և ընդամենը 30 ցենտն է ծառայում իր նպատակին⁷:

Եթե ընդունենք, որ այս փոխադրված չափազանցված են, ապա միևնույն է, սոցիալական նպաստների բաշխման ժամանակ թեկուզ 30%-ի կորուստ տեղի ունենա, և օգնությունները հասցեատիրոջը չհասնեն, դա կվկայի եկամուտների հավասարեցման կամ սոցիալական արդարության «բարձր գնի» մասին:

Օուքենի «ծակ դույլից» տեղի ունեցող արտահոսքի պատճառով առաջացած կորուստների ծավալները պայմանավորված են նաև նրանով, որ սոցիալական փոփոխականները մեծացնելու նպատակով հարկերի բարձրացումը հանգեցնում է լեզալ հարվածում աշխատանքի առաջարկի զգալի կրճատմանը և նրա արտահոսքին դեպի «սովերային հարված»՝ փորձելով խուսափել հարկերը վճարելուց, որը և փոքրացնում է սոցիալական ծրագրերի համար անհրաժեշտ գումարները հավաքելու երաշխիքները:

Սոցիալական արդարության և փոփոխական արդյունավետության հակասություններից է նաև այն, որ աղքատության դեմ պայքարի արդյունքում այդ դասի մարդկանց թվաքանակը կարող է ավելանալ՝ պայմանավորված նրանով, որ սոցիալական փոփոխականներ ստանալու ձգտումը փոխում է մարդկանց վարքագիծն ու հոգեբանությունը, և փառքեր կեղծիքների շնորհիվ հնարավոր է, որ ունենորներից շատերը փոխանան դրանց: Ստացվում է, որ «փոփոխականների նպատակը հենց փոփոխականն է» և ոչ թե աշխատանքի խթանումն ու ներդրումների ընդլայնումը: Սոցիալական փոփոխականները երբեմն հանգեցնում են ընդհանրիվների քայքայմանը, թերաբժեք ընդհանրիվների ավելացմանը, արտասանական երեխաներով ընդհանրիվների շարացմանը, քանի որ սոցիալական ծրագրերը հիմնականում ուղղված են նման ընդհանրիվներին օժանդակելուն: Արդյունքներում ընդունված է կիրառել «աղքատության մշակույթ» հասկացությունը, ըստ որի՝ շատերն են ձգտում չքավորի կարգավիճակին, և այն դառնում է ապրելակերպ և փոխանցվում է սերնդից սերունդ:

⁷ См. Курс экономической теории, под ред. М.Н. Чепурина, М., 2002, էջ 555:

Ընդհանուր առմամբ, փնտրեսական արդյունավետությունը հակասում է սոցիալական արդարությանը այնպիսի դեպքերում, ինչպիսին է ռեսուրսների վերաբաշխումն ի օգուտ չուննողների, համընդհանուր զբաղվածության ապահովումը, էկոլոգիական խնդիրների լուծումը և այլն: Տնտեսական արդյունավետության և սոցիալական արդարության միջև հակասությունը, ըստ էության, իրենից ներկայացնում է որպես արտադրության և սպառման միջև հակասության արտացոլում:

Սոցիալական հակասությունները մեղմացնելու հետ կապված ժամանակակից պայմաններում կիրառվում է «սոցիալ-փնտրեսական արդյունավետություն» հասկացությունը, որն իր բովանդակությամբ ավելի լայն է և ընդգրկում է այնպիսի կարեգործիաներ, ինչպիսիք են «սոցիալական ծախսերը» (շրջակա միջավայրի աղտոտումը, հիվանդությունները) և «սոցիալական բարիքները» (առողջությունը, կրթությունը, գիտական ներուժը):

Համաշխարհային փորձը վկայում է, որ փնտրեսական արդյունավետությունը, որը նպատակադրված է «հասարակական կարկանդակի» (ազգային եկամտի) մեծացմանը, լավագույն արդյունքներ է տալիս շուկայական փնտրեսական համակարգի պայմաններում: Վերջինս իր հերթին ուժեղացնում է հասարակության սոցիալական փառքերակումը, և սոցիալական արդարությունն իրականացվում է գլխավորապես եկամուտների պետական քաղաքականության միջոցով, որը սահմանափակում է շուկայական փնտրեսության մեխանիզմների փառքերային գործողությունները: Անցումային փնտրեսության պայմաններում որոշակի միջոցառումներ են իրականացվում եկամուտների հավասարեցման, սոցիալական երաշխիքների ստեղծման, բնակչության բոլոր խավերի համար հավասար մեկնարկային պայմաններ ապահովելու ուղղությամբ: Սակայն սոցիալական արդարության խնդրի լուծումը դժվարանում է «հասարակական կարկանդակի» բավականին համեստ չափերի պարճառով, որը կաշկանդում է վերաբաշխողական գործընթացները:

Այսպիսով, ինչպես եկամուտների խորը անհավասարությունն է խաթարում հասարակության սոցիալական կայունությունը, այնպես էլ եկամուտների մեխանիկական հավասարեցումը՝ փնտրեսական արդյունավետությունը, աշխատանքի խթաններն ու գործարարությունը: Սոցիալական արդարության համար հասարակությունը ստիպված է վճարել արդյունավետության նվազմամբ, հետևաբար և պետությունը պետք է ձգտի վարել այնպիսի սոցիալական քաղաքականություն, որպեսզի այդ հակասությունը հասցվի նվազագույնի:

Շուկայական փնտրեսության կարևոր սկզբունքներից է փնտրեսական արդյունավետության և սոցիալական արդարության չափանիշների ճկուն գույակցումը: Հասարակությունը սոցիալական արդարության կարող է ձգտել միայն բարձր փնտրեսական արդյունքների հիման վրա, հետևաբար որպես շուկայական փնտրեսության վերջնական նպատակ և որպես արդյունավետության գործոն պետք է դիտարկվի սոցիալական արդարությունը:

15.7. ՆԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԲԱՐԵԿԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԿԵՆՍԱՄԱԿԱՐԴԱԿԱՆ

Եկամուտների բաշխման ու վերաբաշխման շնորհիվ ձևավորվում են ինչպես հասարակության ամբողջական, այնպես էլ նրա յուրաքանչյուր անդամի եկամուտները, որոնք տնտեսական բարեկեցության ցուցանիշներ են: Բարեկեցությունն ընդհանուր առմամբ կյանքի համար անհրաժեշտ բարիքներով մարդու բավարարվածությունն է: Տնտեսական բարեկեցությունն ունի քանակական և որակական որոշակիություն: Բարեկեցության քանակական բնորոշիչն էլ հենց կենսամակարդակն է:

Եկամուտների բաշխումը պետք է կատարվի այնպիսի սկզբունքներով ու եղանակներով, որպեսզի առավելագույնս նպաստի հասարակության բարեկեցության բարձրացմանը, որն իր քանակական դրսևորումն է ստանում բնակչության կենսամակարդակի բարձրացման մեջ: Տնտեսագիտության մեջ բարեկեցության գնահատման համար գոյություն ունեն փաթեթ չափանիշներ: Ըստ **Ա. Պիգուի**¹ մարդու բարեկեցությունը գնահատվում է բարիքի օգտակարությամբ, սակայն գործնականում գրեթե անհնար է դրա որոշելը, որովհետև նույն բարիքը փաթեթ անհատների համար կարող է ունենալ փաթեթ օգտակարություն: Բարեկեցության գնահատման **Վ. Պարետոյի** չափանիշը անհատի արժեքային նախապաշարվածությունն է, ըստ որի՝ յուրաքանչյուր մարդ ընդունակ է բոլորից լավ գնահատել իր սեփական բարեկեցությունը: Այլ կերպ ասած՝ առանձին մարդկանց բարեկեցության մակարդակներն անհամադրելի են, հետևաբար հասարակական բարեկեցությունը չի կարող որոշվել գումարման եղանակով, և այն հասարակության բոլոր անդամների «երջանկությունների» գումարը չէ: Ըստ Պարետոյի՝ ռեսուրսների ցանկացած տեղաշարժ, որը կառաջացնի բարիքների արտադրելու և բաշխելու փոփոխություն, կյանքի բարելավում է համարվում, եթե, իհարկե, ոմանց բարեկեցության բարձրացումը չի վնասում մյուսներին: **Ն. Կալդորը** և **Ջ. Հիքսը** գտնում են, որ բարեկեցությունը բարձրանում է, և եթե նրանք, ովքեր շահում են, իրենց եկամուտները բարձր են գնահատում տուժողների կրած վնասներից: Ըստ **Ա. Բերգսոնի**²՝ հասարակական բարեկեցության գնահատման համակարգը պետք է մշակվի տնտեսագետների, օրենսդիրների և գործադիր մարմինների կողմից, որի հիման վրա կկառուցվեն անփափառության կորեր, որոնք կարագցուլեն հասարակական բարեկեցությունը:

Հասարակական բարեկեցության քանակական չափանիշը **կենսամակարդակն** է, որը բնութագրում է բնակչության կյանքի սոցիալ-տնտեսական պայմանները և նրա պահանջմունքների բավարարվածության աստիճանը: Հասարակական արտադրության արդյունքներն իրացվում են սոցիալական ոլորտում, ուստի կենսամակարդակի նյութական հիմք են ստեղծված բարիքներն ու դրանց բաշխման արդյունքում ձևավորված եկամուտները: Բնակչության կենսամակարդակի հիմք են նաև նրա իրական եկամուտները, որոնք ձևավորվում են եկամուտների բաշխման ու վերաբաշխման արդյունքում: Իրական եկամուտները բնութագրում են, թե մարդիկ որքանով կարող են բավարարել իրենց պահանջմունքները նյութական, հոգևոր բարիքներով և անհրաժեշտ ծառայություններով:

Կենսամակարդակ կարեգործիան կողմնորոշված է պահանջմունքների բավարարվածության աստիճանի այնպիսի գնահատմանը, որը ենթակա է ուղղակի քանակական չափման (դրամական կամ բնեղեն միավորներով): Կենսամակարդակը բնութագրում է ինչպես կենսական բարիքներով բնակչության ապահովվածությունը, այնպես էլ որոշակի բարիքներով մարդկանց պահանջմունքների բավարարվածության աստիճանը: Այլ կերպ ասած՝ կենսամակարդակի ներուժի հնարավոր աստիճանը բնութագրվում է սպեղծված հասարակական արդյունքի, բարիքների ծավալով, իսկ կենսամակարդակի իրական հնարավոր աստիճանը բնութագրվում է բնակչության իրական եկամուտներով, որը նրա վճարունակ պահանջմունքների բավարարման նախադրյալն է:

Բնակչության կենսամակարդակը բնութագրվում է բազմաթիվ ցուցանիշներով: Ըստ ՄԱԿ-ի մեթոդոլոգիայի՝ բնակչության կենսամակարդակը գնահատելու համար առաջարկվում է հիմնվել ներքոհիշյալ 12 խումբ ցուցանիշների վրա.

1. Ծնելիությունը, մահացությունը և ժողովրդագրական այլ ցուցանիշներ:
2. Կյանքի սանիտարահիգիենիկ պայմանները:
3. Պարենային ապրանքների սպառումը:
4. Բնակարանային պայմանները:
5. Կրթությունը և մշակույթը:
6. Աշխատանքի պայմանները և զբաղվածությունը:
7. Բնակչության եկամուտներն ու ծախսերը:
8. Կյանքի արժեքը և սպառողական գները:
9. Տրանսպորտային միջոցները:
10. Հանգստի կազմակերպումը:
11. Սոցիալական ապահովությունը:
12. Մարդու ազատությունը:

Կենսամակարդակը բնութագրող այս հիմնական ցուցանիշներից բացի առանձնացվում են նաև մի շարք տեղեկատվական ցուցանիշներ, ինչպիսիք են բնակչության մեկ շնչին ընկնող ՆՆԱ-ի և ազգային եկամտի ցուցանիշը, սպառման ծավալը բնակչության մեկ շնչի հաշվով: Այս ցուցանիշները, ըստ ՄԱԿ-ի փորձագետների, ավելի շատ տեղեկատվական են, քանի որ ազգային տարադրամների համադրման դժվարությունները հնարավորություն չեն տալիս տարբեր երկրներում դրանք դարձնել չափակցելի: Սակայն վերջին շրջանում ազգային տարադրամների կուրսի գնահատումը՝ գնողունակության պարիպետի հիման վրա, հնարավորություն է տալիս հնարավորինս հաղթահարել այդ դժվարությունը և բնակչության մեկ շնչին ընկնող ՆՆԱ-ի ծավալը համարել կենսամակարդակը բնութագրող հիմնական տնտեսական ցուցանիշներից մեկը:

Կենսամակարդակի գնահատումը քանակական ցուցանիշներով կամ բացառապես տնտեսական մոտեցմամբ, ունի որոշակի թերություններ, քանի որ ամբողջովին և իրական ձևով չի բնութագրում բնակչության կյանքի պայմանները: Պահանջմունքների բավարարման որակական չափանիշները բնութագրելու համար կենսամակարդակի ցուցանիշին զուգընթաց կիրառվում է նաև **կյանքի որակ** կարեգործիան: Կյանքի որակը նյութական և հոգևոր պահանջմունքների բավարարման աստիճանի այնպիսի գնահատում է, որը ենթակա չէ ուղղակի քանակական չափման և պահանջում է անուղղակի քանակական գնահատման

բարդ եղանակների կիրառում՝ փարբեր քվալիմետրիական (որակը որոշող) սանդղակների հիման վրա: Դրանց են վերաբերում աշխատանքային ժամանակի բովանդակայնության և ազատ ժամանակի գնահատումը, դրանցով բավարարված լինելը, աշխատանքի և կենցաղի հարմարավետության մակարդակը, հագուստի որակը և մոդայնությունը, սննդի որակը և սննդի ընդունման պայմանները, բնակարանի, բնակավայրի և շրջակա միջավայրի, սոցիալական ինստիտուտների գործունեության որակը գիտելիքների, հաղորդակցման, հասարակական-քաղակական ակտիվության որակական մակարդակները:

Բնակչության կենսամակարդակի գնահատումը ժամանակակից փնտրագիտության մեջ կատարվում է նաև **զուտ փնտրեսական բարեկեցության** հայեցակետից ելնելով: Զուտ փնտրեսական բարեկեցությունը գնահատելու համար ՆԱԳ-ն հաշվարկվում է՝ հաշվի առնելով նաև փնային փնտրության ոլորտում ստեղծված արտաշուկայական բարիքների արժեքը, շրջակա միջավայրի պահպանման ծախսերը և ազատ ժամանակը: ՆԱԳ-ի մեջ այս չհաշվառված բաղադրիչների ներառումը կարևոր նշանակություն ունի կենսամակարդակի գնահատման համար, սակայն բոլոր դեպքերում զուտ փնտրեսական բարեկեցության ցուցանիշը պայմանական ու հաշվարկային բնույթ է կրում և պաշտոնապես չի ընդունվում վիճակագրության մեջ:

Կենսամակարդակը բնութագրելիս հարակից կիրառվում է նաև **ապրելակերպ** հասկացությունը: Ապրելակերպ կատարողի առավելագույնը ներկայացնում է մարդու ոչ միայն սոցիալ – փնտրեսական, այլև սոցիալ – հոգեբանական, ազգային, բնապարմական միջավայրը և դրանցով պայմանավորված բազմաթիվ խնդիրներ, մարդու կյանքի ու աշխատանքի պայմաններն ու եղանակները:

Ժամանակակից փնտրագիտության մեջ բնակչության կենսամակարդակը բնութագրող առավել ընդունելի ցուցանիշը **մարդկային զարգացման համաթիվը (ինդեքսը)**, որը հաշվարկվում է ՄԱԿ-ի կողմից և պարբերաբար հրապարակվելով, բնութագրում է ոչ միայն երկրների սոցիալ-փնտրեսական զարգացման մակարդակները, այլև բնակչության կենսամակարդակը: Մարդկային զարգացման կամ հասարակական զարգացման համաթիվը գնահատվում է երեք հիմնական ցուցանիշների միջին համաթվերի հիման վրա.

- ա) ՆԱԳ-ի ծավալը բնակչության մեկ շնչի հաշվով,
- բ) բնակչության կյանքի միջին փնտրությունը,
- գ) կրթության և առողջապահության մակարդակը:

Մարդկային զարգացման համաթիվը, որը գտնվում է 0-1 միջավայրում, փաստորեն բնութագրում է բնակչության կյանքի փնտրեսական ու սոցիալական պայմանների ամբողջությունը: Կյանքի միջին փնտրության ցուցանիշն ինքնին կարող է կենսամակարդակի ամփոփ ցուցանիշ համարվել, քանի որ արագացում է մարդկանց կյանքի ու աշխատանքի պայմանները, նյութական ու հոգևոր բարիքներով ապահովվածությունը, շրջակա միջավայրի բարենպաստությունը և, ընդհանրապես, վկայում է բարեկեցիկ ու անհոգ կյանքի մասին:

15.8. ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ՎԵՐԱԲԱՇԽՄԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՅ ՄՈՏԵՑՈՒՄՆԵՐԸ

Տարերային շուկայական մեխանիզմն իր բնույթով կարող է հանգեցնել փոփոխության խորը անկումների, խրոնիկական գործազրկության և աղքատության մեծ ծավալների: Այս հիմքի վրա XX դարի 40-50-ական թվականներին շատ երկրներում պաշտոնապես ընդունվեց «Բարեկեցության պետություն» հիմնադրույթը, որը անհրաժեշտ էր համարում հասարակության աղքատ խավերի սոցիալական պաշտպանության լայն միջոցառումների անհրաժեշտությունը: Եթե բնակչության սոցիալական պաշտպանվածության համակարգը արևմտյան երկրներում գործում էր դեռևս XIX դարի վերջերին և XX դարի սկզբներին, ապա ԱՄՆ-ում այն արմատավորվեց միայն XX դարի 30-ական թվականների կեսերին: «Բարեկեցության պետություն» ծրագիրը ներառում է ինչպես սոցիալական ապահովագրության ծրագրերը, որոնք վերաբերում են բնակչության բոլոր խավերին, այնպես էլ առավել ապահով ընտանիքների եկամուտների ապահովման միջոցառումների համակարգին (ծերության, հիվանդության ապահովագրությունը, գործազրկության նպաստը, ոչ լիարժեք ընտանիքների երեխաներին, անաշխատունակներին պետական օգնությունը՝ ներառյալ պարենային, կորոններով, բնակարանով ապահովումը և այլ սոցիալական ծառայությունները): «Բարեկեցության պետություն» ծրագրում կարևոր նշանակություն է փոխում փրանսֆերտներին, այսինքն՝ եկամտի մի մասի անհատույց փոխանցումը մեկ այլ անձի: Տրանսֆերտները ձևավորվում են հարկային համակարգի միջոցով բարձր եկամուտներ ունեցող անձանց եկամտի մի մասը պետական բյուջե հավաքագրելու և հոգուր անապահով անձանց վերաբաշխելու ձևով:

«Բարեկեցության պետություն» համակարգի գործունեությունը որոշակի բարդությունների է հանգեցնում, որն արտահայտվում է հետևյալ հանգամանքներով.

- ա) բարձրանում է պետական բյուջեի սոցիալական ծանրաբեռնվածությունը, և մեծանում է բյուջեի պակասուրդը,
- բ) թուլանում են բնակչության աղքատ խավերի աշխատանք փնտրելու խթանները, որովհետև սոցիալական օգնության համակարգը չունի մարդկանց համար անբարենպաստ է դարձնում աշխատանք փնտրելը:

Պարենային կորոնները, միայնակ մայրերի նպաստը, գործազրկության նպաստը սպասվելիք աշխատանքից ոչ պակաս մեծություն են կազմում, ուստի չաշխատելն ավելի ձեռնարկ է դառնում: Այս երևույթի կապակցությամբ փոփոխություններն առաջարկել են կիրառել բացասական եկամտահարկի համակարգը (ԲԵՆ), որը աղքատ ընտանիքներին փրամադրվող դրամական աջակցության միասնական համակարգ է և կարող է փոխարինել նախկին սոցիալական փրանսֆերտների համակարգին:

Բացասական եկամտահարկի էությունն այն է, որ սոցիալական նպաստի երաշխավորված նվազագույն գումար է վճարվում բոլոր նրանց, ում եկամուտը հավասար է զրոյի, այսինքն՝ բացի նպաստից, այլ եկամուտ չունեն: Սոցիալական ապահովության համակարգը կարարելագործելու նպատակով զարգացած երկրներում ձևավորվել է երկու հիմնական մոդել:

ա) բացասական (նեգատիվ) եկամտահարկը,

բ) աշխատանքային գործունեությանն անցնելու խթանումը:

Եթե պոզիտիվ կամ սովորական եկամտահարկի դեպքում բարձր եկամուտներ ունեցող ընտանիքներն են «սուբսիդավորում» կառավարությանը, ապա նեգատիվ եկամտահարկի դեպքում կառավարությունն է սուբսիդավորում այն ընտանիքներին, որոնց եկամուտը ցածր է որոշակի մակարդակից:

Բայց երբ մարդն աշխատանքի է փեղավորվել, և նրա եկամուտը սկսում է աճել, ապա սոցիալական նպաստը պետք է կրճատել աշխատավարձի նկատմամբ որոշակի գործակցով, այսինքն՝ երաշխավորված նպաստի գումարը պակասեցվում է այդ չափով: Դա կարող ենք բացատրել հետևյալ օրինակով. ենթադրենք բացասական եկամտահարկի դրույքը 50% է, և նպաստառուն 1200 դոլար երաշխավորված նպաստից բացի աշխատանքի դիմաց 400 դոլար վարձատրություն է ստացել: Այս դեպքում 400 դոլար վարձատրության նկատմամբ կիրառվում է 50% եկամտահարկ ($400 \times 0,5 = 200$), և այդ 200 դոլարը հանվում է 1200 դոլար նպաստից: Ստացվում է, որ բացասական եկամտահարկի համակարգը կիրառելով՝ ընտանիքի ընդհանուր վաստակը կկազմի 1400 դոլար (400 դոլար աշխատավարձ և 1000 դոլար նպաստ): Եթե աշխատանքային գործունեությունից եկամուտը 2400 դոլար է կազմել, ապա նպաստառուն գրկվում է 1200 դոլար բազային նպաստից, իսկ եթե աշխատանքային վաստակը 2800 դոլար է կազմում, ապա բացասական եկամտահարկը կկազմի 2000 դոլար ($2800 \times 0,5 = 1400$ դոլար, $1200 - 1400 = -200$ դոլար), իսկ ընդհանուր վաստակը կկազմի 2600 դոլար ($2800 - 200$): Այս դեպքում արդեն բացասական եկամտահարկը փոխարինվում է սովորական եկամտահարկով:

Սոցիալական աջակցության համակարգի կիրառման դեպքում խնդիր է առաջանում, թե ինչպես պահպանել աշխատանքի նկատմամբ խթանները: Եթե նպաստի իջեցման գործակիցը չափազանց բարձր լինի, ապա աղքատ քաղաքացուն ձեռնարկ կլինի ստանալ երաշխավորված նվազագույն նպաստը և աշխատանք չփնտրել: Ընդհանուր առմամբ ընտանիքները փարբեր կերպ են արձագանքում բացասական եկամտահարկին՝ կախված այն հանգամանքից, թե որքան է երաշխավորված նվազագույն նպաստի չափը, աշխատանքային վաստակի մեծությունը և նպաստի իջեցման գործակիցը: Վերջինս, ըստ էության, հանդես է գալիս որպես բացասական սահմանային հարկադրույք, կամ նպաստի կրճատման գործակից:

Բացասական եկամտահարկը կարող է արդյունավետ լինել հետևյալ պահանջները բավարարելու դեպքում.

ա) պետք է ավելի շատ ընտանիքներ դուրս բերի աղքատության վիճակից,

բ) պետք է բավականին խթաններ ապահովի աշխատանքային գործունեության համար,

գ) այս ծրագրերի «արժեքը» պետք է չափավոր լինի և չհանգեցնի պետական բյուջեի սոցիալական լարվածությանը:

Դժվար չէ նկատել, որ այս խնդիրները հակասում են միմյանց, հետևաբար հեշտ խնդիր չէ այնպիսի մեխանիզմի մշակումը, որը կրճատի աղքատությունը, միաժամանակ խթանի աշխատանքը և էժան նստի պետության վրա:

Վերը բերված պայմանական օրինակից էլ է երևում, որ բացասական եկամտահարկը այնքան էլ չի խթանում աշխատանքը, հեղուկաբար վերջին շրջանում զարգացած երկրներում մեծ նշանակություն է փոխում աշխատանքային գործունեության անցնելու խթանման ծրագրերին, որոնք այլ կերպ անվանվում են «Նպաստից դեպի աշխատանք» ծրագրեր: Այս ծրագրերի նպատակն է հիմնականում փոփոխություններ կատարել երեխաներ ունեցող ոչ լիարժեք ընտանիքներին նպաստներ փոխադրելու ծրագրում: Դրանով նախատեսվում է նպաստել կրթությանը, պրոֆեսիոնալ պատրաստվածությանը, աշխատանքի փնտրելուն: Աշխատանքով և կրթությամբ զբաղվող նպաստառուներին փոխվում են սուբսիդիաներ՝ երեխաների և փոխադրվող ծախսերի համար:

ÆÝùÝ³ ë ï áõ• Û³ Ý Ñ³ ñó»ñ

1. Ինչպե՞ս կգնահատեք բաշխման հարաբերությունների փոփոխությունը և դերը փոփոխական հարաբերությունների համակարգում:
 2. Որո՞նք են եկամուտների բաշխման լծակները:
 3. Սոցիալական արդյունավետության ի՞նչ փոփոխություններ գոյություն ունեն:
 4. Որո՞նք են հասարակության եկամուտների անհավասարության պատճառները:
 5. Ինչո՞ւ են հակասություններ առաջանում փոփոխական արդյունավետության և սոցիալական արդարության միջև:
 6. Ի՞նչ ենք հասկանում եկամուտների կառուցվածք ասելով, և ինչպիսի՞ն է այն ՏՏ-ում:
 7. Արդյոք բոլո՞ր երկրներում գոյություն ունի աղքատություն:
 8. Ինչո՞վ է սոցիալական կենսանվազագույնը փոփոխվում ֆիզիոլոգիական նվազագույնից:
 9. Դեպի ո՞ր կողմ է շարժվում Լորենցի կորագիծը սոցիալական փոփոխությունները վճարելուց հետո:
 10. Ի՞նչ նպատակով է կիրառվում բացասական եկամտահարկը:
 11. Ո՞րն է եկամուտների քաղաքականության նպատակը:
 12. Ինչի՞ հետևանքով է իրականացվում բնակչության եկամուտների համաթվավորումը:
 13. Որո՞նք են ՏՏ աղքատության հաղթահարման ռազմավարական ծրագրի հիմնական դրույթները:
 14. Ինչպիսի՞ ցուցանիշներով է գնահատվում կենսամակարդակը:
-

ԾՇՍՄ՝ Ի՝ ՄՆ՝ Ե՝ Ժ՝ ԺժժՂժժՄՄ՝՝

Բաշխման հարաբերություններ
Եկամուրների գործառնությանն և
անհատական բաշխում
Պետության սոցիալական
քաղաքականություն
Օգտակարությունը և արդյունա-
վետությունը ըստ Պարետի
Սոցիալական արդարություն
Էզալիտարիզմ
Ուրիլիտարիզմ
Ռոուլսյան կոնցեպցիա
Նասարական բարեկեցության
ռոուլսյան գործառնություն
Եկամուրների բաշխման
շուկայական կոնցեպցիա
Աշխատանքային եկամուրներ
Լորենցի կորագիծ
Ջինիի գործակից

Դեցիլային գործակից (քվինթիլային
գործակից)
Աղքատություն (աղքատության բա-
ցարձակ և հարաբերական գիծ)
Կենսանվազագույն
«Բարեկեցության պետություն»
Սոցիալական փրանսֆերտ
Բացասական եկամտահարկ
Արդյունավետության և
արդարության երկընթրանք
Օուքենի «ծակ դույլ»
Անվանական եկամուրներ
Տնօրինվող եկամուրներ
Իրական եկամուրներ
Եկամուրների ինդեքսավորում
(համաթվավորում)
Եկամուրների քաղաքականություն

ԲԱԺԻՆ III ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Գ Լ ՈՒ Խ 16

ԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԸ ԵՎ ԱԶԳԱՅԻՆ ՆԱՇԻՎՆԵՐԻ ՆԱՄԱԿԱՐԳԸ

16.1. ԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ ՆԱՄԱԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆԸ, ՕՐԻՆԱԶԱՓՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԸ

Նասարակության արժեքային կյանքը ամեն մի առանձին երկրում ընթանում է իր յուրահատկություններով՝ դրսևորելով որոշակի օրինաչափություններ: Յուրաքանչյուր կոնկրետ ժամանակահատվածում արժեքային իր ամբողջության մեջ ներկայացնում է ավելի երկրի պարզական զարգացման նախորդ շրջանների արդյունքը: Դա մի երկարատև ժամանակաշրջան է, որի ընթացքում ամեն մի երկրի ազգային արժեքային չի կարող գերը մնալ հարևան և մյուս երկրներում արժեքի ունեցող երևույթների ազդեցությունից: Այդ է պարզապես, որ ձևավորված բազմաթիվ արժեքային երևույթներ բնորոշ են գրեթե բոլոր երկրներին, թեպետ դրանք իրենց վրա կրում են ավելի երկրի ասփիճանական զարգացման առանձնահատկությունների դրոշմը:

Նման դարձվածքային հիման վրա կարելի է եզրակացնել, որ ցանկացած երկրի ազգային արժեքային համաշխարհային, արաժաշտականային և ավելի երկրի համաարժեքային գործընթացների բացառիկ բարդ փոխգործողության հետևանք է:

Ազգային արժեքային ուսումնասիրում են արժեք գիտություններ՝ արժեքային աշխարհագրությունը, արժեքային պարզությունը, միկրո- և մակրոարժեքայինությունները և այլն՝ յուրաքանչյուրն իրեն բնորոշ հարցերով ու խնդիրներով: Իսկ արժեքայինության արժեքային ազգային արժեքային հետազոտման ժամանակ կիրառում է յուրահատուկ մոտեցում, քանի որ ուսումնասիրման առարկան ամբողջ երկրի ազգային արժեքային համակարգն է: Այն երկրի էկոնոմիկան դիտարկում է որպես արժեքային հարաբերությունների որոշակի կանոններով ասփիճանակարգված օրգանիզմ: Նշանակում է՝ յուրաքանչյուր արժեքային համակարգին հատուկ են արժեքային գործունեության կոորդինացում, սեփականության և արժեքային գործունեության, եկամուտների բաշխման ու վերաբաշխման ձևերի բազմազանություն, անհատական ու հասարակական վերաբարդություն և այլն, որոնք ունեն շար ընդհանուր կողմեր այլ երկրների արժեքայինություններում արժեքի ունեցող նմանապիս գործընթացների հետ: Ինչ վերաբերում է առանձնահատկություններին, ապա դրանք թելադրված

են ոչ միայն փնտրության ազգային մոդելով, այլև փոխադարձ երկրի փնտրության մեջ առաջացող որոշ հարաբերությունների որակական փոփոխություններով: Դրա պարզ ապացույցն է, որ մի շարք ազգային փնտրություններում, բացի շուկայական հարաբերություններից, գոյություն ունեն նաև մանրապրանքային, բնամթերային, անգամ նահապետական փնտրության հարաբերություններ: Այդպես է, օրինակ, ասիական որոշ երկրներում, աֆրիկյան երկրների մեծ մասում և այլն:

Այսպիսով, ազգային փնտրությունը կամ ազգային փնտրության համակարգը ազգային պետության շրջանակներում առաջացած փնտրության հարաբերությունների ամբողջություն է, որը գործում է փոխադարձ երկրի հատուկ որոշակի աստիճանակարգության հիման վրա ձևավորված մեխանիզմով:

Ազգային փնտրության համակարգը վերաբարդրվող բնույթ ունի, և դրա պարզ ու ընդլայնված վերաբարդրության ներքին աղբյուրների հարցը երկրի կենսունակության հիմնական խնդիրներից է: Ներկայումս ազգային փնտրության համակարգի գործունեության համար առանցքային նշանակություն ունեն ինչպես այդ աղբյուրների բացահայտումը, այնպես էլ դրանց օգտագործման դրվածքը: Դրա հետ մեկտեղ առաջանում են նաև այլ կարևոր խնդիրներ, ինչպիսիք են փնտրության լավագույն կառուցվածքի ձևավորումը, սեփականության իրավունքների բաշխման դրվածքը, ֆինանսափնտրության մեխանիզմները, սոցիալական և աշխատանքային հարաբերությունների փոփոխություն, արտաքին աշխարհի հետ կապերի ձևերը, փնտրության կառավարման համակարգը, ազգային փնտրության սահմանների որոշումը և այլն, որոնք և ներկայացնում են «ազգային փնտրություն» հասկացության բովանդակությունը:

Ազգային փնտրության վերաբարդրությունը փնտրության փնտրությունը հետազոտում է նաև հասարակական կյանքի այլ ոլորտների փնտանկությունով, ամենից առաջ՝ մարդկանց կենսագործունեության կացութաձևի հետ կապված: Դա նշանակում է, որ նրա ուշադրության կենտրոնում են նաև հասարակության սոցիալական կառուցվածքի, հասարակության մեջ ընդունվածների և անհատների կենսագործունեության վերաբարդրության կազմակերպական փոփոխություն և այլ հարցեր: Տնտեսական, սոցիալական և քաղաքական ոլորտներում ձևավորվում են ինստիտուտներ, որոնք որոշակի սահմանների մեջ են դնում այդ բնագավառներում առաջացող հարաբերությունները և մեծ չափով օգնում որոշելու ազգային նշանակություն ունեցող փոփոխությունների արդյունավետության մակարդակները:

Ազգային փնտրության համակարգի հետազոտությունը հենվում է ինչպես փնտրության զարգացման ընդհանուր օրինաչափությունների, այնպես էլ դրանց այն ձևափոխումների էության բացահայտման վրա, որոնք կարող են առաջանալ հասարակական կյանքի ոչ փնտրության բաղադրիչների և փոփոխությունների ամփոփության հետևանքով:

Որպես կանոն, ազգային փնտրություններն ունեն նպատակներ, որոնք, ամենից առաջ, ուղղված են երկրի փնտրության և սոցիալական զարգացման միասնականությունը ապահովելու խնդրի լուծմանը: Նպատակներից շատերը փնտրության զարգացման համար անշուշտ ունեն հիմնարար նշանակություն,

ինչպես, օրինակ, ռեսուրսների օգտագործման արդյունավետությունը, ժողովրդի բարեկեցության բարձրացումը և այլն: Բայց կան նաև գույր ազգային փոփոխության հասկացությունից բխող նպատակներ: Այսպես՝

1. Ազգային փոփոխության շրջանակներում առկա են նաև ոչ փոփոխական բովանդակության նպատակներ, որոնք ունեն ազգային պետականություն կառուցելու նշանակություն. օրինակ, փարաժքային ամբողջականության պահպանումը, հուսալի պաշտպանական ներուժի ապահովումը, քաղաքական դիրքերի ամրապնդումը և այլն:
2. Ազգային փոփոխության մրցունակության բարձրացումը, որը, կարելի է ասել, երկրի փոփոխական և մյուս նպատակների խտացված դրսևորումն է:
3. Տնտեսական անվտանգությունը կամ պաշտպանվածությունը, որն ազգային փոփոխության համար ունի շարք մեծ կարևորություն: Դրա բաղադրիչներից կարելի է առանձնացնել պարենային, գիտաբեխնիկական, ֆինանսական, ռազմաարդյունաբերական ուղղությունները, որոնք կարող են կանխարգելել արտաքին անցանկալի գործոնների բացասական ազդեցությունները:
4. Կարևոր է նաև հասարակության զարգացման հաջորդականության կամ ժառանգականության նպատակը, որը թույլ է տալիս պահպանել ու զարգացնել սոցիալ-մշակութային արժեքները. այսինքն՝ գալիք սերունդներին ի՞նչ ժառանգություն է թողնվելու:

Ելնելով երկրի ժողովրդագրական, աշխարհագրական, փարաժքային և այլ առանձնահատկություններից, կարող են լինել նաև ազգային փոփոխության այլ նպատակներ: Ընդհանուր առմամբ, ազգային փոփոխության նպատակները օրգանական կապի մեջ են այն խնդիրների հետ, որոնք առաջանում են փոփոխության առանձին ոլորտներում ու հատվածներում: Դրանք բնորոշ են հատկապես փոփոխության մասնավոր հատվածին, դրա առանձին ճյուղերին ու ձեռնարկություններին, որոնք առաջին հայացքից կտրված են միմյանցից, մինչդեռ իրականում իրենց կապերով ու կախվածությամբ ներկայացնում են ամբողջ ազգային փոփոխությունը:

Ժամանակակից ազգային փոփոխությունները սոցիալական կարգավորման կողմնորոշում ունեցող փոփոխություններ են, կողմնորոշում, որը սկսել է ձևավորվել, մեկուկես հարյուրամյակ առաջ և դեռ չի ավարտվել: Ինչ վերաբերում է ազգային փոփոխություններն ուսումնասիրող գիտությանը, ապա դա էլ է ունեցել իր ձևավորման ու զարգացման շրջանները: Այսպես, XIX դարի վերջերին ձևավորվեց շուկայական սուբյեկտների՝ ֆիրմաների, փնային փոփոխությունների շուկայական վարքի փոփոխությունը՝ առանձին վերցրած շուկաներում: Այդ փոփոխությունը փաստորեն ուրվագծեց այն սահմանները, որպեսզի գործելու էր ամբողջ փոփոխության մասնավոր հատվածը կամ բիզնեսը, որը և շուկայական փոփոխության հիմնային ու զանգվածային սոցիալական հենարանն էր: Դա միկրոփոփոխազդեցության ձևավորման ժամանակաշրջանն էր, որն ազդարարեց ընդհանուր փոփոխազդեցության զարգացման որակական նոր փուլի սկզբնառիկը:

Միկրոփոփոխազդեցությունը առանձին արտադրողների և սպառողների

անհատական վարքերի դրսևորումները քննարկեց շուկայական ընդհանուր փրամաբանության փեսանկյունով, այն է՝ ելնելով դրանց գործունեության արդյունավետության հարկանիշից՝ հիմնավորվեց, որ շուկայի սուբյեկտներից յուրաքանչյուրը ձգտում է սրանալ առավելագույն գույք օգույր: Դրանով փնտեսագիտությունը դադարեց հղում կատարել վերացական մարդու վերացական առաքինություններին և շրջվեց դեպի երկրային, իրական մարդը՝ եկամույր, օգույր սրանալու առօրեական ցանկություններով օժտված անհատը, որին Ադ. Սմիթն անվանել է **փնտեսական մարդ**:

Նասարական փնտեսական կյանքի հեղափոխական զարգացումը ցույց տվեց, որ միկրոփնտեսագիտությունը, որպես փեղային շուկաների վրա հենված փնտեսության խնդիրներն ուսումնասիրող փեսություն, չէր կարող հիմնավոր բացատրություններ տալ այդ շուկաների միջև առաջացող բազմաթիվ պարադոքսալ փեսանքային կապերի ու, դրանցով պայմանավորված՝ փնտեսական գործունեության համընդհանուր հարցերին: Խնդիրն այն է, որ միկրոփնտեսագիտության հեղափոխական շուկայական մեթոդներով հնարավոր չէր բացատրել համափնտեսական գործընթացների բնույթը, որոնք գնալով ավելի ու ավելի լուրջ հարցեր էին առաջադրում, հեղափոխական հերթափոխը էր ընդլայնել շուկայական փնտեսության թե՛ հեղափոխական սահմանների և թե՛ ուսումնասիրման մեթոդների շրջանակները:

Ազգային փնտեսությունները սրանում էին համակարգված բնույթ, որը պահանջում էր ստեղծել շուկայական հարաբերությունների ուսումնասիրման նոր մեթոդաբանություն և մոտեցումներ՝ փնտեսությունը որպես մեկ ամբողջական համակարգ հեղափոխելու համար: Պահանջվող նոր փեսության ստեղծման և ձևավորման գործում ծանրակշիռ ներդրում կատարեց Ջ.Մ. Բեյնսը, որի փեսական հեղափոխությունները հիմք ծառայեցին մակրոփնտեսագիտական փեսության ձևավորման համար, փեսություն, որը դիտարկում է փնտեսության զարգացման օրինաչափությունները որպես մեկ ամբողջական մակրոշուկային բնորոշ որակներ:

Մակրոփնտեսագիտության փեսությունը, այսպիսով, դարձավ ընդհանուր փնտեսագիտության առավել բարդ և, դրա հետ մեկտեղ, կարևոր բաժին, որի փարքեր դպրոցների դրույթների իմացությունը լայն առումով կարելի է ընդունել որպես հասարակական փնտեսական կյանքի մշակույթի, փնտեսագիտական կրթության չափորոշիչ: Պատահական չէ, որ մակրոփնտեսագիտությունը, ինչպես և միկրոփնտեսագիտությունը, ուսումնական ծրագրերում առանձնացված են որպես ինքնուրույն դասընթացներ:

Տնտեսագիտության ընդհանուր փեսության շրջանակներում մակրոփնտեսագիտությունը ազգային փնտեսությունը քննարկում է ագրեգացված փնտեսական ցուցանիշների օգնությամբ: Որպեսզի այդ ցուցանիշները համակարգվեն և ներկայացնեն ազգային փնտեսության պատկերը, անհրաժեշտ է բացահայտել դրանց միջև գոյություն ունեցող փոխկապակցություններն ու փոխկախվածությունները: Շենք դա էլ մակրոփնտեսական հեղափոխական առարկան է:

Ժամանակակից փնտեսագիտական փեսական հեղափոխություններում չկա միկրո- և մակրոփնտեսագիտությունների խիստ սահմանազատում, ընդհակառակը, նկատվում է դրանց ինքնադիպ ներթափանցման մոտեցում: Դա ավել-

լի հեղափոխություն է դարձնում ազգային անվտանգության ուսումնասիրությունը, բայց և այնպես պետք է ընդգծել, որ մակրոտնտեսագիտության հեղափոխության որոշ հիմնախնդիրներ համարվում են ազգային անվտանգությանը բնորոշ տնտեսական հասկացություններ, որոնցից հարկ է առանձնացնել զբաղվածությունը, ազգային եկամուտը, գործարար ցիկլը (պարբերաշրջանայնությունը), արժեզրկումը, տնտեսական աճը և այլն:

Արդի շուկայական տնտեսությունը առանձին շուկաներից կազմված համակարգ է: Այդ բազմազանությունից Ջ.Մ. Քեյնսը առանձնացրել է չորսը՝ բարիքների (ապրանքների), աշխատանքի, փողի և արժեթղթերի շուկաները: Դրանցից յուրաքանչյուրը ազգային տնտեսության շրջանակներում ունի հատուկ տեղ և դեր՝ իրականացնելով ընդգծված գործառնություններ: Նշված շուկաների միջև հասարակարկ փոխադարձ կապերը ազգային տնտեսության մոդելների բաղկացուցիչ տարրերն են, և իրենց հավաքական ամբողջությամբ ձևավորում են տնտեսության շարժման համապատասխան մեխանիզմը, որը, բացի վերը նշված միկրոշուկաներում առաջացող հարաբերություններից ու կապերից, իր մեջ ներառում է նաև ազգային տնտեսությանը բնորոշ հետևյալ պարամետրերը:

- Ֆիրմաները, տնային տնտեսությունները պետությանը հարկ են վճարում, իսկ պետությունը վերջիններիս ֆինանսական օգնություն է տրամադրում (դոմագիաներ, տրանսֆերտներ և այլն),
- Ֆիրմաներն իրենց եկամուտների մի մասի հաշվին ներդրումներ են կատարում, որոնք դառնում են առաջարկի նյութական հիմք, իսկ տնային տնտեսությունները խնայում են եկամուտների մի մասը, և դա էլ ապագա պահանջարկի հիմք է դառնում,
- պետությունն իր եկամուտների (բյուջեի) մի մասն օգտագործում է տնտեսության արտաշուկայական հարվածների ֆինանսավորման համար (գիտություն, կրթություն, առողջապահություն, պաշտպանություն և այլն),
- պետությունը ֆինանսատնտեսական կապերի մեջ է արտաքին աշխարհի հետ:

Ազգային տնտեսության հեղափոխությունների ժամանակ կիրառվում են երկու համակարգեր՝ մաթեմատիկական և հաշվեկշռային:

Ազգային տնտեսության հիմնական չափորոշիչներն ունեն քանակական որոշակիություն, և դրանց որոշման բարդությունը պահանջում է կիրառել հեղափոխական մաթեմատիկական մեթոդներ, որի ժամանակ բացահայտվում են իրական տնտեսական կապերի, համախմբված փոփոխականների գործառնության կախվածությունները:

Տնտեսության զարգացման բնական վիճակ է համարվում նրա ճյուղերի, հարվածների հավասարակշռությունը, որն իրական կյանքում հաճախ չի պատահում: Այնուամենայնիվ, ազգային տնտեսությունը ձգտում է հավասարակշռության: Ներառված, հեղափոխական հաշվեկշռային մեթոդը հնարավորություն է ընձեռում բացահայտել տնտեսական համամասնությունները հիմնական ցուցանիշների միջև. այն է՝ արտադրության և սպառման, եկամուտների և ծախսերի, ամբողջական պահանջարկի ու ամբողջական առաջարկի և այլն:

Իրոք, առանձին ձեռնարկությունների, ճյուղերի և փնտեսության հափշտակության ժամանակավոր անհավասարակշռությունը ապահովում է կան արտադրողի, կան սպառողի գերակայություն, մինչդեռ ազգային փնտեսության համար նման անհավասարակշռությունը, որպես կանոն, դրական լինել չի կարող: Դա կան թերարտադրություն է, կան էլ գերարտադրություն, և երկու դեպքում էլ հասարակությունը կորուստներ է ունենում:

Ցանկացած երկրում գործում են փասնյակ, անգամ հարյուր հազարավոր փոխադարձաբար կապված ֆիրմաներ, որոնք իրենց ամբողջության մեջ կազմում են «ազգային» կամ «ժողովրդական» միասնական փնտեսություն: Ահա այդ ազգային փնտեսության վիճակը գնահատելու համար առաջին հերթին անհրաժեշտ է «գումարել» փնտեսավարող առանձին սուբյեկտների գործունեության արդյունքները: Տնտեսագիտության մեջ այդ գործողությունն անվանում են «ազդեցացում» (համախմբում): Արդյունքում ստացվում է, թե ազգային փնտեսության կամ հասարակության մասշտաբով ինչ քանակի արդյունքներ ու ծառայություններ են արտադրվել, ինչ ծավալի ընդհանուր ծախսեր են կատարվել, որքան համախառն եկամուտներ են ստացվել, գների ինչ մակարդակ է ձևավորվել և այլն: Այլ կերպ ասած՝ առանձին սուբյեկտների փնտեսական գործունեության արդյունքների համախմբումը թույլ է տալիս ստանալ հասարակության փնտեսական ամբողջ գործունեությունը բնութագրող վիճակագրական համազգային ցուցանիշներ, որոնցից հիմնականներն են.

ա) համախառն ազգային արդյունքը (ՆԱԱ),

բ) համախառն ներքին արդյունքը (ՆԱԳ),

գ) զուտ ներքին արդյունքը (ԶՆԱ),

դ) ազգային եկամուտը (ԱԵ),

ե) անձնական փնտրինվող եկամուտը և այլն:

Համախառն ազգային արդյունքը (ՆԱԱ) մեկ տարվա ընթացքում երկրի տարածքի ներսում և երկրից դուրս փոխադրված երկրի քաղաքացիների կողմից արտադրված վերջնական սպառման ապրանքների ու ծառայությունների ծավալի շուկայական արժեքն է:

Համախառն ներքին արդյունքը (ՆԱԳ) մեկ տարվա ընթացքում փոխադրված երկրի տարածքում արտադրված վերջնական սպառման ապրանքների ու ծառայությունների ծավալի շուկայական արժեքն է:

Զուտ ներքին արդյունքը (ԶՆԱ), ազգային եկամուտը (ԱԵ) և անձնական փնտրինվող եկամուտը մակրոցուցանիշները ըստ էության ամանցյալ բնույթ ունեն, քանի որ դրանց էությունն ու մեծությունները պայմանավորված են ՆԱԱ-ի մեջ մտնող ապրանքների ու ծառայությունների այն մասի համախառն արժեքով, որոնք փոխադրված բնակչության կողմից չեն յուրացվում ու սպառվում: Այսպես, ԶՆԱ-ն ցույց է տալիս ապրանքների ու ծառայությունների արտադրության, այսպես ասած՝ զուտ կամ մաքուր ծավալը, որը որոշելու համար ՆԱԱ-ի արժեքից հանվում է արտադրության միջոցների մաշվածքի արժեքը՝ ամորփիզացիան: Ազգային եկամուտը փնտեսավարող բոլոր սուբյեկտների կամ արտադրության բոլոր գործոնների սեփականատերերի ստացած եկամուտն է, որը որոշելու համար ԶՆԱ-ի մեծությունից հանվում են անուղղակի հարկերը, զու-

մար, որը չեն կարող օգտագործել անձնական պահանջմունքների բավարարման նպատակով:

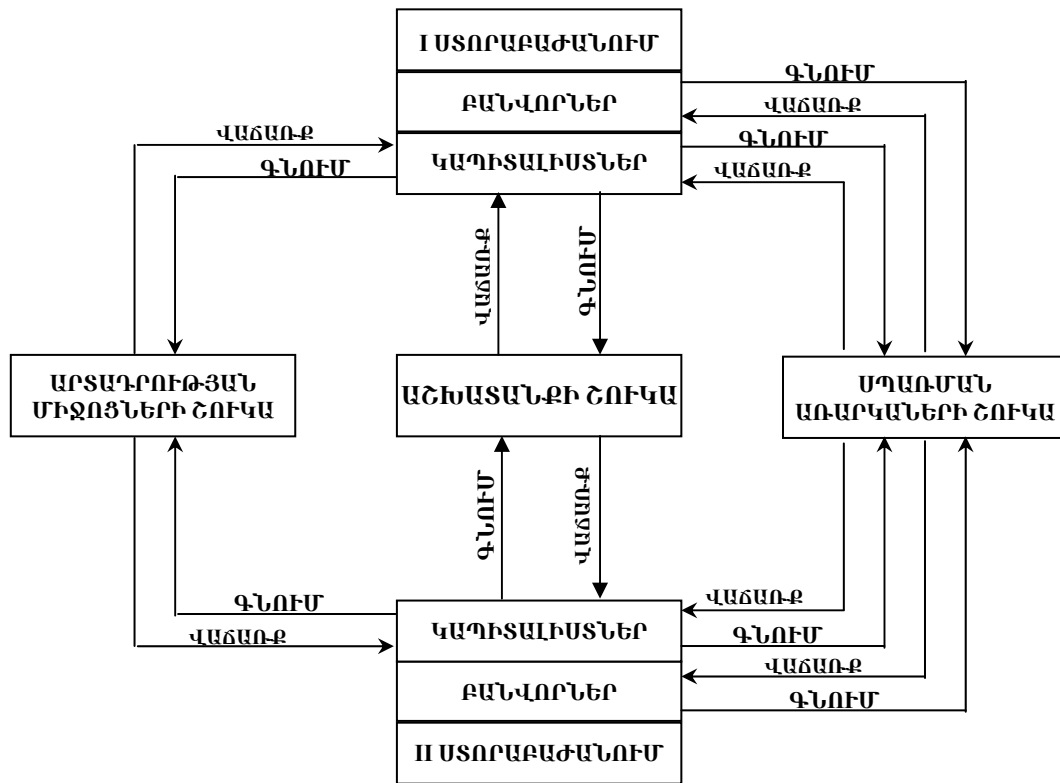
Անձնական փնտրիմովող եկամուտը ցույց է տալիս բնակչության պահանջմունքների բավարարման հնարավոր մակարդակը, որի մեծությունը որոշելու համար ազգային եկամուտից հանվում են շահութահարկը, անհատական բնույթի հարկերը (եկամտահարկ, գույքահարկ, ժառանգության հարկ), սոցիալական ապահովության վճարները, չբաշխված շահույթը, և գումարվում են պետությունից ստացվող փրանսֆերտ վճարները:

Ինչպես տեսնում ենք, նշված մակրոտնտեսական հիմնական ցուցանիշները փոխադարձաբար կապված են, և դրանցից յուրաքանչյուրը բնութագրում է ազգային փնտեսության գործունեությունից ստացված ամբողջական արդյունքների և ծառայությունների արտադրությունն ու օգտագործումը փարբեր մակարդակներով:

16.2. ԱՐԴՅՈՒՆՔԻ, ԵԿԱՄՈՒՏԻ ԵՎ ԾԱԽՍԵՐԻ ՇՐՋԱՊՏՈՒՅՏԸ ԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ

Ազգային փնտեսությունում արտադրված արդյունքը պետք է իրացվի, և այդ փնտեսական երևույթը տեղի է ունենում արդյունքի շարժման միջոցով՝ արտադրությունից շրջանառություն, այնուհետև փնային փնտեսություններ և սպառման ոլորտ: Առաջին անգամ այդ փնտեսական իրականությունն իր ամբողջական տեսքով քննարկել է Ֆր. Քենեն «Տնտեսական աղյուսակներ» (XVIIIդ.) աշխատության մեջ, իսկ մեկ դար հետո, հետազոտելով այդ նույն հիմնահարցը՝ Կ. Մարքսը Ֆր. Քենեի հետազոտության արդյունքները գնահատեց որպես հանճարեղ ներդրումներից մեկը փնտեսագիտության զարգացման մեջ: Մարքսը առավել ամբողջական է ներկայացնում արտադրված ամբողջ արդյունքի իրացման շարժի մեխանիզմը ազգային փնտեսության մասշտաբով՝ էլ ավելի բարձրացնելով այդ հիմնահարցի դասական հետազոտության մակարդակը:

Կ. Մարքսը ազգային փնտեսության նյութական արտադրության ոլորտը բաժանել է երկու խոշոր ստորաբաժանումների՝ արտադրության միջոցների արտադրության կամ առաջին ստորաբաժանում և սպառման առարկաների արտադրության կամ երկրորդ ստորաբաժանում՝ դրանց մեջ ընդգրկելով համապատասխան ճյուղերը: Արտադրված արդյունքը, որին Կ. Մարքսն անվանում է հասարակական ամբողջական արդյունք, շրջանառում է ազգային փնտեսությունում, որի արտադրությանն ու իրացմանը մասնակցում են հասարակության երկու գլխավոր դասակարգերը՝ կապիտալիստներն ու բանվորները: Այդ փնտեսական երևույթը կարելի է ներկայացնել սխեմայի տեսքով.



ê È»Û³ 16.1. Նասարակական ամբողջական արդյունքի շարժը ըստ Կ. Մարքսի

Իհարկե, ազգային փոփոխությունում արտադրված արտադրանքի շարժի մարքայան սխեման պարունակում է բազմաթիվ վերացական դատողություններ, օրինակ, որ հասարակությունը բաղկացած է երկու դասակարգերից, որ արտադրության միջոցները իրենց արժեքը մեկ տարվա ընթացքում փոխանցում են արտադրված արդյունքին, որ փոփոխության մեջ չկան ուրիշ փոփոխվարող սուբյեկտներ ու շուկաներ և այլն: Այնուամենայնիվ, նման դատողությունները կամ պայմաններն ընդունելով կարող ենք պարզ պարկերացում կազմել մակրոմակարդակով ազգային փոփոխություններում արտադրված արդյունքի շարժի մասին:

Նամաձայն ժամանակակից փոփոխագիտության դրույթների, ազգային փոփոխություններում գործում են հազարավոր փոփոխական փոփոխություններ, ֆիրմաներ, ֆինանսական և պետական ինստիտուտներ, փոփոխական գործունեություն իրականացնող արտերկրների գործակալներ: Նրանք իրենց գործունեության ընթացքում ինքնուրույն են որոշումներ կայացնում, բայց և այնպես նրանց որոշումները չեն կարող իրականացվել, եթե դրանք չգտնվեն փոփոխարժեք կապերի ու կախվածության մեջ: Տնային փոփոխությունները հիմնականում որոշում են, թե ինչ քանակի աշխատանք և այլ ռեսուրսներ է պետք վաճառել և որ-

քան ապրանքներ ու ծառայություններ գնել: Ֆիրմաները, որոնք կարող են լինել և՛ փոքր և միջին ձևեր, և՛ մասնավոր, կորպորատիվ ու պետական սեփականության շուկայական սուբյեկտներ, որոշում են որքան աշխատանք ու այլ գործունեություն գնել, որքան ապրանքներ ու ծառայություններ արտադրել ու վաճառել: Պետական ինստիտուտները շուկայի մյուս սուբյեկտների հետ ունեցած փոխհարաբերություններում որոշում են, թե ինչ ֆինանսական աջակցություն պետք է ցուցաբերեն մասնավոր հատվածին, որքան հասարակական բարիքներ արտադրեն, ապրանքներ ու ծառայություններ գնեն, որքան փոխադրվող վճարներ կարարեն և այլն: Նշված բոլոր գործարքները փոխկապված են և գտնվում են փոխադրվողության մեջ, որի արդյունքում ազգային տնտեսությունում ձևավորվում են կայուն օրինաչափություններ:

Ազգային տնտեսության զարգացման մեխանիզմների վրա առանձին տնտեսավարող սուբյեկտների որոշումների ազդեցության բնույթն ու ուղղությունները բացահայտելու համար որոշիչ նշանակություն ունի տնտեսության առանձին հատվածների միջև առաջացող կապերի համակարգի հետազոտությունը: Դրանից պարզվում է, որ շուկայական տնտեսության մեջ արտադրության գործունեությունը տնտեսական տնտեսավարող սուբյեկտները ստանում են եկամուտներ, որոնք այլ սուբյեկտների համար ծախսեր են: Դա հիմնավորում է այն իրողությունը, որ ազգային տնտեսության առանձին սուբյեկտներ իրենց գործունեությամբ կազմում են ամբողջական տնտեսական համակարգ, որտեղ անհատական որոշումները, վերջին հաշվով, դրսևորվում են հավաքական ծախսերի, եկամուտների և ամբողջական արդյունքների տեսքով: Դրա համար ժամանակակից տնտեսագիտությունը ազգային տնտեսություններում արտադրության գործունեության շրջապատյալի հիմնախնդիրը վերլուծում ու բացատրում է որպես արդյունքների, ծախսերի ու եկամուտների շրջապատյալ կամ շարժ:

Ազգային տնտեսության շրջանակներում առանձին տնտեսավարող սուբյեկտների գործունեության արդյունքները, լինեն ծախսեր, եկամուտներ, թե արտադրանք, ներկայացնում են ոչ թե դրանց պարզ մեխանիկական գումարը, այլ նոր տնտեսական երևույթի՝ ազգային տնտեսության վարքագիծը, որը հասկանալու համար անհրաժեշտ է քննարկել շուկայական սուբյեկտների կապերն ու կախվածությունները: Դրա նպատակահարմարությունը բացատրվում է հետևյալ նկարագրումներով.

- ա) այդ կերպ ավելի պարզ ու ակնառու կարելի է ներկայացնել ամբողջ տնտեսության մասշտաբով տեղի ունեցող գործողությունները,
- բ) ընդգծված կերևա, թե որ տնտեսավարող սուբյեկտներն են մասնակցում շրջապատյալին և ինչ տեղ են զբաղեցնում,
- գ) որն է շուկայական ինստիտուցիոնալ կառույցների դերը:

Ազգային տնտեսություններում տնտեսական շրջապատյալը ներկայանում է որպես ռեսուրսների, արդյունքների, ծախսերի և եկամուտների հոսք, որն ապահովում է դրանց փոխանակությունը կամ շարժը շուկայական սուբյեկտների միջև: Ընդ որում՝ որպես պայման պետք է ընդունել, որ փոխանակությունը հավասարակշռված բնույթ ունի: Տնտեսական շրջապատյալի քննարկման ժամանակ տնտեսագիտությունը կիրառում է մեթոդաբանական այնպիսի սկզբունք, ինչպիսին է շարժը պարզից դեպի բարդը: Դրա համար նախ քննարկենք շրջա-

պտույտի ամենապարզ մոդելը, որը հատուկ է այնպիսի փոփոխական համակարգին, որտեղ չկան ֆինանսական շուկա, փոփոխության պետական հատված, արտահանում և ներմուծում, այլ կան միայն փոփոխություններ ու ֆիրմաներ, որոնց փոխհարաբերությունները ներկայացված են ներքոնշյալ գծապատկերում:

Տնտեսություններ	Ֆիրմաներ
Տնտեսությունն են արտադրության գործոններ, այդ թվում՝ աշխատանք, որոնք վաճառվում են ֆիրմաներին	Տնտեսություններից գնում և օգտագործում են արտադրության գործոններ՝ ապրանքներ ու ծառայություններ արտադրելու համար
Ստանում են եկամուտներ ֆիրմաներից՝ վաճառված արտադրության գործոնների դիմաց	Վճարում են փոփոխություններին նրանց կողմից մատակարարված արտադրության գործոնների դիմաց
Եկամուտները ծախսում են ֆիրմաների արտադրած ապրանքներն ու ծառայությունները գնելու համար	Տնտեսություններին վաճառում են ապրանքներ ու ծառայություններ և ստանում եկամուտ

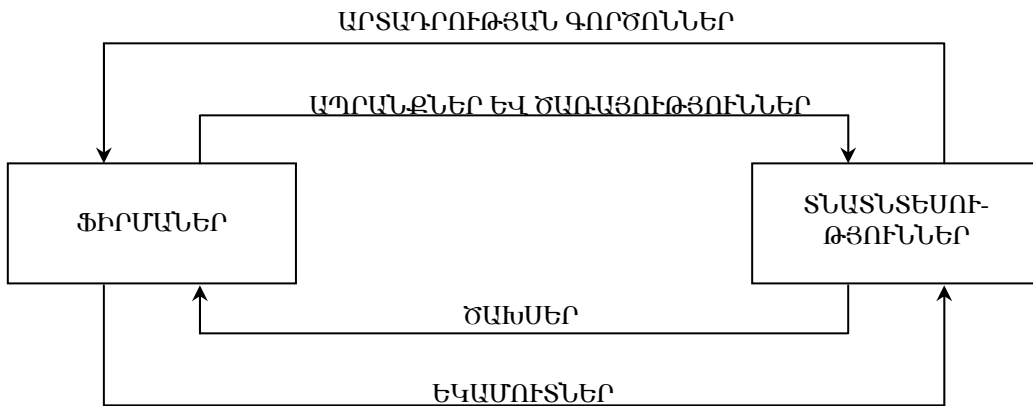
Պ 1³ Գ 3 Ի 1 16.1. Տնտեսությունների և ֆիրմաների փոխհարաբերությունները

Գծապատկերի վերին բոլորից ակնառու է դառնում այն փաստը, որ փոփոխական փոփոխությունները վերջին հաշվով փոփոխում են արտադրության բոլոր գործոնները՝ աշխատանքը, ֆիզիկական կապիտալը և հողը, իսկ ֆիրմաները դրանք օգտագործում են արտադրություն կազմակերպելու համար: Երկրորդ բոլորը վկայում է, որ արտադրության գործոնների փոխարեն փոփոխական փոփոխությունները ֆիրմաներից ստանում են եկամուտներ, հիմնականում աշխատավարձի և շահույթի տեսքով, ապա դրանք ծախսում են ֆիրմաներից ապրանքներ ու ծառայություններ գնելու համար, և ֆիրմաներին դա թույլ է տալիս ստանալ եկամուտ ու վճարել գործոններ գնելու համար:

16.1. Գծապատկերի բովանդակության հիման վրա կարելի է կազմել արտադրության գործոնների, ապրանքների ու ծառայությունների շրջապտույտի մոդելը:

16.2. սխեմայի վերին և ներքին մասերը ներկայացնում են փոփոխական փոփոխությունների փոխհարաբերությունների երկու տարբեր տեսակ: Վերին մասը ներկայացնում է արտադրության գործընթացի փոխհարաբերությունները, իսկ ներքինը՝ թե ինչ ծախսեր են կատարվում ազգային փոփոխությունում, ընդ որում՝ գործոնների և եկամուտների շարժը կատարվում է հակառակ ուղղություններով: Իրականում, նշված փոխհարաբերությունները երկու սուբյեկտների միջև անմիջականորեն չեն տեղի ունենում, այլ միջնորդավորված բնույթ են կրում, քանի որ ազգային փոփոխությունում առանձին գործում են ռեսուրսների շուկան և ապրանքների շուկան: Ուստի եկամուտների և ծախսերի պարզ մոդելը առավել իրական պատկեր կունենա, եթե ցույց տրվի ռեսուրսների և ապրանք-

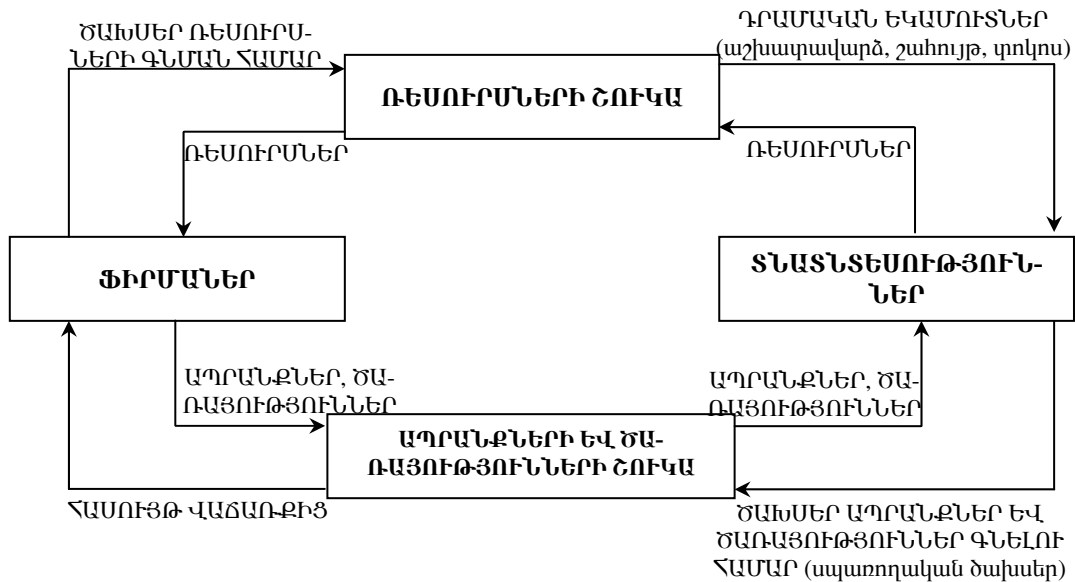
ների շուկաների փեղն ու դերը փնտրասական շրջապատության ընդհանուր կառուցվածքում:



ՃԵՄԱԿ 16.2. Արտադրության գործոնների, եկամուտների և ծախսերի շարժի մոդելը

16.3. սխեմայում պատկերված է արդյունքների, եկամուտների և ծախսերի շարժը, որից պարզ է դառնում, որ փնտրասականությունները նախ ռեսուրսներն ու գործոնները փնտրում են ռեսուրսների շուկա, որպեսզի ֆիրմաները գնում են դրանք: Ֆիրմաները, օգտագործելով ռեսուրսները, արտադրում են վերջնական սպառման բարիքներ ու ծառայություններ, որոնք շարժվում են դեպի ապրանքների ու ծառայությունների շուկա, որպեսզի և փնտրասականությունները գնում են կապարում: Վերջիններս ռեսուրսների շուկայում արտադրության գործոնների վաճառքից եկամուտներ են ստանում, որոնք նրանք վճարում են ապրանքների ու ծառայությունների դիմաց, և այդ գործարքը կապարվում է ապրանքների ու ծառայությունների շուկայում: Ֆիրմաները եկամուտ են ստանում ապրանքների շուկայում վերջնական սպառման ապրանքներն ու ծառայությունները վաճառելուց և ստացած եկամուտն օգտագործում ռեսուրսների շուկայից արտադրության նոր գործոններ գնելու համար: Դա էլ ցույց է տալիս եկամուտների ու ծախսերի շարժի պատկերը ազգային փնտրասական մեջ:

Արտադրության գործոնների գները որոշվում են ռեսուրսների շուկայում, որպեսզի ֆիրմաները պահանջարկ ներկայացնող սուբյեկտներն են, իսկ փնային փնտրասականությունները՝ առաջարկ ներկայացնողները: Սպառողական ապրանքների ու ծառայությունների շուկայում փոփոխվում է շուկայական փնտրասական վերը նշված երկու սուբյեկտների դերերը. փնային փնտրասականությունները պահանջարկ ներկայացնողներն են, իսկ ֆիրմաները՝ առաջարկ: Այսպիսով, ֆիրմաները և փնային փնտրասականությունները հանդես են գալիս երկու շուկաներում էլ, բայց կապարում են տարբեր գործառնություններ: Արդյունքում իրական փեսք են ստանում փնտրասական ռեսուրսների ու դրամական եկամուտների փեղաշարժերը: Դրանք սխեմայում հակառակ ուղղություններով շարժվող հոսքեր են:



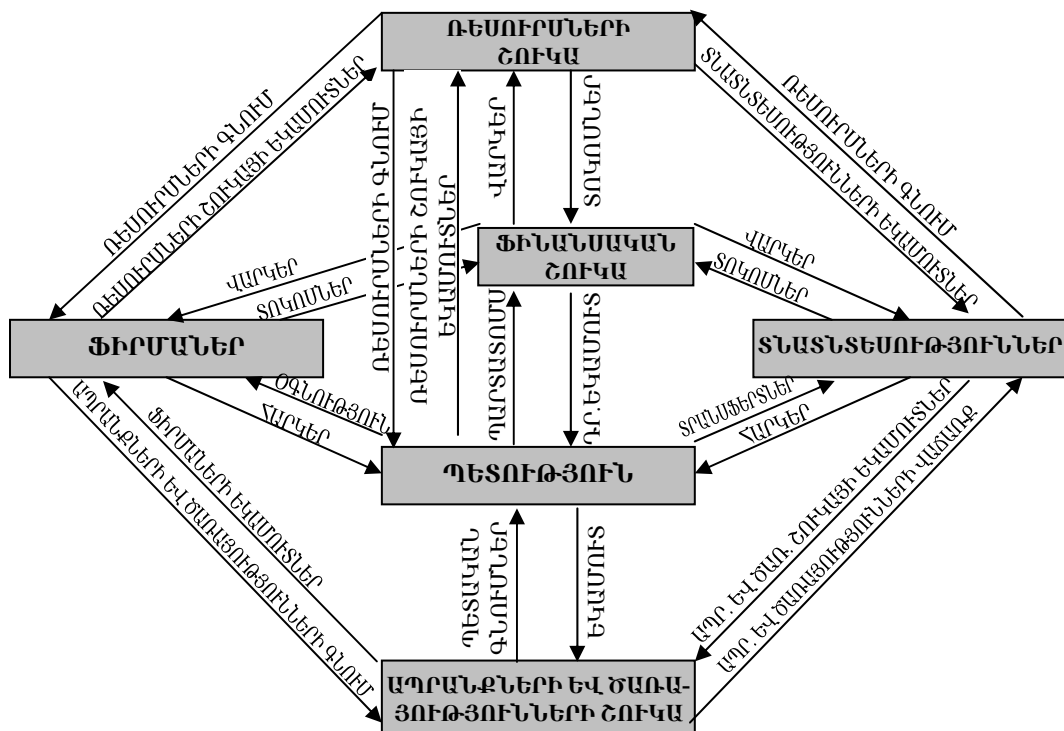
ՃԵՍՏՈՒՄ 16.3. Եկամուտների և ծախսերի շարժի պարզ մոդելը

Ինչպես դասական մոտեցման դեպքում, այսպեղ ևս ընդունվում են որոշակի վերացական պայմաններ, քանի որ ազգային փոխանակության ոչ բոլոր փոխանակական կապերն են արտացոլված, օրինակ՝ պետության փոխանակական գործառույթները, արտաքին փոխանակական կապերը, ֆինանսական ինստիտուտների գործողությունները և այլն: Բացի դրանից, ենթադրվում է, որ փոխանակական փոխանակություններն ու ֆիրմաները լրիվ ծախսում են իրենց եկամուտները, ուրեմն եկամուտների ու ծախսերի գումարային հոսքերը հավասար են, հետևաբար արտադրության, ինչպես և զբաղվածության մակարդակները մնում են անփոփոխ: Այսպիսով, արդյունքների ու եկամուտների շարժի նման վերլուծության նպատակն է բացահայտել, թե արտաքին կամ կողմնակի գործոնների բացակայության պայմաններում ինչպե՞ս է գործում շուկայական մեխանիզմը ազգային փոխանակության մեջ:

Արդյունքների, եկամուտների և ծախսերի իրադրական հոսքի վերլուծությունն ապացուցում է, որ ազգային փոխանակության մեջ փոխանակական բոլոր գործարքներին մասնակցում են նաև ֆինանսական ինստիտուտները, որոնք, որպես կանոն, զբաղվում են ազգային դրամական միջոցների՝ խնայողությունների հավաքագրումով՝ դրանք դարձնելով արտադրության ընդլայնման աղբյուր և ներդրումային գործընթացների իրականացման պայման: Դա բարդացնում է եկամուտների և ծախսերի շրջապտույտի բովանդակությունը, բայց միաժամանակ ցույց է տալիս, թե ինչ դեր ունեն ֆինանսական ինստիտուտները կամ ֆինանսական շուկան իրական փոխանակական կյանքում, երբ ազգային փոխանակության

թյունն իր առջև խնդիր է դնում ապահովել փնտեսական աճ և բարեկեցության բարձրացում:

Ժամանակակից ազգային փնտեսություններն իրենց բնույթով խառը փնտեսություններ են, որտեղ նյութական և դրամական միջոցների շարժին շարժորձուն մասնակցություն է ունենում նաև պետությունը: Պետության մասնակցությունը առաջացնում է բազմաթիվ նոր փնտեսական կապեր ու կախվածություններ, որոնք անմիջական առնչություն ունեն ֆիրմաների, փնային փնտեսությունների և ազգային փնտեսություններում գործող բոլոր շուկաների գործողությունների հետ: Պետությունը թե՛ ռեսուրսների և թե՛ արդյունքների շուկաներում հանդես է գալիս որպես լուրջ մեծածախ գնորդ՝ կարարելով համապարասխան ծախսեր, փոխհարաբերությունների մեջ է մտնում ֆինանսական շուկայի հետ՝ կապված պետական փոխառությունների հետ, իրականացնում է փրանսֆերտ վճարներ, հասարակական բարիքների արտադրություն ու մատակարարում և այլն: Դրանք պահանջում են, որպեսզի պետությունն էլ ունենա համապարասխան եկամուտներ, որոնք գոյանում են հարկերից և այլ աղբյուրներից, որոնք վճարում են փնային փնտեսություններն ու ֆիրմաները: Այդ բոլորի շնորհիվ պետությունը մասնակցում է ռեսուրսների և եկամուտների բաշխման ու վերաբաշխման գործընթացներին՝ նպաստելով փնտեսական ողջ շրջապտույթի կայացմանը: Տնտեսական կյանքում փեղի ունեցող ամբողջ շրջապտույթը համալիր կերպով կարելի է ներկայացնել եկամուտների և ծախսերի շարժի հետևյալ սխեմայի փեսքով.



**Վերջին 16.4. Ռեսուրսների, ապրանքների, եկամուտների և ծախսերի շարժը
ազգային տնտեսությունում**

Ազգային փնտեսությունում նշված կապերն ու կախվածությունները վերջնական չեն. կարող են առաջանալ նոր կապեր, և փնտեսական կյանքն էլ ավելի բարդ բնույթ կստանա: Դա կարելի է նմանեցնել սարդոստայնին, որտեղ կա գլխավոր կամ կանխորոշիչ թել, և որևէ փոփոխություն՝ գլխավոր թելի օգնությամբ արագացվում է ամբողջ սարդոստայնի վրա: Այդպես էլ ազգային փնտեսությունն է, որը կարելի է քննարկել որպես մեկ միասնական մակրոշուկա, որի փարրերը ուղղակի կամ միջնորդավորված՝ կապված են իրար հետ:

Ազգային փնտեսությունը, այսպիսով, գործում է որպես առանձին շուկաների համակարգ, որը թույլ է տալիս իրականացնել բոլոր փնտեսական գործողությունների և դրանց արդյունքների շարժը երկրի մասշտաբով:

16.3. ԱԶԳԱՅԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՅՈՒՅՄՆԻՇՆԵՐԸ

Ազգային փնտեսությունների զարգացման գործընթացների բնութագրման ու գնահատման համար փնտեսագիտությունն օգտագործում է ցուցանիշների մի ամբողջ համակարգ, որն արտահայտում է ազգային կամ հասարակական արդյունքի արտադրության և վերարտադրության ժամանակ առաջացող մակրոփնտեսական հարաբերությունների քանակական ու որակական հարկանիշները: Տնտեսագիտության փնտեսությունն ազգային արդյունքը բնութագրում է որպես ժամանակի կտրվածքում (սովորաբար մեկ տարում) հասարակության կողմից արտադրված արդյունքներ, որոնք հասարակությունը օգտագործում է որպես գործոններ՝ հաջորդ ժամանակահատվածում ավելի մեծ քանակի բարիքներ արտադրելու համար: Նկատի ունենալով այս հանգամանքը, պետք է ընդունել, որ ամեն անգամ հասարակական արդյունքը արտացոլում է ազգային փնտեսության արդյունավետության և հասարակության բարեկեցության մակարդակները:

Ազգային արդյունքի էության, կառուցվածքի և իրացման հարցերը ուշադրության են արժանացել փնտեսագիտության զարգացման որոշակի աստիճանից սկսած, և դա համընկնում է ֆիզիոկրափոփոխության ուսմունքի կամ դասական փնտեսագիտության ծագման ու ձևավորման շրջանին: Այսպես, Ֆր. Քենեն հասարակական արդյունք ասելով նկատի ուներ գյուղատնտեսության ոլորտում ստեղծված արդյունքները, որոնց մի մասը հետագայում վերամշակվում է արդյունաբերողների և արհեստավորների կողմից: Ըստ նրա՝ վերամշակման գործընթացում նոր արդյունք և նոր արժեք չի ստեղծվում, հետևաբար հասարակական արդյունքի արժեքային աճ տեղի չի ունենում:

Ադ. Սմիթը նույնպես անդրադարձել է հասարակական արդյունքի տեսական բովանդակության խնդրին: Նա քննադատել է հասարակական արդյունքի աճի հետ կապված ֆիզիոկրափոփոխության տեսության սահմանափակ բնույթը և եզրակացրել, որ հասարակական նոր արդյունք, հետևաբար և նոր արժեք, ստեղծվում է ոչ միայն գյուղատնտեսության մեջ, այլ նաև նյութական արտադրության մյուս ճյուղերում ևս, հատկապես արդյունաբերության ոլորտում: Ադ. Սմիթի տեսական հիմնարար դրույթներից մեկն էլ այն է, որ աշխատանքը բաժանվում է

արտադրողական և անարտադրողական տեսակների, և դրա վրա է հիմնված այն գաղափարը, որ ամենուրեք, որտեղ ծախսվում է արտադրողական աշխատանք, ստեղծվում է հասարակական արդյունք:

XIX դարում, հենվելով դասական տնտեսագիտության և հատկապես Ադ. Սմիթի ուսմունքի հիմնադրույթների վրա, Կ. Մարքսը զարգացնելով ու խորացնելով այդ դրույթները, մանրամասն ու հանգամանորեն քննարկել է հասարակական արդյունքի ոչ միայն արտադրության, այլև բաշխման ու իրացման հիմնախնդիրները: Ամենից առաջ նա էլ ավելի է հստակեցնում հասարակական արդյունք հասկացության էությունը՝ այն անվանելով հասարակական ամբողջական արդյունք՝ դրան տալով ազգային կամ մակրոտնտեսական բովանդակություն:

XX դարում տնտեսագիտության տեսությունը շարունակում էր զարգանալ. բացահայտվում էին տնտեսական նոր երևույթների էությունը, ինչպես նաև արդեն հայտնի տնտեսական հասկացությունների գործնական դրսևորման ու կիրառման առանձնահատկությունները: Այս հանգամանքը նկատի ունենալով անհրաժեշտ է ընդգծել, որ տնտեսագիտության տեսությունը, սկսած XX դարի կեսերից, հատուկ ուշադրություն դարձրեց հասարակական արդյունք հասկացության տեսական խնդիրներին՝ օգտագործելով **ազգային արդյունք** անվանումը, և դա սկսեց քննարկել առավել ընդհանուր մոտեցմամբ ու մակարդակով՝ որպես մակրոտնտեսական հասկացություն:

Ժամանակակից տնտեսագիտությունը ազգային արդյունք ասելով նկատի ունի հասարակության մասշտաբով ծախսված աշխատանքով ստեղծված բոլոր արդյունքները՝ նյութական, ոչ նյութական, ծառայությունները և այլն: Դրան համապատասխան ազգային արդյունքը բնութագրվում է փաթեթ դրսևորումներով՝ համախառն ազգային արդյունք (ՀԱԱ), համախառն ներքին արդյունք (ՆԱԱ), զուտ ազգային արդյունք (ԶԱԱ) և այլն: Տնտեսագիտության տեսության ժամանակակից բոլոր ուղղությունները գտնում են, որ հասարակական արդյունքի նման դրսևորումներն առավել ճշգրիտ են արտահայտում ազգային տնտեսությունների իրական վիճակը: Նշենք նաև, որ բոլոր դեպքերում և բոլոր պարագաներում առկա է ժամանակի գործոնը, և որպես միավոր ընդունվում է մեկ փարին:

Համախառն ազգային արդյունքը (ՀԱԱ) մեկ փարվա ընթացքում փվյալ երկրին պատկանող արտադրության գործոններով երկրի ներսում և դրսում արտադրված վերջնական սպառման ապրանքների ու ծառայությունների համախառն ծավալի արժեքն է շուկայական գներով: Այս սահմանումից երևում է, որ ՀԱԱ-ն ունի բնաիրային և արժեքային արտահայտություն: ՀԱԱ-ի բնաիրային արտահայտությունը կազմված է.

- ա) բնակչության կամ տնտեսական կազմակերպությունների կողմից սպառված բարիքներից ու ծառայություններից,
- բ) փվյալ փարում չսպառված բարիքներից, որոնք անհրաժեշտ են արտադրության գործընթացի շարունակության ապահովման և պաշարներ ստեղծելու համար,
- գ) պետության կողմից գնված ապրանքներից ու ծառայություններից:

ՆԱԳ-ի արժեքային արտահայտությունը դրա ծավալն է հաշվարկված փվյալ փարվա շուկայական գներով: Ինչպես րեսնում ենք ՆԱԳ-ի բնեղեն կառուցվածքից, այն ամբողջությամբ չի սպառվում փվյալ փարում, կամ դրա մի մասը չի դառնում շուկայական առքուվաճառքի օբյեկտ: Նեփաբար, ՆԱԳ-ի բնորոշման յուրաքանչյուր եզր ունի կարևոր նշանակություն՝ դրա բուն էությունը ճիշտ հասկանալու համար: Այսպես, ՆԱԳ-ի սահմանման մեջ «վերջնական» եզրը նշանակում է, որ փնտեսության մեջ կարող են լինել «ոչ վերջնական» կամ «միջանկյալ» սպառման ապրանքներ ու ծառայություններ, որոնք ՆԱԳ-ի արժեքային արտահայտության մեջ չեն ներառված: Որպեսզի պարզենք, թե դրանք ինչ առանձնահատկություն ունեն, քննարկենք հետևյալ օրինակը:

Ենթադրենք՝ երկրում ամեն փարի արտադրվում է մեկ փեսակի ապրանք՝ կոսպյում, որի արտադրությունն ընդգրկում է հինգ փուլ՝ բրդի, թելի, կտորի, կարելու արտադրությունների և իրացման: Ամեն մի հաջորդ փուլի համար նախորդ փուլի արտադրանքը վերջնական կամ միջանկյալ արտադրանք չէ, հեփաբար վերջնական սպառման համար դեռ պիտանի չէ: Վերջնական սպառման ապրանքի փեսք բարիքն սփանում է շուկայում, հեփաբար ՆԱԳ-ի բնաիրային ծավալում պեսք է ընդգրկված լինի միայն կոսպյումը:

ՆԱԳ-ն, որպես փվյալ փարվա արդյունքներն ընդհանրացնող ցուցանիշ, չի ընդգրկում նաև նախորդ փարիներին արտադրված ու իրացված, սակայն փվյալ փարում վերավաճառված ապրանքներն ու դրանց արժեքները, մինչդեռ վաճառքի ժամանակ առևտրային կազմակերպությունների մաբուցած ծառայությունները մրնում են ՆԱԳ-ի մեջ: Բացի դրանից, ՆԱԳ-ի մեջ չի արտացոլված փնային փնտեսությունների արտադրած արդյունքների այն մասը, որն արտադրվում և սպառվում է փնային փնտեսություններում, օրինակ, օժանդակ փնտեսությունից սփացված արդյունքի մի մասը, փնային փնտեսուհիների աշխափանքով սրեղծված արդյունքները և այլն:

Ցանկացած երկրում կա փնտեսության մի հափված, որփեղ արտադրված արդյունքները, թեն վերջնական սպառման ապրանքներ և ծառայություններ են, այդուհանդերձ չեն մրնում կամ չեն հաշվարկվում ՆԱԳ-ի մեջ, քանի որ հասարակությունը, հանձին պեսության, չունի փեղեկություն փնտեսության այդ հափվածի վերաբերյալ: Դա սփվերային փնտեսությունն է, որի մասին պաշտոնական վիճակագրությունը սփույգ փվյալներ չի ներկայացնում:

Նամախառն ներքին արդյունքը (ՆՆԱ) կարելի է դիփել որպես ՆԱԳ-ի յուրահափուկ արտահայտություն կամ փեսք, քանի որ դա մեկ փարվա ընթացքում երկրի ներսում կամ նրա փարածքում արտադրված վերջնական սպառման ապրանքների ու ծառայությունների ծավալն է՝ հաշվարկված ընթացիկ շուկայական գներով: Դա նշանակում է, որ ՆՆԱ-ի արտադրությանը մասնակցում են փվյալ երկրում գործող փնտեսավարող բոլոր սուբյեկտները՝ անկախ նրանց ազգային պափկանելիությունից և քաղաքացիությունից: Միաժամանակ, հայրենական արտադրողներն էլ արփերկրներում կարող են ունենալ իրենց բաժանմունքները կամ ինքնուրույն սեփական բիզնեսը, որոնց փնտեսական գործունեության արդյունքներն իրացվում են օփար երկրներում, հեփաբար առաջանում են նաև եկամուտներ: Բնական է, որ դրանց թե՛ արտադրանքը և թե՛ եկամուտները այն երկրի ՆԱԳ-ի մեջ են մրնում, որփեղ գփնվում է գլխամասային

կամ «մայր» ֆիրման:

Այսպիսով, ազգային փնտրության մեջ գործում են փնտրասավարդ սուբյեկտների երկու խումբ՝ հայրենական և արտերկրային, որն էլ առաջացնում է ապրանքների, ծառայությունների և եկամուտների շարժ երկրների միջև, ինչպես նաև փարբեր երկրներում այդ խմբերի կողմից կապարած աշխատանքների արդյունքների համադրման անհրաժեշտություն: Քանի որ եկամուտների ինչ-որ բաժին փնտրասավարդ սուբյեկտները փոխադրում են իրենց հայրենիք, ապա փաստորեն առաջանում է փարբերություն ՆԱԳ-ի մեծության և փվյալ երկրի փնտրիման փակ գրնվող համախառն եկամտի իրական մեծության միջև: Ելնելով այդ հանգամանքից, փվյալ երկրի բոլոր փնտրասավարդ սուբյեկտների սրացած սկզբնական եկամուտները հաշվարկելու համար օգտագործվում է նաև **համախառն ազգային եկամուտ (ՆԱԳ)** ցուցանիշը: ՆԱԳ և ՆԱԳ ցուցանիշների սկզբունքային փարբերությունն այն է, որ ՆԱԳ-ն հաշվարկվում է որպես փվյալ երկրում բնակվող փնտրասավարդ սուբյեկտների արտադրած վերջնական արտադրանքների ու ծառայությունների արժեքների գումար, այսինքն՝ կա անմիջական կապ փնտրության իրական հատվածի հետ, իսկ ՆԱԳ-ն հաշվարկվում է որպես երկրի ռեզիդենտների սկզբնական եկամուտների՝ երկրից երկիր շարժի ժամանակ ձևավորված գումարների մեծություն: Քանակական առումով ՆԱԳ-ն և ՆԱԳ-ն փարբերվում են արտերկրներից սրացված սկզբնական եկամուտների վերջնահաշվարկով (սալդո), այսինքն՝ փվյալ երկրի քաղաքացիների՝ արտերկրներում սրացած գործոնային եկամուտների և փվյալ երկրում արտասահմանցիների սրացած գործոնային եկամուտների փարբերությունով: Ըստ էության, ՆԱԳ-ն իր բովանդակությամբ նույնական է ՆԱԳ-ի հետ, և դա հիմք է փվել Ազգային հաշիվների նոր համակարգի հեղինակներին՝ երաշխավորել ՆԱԳ-ի փոխարեն օգտագործել ՆԱԳ ցուցանիշը:

ՆԱԳ-ն և ՆԱԳ-ն, որպես ազգային արտադրության համախառն ծավալի ցուցանիշներ, ունեն մի ընդհանուր թերություն, քանի որ դրանց մեջ արտացոլված է ոչ միայն բնակչության բարեկեցությունը ցույց փվող վերջնական սպառման ապրանքների ծավալը, այլև դրանց այն մասը, որը փվյալ փարում չի սպառվում բնակչության կողմից, որովհետև օգտագործվում է ծախսված արտադրության հիմնական միջոցների փոխհատուցման նպատակով: Դա թույլ չի փալիս իրական պատկերացում ունենալ բնակչության բարեկեցության մակարդակի վերաբերյալ: Ուրեմն ՆԱԳ-ից պետք է հանել ապրանքների այդ ծավալը, մնացածը կկոչվի **զուտ ազգային արդյունք (ԶԱԳ)**: ԶԱԳ-ն ցույց է փալիս փարեկան արտադրանքի այն ծավալը, որը փնային փնտրությունները, ֆիրմաները, պետությունը և արտերկրների գործարարները կարող են սպառել՝ առանց վնաս հասցնելու գալիք փարիների արտադրական հնարավորություններին:

Հասարակության անդամները խիստ շահագրգռված են իրենց սեփական արտադրության գործոնների ու ծառայությունների դիմաց սրացվող եկամուտներով, որոնք օգտագործվել են փվյալ փարում ԶԱԳ արտադրության ժամանակ: Սակայն վերջինիս մեջ կա մի բաղադրիչ, որը փվյալ փարում չի օգտագործվում սպառման նպատակով, հետևաբար չի էլ կարող բարելավել բնակչության բարեկեցությունը: Դա բիզնեսի վրա դրված անուղղակի հարկերն են, որոնք անմիջական կապ չունեն արտադրության գործոնների օգտագործման դրվածքի հետ:

Պետք է նկատի ունենալ, որ երբ պետությունը սահմանում է անուղղակի հարկեր, ապա փնտեսության մեջ ոչ մի փեսակի ներդրում չի կատարվում, ուրեմն փվյալ դեպքում նա չի կարող հանդես գալ որպես ռեսուրս մատակարարող: Դրա համար էլ փնտեսավարող սուբյեկտների եկամուտների հարցի քննարկման ժամանակ պետք է անուղղակի հարկերը հանել ՋԱԱ-ի ծավալից. այդ դեպքում կստանանք նոր մակրոփնտեսական ցուցանիշ՝ **ազգային եկամուտ (ԱԵ):** ԱԵ-ն փնտեսավարող բոլոր սուբյեկտների եկամուտների գումարն է, որը նրանք ստացել են սեփական ռեսուրսների մատակարարումից: ԱԵ-ի ծավալով կարելի է ավելի իրափեսական պարկերացում ունենալ բնակչության սպառման մակարդակի, խնայողության և բիզնեսի կողմից կատարվող կուտակումների հնարավորության ասփիճանի մասին:

Ամփոփելով ազգային փնտեսության վերը քննարկված հիմնական ցուցանիշների միջև եղած օրգանական կապերը, կարելի է ներկայացնել հետևյալ սխեման.

ազգային եկամուտ + անուղղակի հարկեր = գույր ազգային արդյունք + ամորփիզացիա = համախառն ներքին արդյունք + արտերկրներից ստացված սկզբնական եկամուտների սալդո = համախառն ազգային արդյունք կամ համախառն ազգային եկամուտ:

16.4. ՆՆԱ ՆԱԾՎԱՐԿՄԱՆ ՄԵԹՈԴՆԵՐԸ

ՆԱԱ-ն և ՆՆԱ-ն ընդունված է համարել որպես ցանկացած երկրի փնտեսության վիճակը բնութագրող լավագույն ու հիմնական ցուցանիշներ: Ինչպես պարզել ենք, դրանց փնտեսական բովանդակությունների միջև չկան սկզբունքային փարբերություններ, հետևաբար, ՆԱԱ-ի և ՆՆԱ-ի հաշվարկման համար կիրառվում են հետևյալ մեթոդները.

- ա) արտադրական կամ ավելացած արժեքի հաշվարկման մեթոդ,
- բ) ըստ ծախսերի հաշվարկման մեթոդ,
- գ) ըստ եկամուտների հաշվարկման մեթոդ:

Արտադրական մեթոդը պահանջում է կատարել բավական դժվար և ծավալուն հաշվարկներ: Այս մեթոդի էությունն այն է, որ հաշվարկվում է փվյալ արդյունքի արտադրությանը մասնակցող փնտեսավարող բոլոր սուբյեկտների ներդրումները, նրանց կողմից ստեղծված նոր արժեքը, որը նրանք ամեն անգամ միացրել, ավելացրել են իրենց կողմից գնված և օգտագործված նյութերին, կիսաֆաբրիկատներին, որոնց անվանել ենք **միջանկյալ արդյունք:** Փաստորեն, արտադրական մեթոդով ՆՆԱ-ն հաշվարկելիս, փնտեսավարող սուբյեկտների հասությունից պետք է հանել նյութերի, կիսաֆաբրիկատների և օգտագործված մյուս առարկաների գնման ծախսերը: Դա, ըստ էության, վերջնական սպառման արդյունքների շուկայական արժեքի և միջանկյալ արդյունքների արժեքների փարբերությունն է:

Յույց փանք օրինակով:

Ինչպես նշել ենք, ցանկացած վերջնական արդյունքի արտադրություն ընդգրկում է մի քանի փուլ, օրինակ, կոստյումի արտադրությունը (փնն աղյուսակ

16.1.): Բրդի արտադրության գործընթացը Կեդի է ունենում անասնապահական ֆերմայում, և արտադրված բուրդը վաճառվում է մանածագործական ֆիրմային 100 դրամական միավորով: Ընդունենք, որ այս փուլում անասնապահական ֆերման իր փնտրանքային ղուրս, այսինքն՝ շրջանառության ոլորտում ծախսեր չի կատարել, և իր արտադրանքի իրացումից ստացված հասույթը կամ եկամույրը հավասար է բրդի շուկայական գնին:

² ՕձձԵ ³ Ի 16.1.

ՆՆԱ-Ի ՆԱԾՎԱՐԿՄԱՆ ԱՐՏԱԴՐԱԿԱՆ ՄԵԹՈԴԻ ՕՐԻՆԱԿ

Կոստյումի արտադրության և իրացման փուլերը	Արտադրված արդյունքի վաճառքի գինը կամ արժեքը	Միջանկյալ արդյունքի գինը կամ արժեքը	Ավելացված արժեքը կամ ՆՆԱ-ն
Անասնապահական ֆերմա	100	-	100
Մանածագործական ֆիրմա	150	100	50
Գործվածք արտադրող ֆիրմա	200	150	50
Նագուստ արտադրող ֆիրմա	250	200	50
Մանրածախ առևտրի ֆիրմա	300	250	50
Կոստյումի վաճառքի կամ շուկայական գինը	350	300	50
Ընդհանուր արժեքը կամ գների գումարը	1350	1000	-
Ավելացված արժեքը կամ ՆՆԱ-ի մեծությունը	-	-	350

Ստացված հասույթից անասնապահական ֆերման վճարում է աշխատավարձ, ռենտա և ստանում նորմալ շահույթ: Մանածագործական ֆիրման վերամշակում է բուրդը, արտադրում է թել և վաճառում: Նաշվարկը չբարդացնելու համար ընդունենք, որ հաջորդ փուլերում արտադրության գործընթացում, բացի միջանկյալ արտադրանքից, այլ նյութեր, առարկաներ և միջոցներ չեն գնվում, ծախսեր չեն կատարվում: Մանածագործական ֆիրման թելը վաճառում է գործվածք արտադրող ֆիրմային 150 դրամով, ստացված հասույթից հանում է բրդի՝ միջանկյալ արտադրանքի գնման ծախսը, 50 միավորն էլ բաշխվում է աշխատավարձի, ռենտայի, փոկոսի և շահույթի ձևերով: Փաստորեն, թե՛ մանածագործական և թե՛ գործվածք արտադրող ֆիրմաները միջանկյալ արտադրանքի արտադրությանը չեն մասնակցել, հեղուկաբար ամեն անգամ արտադրական նոր փուլի գործունեության արդյունքը կազմում է 50-ական միավոր: Այդ նույն սկզբունքով և փրամաբանությամբ Կեդի են ունենում կոստյումի ու դրա արժեքի արտադրության հաջորդ փուլերը, և կոստյումը վաճառվում է վերջնական սպառողին՝ գնորդին:

Այս մեթոդով ՆՆԱ-ի մեծության հաշվարկման ժամանակ առանցքային հարցն այն է, թե ի՞նչը պետք է ընդունել որպես հիմք՝ ընդհանուր արժեքը, թե՛ վերջնական արդյունքի արժեքը: Ճիշտ պատասխանը մեկն է՝ վերջնական արդյունքի (կոստյումի) արժեքը, որը որոշվում է ավելացված արժեքների գումարով:

րով, որը և կազմում է ԿՎՋ-ի արդյունքի շուկայական գինը: Եթե ՆԱ-ի մեծության հաշվարկի ժամանակ հիմք ընդունենք ընդհանուր արժեքը, ապա վերջնական արդյունքի արժեքի մեջ մտնող նյութի, հումքի և այլ առարկաների արժեքները կհաշվարկվեն կրկնակի, եռակի և այլ անգամներ, ու ՆԱ-ի արժեքը արհեստականորեն կմեծանա: Որպեսզի բացառվի կրկնակի հաշվարկը, և ճիշդ պատկերացում ունենանք ՆԱ-ի մեծության մասին, պետք է ամեն մի ծախս կամ ստեղծված արժեք հաշվարկել մեկ անգամ, և մեր օրինակի ԿՎՋ-ներից կարգվի, որ մեկ կոսպյում արտադրելու ժամանակ իրոք ստեղծվել է 350 միավոր արժեք և ոչ թե 1350: Այսպիսով, ավելացված արժեքը արտադրության և շրջանառության ամեն մի փուլում արտադրված արդյունքի և ծառայության շուկայական գնի և մատակարարներից ֆիրմաների գնած հումքի, նյութերի ու ծառայությունների գների փարբերությունն է:

Ըստ ծախսերի՝ ՆԱ-ի հաշվարկման մեթոդը սերտորեն կապված է նախորդ մեթոդի հետ, քանի որ վերջնական արդյունքներ ու ծառայություններ գնող շուկայական հիմնական սուբյեկտները՝ տնային տնտեսությունները, ֆիրմաներն ու պետությունը, կատարում են որոշակի ծախսեր ՆԱ-ի արտադրության համար: Ըստ ծախսերի մեթոդի՝ ՆԱ-ի հաշվարկումը հենվում է այն ելակետային դրույթի վրա, որ արտադրված արդյունքի արժեքը հավասար է կատարված ծախսերի գումարին: ՆԱ-ի հաշվարկման ծախսային մեթոդի շրջանակներում ծախսերը դասակարգվում են հետևյալ կերպ.

- ա) բնակչության անձնական սպառման ծախսեր (C),
- բ) ֆիրմաների կողմից կատարվող ներդրումային ծախսեր (I),
- գ) պետության կողմից ապրանքների ու ծառայությունների գնման ծախսեր (G),
- դ) գույր արտահանում (NX):

Այսպիսով, նշված ծախսերի ամբողջությունը ներկայացնում է ՆԱ-ի արժեքը կամ փարվա ընթացքում արտադրված արդյունքների ու ծառայությունների շուկայական արժեքը, որը կոչվում է հետևյալ բանաձևային տեսքը.

$$\text{ՆԱ} = C + I + G + NX:$$

Բնակչությունը ծախսեր կատարում է երկարաժամկետ օգտագործման անձնական սպառման ապրանքներ, ինչպես նաև սննդի, հագուստի առարկաներ գնելու և զանազան ծառայությունների դիմաց վճարումների ձևով:

Ֆիրմաներն ամեն փարի ծախսեր են կատարում նոր հումք, նյութեր, մեքենաներ ու սարքավորումներ գնելու, ինչպես նաև արտադրության գործընթացում գործող հիմնական կապիտալի մաշվածքը փոխհատուցելու՝ ամորտիզացիոն հատկացումներ կատարելու ձևով:

Պետությունն իր տնտեսական ու քաղաքական գործունեությունն իրականացնելու համար համապատասխան գնումներ է կատարում աշխատանքի, ապրանքների ու ծառայությունների շուկաներում: Պետությունն իրականացնում է նաև փրանսֆերտ ծախսեր, որոնք անհատույց ծախսեր են (աղքատության, գործազրկության, անապահով ընտանիքների նպաստները և այլն) և կապ չունեն արտադրության այս կամ այն գործոնի ծառայության հետ, հետևաբար ՆԱ-ի մեծության մեջ չեն հաշվարկվում:

Ժամանակակից աշխարհում երկրների ճնշող մասը բաց փնտեսության մոդել է կիրառում, որի շրջանակներում երկրների միջև արտադրության գործոնների ազատ փոխադարձ է կատարվում, հետևաբար, արտահանվում ու ներմուծվում են ապրանքներ ու ծառայություններ, և երկրների արտաքին փնտեսական գործարքներում կարող են առաջանալ եկամուտների ու ծախսերի փոփոխություններ, որոնք ազդում են ՆԱԳ-ի մեծության վրա:

ՆԱԳ-ի հաշվարկը ըստ եկամուտների մեթոդի ենթադրում է հաշվարկել եկամուտների հոսքը փնտեսության մեջ: Դա կարելի է ներկայացնել որպես գործոնային եկամուտների գումար, եկամուտներ, որոնք ստանում են շուկայական փնտեսության սուբյեկտները՝ պետությունը, ֆիրմաները և անհատները փնտեսությունները կամ բնակչությունը: Այս սուբյեկտների եկամուտները ենթարկվում են վերաբաշխման, և ձևավորվում են երկրորդական կամ ածանցյալ եկամուտներ: Նկատի ունենալով այդ օրինաչափ հանգամանքը, նշենք փնտեսության մեջ ձևավորվող եկամուտների առավել հիմնական փասակները.

1. Վարձու աշխատողներին վճարված ընդհանուր աշխատավարձը, որը եկամուտների մեջ իր փասակարար կշռով ամենամեծն է:
2. Ձեռնարկատերերի, ֆիրմաների, բաժնեմեծերի և ընկերությունների շահույթը:
3. Ռենտային եկամուտները, որոնք ստացվում են արտադրության գործընթացի մեջ հողի, գույքի, կապիտալի ներգրավման հետևանքով և որոնց փերերը այդ եկամուտներն ստանում են արտադրության գործընթացին անմիջականորեն չմասնակցելով:
4. Վարկի դիմաց ստացվող փոկոսներ:
5. Մանր ձեռնարկությունների, փոքր մասնավոր ձեռնարկությունների, կամ, այլ կերպ ասած՝ չկորպորացված ձեռնարկատիրական հատվածի ստացած եկամուտը կամ շահույթը:
6. Պետության եկամուտները, որոնք գոյանում են վերը նշված եկամուտներից գանձվող ուղղակի և անուղղակի հարկերից:

ՆԱԳ-ի հաշվարկման նշված մեթոդներից առավել հաճախ օգտագործվում են արտադրական և ըստ ծախսերի հաշվարկման մեթոդները, ինչը պայմանավորված է առավել հուսալի ու արժանահավասար փոխկապակցված բազայի առկայությամբ:

16.5. ԱՆՎԱՆԱԿԱՆ ԵՎ ԻՐԱԿԱՆ ՆԱԳ

ՆԱԳ-ի մեծությունը, որպես ազգային փնտեսության գնահատման հիմնական ցուցանիշ, հաճախ դժվար է լինում ճիշտ հաշվարկել, քանի որ ՆԱԳ-ն միաժամանակ դրամական, ժամանակային և քանակական հատկանիշներով օժտված ցուցանիշ է: ՆԱԳ-ի հաշվարկման սկզբնական փոփոխությունները փնտեսության հիմնական սուբյեկտների կողմից իրականացրած վաճառքի ծավալների մասին եղած փոփոխությունն է: Սակայն այդ ցուցանիշներն արագացում են փոփոխվել փոփոխվող իրավիճակին հարույժ երկու փոփոխությունները. այն է՝ ապրանքների արտադրության ու ծառայությունների քանակների և

դրանց գների մակարդակի փոփոխությունները, որոնք մեծ ազդեցություն են գործում ինչպես ՆԱ-ի ֆիզիկական ծավալի, այնպես էլ արժեքային մեծության, հետևաբար՝ ազգային փոփոխության շարժընթացի վրա: ՆԱ-ն միաժամանակ բնակչության կենսամակարդակը բնութագրող ցուցանիշ է, և վերը նշված հանգամանքներից առավել կարևոր են դառնում ՆԱ-ի ֆիզիկական ծավալի ու դրա կառուցվածքում կապարված փոփոխությունները, որոնք ցույց կտան հասարակության անդամների պահանջմունքների բավարարման աստիճանում կապարվող շարժը:

ՆԱ-ի ցուցանիշը հաշվարկելիս շար հաճախ առաջանում է մի յուրահատուկ իրավիճակ. փարբեր փարիների վիճակագրական ու ֆինանսական տվյալների հիման վրա այդ հաշվարկները կատարելիս օգտվում են տվյալ տարվա գների մակարդակից: Այդ հանգամանքը խանգարում է պարզել, թե ՆԱ-ի փոփոխությունը որքանով է պայմանավորված արտադրության ծավալների փոփոխությունով և որքանով՝ գների փոփոխությունով: Օրինակ, եթե ՆԱ-ն աճել է 10%-ով, ապա դժվար է որոշել, թե այդ աճը ֆիզիկական ծավալների 10% աճի, գնաճի (ինֆլացիայի) 10% աճի, թե՛ այդ երկուսի ազդեցության հետևանք է: Սա լուրջ փոփոխական հիմնախնդիր է, որի լուծումը պահանջում է ՆԱ-ի արժեքային ցուցանիշի այնպիսի ճշգրտում, որպեսզի ստույգ արտացոլվի ՆԱ-ի ֆիզիկական ծավալի փոփոխությունը, հետևաբար՝ բնակչության բարեկեցության փաստացի աստիճանը:

Այս դարողությունները հիմք են տալիս քննարկելու **ՆԱ-ի մակարդակ** հասկացությունը և լուծել ՆԱ-ի անվանական ու իրական մեծությունների խնդիրը:

Անվանական ՆԱ-ն, ինչպես գիտենք, տվյալ տարում արտադրված ապրանքների ու ծառայությունների արժեքն է հաշվարկված շուկայական ընթացիկ գներով: Այսպիսով, անվանական ՆԱ-ի մեծության վրա հիմնական ազդող գործոնը գների մակարդակն է, որը, որպես կանոն, ամեն փարի փոփոխվում է, հետևաբար՝ շուկայական ընթացիկ գների փոփոխության ազդեցությունը որոշելու և չեզոքացնելու համար պետք է հաշվարկել մեկ ընդհանուր ցուցանիշ, որը թույլ կտա համադրել փարբեր փարիների փոփոխական գործունեության արդյունքները: Այդ ցուցանիշը սպառողական գների համաթիվն է (ՄԳՆ), որի հաշվարկման համար անհրաժեշտ է կատարել հետևյալ գործողությունները.

- ա) որոշել սպառողական զամբյուղի կառուցվածքը, այսինքն՝ ամենից հաճախ օգտագործվող ապրանքների ու ծառայությունների անվանացանկը,
 - բ) սահմանել բազիսային ժամանակահատված կամ փարի,
 - գ) որոշել սպառողական զամբյուղի գինը ընթացիկ տարվա շուկայական գներով,
 - դ) որոշել սպառողական զամբյուղի գինը բազիսային տարվա շուկայական գներով,
 - ե) հաշվարկել սպառողական ապրանքների գների համաթիվը, որը ցույց կտա, թե ինչպես են փոխվել գները այդ ժամանակահատվածում:
- ՄԳՆ-ի հաշվարկը կատարվում է հետևյալ բանաձևով.

$$\text{ՍԳՀ} = \frac{\text{սպառողական զամբյուղի գինը ընթացիկ տարվա շուկայական գներով}}{\text{սպառողական զամբյուղի գինը բազիսային տարվա շուկայական գներով}} \times 100\% :$$

ՍԳՀ-ն կարող է ունենալ թվային երեք արտահայտություն.

ա) հավասար է 100%-ի, ինչը նշանակում է, որ քննարկվող ժամանակահատվածում գները մնացել են անփոփոխ,

բ) բարձր է 100%-ից, ուրեմն ընթացիկ գները բազիսային տարվա գների համեմատ բարձրացել են,

գ) ցածր է 100%-ից, այսինքն՝ տվյալ ժամանակահատվածում տեղի է ունեցել գների իջեցում:

ՍԳՀ-ն հաշվարկելուց հետո կարելի է որոշել ՆԱ-ի իրական ծավալը կամ իրական ՆԱ-ն հետևյալ բանաձևով.

$$\text{Իրական ՆԱ} = \frac{\text{անվանական ՆԱ}}{\text{ՍԳՀ}} \times 100\% :$$

Այսպիսով, իրական ՆԱ-ն տվյալ տարվա անվանական ՆԱ-ն է՝ հաշվարկած բազիսային տարվա գներով:

ՍԳՀ ցուցանիշի հետ մեկտեղ ՆԱ-ի ծավալների փոփոխության արժեքային մեծությունը որոշելու համար օգտագործվում է նաև դիֆլյատոր ցուցանիշը: ՍԳՀ-ի ցուցանիշը կիրառվում է այն դեպքերում, երբ անհրաժեշտ է պարզել՝ ա) սղածի ազդեցության աստիճանը ՆԱ-ի վրա՝ համեմատելով ընթացիկ և բազիսային տարիների գների մակարդակները, բ) մակրոտնտեսական գործառնության փոխկապվածությունները, օրինակ, երբ քննարկվում են ամբողջական պահանջարկը և ամբողջական առաջարկը՝ որպես գների մակարդակի գործառնություններ:

Դիֆլյատոր ցուցանիշը կիրառվում է, երբ անհրաժեշտ է կարարել անվանական մեծությունների վերահաշվում և որոշել իրական պարկերը: ՆԱ-ի դեֆլատորի գործակիցը հաշվարկվում է հետևյալ բանաձևով.

$$\text{ՆԱ դեֆլատոր} = \frac{\text{անվանական ՆԱ}}{\text{իրական ՆԱ}} :$$

Պետք է նկատի ունենալ, որ դիֆլյատորը, ըստ էության, ցույց է տալիս սպառողական և ներդրումային նշանակության առավել լայն շրջանակի արդյունքների ու ծառայությունների գների փոփոխությունները և արտացոլում ոչ միայն սոսկ գների, այլև արտադրության կառուցվածքի փոփոխությունները: Ներկաբար, դա չի համընկնում կամ հավասար չէ ՍԳՀ-ի, որը բնութագրում է, իր կառուցվածքով գրեթե անփոփոխ, սպառողական զամբյուղում ներգրավված ապրանքների ու ծառայությունների գների փոփոխությունը:

16.6. ԱԶԳԱՅԻՆ ՆԱՇԻՎՆԵՐԻ ՆԱՄԱԿԱՐԳԸ

Ժամանակակից շուկայական փոփոխություններում տեղի են ունենում անթիվ-անհամար փոփոխական գործառնություններ: Այսպես, ձեռնարկությունները հումք և նյութեր են ձեռք բերում, թողարկում են փաթափեցվող արդյունքներ, աշխատավարձ են վճարում, բանկերի հետ հարաբերություններ են հաստատում, ներդրումներ են կատարում և այլն: Բացի ձեռնարկություններից, փոփոխական գործառնություններին մասնակցում են նաև փոփոխավարող այլ սուբյեկտներ, ինչպիսիք են ֆինանսական կազմակերպությունները (բանկեր, ներդրումային հիմնադրամներ, ապահովագրական ընկերություններ), պետական կառավարման օրգանները, փոփոխական փոփոխությունները և բազմազան ու բազմաթիվ ոչ առևտրային կազմակերպությունները (արհմիություններ, քաղաքական ու կրոնական միավորումներ) և այլն: Սրանք նույնպես ներգրավված են ապրանքների ու ծառայությունների հետ կապված բազմապիսի գործառնությունների մեջ, առնչվում են առք ու վաճառքի, վարկավորման և փոփոխական այլ փոփոխական գործողությունների հետ: Նախապես է՝ նշված բոլոր սուբյեկտների գործողությունները, անմիջականորեն կամ միջնորդավորված, կապված ու կախված են իրարից, առանց որոնց անհնար կլինի ապահովել երկրի մասշտաբով փոփոխական կյանքի բնականոն գործունեությունը:

Ազգային փոփոխության ողջ գործունեության մասին իրափոփական պատկերացում կազմելու համար անհրաժեշտ է բացահայտել, թե որո՞նք են փոփոխական գործընթացների գլխավոր ու հիմնական արդյունքները և կանոնավորել ու կարգավորել դրանց վերաբերյալ եղած տեղեկատվությունը: Այդ խնդիրը լուծել հնարավոր դարձավ ազգային հաշիվների համակարգի ստեղծման միջոցով:

Ազգային հաշիվների համակարգը փոփոխված ցուցանիշների և դրանց դասակարգումների համակարգ է, որն օգտագործվում է աշխարհի երկրների ճնշող մեծամասնությունում՝ իրենց փոփոխությունների մակրոմակարդակի իրական վիճակը բնութագրելու, վերլուծելու և զարգացման հնարավորությունները բացահայտելու համար:

Ազգային հաշիվների համակարգ ստեղծելու գաղափարը իրականություն է սկսել դառնալ XX դարի 30-ականներից, երբ զարգացած կապիտալիստական երկրների կառավարությունները սկսեցին զբաղվել նաև շուկայական հարաբերությունների կարգավորմամբ, և, բնականաբար, հարկ եղավ օգտվել համապատասխան տեղեկատվություններից: Ազգային հաշիվների համակարգի կատարելագործման ուղղությամբ լուրջ աշխատանքներ են կատարվել ՄԱԿ-ի կողմից, որի վիճակագրական հանձնաժողովը դեռ 1953 թ. մշակել էր ԱՄՆ-ի առաջին փաթեթակը: Դա վեց հաշիվներից կազմված համակարգ էր, որը թույլ էր տալիս գնահատել երկրի զարգացման աստիճանը հետևյալ հաշիվների օգնությամբ. 1) ամփոփ հաշիվներ, 2) արտադրության, սպառման և կապիտալի օգտագործման հաշիվ, 3) եկամուտների ու ծախսերի, կապիտալ ծախսերի ֆինանսավորման հաշիվներ:

ԱՄՆ-ի զարգացման գործում մեծ ավանդ ունի Զ.Մ. Քեյնսը, նա, ով ԱՄՆ-ն համարեց փոխադարձ կապված փոփոխականների, և, առաջին հերթին, եկա-

մուտին, սպառմանն ու խնայողություններին վերաբերող մակրոտվյալների համակարգեր, որոնք պետական կառավարման մարմինների համար կարող են լինել գործողության ուղեցույց:

1993 թվականից գործում է ԱՏՀ-ի նոր, վերափոխված փարբերակը, որտեղ հաշվի են առնված փնտհետազոտության փնտհության զարգացման ժամանակակից նվաճումները: Այսպես, «ազգային հաշիվներ» կամ «հաշվետվություն» եզրերը առաջարկել է հոլանդացի փնտհագետ Վան Կիֆը, որը ազգային հաշիվներ ասելով նկատի ուներ աղյուսակների համակարգը, որտեղ արտացոլված պետք է լինեն փնտհությունը բնութագրող մակրոփնտհական ցուցանիշներ:

ԱՏՀ-ի զարգացման գործում իրենց ներդրումն ունեն նաև Ռ. Սոլոուն, Ա. Մեդիսոնը, Է. Դենիսոնը, Վ. Լեոնարդը, Զ. Հիքսը և ուրիշներ:

ԱՏՀ-ն հենվում է փնտհետազոտության փնտհության մի շարք փնտհական հետախոյաններին վրա, որոնցից առավել կարևորներն են՝

1. Արտադրության փնտհետական սահմաններ հասկացությունը, որը ներառում է ՏԱՀ-ի և ազգային եկամտի արտադրության ոլորտները: Ինչպես գիտենք, այդ փնտհական դրույթը քննարկել են Ֆ. Զենեն, Ա. Սմիթը, Կ. Մարքսը, Ալֆ. Մարշալը և ուրիշ այլ անվանի փնտհագետներ: ԱՏՀ-ի ժամանակակից հայեցակետեր արտադրության փնտհետական սահմանները քննարկում են շարավելի լայն մոտեցմամբ, ընդգրկելով բոլոր ապրանքների, շուկայական և ոչ շուկայական ծառայությունների արտադրությունը, ֆինանսական միջնորդների գործունեության արդյունքները, բացառությամբ փնտհային փնտհություններում ոչ վճարովի աշխատանքները և մատուցած ծառայությունները,

2. ԱՏՀ-ն ելնում է եկամտի փնտհետական բովանդակության սահմանումից, որը, ըստ Զ. Հիքսի, փողի այն առավելագույն քանակն է, որը կարելի է ծախսել սպառողական ապրանքների ու ծառայությունների գնման համար՝ առանց աղքատանալու վրանգի, այսինքն՝ առանց պակասեցնելու կուտակված հարստությունը և չանել ֆինանսական անհարկի պարտքեր: Ուրեմն եկամուտը ոչ թե փնտհինվող փողի ցանկացած քանակն է, այլ դրա այն մասը, որը կարելի է օգտագործել վերջնական սպառման համար՝ առանց պակասեցնելու կուտակված հարստությունը:

3. ԱՏՀ-ում խմբավորվում է արժեքի ստեղծման գործում արտադրության փարբեր գործոնների դերի մեկնաբանությունը, ընդունելով, որ բոլոր գործոններն են մասնակցում արժեքի ստեղծմանը: Դրա համար էլ 1993 թ. փարբերակում «գործոնային եկամուտ» հասկացության փոխարեն օգտագործվում է «առաջնային եկամուտ» հասկացությունը:

4. ԱՏՀ-ն խմբավորում է փնտհետավարող սուբյեկտներին ըստ ինստիտուցիոնալ հարվածների՝ փարբերակելով այդպիսի հինգ հարված՝ ոչ ֆինանսական կորպորացիաներ, ֆինանսական կորպորացիաներ, պետական կառավարում, փնտհային փնտհություններ, փնտհային փնտհություններին ծառայություն մատուցող ոչ առևտրային կազմակերպություններ:

Տնտեսավարող բոլոր սուբյեկտները, փնտհետական կյանքում իրականացրած իրենց գործառնությունների բնույթին համապատասխան, մտնում են այս կամ այն հարվածի մեջ: Օրինակ, ոչ ֆինանսական կորպորացիաները ապրանքներ և ոչ ֆինանսական ծառայություններ են արտադրում ու իրացնում

շուկայում, ֆինանսական կորպորացիաները զբաղվում են ազատ ֆինանսական ռեսուրսների հավաքագրմամբ և համապատասխան պայմաններով մատակարարում ներդրողներին, այսինքն՝ միջնորդի դեր են կատարում խնայողություններ ունեցող և դրանց կարիքն ունեցող սուբյեկտների միջև: Պետական կառավարման հարվածի հիմնական գործառնությունը հասարակության մասշտաբով, ինչպես և բնակչության առանձին խմբերի միջև, ազգային եկամտի բաշխումն ու վերաբաշխումն է: Տնային տնտեսությունների հարվածում ընդգրկված սուբյեկտները վաճառում են իրենց աշխատանքը, գնում սպառման առարկաներ ու ծառայություններ և դրանով մասնակցում համախառն արտադրանքի արտադրության ու շրջանառության գործընթացներին: Բացի դրանից, դրանք նաև այլ գործոնների սեփականատերեր են, կարող են վաճառել կամ էլ սեփական արտադրություն կազմակերպել և դրանով մասնակցել հասարակական տնտեսական կյանքի գործընթացներին: Ոչ առևտրային կազմակերպությունների (հասարակական, քաղաքական, կրոնական) դերն այն է, որ դրանք անվճար ծառայություններ են մատուցում բնակչությանը կամ տնային տնտեսություններին:

Նշված հինգ հարվածներում կատարվող կոնկրետ գործառնությունները խմբավորվում են համապատասխան հաշիվներում, որոնցից յուրաքանչյուրն արտահայտում է տնտեսական գործունեության այս կամ այն կողմը: Ազգային հաշիվների համակարգում գործնականում առանձնացնում են հետևյալ հաշիվները.

1. **Արտադրության հաշիվ**, որն ամփոփում է արտադրական գործունեության արդյունքները՝ ծախսերը, միջանկյալ սպառումը, նոր կամ ավելացված արժեքի արտադրությունը և դրա հանրագումարը, այսինքն՝ ավելացված արժեքը շուկայական գներով.

2. **Եկամուտների գոյացման հաշիվ**, որը բնութագրում է շահույթի, աշխատավարձի, սեփականությունից սրացված եկամուտների, սոցիալական վճարների և այլ եկամուտների ձևավորման գործընթացները:

3. **Եկամուտների բաշխման հաշիվ**, որը ցույց է տալիս եկամուտների բաշխման գործընթացը տնտեսավարող հիմնական սուբյեկտների՝ տնային տնտեսությունների, ֆիրմաների, կազմակերպությունների և պետության միջև:

4. **Եկամուտների օգտագործման հաշիվ**, որն արտացոլում է տնօրինվող հիմնական եկամուտից վերջնական սպառման և համախառն կուտակման ձևավորման գործընթացները:

5. **Կապիտալի հաշիվ**, որտեղ ամփոփ ներկայացվում են կապիտալի հետ կապված գործառնությունների արդյունքները, այն է՝ խնայողության, պաշարների փոփոխության, հիմնական կապիտալի ամորտիզացիայի, կապիտալի փոխանցման ցուցանիշները:

6. **Ֆինանսական հաշիվ**, որը ցույց է տալիս ֆինանսական ակտիվների ու պասիվների փոփոխության հանրագումարը, ինչպես նաև պարտավորությունների և պարտքային պահանջների վերահաշվարկը:

Ինչպես տեսնում ենք, ԱՄՀ-ն ունի շատ լայն բովանդակություն և պարունակում է տնտեսավարող բոլոր սուբյեկտների գործունեության արդյունքների վերաբերյալ կարգավորված տեղեկատվություն:

16. 7. ԱԶԳԱՅԻՆ ՆԱՐՍՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴՐԱ ԿԱՌՈՒՅՎԱԾՔԸ

Նասարակության զարգացման մակրոմակարդակը ընդհանրացնող ցուցանիշներից մեկն էլ ազգային հարստությունն է: Ազգային հարստությունը հասարակական արտադրության մշտապես կրկնվող գործընթացների ընդհանուր կամ ամփոփ արդյունքն է ազգային տնտեսության զարգացման ողջ պարամության ընթացքում: Ազգային հարստությունը ավյալ ժամանակահատվածում հասարակության տնտեսական տնտեսական տնտեսական ու հոգևոր բարիքների ամբողջությունն է, որը ստեղծվել է ավյալ ազգի բազմաթիվ սերունդների աշխատանքով նրա զարգացման նախորդ շրջաններում:

Եթե ղեկավարվենք ազգային հաշիվների համակարգի սկզբունքներով, ապա ազգային հարստությունը կարելի է բնորոշել որպես բոլոր տնտեսավարող սուբյեկտների գույք կապիտալների գումար, այսինքն՝ դրա մեջ մտնում են նյութական ռեսուրսները, ֆինանսական ակտիվները, անարտադրական կամ ոչ նյութական ակտիվները (հեղինակային իրավունք, լիցենզիաներ և այլն), հանած ֆինանսական պարտավորությունները:

Ազգային հարստությունը կարելի է քննարկել լայն և նեղ իմաստներով: Լայն իմաստով ազգային հարստությունն այն է, ինչն այս կամ այն ձևով տնօրինում է ազգը: Ուրեմն ազգային հարստություն են համարվում ոչ միայն նյութական բարիքներն ու ոչ նյութական ակտիվները, այլև բնական ռեսուրսները, կլիման, արվեստի գործերը և շատ ուրիշ արժեքներ: Սակայն դրանցից շատերը հաշվարկել դժվար է բազմաթիվ օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ պարամետրերով: Օրինակ, ազգային հարստություն լայն իմաստով կարելի է համարել երևելի ներկայացուցիչներին՝ ռազմական գործիչներին, գրողներին, երգահաններին և այլ բնագավառների ականավոր մարդկանց: Մինչդեռ հաշվարկել և իմանալ ազգային հարստության իրական չափերը, կարևոր հանգամանք է ազգային տնտեսության համար:

Ազգային հարստության հաշվարկման խնդիրը լուծվում է նեղ իմաստի օգնությամբ. դրա մեջ դասվում են մարդկային աշխատանքով ստեղծված և հիմնականում վերարտադրելի բարիքները: Ուրեմն ազգային հարստությունը նյութական ու մշակութային բարիքների ամբողջությունն է, որը ավյալ ազգը կուտակել է իր զարգացման պարամության ողջ ընթացքում և տնօրինում է ավյալ ժամանակում: Այս բնորոշումից պարզ երևում է, որ ազգային հարստությունը անմիջականորեն կապված է հասարակական արդյունքի արտադրության ու վերարտադրության հետ: Ազգային հարստությունն աճում և ավելանում է նախ և առաջ ՆԱԿ-ի հաշվին: Դա ՆԱԿ-ի այն մասն է, որը գերազանցում է ընթացիկ սպառման մակարդակը: Ներառված ազգային հարստության աճման աղբյուրը հասարակական արդյունքն է, որը վերարտադրվում է ընդլայնված հիմքի վրա: Սակայն այստեղ միայն միակողմանի կապ չպետք է տեսնել. հակադարձ կապի գաղափարն այն է, որ ազգային արդյունքի աճը, դրա բացարձակ մեծությունը և տեմպերը կախված են ազգային հարստության ծավալներից ու կառուցվածքից, ընդ որում՝ դա, ինչպես և նախորդ կապը, ունեն գործողության նույն ուղղությունը կամ նպատակը:

Ազգային հարստությունը բնութագրող հատկանիշներից է դրա կառուցվածքի խնդիրը, որը կարելի է ներկայացնել հետևյալ հիմնական տարրերով.

- բնակչությանը, ֆիրմաներին և պետությանը պատկանող արտադրության հիմնական միջոցները, որոնք գործում են ինչպես նյութական, այնպես էլ հոգևոր, մշակութային ոլորտում,
- ֆիրմաների պահեստներում գտնվող պարարտարի արտադրանքը,
- պետության ռազմավարական պաշարները,
- բնակչության ունեցվածքը անշարժ գույքի և երկարատև օգտագործման առարկաների տեսքով,
- նյութական և մշակութային արժեքները, որոնք պատկանում են ողջ ազգին (թանգարանային ցուցանմուշները, ճարտարապետական կոթողները, գրական և երաժշտական գործերը և այլն),
- փնտեսական գործունեության մեջ ներգրավված բնական ռեսուրսները, ինչպես նաև հետախուզված, բայց դեռևս չօգտագործվող բնական ռեսուրսներն ու պաշարները,
- ոչ նյութական հոգևոր արժեքները (մարդկային կապիտալը, գիտատեխնիկական մաքրի նվաճումները, ազգի հոգևոր ժառանգությունը, տեղեկատվական ռեսուրսները և այլն):

Գիտատեխնիկական հեղափոխության ազդեցության հետևանքով օբյեկտիվորեն տեղի է ունենում ազգի սոցիալ-փնտեսական առաջընթաց, որն ունի ոչ միայն քանակական, այլ նաև որակական հատկանիշներ, այսինքն՝ փոխվում է առաջընթացի կառուցվածքը: Ազգի փնտեսական կյանքում, ինչպես և մյուս ոլորտներում տեղի ունեցող փոփոխություններին հատուկ է երկարաժամկետ բնույթ, ազգային հարստության մեջ ոչ նյութական արժեքների բաժնի ավելացման երևույթ: Դա պայմանավորված է մի կողմից՝ մարդկային կապիտալի դերի բարձրացմամբ՝ որպես հասարակության սոցիալ-փնտեսական զարգացման գործոնի, իսկ մյուս կողմից՝ նրանով, որ ավելի արագ են սկսել զարգանալ արտադրության գիտատար ճյուղերը:

Ազգային հարստության աճը և դրա կառուցվածքում տեղի ունեցող առաջնակարգ փոփոխությունները դառնում են երկրի ողջ բնակչության կենսամակարդակի բարձրացման հիմք: Կենսամակարդակի բարձրացման ժամանակակից ցուցանիշներից է զուտ փնտեսական բարեկեցություն ցուցանիշը, որը շրջանառության մեջ են դրել Վ. Նորդհաուսը և Զ. Թոբինը: Որպես կանոն, այդ ցուցանիշն օգտագործում են բարեկեցությունը բնութագրող այնպիսի ցուցանիշների հետ մեկտեղ, ինչպիսիք են ազգային եկամուտը, ՆՆԱ-ն, ՆԱԱ-ն և մյուսները, որպես մեկը մյուսին լրացնող ցուցանիշ: Այդուհանդերձ, զուտ փնտեսական բարեկեցություն ցուցանիշը մյուսներից տարբերվում է նրանով, որ բացառում է դրանց թերությունները: Այսպես, զուտ փնտեսական բարեկեցություն ցուցանիշը հաշվարկելու համար ՆՆԱ-ից հանվում է բոլոր բացասական գործոնների ազդեցության դրամական գնահատումը և գումարվում ոչ շուկայական գործունեության արդյունքների ու ազատ ժամանակի դրամական գնահատումը:

ÆÝÙÝ ³ ë ï áõ·Ù ³ Ý Ñ ³ ñó»ñ

1. Ինչո՞ւ է եկամուտների ու ծախսերի շրջապտույտը լրացվում ռեսուրսների ու ապրանքների շարժով:
2. Ո՞րն է ՆԱԱ -ի և ՆԱԳ-ի փարբերությունը:
3. Ինչո՞ւ է ՆԱԳ-ի հաշվարկման ժամանակ նկատվում միայն վերջնական արդյունքը:
4. ՆԱԳ-ի հաշվարկման ժամանակ ինչպե՞ս խուսափել կրկնակի հաշվարկից:
5. ՆԱԳ-ի հաշվարկման ո՞ր մեթոդներն են ավելի հաճախ օգտագործվում:
6. Ինչո՞ւ է ազգային հարստությունը քննարկվում լայն և նեղ իմաստներով:

ԾՇՍÝ ³ İ ³ Ý Ñ ³ ë İ ³ óáõÃłáõÝÝ»ñ

Ազգային փութեսության
նպատակներ

Եկամուտների և ծախսերի
շրջապտույտ

Նամախառն ազգային արդյունք
(ՆԱԱ)

Նամախառն ներքին արդյունք
(ՆԱԳ)

Զուտ ազգային արդյունք (ԶԱԱ)

Ազգային եկամուտ (ԱԵ)

Ավելացված արժեք

Կրկնակի հաշվարկ

Բնակչության անձնական
սպառման ծախսեր

Ֆիրմաների կողմից կատարվող
ներդրումային ծախսեր

Պեւության գնումներ

Զուտ արտահանում

Անվանական ՆԱԱ

Իրական ՆԱԱ

ՆԱԳ-ի դեֆլյատոր

Ազգային հաշիվների համակարգ
(ԱՏՏ)

Ազգային հարստություն

ԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՆԵՐՈՒԹՅԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ

17.1. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՆԵՐՈՒԹՅԱՆ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ, ՆԱԽԱԴԻՅԱԼՆԵՐՆ ՈՒ ԴՐՍԵՎՈՐՈՒՄՆԵՐԸ

Նավասարակշռությունն առհասարակ բնորոշ է ինչպես բնությանը, այնպես էլ մարդկային հասարակությանը: Բնության մեջ ամեն ինչ հավասարակշռված է, և բնությունը զարգանում է այդ հավասարակշռությունը պահպանելու ու վերարտադրելու ներքին մղումով: Նասարակության մեջ հավասարակշռությունը որոշակիորեն փառքերվում է բնության հավասարակշռությունից, որովհետև ձևավորվում է գիտակից, բանական էակների գործունեության ընթացքում: Ինչպես բնության մեջ հավասարակշռվածության խախտումն է հանգեցնում անցանկալի հետևանքների (մասնավորապես բնական աղետների), փոփոխության մեջ հավասարակշռվածության խախտումը նույնպես հանգեցնում է ոչ ցանկալի սոցիալ-փոփոխական հետևանքների:

Երկրի փոփոխությունը յուրահատուկ փոփոխական օրգանիզմ է, որը նույնպես գործում է հավասարակշռվելու ներքին մղումով, սակայն փոփոխական հավասարակշռության պայմանները, նախադրյալներն ու դրսևորումներն այլ են, բնության մեջ՝ այլ: Նավասարակշռությունը փոփոխության այնպիսի վիճակ է, որի դեպքում ձևավորված փոփոխական բանական համամասնություններն ապահովում են ապրանքային և դրամական հոսքերի օպտիմալ հարաբերակցություն, գների կայունություն և փոփոխական համակարգի համաչափ գործունեություն: Նավասարակշռվածությունը բարդ հասկացություն է, քանի որ փոփոխական համակարգը կազմված է որոշակի մակարդակներից, բազմաթիվ բաղադրիչներից, որոնց օպտիմալ հարաբերակցությունը կարող է ձեռք բերվել մի շարք ելակետային, բազային հավասարակշռությունների առկայության դեպքում: Շուկայական փոփոխությունը շարժընթաց և մշտապես փոփոխվող փոփոխական կառուցվածք է, ուստի ամբողջ փոփոխական համակարգի հավասարակշռության վիճակի հասնելը բավականին բարդ է և հազվադեպ է դրսևորվում: Ազգային փոփոխությանը բնորոշ է անհավասարակշիռ վիճակը, սակայն նրա զարգացման ներքին ձգքումը որոշակի հավասարակշռության հասնելն է:

Տնտեսական հավասարակշռությունը հանդես է գալիս **իդեալական** (կափարյալ) և **իրական** հավասարակշռության ձևերով: Կափարյալ հավասարակշռությունը ցանկալի հավասարակշռությունն է, որը ձևավորվում է ազատ մրցակցության շուկայի պայմաններում, և որի դեպքում բացակայում են արտաքին ազդակները: Իրական հավասարակշռությունը փոփոխության իրական վիճակն է ոչ կափարյալ մրցակցության պայմաններում, որը բնութագրվում է նաև

արտաքին ազդակների ներգործությամբ: Իրական փոփոխական հավասարակշռությունը դրսևորվում է երկու ձևով.

ա) մասնակի փոփոխական հավասարակշռություն,

բ) ընդհանուր փոփոխական հավասարակշռություն:

Մասնակի փոփոխական հավասարակշռությունը վերաբերում է փոփոխության փաթեթի հատվածների, արտադրության գործոնների առանձին շուկաների հավասարակշռությանը: Իսկ ընդհանուր փոփոխական հավասարակշռությունը բնութագրում է երկրի ազգային փոփոխության հավասարակշռված զարգացումը, որը փոփոխվում է ունենում փոփոխության փաթեթի հատվածների, փաթեթի շուկաների համաձայնեցված, փոխադարձաբար զարգացման շնորհիվ: Տնտեսագիտության փոփոխանքը հետաքրքրում է առավելագույն ընդհանուր փոփոխական հավասարակշռությունը և երկրի ամբողջ փոփոխության՝ որպես միասնական փոփոխական օրգանիզմի համաչափ զարգացումը: Տնտեսական հավասարակշռությունը կարևորվում է հատկապես արտադրական ռեսուրսների սահմանափակության պայմաններում, որովհետև հավասարակշռության պահպանման շնորհիվ է ապահովվում ռեսուրսների լրիվ զբաղվածությունն ու դրանց օգտագործման արդյունավետության բարձրացումը: Տնտեսական հավասարակշռության ձևավորումը շուկայական փոփոխության պայմաններում փոփոխվում է ունենում ինչպես շուկայական ինքնակարգավորման մեխանիզմի գործունեության, այնպես էլ փոփոխության պետական կարգավորման լծակների շնորհիվ: Շուկայական փոփոխության զարգացումը ընդհանուր առմամբ կրում է փաթեթային բնույթ, ուստի ընդհանուր փոփոխական հավասարակշռությունը կարելի է համարել զուտ փոփոխական գաղափար, որովհետև ցանկացած պահի ազգային փոփոխությունը կարող է հայտնվել անհավասարակշիռ վիճակում և ձգվել հասնելու հավասարակշռվածության: Այլ կերպ ասած՝ փոփոխական հավասարակշռությունը փոփոխության ցանկալի կատարյալ վիճակն է, որը խախտվում է փաթեթի պարզաբանումով: Տնտեսական հավասարակշռությունը հանդես է գալիս կայուն և անկայուն հավասարակշռության ձևերով: Կայունը ենթադրում է, որ փոփոխությունը շեղվելով հավասարակշռության վիճակից, այնուհետև ինքնավերականգնման եղանակով վերադառնում է նախկին հավասարակշռության վիճակի: Անկայունը արտահայտվում է նրանով, որ փոփոխության հավասարակշիռ վիճակի խախտման դեպքում հնարավոր չէ ինքնավերականգնման ձևով վերադառնալ նախկին վիճակին:

Տնտեսության հավասարակշռության դրսևորման ձևերն են՝

1. Հասարակության եկամուտների և ծախսերի հավասարակշռությունը, որն արտահայտվում է արդյունքների ու ռեսուրսների փոփոխական շրջապտույտի մոդելի միջոցով: Այս մոդելում հավասարակշռվածությունը ձևավորվում է փոփոխական փոփոխությունների, ֆիրմաների, ապրանքային շուկաների, ռեսուրսային շուկաների և պետության մասնակցության պայմաններում: Ելակետը և վերջնական նպատակը փոփոխական փոփոխություններն են: Վերջիններս ռեսուրսների շուկաների միջոցով իրենց պարկանող ռեսուրսները (աշխատանքը, կապիտալը, հողը, ձեռներեցությունը) փոխադրում են ֆիրմաներին կամ ձեռներեցներին, իսկ ապրանքների ու ծառայությունների շուկայի միջոցով՝ ձեռք բերում իրենց անհրաժեշտ բարիքները: Տնտեսական հավասարակշռությունն այս

2. Ամբողջական առաջարկի և ամբողջական պահանջարկի հավասարակշռությունը կենտրոնական տեղ է զբաղեցնում ընդհանուր փնտրման հավասարակշռության համակարգում: Այն արտահայտվում է հասարակական արդյունքի կամ ազգային եկամտի և ամբողջական ծախսերի համապատասխանության ձևով:

3.Տնտեսության իրական և դրամական հարվածների միջև հավասարակշռությունը դրսևորվում է ապրանքային զանգվածի /IS/ և դրամական զանգվածի /LM/ համապատասխանության «IS-LM» մոդելի ձևով, որը առաջադրել է Զ.Նիքսը:

4.«Ծախսեր-արդյունքներ» միջնորդային հաշվեկշռի մոդելը, որը տրվել է Վ.Լեոնտևի կողմից:

Տնտեսական հավասարակշռությունն ունի իր որոշակի նախադրյալները, որոնք կարելի է բաժանել երկու խմբի՝

- ա) արտադրության մասշտաբների խոշորացում և նրա հանրայնացման աստիճանի բարձրացում,
- բ) աշխարհային հասարակական բաժանման և մասնագիտացման խորացում:

Որքան խոշորանում է արտադրությունը, այնքան անհրաժեշտություն է առաջանում նրա առանձին օղակների միջև համաձայնեցվածության ապահովումը: Աշխարհային հասարակական բաժանումը և արտադրության մասնագիտացումը հանգեցնում են նրան, որ որևէ ապրանքատեսակի արտադրությանը մասնակցում են հարյուրավոր, անգամ հազարավոր արտադրողներ: Ուստի անհրաժեշտություն է առաջանում, որպեսզի դրանց միջև որոշակի համաձայնեցվածություն ապահովվի: Օրինակ, մարդաբար ավտոմեքենա արտադրող ֆիրման փնտրման կապերի մեջ է մտնում հազարից ավելի այլ ֆիրմաների հետ, հետևաբար դրանց միջև պետք է որոշակի փոխհամաձայնեցվածություն լինի, որպեսզի վերջնական պատրաստի արտադրանք ստացվի: Ընդհանուր փնտրման հավասարակշռությունը կարող է ապահովվել հետևյալ պայմանների առկայության դեպքում՝

1. Ձեռներեցները պետք է ունենան ձեռնարկափրական գործունեություն իրականացնելու ազատություն, և իրենց հիմնական նպատակը պետք է համարեն առավելագույն շահույթի ստացումը:
2. Սպառողների վարքագիծը պետք է արտահայտվի առավելագույն օգտակարություն ունեցող բարիքներ ձեռք բերելու ձգտումով:
3. Արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի բերած եկամուտը պետք է համամասնական լինի նրա սահմանային արտադրողականությանը:
4. Արտադրողները պետք է կողմնորոշվեն շուկայական պահանջարկի և առաջարկի փոխհարաբերության ազդեցության շնորհիվ:

Իրական կյանքում փնտրման հավասարակշռությունը դրսևորվում է որոշակի համամասնությունների ձևով: Տնտեսական համամասնությունները հասարակական արտադրության փառքեր ոլորտների, ճյուղերի, ստորաբաժանումների միջև քանակական համապատասխանություններն են:

Տնփեսական համամասնությունները դասակարգվում են հետևյալ խմբերով՝

- ա) ընդհանուր փնտեսական համամասնություններ, որոնք դրսևորվում են ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի միջև, արտադրության և սպառման միջև, պետական բյուջեի եկամուտների և ծախսերի միջև և այլն,
- բ) միջճյուղային համամասնություններ, որոնք դրսևորվում են արտադրության փաթեթ ճյուղերի միջև, մասնավորապես՝ գյուղատնտեսության և արդյունաբերության,
- գ) ներճյուղային համամասնություններ, որոնք դրսևորվում են արտադրության որևէ ճյուղի ներսում, օրինակ. բուսաբուծության և անասնապահության միջև,
- դ) ներարտադրական կամ ներփնտեսական համամասնություններ, որոնք առաջանում են որևէ ֆիրմայի, ձեռնարկության ներսում, նրա արտադրամասերի միջև,
- ե) փարածքային կամ ռեգիոնալ համամասնություններ, որոնք ձևավորվում են երկրի փաթեթ փարածաշրջանների միջև,
- զ) միջպետական համամասնություններ, որոնք ձևավորվում են պետությունների միջև:

17.2. ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅԱՆ ԴԱՍԱԿԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության հիմնախնդիրները դասական փնտեսագիտության մեջ առանձնահատուկ ձևով չեն արտացոլվել, որովհետև դասական փնտեսագիտությունն իր հեփագոությունների հիմնական օբյեկտ է համարել միկրոէկոնոմիկական կամ փնտեսության միկրոմակարդակը: Այնուհանդերձ, դասական փնտեսագիտության ներկայացուցիչները անդրադարձել են շուկայական հավասարակշռության հիմնախնդրին, որի փեսական դրույթները այս կամ այն կերպ առնչվել են նաև մակրոփնտեսական հավասարակշռությանը՝ այն ներկայացնելով որպես մասնակի փնտեսական հավասարակշռությունների հանրագումար: Ընդհանուր բնութագրությամբ փնտեսական հավասարակշռությունը ենթադրում է, որ արտադրված բարիքները համապատասխանում են հասարակության պահանջմունքներին, և արտադրված հասարակական արդյունքը ամբողջովին իրացվում կամ սպառվում է:

Հասարակական արդյունքի իրացման հիմնախնդիրն առաջին անգամ քննարկվել է ֆրանսիացի փնտեսագետ Քենեի կողմից: Նա իր «Տնփեսական աղյուսակ» աշխատության մեջ հասարակությունը բաժանում է 3 դասակարգերի, սոցիալական խմբերի՝

- ա) արտադրողական կամ ֆերմերների դասակարգ,
 - բ) հողատեփականատերեր,
 - գ) անարտադրողական կամ «անպրուդ» դասակարգ:
-

Այս բաժանման հիմքում փնտեսագետը դրել է զուտ արդյունք կամ զուտ եկամուտ ստեղծելու և չստեղծելու հանգամանքը: Նա անարտադրողական կամ «անպտուղ» դասակարգի թվին էր դասում նաև արդյունաբերողներին, համարելով, որ արդյունաբերության մեջ պարզապես տեղի է ունենում գյուղատնտեսական մթերքների կերպարանափոխություն, և զուտ եկամուտ չի ստեղծվում: Ֆրանսիայի փաստացի փվյալների հիման վրա Ջենեն ցույց է տվել, թե ինչպես է տեղի ունենում հասարակական արդյունքի վերաբաշխումն ու իրացումը նշված դասակարգերի միջև:

Տնտեսական հավասարակշռության դասական տեսության գաղափարական հիմքը ֆրանսիացի փնտեսագետ Ժան Բատիստ Մեյի «Շուկաների օրենքը» կա, այսպես կոչված՝ «Մեյի օրենքն» է: Այս օրենքի էությունն այն է, որ շուկայական ինքնակարգավորման մեխանիզմի պայմաններում առաջարկը (արտադրանքը) իր համար համապատասխան պահանջարկ (սպառում) է ապահովում: Այլ կերպ ասած՝ արտադրության և սպառման, առաջարկի և պահանջարկի միջև ինքնաբերաբար հավասարակշռություն է ապահովվում, և պետության միջամտությունն այս հարցում բացառվում է: «Մեյի օրենքը»՝ կարող է գործել երկու պայմաններում.

1. Բոլորը իրենց եկամուտները ծախսում են սպառողական պահանջմունքները բավարարելու նպատակով, որի շնորհիվ հասարակության եկամուտները և հասարակական արդյունքի արժեքը համապատասխանում կամ հավասարակշռում են միմյանց:

2. Ենթադրվում է, որ մարդիկ ծախսում են միմիայն իրենց սեփական եկամուտները:

Իրական կյանքում արտադրության և սպառման միջև հավասարակշռությունը ինքնաբերաբար չի ապահովվում, որովհետև մարդիկ իրենց եկամտի մի մասը կարող են չսպառել և վերածել խնայողությունների, մյուս կողմից՝ կարող են և իրենց եկամտից ավելին սպառել: Այս հանգամանքները հաշվի առնելով՝ դասական փնտեսագիտության հետևորդները փնտեսական հավասարակշռության հիմնախնդրի լուծումը բացառել են աշխատանքի շուկայի, ապրանքային շուկայի և կապիտալի շուկայի հավասարակշռության հաստատման հիմքի վրա: Ըստ նրանց՝ փնտեսական հավասարակշռությունը ձևավորվում է հավասարակշռված այնպիսի ճկուն փնտեսական ցուցանիշների հիման վրա, ինչպիսիք են աշխատավարձը, տոկոսադրույքը և գների մակարդակը: Աշխատավարձի փոփոխության հիման վրա ձևավորվում է աշխատանքի առաջարկի ու պահանջարկի հավասարակշռությունը աշխատանքի շուկայում, տոկոսադրույքի փոփոխության հիման վրա՝ պահանջարկն ու առաջարկը ներդրամային ապրանքների կամ կապիտալի և մասնավորապես՝ փողի շուկայում: Ապրանքների ու ծառայությունների գների փոփոխության հիման վրա ձևավորվում է շուկայական պահանջարկի ու առաջարկի հավասարակշռությունն ապրանքների ու ծառայությունների շուկայում: Այսպիսի մոտեցումը որոշակիորեն արագացվել է նաև նորդասական փնտեսագիտության մեջ:

Տնտեսական հավասարակշռության հիմնախնդիրը յուրահատուկ ձևով է մեկնաբանում մարքայան փնտեսագիտությունը: Նասարական արդյունքը, դրա բնափրային տեսանկյունից ելնելով, Մարքսը ներկայացրել է արտադրու-

թյան միջոցների և սպառման առարկաների խմբերով, իսկ արժեքային փոխանակյունից ելնելով՝ փոխանցված արժեքի (նյութական ծախսերի) և նոր ստեղծված արժեքի (անհրաժեշտ և հավելյալ արժեքի) բաղադրիչներով: Տասարակական արտադրության մեջ նա առանձնացրել է երկու խոշոր ստորաբաժանում.

ա) արտադրության միջոցների արտադրություն,

բ) սպառման առարկաների արտադրություն:

Ըստ այդմ՝ նա ներկայացրել է այն պայմանները, որոնց առկայության դեպքում հնարավոր է հասարակական արդյունքի իրացումն ինչպես բնեղեն, այնպես էլ արժեքային փոխանակյուններով:

Տնտեսական հավասարակշռության տեսության զարգացման մեջ ըստ արժանավայել է գնահատվում շվեյցարացի փնտեսագետ Լեոն Վալրասի ներդրումը: Մաթեմատիկական մեթոդների կիրառումով նա ցույց է տվել, որ ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռությունը կարող է ապահովվել արտադրության գործոնների շուկաների և ապրանքային շուկաների հավասարակշռության դեպքում: Այս մոտեցումը ստացել է «Վալրասի օրենք» անվանումը:

Անգլիացի փնտեսագետ Ալֆրեդ Մարշալը ստեղծել է կայուն փնտեսական հավասարակշռության տեսությունը, ըստ որի՝ վերջինս ապահովվում է շուկայական առաջարկի ու պահանջարկի հավասարակշռության և հավասարակշռված գնի ձևավորման շնորհիվ: Ամերիկացի փնտեսագետ Ջոն Կլարկը ստեղծել է փնտեսական կայունության (ստատիկայի) և շարժընթացի (դինամիկայի) տեսությունը՝ ցույց տալով, թե ինչպես է ձևավորվում հավասարակշռությունն այս պայմաններում: Նա գտնում է, որ փնտեսական հավասարակշռությունը պետք է գնահատել փնտեսության կայուն, անփոփոխ վիճակում, որպեսզի հնարավոր լինի բացահայտել անհավասարակշռության երևույթները փնտեսության շարժում (դինամիկ) զարգացման գործընթացում:

Տնտեսական հավասարակշռության տեսության զարգացման գործում մեծ դեր է ունեցել նաև անգլիացի փնտեսագետ Ջոն Հիքսը, որը բացահայտել է փնտեսության իրական կամ ապրանքային և դրամական հաշվածների հավասարակշռության IS-LM մոդելը: Տնտեսական հավասարակշռության քեյնսյան տեսությունը որոշակիորեն փարբերվում է դասական և դրա վրա հիմնված նորդասական տեսություններից, որովհետև Քեյնսը, ի փարբերություն դասականների, հետազոտության հիմնական օբյեկտ համարեց մակրոփնտեսությունը և ցույց տվեց, որ ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռությունը ձևավորվում է ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի մակրոփնտեսական հավասարակշռության միջոցով: Ամերիկացի փնտեսագետ Վ.Լեոնարդը փնտեսական հավասարակշռությունը մեկնաբանել է միջնորդային հաշվեկշռի՝ «ծախսեր-արդյունքներ» մոդելի միջոցով:

17.3. ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿԻՇՈՒԹՅԱՆ ՆՈՐԴԱՍԱԿԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՎԱՐԱՍԻ ՄՈԴԵԼԸ

Ընդհանուր փնտրասական հավասարակշռությունը փնտրության բոլոր ոլորտների ու հարվածների համաձայնեցված զարգացումը և ազգային փնտրության հավասարակշիռ, օպտիմալ վիճակն է ընդհանրապես: Ընդհանուր փնտրասական հավասարակշռությունն ավելի լայն հասկացություն է, քան շուկայական հավասարակշռությունը: Եթե շուկայական հավասարակշռությունը բարիքների արտադրության և դրանց նկատմամբ վճարունակ պահանջարկի միջև համապատասխանությունն է փնտրության որևէ ոլորտում, ապա ընդհանուր փնտրասական հավասարակշռությունը փնտրության բոլոր փոխկապակցված շուկաներում միաժամանակ ձեռք բերված պահանջարկի ու առաջարկի հավասարությունն է: Ավելին, ազգային փնտրության հավասարակշռությունը չի վերագրվում միայն շուկայական հավասարակշռությանը, քանի որ իրական կյանքում փնտրությունն իր վրա զգում է ոչ միայն շուկայական, այլև ոչ շուկայական գործոնների ներգործությունը, ինչպես, օրինակ, պատերազմները, սոցիալական հուզումները, բնակլիմայական պայմանների փոփոխությունը, ժողովրդագրական փոփոխությունները, քաղաքական իրավիճակը և այլն: Ընդհանուր փնտրասական հավասարակշռությունը բարդ երևույթ է, որովհետև բոլոր շուկաներում վաճառողներն ու գնորդները փնտրասպես անկախ, ինքնուրույն սուբյեկտներ են, հետևաբար իրական կյանքում նրանց նպատակներն ու ծրագրերը կարող են համընկնել միայն պատահականորեն: Այլ կերպ ասած՝ ազգային փնտրությանը առավել բնորոշ է անհավասարակշիռ վիճակը, սակայն դրա գործունեության ընդհանուր միտումը, ուղղվածությունը հավասարակշռության ձգտումն է, որից շահում են շուկայական փնտրության բոլոր սուբյեկտներն ու մասնակիցները: Այսպես, օրինակ, վերջնական արդյունքների ու ծառայությունների շուկայում հավասարակշռություն ասելով հասկացվում է, որ արտադրողներն առավելագույնի են հասցրել իրենց եկամուտները, իսկ սպառողներն առավելագույն օգտակարություն են ստացել գնված բարիքներից: Փողի շուկայում հավասարակշռությունը բնութագրում է այնպիսի վիճակ, որի դեպքում ենթադրվող դրամական միջոցների քանակը հավասար է փողի այն քանակին, որը ցանկանում են ունենալ բնակչությունն ու փնտրասավարդող սուբյեկտները:

Ընդհանուր փնտրասական հավասարակշռությունը ձեռք է բերվում մակրոփնտրասական բոլոր շուկաներում (բարիքների, աշխատանքի, փողի և արժեթղթերի) հավասարակշռության և նրանց միջև փոխհամաձայնեցված զարգացման պարագայում: Սակայն անկարար շուկայական մրցակցությունը, գների ոչնկունությունը, անկարար փողեկափոխությունը և այլ հանգամանքներ կարող են հանգեցնել այս կամ այն մակրոփնտրասական շուկայի հավասարակշռության խախտմանը: Եթե ազգային փնտրության մեկ կամ մի քանի շուկաներ են գտնվում հավասարակշռության վիճակում, այս պարագայում խախտվում է ընդհանուր փնտրասական հավասարակշռությունը, և ազգային փնտրության մեջ սրեղծվում է մասնակի հավասարակշռության վիճակ:

Ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության գաղափարական արմատները նկատվում են շոտլանդացի փնտեսագետ Ադամ Սմիթի աշխատություններում: Նա արտահայտել է այն միտքը, որ արտադրողների և սպառողների ազատ փոխգործողության պայմաններում ոչ թե քառսն է փիրում, այլ անհատների փնտեսական կարգապահությունը, որոնցից յուրաքանչյուրը հետամուտ լինելով իր անձնական շահին՝ նպաստում է հասարակական շահերի իրացմանը և մյուսների համար ևս ապահովում շահավետ գործունեության պայմաններ:

Տնտեսական հավասարակշռության հիմնախնդիրներին անդրադարձել են բազմաթիվ փնտեսագետներ, սակայն քչերն են այն դիտարկել մակրոփնտեսական մակարդակում և խնդիր դրել պարզել ազգային փնտեսության հավասարակշիռ զարգացման պայմանները: Առանձնանում են թերևս Քենեթ, Կ. Մարքսը և Վալրասը, որոնք իսկապես համարվում են ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության փնտության հիմնադիրները: Այս հիմնախնդրի հետազոտման նրանց փնտեսական ընդհանրացումներն արտահայտվել են հարցի լուծման քանակական, գործնական մոտեցման մեջ և վերածվել փնտեսական որոշակի մոդելների: Սրանով էլ գնահատվում է վերոնշյալ հեղինակների ավանդը ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության հիմնախնդրի հետազոտման գործում: Խնդրո հարցին հետազոտում անդրադարձել են բազմաթիվ փնտեսագետներ, որոնք փորձել են զարգացնել կամ հերքել հայտնի փնտեսությունները, կամ էլ տալ իրենց մեկնաբանումներն ու լուծման եղանակները: Տնտեսական հավասարակշռության Ֆ. Քենեթի և Կ. Մարքսի մոդելների վերաբերյալ կան բազմաթիվ հետազոտություններ և ուսումնական բնույթի հրապարակումներ¹, ուստի հարկ է մանրամասնորեն անդրադառնալ Լ. Վալրասի ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության մոդելի մեկնաբանությանը, քանի որ հիմնախնդրի արծարծած փնտեսակետները պահպանում են իրենց արդիականությունը և ավելի են համապատասխանում ժամանակակից շուկայական փնտեսական համակարգի գործունեության սկզբունքներին:

Շվեյցարացի փնտեսագետ Լեոն Վալրասը իրավամբ համարվում է ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության փնտության հիմնադիրը: 1874 թ. լույս տեսած իր «Քաղաքափնտության տարրերը» գրքում նա կոնկրետացնում է շուկայի ինքնակարգավորման «անփոսանելի ձեռքի» Սմիթի գաղափարը և մաթեմատիկական հավասարումների միջոցով ներկայացնում ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռությունը ազատ մրցակցության պայմաններում: Ըստ Վալրասի՝ մակրոփնտեսական հավասարակշռությունը մրցակցող արտադրողների և սպառողների փնտեսական գործարքների արդյունք է: Ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության Վալրասի ձևակերպման էությունը, որը փնտեսագիտության մեջ ստացել է «Վալրասի օրենք» անվանումը, հետևյալն է. «Վերջնական արդյունքների ընդհանուր առաջարկը դրամական արտահայտությամբ պետք է հավասար լինի վճարունակ պահանջարկին, այսինքն՝ եկամուտների գումարը պետք է հավասար լինի ամբողջական ծախսերին»²: Տնտեսու-

¹ Տե՛ս Գ.Կիրակոսյան, Մ.Թավադյան, Ս.Գրիգորյան, Տնտեսագիտական ուսմունքների պատմություն, Եր., 2004, էջ 114-116, 231-236:

² Տե՛ս Большая экономическая энциклопедия, М. 2007, էջ 527:

թյան մեջ գործող յուրաքանչյուր առանձին արտադրողի և սպառողի համար հավասարակշռության պայմանը Վալրասը ներկայացնում է գծային հավասարումների ձևով, որպեսզի որպես փոփոխականներ հանդես են գալիս ապրանքների ու ռեսուրսների քանակը, ինչպես նաև դրանցից յուրաքանչյուրի գինը, որը հաշվեկշռում է պահանջարկն ու առաջարկը: Սրանով Վալրասն իր առջև խնդիր է դնում պարզաբանել հետևյալ հարցերը՝

1. Ինչպե՞ս են շուկաներն ու փոփոխության հարվածները գործում առավել ընդհանուր տեսքով:
2. Ինչպիսի՞ սկզբունքների հիման վրա է սահմանվում գների, ծախսերի, պահանջարկի և առաջարկի ծավալների փոխազդեցությունը փարբեր շուկաներում:
3. Այդ փոխազդեցությունն արդյոք ընդունո՞ւմ է հավասարակշռության ձև, թե՞ շուկայական մեխանիզմը գործում է հակառակ ուղղությամբ:
4. Կայո՞ւն է համարվում արդյոք այդ հավասարակշռությունը:

Իր առջև դրված այս խնդիրները լուծելու համար Վալրասը կիրառում է ընդհանուր փոփոխական հավասարակշռության մի մոդել, որը հիմնված է մաթեմատիկական բավականին բարդ հավասարումների վրա: Այդ մոդելը ներկայացված է հավասարումների 4 խմբերի միջոցով³, որոնց բովանդակությունն առավել պարզեցված ձևով կարելի է ներկայացնել հետևյալ կերպ.

1. Արտադրված արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկի մեծության հավասարում, որն իրենից ներկայացնում է որպես գների ֆունկցիա:
2. Արտադրական ծառայությունների առաջարկի մեծության հավասարում, որը հանդես է գալիս որպես գների ֆունկցիա:
3. Նավասարումներ պատրաստի արտադրանքների գների արտադրողական գործակիցների բազայի վրա, որոնք արտահայտվում են նախկինում սպառված արտադրողական ծառայությունների գների մեջ:
4. Նավասարումներ, որոնք արտահայտվում են արդեն շուկայում վաճառված արտադրողական ծառայությունների ամբողջական քանակություն և մի շարք սպառված սպառողական ապրանքների հավասարակշռությունը քանակության միջև:

Ընդհանուր փոփոխական հավասարակշռության Վալրասի տեսությունը կառուցված է նեբոնշյալ ելակետային սկզբունքների, ենթադրությունների ու պայմանների վրա:

1. Ամբողջ փոփոխությունը բաժանվում է երկու խոշոր խմբերի՝ ֆիրմաներ և փնային փոփոխություններ: Ֆիրմաները արտադրության գործոնների շուկայում հանդես են գալիս որպես գնորդներ, իսկ սպառողական ապրանքների շուկայում՝ որպես վաճառողներ, միաժամանակ՝ որպես սպառողական ապրանքների գնորդներ:

2. Փոխանակության գործընթացում վաճառողների և գնորդների դերերը մշտապես փոխվում են, և ապրանք արտադրողների ծախսերը վերափոխվում են փնային փոփոխությունների եկամուտների, իսկ փնային փոփոխությունների

³ См. История экономических учений, под. ред. **В. Автономова**, М. 2001, էջ 219-222; **Т. Негмиш**, История экономических теорий, М.1995, гл.7:

բոլոր ծախսերը վերաձվում են արտադրողների (ֆիրմաների) եկամուտների:

3. Արտադրության գործոնների գները կախված են արտադրության ծավալներից, առաջարկից, պահանջարկից և, հետևաբար, արտադրվող ապրանքների գներից: Նասարակության մեջ արտադրվող ապրանքների գներն իրենց հերթին կախված են արտադրության գործոնների գներից: Արտադրության գործոնների գները պետք է համապատասխանեն ֆիրմաների ծախսերին, և ֆիրմաների եկամուտները միաժամանակ պետք է գուգակցվեն փնային փնտեսությունների ծախսերի հետ:

4. Արտադրության գործոնների, ապրանքների ծառայությունների պահանջարկն ու առաջարկը հավասար են, և դրանց նկատմամբ սահմանվում է հաստատուն կայուն գին, որը համապատասխանում է արտադրության ծախսերին:

5. Նավասարակշռությունը կայուն է համարվում, քանի որ շուկայում գործում են ուժեր (առաջին հերթին՝ արտադրության գործոնների և ապրանքների գները), որոնք հավասարեցնում են շեղումները և վերականգնում հավասարակշռությունը:

Այս բոլորի հիման վրա Վալրասը ստեղծեց փնտեսամաթեմատիկական մի մոդել, որի հիման վրա ցույց տվեց, թե ինչպես է ձևավորվում ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռությունը ազատ մրցակցության պայմաններում: Ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության Վալրասի մոդելը մաթեմատիկական հավասարումների համակարգ է, որի էությունը առավել պարզեցված ձևով կարելի է արտահայտել հետևյալ կերպ. փնտեսական համակարգում, որը կազմված է n -թվով փոխկապակցված շուկաներից, n -րդ շուկայում միշտ հավասարակշռություն կլինի, եթե հավասարակշռություն է ձեռք բերվել $n-1$ -րդ շուկայում: Այս օրենքի ապացույցը հիմնված է այն փաստի վրա, որ մակրոփնտեսական բոլոր չորս շուկաներում (բարիքներ, փող, աշխատանք, արժեթղթեր) գործարքների գումարը շուկայական գործարքների յուրաքանչյուր սուբյեկտի համար հավասար է գրոյի, քանի որ նա իր եկամուտները որևէ շուկայում հաշվեկշռում է այլ շուկաներում ծախսերի հետ: Այս դրույթը մաթեմատիկական ձևով կարող է ներկայացվել հետևյալ հավասարումով⁴.

$$P_y \Delta Y_i + P_n \Delta N_i + P_m \Delta M_i + P_B \Delta B_i = 0,$$

որտեղ՝ ΔY_i , ΔN_i , ΔM_i , ΔB_i - ը i -րդ սուբյեկտի ավելցուկային պահանջարկն է, համապատասխանաբար՝ ըստ բարիքների, աշխատանքի փողի և արժեթղթերի շուկաներում ($i=1,2,...,n$):

P_y , P_n , P_m , P_B - ն բարիքների, աշխատանքի, փողի և արժեթղթերի գներն են:

n - ը՝ շուկայական գործարքների մասնակիցների ընդհանուր թիվը :

Գումարելով շուկայական գործարքների բոլոր սուբյեկտների ավելցուկային պահանջարկները յուրաքանչյուր շուկայում, կստանանք՝

$$P_y \sum_{i=1}^n \Delta Y_i + P_n \sum_{i=1}^n \Delta N_i + P_m \sum_{i=1}^n \Delta M_i + P_B \sum_{i=1}^n \Delta B_i = 0:$$

⁴ Стіг экон. теория. под. ред. В. Видяпина, М. 2000, էջ 375:

Ըստ Վալրասի՝ երեք շուկաներում հավասարակշռության առկայության պայմաններում ավելցուկային պահանջարկը հավասար կլինի գրոյի: Այդ դեպքում մնացած մեկ շուկայում, ենթադրենք աշխարանքի շուկայում, նույնպես կլինի հավասարակշռություն, քանի որ առաջին հավասարումից հետևում է՝

$$P_n > 0 \text{ դեպքում } P_n \sum_{i=1}^n \Delta N_i = 0, \text{ հետևաբար } \Delta N_i = 0:$$

Ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի Վալրասի մաթեմատիկական մոդելը ներկայացվում է՝

$$\sum P_i X_i = \sum V_i Y_i \text{ պարզեցված տեսքով,}$$

որտեղ՝

P-ն արտադրված բարիքների գներն են,

X-ը՝ բարիքների քանակը,

V-ն վաճառված արտադրական ծառայությունների գներն են,

Y-ը՝ սպառված արտադրական ծառայությունների ծավալները:

Մոդելի ձախ մասն արտահայտում է առաջարկի արժեքային ծավալը, իսկ աջ մասը՝ ընդհանուր պահանջարկը՝ ձեռք բերված եկամուտների դիմաց:

Ընդհանուր փոխանակման հավասարակշռության Վալրասի մոդելը ենթադրում է, որ շուկայական փոխանությունն ունի հավասարակշռվելու ընդհանուր միավորություն, որը միաժամանակ տեղի է ունենում բոլոր շուկաներում հավասարակշռված գների ձևավորմամբ և վերջին հաշվով հանգեցնում է պահանջարկի ու առաջարկի հավասարակշռությանը:

Վալրասի մոդելը, իր արժանիքներով հանդերձ, հիմնված է ենթադրությունների, նախնական պայմանների վրա և փախի է ազգային փոխանության պայմանական ու իդեալական պարկերը, քանի որ նշված ենթադրությունները, որոնց հիման վրա «դուրս է բերվել» ընդհանուր փոխանակման հավասարակշռության մաթեմատիկական մոդելը, իրական կյանքում դժվար իրականացի է: Այս իմաստով մենք համակարծիք ենք պրոֆ. Նովսեվի Աղաջանյանի այն մտքին, որ հավասարակշռության տեսությունն ունի իր պարադոքսները, առավել ևս, որ Վալրասի մոդելում այն հաշվի չի առնվում, թե հավասարակշռությունն ինչպե՞ս կսահմանվի զարգացող, շարժունակ փոխանության պայմաններում, «լաբորատոր պայմաններից» դու՛րս, թե՛ ինչպես կդրսևորվեն իր կողմից առաջադրված հավասարակշռության պայմանները, եթե դրանք դիտարկենք ոչ թե բարտերային (գույր, մաքուր) փոխանության մեջ, որտեղ փողը պարզապես հաշվարկային միավորի դեր է կատարում, այլ իրական շուկայական փոխանության մեջ, որտեղ այն իշխում է ամեն ինչի վրա, ինչպե՞ս կդրսևորի իրեն շուկան, եթե հաշվի առնվեն ոչ կատարյալ մրցակցությունը, սպառողների հոգեբանական շարժառիթները, սպասումները և այն ամենը, ինչը բացակայում է մոդելում:

Այնուհանդերձ, Լեոն Վալրասը մեծ ներդրում է կատարել ընդհանուր փոխանակման հավասարակշռության տեսության ձևավորման գործում: Նրա առաջադրած տեսակետներին հետագայում շատ են անդրադարձել փոխազգիստության տարբեր ուղղությունների ներկայացուցիչներ, որոնք նրան իրավամբ գնահատում են որպես ընդհանուր փոխանակման հավասարակշռության տեսու-

թյան սկզբնավորողն ու հիմնադիրը: Ավարտիացի փնտեսագետ Յո. Շումպետերը Վալրասին քննադատելով առաջադրված մոդելի կայուն (ստատիկ) բնույթի համար, այնուհանդերձ, նրան անվանել է «մեծագույն փնտեսագետ», նկատի ունենալով նաև այն, որ տեսական առումով ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության Վալրասի մեկնաբանությունը հնարավորություն է տալիս երկրի փնտեսությունը դիտարկել որպես մեկ միասնական ամբողջություն, որպես փոխկապակցված շուկաների համակարգ:

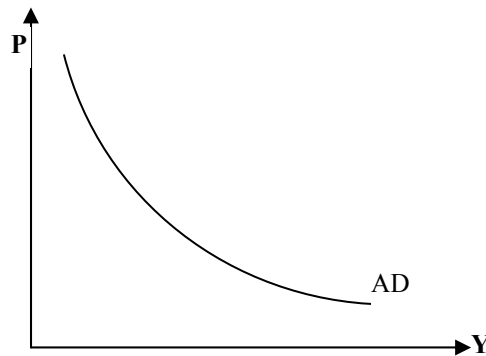
17.4. ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆԸ «ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ՊԱՏՆՋԱՐԿ-ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿ» (AD-AS) ՄՈԴԵԼՈՒՄ

Ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռությունը ժամանակակից փնտեսագիտության մեջ ներկայացվում է նաև «ամբողջական պահանջարկ-ամբողջական առաջարկ» (AD-AS) մակրոփնտեսական հավասարակշռության մոդելի միջոցով: Մոդելի էությունը ներկայացնելու համար նախ անդրադառնանք ամբողջական պահանջարկ և ամբողջական առաջարկ հասկացությունների մեկնաբանությանը: Պահանջարկ և առաջարկ հասկացությունները վերաբերում են ինչպես միկրո-, այնպես էլ մակրոփնտեսական ոլորտներին: Եթե միկրոփնտեսական ոլորտում դրսևորվում են անհատական կամ շուկայական պահանջարկն ու առաջարկը, ապա մակրոփնտեսական ոլորտում՝ ամբողջական պահանջարկն ու առաջարկը:

Ամբողջական պահանջարկը հասարակական կամ ազգային արդյունքի իրական ծավալն է, որը ցանկանում են գնել ու սպառել տնային փնտեսությունները, ֆիրմաները և պետությունը գների տարբեր մակարդակների դեպքում: Ամբողջական պահանջարկը վերջնական արտադրանքների ու ծառայությունների արժեքային հանրագումարն է կամ իրական համախառն ներքին արդյունքը: Այդ իմաստով ամբողջական պահանջարկը ներկայացվում է ՆԱՀ-ի ծախսային բաղադրիչների՝ սպառողական ծախսերի (C), ներդրումային ծախսերի (i), պետական սպառման (G) և գույք արտահանման (Nx) տեսքով և արտահայտվում է հետևյալ կերպ.

$$AD=C+i+G+Nx:$$

Ներկայումս, ամբողջական պահանջարկը ցույց է տալիս, թե երկրի սպառողներն ինչպիսի պահանջարկ են ներկայացնում արտադրված հասարակական արդյունքի նկատմամբ: Ամբողջական պահանջարկի ծավալը գործառնության կապ է արտահայտում իրական հասարակական արդյունքի ծավալի և գների մակարդակի միջև՝ $AD=f(P)$: Վերջինս արտահայտվում է ամբողջական պահանջարկի կորագծի միջոցով, որն ունի հետևյալ տեսքը.



ՊՆՀ 17.4.1. Ամբողջական պահանջարկի կորը:

Ինչպես նկատում ենք, ամբողջական պահանջարկի կորն արտաբուսորեն մնում է անհատական, շուկայական պահանջարկի կորին: Մակայն իրականում ամբողջական պահանջարկի կորը կառուցված է կոորդինատային այլ չափանիշների հիման վրա: Այսպես, P -ն գների մակարդակն է, այն դեպքում, երբ անհատական պահանջարկի դեպքում ցույց է տալիս գների բացարձակ մեծությունը: Գների մակարդակը բնութագրվում է դեֆլյատորի միջոցով և արտահայտվում է գների ընդհանուր մակարդակի իջեցման կամ բարձրացման չափը: Նասարական արդյունքը (Y) ՆԱՀ-ի իրական ծավալն է, այն դեպքում, երբ անհատական պահանջարկի դեպքում դիտարկվում է որևէ կոնկրետ ապրանքատեսակի պահանջարկի քանակական մեծությունը: Ամբողջական պահանջարկի կորագծի ցանկացած կետը բնութագրում է ՆԱՀ-ի անվանական արժեքը, որը երկրի սպառողները ցանկանում են ձեռք բերել գների ցանկացած մակարդակի պայմաններում: Այսինքն՝ ամբողջական պահանջարկի կորագծի ցանկացած կետը բնութագրում է իրական ՆԱՀ-ի և դեֆլյատորի արտադրյալը:

Ամբողջական պահանջարկի կորագիծը վարընթաց ուղղվածություն ունի, որովհետև նրա բաղադրիչներ հանդիսացող սպառողական ծախսերի, ներդրումային ծախսերի, պետական գնումների կամ սպառման ծախսերի զույգ արտահանման փոփոխությունները հակադարձ կերպով են ազդում ամբողջական պահանջարկի վրա: Սպառողական ծախսերի ծավալը որոշվում է փնտրիմվող եկամտի մեծությամբ: Գների մակարդակի բարձրացման դեպքում սպառումը կրճատվում է, կուտակված եկամուտների գնողունակությունը՝ փոքրանում, և այդ չափով էլ կրճատվում է ամբողջական պահանջարկը: Ներդրումային ծախսերը ընդգրկում են սարքավորումների, արտադրական պաշարների, անշարժ գույքի մասնավոր գնումները: Ներդրումների ծավալը որոշվում է հիմնականում ներդրումային ապրանքների թողարկման ծավալով, կապիտալի արժեքով, ապագա փոխհատվածի իրավիճակի սպասումներով: Գների մակարդակի բարձրացումը մեծացնում է փոկոսադրույքը, քանի որ մեծանում է փողի նկատմամբ պահանջարկը: Տոկոսադրույքի բարձրացումն իր հերթին կրճատում է իրական պլանային ներդրումների ծավալը, որի արդյունքում ամբողջական պահանջարկը կրճատվում է: Պետական գնումների ծախսերը, որոնք ներառում են սոցիալական և պաշտպանական ոլորտի ֆինանսավորումը, կառավարման և պետա-

կան ապարափի գործունեության ապահովման ծախսերը գների մակարդակի բարձրացման դեպքում նույնպես կրճատվում են, որոնք բացասաբար են անդրադառնում ամբողջական պահանջարկի վրա:

Երկրի ներսում գների մակարդակի բարձրացման պարագայում կրճատվում է արտահանումը և մեծանում են ներմուծման ծավալները, որոնք նույնպես կրճատվում են ամբողջական պահանջարկը, քանի որ զուտ արտահանման ծավալը փոքրանում է:

Գների մակարդակի և ամբողջական պահանջարկի հակադարձ կախվածությունը բացատրվում է նաև փողի քանակային տեսությամբ, որն արտահայտվում է դրամական և ապրանքային զանգվածների հետևյալ հավասարությամբ.

$$MV=PY, \text{ որպեսզի } h \text{ հետևում է, որ } Y=\frac{MV}{P} \text{ կամ } Y=\frac{M}{P}V:$$

$\frac{M}{P}$ արտահայտությունը փաստորեն դրամական միջոցների իրական պա-

շարն է արտահայտում:

Այսպեսով հետևում է, որ գների մակարդակի բարձրացումը փողի զանգվածի և նրա շրջանառության արագության անփոփոխ պայմաններում հանգեցնում է հասարակական արդյունքի կրճատմանը:

Ժամանակակից տնտեսագիտության մեջ ամբողջական պահանջարկի կորագծի բացասական, վարընթաց թեքվածությունը ընդունված է բացատրել «տոկոսադրույքի էֆեկտի», « հարստության էֆեկտի» և «ներմուծման էֆեկտի» միջոցով:

«**Տոկոսադրույքի էֆեկտը**» արտահայտվում է նրանով, որ երկրում գների մակարդակի բարձրացումը դրամական զանգվածի անփոփոխ պայմաններում հանգեցնում է փողի նկատմամբ պահանջարկի մեծացմանը, որի հետևանքով տոկոսադրույքը բարձրանում է: Տոկոսադրույքի բարձրացման արդյունքում կրճատվում է ներդրումների պահանջարկը, ինչպես նաև երկարաժամկետ օգտագործած ապրանքների սպառողական ծախսերը, քանի որ թանկանում է բանկային և սպառողական վարկը, որը հանգեցնում է ամբողջական պահանջարկի կրճատմանը: Տոկոսադրույքի էֆեկտը կոչվում է նաև «*Քեյնսի էֆեկտ*»:

«**Հարստության էֆեկտը**» արտահայտվում է նրանով, որ գների մակարդակի բարձրացումը կրճատվում է բնակչության իրական հարստությունը կամ իրական դրամական պաշարները: Բնակչության հարստությունը մեծամասամբ ներկայացված է ոչ միայն փողի, այլև տարբեր ֆինանսական ակտիվների ձևով (պարտավորումներ, բաժնետոմսեր, ժամկետային հաշիվներ), որոնք հաստատուն անվանական արժեք ունեն: Ներկայումս, գների բարձրացման հետևանքով իրական հարստությունը (իրական դրամական պաշարները կամ մնացորդները) փոքրանում է կամ նվազում է գնողունակությունը, որը հանգեցնում է սպառողական պահանջարկի կրճատման: Արդյունքում փոքրանում է ամբողջական պահանջարկը: Իրական հարստության էֆեկտը կոչվում է «*դրամարկղային մնացորդների էֆեկտ*» կամ «*Պիգուի էֆեկտ*»:

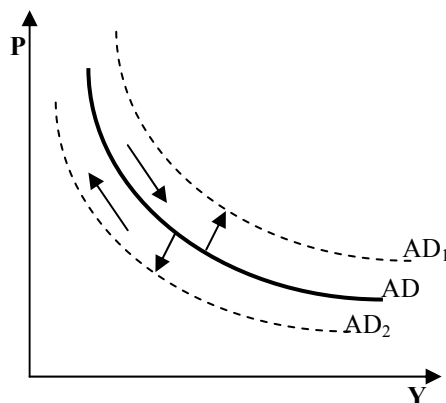
«**Ներմուծման էֆեկտը**» արտահայտվում է նրանով, որ երկրում գների բարձրացման դեպքում արտերկրների արտադրության ապրանքները, այլ հա-

վասար պայմաններում, համեմատաբար էժան են դառնում, հետևաբար բնակչությունը կսկսի հայրենական ապրանքներ քիչ գնել և ձեռք բերել ավելի շարունակական ապրանքներ: Արտերկրացիներն էլ իրենց հերթին կրճատում են պահանջարկը տվյալ երկրի՝ համեմատաբար թանկացած ապրանքների նկատմամբ: Այս բոլորի արդյունքում արտահանումը կրճատվում է, ներմուծումը՝ ավելանում, հետևաբար փոքրանում է զուտ արտահանման ծավալը, որն ամբողջական պահանջարկի բաղադրիչներից է:

Գների մակարդակի փոփոխությունը երկրում ազդում է ամբողջական պահանջարկի ծավալի կամ ամբողջական ծախսերի մակարդակի վրա, և այդ փոփոխությունը տեղի է ունենում ամբողջական պահանջարկի կորի երկայնքով կատարվող տեղաշարժերով: Այսինքն՝ կորի դիրքը մնում է անփոփոխ, և նրա ցանկացած կետը բնութագրում է անվանական ՆԱԳ-ի մեծությունը, որը որոշվում է իրական ՆԱԳ-ի և դեֆլյատորի (գների մակարդակի) արտադրյալով:

Ամբողջական պահանջարկի վրա ազդում են նաև **ոչ գնային գործոնները**, որոնց ազդեցության հետևանքով AD կորագիծը տեղաշարժվում է դեպի աջ կամ ձախ, որը համապատասխանաբար նշանակում է ամբողջական պահանջարկի մեծացում և փոքրացում:

Ամբողջական պահանջարկի վրա ազդող գնային և ոչ գնային գործոնների ազդեցությունը կարող ենք ներկայացնել հետևյալ գծապատկերի տեսքով.



Պատկեր 17.4.2. Ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունը:

Ամբողջական պահանջարկի վրա ոչ գնային բնույթի գործոնների ազդեցությունը տեղի է ունենում ամբողջական պահանջարկի բաղադրիչների՝ սպառողական ծախսերի, ներդրումային ծախսերի, պետական գնումների, զուտ արտահանման ծավալների փոփոխության հետևանքով⁵: Սպառողական ծախսերի փոփոխությունը տեղի է ունենում ոչ գնային բնույթի հետևյալ գործոնների ազդեցությամբ.

- ա) սպառողի բարեկեցության փոփոխությունը,
- բ) սպառողի սպասումները կամ կանխատեսումները՝ կապված ապագայում սրացվելիք իրական եկամուտների հետ,

⁵ Տե՛ս **К.Макконнелль, С.Блю**, Экономика, М., 1992, մասն 1, էջ. 177-180:

զ) սպառողի սպառողական վարկի մարման պարտավորությունների չափը,
 դ) եկամտահարկի դրույքաչափերի փոփոխությունը:
 Ներդրումային ծախսերի փոփոխության վրա ազդող ոչ գնային գործոններն են՝

- ա) տոկոսադրույքի փոփոխությունը,
- բ) ներդրումներից սպասվելիք շահույթի չափերը,
- գ) ֆիրմաներից գանձվող հարկերի մեծությունը,
- դ) նոր տեխնոլոգիաների ներդրումը,
- ե) արտադրական հզորությունների առավել լրիվ օգտագործումը:

Պետական սպառման ծախսերի կամ գնումների փոփոխության վրա ազդող ոչ գնային գործոններն են՝

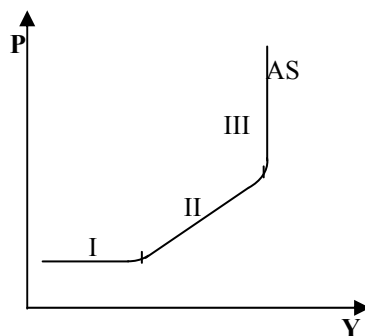
- ա) հարկաբյուջեի քաղաքականությունը,
- բ) փնտեսական աճի տեմպերի կարգավորման խնդրի լուծման եղանակները:

Զուտ արտահանման փոփոխության վրա ազդող ոչ գնային գործոններն են՝

- ա) արտերկրներում ազգային եկամտի ծավալների փոփոխությունը,
- բ) ազգային տարադրամի փոխարժեքի փոփոխությունը այլ տարադրամների նկատմամբ:

Ամբողջական առաջարկը երկրում ստեղծված ապրանքների ու ծառայությունների ընդհանուր քանակն է, որը կարող է առաջարկվել սպառողներին գների տարբեր մակարդակների պայմաններում: Ամբողջական առաջարկը (AS) փաստորեն համախառն ներքին (ազգային) արդյունքն է, իսկ առանձին դեպքում՝ ազգային եկամուտը: Ժամանակակից փնտեսագիտության մեջ ամբողջական առաջարկի արժեքային ծավալը ներկայացվում է ազգային եկամտի ցուցանիշի միջոցով, քանի որ վերջինս արտահայտում է նոր ստեղծված արժեքի տարեկան ծավալը, որը կարող է օգտագործվել վերջնական սպառման և կուտակման նպատակով:

Ամբողջական առաջարկի կորագիծը գործառության (ֆունկցիոնալ) կապ է արտահայտում գների մակարդակի և իրական ՆԱԱ-ի միջև՝ $AS=f(P)$: Ամբողջական պահանջարկի կորագիծը յուրահատուկ տեսք ունի և ներկայացվում է հետևյալ կերպ.



Պ Ի 3 Գ 3 Ի 17.4.3. Ամբողջական առաջարկի կորագիծը:

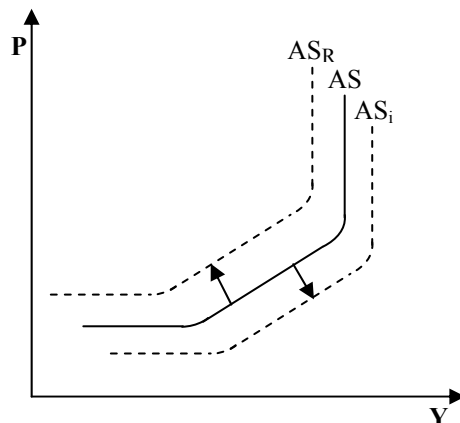
Ինչպես նկատում ենք, ամբողջական առաջարկի կորագիծը բաղկացած է երեք հատվածներից՝ պայմանավորված նրանով, որ փնտհասագիտության փաթեթեր ուղղությունները յուրահատուկ չափանիշներ են դրել դրա կառուցման հիմքում: Ամբողջական առաջարկի կորագծի I հատվածը կոչվում է հորիզոնական կամ քեյնսյան հատված, II-ը՝ միջանկյալ հատված, III-ը՝ դասական հատված: Այսպիսի սահմանազատումը պայմանավորված է հետևյալ հանգամանքներով.

- ա) ամբողջական առաջարկը փաթեթեր փնտհասագիտական ուղղությունների կողմից դիֆարկվում է փաթեթեր փնտհության (կարճաժամկետ, երկարաժամկետ) ժամանակահատվածում,
- բ) ամբողջական առաջարկի շարժնթացը (դինամիկան) քննարկվում է զբաղվածության փաթեթեր մակարդակներում (ոչ լրիվ զբաղվածության, լրիվ զբաղվածությանը մոտ և լրիվ զբաղվածության),
- գ) խնդիրը դիֆարկվում է գների ոչ միափեսակ մակարդակներում:

Այս չափանիշներից կախված՝ ամբողջական առաջարկի կորագիծն ընդունում է վերը բերված տեսքը (տե՛ս գծապատկեր 17.4.3.): Հորիզոնական կամ քեյնսյան հատվածում արտադրության աճը տեղի է ունենում ոչ լրիվ զբաղվածության և գների անփոփոխ մակարդակի պայմաններում:

Երկրորդ կամ միջանկյալ հատվածում հասարակական արդյունքի ծավալը մեծանում է գների չափավոր բարձրացման և գրեթե լրիվ զբաղվածության պայմաններում: Երրորդ կամ դասական հատվածում փնտհությունը հասնում է իր արտադրական հնարավորությունների ներուժի մակարդակին, և հասարակական արդյունքի հետագա անվանական աճը տեղի է ունենում գների մակարդակի բարձրացման հետևանքով, իսկ ՆՆԱ-ի իրական ծավալը մնում է նույնը:

Ամբողջական առաջարկի, ինչպես և ամբողջական պահանջարկի վրա ազդում են **ոչ գնային գործոններ**, որոնք ամբողջական առաջարկի կորը տեղաշարժում են դեպի աջ ու ձախ՝ համապատասխանաբար մեծացնելով ու փոքրացնելով ամբողջական առաջարկը:

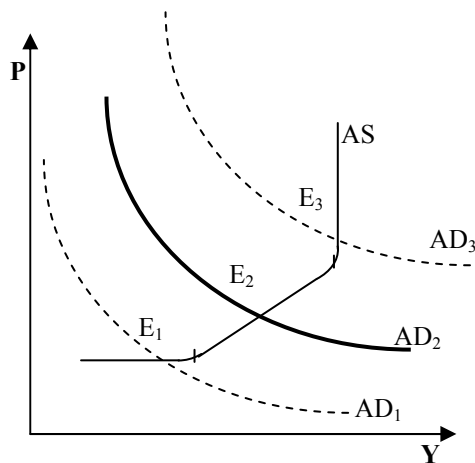


Պ Ի 3 Գ 3 Ի Ի՞՞՞ 17.4.4. Ամբողջական առաջարկի փոփոխությունը:

Ամբողջական առաջարկի վրա ազդող ոչ գնային գործոններն են⁶.

1. Արտադրական ռեսուրսների գների փոփոխությունները՝
 - ա) ներքին ռեսուրսների առկայությունը,
 - բ) ներմուծվող ռեսուրսների գները,
 - գ) փիրապեությունը շուկայում:
2. Արտադրողականության փոփոխությունները:
3. Իրավական նորմերի կամ պեւություն թաղաքականության փոփոխությունները՝
 - ա) հարկերը ֆիրմաներից և սուբսիդիաները,
 - բ) փնտրության պեւական կարգավորումը:

Ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի փոխհարաբերության հիման վրա ձևավորվում է **մակրոտնտեսական հավասարակշռության AD-AS մոդելը**: Այն երկրի ազգային տնտեսության այնպիսի վիճակ է, երբ նրա բոլոր ոլորտները, արտադրության ճյուղերն ու կառույցները զարգանում են համաչափ, և գործոնային բոլոր շուկաները գտնվում են հավասարակշռված վիճակում: Մակրոտնտեսական հավասարակշռությունն արտահայտվում է ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի կորագծերի հատման միջոցով: Քանի որ ամբողջական առաջարկի կորագիծը բաղկացած է փոխադարձորեն կապված երեք հատվածներից, ուստի մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը դրսևորվում է նույնպես երեք իրավիճակներով՝ կախված նրանից, թե ամբողջական պահանջարկի կորը որ հատվածում է հատում առաջարկի կորը: Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռության «ամբողջական պահանջարկ - ամբողջական առաջարկ» մոդելը դրսևորվում է հետևյալ պարկերով.



Պ Ի 3 Ժ 3 Ի Ի՝՞ 17.4.5. Մակրոտնտեսական հավասարակշռության «AD-AS» մոդելը:

⁶ Տե՛ս **К.Макконнелль, С.Брю**, նշվ. աշխ., էջ 182-185:

Ինչպես նկատում ենք, մակրոտնտեսական հավասարակշռության «AD-AS» մոդելը ենթադրում է ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռության դրսևորման երեք դեպքեր.

- ա) հավասարակշռությունը ոչ լրիվ զբաղվածության, գների կայունության և հասարակական արդյունքի աճի պայմաններում (E_1),
- բ) հավասարակշռությունը գրեթե լրիվ զբաղվածության կամ լրիվ զբաղվածությանը մոտ իրավիճակում և գների բարձրացման ու հասարակական արդյունքի աճի պայմաններում (E_2),
- գ) հավասարակշռությունը լրիվ զբաղվածության իրավիճակում հասարակական արդյունքի ծավալի կայունության և գների բարձրացման պայմաններում (E_3):

Մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը ամբողջական առաջարկի կորի քեյնսյան և միջանկյալ հատվածներում ձևավորվում է կարճաժամանակահատվածում, իսկ դասական հատվածում՝ երկարաժամկետում:

Ինչպես նկատում ենք, «AD-AS» մոդելը ենթադրում է, որ մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը կարող է ձևավորվել նաև ոչ լրիվ զբաղվածության պայմաններում: E_1 կետում հավասարակշռությունը ձևավորվում է քեյնսյան իրավիճակային (էքսպրեսմալ) հատվածում, E_2 -ում՝ քեյնսյան նորմալ հատվածում: Քեյնսի ներդրումը մակրոտնտեսական հավասարակշռության մեջ հատկապես այն է, որ նա տեսականորեն հիմնավորել է ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռության ձևավորման հնարավորությունը ոչ լրիվ զբաղվածության պայմաններում:

Մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը, ինչպես նշել ենք, կարող է լինել վերականգնվող և չվերականգնվող: Վերականգնվողի էությունն այն է, որ հավասարակշռությունը խախտվելուց հետո կարող է կրկին վերականգնվել, և տնտեսության մեջ ձևավորվել նախկին հավասարակշռության վիճակը: Տավասարակշռության խախտումը կարող է տեղի ունենալ ինչպես AD-ի, այնպես էլ AS-ի՝ ոչ համաչափ և ոչ նույն ուղղությամբ փոփոխության հետևանքով:

AD-ի և AS-ի միջև հավասարակշռության խախտումն ունի իր վերականգնման եղանակները: Այսպես՝

ա) եթե $AD > AS$ -ից, ապա հավասարակշռության նման խախտումը կարող է վերականգնվել ապրանքների ու ծառայությունների գների բարձրացման և արտադրանքի ծավալի ավելացման միջոցով,

բ) եթե $AD < AS$ -ից, ապա հավասարակշռությունը կարող է վերականգնվել արտադրության ծավալների կրճատման և ապրանքների ու ծառայությունների գների իջեցման շնորհիվ:

Ինչպես տեսնում ենք, մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը կարող է խախտվել ինչպես ամբողջական պահանջարկի բարձրացման, այնպես էլ փոքրացման հետևանքով: Ամբողջական պահանջարկի բարձրացման դեպքում մեծանում է ամբողջական առաջարկը, և բարձրանում է գների մակարդակը: Մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը ձևավորվում է մի նոր մակարդակում, որը կարող է տևական բնույթ կրել՝ կախված ամբողջական պահանջարկի նոր փոփոխությունից: Սակայն ամբողջական պահանջարկի կրճատման դեպքում մակրոտնտեսական հավասարակշռության նախկին վիճակի վերականգնման

(գների նախկին մակարդակին վերադարձի) վրա ազդում է մի յուրահապուկ գործոն, որն ընդունված է անվանել «**արգելանիվի էֆեկտ**»։ Վերջինիս գործողությունը նմանեցվում է արգելանիվի մեխանիզմի հետ, որը պրփվում է միայն առաջ (հետ չի պրփվում)։ «Արգելանիվի էֆեկտը» արտահայտվում է նրանով, որ մակրոտնտեսական հավասարակշռության խախտումը ամբողջական պահանջարկի մեծացման հետևանքով հանգեցնում է գների բարձրացմանը, սակայն ամբողջական պահանջարկի փոքրացումից հետո գների իջեցումը կանխվում է, և նոր հավասարակշռությունը ձևավորվում է բարձրացված գների մակարդակում։ Այլ կերպ ասած՝ AD-ի և AS-ի միջև խախտված հավասարակշռությունը վերականգնվում է նոր իրավիճակում, որը պահպանում է գների բարձրացված մակարդակը։

Ժամանակակից տնտեսագիտության մեջ գների բարձրացված մակարդակի չիջնելու, չնվազելու միտումը բացատրվում է աշխարավարձի ոչ առաձգականությամբ։ Աշխարավարձը արտադրության ծախսերի զգալի մասն է, և նրա փոփոխությունը էական ազդեցություն է ունենում գների մակարդակի վրա։ Գների չնվազելու միտումը ամբողջական պահանջարկի կրճատման պարագայում բացատրվում է նրանով, որ աշխարավարձի կրճատմանը հակադրվում են արհմիությունները, որոնք աշխատանքի շուկայում մենաշնորհային ամուր դիրք ունեն։ Մյուս կողմից՝ աշխարավարձի իջեցումը կարող է բացասաբար անդրադառնալ աշխատանքային կուլեկտիվի բարոյահոգեբանական մթնոլորտի վրա, հանգեցնել աշխատողների արտահոսքի, որակյալ կադրերի կորստի և աշխատանքի արտադրողականության նվազմանը։

Այլ կերպ ասած՝ մակրոտնտեսական հավասարակշռության խախտումը, որը կապված է ամբողջական պահանջարկը ամբողջական առաջարկին գերազանցելու հետ, հանգեցնում է գների ընդհանուր մակարդակի բարձրացմանը, որի հետևանքով աշխարավարձը նույնպես բարձրանում է, որպեսզի պահպանի իր նախկին գնողունակությունը կամ իրական աշխարավարձի մակարդակը։ Սակայն երբ կրճատվում է ամբողջական պահանջարկը, գների իջեցում տեղի չի ունենում՝ կապված աշխարավարձի իջնելու միտում չունենալու հետ, և այդ հետընթացի արգելակումն է նմանեցվում արգելանիվի մեխանիզմի հետ։

17.5. ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՌՈՒԹՅԱՆ ՔԵՅՆՍՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

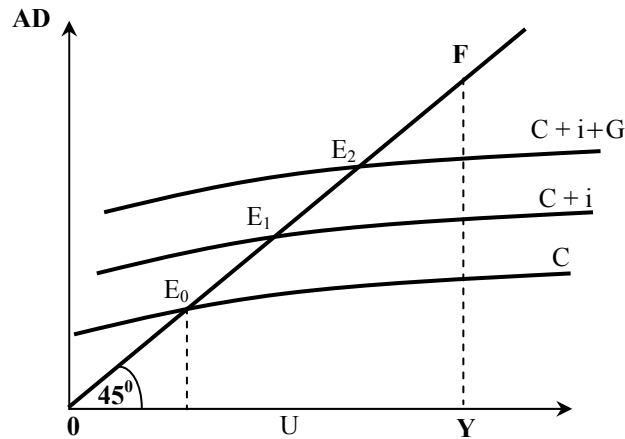
Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռության քեյնսյան տեսությունն ունի որոշ առանձնահատկություններ, որոնք պայմանավորված են հետևյալ դրույթներով.

- ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռությունը հնարավոր է նաև ոչ լրիվ զբաղվածության պայմաններում,
- առկա է գների ոչ առաձգականություն,
- խնայողությունները ֆունկցիա (գործառույթ) են համարվում եկամտից։

Արտադրված ազգային եկամուտը որոշվում է որպես $Y=C+S$, իսկ օգտագործ-

ված ազգային եկամուրդ՝ $Y=C+i$, այս դեպքում $C+i=C+S$, որից հետևում է, որ $i=S$: Այս հավասարումն էլ համարվում է հենց մակրոտնտեսական հավասարակշռության պայմանը:

Ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի դասական մոդելի հետ մեկտեղ դիտարկվում է նաև «եկամուրներ-ծախսեր» քեյնսյան մոդելը, որը այլ կերպ կոչվում է նաև «քեյնսյան խաչ»: Այն ունի հետևյալ գրաֆիկական պատկերը.

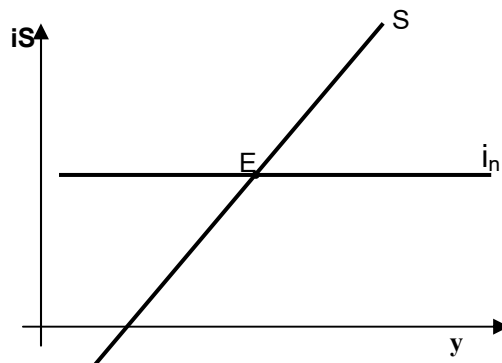


ձ 3 ի Ի»՞ 17.5.1. «Քեյնսյան խաչ»:

E_0 -ն ցույց է տալիս ազգային տնտեսության այնպիսի հավասարակշռությունը, երբ ազգային եկամուրդը հավասար է սպառողական ծախսերին, իսկ խնայողությունը՝ $S=0$, այսինքն՝ բնութագրվում է տնտեսության լճացման (սրագնացիայի) վիճակը: Ավելացնելով մասնավոր ներդրումները ($Y=C+i$), ինչպես նաև գումարելով պետական ծախսերը ($Y=C+i+G$), ազգային տնտեսությունը կսկսի ձգարել լրիվ զբաղվածության վիճակի (F), իրավիճակ, որը կարող է առաջանալ նաև մուրհիպոթեզի էֆեկտի ազդեցությամբ:

Լճացման վիճակում տնտեսության սպառման սահմանային հակումը, ըստ Քեյնսի, բարձր չէ, և պահանջարկը չի հասել արդյունավետ պահանջարկի մեծությանը: Արդյունավետ պահանջարկը, ըստ Քեյնսի՝ այն ամբողջական պահանջարկն է, որը համապատասխանում է ամբողջական առաջարկին: Այս դեպքում արդյունավետ պահանջարկը, որը զուգակցվում է լրիվ զբաղվածությանը, մասնակի դեպք է: «Քեյնսյան հեղափոխությունը» տնտեսագիտության մեջ այն է, որ ոչ լրիվ զբաղվածության պայմաններում տեսականորեն հիմնավորվել է հավասարակշռության հնարավորության դրույթը: «Քեյնսյան խաչը» ցույց է տալիս, որ տնտեսական համակարգը հավասարակշռության վիճակում է գտնվում, երբ պլանային ծախսերը հավասար են ազգային արդյունքին: Ամբողջական ծախսերի գծապատկերն սրանալու համար անհրաժեշտ է միավորել սպառման և ներդրումների գծապատկերը: Այդ կորի հատումը 45° գծի հետ բնութագրում է այն միակ հավասարակշռությունը, երբ ամբողջական ծախսերը հավասար են ազգային եկամտին (տե՛ս գծապատկեր 17.5.2.):

Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռության քեյնսյան տեսության մյուս մոտեցումը հիմնված է «խնայողություն – ներդրում» մոդելի վրա, որը ըստ էության լրացուցիչ մեթոդ է, որը հնարավորություն է ընձեռում հասարակական արդյունքի հավասարակշռությունը որոշել այն դեպքում, երբ տնային տնտեսությունների խնայողությունների գումարը հավասար է պլանավորված ներդրումներին:



Պ 1 3 ձ 3 ի Ի՝ձ 17.5.2. «խնայողություն-ներդրում» մոդելը:

E-ն ցույց է տալիս հավասարակշռության կետը, որտեղ տնային տնտեսությունների խնայողությունները հավասարվում են ձեռնարկատերերի ներդրումներին: Սա էլ հենց հանգեցնում է գույք ազգային արտադրանքի սպառման և ներդրումների հավասարակշռությանը, այսինքն՝ խնայողությունների «արտահոսքը» ամբողջովին փոխհատուցվում է ներդրումներով:

Այս մոդելի էությունն այն է, որ եկամտի մի մասը, որն ստացվել է արտադրանքի փվյալ ծավալի արտադրությունից, տնային տնտեսությունները կարող են խնայել, այսինքն՝ խնայողությունների «եկամտութներ-ծախսեր» ընդհանուր հոսքից դուրսհանում: Այս կապակցությամբ սպառումը կարող է չհասնել արտադրված գույք ազգային արդյունքի մակարդակին, և հավասարակշռությունը կխախտվի: Սպառման «կորստի» կամ խնայողության «արտահոսքի» փոխհատուցումը կարող է կատարվել ներդրումների շնորհիվ:

Եթե խնայողությունները գերազանցեն ներդրումներին, ապա սպառման և վերջիններիս գումարը փոքր կլինի գույք ազգային արդյունքից, իսկ եթե ներդրումները մեծ լինեն խնայողություններից, ապա սպառման և ներդրումների գումարը մեծ կլինի գույք ազգային արդյունքից, և նրա մակարդակը ցածր կլինի հավասարակշռվածից:

Տնտեսական հավասարակշռության քեյնսյան մոդելում անհրաժեշտ է տարբերել պլանավորված և փաստացի ներդրումներ ու խնայողություններ հասկացությունները: Փաստացի ներդրումները ներառում են պլանավորված և չպլանավորված ներդրումները: Չպլանավորվածները իրականացվում են ապրանքանյութական պաշարների տեսքով, որոնք կարգավորիչ տարր են խնայողությունների և պլանավորված ներդրումների անհավասարակշռությունը վերականգնելու համար: Փաստացի ներդրումներն ըստ էության խնայողություններն են:

Պլանային ներդրումները փաստացիից փարբերվում են ապրանքանյութական պաշարների չափով: Փաստացի ներդրումները հավասար են պլանավորված և չպլանավորված ներդրումներին: Ապրանքանյութական պաշարները հաշվեկշռային դեր են խաղում, և դրանց փոփոխությունը հանգեցնում է եկամտի հավասարակշռված մակարդակին, որի պայմաններում էլ խնայողությունները համապատասխանում են ներդրումներին:

Ի փարբերություն դասական փոփոխության, Քեյնսը փոփոխական հավասարակշռության խնդիրը լուծելիս հիմք ընդունեց հետևյալ ելակետային դրույթները, որոնց համաձայն՝

- խնայողությունները գործառություն են ոչ թե փոկոսի նորմայից, այլ եկամտից,
- գները, այդ թվում և աշխարավարձը ճկուն չեն, այլ ֆիքսված են,
- AD և AS-ի հավասարակշռության կետին բնորոշ է արդյունավետ պահանջարկը,
- ապրանքների շուկան արմատական դեր է խաղում,
- պահանջարկի և առաջարկի հավասարակշռումը փողի է ունենում ոչ թե գների բարձրացման կամ իջեցման արդյունքում, այլ ապրանքանյութական պաշարների փոփոխության հետևանքով:

Ընդհանուր փոփոխական հավասարակշռության քեյնսյան և նորդասական մոտեցումների փարբերությունները հետևյալն են.

1. Դասական մոդելը անհնարին է համարում որևէ փոփոխական գործադրությունը և գտնում է, որ գների ու փոկոսի նորմայի ճկուն կողմնորոշման շնորհիվ վերականգնվում է խախտված հավասարակշռությունը:

Քեյնսյան մոդելում ներդրումների (ինվեստիցիաների) (i), խնայողությունների (S) հավասարակշռությունը կարող է փողի ունենալ նաև ոչ լրիվ զբաղվածության պայմաններում:

2. Դասական մոդելը ենթադրում է գների ճկուն մեխանիզմի գոյությունը, որը օրգանապես բնորոշ է շուկային: Քեյնսը կասկածի է ենթարկում այդ ենթադրությունը և գտնում, որ ձեռնարկատերերը իրենց արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկի կրճատման դեպքում ոչ թե իջեցնում են գները, այլ կրճատում արտադրությունն ու աշխատատեղերը, հետևաբար «անփեսանելի ձեռքի» շուկայական մեխանիզմը չի կարող ապահովել կայուն, լրիվ զբաղվածություն:

3. Խնայողություններն առաջին հերթին գործառություն (ֆունկցիա) են եկամտից և ոչ այնքան փոկոսի նորմայից:

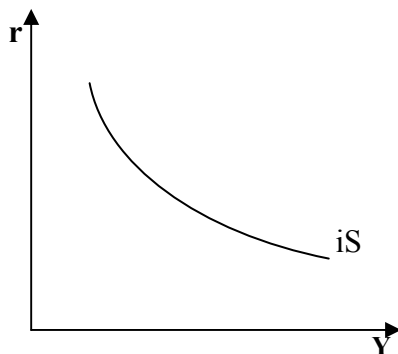
Այսպիսով, ըստ քեյնսյան փեսության՝ ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի ընդհանուր փոփոխական հավասարակշռությունը պահանջում է պահպանել խնայողությունների և ներդրումների ծավալների հավասարությունը, որը բավականին բարդ խնդիր է. այն կախված է փարբեր գործոններից՝ եկամտից և փոկոսից:

17.6. ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԻՐԱԿԱՆ ԵՎ ԴՐԱՄԱԿԱՆ ՆԱՏՎԱԾՆԵՐԻ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆԸ

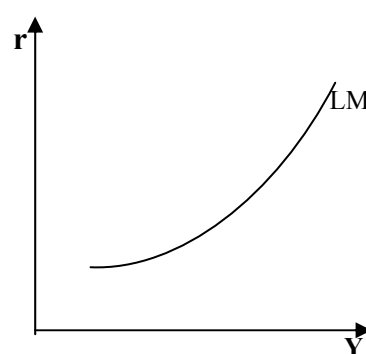
Ընդհանուր փոխանակման հավասարակշռությունը փոխանության ապրանքային և փողային հարվածներում մանրամասնորեն վերլուծել է անգլիացի փոխառագետ Ջոն Հիքսը «Արժեք և կապիտալ» (1939) աշխատության մեջ: Որպես հավասարակշռության վերլուծության գործիք նա առաջարկել է «IS-LM» մոդելը: IS-ը նշանակում է «ներդրումներ - խնայողություններ», որը վերաբերում է փոխանության ապրանքային կամ իրական հարվածին, իսկ LM-ը՝ լիկվիդայնություն, իրացվելիություն-փող, L-ը փողի նկարմամբ պահանջարկն է, M-ը՝ փողի առաջարկը:

Այս մոդելը, որը միավորում է փոխանության իրական և փողային հարվածները, հետագուրվել է նաև ամերիկացի փոխառագետ Հլվին Նանսենի կողմից, և այս պարզառով երբեմն կոչվում է «Հիքս-Նանսենի մոդել»: Մոդելի առաջին մասը (IS) նպարակ ունի արտացոլել հավասարակշռության պայմաններն ապրանքային շուկայում, իսկ երկրորդ մասը (LM)՝ փողի շուկայում: Ապրանքների շուկայում հավասարակշռության պայման է ներդրումների և խնայողությունների հավասարությունը, իսկ դրամական շուկայում՝ փողի նկարմամբ պահանջարկի և առաջարկի հավասարությունը:

Տնտեսության ապրանքային և փողային հարվածները զգնվում են փոխներգործության մեջ, և մեկում կարարված փոփոխությունները որոշակի փոփոխություններ են առաջացնում մյուսում: Երկու շուկաներում էլ հավասարակշռությունը միաժամանակ որոշվում է փոխարինող նորմայով և եկամտի մակարդակով, այսինքն՝ երկու դեպքում էլ նշված պարամետրերը նույն ազդեցությամբ են գործում: Անհրաժեշտ է նշել, որ փոխառագիտության մեջ կիրառվող շատ մոդելների նման «IS-LM» մոդելը նույնպես իդեալական չէ և հիմնված է որոշակի ենթադրությունների վրա, որոնք այլ պարագայում կփոխեն մոդելի իրական նշանակությունը: Ենթադրվում է գների անփոփոխություն, կարճ ժամանակահատված, խնայողությունների և ներդրումների հավասարություն, փողի պահանջարկի ու առաջարկի համապարասխանություն: IS և LM կորերը ըստ Հիքսի ունեն հետևյալ գծապատկերը.



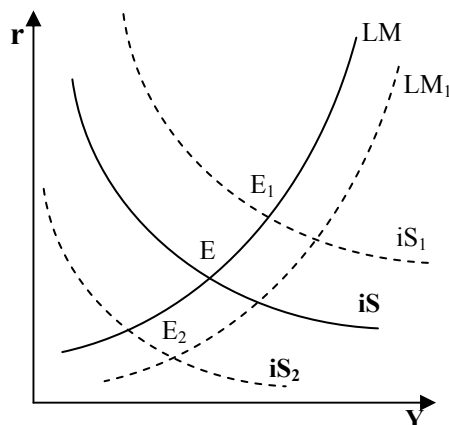
Պ ի զ Գ զ ի ի՝՞՞ 17.6.1. IS կորը:



Պ ի զ Գ զ ի ի՝՞՞ 17.6.2. LM կորը:

Ինչպես տեսնում ենք, IS և LM կորերի դիրքերը պայմանավորված են փողկուսի նորմայի (r) և եկամտի ծավալի (Y) փոփոխություններով, սակայն դրանք տարբեր կերպ են ազդում ապրանքային և փողային շուկաների հավասարակշռության վրա, որից էլ կախված փոփոխություն է առաջանում տնտեսության երկու հատվածների հավասարակշռվածության մեջ:

IS կորն արտահայտում է ապրանքային շուկայի հավասարակշռությունը, որտեղ ներդրումները հակադարձ կախվածության մեջ են գտնվում փողկուսի նորմայից: Օրինակ, փողկուսի ցածր նորմայի դեպքում ներդրումները կաճեն, ըստ այդմ՝ համապատասխանաբար կմեծանա եկամուտը (Y), որոշակիորեն կաճեն նաև խնայողությունները (S), իսկ փողկուսի նորման կսկսի իջնել, որպեսզի խթանի խնայողությունների վերածմանը ներդրումների: Սրա հետևանքով էլ IS կորն արագիսների առանցքի նկատմամբ վարընթաց դիրք է գրավում: LM կորը հավասարակշռություն է արտահայտում փողի շուկայում, այս դեպքում փողի նկատմամբ պահանջարկը իջնում է, և քանի որ փողկուսի նորման հարկ է, որ հարմարվի այդ պահանջարկին, ուստի տվյալ փոփոխությունը որոշակի հավասարակշռություն է ապահովելու փողի պահանջարկի ու առաջարկի միջև: Եթե փողկուսի նորման սահմանվում է չափազանց բարձր, փողի տերերը նախընտրում են ձեռք բերել արժեթղթեր, և LM կորը բարձրանում է դեպի վեր: Ներագայում փողկուսի նորման ընկնում է, և նորից ձևավորվում է հավասարակշռությունը:



Պատկեր 17.6.3. IS-LM կորերը:

Տնտեսության իրական և դրամական հատվածների հավասարակշռությունը դրսևորվում է IS և LM կորերի հատմամբ: Այն ըստ էության կրկնակի հավասարակշռություն է արտահայտում մի կողմից խնայողությունների և ներդրումների միջև, մյուս կողմից՝ փողի պահանջարկի և առաջարկի միջև: Այսպիսի հավասարակշռությունը կայուն բնույթ չի կրում, քանի որ փողկուսի նորմայի և եկամտի փոփոխություններից կախված տեղաշարժ է տեղի ունենում IS և LM կորերի դիրքերում: Օրինակ, ենթադրենք տնտեսական իրավիճակը երկրում պահանջել է մեծացնել պետական ծախսերը, որոնք բազմարկիչի (մուլտիպլիկացիոն) էֆեկտով մեծացնում են ազգային եկամուտը: Վերջինս մեծացնում է փողի պահանջարկը, և սկսում է բարձրանալ փողի առաջարկը՝ հանգեցնելով

Այժմ դիտարկենք LM կորի տեղաշարժը փողի առաջարկի ազդեցության հետևանքով: Ենթադրենք փողի առաջարկը մեծացել ու գերազանցել է պահանջարկին, որը հանգեցրել է տոկոսադրույքի իջեցմանը: Հավասարակշռության նոր դիրքը դրամական շուկայում ձեռք կբերվի ավելի ցածր տոկոսադրույքի դեպքում, որի հետևանքով LM կորը կտեղաշարժվի դեպի աջ և կգրավի LM₁ դիրքը: Տոկոսադրույքի իջեցման հետևանքով ապրանքային շուկայում ձեռնարկները կսկսեն ավելացնել ներդրումները, որոնք կհանգեցնեն ամբողջական ծախսերի աճին և ազգային եկամտի ավելացմանն ու հավասարակշռության վերականգնմանը:

Այսպիսով, խթանող դրամավարկային քաղաքականությունը հանգեցրեց տնտեսության իրական և դրամական հափվածների նոր հավասարակշռության ձևավորմանը, որը բնութագրվում է ցածր տոկոսադրույքով ու ազգային եկամտի ավելի մեծ ծավալով: Փողի առաջարկի կրճատման դեպքում ամեն ինչ տեղի կունենա հակառակ կարգով: Սակայն ֆիսքալ (հարկաբյուջեային) քաղաքականության ջափագովները, հակադրվելով մոնետարիստերին, վերը նշված էֆեկտը երբեմն աննշան են համարում տոկոսադրույքի նվազագույնին մոտ մակարդակի պայմաններում, որը հանգեցնում է «իրացվելիության ծուղակի» առաջացմանը, երբ IS կորը LM կորի հետ հափվում է հորիզոնական հափվածում:

17.7. ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅԱՆ «ԾԱԽՍԵՐ-ԱՐԴՅՈՒՆՔՆԵՐ» ՄՈԴԵԼԸ

Տնտեսական հավասարակշռության տեսությունների մեջ յուրահափուկ տեղ է զբաղեցնում «ծախսեր - թողարկում» մոդելը: Այն մշակվել և առաջադրվել է ամերիկացի տնտեսագետ Վ. Լեոնարդի կողմից և կոչվում է նաև միջճյուղային հաշվեկշռի մոդել: Այս մոդելն իրենից ներկայացնում է ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռության կիրառումը՝ տնտեսության տարբեր ճյուղերի միջև փոխկապվածությունները բացահայտելու նպատակով: Մոդելը, փաստորեն, արտադրանքի արտադրության և բաշխման (սպառման) միջճյուղային հաշվեկշռի յուրահափուկ սխեմա է, որը կազմված է չորս հափվածներից: **Առաջին** հափվածում ներկայացված են արտադրանքի արտադրության վրա կա-

տարված նյութական ծախսերի ցուցանիշները, **երկրորդում**² վերջնական արտադրանքի ցուցանիշները, որոնք բնութագրում են դրա օգտագործումը անձնական սպառման, կուտակման, պետական գնումների և արտահանման նպատակներով, **երրորդում**³ տրվում են ավելացված արժեքի ցուցանիշները (աշխատավարձ, շահույթ, հարկեր), **չորրորդ** հատվածում ներկայացված են զուտ ազգային արդյունքի վերաբաշխման ցուցանիշները:

Միջնորդային հաշվեկշռի «ծախսեր-թողարկում» մոդելի կիրառումը հնարավորություն է ընձեռում բացահայտել ոչ միայն փոխադրության տարբեր ճյուղերի քանակական փոխկապվածությունները, այլև կանխատեսել երկրի փոխադրության զարգացման հնարավորություններն ու տեմպերը: Մոդելի յուրացումը դյուրին դարձնելու համար կարելի է կիրառել «ծախսեր-թողարկում» մոդելի պարզեցված տարբերակը (տե՛ս աղյուսակ 17.7.1):

Ընդհանուր փոխադրության հավասարակշռությունը կապված է երկրի ամբողջ փոխադրության որպես շուկաների ու գների միջև փոխկապված համակարգի գործունեության հետ: Տարբեր շուկաների միջև հավասարակշռությունը կարելի է արտահայտել երկմոդելային համակարգով՝ դիտարկելով ռեսուրսների և արդյունքների շուկաների միջև փոխհարաբերությունները, որտեղ փոխադրությունը ներկայացվում է երկու հատվածներով՝ արտադրող և սպառող, որոնք ընդգրկում են 5 արտադրող և սպառող ճյուղեր: Յուրաքանչյուր արտադրող ճյուղի արտադրանքը բաշխվում է և՛ իր ներսում, և՛ մյուս ճյուղերում: Օրինակ, մեքենաշինական հատվածի 200 միավոր արտադրանքից 40 միավորը սպառվում է մեքենագործության ճյուղում, 25-ը՝ հենց իր ներսում, 35-ը՝ վառելիքային ճյուղում, 75-ը՝ գյուղատնտեսության մեջ, 25-ը՝ փնային փոխադրություններում: Նույն կերպ պարզվում է, որ յուրաքանչյուր ուղղահայաց սյուն ցույց է տալիս յուրաքանչյուր արտադրող ճյուղի արտադրանքի այն քանակը, որն օգտագործվում է որպես ռեսուրս 5 սպառող ճյուղերում:

² ՇՆԺԵ ³ Ի 17.7.1.

«ԾԱԽՍԵՐԻ ԵՎ ԱՐԴՅՈՒՆՔՆԵՐԻ» ՊԱՐԶԵՅՎԱԾ ՄՈԴԵԼԸ

	Սպառող կամ օգտագործող ճյուղեր					
	1 Մեքաղ	2 Մեքենա	3 Վառելիք	4 Գյուղատնտ.	5 Փնային տնտ.	6 Արտադր. ընդհ. ծախսեր
Մեքաղ	10	65	10	5	10	100
Մեքենաներ	40	25	35	75	25	200
Վառելիք	15	5	5	5	20	50
Գյուղատնտեսություն	15	10	50	50	525	650
Աշխատ. (փնային տնտ.)	100	200	100	550	50	1000

Օրինակ, 2-րդ սյունը ցույց է տալիս, որ 200 միավոր մեքենաներ արտադրելու համար որպես ռեսուրս անհրաժեշտ է 65 միավոր մեքաղ, 25 միավոր մեքենա, 5 միավոր վառելիք, 10 միավոր գյուղատնտեսական արտադրանք և

200 միավոր աշխատանք: Այսպիսով, աղյուսակը հստակ պարկերում է փոխարինության փոխարինության կամ ճյուղերի փոխարինության բնույթը: Ցանկացած հստակ կամ ճյուղ օգտագործում է այլ ճյուղերի արտադրանքը, ինչպես նաև սեփական արտադրանքի մի մասը որպես ռեսուրս: Միևնույն ժամանակ ավելի ճյուղի արտադրանքը այլ ճյուղերի համար ռեսուրս է: Այսինքն՝ եթե մեքենաշինության արտադրանքի 40 միավորը որպես ռեսուրս սպառվում է մեքենաօգտագործության ճյուղում, ապա մեքենաօգտագործության արտադրանքի 65 միավորը որպես ռեսուրս օգտագործվում է մեքենաշինության մեջ:

Այս մոդելը հնարավորություն է տալիս հաշվարկել, թե որն է ճյուղում արտադրանքի ծավալի ավելացումը որքան լրացուցիչ ռեսուրսներ է պահանջում այլ ճյուղերից: Օրինակ, որպեսզի մեքենաների արտադրությունն ավելացնենք ևս 20 միավորով կամ 10%-ով, ապա լրացուցիչ կպահանջվի մեքենայի 6,5 միավոր, մեքենաների՝ 2,5 միավոր, վառելիքի՝ 0,5 միավոր, գյուղատնտեսական արտադրանքի՝ 1 միավոր և աշխատանքային ռեսուրսների՝ 20 միավոր:

Տնտեսության յուրաքանչյուր հստակ կամ ճյուղ, որը լրացուցիչ ռեսուրս պետք է փոխարինի մեքենաշինությանը, բնականաբար, պետք է ընդլայնի իր արտադրությունը, որն էլ իր հերթին լրացուցիչ ռեսուրսներ է պահանջելու այլ ճյուղերից: Օրինակ, եթե մեքենաների քանակն ավելացվի 20 միավորով, և դրա համար հարկավոր է 6,5 միավոր (կամ 6,5%) լրացուցիչ մեքենա, ապա մեքենայի արտադրության համար կպահանջվեն ևս 6,5 % անհրաժեշտ ռեսուրսներ (1-ին սյունակ): Նույն կերպ 0,5 լրացուցիչ միավորով ավելանալու դեպքում վառելիքի արտադրության համար անհրաժեշտ ռեսուրսները (3-րդ սյունակ) կավելանան 1%-ով և այլն:

Ինչպես նկատում ենք, «ծախսեր-արդյունքներ» մոդելն ունի միջնորդային հաշվեկշռի տեսք, որի պահպանումն ինքնին ընդհանուր փոխարինական հավասարակշռության ապահովման նախադրյալ է, քանի որ հնարավորություն է տալիս կանխատեսել այն քանակական համեմատությունների փոփոխությունները, որոնք ապագայում կառաջանան փոխարինական ոլորտի որևէ արտադրության ծավալների փոփոխությունից:

Տնտեսական հավասարակշռության Լեոնարդի տեսության յուրահատկությունն այն է, որ նա փորձեց ընդհանուր հավասարակշռությունը բխեցնել մասնակի հավասարակշռությունների առկայությունից, որոնք ձևավորվում են երկրի փոխարինության փոխարին ճյուղերի միջև: «Ծախսեր-արդյունքներ» մոդելն ըստ էության ընկած է հասարակական արդյունքի միջնորդային հաշվեկշռի հիմքում և կարևոր դեր է խաղում ընդհանուր փոխարինական ու միջնորդային համամասնությունների վերլուծության գործում:

ՃՅՈՒՆՆԵՐԻ ՄԱՍԻՆ

1. Որո՞նք են արտադրանքի հավասարակշռության դասական տեսության գաղափարական դրույթները:
2. Ո՞րն է ընդհանուր արտադրանքի հավասարակշռության Վալրասի մոդելի էությունը:
3. Որո՞նք են ընդհանուր և մասնակի արտադրանքի հավասարակշռության տարբերություններն ու փոխկապվածությունը:
4. Որո՞նք են ամբողջական պահանջարկի վրա ազդող ոչգնային գործոնները:
5. Որո՞նք են ամբողջական առաջարկի վրա ազդող ոչգնային գործոնները:
6. Ի՞նչ հավելումներ կան բաղկացած ամբողջական առաջարկի կորը:
7. Ինչո՞վ են տարբերվում ընդհանուր արտադրանքի հավասարակշռության քայնային և նորդասական մոդելները:
8. Ինչո՞վ է արտահայտվում ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի փոխհարաբերությունը «AD-AS» մոդելում:
9. Բացառել, թե ինչպե՞ս է սահմանվում հավասարակշռությունը ապրանքային և դրամական շուկաներում ըստ «IS-LM» մոդելի:
10. Ո՞րն է «քայնային խաչ» էությունը:
11. Ո՞րն է ներդրումների և խնայողությունների հավասարակշռության քայնային տեսության բովանդակությունը:
12. Ո՞վ է «ծախսեր-արդյունքներ» մոդելի հեղինակը, և ո՞րն է դրա էությունը:

ՃՄԱՍԻՆԻ ՄԱՍԻՆ

Մակրոտնտեսական հավասարակշռություն	Վալրասի մոդել
Մակրոտնտեսական հավասարակշռության դասական տեսություն	Տոկոսադրույքի էֆեկտ
Մեյի օրենք	Նարսիսի էֆեկտ
Գների ճկունություն	Արտաքին գնումների էֆեկտ
Գների կոշտություն	Արգելանքի էֆեկտ
Ամբողջական պահանջարկ	«IS-LM» մոդել
Ամբողջական առաջարկ	«Քայնային խաչ» մոդել
«AD-AS» մոդել	«Ծախսեր-արդյունքներ» մոդել

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ

18.1. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

Տնտեսական աճը բարդ ու բազմակողմանի փոփոխական երևույթ է ոչ միայն փոփոխականության փոփոխության համար, այն նաև փոփոխական քաղաքականության կարևոր հիմնախնդիրներից է: Տնտեսական աճը երկրի փոփոխության զարգացման ամփոփ բնութագրիչն է, որը պայմանավորված է ոչ միայն արտադրական ռեսուրսներով, քաղաքականությամբ, օրենսդրությամբ, այլև բազմաթիվ հոգեբանական ու սոցիալական գործոններով: Տնտեսական աճի բազմագործոնային բնույթը նկատի ունենալով՝ փոփոխական մարզի նշանավոր տեսաբան Բ. Սեյդմենը նշել է. «Տնտեսական աճի համընդհանուր փոփոխության մշակումը գրեթե անհրաժեշտ է խնդիր է»¹: Այդուհանդերձ, փոփոխական աճի վերաբերյալ ձևավորվել են փոքր փոփոխություններ, մշակվել փոփոխական շարժընթացի որոշակի մոդելներ, որոնք հնարավորություն են ընձեռում բազմակողմանիորեն ուսումնասիրել փոփոխական աճի հիմնախնդիրները, այն պայմանավորող գործոնները, քանակական ու որակական չափորոշիչները: Ցանկացած փոփոխական համակարգում փոփոխական աճը հասարակական արդյունքի ընդլայնված վերարտադրության դրսևորման ձևն է: Տնտեսական աճի հիմնախնդրի հետազոտման կարևորությունը պայմանավորված է ոչ միայն հասարակական վերարտադրության օրինաչափություններն ավելի խորությամբ պարզաբանելու և փոփոխական պրակտիկայում կոնկրետացնելու անհրաժեշտությամբ, այլև շուկայական փոփոխության մեխանիզմի հետ ունեցած անմիջական կապով:

Տնտեսական աճը յուրաքանչյուր պետության կողմից դիտվում է որպես կարևոր փոփոխական ու քաղաքական նպատակ, հասարակության բարգավաճման և նրա բարեկեցության բարձրացման նյութական հիմք: Այն հասարակական արդյունքի քանակական մեծացումն ու որակական կատարելագործումն է, որը հնարավորություն է փախ ընդլայնել երկրի փոփոխության հնարավորությունները հասարակության պահանջմունքներն առավելագույն չափով բավարարելու համար: Տնտեսական աճ ապահովող փոփոխությունն ավելի մեծ հնարավորություններ ունի նոր սոցիալական ծրագրեր իրականացնելու, աղքատության և շրջակա միջավայրի խնդիրները լուծելու ուղղությամբ՝ առանց գոյություն ունեցող սպառման ընդհանուր մակարդակը նվազեցնելու և ներդրումների ծավալները կրճատելու: Տնտեսական աճը սերտորեն կապված է նաև զբաղվածության հիմնախնդրի հետ: Եթե զբաղվածության փոփոխությունը խնդիր է

¹ См. Курс экономической теории, под ред. Чепурина М.Н., М., 2004, էջ. 606:

ղնում, թե ինչ է անհրաժեշտ, որպեսզի գոյություն ունեցող արտադրական հզորություններն օգտագործվեն լրիվ, ապա փնտեսական աճի փնտթյան հիմնական նպատակն այն է, թե ինչպես կարելի է մեծացնել արտադրական հզորությունների և հասարակական արդյունքի ծավալը լրիվ զբաղվածության պայմաններում: Բերված փաստարկները հիմք են փալիս եզրակացնելու, որ փնտեսական աճը նշանավորվում է նրանով, որ նպաստում է արտադրական ռեսուրսների սահմանափակության և հասարակության պահանջմունքների անսահմանափակության հիմնախնդրի լուծմանը:

Տնտեսական աճի ապահովումը պետության համար ոչ միայն կարևոր փնտեսական նշանակություն ունի, այլև հեղափոխում է քաղաքական նպատակ: Տնտեսական աճի պարամետրերը, դրանց շարժընթացը լայնորեն օգտագործվում են բնութագրելու ու գնահատելու համար ոչ միայն ազգային փնտեսության զարգացումը, այլև փնտեսության պետական կարգավորման արդյունավետությունը: Երկրի բնակչությունը սովորաբար պետության և կառավարության սոցիալ-փնտեսական քաղաքականությունը գնահատում է՝ հիմնվելով փնտեսական աճի և կենսամակարդակի շարժընթացի ցուցանիշների վրա: Դրանով է պայմանավորված այն հանգամանքը, որ պառլամենտական ու նախագահական ընտրարշավների ժամանակ թեկնածուներն իրենց քաղաքական ծրագրերում մշտապես հնչեցնում են երկրի փնտեսության հեղափոխական աճն ապահովելու անհրաժեշտությունը և ներկայացնում անելիքներն այդ ուղղությամբ: Վերջին ժամանակաշրջանում Արևելյան Եվրոպայում և նախկին Խորհրդային Միությունում տեղի ունեցած հեղաշրջումները հիմնականում պայմանավորված էին լճացման և արևմտյան երկրների համեմատությամբ փնտեսական աճի ավելի դանդաղ տեմպեր ունենալու հանգամանքով: Այսպիսով, փնտեսական աճը երկրի հեռանկարային զարգացման և նրա փնտեսական բարգավաճման առավել կարևոր գործոնն է, որը փնտեսական ու քաղաքական նշանակություն ունի պետության համար, կենսական նշանակություն՝ երկրի բնակչության համար:

Տնտեսական աճը հասարակական արտադրության ընդլայնումն է և հասարակական արդյունքի քանակական ցուցանիշների ավելացումը: Տնտեսական աճը երկրի փնտեսական զարգացման բաղկացուցիչ մասն է և անմիջականորեն արտահայտվում է հասարակական արդյունքի ու նրա արտադրության գործոնների քանակական ավելացման և որակական կատարելագործման որոշակի շարժընթացով: Տնտեսական աճը ընդլայնված վերարտադրության հարկանիշն ու օրինաչափությունն է: Տնտեսական աճին, որպես վերարտադրական կապեգորիայի, բնորոշ են որոշակի գծեր ու հարկանիշներ. այն հավաքական, ընդհանրացնող կապեգորիա է, որն արտահայտում է հասարակության փնտեսական առաջընթացի քանակական ու որակական կողմերը, նաև հասարակական վերարտադրության կապեգորիա է, որն արտահայտում է մակրոփնտեսական մակարդակի փնտեսական հարաբերություններն ու գործընթացներ:

Ինչպես նշեցինք, փնտեսական աճը ընդլայնված վերարտադրության կարևոր հարկանիշն ու օրինաչափությունն է, հեղափոխող դրա փնտեսական որոշվում է հենց ընդլայնված վերարտադրության բնույթով: Դրան համապատասխան՝ փարբերում են փնտեսական աճի էքստենսիվ և ինտենսիվ տիպերը:

Էքստենսիվ (փարսածուն) **փնտեսական աճն** ապահովվում է արտադրու-

թյան գործոնների՝ աշխատանքի, կապիտալի, հողի քանակական կամ ծավալային ավելացման հաշվին: Այն արտահայտվում է, այսպես կոչված՝ «արտադրության դաշտի ընդլայնմամբ», այսինքն՝ արտադրության գործընթացի մեջ են ներգրավվում լրացուցիչ աշխատողներ, հողափարածություններ, կապիտալ ներդրումներ, բնական ռեսուրսներ, որոնք հանգեցնում են արտադրության չափագծերի (մասշտաբների) ընդլայնմանն ու հասարակական արդյունքի մեծացմանը: Էքստենսիվ տնտեսական աճի դեպքում ենթադրվում է արտադրության գործոնների քանակական ավելացում, որը տեղի է ունենում նախկին տեխնիկական հիմքի վրա:

Ինտենսիվ (լարված) **տնտեսական աճը** բնութագրվում է առավել կատարելագործված արտադրության գործոնների կիրառմամբ և դրանց ինտենսիվ ու արդյունավետ օգտագործմամբ: Այս դեպքում արտադրության ծավալաչափերի ընդլայնումը ապահովվում է նորագույն տեխնիկայի կիրառման, աշխատողների որակավորումը բարձրացնելու, արտադրության կազմակերպման ձևերն ու մեթոդները կատարելագործելու շնորհիվ:

Տնտեսական աճի էքստենսիվ և ինտենսիվ տեսակներն առանձին-առանձին կարելի է դիտարկել միայն տեսականորեն, քանզի իրականում դրանք միմյանցից անկախ գոյություն չունեն: Դրանք արտահայտվում են տնտեսական աճի էքստենսիվ և ինտենսիվ գործոնների փոխադարձ կապի տեսքով:

Տնտեսական աճը գնահատվում է ազգային տնտեսության վերջնական արդյունքների՝ իրական ՆԱԿ-ի շարժով: Տնտեսական աճի չափումը կամ գնահատումն ընդունված է կատարել երկու եղանակով.

- ա) համախառն ներքին (ազգային) արդյունքի իրական ծավալի մեծացումը որոշակի ժամանակահատվածում,
- բ) համախառն ներքին (ազգային) արդյունքի իրական ծավալի աճը բնակչության մեկ շնչի հաշվով:

Տնտեսական աճը գնահատելու այս եղանակները փոխադարձաբար կապված են և կիրառվում են որոշակի հետազոտական ու վերլուծական խնդիրներից ելնելով: Եթե առաջին եղանակը բնութագրում է երկրի տնտեսական ներուժը, նրա արտադրական հնարավորությունները, ապա երկրորդ եղանակը կիրառվում է բնակչության կենսամակարդակն առանձին երկրներում գնահատելու և միմյանց հետ համեմատելու համար: Օրինակ, Նոդկաստանի համախառն ազգային արդյունքը գրեթե 70%-ով գերազանցում է Շվեյցարիայի համախառն ազգային արդյունքը, սակայն բնակչության կենսամակարդակով Նոդկաստանը Շվեյցարիայից հետ է մնում ավելի քան 60 անգամ: Տնտեսական աճի գնահատման երկու եղանակների դեպքում էլ այն չափվում է տարեկան աճի տեմպերով: Վերջինս որոշելու համար համախառն ներքին արդյունքի փաստացի ծավալը բաժանում ենք նախորդ կամ բազիսային ժամանակաշրջանի ծավալի վրա՝ արտահայտելով տոկոսներով: Գործնականում տնտեսական աճի տեմպը գնահատվում է տարեկան հավելածի տեմպով (Y), որը որոշելու համար համախառն ներքին արդյունքի հավելածը բաժանում ենք բազիսային ժամանակաշրջանի ծավալի վրա՝ արտահայտված տոկոսներով՝

$$Y = \frac{Y_1 - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} \times 100\% = \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} \times 100\% \text{ կամ } Y = \frac{Y_1}{Y_{t-1}} \times 100\% - 100\%,$$

որտեղ՝

Y_t -ն իրական ՆԱԱ-ի ծավալն է դիտարկվող ժամանակահատվածում,

Y_{t-1} -ը՝ ՆԱԱ-ի իրական ծավալը նախորդ ժամանակահատվածում:

Միջին տարեկան հավելածի տեմպը ($\bar{Y}$) որոշվում է հետևյալ կերպ.

$$\bar{Y} = \sqrt[n]{\frac{Y_t}{Y_{t-1}}} - 1 \times 100\%,$$

որտեղ՝

Y_t -ն վերջին տարվա ՆԱԱ-ի ծավալն է,

Y_{t-1} -ը՝ բազիսային տարվա ՆԱԱ-ն,

n -ը՝ տարիների թիվը:

Տնտեսական աճի ցուցանիշը միշտ էլ, որ դրական մեծությամբ է արտահայտվում. եթե փաստացի տարում ՆԱԱ-ն վերարտադրվել է նախորդ տարվա նույն ծավալի չափով, ապա դա վկայում է **գրոյական** տնտեսական աճի մասին, իսկ եթե հասարակական արդյունքը վերարտադրվում է ոչ ամբողջովին, այլ մասնակիորեն, ապա առկա է **բացասական** աճ: Վերջինս բնորոշ է հատկապես երկրի տնտեսության ճգնաժամային, անկումային իրավիճակներին: Այլ կերպ ասած՝ տնտեսական աճի տեմպը պայմանավորված է հասարակական արդյունքի վերարտադրության բնույթով (ընդլայնված, պարզ և կրճատված կամ ոչ լիարժեք):

Ներկայումս առավել բնութագրական է տնտեսական աճի գնահատման երկրորդ եղանակը: Այս տեսանկյունից տնտեսական աճը ազգային տնտեսության այնպիսի զարգացումն է, որի դեպքում համախառն ներքին արդյունքի մեծացման տեմպերը գերազանցում են բնակչության աճի տեմպերը: Սա հնարավորություն է տալիս տնտեսական աճը գնահատել բնակչության կենսամակարդակի բարձրացման տեսանկյունից ելնելով: Այլ կերպ ասած՝ ժամանակակից տնտեսագիտության մեջ տնտեսական աճի հիմնական նպատակն ու չափանիշը ընդունված է համարել բնակչության պահանջմունքների առավել լրիվ բավարարումն ու կենսամակարդակի բարձրացումը: Այս չափանիշից ելնելով՝ տնտեսական աճի տարբեր նպատակներ են դրսևորվում միկրոտնտեսական և մակրոտնտեսական մակարդակներում: Միկրոտնտեսական մակարդակում տնտեսական աճի նպատակը առավելագույն շահույթ ստանալն է: Սակայն ի՞նչ տեղի կունենար, եթե բոլոր ֆիրմաների առավելագույն շահույթ ապահովելու ձգտումը դիտարկվեր որպես հասարակության հիմնական խնդիր: Այս դեպքում, ըստ էության, տնտեսությունը կգործեր երկրի չափահաս բնակչության 15-20%-ի անձնական նյութական շահերի բավարարման խնդրից ելնելով, որը կհանգեցներ բնակչության մնացած զանգվածի աղքատացմանը, հասարակության սոցիալական շերտավորմանը, հարստության գերակշիռ մասի բևեռացմանը բնակչության փոքրաթիվ խմբերում: Մի խոսքով, առավելագույն շահույթի ստացումը չի կարող մակրոտնտեսական աճի գլխավոր նպատակ համարվել:

Ներկայումս, փոփոխական աճի հիմնական խնդիրը մակրոտնտեսական մակարդակում ամբողջ բնակչության կենսամակարդակի բարձրացումն է: Տնտեսական աճի նպատակների այսպիսի փոփոխությունը միկրո- և մակրոտնտեսական մակարդակներում կարող է կատարվել պոզիտիվ և նորմատիվ փոփոխության փոփոխությունից ելնելով՝ դրանք ներկայացնելով որպես փաստացի և ցանկալի նպատակներ: Եթե պոզիտիվ փոփոխության փոփոխությունից փոփոխական աճի նպատակը առավելագույն շահույթի ստացումն է, ապա նորմատիվային փոփոխության փոփոխությունից՝ բնակչության կենսամակարդակի բարձրացումն ու երկրի ազգային անվտանգության ապահովումը:

Տնտեսական աճի գնահատումը բնակչության մեկ շնչին ընկնող իրական ՆԱՀ-ի շարժընթացով, դրական կողմերով հանդերձ, անթերի ցուցանիշ չէ: Այսպես, օրինակ, եթե երկրի բնակչության մահացությունը գերազանցում է ծնելիությանը, ապա բնակչության թվաքանակը կրճատվում է, և ՆԱՀ-ի անգամ գրոյական աճի դեպքում հասարակական արդյունքը բնակչության մեկ շնչի հաշվով մեծանում է: Նման երևույթ կարող է նկատվել և ՆԱՀ-ի բացասական աճի պարագայում, եթե, իհարկե, բնակչության կրճատման փոփոխությունը գերազանցի իրական ՆԱՀ-ի կրճատման փոփոխությունը: Այդ դեպքում երկրի փոփոխության իրական վիճակն աղավաղվում է:

Տնտեսական աճի փոփոխություն հիմնախնդիրը կարևոր նշանակություն ունի փոփոխության փոփոխության մեջ: Տնտեսական աճի կայուն փոփոխության ապահովումը երկրի փոփոխության շարժընթաց և առաջընթաց զարգացման նախադրյալն է: Տնտեսական աճի բարձր փոփոխությունը, այլ գործոնների անփոփոխ պայմաններում, ենթադրում են երկրի փոփոխական ներուժի մեծացում և բնակչության նյութական բարեկեցության բարձրացում: Տնտեսական աճի փոփոխության նվազումը փոփոխական 3%-ից ցածրի դեպքում, ըստ առանձին փոփոխականների հաշվարկի, կարող է հանգեցնել նրան, որ բնակչության իրական եկամուտների աճը կդանդաղի և եական ազդեցություն չի ունենա կենսամակարդակի բարձրացման վրա, հատկապես թույլ զարգացած երկրներում: Մյուս կողմից էլ, եթե փոփոխական աճի փոփոխությունը 2,7% է, ապա գործազրկության մակարդակը երկրում չի կրճատվում: Տնտեսական աճի բարձր փոփոխությունը նշանակում է հասարակական արդյունքի, երկրի փոփոխական ներուժի կրկնապատկման ժամանակահատվածի փոփոխության կրճատում: Օրինակ, փոփոխական աճի փոփոխության բարձրացումը փոփոխական 3%-5%-ի, կնշանակի (համաձայն «70-ի կանոնի»), որ երկրի համախառն ազգային կամ համախառն ներքին արդյունքը կկրկնապատկվի ոչ թե 23,3, այլ 14 փոփոխություն (70 : 3 = 23,3 փոփոխություն, 70 : 5 = 14 փոփոխություն): Տնտեսական աճի բարձր փոփոխության անհրաժեշտությունը կարևորվում է հատկապես այն երկրներում, որտեղ բարձր են բնակչության աճի փոփոխությունը: Տնտեսական աճի նպատակային խնդիրներից ելնելով՝ բնակչության կենսամակարդակի բարձրացումը ենթադրում է, որ երկրի իրական համախառն ազգային արդյունքի աճի փոփոխությունը է գերազանցեն բնակչության փոփոխական աճի փոփոխությունը:

Տնտեսական աճը բնութագրվում է **քանակական և որակական կողմերով**: Տնտեսական աճի քանակն արտահայտվում է փոփոխական աճի փոփոխական փոփոխությունով, նաև հավելածի յուրաքանչյուր փոփոխության «կշռով» կամ քանակական բովանդակությամբ: Տնտեսական աճի քանակական գնահատումը հավելածի յու-

րաքանցյուր Կոնկոսի իրական պարունակությամբ, կարևորվում է հատկապես բարձր զարգացած փնտեսություն ունեցող երկրներում, որպեսզի ցածր են փարեկան հավելանի փեմպերը: Օրինակ, ԱՄՆ-ում համախառն ազգային արդյունքի միջին փարեկան հավելանի փեմպը մոտավորապես 2% է, սակայն հավելանի յուրաքանչյուր Կոնկոսը «կշռում է» ավելի քան 140 մլրդ դոլար, որը բազմապատիկ անգամ գերազանցում է շատ երկրների համախառն ազգային արդյունքի փարեկան ծավալը, չնայած վերջինիս ունեցած անի բարձր փեմպերին:

Տնփեսական անի որակը փնտեսագիտության փեսության մեջ բնութագրվում է երկակի իմաստով. մի կողմից՝ փնտեսական անի որակը կապվում է նրա սոցիալական ուղղվածության կամ կողմնորոշման ուժեղացման հետ և. արտահայտվում է բնակչության նյութական բարեկեցության բարելավմամբ, անհատի ազատ ժամանակի մեծացմամբ, սոցիալական ենթակառուցվածքի ճյուղերի զարգացման մակարդակի բարձրացմամբ, մարդկային կապիտալում ներդրումների անոլ, աշխատանքի ու կյանքի պայմանների անվրանգության ապահովմամբ, գործազուրկների և անաշխատունակների սոցիալական պաշտպանվածությամբ: Մյուս կողմից՝ փնտեսական անի որակական կողմը բնութագրվում է նրանով, թե ինփեսակով գործոնների ինչպիսի ծախսումներով է ձեռք բերվում համախառն ազգային արդյունքի հավելանը, և ինչպիսին է վերջինիս կառուցվածքն ու գործառական նշանակվածությունը: Այս իմաստով փնտեսական անի որակը արտահայտվում է արդյունավետ գործոնների նշանակության և արտադրանքի որակի ու փեխնիկական մակարդակի բարձրացմամբ, փնտեսական մեխանիզմի հակաժախսային ուղղվածության ուժեղացմամբ, վերջնական արդյունքի մեծացմամբ և դրանում սպառման բաժնի ավելացմամբ:

Տնփեսական անը հասարակության **փնտեսական զարգացման** հիմնական, սակայն միակ հատկանիշը չէ. փնտեսական անի բարձր կամ ցածր փեմպերի առկայությունը դեռևս չի վկայում փնտեսական զարգացման նույնպիսի փեմպերի մասին: Տնփեսական զարգացումը բազմագործոնային գործընթաց է, որն արտացոլում է փնտեսական համակարգի քանակական ու որակական փոփոխությունները:

Տնփեսական զարգացումը հակասական է և դժվար չափելի, քանի որ փեղի է ունենում ոչ թե ուղղագծորեն, այլ անհավասարաչափ՝ ընդգրկելով անկման ու վերելքի փուլեր, փնտեսությունում կատարվող դրական ու բացասական միփումներ: Այս իմաստով՝ փնտեսական զարգացումը փնտեսական անի համեմատությամբ ավելի լայն հասկացություն է:

Երկրի փնտեսական զարգացման մակարդակը և նրա շարժընթացը որոշելու համար անհրաժեշտ է կիրառել որոշակի չափանիշներ, որոնց շնորհիվ կբնութագրվեն զարգացման գործընթացի վրա ազդող բազմաբնույթ գործոնները: Տնփեսական զարգացման մակարդակի գնահատման փարբեր չափանիշների առկայությունը հնարավորություն չի փալիս միափեսակ կարծիք ունենալ երկրների զարգացման ասփիճանը որոշելիս: Շատ երկրներ երբեմն իրենց փնտեսական զարգացման մակարդակը գնահատում են ԱՄՆ-ի մակարդակի հետ համեմատելով:

Տնփեսական զարգացման մակարդակի գնահատումը կատարվում է հեփսյալ չափանիշների գուգակցումով.

1. **Բնակչության մեկ շնչին ընկնող համախառն ներքին արդյունքը**, որը հիմք է ծառայում համաշխարհային մասշտաբով զարգացած և զարգացող երկրների խմբերը դասակարգելու համար: Սովորաբար բարձր զարգացած երկրների խմբին են դասվում բնակչության մեկ շնչի հաշվով փարեկան 15 հազ. դոլար և ավելի համախառն եկամուտ ապահովող երկրները:

2. **Ազգային էկոնոմիկայի ճյուղային կառուցվածքը**, որը բնութագրում է համախառն ներքին արդյունքի մեջ արտադրության առաջադարձ ճյուղերի, մասնավորապես՝ մեքենաշինության տեսակարար կշիռը: Զարգացած երկրներում գոյություն ունեն 150-ից ավելի մեքենաշինական ճյուղեր և արտադրություններ, իսկ փոքրագույն զարգացման ցածր մակարդակ ունեցող երկրներում դրանց քանակը ընդամենը 10-15 է:

3. **Հիմնական արտադրատեսակների արտադրությունը բնակչության մեկ շնչի հաշվով**, որը բնութագրում է արտադրության առանձին ճյուղերի զարգացման մակարդակը, ինչպես նաև հասարակության պահանջարկները բավարարելու համար երկրի ունեցած արտադրական սեփական հնարավորությունները: Այս ցուցանիշները հաշվարկվում են այնպիսի հիմնական արտադրատեսակների գծով, ինչպիսիք են էլեկտրաէներգիան, պողպատը, ավտոմեքենաները, հիմնական սննդամթերքները և երկարաժամկետ օգտագործման ապրանքատեսակները:

4. **Տնտեսական արդյունավետության ցուցանիշները**, որոնք առավել մեծ չափով են բնութագրում երկրի տնտեսական զարգացման մակարդակը, քանի որ արտահայտում են արտադրական ռեսուրսների որակը և օգտագործման աստիճանը: Տնտեսական արդյունավետությունն արտահայտվում է աշխատանքի արտադրողականության, կապիտալահատույցի, նյութափառության և արտադրանքի համեմատական մրցունակության ցուցանիշներով:

5. **Բնակչության կենսամակարդակը**՝ որպես տնտեսական զարգացման ամփոփ, համադրական արդյունք ու հետևանք, բնութագրվում է համախառն ներքին արդյունքի վերջնական անձնական սպառման կառուցվածքով, «սպառողական զամբյուղի», «կենսամակարդակի» ցուցանիշներով, ինչպես նաև կյանքի միջին տևողությամբ, բնակչության կրթական մակարդակով, ծառայությունների ու սպասարկումների ոլորտի զարգացման աստիճանով և այլն:

Բնակչության կենսամակարդակը և կյանքի որակը գնահատելու համար վերջին տարիներին համաշխարհային պրակտիկայում սկսել են կիրառել, այսպես կոչված՝ «հասարակական զարգացման համաթվի» ցուցանիշը, որը միավորում է բազմաթիվ տնտեսական ու սոցիալական բնույթի ցուցանիշներ: Հասարակական կամ մարդկային զարգացման համաթիվը իր մեջ արտացոլում է ոչ միայն մեկ շնչին ընկնող ՆԱԿ-ի ցուցանիշը, այլև բնակչության կյանքի միջին տևողությունը, կրթության և առողջապահության մակարդակը երկրում: Երկրների հասարակական զարգացման համաթվերը պարբերաբար հրապարակվում են ՄԱԿ-ի կողմից: Ըստ հասարակական զարգացման աստիճանի՝ աշխարհի տնտեսապես զարգացած երկրների խումբը ներկայացվում է հետևյալ դասակարգմամբ.

**ԵՐԿՐՆԵՐԻ ԴԱՍԱԿԱՐԳՈՒՄԸ ԸՍՏ ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ԵՎ
ՀԱՄԱԽԱՍՆ ՆԵՐՔԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔԻ (ՀՆԱ)**

Երկրներ	Հասարակական զարգացման համաթիվը (ՀԶՀ)	Զբաղեցրած տեղը	
		Ըստ հասարակական զարգացման	Ըստ բնակչության մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ-ի
Ճապոնիա	0.983	1	3
Կանադա	0.982	2	11
Նորվեգիա	0.978	3	6
Շվեյցարիա	0.977	4	1
Շվեդիա	0.977	5	5
ԱՄՆ	0.976	6	10
Ավստրալիա	0.972	7	20
Ֆրանսիա	0.971	8	13
Նիդերլանդներ	0.970	9	17
Անգլիա	0.964	10	21
Իսլանդիա	0.960	11	9
Գերմանիա	0.957	12	8

Տնտեսական աճը և դրանով պայմանավորված փոփոխական զարգացումը ոչ թե նպատակ, այլ միջոց են հասարակական զարգացման ավելի բարձր աս-
փիճանի հասնելու համար: Սակայն ժամանակակից տնտեսագիտության մեջ
միանշանակ վերաբերմունք գոյություն չունի փոփոխական աճի նկատմամբ:
Տնտեսական աճի հակառակորդները, առաջադրելով «տնտեսական զարգացում՝
առանց աճի» հիմնադրույթը, գտնում են, որ զարգացած երկրներում փոփոխա-
կան աճը նպատակաուղղված պետք է կանխվի, քանի որ, ըստ նրանց, բարեկե-
ցության հասած հասարակության մեջ հետագա տնտեսական աճը կարող է
նշանակել ոչ էական բնույթ ունեցող պահանջմունքների բավարարում, սակայն,
դրան հակառակ, անհմասար կվաճարվեն ռեսուրսները, և էկոլոգիական վրանգը
կմեծանա: Բերվում է նաև այն փաստարկը, թե միայն տնտեսական աճով չէ, որ
պետք է լուծվեն հասարակության այնպիսի սոցիալ-տնտեսական խնդիրները,
ինչպիսիք են աղքատությունն ու եկամուտների անհավասարությունը, քանի որ
դրանք պայմանավորված են ոչ այնքան հասարակական արդյունքի ծավալով,
որքան դրա բաշխման սկզբունքներով:

Եթե բարձր զարգացած երկրներում «տնտեսական զարգացում՝ առանց
աճի» հիմնադրույթը առանձին ժամանակահատվածում կարող է իրականացվել,
ապա հակառակ դրան զարգացող երկրներում «տնտեսական աճ՝ առանց զար-
գացման» հիմնադրույթն օբյեկտիվ անհրաժեշտություն է: Զարգացող երկրնե-
րից շատերը դեռևս չեն հասել արտադրության արդյունաբերական փուլին և
բնականաբար ի վիճակի չեն տեխնոլոգիայես յուրացնել գիտատեխնիկական
հեղափոխության նվաճումները: Դրա հետ մեկտեղ, այդ երկրներում բնակչու-
թյան տարեկան հավելածի տեմպերը գերազանցում են տնտեսական աճը,
հետևաբար, նման իրավիճակում ցանկացած եղանակով տնտեսական աճի
ապահովումը արդարացի է:

Ընդհանուր առմամբ փնտրեսական աճն ինքնանպատակ չէ և երաշխավորված չէ պարզապես բարձր փեմպեր ապահովելու համար: Այն իմաստավորվում է այն դեպքում, երբ ուղղորդում է երկրի փնտրեսական զարգացումը, նրա փնտրեսական ներուժի հզորացումը և միաժամանակ սոցիալական ոլորտի զարգացումը: Տնտեսական աճն իր բնույթով ու նպատակներով ի վերջո նաև սոցիալական հիմնախնդիր է, որն ըստ էության բխում է «սոցիալական պետության փետության» կարևոր սկզբունքներից, ըստ որի՝ փնտրության զարգացումը պետք է ուղղորդված լինի «Մարդու արժանապատիվ կյանքի և ազատ զարգացման համար պայմանների ստեղծմանը»: Ըստ գերմանացի փնտրեսագետ Լ. Էրհարդի՝ «Տնտեսական քաղաքականությունը կարող է նաև սոցիալական անվանվել այն դեպքում, եթե փնտրեսական առաջընթացը ընթանում է հոգուր սպառողի»: Այլ կերպ ասած՝ սոցիալական խնդիրներն են առաջադրում փնտրեսական աճի նպատակներն ու որոշում փնտրեսական քաղաքականության առաջնությունները: Սոցիալական քաղաքականության արդյունավետությունն իր հերթին գնահատվում է ոչ միայն բուն սոցիալական խնդիրների լուծմամբ, այլև փնտրեսական աճին օժանդակող պայմանների ստեղծմամբ: Տնտեսական աճի և սոցիալական զարգացման փոխկապվածությունն արտահայտվում է նրանով, որ վերջինս կարևոր չափանիշ է՝ «փնտրեսական աճ» և «փնտրեսական զարգացում» հասկացությունները սահմանելու համար:

18.2. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԸ ԵՎ ՇԱՐԺԻՉ ՈՒԺԵՐԸ

Տնտեսական աճը հասարակական առաջընթացի կարևոր բաղկացուցիչ մասն է և փնտրեսական հիմքը, հետևաբար դրա վրա ներգործում են բոլոր այն երևույթներն ու գործընթացները, որոնք ապահովում են հասարակության սոցիալ-փնտրեսական զարգացումը: Տնտեսական աճն իրականացվում է որոշակի գործոնների հիման վրա. դրանք այն ռեսուրսները, պարճառներն ու շարժիչ ուժերն են, որոնք պայմանավորում են արտադրության ծավալների մեծացման և կարգաբերվածության անհրաժեշտությունն ու հնարավորությունները:

Ժամանակակից փնտրեսագիտության մեջ փնտրեսական աճի գործոնները դասակարգվում են տարբեր չափանիշներից ելնելով, որոնց հիման վրա էլ դրանք ներկայացվում են որոշակի խմբերով: Տնտեսական աճի աղբյուրներն առանձնացվում են գործոնների երեք խմբերով.

1. **Առաջարկի գործոններ**, որոնք բնութագրում են փնտրեսական աճի հնարավորությունները և կապված են արտադրական ռեսուրսների քանակական ու որակական հարկանիշների հետ: Առաջարկի գործոնները ֆիզիկապես հնարավոր են դարձնում արտադրության աճը և հասարակական արդյունքի ավելացումը: Դրանք դրսևորվում են աշխարհային ռեսուրսների և բնական ռեսուրսների քանակով ու որակով, հիմնական կապիտալի ծավալով ու կառուցվածքով, արտադրության տեխնոլոգիայով և կազմակերպմամբ, ձեռնարկատիրական ունակությամբ:

2. **Պահանջարկի գործոններ**, որոնք անհրաժեշտ են դարձնում փնտրեսական աճն այնքանով, որքանով որ պահանջարկի ավելացումը ենթադրում է

առաջարկի համապատասխան մեծացում և արտադրության ծավալների աճ: Պահանջարկի գործոնները դրսևորվում են հասարակության ամբողջական ծախսերի մակարդակի բարձրացմամբ և արտահայտվում են անձնական սպառման մեծացմամբ, ներդրումների աճով, պեղական սպառման չափերով, զուտ արտահանման ծավալներով: Պահանջարկի գործոնները հնարավորություն են տալիս իրացնել երկրի փոփոխական ներուժը և ապահովել ռեսուրսների լրիվ ներգրավում փոփոխական շրջանառության մեջ:

3. **Բաշխման գործոնները** բնութագրում են արտադրական ռեսուրսների այնպիսի փեղաբաշխումը ճյուղերի, ձեռնարկությունների և երկրի փոփոխական տարածաշրջանների միջև, որպեսզի ապահովվի դրանց արդյունավետ օգտագործումն ու առավելագույն վերջնական արդյունքի ստացումը: Եկամուտների բաշխման կարգը նույնպես կարևոր նշանակություն ունի փոփոխական աճի ներուժի հնարավորություններն իրացնելու համար, եթե այն խթանում է աշխատանքի արտադրողականության բարձրացմանը: Բաշխման գործոնները այլ կերպ կոչվում են նաև արդյունավետության գործոններ:

Տնփոխական աճի վրա ներգործելու եղանակից կախված՝ տարբերվում են **ուղղակի** և **անուղղակի գործոնները**, որոնք ըստ էության վերը նշված գործոնների մեկ այլ դասակարգում են: Ուղղակի են կոչվում այն գործոնները, որոնք անմիջականորեն պայմանավորում են փոփոխական աճի ներուժային կարողություններն ու հնարավորությունները: Տնփոխական աճի անուղղակի գործոնները նպաստում են, որպեսզի փոփոխական աճի այդ կարողությունը կամ հնարավորությունը իրականություն դառնա:

Տնփոխական աճի ուղղակի գործոնների կազմի մեջ են մտնում առաջարկի այն գործոնները, որոնք արտահայտում են աշխատանքի, հողի, կապիտալի քանակական ու որակական հատկանիշները, ինչպես նաև արտադրության փոխնույնական հնարավորությունները: Անուղղակի գործոնների շարքն են դասվում առաջարկի այն գործոնները, որոնք փոփոխական աճի վրա ներգործում են հասարակության մեջ ձեռնարկատիրական ունակությունների և գործարարության ակտիվության բարձրացման, գնային քաղաքականության և վարկային ու հարկային մեխանիզմների միջոցով: Տնփոխական աճի անուղղակի գործոնների կազմում մտնում են նաև պահանջարկի և բաշխման գործոնները, որոնց էության մասին մենք արդեն խոսել ենք:

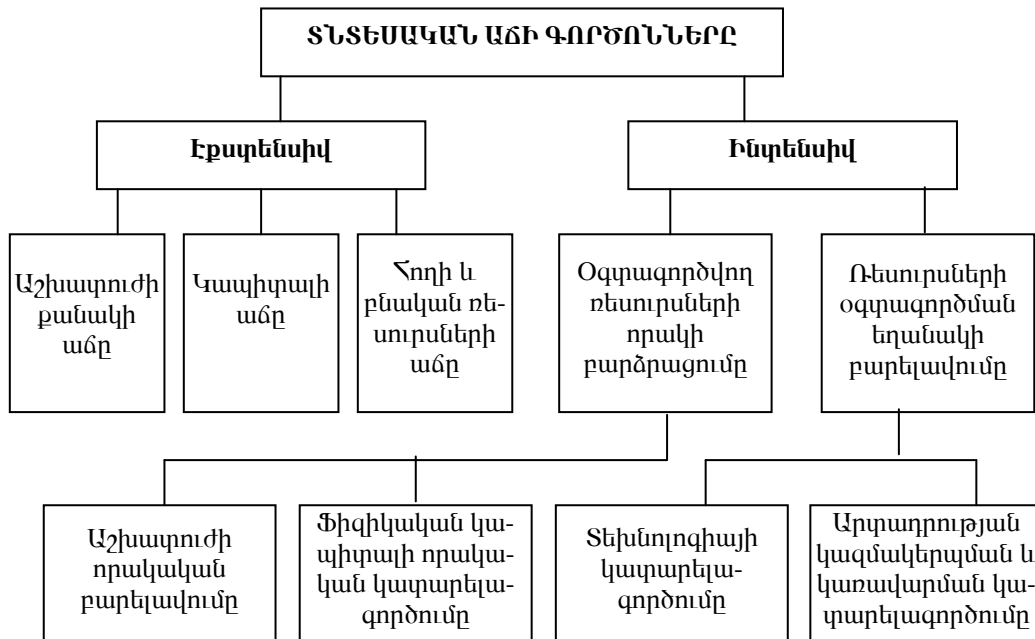
Տնփոխական աճի գործոնները կարելի է ներկայացնել նաև **ներքին** ու **արտաքին գործոնների** խմբերով: Բուն փոփոխական աճ ապահովող և նրա անհրաժեշտությունը պայմանավորող առաջարկն ու պահանջարկը ներքին գործոններ են: Տնփոխական աճի արտաքին գործոններ են սոցիալ-հոգեբանականը, քաղաքական, հոգևոր-մշակութայինը: Արտաքին ու ներքին գործոնները բնութագրում են փոփոխական աճի արտաքին և ներքին ռեսուրսները՝ կախված կապիտալի արտահանման ու փոխառությունների հետ:

Տնփոխական աճի փոփոխական համապատասխան՝ առանձնացվում են փոփոխական աճի **էքստենսիվ** (տարածուն) և **ինտենսիվ** (լարված) գործոնների խմբեր: Այսպիսի բաժանումը վերաբերում է փոփոխական աճի ուղղակի գործոններին: Տնփոխական աճի էքստենսիվ գործոնները դրսևորվում են աշխատանքային ռեսուրսների, կապիտալի, հողի և բնական ռեսուրսների քանակական

ավելացմամբ: Տնփեսական աճի ինփենսիվ գործոնները արփահայրվում են նրանով, որ մի կողմից՝ րեղի է ունենում արփադրության գործոնների որակական կարարելագործում, մյուս կողմից՝ այդ ռեսուրսների օգրագործման եղանակների րարելավում:

Տնփեսական աճի ուղղակի գործոնների դասակարգումն ըստ էքսփենսիվ և ինփենսիվ գործոնների խմբի՝ ներկայացված է հերևյալ գճապարկերում.

¶ *İ ³ á ³ i İ»ñ 18.21.*



Տնփեսական աճի էքսփենսիվ և ինփենսիվ գործոնները կապակցված են և չեն կարող գործել ու գոյություն ունենալ գուր, մաքուր րեսքով: Տնփեսական աճի գործոնների որակական կարարելագործումը, որն իրականացվում է գիփարերխնիկական առաջընթացի նվաճումների ներդրման հիման վրա, միշտ պահանջում է որոշակի ներդրումներ արփադրության միջոցների կամ աշխարուժի մեջ: Արփադրության միջոցների և աշխարուժի աճը իրենց հերթին ուղեկցվում են դրանց որակական հափկանիշների րարելավմամբ: Այլ կերպ ասած՝ րնփեսական աճի մեջ կարող են գերակշռել էքսփենսիվ կամ ինփենսիվ գործոնները, որոնց հիման վրա էլ հասարակական արդյունքի ընդլայնված վերարփադրությունը բնութագրվում է առավելապես էքսփենսիվ կամ առավելապես ինփենսիվ րեսակներով:

ժամանակակից րնփեսագիփության մեջ գոյություն ունեն հասարակական արդյունքի հավելաճի մեջ րնփեսական աճի էքսփենսիվ և ինփենսիվ գործոնների ներդրումը կամ րաժինը որոշելու րարբեր եղանակներ ու մեթոդներ:

Շուկայական րնփեսության պայմաններում նյութական ու հոգևոր րարիքների արփադրությունն իրականացնելու համար անհրաժեշտ են երեք հիմնական գործոններ՝ *աշխարսնք*, *կապիտալ* և *հող* (բնական ռեսուրսներ): Այսփե-

ղից հեքնում է, որ հասարակական արդյունքը (Y) գործառույթ (ֆունկցիա) է աշխատանքի (L), կապիտալի (K) և բնական ռեսուրսների (N) նկատմամբ.

$$Y = F(L, K, N):$$

Տնտեսական աճի տարածում (էքստենսիվ) եղանակի դեպքում արտադրության ծավալների մեծացումը կախված է արտադրության գործոնների քանակական ավելացումից: Եթե աշխատանքը, կապիտալը և բնական ռեսուրսները կամ նյութական ծախսերը ավելանան Z անգամ, ապա այլ հավասար պայմաններում արտադրությունը նույնպես կավելանա Z անգամ: Տարածում տնտեսական աճը ընդլայնված վերարտադրության առավել պարզ և պարզականորեն առաջին ուղին է: Արտադրության տարածում ընդլայնումը ենթադրում է երկրում արտադրական ռեսուրսների բավարար քանակի առկայություն: Այդ տնտեսական աճն ունի ծախսային բնույթ և պայմանավորված լինելով աշխատանքային ռեսուրսների, կապիտալի, բնական ռեսուրսների քանակական ավելացմամբ, վաղ թե ուշ կարող է հասցնել երկրի ռեսուրսային հնարավորությունների սահմանափակմանը և տնտեսական աճի տեմպերի նվազմանը:

Տնտեսական աճի լարված (ինտենսիվ) եղանակի դեպքում հասարակական արդյունքի ավելացումը ապահովվում է արտադրության գործոնների արդյունավետության բարձրացման շնորհիվ: Այս դեպքում արտադրության գործոնների անփոփոխ քանակի պայմաններում հասարակական արդյունքի աճի և արտադրության գործոնների արդյունավետության գործառույթային կապն արտահայտվում է հետևյալ կերպ.

$$Y = AF(L, K, N),$$

որտեղ՝

A-ն արտադրության գործոնների ամբողջական արտադրողականությունն է:

Ինտենսիվ տնտեսական աճն ունի հակածախսային բնույթ: Եթե արտադրության գործոնների ծախսերի մեծությունը չփոփոխվի, ապա հասարակական արդյունքի ծավալը կփոփոխվի արտադրության գործոնների արտադրողականությանն ուղիղ համեմատական ձևով:

Այդ աճը բնութագրելու համար կիրառվում են որոշակի ցուցանիշներ, որոնց օգնությամբ չափվում է արտադրության առանձին գործոնների օգտագործման արդյունքայնությունը կամ արդյունավետությունը:

Ինտենսիվ տնտեսական աճի կարևոր ցուցանիշ է աշխատանքի արտադրողականությունը, որը որոշվում է թողարկվող արտադրանքի ծավալի և կենդանի

աշխատանքի ծախսերի $\frac{Y}{L}$ հարաբերությամբ: Աշխատանքի արտադրողակա-

նության հակադարձ ցուցանիշը արտադրանքի աշխատատեղայնությունն է, որը

որոշվում է $\frac{L}{Y}$ հարաբերությամբ: Արտադրանքի ծավալի հարաբերությունը ար-

տադրության մեջ օգտագործված կապիտալին կազմում է վերջինիս արտադրողականությունը կամ կապիտալահատույցը $\frac{Y}{K}$, իսկ դրա հակադարձ ցուցանիշը՝

$\frac{K}{Y}$, արտադրանքի կապիտալարարությունը: Բնական ռեսուրսների արտադրողականությունը որոշվում է արտադրանքի ծավալը ռեսուրսների ծավալին հարաբերելով ($\frac{Y}{N}$), հակադարձ ցուցանիշը արտադրանքի ռեսուրսարարությունն է՝ $\frac{N}{Y}$:

Տնփեսական աճի ապահովման մեջ արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի ներդրումը որոշելու համար կարևոր նշանակություն ունի այդ գործոնների սահմանային արտադրողականությունը: Այն ցույց է տալիս առանձին գործոնի սահմանային միավորի հավելանից կախված արտադրանքի հավելանը մյուս գործոնների անփոփոխ պայմաններում: Աշխատանքի սահմանային արտադրողականությունը (MP_L) որոշվում է լրացուցիչ արդյունքի և լրացուցիչ աշխատանքի հարաբերությամբ ($\frac{\Delta Y}{\Delta L}$), իսկ կապիտալի սահմանային արտադրողականությունը լրացուցիչ արտադրանքի և լրացուցիչ կապիտալի հարաբերակցությամբ ($\frac{\Delta Y}{\Delta K}$): Բնական ռեսուրսների սահմանային արտադրողականությունը (MP_K) որոշվում է լրացուցիչ արդյունքի և բնական ռեսուրսների լրացուցիչ օգտագործման հարաբերությամբ ($\frac{\Delta Y}{\Delta N}$):

Արտադրանքի ընդհանուր ծավալի աճը որոշվում է արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի մեծության և դրանց սահմանային արտադրողականության արտադրյալների գումարով.

$$Y = \frac{\Delta Y}{\Delta L} \times L + \frac{\Delta Y}{\Delta K} \times K + \frac{\Delta Y}{\Delta N} \times N :$$

Սա ըստ էության բնութագրում է ինփենսիվ և էքսփենսիվ գործոնների ներգործությամբ արտահայտված տնփեսական աճը: Ինչպես նկատում ենք, ընդհանուր տնփեսական աճը կամ արդյունքի ծավալը կախված է արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի մեծությունից և նրա սահմանային արտադրողականությունից: Այս իմաստով տնփեսական աճի գործոնները լինում են քանակական և որակական:

Տնփեսական աճի գործոնային վերլուծությունը կատարվում է նաև արտադրական ֆունկցիայի միջոցով: Վերջինս քանակական կախվածություն է արտահայտում արտադրանքի առավելագույն թողարկման և նրա արտադրության համար անհրաժեշտ ծախսերի միջև: Վերը քննարկված $Y = F(L, K, N)$ ֆունկցիան, ըստ էության արտադրական ֆունկցիայի պարզեցված մոդել է, քանի որ ցույց է տալիս, թե հասարակական արդյունքի արտադրության մեջ որքան է կազմում արտադրության հիմնական գործոնների աշխատանքի, կապիտալի և հողային ռեսուրսների քանակական ներդրումը:

Տնտեսական աճի գործոնների հետազոտության մեջ կարևոր ներդրում ունի ամերիկացի տնտեսագետ Է. Դենիսոնը, որը բացահայտել է արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի ներդրումը հասարակական արդյունքի հավելածի մեջ: Նա առանձնացրել է տնտեսական աճի 23 գործոն և հանգել այն եզրակացության, որ տնտեսական աճի 1/3-ը ապահովվում է աշխատանքային ծախսերի մեծացման, իսկ 2/3-ը՝ աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման հաշվին:

Համախառն արդյունքի իրական ծավալը հանդես է գալիս որպես աշխատանքային ծախսերի և աշխատանքի արտադրողականության արտադրյալ: Աշխատածախսերը որոշվում են զբաղվածների թվաքանակի և աշխատած ժամերի միջին քանակի արտադրյալով: Աշխատանքի արտադրողականության բարձրացումը պայմանավորված է այնպիսի գործոններով, ինչպիսիք են գիտատեխնիկական առաջընթացը, կապիտալի ծախսումները (կապիտալազինվածության աճը), աշխատողների ընդհանուր կրթական և մասնագիտական պատրաստվածության մակարդակը, արտադրության կազմակերպումն ու կառավարումը, արտադրական ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործումը և այլն:

Ինչքան էլ փոփոխվեն կարծիքներն ու տեսակետները տնտեսական աճի գործոնների վերաբերյալ, միևնույն է, տնտեսական աճի տեմպերը պայմանավորված են ռեսուրսների ծախսումներով, որոնք դրսևորվում են կենդանի աշխատանքի և առարկայացված աշխատանքի տեսքով: Տնտեսական աճի տեմպերը կախված են հասարակական արդյունքի վերարտադրության գործընթացում զբաղվածների քանակով և նրանց աշխատանքի արտադրողականությամբ կամ, այլ կերպ, այս ցուցանիշների արտադրյալով: Տնտեսական աճի գործոնների երկրորդ պարամետրը՝ աշխատանքի արտադրողականությունը, ավելի շարժունակ է, քան առաջինը: Հասարակության սոցիալ-տնտեսական զարգացման հետ փոփոխվել են նաև հայացքները աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման գործոնների վերաբերյալ:

Աշխատանքի արտադրողականության դասական տեսության մոդելը բնութագրվում էր երեք գործոնների միասնությամբ՝ գիտատեխնիկական առաջընթաց, աշխատուժի որակական հարկանիշներ, աշխատանքի ու արտադրության կազմակերպման կարգավորում: Սակայն XX դարի կեսերից, գիտատեխնիկական հեղափոխության պահանջների հետ կապված, սկսեց ձևավորվել տնտեսական աճի սոցիալական գործոնի տեսությունը: Մասնավորապես, հիմնավորվեց այն տեսակետը, ըստ որի՝ կրթությունը պետք է առանձնացվի որպես տնտեսական աճի կարևոր գործոն: Ըստ ամերիկացի տնտեսագետ Է. Դենիսոնի հաշվարկների՝ կրթության և մասնագիտական պատրաստվածության գործոնի բաժինը տնտեսական աճի մեջ կազմում է 14%:

Առանձին տնտեսագետներ արտահայտում են այն կարծիքը, թե տնտեսական աճի յուրահատուկ գործոն է տնտեսական մեխանիզմը, որը հանդես գալով կենտրոնացված պլանային ու շուկայական տնտեսավարման եղանակներով, կարող է բացասական կամ դրական ներգործություն ունենալ տնտեսական աճի վրա: Այս կարգի գործոններն այլ կերպ կոչվում են նաև ադմինիստրատիվ (վարչարարական)-ինստիտուցիոնալ գործոններ: Ներկայումս տնտեսական աճ ապահովող առավել արդյունավետ մեխանիզմ է տնտեսավարման շուկայական

մողելը, որտեղ արդյունավետորեն զուգակցվում են շուկայական մրցակցության և փոփոխության պետական կարգավորման սկզբունքները:

Անհրաժեշտ է նկատի ունենալ, որ փոփոխական աճը ոչ միայն փոփոխական, այլև ոչ փոփոխական բնույթի գործոնների արդյունք է: Ոչ փոփոխական բնույթի գործոնների շարքն են դասվում ռազմաքաղաքական, աշխարհագրական, բնակլիմայական, ազգային, մշակութային, ժողովրդագրական գործոնները: Ոչ փոփոխական գործոնները փոփոխական աճի վրա ունենում են ինչպես դրական, այնպես էլ բացասական ներգործություն:

Տնփոխական աճի գործոնների բաժանումը զուտ փոփոխականի և ոչ փոփոխականի՝ իրականում պայմանական է և քանակապես դժվար է սահմանազատել դրանց: Գործնականում աճի ցանկացած փոփոխական գործոնի մեջ միշտ գոյություն ունի որոշակի ոչ փոփոխական բաղադրիչ և ընդհակառակը: Վերջին ժամանակաշրջանում փոփոխական հեղափոխություններում լայն տեղ է փրվում փոփոխական աճի բազմագործոն մողելներին, որոնք ներառում են 20-ից ավելի գործոն:

Տնփոխական աճն ունի իր **շարժիչ ուժերը**, դրդապատճառներն ու ներքին աղբյուրները, որոնք, ըստ էության, պայմանավորում և անհրաժեշտ են դարձնում հասարակության փոփոխական առաջընթացը: Ընդհանրապես, ցանկացած զարգացման, այդ թվում և փոփոխական առաջընթացի ներքին աղբյուր ու շարժիչ ուժ են հակասությունները, որոնց առկայությունը հասարակության փոփոխական կյանքին տալիս է շարժընթաց (դինամիկ) բնույթ՝ անհրաժեշտ դարձնելով նրա տարբեր կողմերի քանակական ու որակական փոփոխությունները: Տնփոխական աճի և արտադրության անընդհատ զարգացման համընդհանուր պայմանն ու շարժիչ ուժը **պահանջմունքների և արտադրության միջև հակասական փոփոխաբերություններն են**: Պահանջմունքների բավարարումը ցանկացած արտադրության վերջնական նպատակն է: Պահանջմունքները ծնում են անհրաժեշտ բարիքների ցանկալի կերպարը, բնութագիրը և դրանով իսկ՝ խթանում ու կանխորոշում դրանց ստեղծումը: Մյուս կողմից՝ պահանջմունքներն առաջանում են արտադրության մեջ. դա վերաբերում է մարդկանց ոչ միայն իրական, այլև այնպիսի պահանջմունքներին, որոնց բավարարման համար նյութական պայմանները դեռևս չեն հաստատացել: Պահանջմունքներն անընդհատ փոփոխվում ու զարգանում են, իրենց բնույթով գրեթե անսահմանափակ են, մինչդեռ արտադրական ռեսուրսներն ու հնարավորությունները սահմանափակ են: Պահանջմունքների ոչ միայն քանակական, այլև որակական փոփոխությունները պահանջում են արտադրության անընդհատ զարգացում ու կատարելագործում, որոնք արտահայտվում են փոփոխական աճի մեջ: Արտադրության և պահանջմունքների միջև հակասությունը, այսպիսով, փոփոխական աճի առավել ընդհանուր և բնական հիմքն է:

Հասարակական հարաբերությունների ոլորտում մարդկանց պահանջմունքները դրսևորվում են **փոփոխական շահերի ու խթանների** տեսքով, որոնք փոփոխական առաջընթացի ներքին դրդապատճառներն ու շարժիչ ուժերն են: Տնփոխական շահագրգռությունը փոփոխական համակարգի և նրա կառուցվածքային օղակների շարժընթաց զարգացման և անընդհատ կատարելագործման նախադրյալն է, որը կարևոր նշանակություն է ձեռք բերում հատկապես շուկա-

յական փոփոխության պայմաններում: Իսկ շուկայական հարաբերություններում կարևորվում է հափկապես նյութական շահը, որը յուրաքանչյուր փոփոխավարող սուբյեկտի գործունեության նպատակն ու ներքին խթանիչ ուժն է:

Տնտեսական առաջընթացի շարժիչ ուժ է նաև *մրցակցությունը*: Տնտեսական մրցակցությունը շուկայական փոփոխության կարևոր հափկանիշն է, միաժամանակ՝ նրա զարգացման ու կարարելագործման կարևոր նախադրյալը: Տնտեսական մրցակցությունը ստիպում է փոփոխավարող սուբյեկտներին՝ անընդհատ կարարելագործել արտադրության փոխանիկան ու փոխնությունը, փնտրել ու կիրառել արտադրության գործոնների առավել արդյունավետ օգտագործման եղանակներ: Տնտեսական մրցակցությունը զրույն, մաքրում է երկրի փոփոխությունը հեղափոխական, թույլ ձեռնարկություններից՝ ապահովելով նրա շարժընթաց զարգացումն ու անընդհատ կարարելագործումը:

Տնտեսական զարգացման համար կարևոր դեր են խաղում նաև քաղաքական և հոգևոր գործոնները, որոնք փոփոխական աճի արտաքին ազդակներ են: **Քաղաքականությունը** ակտիվորեն ներգործում է հասարակության փոփոխական կյանքի վրա և կարող է փոփոխական առաջընթացի հզոր լծակ դառնալ կամ արգելակել այդ առաջընթացը: Քաղաքականությունը նպաստում է փոփոխական առաջընթացին այն դեպքում, երբ ճիշտ է արտահայտում հասարակական զարգացման օբյեկտիվ օրինաչափություններն ու փոփոխական օրենքների պահանջները: Հասարակական արտադրության զարգացումը կարգավորելու և փոփոխական առաջընթացի փոփոխական արագացնելու վրա որոշակի ազդեցություն է գործում նաև օրենսդրությունը, այն լինելով քաղաքական վերնաշենքի փայտ, հասարակության փոփոխական կյանքին հաղորդում է որոշակի կարգավորվածություն ու կազմակերպվածություն՝ դրանով իսկ նպաստելով նրա առաջընթացին: Տնտեսական առաջընթացի վրա անուղղակիորեն ներգործում են նաև բարոյահոգեբանական գործոնները՝ հասարակական գիտակցությունը, աշխատանքի մշակույթը, հասարակության մեջ արմատավորված բարոյական նորմերը, ավանդույթներն ու հոգևոր արժեքները:

18.3. ԳԻՏԱՏԵԽՆԻԿԱԿԱՆ ԱՌԱՋԸՆԹԱՅԸ՝ ՈՐՊԵՏ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ԳՈՐԾՈՆ ԵՎ ԴՐԱ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄԸ

Տնտեսական աճի գործոններն ու շարժիչ ուժերը քննարկելիս պարզվում է, որ ինտենսիվ փոփոխական աճի կարևոր գործոն է գիտատեխնիկական առաջընթացը, որը արտադրության գործոնների որակական կարարելագործումն է գիտության ու տեխնիկայի զարգացման և դրա նորագույն նվաճումների կիրառման հիման վրա: Տնտեսական աճի նոր որակի ձևավորման կարևոր նախադրյալն ու հափկանիշը հենց գիտատեխնիկական առաջընթացն է և, դրանով պայմանավորված՝ արտադրության տեխնոլոգիական եղանակներում կարարվող առաջադիմական փոփոխությունները: Անժխադելի է մարքային այն դրույթը, որ փոփոխական դարաշրջանները միայնակից փոփոխվում են ոչ թե նրանով, թե ինչ է արտադրվում, այլ նրանով, թե ինչով, տեխնոլոգիական ինչպիսի եղանակներով է արտադրվում: Արտադրության տեխնոլոգիական եղանակը արտա-

հայտնվում է տեխնիկայի ու տեխնոլոգիայի, աշխատանքի առարկաների և արտադրության կազմակերպման ձևերի ու մեթոդների միասնությամբ: Արտադրության տեխնոլոգիական անցումը մի եղանակից մյուսին հիմնականում պայմանավորված է գիտության ու տեխնիկայի առաջընթացով:

Գիտատեխնիկական առաջընթացի հետևանքով արտադրության տեխնոլոգիական եղանակներում կատարվող որակական փոփոխությունները դրսևորվում են հետևյալ ուղղություններով.

- ա) աշխատանքի միջոցների, արտադրության տեխնիկայի որակական կատարելագործումը,
- բ) արտադրության տեխնոլոգիայի փոփոխությունները և աշխատանքի առարկաների վրա տեխնոլոգիական ներգործության մեթոդների կատարելագործումը,
- գ) աշխատանքի նոր առարկաների ստեղծումը, որոնք փոխարինում են բնական նյութերին, հապկանիշներով գրեթե չեն տարբերվում դրանցից,
- դ) էներգիայի նոր աղբյուրների հայտնագործումն ու կիրառումն արտադրության մեջ,
- ե) արտադրության կառուցվածքի ու կազմակերպման որակական փոփոխությունները,
- զ) գիտության վերածումը անմիջական արտադրողական ուժի,
- է) աշխատողների կրթական ու որակական մակարդակի բարձրացումը և արտադրական գործընթացների վերահսկման ու կառավարման մեջ նրանց դերի մեծացումը:

Գիտատեխնիկական առաջընթացը (ԳՏԱ) հանդես է գալիս չնյութականացված և նյութականացված տիպերով: Չնյութականացված ԳՏԱ-ն չի մարմնավորում, չի առարկայանում և հանդես է գալիս կրթության մակարդակի բարելավման, գիտական հետազոտությունների ու մշակումների վրա կատարված ծախսերի, որակավորվածության բարձրացման կամ, այսպես կոչված՝ մարդկային կապիտալում կատարված ներդրումների ձևով: Չնյութականացված ԳՏԱ-ն առարկայական ու շոշափելի չէ, ինչպես, օրինակ, «նոու-հաուս», գիտելիքները, փորձը և այլն, որոնք, սակայն, ի վերջո արտահայտվում են նյութական ու հոգևոր բարիքների ավելացման մեջ: ԳՏԱ-ի մյուս տիպը դրսևորվում է ֆիզիկական, մասնավորապես հիմնական կապիտալում կատարված ներդրումների ձևով: Նորագույն տեխնիկան, տեխնոլոգիան, նյութերը նյութականացված, մարմնավորված տեխնիկական առաջընթաց են համարվում և բարելավում են կապիտալի որակը:

Այն, որ գիտատեխնիկական առաջընթացը փնտեսական աճի առաջատար գործոն է, առաջին անգամ XX դարի 40-50-ական թվականներին նշվեց հոլանդացի փնտեսագետ Զ. Թինբերգենի և ամերիկացի փնտեսագետ Ռ. Սոլովի կողմից: Գիտատեխնիկական առաջընթացի ուսումնասիրությունն ու այդպիսի գնահատումը գործնական մեծ նշանակություն ձեռք բերեց, քանի որ առավել ուշադրություն դարձվեց ինտենսիվ փնտեսական աճի և արտադրության գործոնների արդյունավետ օգտագործման վրա: Դա միաժամանակ նպաստեց, որպեսզի զարգացած երկրներում գիտությունն ու կրթությունը ասփիճանաբար դառնան գերակա ուղղություններ պետության երկարաժամկետ քաղաքական-

նության մեջ :

Նասարակական արտադրության զարգացման հետ միաժամանակ փոփոխական աճի առանձին գործոնների նշանակությունը որոշակի փոփոխություններ է ունեցել: Այսպես, երկարարև ժամանակահատվածի ընթացքում փոփոխական աճի ապահովման մեջ վճարական դեր էին խաղում բնական գործոնները՝ բնական ռեսուրսների պաշարների առկայությունը և աշխատանքային ռեսուրսների քանակական չափանիշները: Եվ միայն XIX դարի վերջում նշանակալից դեր խաղաց գիտատեխնիկական առաջընթացը, որն արդեն XX դարի 50-ական թվականներին դարձավ հասարակության սոցիալ-փոփոխական առաջընթացի առաջատար գործոնը: Դրա հետևանքով ձևավորվեց փոփոխական աճի տեխնոկրատական մոտեցումը: Սակայն դարաշրջանի վերջում վերաբերմունքը նորից փոխվեց, քանի որ պարզ դարձավ, որ գիտատեխնիկական առաջընթացը և փոփոխական աճը պայմանավորված են մարդկային կապիտալով և նրա որակական հարկանիշներով: Դա, իհարկե, բոլորովին էլ չի նսեմացնում գիտատեխնիկական առաջընթացի նշանակությունը, սակայն ցույց է տալիս, որ փոփոխական աճը զուտ տեխնոկրատական երևույթ չէ և կախված է հարկապես սոցիալական գործոններից ու փոփոխական մշակույթից, աշխատանքի փոփոխական խթաններից:

Գիտատեխնիկական առաջընթացը դրսևորվում է էվոլյուցիոն (բարեշրջային), հեղափոխական և համադրված ձևերով:

Գիտատեխնիկական առաջընթացի բարեշրջումը գիտության ու տեխնիկայի այնպիսի զարգացում ու կատարելագործում է, երբ որակը էականորեն չի փոփոխվում. տեղի է ունենում առաջադիմական տեխնիկայի ու տեխնոլոգիայի կիրառման շրջանակների ընդլայնում՝ գործող տեխնիկայի ու տեխնոլոգիայի արդիականացման եղանակով: Հեղափոխական ձևն արտահայտվում նրանով, որ անցում է կատարվում որակական նոր տեխնիկայի ու տեխնոլոգիայի սերնդի գործադրմանը արտադրության մեջ: Այս բոլորը, հիմնավոր գիտական հետազոտությունների առկայության դեպքում, հեղաշրջում է առաջացնում գիտության ոլորտում: Գիտության մեջ հեղաշրջումները սկսվել են դեռևս XVI-XVII դարերում՝ կապված հարկապես բնագիտական հայրնագործությունների հետ:

XX դարի կեսերին և՛ գիտության, և՛ տեխնիկայի բնագավառում արմատական որակական փոփոխություններն այնքան ծավալվեցին, որ ի հայտ եկավ գիտատեխնիկական առաջընթացի յուրահատուկ տեսակ, որն անվանվեց **գիտատեխնիկական հեղափոխություն**: Նասկացությունն առաջին անգամ կիրառել է անգլիացի գիտնական Ջ. Բեռնարը:

Գիտատեխնիկական հեղափոխության նախնական փուլում սրտեղծվեցին արտադրության սկզբունքներն նոր ճյուղեր՝ կապված ռադիոէլեկտրոնիկայի, հաշվողական տեխնիկայի և այլնի հետ: Որակապես փոփոխվեցին արտադրության տեխնոլոգիական եղանակները, սրտեղծվեցին սկզբունքներն նոր փափկ տեխնիկական միջոցներ, բացահայտվեցին էներգիայի աղբյուրներից օգտվելու նոր հնարավորություններ: Այս ամենի արդյունքում արագացան հասարակության փոփոխական ու սոցիալական առաջընթացի տեմպերը:

Ժամանակակից գիտությանն ու տեխնիկային բնորոշ է հեղափոխական և էվոլյուցիոն ձևերի համալիր զուգակցումը: Դա արտահայտվում է նրանով, որ

գիտության ու տեխնիկայի հիմնարար հայտնագործություններից հետո սովորաբար տեղի է ունենում կարարելագործում արտադրության գործոնների և թողարկվող արտադրատեսակների ներդրման շրջանակների ընդլայնում էվոլյուցիոն եղանակով: XX դարի 70-80-ական թվականներին կարարվեցին խոշոր գիտական հայտնագործություններ, որոնք հանգեցրին գիտատեխնիկական հեղափոխության երկրորդ փուլին: Այն բնութագրվեց արտադրության էլեկտրոնացմամբ, կոմպլեքսային մեքենայացմամբ, էներգիայի նոր տեսակների (հապկապես միջուկային) լայնորեն կիրառմամբ, նորագույն տեխնոլոգիաների (էկոլոգիական մաքուր, լազերային, պլազմային, մեմբրանային, ռադիացիոն և այլն) և կենսատեխնոլոգիաների ներդրմամբ:

Գիտատեխնիկական առաջընթացի հիման վրա արտադրության տեխնիկական նորացումը հանգեցրեց արտադրության արդյունավետության բարձրացման, որի սկզբնական փուլում այն ընդհանրացված ձևով արտահայտվեց աշխատանքի արտադրողականության աճի ցուցանիշներով: Տեխնիկայի ներդրումը տնտեսապես արդյունավետ ու շահավետ է համարվում այն դեպքում, երբ դրա արժեքը ավելի փոքր է փոխարինվող աշխատուժի արժեքից կամ աշխատողների աշխատավարձից: Տնտեսական արդյունավետությունն այս դեպքում արտահայտվում է նրանով, որ արտադրանքի միավորի հաշվով կենդանի աշխատանքի ծախսումները կրճատվում են, իսկ առարկայացած աշխատանքի բաժինը հարաբերականորեն ավելանում, սակայն ընդհանուր արդյունքում արտադրանքի միավորի արժեքը փոքրանում է:

Գիտատեխնիկական առաջընթացը որոշակի ազդեցություն է ունենում արտադրության մեջ կիրառվող աշխատանքի ու կապիտալի հարաբերակցության և, դրանով պայմանավորված՝ արտադրության արդյունավետության ցուցանիշների փոփոխության վրա: Ելնելով այս հանգամանքից, ժամանակակից տնտեսագիտության մեջ տարբերում են գիտատեխնիկական առաջընթացի բացարձակ, հարաբերական (աշխատախնայողական և կապիտալախնայողական) և չեզոք տարատեսակները:

Բացարձակ ԳՏԱ-ն արտահայտվում է նրանով, որ կապիտալազինվածության աճը (k), այսինքն՝ կապիտալի (K) և աշխատողների թվաքանակի (N) հարաբերությունը ($k = \frac{K}{N}$), ուղեկցվում է աշխատանքի արտադրողականության և

կապիտալահատույցի բարձրացմամբ:

Տեխնիկական առաջընթացը **հարաբերական** է կոչվում այն դեպքում, երբ կապիտալահատույցի և աշխատանքի արտադրողականության աճի դեպքում կապիտալազինվածությունը մնում է հաստատուն: Աշխատանքի ֆիքսված կապիտալազինվածության դեպքում աշխատանքի արտադրողականության աճը եթե ուղեկցվում է իջնող կապիտալահատույցով, ապա տնտեսությունը բնորոշվում է աշխատախնայողական (կապիտալատար) տեխնիկական առաջընթացով, իսկ եթե կապիտալահատույցի աճն ուղեկցվում է աշխատանքի արտադրողականության նվազմամբ, ապա առկա է կապիտալախնայողական (աշխատատար) տեխնիկական առաջընթացը:

Չեզոք է կոչվում այն գիտատեխնիկական առաջընթացը, որի դեպքում

աճող կապիտալազինվածությունը և աճող աշխատանքի արտադրողականությունը ուղեկցվում են հաստատված կապիտալահատույցով: Տնտեսագիտության տեսության մեջ առանձնացվում են չեզոք ԳՏԱ-ի երեք տարատեսակներ, որոնք կոչված են դրանք հետագոյորդների (Նիքսի, Սոլոուի, Նարրոդի) անուններով: Եթե աշխատանքի կապիտալազինվածության հաստատված մեծության դեպքում աշխատանքի և կապիտալի միջև սահմանային փոխարինումը ($\frac{\Delta N}{\Delta K}$) մնում է

կայուն, ապա տեղի ունի չեզոք ԳՏԱ ըստ Նիքսի: Եթե աշխատանքի ֆիքսված սահմանային արտադրողականությունը համապատասխանում է ֆիքսված միջին արտադրողականությանը ($\frac{\Delta Y}{\Delta N}$ -const և $\frac{Y}{N}$ -const), ապա գոյություն ունի չեզոք ԳՏԱ ըստ Սոլոուի: Եթե կապիտալի հաստատված սահմանային արտադրողականության ($\frac{\Delta Y}{\Delta K}$) դեպքում կապիտալի միջին արտադրողականու-

թյունը կամ կապիտալահատույցը ($\frac{Y}{K}$) նույնպես հաստատվում է, ապա ԳՏԱ-ն չեզոք է ըստ Նարրոդի:

Ներկայումս ոչ մի երկիր չի կարող լուծել տնտեսական աճի և բնակչության եկամուտների ավելացման խնդիրը՝ առանց գիտատեխնիկական առաջընթացի նվաճումների արդյունավետ իրացման: Գիտատեխնիկական առաջընթացն այնքան հարաբերական է, որքան որ մարդկային ստեղծագործական միջոցը: Գիտատեխնիկական առաջընթացի սոցիալ-տնտեսական խնդիրը, նրա գլխավոր գործառնությունը կենդանի ու առարկայացած աշխատանքի ծախսումների կրճատումն է արտադրված արտադրանքի միավորի հաշվով: Դա հնարավորություն է տալիս լուծել այն հակասությունը, որ գոյություն ունի անընդհատ ընդլայնվող տնտեսական պահանջարկների և դրանց բավարարման համար սահմանափակ արտադրական հնարավորությունների միջև: Գիտատեխնիկական առաջընթացը, դրանով իսկ, հնարավորություն է տալիս վերաբաշխել արտադրական ռեսուրսները՝ դրանց սահմանափակվածության խնդիրը լուծելու և հասարակության պահանջարկները բավարարելու նպատակով:

Այսպիսով, գիտատեխնիկական առաջընթացի գլխավոր խնդիրը բոլոր հասարակարգերում եղել է ապրանքի միավորի արտադրության համար անհրաժեշտ աշխատաժամանակի կրճատումը և աշխատանքի արտադրողականության բարձրացումը: Գիտատեխնիկական առաջընթացը ներկայումս ապահովում է աշխատանքի արտադրողականության հավելածի գրեթե 2/3-ը: Երկրի գիտատեխնիկական ներուժի քանակական գնահատումը կարարվում է հենց հասարակական աշխատանքի արտադրողականության մակարդակի հիման վրա:

Ժամանակակից գիտատեխնիկական հեղափոխության առանձնահատկությունն այն է, որ առաջադրում է սկզբունքորեն նոր տեխնիկա ու տեխնոլոգիա, որոնց արտադրողական ուժը զգալիորեն գերազանցում է դրանց արտադրության և կիրառության վրա կարարվող ծախսերը: Մյուս առանձնահատկությունն այն է, որ տեղի է ունենում գիտատեխնիկական առաջընթացի տեմպերի

արագացում: Գիտաբեխնիկական առաջընթացի տեմպ ասելով նկատի է առնվում նոր գաղափարների ի հայտ գալուց մինչև դրանց արտադրությամբ մեջ իրացման և փնտրման և ֆեկտի սրացման ժամանակահատվածը: Գիտաբեխնիկական առաջընթացի տեմպերի արագացման մասին են վկայում հետևյալ փաստերը: Լուսանկարչության գաղափարի գործնական իրացման համար պահանջվեց 102 տարի (1792-1894 թթ.), հեռախոսինը՝ 56 տարի (1820-1876 թթ.), ռադիոյինը՝ 35 տարի (1867-1902 թթ.), ավիացիայինը՝ 10 տարի (1939-1945թթ.), փրանգիստորինը՝ 5 տարի (1948-1953 թթ.) և այլն: Ներկայումս գիտաբեխնիկական նոր գաղափարի ի հայտ գալու և գործնական իրացման միջև ժամանակաշրջանը տևում է 1 տարուց էլ պակաս. գործող արտադրությունների վերակառուցումը և նորացումը տեխնիկայի ու տեխնոլոգիայի նորագույն նվաճումների հիման վրա, պահանջում է մի քանի ամսից մինչև մեկ տարի ժամանակ: Տեխնիկայի և տեխնոլոգիայի արագ հերթափոխման հետևանքով նախկինում կուտակված գիտելիքները և փորձը արագորեն արժեզրկվում ու հնանում են: Որոշ գիտաբար ճյուղերում աշխատողի որակավորումը հնանում է տեխնոլոգիայի մեկ սերնդի կյանքի տևողության ընթացքում, այսինքն՝ 1-3 տարի հետո:

Տնտեսական աճի մեջ գիտաբեխնիկական առաջընթացով պայմանավորված գործոնների ներդրումը գնահատելու համար կարևոր նշանակություն ունի տնտեսական աճի հաշվարկը՝ ըստ աճի ապահովող գործոնների: Այս դեպքում հարց է առաջանում՝ ինչպե՞ս հաշվարկել աշխատանքի և կապիտալի որակական բարելավումից սրացվող ներդրումը հասարակական արդյունքի հավելածի մեջ, որն ապահովվում է գիտաբեխնիկական առաջընթացի արդյունքները ներդնելու շնորհիվ: Գիտաբեխնիկական առաջընթացի ներդրումը տնտեսական աճի մեջ գնահատելու առաջին փորձը կատարել է հոլանդացի տնտեսագետ Յան Թինբերգենը, որը կատարելագործելով Քոբբ-Ղուզլասի արտադրական ֆունկցիան, նրա մեջ ներառել է տեխնիկական առաջընթացի տեմպի ցուցանիշը՝

$$Y = AK^{\alpha} L^{(1-\alpha)} e^{rt},$$

որտեղ՝

r -ը տեխնիկական առաջընթացի տեմպն է, e -ն՝ բնական լոգարիթմի հիմքը: Ֆունկցիայի լոգարիթմական դիֆերենցումից սրացվում է, որ՝

$$Y = \alpha K + (1-\alpha)L + r:$$

Այն ցույց է տալիս, թե որքանով է պայմանավորված արտադրանքի աճը (Y) կապիտալով (K), աշխատանքով (L) և տեխնիկական առաջընթացով (r):

Սակայն գործնականում բավականին դժվար է սահմանազատել, առավել ևս հաշվարկել տեխնիկական առաջընթացի ներդրումը տնտեսական աճի մեջ: Այս բարդությունը պայմանավորված է հետևյալ հանգամանքներով.

1. Տեխնիկական առաջընթացը բավականին երկարատև ազդեցության գործոն է, և այն դժվար է ի հայտ բերել կարճ ու միջին ժամանակահատվածում, քանի որ գիտաբեխնիկական արդյունքների այսօրվա ներդրման արդյունքը երևալու է ապագայում:

2. Տեխնիկական առաջընթացը՝ որպես փոփոխական աճի արտաքին գործոն, դրսևորվում է մեծամասամբ ոչ ակնհայտ, այլ միջնորդավորված ձևով՝ արտադրության գործոնների որակական կադրերագործման միջոցով: Այս հիմնախնդիրները հետագոյորդ փոփոխագեղերն առավել ընդունելի են համարում գիտափոխիկական առաջընթացի ներդրումը փոփոխական աճի մեջ գնահատել մնացորդային մեթոդով, որի մշակման գործում ունեցած վաստակի համար այն կոչվում է «Սուրուի մնացորդ», «Դենիսոնի մնացորդ», «Արամովիչի մնացորդ»: Մնացորդային մեթոդը հիմնված է Քոբբ-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիայի՝ վերը նշված վերափոխված փաթեթակի վրա: Դրա հաշվարկումը կատարվում է հետևյալ սկզբունքով. եթե հասարակական արդյունքի կամ եկամտի ընդհանուր հավելածից հանենք կապիտալի հավելածից և աշխատանքի հավելածից ձևավորված մասը, ապա ստացված մնացորդը կվերագրվի գիտափոխիկական առաջընթացին:

Տնփեսական աճի հաշվարկման պարզեցված մոդելում հասարակական արդյունքի աճը կարող է փոխվել առանձին աղբյուրների՝ աշխատուժի աճի (L), կապիտալի աճի (K), փոխնոլոգիական փոփոխությունների: Վերջինս դրսևորվում է գիտափոխիկական առաջընթացով և ընդհանուր գործոնային արտադրողականությամբ: Աշխատուժի և հիմնական միջոցների ազդեցության աստիճանը հասարակական արդյունքի աճի վրա պայմանավորված է նրանով, թե դրանք ինչ մասնաբաժին ունեն այդ արդյունքի ընդհանուր աճի մեջ:

Տնփեսական աճի գործոնային վերլուծությունները, որոնք կատարվել են արտադրական ֆունկցիայի հիման վրա, վկայում են այն մասին, որ հասարակական արդյունքի աճի 1/4 մասն ապահովվում է կապիտալից, իսկ 3/4 մասը՝ աշխատանքից: Այլ կերպ ասած՝ աշխատուժն ավելի մեծ ներդրում ունի հասարակական արդյունքի աճի մեջ, քան հիմնական միջոցները:

Հասարակական արդյունքի փաթեթական աճի հաշվարկը կարելի է կատարել հետևյալ ձևով.

$$Y = \alpha K + \beta L + \gamma SU,$$

որտեղ՝

Y - ը հասարակական արդյունքի հավելածն է (%-ներով),

L - ը՝ աշխատուժի հավելածը (%-ներով),

K - ն՝ կապիտալի հավելածը (%-ներով),

γSU -ն՝ գիտափոխիկական առաջընթացով պայմանավորված ընդհանուր գործոնային արտադրողականության բաժինն արտադրանքի հավելածի մեջ (%-ներով),

α -ն աշխատուժի մասնաբաժինն է հասարակական արդյունքի հավելածի մեջ,

β -ն՝ կապիտալի մասնաբաժինը հասարակական արդյունքի հավելածի մեջ:

Գիտափոխիկական առաջընթացի բաժինը հասարակական արդյունքի աճի մեջ կարելի է որոշել մնացորդային եղանակով: Այլ կերպ ասած՝ եթե հասարակական արդյունքի ընդհանուր հավելածից հանենք արտադրության գործոնների քանակական ավելացման հաշվին ստացված մասը, ապա մնացորդը մոտավորապես կկազմի գիտափոխիկական առաջընթացով պայմանավորված

դրանց որակական փոփոխության մասնաբաժինը, որը կարող ենք արտահայտել հետևյալ հավասարումով.

$$\Phi S U=Y-\alpha K-\beta L:$$

Գիտաբեխնիկական առաջընթացով պայմանավորված հասարակական արդյունքի աճն ըստ էության կարևոր ցուցանիշ է արտահայտում աճի ինտենսիվ գործոնների ընդհանուր ներդրումը գնահատելու համար: Եթե զարգացած երկրներում գիտաբեխնիկական առաջընթացի բաժինն ընդհանուր արտահայտության աճի ապահովման մեջ կազմում է մոտավորապես 40%, ապա նախկին խորհրդային Միությունում, ըստ տարբեր հաշվարկների, կազմում էր ընդամենը 20-25%: Դա վկայում է, որ խորհրդային արտադրությունը զարգանում էր առավելապես էքստենսիվ գործոնների հաշվին, որոնց սահմանափակությունն էլ, իր հերթին, որոշակի դեր խաղաց այդ արտադարձի վերափոխման գործում:

18.4. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԳԱՂԱՓԱՐԱԿԱՆ ԱՐՄԱՏՆԵՐԸ

Նախորդ հարցերի քննարկումից պարզ դարձավ, որ արտահայտության աճը բարդ ու բազմակողմանի արտահայտում է, որն արտահայտում է ոչ միայն ընդլայնված վերարտադրության հարաբերություններ, այլև անմիջականորեն անդրադառնում է բնակչության կենսամակարդակի վրա, կանխորոշում երկրի արտահայտության զարգացման հեռանկարները և համարվում է պետության արտահայտության քաղաքականության կարևոր բնագավառն ու օբյեկտը: Այս խնդրով արտահայտության աճը միշտ եղել է ինչպես արտադրության արտադրության, այնպես էլ արտահայտության պրակտիկայի կարևոր հիմնախնդիրներից մեկը: Այդ է վկայում այն փաստը, որ արտադրության մեջ, արտահայտության աճի հետադարձադրման հետ կապված, ձևափոխվել են բազմաթիվ պետություններ ու մոդելներ:

Տնտեսական աճի ժամանակակից պետություններն ու մոդելները ձևավորվել են ընդհանուր առմամբ երեք տեսական աղբյուրների՝ արտադրության գործոնների դասական ու նորդասական տեսության, վերարտադրության մարքսյան տեսության և մակրոտնտեսական հավասարակշռության քեյնսյան տեսության հիմքի վրա:

Դասական տնտեսագիտությունը, ըստ էության, արտահայտության աճի առանձնացված տեսություն չի ձևավորել, սակայն սրեղծել է ուսմունք հասարակական հարստության աճի գործոնների մասին՝ հանգեցնելով այն եզրակացության, որ հարստության աճը որոշվում է արտադրության գործոնների, մասնավորապես՝ աշխատանքի քանակով և աշխատանքի արտադրողականությամբ, որոնք էլ իրենց հերթին ազդում են հասարակության եկամուտների բաշխման վրա: Դասական տնտեսագիտության հիմնադիր անգլիացի տնտեսագետ Ա.Սմիթը իր առջև խնդիր էր դրել հետազոտել հենց հասարակական հարստության բնույթն ու սրեղծման գործոնները: Իսկ ֆրանսիացի տնտեսագետ Ժ.-Բ. Սեյը հարստության սրեղծման գործում կարևորել է աշխատանքի, կապիտալի և հողի դերն ու ներդրումը:

Տնտեսագիտության դասական դպրոցը փնտրեցական աճի հիմք էր համարում կապիտալի կուտակումը և գործող կապիտալի չափերի մեծացումը: Այսպիսի մոտեցումը պայմանավորված էր նրանով, որ արտադրության բնական գործոններ համարվող աշխատանքի և հողի քանակը էականորեն կախված չէր մարդկային ջանքերից, հետևաբար, փնտրեցական աճի գլխավոր գործոն է ընդունվում կապիտալի ծավալի մեծացումը և այդ նպատակով իրականացվող կապիտալի կուտակումը: Ըստ դասականների փնտրեցական աճի համար անհրաժեշտ կուտակումները հիմնականում կատարվում էին կապիտալիստ-ձեռնարկատերերի շահույթից, քանի որ վարձու բանվորների աշխատավարձը և հողատերականատերերի եկամուտները գլխավորապես սպառողական նշանակություն ունեն և խնայողության ու ներդրումային շոշափելի աղբյուր չեն կարող համարվել: Սրանից կախված՝ փնտրեցական աճի համար կարևոր նշանակություն է ձեռք բերում շահույթի նորման և եկամուտների բաշխումը՝ հոգուր ձեռնարկատերերի շահույթի մեծացման: Դասական փնտրեցագետները, մասնավորապես Թ. Մալթուսը և Դ. Ռիկարդոն, նկատել են, որ շահույթի նորման նվազելու միտում ունի, որն արտահայտվում է «հողի նվազող պտղաբերությամբ», և որի արդյունքում փոքրանում է կուտակումը, աստիճանաբար դանդաղում ու արգելակվում փնտրեցական աճը:

Տնտեսական աճի նորդասական տեսության ելակետային դրույթները հիմնված են այն գաղափարի վրա, որ արտադրության յուրաքանչյուր գործոն մասնակից է հարստության, արժեքի ստեղծմանը, հետևաբար հետազոտության հիմնական օբյեկտը փնտրեցական աճի գործոններ են: Տնտեսական աճի ժամանակակից տեսությունների համար կարևոր նշանակություն է ունեցել երկգործոնային արտադրական ֆունկցիայի՝ Քոբբ-Դուգլասի մոդելը, որը արտադրության ծավալի աճը կախվածության մեջ է դնում «աշխատանք» և «կապիտալ» գործոններից:

Տնտեսական աճի մարքայան տեսությունը ընդլայնված վերարտադրության և հասարակական արդյունքի իրացման միասնական տեսության արտահայտությունն է: Վերարտադրության տեսությամբ Կ. Մարքսը հիմնավորեց, որ փնտրեցական աճը և, դրանով պայմանավորված՝ հասարակական արդյունքի ընդլայնված վերարտադրությունը հասարակության զարգացման օբյեկտիվ օրինաչափությունն է: Տնտեսական աճի տեսության մեջ մարքայան փնտրեցագիտության մյուս ներդրումն այն է, որ հստակորեն սահմանազարկեցին և տեսականորեն հիմնավորվեցին ընդլայնված վերարտադրության, փնտրեցական աճի էքսպենսիվ և ինտենսիվ տիպերը: Հասարակական արդյունքի ընդլայնված վերարտադրության մարքայան տեսությամբ հիմնավորվեց, որ երկրի փնտրեցության զարգացումը պայմանավորված է արտադրության միջոցների առաջանցիկ տեմպերով աճի առկայությամբ, նաև փնտրեցական աճի պարբերաշրջանի անխուսափելիությունը: Մարքսիստական փնտրեցագիտությունն անդրադարձել է նաև փնտրեցական աճի գործոնների քննարկմանը՝ դրանք ներկայացնելով աշխատանքի առարկաների, աշխատանքի միջոցների և բուն աշխատանքի, կամ որ նույնն է՝ արտադրության անձնական ու իրային գործոնների ձևով:

Տնտեսական աճի տեսությունը նախկին սոցիալիստական փնտրեցագետում հիմնված էր այն գաղափարական դրույթի վրա, թե իբրև փնտրեցական աճի

բարձր փեմպեր կարող է ապահովել միայն հասարակական սեփականության վրա հիմնված պլանային փոփոխությունը: Եթե փոփոխական աճի մարքայան փոփոխությունը զարգացավ գլխավորապես այս ուղղությամբ, ապա արևմտյան փոփոխագիտական միտքը, չունենալով գաղափարական կաշկանդվածություն, առաջադրեց փոփոխական աճի բավականին հեղափոխական փոփոխություններ՝ մեծ նշանակություն տալով փոփոխական աճի մոդելների մշակմանը, որոնց նպատակը հասարակության զարգացման ապագայի կանխափոփոխումն էր: Մյուս կողմից՝ փոփոխական բնույթի հեղափոխություններից աստիճանաբար անցում կատարվեց փոփոխական աճի քաղաքականության մշակմանը: Այս իմաստով փոփոխական աճի ժամանակակից փոփոխությունները ձևավորվեցին որպես վերարտադրության մարքայան փոփոխության այլընտրանքային տարբերակներ և հենվեցին, ինչպես նշել ենք, մակրոփոփոխական հավասարակշռության, կարգավորվող կապիտալիզմի քեյնսյան փոփոխության և արտադրության գործոնների նորոգասական փոփոխության վրա:

Տնփոփոխական աճի քեյնսյան փոփոխությունը (ի պատիվ անգլիացի նշանավոր տնփոփոխագետ Ջ. Քեյնսի) հիմնված էր մակրոփոփոխական վերլուծության մեթոդի վրա: Այս փոփոխության համար գլխավոր հիմնահարցը ազգային եկամտի մակարդակի, դրա շարժմանի և բաշխման գործոնների ուսումնասիրումն էր արդյունավետ պահանջարկի ձևավորման պայմաններում: Ըստ Քեյնսի՝ արդյունավետ պահանջարկի վրա ազդող հիմնական գործոններն են սպառման և խնայողության հակվածության հարաբերակցությունը: Խնայողության սահմանային հակվածության աճը և արդյունավետ պահանջարկի անկումը կարող են փոխհատուցվել ներդրումներով, այսինքն՝ արտադրության միջոցների պահանջարկի աճով: Սակայն ներդրումների ավելացումը և արտադրության ծավալների ընդլայնումը շահավետ են այնքան ժամանակ, քանի դեռ կապիտալի սահմանային արդյունավետությունը չի հավասարվել փոխադրվական տոկոսի նորմային: Կապիտալի սահմանային արդյունավետությունը որոշվում է շահույթի աճի և կապիտալի աճի հարաբերությամբ, որը, ըստ էության, շահութաբերության աստիճանն է:

Քեյնսը տնփոփոխական աճի և բնակչության զբաղվածության կարևոր գործոն էր համարում ներդրումները, քանի որ դրանք հանգեցնում են լրացուցիչ աշխատատեղերի ստեղծման և ազգային եկամտի համապատասխան աճի: Արտադրության միջոցներ արտադրող ճյուղերում զբաղվածության աճն իր հերթին հանգեցնում է նաև սպառման առարկաներ արտադրող ճյուղերում զբաղվածության աճի, որպեսզի հնարավոր լինի բավարարել արտադրության մեջ լրացուցիչ ներգրավված աշխատողների անձնական պահանջմունքները: Այսպիսով Քեյնսը հանգեց այն եզրակացության, որ միավոր ներդրումից ստացված եկամուտն աճում է ավելի մեծ չափերով, քան հենց ներդրումը: Ներդրումների նկատմամբ եկամտի աճի գերազանցման գործակիցը Քեյնսն անվանեց մուլտիպլիկատոր (բազմարկիչ), որի գործակիցը (M) արտահայտվում է եկամտի աճի

(ΔY) և ներդրումների աճի (Δi) հարաբերությամբ ($M = \frac{\Delta Y}{\Delta i}$):

Այսպիսով հետևում է, որ ազգային եկամտի հավելանք որոշվում է լրացու-

ցիչ ներդրումների և բազմապատկիչի արտադրյալով ($\Delta Y = \Delta I \times M$):

Ներդրումը համարելով փոփոխական աճի գլխավոր գործոն, Քեյնսը պետությանն առաջարկում է իրականացնել ներդրումների խրախուսման քաղաքականություն, ըստ այդմ՝ պետք է մեծացվեն պետական ծախսերը և իջեցվի փոխադրվական փոկոսի նորման՝ շրջանառության մեջ փողի քանակի ավելացման շնորհիվ:

Տնտեսական աճի քեյնսյան գաղափարները հետագայում զարգացրին ամերիկացի փոփոխականներ Ա. Նարիսը, Ջ. Կլարկը, որոնք հանգեցին հետևյալ եզրակացությանը. կայուն փոփոխական աճ ապահովելու համար անհրաժեշտ է, որպեսզի ներդրումներն աճեն եկամտից արագ: Դրանով նրանք փվեցին ակսելերաթորի (արագացուցիչ) գաղափարը: Արագացուցիչը ներդրումների աճի գերազանցման գործակիցն է եկամտի աճի համեմատությամբ: Եթե բազմարկիչը ցույց է փալիս, թե ներդրումները որքանով են նպաստում եկամուտների բազմապատկիչ աճին, ապա արագացուցիչը բնութագրում է եկամուտների աճի հակադարձ ազդեցությունը ներդրումների մեծացման վրա: Արագացուցիչի փոփոխական էֆեկտն այն է, որ ներդրումների նկատմամբ պահանջարկը համեմատական է ոչ թե պարզապես փոփոխական աճին, այլ այդ աճի արագությանը: Օրինակ, եթե փոփոխական աճի փոփոխությունը 3%-ից բարձրանում է մինչև 5%, ապա լրացուցիչ ներդրումների նկատմամբ պահանջարկն աճում է 1.6 անգամ ($5\%:3\%$): Արագացուցիչի երևույթի փոփոխական բովանդակությունն այն է, որ արտադրության որոշ ճյուղերում ներդրումների աճը լրացուցիչ ներդրումների պահանջ է առաջացնում նաև մյուս ճյուղերում: Այսպես, օրինակ, ավտոմոբիլաշինության մեջ կապիտալ ներդրումների ավելացումը որոշակի ներդրումներ է պահանջում նաև պողպատի, ավտոդողերի, էլեկտրափոխանակայի և այլ արտադրություններում: Այդ գործողության հետ կապված լրացուցիչ կապիտալ ներդրումները կարելի է որակել «հրահրված ներդրումներ» անունով: Արագացուցիչի գործակիցը (A) որոշվում է լրացուցիչ ներդրումների և նախորդ փոփոխական եկամտի հավելածի հարաբերությամբ:

Այսպիսով, ըստ փոփոխական աճի նորքեյնսյան և հետքեյնսյան տեսության՝ սկզբնական ներդրումները բազմարկիչի սկզբունքով առաջ են բերում եկամուտների բազմապատկիչ աճ, իսկ արագացուցիչի էֆեկտի հետևանքով դա առաջացնում է լրացուցիչ կամ «հրահրված ներդրումներ», որոնք իրենց հերթին հանգեցնում են փոփոխական աճի ու եկամուտների ավելացման:

Տնտեսական աճի քեյնսյան ուղղության գրեթե բոլոր մոդելներին բնորոշ է խնայողությունների և ներդրումների միջև կախվածության ընդունումը: Այս կախվածության համաձայն ազգային եկամտի փոփոխությունը (ΔY) որոշվում է կուտակման նորմայի (N_s) և ներդրումների արդյունավետության (Ξ) արտադրյալով՝

$$\Delta Y = N_s \cdot \Xi i:$$

Տնտեսական աճի քեյնսյան տեսությունը գաղափարական, մեթոդաբանական դեր խաղաց փոփոխական աճի հետքեյնսյան և նորքեյնսյան տեսությունների ու մոդելների ձևավորման գործում:

18.5. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՆՈՐՔԵՅՆՍՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ՈՒ ՄՈԴԵԼՆԵՐԸ

18.5.1. Նարրոդի փնտրասական աճի մոդելը

Տնտեսական աճի քայնայան փնտրությունը մեծ արձագանք գտավ և բազմաթիվ հետազոտողներ ձեռք բերեց փնտրասագիտության մեջ, որոնց շնորհիվ ձևավորվեցին փնտրասական աճի նորքայնայան և հետքայնայան փնտրություններն ու մոդելները: Տնտեսական աճի փնտրության զարգացման, նրա գործնականացման և կոնկրետացման գործում նշանակալից ներդրում են ունեցել անգլիացի փնտրասագետ Ռ.Նարրոդը և ամերիկացի փնտրասագետ Ե.Դոմարը: Նրանք, միմյանցից անկախ, առաջադրեցին փնտրասական աճի գնահատման իրենց մոդելները: Նմանությունների պարզառով ժամանակակից փնտրասագիտության մեջ մոդելը ընդունված է անվանել «Նարրոդ-Դոմարի մոդել»:

Ռոյ Դոմար Նարրոդը (1900-1978 թթ.) ավարտել է Օքսֆորդի համալսարանը, որտեղ էլ երկար տարիներ դասավանդել է: Ծանոթ լինելով Քեյնսի հետ՝ նա դարձել է նրա հավատարիմ գործընկերն ու գաղափարակիցը: Պատահական չէ, որ Քեյնսը Նարրոդին համարել է իր գիտական գաղափարների շարունակողը: Քեյնսի մահից հետո Նարրոդը գրել է նրա առավել ամբողջական և բովանդակալից կենսագրությունը: Տնտեսական աճի վերաբերյալ Նարրոդի առավել կարևոր աշխատություններն են «Շարժընթացի փնտրության ակնարկ» հոդվածը (1939 թ.), «Տնտեսական շարժընթացի փնտրության շուրջ» գիրքը (1948 թ.): Տնտեսական աճի նորքայնայան մոդելներին և, մասնավորապես՝ Նարրոդի մոդելին առավել բնորոշ են հետազոտության հետևյալ ելակետային պայմանները.

1. Տնտեսական աճը կապված է կապիտալի կուտակման գործընթացի հետ, և հասարակական արդյունքի աճը որոշվում է միայն մեկ գործոնով՝ կապիտալի կուտակման նորմայով:
2. Ենթադրվում է, որ ներդրումները հավասար են խնայողություններին ($i=s$):
3. Կապիտալապարությունը կախված չէ արտադրության գործոնների գների հարաբերությունից, այլ որոշվում է միայն արտադրության տեխնիկական պայմաններով, որոնք անփոփոխ են, այսինքն՝ ընդունվում է չեզոք տեխնիկական առաջընթացը:
4. Ենթադրվում է, որ կապիտալի նկատմամբ պահանջարկը, տրված կապիտալապարության պայմաններում, կախված է միայն հասարակական արդյունքի աճի փնտրությունից ու դրա միտումներից:

Նարրոդը փնտրասական աճի կամ փնտրասական շարժընթացի իր առաջադրած մոդելում խնդիր է դրել հետազոտել, թե փնտրասական աճի գործընթացում ի՞նչ կերպ է տեղի ունենում կապիտալի, աշխատանքի և բնակչության մեկ շնչին բաժին ընկնող եկամտի փոխհարաբերությունը: Նարրոդի մոդելը ներկայացվում է մի քանի տարբերակներով, որոնք ընդհանուր առմամբ կազմված են երեք մասից: Դրանք բնութագրելու համար Նարրոդը կիրառում է **փնտրասական աճի հիմնարար հավասարում, երաշխավորված աճ և բնական աճ** հասկացությունները:

Տնարեսական աճի հիմնարար մոդելն ունի հետևյալ տեսքը՝

$$G \cdot C = s,$$

որտեղ՝

G -ն եկամտի կամ արդյունքի հավելածի տեմպն է ($\Delta Y:Y$),

C -ն՝ հավելածային կապիտալադարձությունը (արտադրանքը մեկ միավորով ավելացնելու համար ծախսված կապիտալի քանակն է) ($\Delta K:\Delta Y$),

s -ը՝ խնայողության ենթադրվող նորման ($s = S:Y$):

Այս հիմնական հավասարումն ըստ էության ցույց է տալիս, թե ինչպիսին պետք է լինի խնայողության նորման փոփոխական աճի ձեռքբերման համար:

Այս հավասարությունից հետևում է, որ փոփոխական աճի տեմպը ուղիղ համեմատական է խնայողության նորմային և հակադարձ համեմատական՝ կապիտալադարձությանը՝ $G = s:C$:

Սա, ըստ էության, արտահայտում է **փաստացի փոփոխական աճի տեմպը**: Տնարեսական աճի իր մոդելում Նարրոդը կարևորում է ոչ թե փաստացի փոփոխական աճի տեմպը, այլ կայուն, հետևողական փոփոխական աճը, որը կարող է ապահովվել տեխնիկական առաջընթացի չեզոքության և անփոփոխ փողկոպի նորմայի պայմաններում: Դա բնութագրելու համար Նարրոդը կիրառում է **երաշխավորված փոփոխական աճի տեմպ** հասկացությունը: Երաշխավորված փոփոխական աճի մոդելը հիմնված է այն ենթադրության վրա, որ ներդրումները հավասար են խնայողություններին ($i = S$): Երաշխավորված աճի մոդելն ունի հետևյալ տեսքը՝

$$G_w \cdot C_r = s \text{ կամ } G_w = s:C_r,$$

որտեղ՝

G_w -ն երաշխավորված փոփոխական աճի տեմպն է, որը բնութագրում է աճող կապիտալի և արտադրական հզորությունների լրիվ զբաղվածությունը, և ձեռնարկատերերին պահում է հավասարակշռության վիճակում;

C_r -ը պահանջվող սահմանային կապիտալադարձությունն է, որը, ի տարբերություն փաստացի հավելածային կապիտալադարձության, ցույց է տալիս լրացուցիչ արտադրանքի թողարկման համար անհրաժեշտ լրացուցիչ կապիտալի պահանջարկը:

Այսպիսով, կայուն և հավասարակշռված փոփոխական աճի ապահովման համար անհրաժեշտ է, որ խնայողությունների նորմայի մեծությունը հավասարվի երաշխավորված աճի տեմպին, և այն ապահովվելու համար՝ պահանջվող սահմանային կապիտալադարձության արտադրյալին: Երաշխավորված փոփոխական աճի մոդելը ենթադրում է, որ փաստացի աճի տեմպը պետք է հավասար լինի սպասվելիք աճի տեմպին: Սակայն փաստացի աճը բոլորովին էլ պարզապես չէ, որ հավասար լինի երաշխավորված աճին, թեպետ յուրաքանչյուր ձեռնարկ ձգտում է, որ պլաններն ու կանխատեսումներն առավել ճշգրիտ լինեն:

Ըստ Նարրոդի երաշխավորված աճի մոդելի՝ եթե $G > G_w$, այսինքն՝ աճը սպասվածից ավելի է եղել, ապա փաստացի կապիտալադարձությունը (C) փոքր կլինի պահանջվածից (C_r), որն էլ կհանգեցնի արագացուցիչ էֆեկտի գործողությանը, և ապրանքանյութական արժեքների, սարքավորումների պակաս կզգացվի, կմեծանան ներդրումային ապրանքների նկատմամբ պատվերները

(պահանջարկը): Իր հերթին, ներդրումային բազմարկիչը կհանգեցնի արտադրության հեղափոխության: Եթե փաստացի աճը փոքր լինի երաշխավորվածից, այսինքն՝ արտադրողների սպասելիքները թերակատարվեն, ապա արտադրական կարողությունները կդառնան թերբեռնված, որը գործողության մեջ կդնի արագացուցիչ-բազմարկիչի հակառակ էֆեկտը: Նարրոդի կարծիքով հաշվեկշռված աճը, այսինքն՝ փաստացի և երաշխավորված աճի հավասարությունն ապահովելը նույնն է, ինչ որ «հավասարակշռությունը դանակի սայրի վրա»:

Ինչպես պարզեցինք, ըստ Նարրոդի՝ երաշխավորված փոփոխական աճը, ըստ էության, երաշխավորում է արտադրական հզորությունների (կապիտալի) լրիվ բեռնվածությունը: Այնուհետև Նարրոդը դիտարկում է նաև արտադրության մյուս գործոնի՝ աշխատանքային ռեսուրսների լրիվ զբաղվածության նախադրյալը, որից ելնելով՝ կիրառում է **բնական փոփոխական աճ** հասկացությունը: Բնական փոփոխական աճը, ըստ Նարրոդի, արտահայտվում է աշխատանքի լրիվ զբաղվածության պայմաններում, որը, ըստ էության, կարելի է անվանել «առավելագույն» փոփոխական աճ: Բնական փոփոխական աճի առավելագույն մակարդակն ապահովվում է աշխատանքի առաջարկի և արտադրողականության հանրագումարով: Նարրոդը բնական փոփոխական աճն արտահայտել է հետևյալ հավասարության ձևով՝

$$G_n \cdot C_r = s \text{ կամ } G_n \cdot C_r \neq s, \text{ այսինքն՝} \\ G_n \cdot C_r = \text{կամ} \neq s:$$

Բնական փոփոխական աճի փոխարեն (G_n) բնութագրում է փոփոխության այնպիսի վիճակը, երբ աշխատանքային ռեսուրսներն օգտագործվում են լրիվ, և հավասարակշռություն է ապահովվում աշխատանքի շուկայում:

Եթե փոփոխական աճի փաստացի փոփոխությունը (G) հավասար է բնական աճի փոփոխության (G_n), ապա, ըստ Նարրոդի, փոփոխությունը զարգանում է կապիտալի և աշխատանքի լրիվ զբաղվածության պայմաններում: Այլ կերպ ասած՝ փոփոխական աճի բնական փոփոխությունը հանդիսանում է փոփոխական աճի փաստացի փոփոխության վերին, առավելագույն սահմանը: Այնուհետև Նարրոդը անդրադառնում է փաստացի, երաշխավորված և բնական աճի փոփոխության միջև փոխադարձ կապի վերլուծությանը և հանգում այն եզրակացության, որ փոփոխական աճի կայուն հավասարակշռված փոփոխության ապահովման իդեալական պայմաններն արտահայտվում են դրանց փոխկապվածությունները բնութագրող հետևյալ հավասարության մեջ.

$$G_w \cdot C_r = s = G_n \cdot C_r:$$

Սա նշանակում է, որ լրիվ զբաղվածության պայմաններում փոփոխական աճի կայուն փոփոխությունը ապահովվում է համար անհրաժեշտ է, որ եկամտի ներդրվող բաժինը՝ փաստորեն ($G_w \cdot C_r$)-ը և ($G_n \cdot C_r$)-ը, հավասար լինի դրա խնայվող մասին (s): Սա, ըստ էության, Քեյնսի հայտնի $i=s$ հավասարման փոփոխված ձևն է: Տարբերությունը թերևս այն է, որ ըստ Քեյնսի՝ ներդրումների չափերը որոշվում են կապիտալի սահմանային արդյունավետությամբ (ըստ էության, շահույթի նորմայով) և փողոսի նորմայով, իսկ Նարրոդի առաջադրած մոդելում ներդրումների չափերը կախվածության մեջ են բնակչության աճից, փոխնիկական առաջ-

ընթացից (նա ընդունում է վերջինիս չեզոք փարբերակը) և «կապիտալի պահանջվող գործակցից» (կապիտալափարության սահմանային մեծությունից): Ինչպես Քեյնսը, Նարրոդը նույնպես խնայողության ծավալները կապում է հոգեբանական գործոնի, այն է՝ խնայողության հակվածության հետ:

Նարրոդը նկատել է, որ փնտեսության զարգացումը կհասնի առավելագույնի, եթե տեղի ունենա $G=G_n$ հավասարությունը (փաստացի աճը հավասար լինի բնական աճին): Սակայն նա նկատել է դրանց միջև փարբերության անխուսափելիությունը, և դա վերացնելու կամ մեղմելու նպատակով է, որ կիրառել է **երաշխավորված աճի տեմպ** հասկացությունը: Երաշխավորված աճի տեմպը, նրա բնորոշմամբ, աճի այնպիսի նախատեսված տեմպն է, որը բավարարում է ձեռներեցներին, և նրանք ձգտում են պահպանել նաև հետագայում: Սակայն, ըստ Նարրոդի, երաշխավորված աճը սովորաբար չի հավասարվում բնական աճին, որը պայմանավորված է խրոնիկական գործազրկությամբ: Այսինքն՝ $G_n \cdot C_r \neq S$: Մյուս կողմից էլ՝ փաստացի աճի տեմպի շեղումը երաշխավորվածից նա բացատրել է արդյունաբերական պարբերաշրջանի առկայությամբ: Այս իմաստով Նարրոդը ընդունել է, որ շուկայական փնտեսությունը ինքնին չի կարող ապահովել փնտեսական աճի շարժընթաց հավասարակշռություն և անհրաժեշտ է համարել փնտեսության պետական կարգավորումը:

18.5.2. Դոմարի փնտեսական աճի դինամիկ (շարժընթաց) հավասարակշռության մոդելը

Տնտեսական աճի նորքեյնսյան ուղղության նշանավոր ներկայացուցիչը ԱՄՆ-ում, ինչպես նշել ենք, Ե.Դոմարն էր: Ծանոթ չլինելով Ռ.Նարրոդի հայտնի աշխատությանը, նրանից անկախ Դոմարը ինքնուրույն հանգեց հավասարակշռված փնտեսական աճի հավասարմանը, որը նման է Նարրոդի երաշխավորված փնտեսական աճի դրույթներին:

Եվսեյ Դեյվիդ Դոմարը (Դոմաշևիցկի) ծնվել է 1914 թ. Ռուսաստանում: 1936 թվականից ապրել է ԱՄՆ-ում: Ավարտել է Կալիֆորնիայի համալսարանը, դասավանդել ԱՄՆ-ի բազմաթիվ համալսարաններում և ինստիտուտներում, իսկ 1957թ.՝ Մասսաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտում: Գրել է փնտեսական աճի հիմնախնդիրներին նվիրված բազմաթիվ հոդվածներ, որոնք 1957 թ. հրապարակել է «Տնտեսական աճի տեսության ակնարկներ» գրքում:

Ե.Դոմարի փնտեսական աճի շարժընթաց հավասարակշռության մոդելը հիմնված է արտադրական ֆունկցիայի վրա, որի գործոնները փոխադարձ փոխարինելի չեն համարվում: Դոմարի մոդելի հիմնական փարբերությունը Նարրոդի մոդելից այն է, որ վերջինս դրա հիմքում դրել է ոչ թե խնայողությունների և ներդրումների հավասարությունը, այլ եկամտի և արտադրական հզորությունների հավասարությունը, որը նա ներկայացնում է պահանջարկի և առաջարկի հավասարության տեսքով: Դոմարի մոդելի խնդիրն է որոշել ներդրումների մեծությունը և դրանց աճը, դրանով իսկ եկամտի հավելվածը հավասարեցնել արտադրական հզորությունների հավելվածին, ընդ որում՝ անփոփոխ տեխնոլոգիայի դեպքում (այսինքն՝ կարճաժամկետ շարժընթաց կտրվածքում) ներդրումների հավելվածը դիֆուզիոն է որպես ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի միակ գործոն:

Դոմարի տեսության հիմնական գաղափարն այն է, որ ներդրումները երկակի դեր են խաղում տնտեսության մեջ. մի կողմից՝ դրանք արտադրական հզորություններ են ստեղծում, իսկ մյուս կողմից՝ պահանջարկ ստեղծում բազմարկչի էֆեկտի միջոցով: Դոմարի մոդելը հիմնված է նաև այն նախադրյալների վրա, որ խնայողությունները և ներդրումները հավասար են միմյանց, իսկ խնայողության սահմանային հակումը կամ խնայողության նորման, կապիտալի սահմանային արտադրողականությունը և կապիտալազինվածությունը անփոփոխ ու հաստատուն են:

Դոմարի մոդելում ամբողջական պահանջարկը փոփոխվում է քայնայան մեթոդաբանությամբ, այսինքն՝ ներդրումների մեծացման բազմարկչային էֆեկտի հետևանքով, որն արտահայտվում է հետևյալ կերպ.

$$\Delta AD_t = \Delta i_t \cdot K = \Delta i_t \cdot MPS,$$

որտեղ՝

ΔAD_t -ն ամբողջական պահանջարկի աճն է ընթացիկ ժամանակահատվածում,

Δi_t -ն ներդրումների աճը ընթացիկ ժամանակահատվածում,

K -ն բազմարկչի գործակիցն է, որը ներկայացվում է (1:MPS) տեսքով,

MPS-ը՝ խնայողության սահմանային հակումը:

Ամբողջական առաջարկի փոփոխությունը ընթացիկ ժամանակահատվածում Դոմարը ներկայացրել է հետևյալ ձևով.

$$\Delta AS_t = \sigma \cdot \Delta K_t = \sigma \cdot \Delta i_{t-1},$$

որտեղ՝

ΔAS_t -ն ամբողջական առաջարկի աճն է ընթացիկ ժամանակահատվածում,

σ (սիգմա) -ն՝ կապիտալի սահմանային արտադրողականությունը ($\Delta Y : \Delta K$) կամ կապիտալահատույցը,

ΔK_t -ն կապիտալի աճն է ընթացիկ ժամանակահատվածում,

Δi_{t-1} -ն՝ ներդրումների աճը նախորդ ժամանակահատվածում, որը հանգեցնում է կապիտալի հավելվածին (ΔK_t) ընթացիկ ժամանակահատվածի սկզբում:

Ելնելով Դոմարի մոդելի այն դրույթից, որ ամբողջական պահանջարկը հավասար է ամբողջական առաջարկին՝ $AD_t = AS_t$, կտրանանք հետևյալ հավասարումը.

$$\Delta i_t \cdot MPS = \sigma \Delta i_{t-1} \text{ կամ } \Delta i_t : \Delta i_{t-1} = \sigma \cdot MPS:$$

Դոմարի և Նարրոդի մոդելների նույնությունը ցույց տալու համար կարևոր ենք որոշ պարզեցումներ ու ձևափոխություններ: Խնայողության սահմանային հակումը (MPS) երկարաժամկետ կտրվածքում շատ քիչ է տարբերվում խնայողության միջին հակումից (APS), որը ըստ էության խնայողության բաժինն է եկամտի մեջ կամ խնայողության նորման (s): Այսինքն՝ MPS-ը որոշ պայմանականությամբ ներկայացնում է խնայողության նորման: ($\Delta i_t : \Delta i_{t-1}$)-ը փաստորեն ներկայացնում է ներդրումների հավելվածի տեմպը (Δi): Ըստ այդմ՝ տնտեսական աճի Դոմարի մոդելը կարելի է ներկայացնել հետևյալ պարզեցված տեսքով՝

$$\Delta i = \sigma \cdot s:$$

Ըստ Դոմարի, որպեսզի ամբողջական պահանջարկի հավելվածը համապատասխանի արտադրական կարողությունների կամ առաջարկի հավելվածին, ներդրումների աճի փոփոխությունը պետք է հավասար լինի կապիտալի սահմանային արտադրողականության և խնայողության նորմայի արտադրյալին: Քանի որ Դոմարը ներդրումների աճը համարել է փոփոխական աճի նախադրյալը հավասարակշռված փոփոխական աճի պայմաններում, իսկ կապիտալի սահմանային արտադրողականությունը (σ) կամ կապիտալահատույցը՝ հակադարձ համեմատական կապիտալարտադրության ցուցանիշին ($\sigma=1:C_r$), ապա Դոմարի փոփոխական աճի $\Delta i=\sigma \cdot s$ մոդելը, ըստ էության, Նարրոդի փոփոխական աճի մոդելի նմանակն է ($C_w=s:C_r$):

Ահա այս իմաստով է, որ փոփոխագիտության մեջ կիրառվում է փոփոխական աճի «Նարրոդ-Դոմարի մոդել» հասկացությունը:

Տնփեսական աճի Դոմարի մոդելը ենթադրում է, որ աշխարհային առաջարկի հավելվածի փոփոխությունը ($\Delta L_t:L_{t-1}$) պետք է հավասար լինի կապիտալի հավելվածի փոփոխության ($\Delta K_t:K_{t-1}$), որն էլ իր հերթին հավասար՝ ներդրումների և հասարակական արդյունքի հավելվածի փոփոխության:

$$\Delta i_t:\Delta i_{t-1}=\Delta Y_t:Y_{t-1}=\Delta K_t:K_{t-1}=\Delta L_t:L_{t-1}=\sigma:MPS:$$

Սա հենց Դոմարի փոփոխական աճի շարժընթաց (դինամիկ) հավասարակշռության մոդելն է: Սակայն այսպիսի շարժընթաց հավասարակշռության պահպանման համար անհրաժեշտ է իրականացնել որոշակի պայման, որը փոփոխագիտական գրականության մեջ ստացել է «**Դոմարի պարադոքս**» անվանումը: Պարադոքսի էությունն այն է, որ արտադրական կապիտալի մշտական աճի պայմաններում անբավարար ներդրումը հանգեցնում է արտադրանքի գերարտադրության, թեպետ, ըստ տրամաբանության, ներդրումների կրճատումը պետք է հանգեցնե՞ր թերարտադրության: «Դոմարի պարադոքսը» բացատրվում է հետևյալ կերպ.² եթե $\Delta i_t < \Delta K_t$, այսինքն՝ ներդրումների աճը հետ է մնում կապիտալի աճից, ապա դա, ըստ էության, հանգեցնում է նրան, որ ամբողջական պահանջարկի կազմի մեջ ներդրումները հարաբերականորեն կրճատվում են, որն էլ հանգեցնում է ամբողջական պահանջարկի աճի փոփոխության նվազման կամ, որ նույնն է, արտադրված արտադրանքի ծավալը գերազանցում է պահանջարկը, որը գերարտադրության արտահայտություն է: Ստացվում է, որ փոփոխական աճի կայուն հավասարակշռված փոփոխություն պահպանելու համար անհրաժեշտ է ժամանակ առ ժամանակ մեծացնել ներդրումների հավելվածը, որպեսզի ապահովվի աճող արտադրական հզորությունների լրիվ բեռնվածությունը: Այսպիսի փոփոխական աճը, որը ապահովում է կապիտալի լրիվ զբաղվածությունը, Դոմարի կողմից բնութագրվել է որպես **երաշխավորված փոփոխական աճ**:

Դոմարը, ինչպես և Նարրոդը, նկատել են, որ գործնականում դժվար է հավասարակշռված աճի փոփոխություն ապահովել: Իրականում այդպես է, քանի որ հավասարակշռված աճի փոփոխությունը շարունակայուն է և մեծապես կախված է ոչ միայն և ոչ այնքան կառավարության ներդրումային քաղաքականությունից, այլ

² См. Курс экономической теории, под ред. Чепурина М.Н., Киров, 2004, էջ 614:

խնայողության նորմայից, որն էլ իր հերթին պայմանավորված է ինստիտուցիոնալ ու հոգեբանական բազմաթիվ գործոններով, մասնավորապես՝ հասարակության խնայողության սահմանային հակումով:

18.6. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՆՈՐԴԱՍԱԿԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ՈՒ ՄՈԴԵԼՆԵՐԸ

18.6.1. Քոբբ-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիայի էությունը և հարկանիշները

Տնտեսական աճի նորդասական տեսությունները ձևավորվեցին XX դարի կեսերին: Դրանք հիմնված էին հետևյալ տեսական նախադրյալների վրա.

1. Արտադրանքի արժեքն սպեղծվում է արտադրության բոլոր գործոններով, և յուրաքանչյուր գործոն իր ներդրումն ունի արժեքի կազմավորման մեջ:
2. Քանակական կախվածություն գոյություն ունի արտադրանքի թողարկման և արտադրության համար անհրաժեշտ ռեսուրսների միջև:
3. Գոյություն ունի արտադրության գործոնների հարաբերական անկախություն և դրանց փոխադարձ փոխարինելիություն:

Ի տարբերություն տնտեսական աճի նորքեյնսյան տեսության, նորդասական տեսությունը հիմնված է ոչ թե տնտեսական աճի միագործոն (կապիտալի կուտակման), այլ բազմագործոն մոդելների վրա: Եթե քեյնսյան տեսությունը տնտեսական աճը բացատրում էր պահանջարկի գործոններով, ապա նորդասական տեսությունները՝ առաջարկի գործոնների տեսանկյունից, այսինքն՝ տնտեսական աճի համար անհրաժեշտ ռեսուրսների առկայությամբ: Այսպեղից ծագում է առկա արտադրական ռեսուրսներով տնտեսական աճի հնարավոր առավելագույն տեսակ ապահովելու հիմնախնդիրը, որի նպատակով կիրառվեցին տնտեսամաթեմատիկական մոդելներ կամ արտադրական ֆունկցիաներ:

Տնտեսական աճի երկգործոնային մոդելն առաջին անգամ կիրառվել է 1928 թ., ամերիկացի մաթեմատիկոս Չ. Քոբբի և տնտեսագետ Դ. Դուգլասի կողմից, որը տնտեսագիտության մեջ սրացել է «Քոբբ-Դուգլասի մոդել» անվանումը: Մոդելը հնարավորություն է տալիս գնահատել արտադրության տարբեր գործոնների ներդրումը հասարակական արդյունքի աճի մեջ: Այս արտադրական ֆունկցիան ունի հետևյալ տեսքը.

$$Y=AK^{\alpha}L^{\beta},$$

որտեղ՝

Y-ը ազգային եկամտի ծավալն է,

A -ն՝ արտադրական ռեսուրսների համամասնականության կամ միաչափության բերման գործակիցը,

K -ն կապիտալն է,

L -ը՝ աշխատանքը,

α և β -ն առաձգականության գործակիցներն են, որոնք ցույց են տալիս ազգային եկամտի արտադրության աճը կապիտալի և աշխատանքի 1%-ով ավել-

լացման դեպքում:

Քոբբը և Դուգլասը ԱՄՆ-ի վերամշակող արդյունաբերության 1899-1922 թթ. ժամանակաշրջանի փաստացի վիճակագրական տվյալների վերլուծության հիման վրա ձևակերպեցին հետևյալ կոնկրետ արտադրական ֆունկցիան.

$$Y=1,01K^{0,25}L^{0,75}.$$

Հիշենք, որ առաձգականության հասկացության փոփոխական իմաստը ցույց է տալիս որևէ մեծության (արտադրության ծավալի) փոփոխության ասփիճանը կամ ռեակցիան՝ մեկ այլ մեծության (կապիտալի, աշխատանքի) փոփոխությունից կախված: Այսպես, եթե հետևում է, որ կապիտալի ծախսերի 1%-ով ավելացումը ապահովում է արտադրության ծավալի 0.25%-ով աճ, իսկ աշխատանքի ծախսերի 1%-ով ավելացումը՝ նպաստում արտադրության ծավալի 0.75%-ով աճին:

Քոբբ-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիայից հետևում է, որ հնարավոր են **փոփոխական աճի երեք տիպեր**.

1. Եթե $\alpha+\beta=1$, ապա արտադրության ծավալի աճը տեղի է ունենում արտադրական նշված երկու գործոնների ծախսերի ավելացմանը համապատասխան՝ առանց դրանց արդյունավետության փոփոխության: Այս դեպքում առկա է էքստենսիվ (փարածուն) փոփոխական աճ:

2. Եթե $\alpha+\beta<1$ -ից, ապա արտադրության ծավալներն աճում են ավելի դանդաղ, քան արտադրության գործոնների ավելացումն է, որը վկայում է դրանց օգտագործման արդյունավետության նվազման մասին:

3. Եթե $\alpha+\beta>1$ -ից, ապա արտադրության ծավալների աճը գերազանցում է արտադրության գործոնների ծախսերը, որը վկայում է ինտենսիվ (արդյունավետ) փոփոխական աճի առկայության մասին:

Ընդ որում՝ եթե $\alpha>\beta$ -ից, ապա առկա է կապիտալախնայողական փոփոխական աճ, իսկ եթե $\alpha<\beta$ -ից, ապա՝ աշխատախնայողական փոփոխական աճ:

Քոբբ-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիան բնութագրվում է որոշակի հատկանիշներով: Այսպես՝

1. Հիմնված է այն դրույթի վրա, որ արտադրության գործոնների ծավալաչափի հարույցը հաստատում է, այսինքն՝ եթե կապիտալի և աշխատանքի օգտագործումն ավելացնենք n անգամ, ապա համախառն թողարկման եկամտի ծավալը նույնպես կավելանա n անգամ:

2. Աշխատանքի և կապիտալի միջև քանակական համամասնության խախտումը նույն տեխնոլոգիայի պայմաններում հանգեցնում է արտադրության օպտիմալ ծավալից շեղմանը և արտադրության անարդյունավետությանը: Այսպես, օրինակ, եթե արտադրության մեջ ներգրավենք կապիտալի լրացուցիչ քանակություն, իսկ աշխատանքի քանակը թողնենք նախկին ծավալով, ապա այլ հավասար պայմաններում աշխատանքի սահմանային արտադրողականությունը (MPL) կբարձրանա, իսկ ավելացված կապիտալի սահմանային արտադրողականությունը կնվազի: Աշխատանքի ավելացման և կապիտալի անփոփոխ պայմաններում տեղի կունենա հակառակ երևույթը՝ աշխատանքի սահմանային արտադրողականությունը կնվազի, իսկ կապիտալինը՝ կբարձրանա:

3. Աշխատանքի և կապիտալի մասնակցության բաժինը հասարակական արդյունքի մեջ հաստատվում է, այսինքն՝ ($\beta:\alpha$) կայուն է: Նշանակում է՝ աշխատանքի բաժինը կազմում է մոտավորապես $3/4$, իսկ կապիտալինը՝ $1/4$, ինչպես որ արված է ֆունկցիայում:

Գիտաբեխնիկական առաջընթացը փնտրեսական աճի տեսության բնագավառում նոր հեղափոխությունների իրականացման երաշխիք դարձավ: Անցումը փնտրեսական աճի առավելապես ինֆենսիվ փուլին, անհրաժեշտ դարձրեց փնտրեսական աճի տեսության և որակի մեջ կարարել գիտաբեխնիկական հեղափոխության ունեցած ներդրման գնահատումը: Այս անհրաժեշտությունից ելնելով՝ 1940-ական թվականներին փնտրեսական աճի նորդասական տեսության շրջանակներում ձևավորվեցին նոր մոտեցումներ՝ կապված փնտրեսական աճի վրա գիտաբեխնիկական առաջընթացի ազդեցության գնահատման հետ: Այս ուղղության նշանավոր ներկայացուցիչներն էին Յ. Թինբերգենը, Ռ. Սոլովյովը, Է. Դենիսովը և ուրիշներ, որոնք իրենց հեղափոխությունների հիմքում դրեցին Զոբբ-Դուգլասի այս հանրահայտ արտադրական ֆունկցիան:

18.6.2. Սոլովյովի փնտրեսական աճի մոդելը, և Ֆելպսի «կուրակման ոսկե կանոնը»

Տնտեսական աճի նորդասական ուղղության նշանավոր ներկայացուցիչներից է ամերիկացի տնտեսագետ Ռոբերտ Սոլովյովը (ծնվ. 1924 թ.), որը մեծ ներդրում է կատարել փնտրեսական աճի տեսության զարգացման և մոդելավորման գործում: Նա կրթություն է ստացել Նարվարդի համալսարանում և 1950 թվականից դասավանդել է Մասսաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտում: Սոլովյովը փնտրեսական աճի իր տեսությունը հիմնականում ներկայացրել է 1956 թ. հրատարակած «Ներդրում փնտրեսական աճի տեսության մեջ» հոդվածում, 1969 թ.՝ «Աճի տեսությունը. շարադրանք» մենագրությունում: Տնտեսական աճի տեսության զարգացման մեջ ունեցած նշանակալից ներդրման համար Ռ. Սոլովյովը 1987 թ. արժանացել է Նոբելյան մրցանակի:

Սոլովյովը փնտրեսական աճի հեղափոխության արդյունքում հանգել է այն եզրակացության, որ Նարբոդ-Դոմարի փնտրեսական աճի մոդելում փնտրեսության անկայունության անխուսափելիության հիմնական պատճառն այն է, որ կապիտալազինվածությունն ընդունվել է որպես հաստատված մեծություն, որը հաստատվում փոխհարաբերություն է արտահայտում կապիտալի և աշխատանքի միջև: Սակայն, ի հակադրություն դրան, Սոլովյովը գտնում է, որ կապիտալի և աշխատանքի միջև պետք է լինի ոչ թե կայուն, այլ փոփոխական հարաբերակցություն: Սոլովյովի փնտրեսական աճի տեսությունը գաղափարապես հիմնված է արտադրության գործոնների նորդասական տեսության վրա, որն էլ պայմանավորում է փնտրեսական աճի Սոլովյովի մոդելի նորդասական բնույթը: Այս մոդելում ենթադրվում է, որ բնակչությունն աճում է անփոփոխ տեմպերով, իսկ ներդրումները կազմում են եկամտի հաստատված բաժինը և որոշվում են խնայողության նորմայով (ինչպես Նարբոդ-Դոմարի մոդելում):

Տնտեսական աճի քանակական բնութագրության համար Սոլովյովը մշակել է երկու մոդել:

-
- արտեսական աճի աղբյուրների գործոնային վերլուծության մոդելը,
 - խնայողությունների, կապիտալի կուտակման և արտեսական աճի փոխկապվածությունը բացահայտող մոդելը:

Տնտեսական աճի **առաջին մոդելի** հիմքում Սոլոուն դրել է Զոբբ-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիան և այն ձևափոխելով՝ մարցրել նաև «տեխնոլոգիայի զարգացման գործոնը», որից հետո մոդելը սրացել է հետևյալ տեսքը.

$$Q = F(K, L, T),$$

որտեղ՝

Q -ն արտադրանքի ծավալն է,

K -ն հիմնական կապիտալը,

L -ը ներդրված աշխատանքը՝ աշխատավարձի ձևով,

T -ն՝ տեխնոլոգիայի զարգացման մակարդակը:

Սոլոուն ենթադրում է, որ տեխնոլոգիայի փոփոխությունը հանգեցնում է կապիտալի և աշխատանքի սահմանային արդյունքի միապեսակ ավելացման, որի հետևանքով ֆունկցիան սրանում է հետևյալ տեսքը.

$$Q = TF(K, L):$$

Այս դեպքում, ըստ Սոլոուի, արտադրանքի հավելանքը ներկայացվում է հետևյալ կերպ.

$$\Delta Q = \Delta T \times F(K, L) + \Delta K \times TF_K + \Delta L \times TF_L :$$

Սա, ըստ էության, նշանակում է, որ արտադրանքի հավելանքը (ΔQ) համամասնորեն կախված է տեխնոլոգիայի հավելանքից (ΔT), հիմնական կապիտալի հավելանքից (ΔK) և ներգրավված աշխատանքի հավելանքից (ΔL): TF_K -ն ցույց է տալիս կապիտալի սահմանային արդյունքը, իսկ TF_L -ը՝ աշխատանքի սահմանային արդյունքը: $\Delta K \times TF_K$ -ն կապիտալի բաժինն է ընդհանուր թողարկման մեջ, $\Delta L \times TF_L$ -ը՝ աշխատանքի բաժինը ընդհանուր թողարկման մեջ:

Ինչ վերաբերում է արդյունքի թողարկման հավելանքի տեմպերին, ապա, ըստ Սոլոուի, այն որոշվում է հետևյալ կերպ՝

$$\frac{\Delta Q}{Q} = \frac{\Delta T}{T} + S_L \frac{\Delta L}{L} + S_K \frac{\Delta K}{K} :$$

Այսինքն՝ արտադրանքի թողարկման հավելանքը ($\frac{\Delta Q}{Q}$) կախված է տեխնի-

կական առաջընթացի տեմպից ($\frac{\Delta T}{T}$), ներգրավված աշխատանքի հավելանքի և թողարկման մեջ աշխատանքի բաժնի (S_L) արտադրյալից, կապիտալի հավելանքի ($\frac{\Delta K}{K}$) և նրա բաժնի (S_K) արտադրյալից:

Եթե աշխատանքի և կապիտալի բաժինները արտադրանքի թողարկման մեջ չափվում են աշխատանքի արտադրողականության, կապիտալազդեցիկ աճով՝

թյան և կապիտալահապույցի հիման վրա, ապա տեխնիկական առաջընթացի ներդրումը ներկայացվում է որպես մնացորդ, որն առաջանում է աշխատանքից և կապիտալից ստացված հավելվածը հանելուց հետո: Այլ կերպ ասած՝ $\frac{\Delta T}{T}$ -ն

տնտեսական աճի տեխնիկական առաջընթացի կամ «գիտելիքների մեջ առաջընթացի» բաժինն է, որը տնտեսագիտության մեջ ընդունված է անվանել «**Սոլոուի մնացորդ**»: Առանձին դեպքերում այն ներկայացվում է նաև որպես «**Դենիսոնի մնացորդ**»՝ ի պատիվ ամերիկացի տնտեսագետ Է. Դենիսոնի, որը նույնպես զգալի ներդրում է ունեցել նման կարգի արտադրական ֆունկցիայի հետազոտման և գիտատեխնիկական գործոնի գնահատման բնագավառում:

Ի դեպ՝ մինչև Սոլոուն, տեխնիկական առաջընթացի գործոնի ազդեցությունը տնտեսական աճի վրա քննարկվել է դեռևս հոլանդացի տնտեսագետ Յան Թինբերգենի (1903-1994) կողմից, որին մենք արդեն անդրադարձել ենք:

Սոլոուի **մյուս մոդելը** ցույց է տալիս փոխկապվածությունը խնայողությունների, կապիտալի կուտակման և տնտեսական աճի միջև: Չխորանալով մոդելը ստանալու Սոլոուի մաթեմատիկական հնարքների մեջ՝ նշենք, որ այն ունի հետևյալ տեսքը.

$$\Delta K = sf(k) - nk ,$$

որտեղ՝

ΔK - ն կապիտալազինվածության հավելվածի տեմպն է,

s - ը՝ խնայողության նորման,

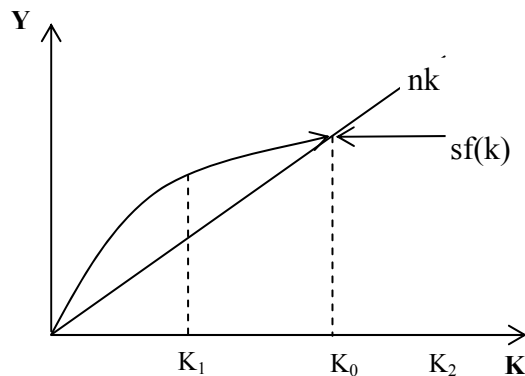
k -ն՝ մեկ աշխատողի կապիտալազինվածությունը,

n - ը՝ բնակչության աճի տեմպը:

nk -ն ըստ էության ցույց է տալիս, թե յուրաքանչյուր աշխատող որքան պետք է խնայի իր եկամտից և ներդրումներ կատարի, որպեսզի կապիտալային բարիքներով ապահովի ապագա աշխատողներին (այդ թվում՝ սեփական երեխաներին):

Սա Սոլոուի, այսպես կոչված՝ «հիմնարար հավասարումն» է, որի էությունն արտահայտվում է հետևյալ կերպ. մեկ աշխատողի կապիտալազինվածության հավելվածը, ըստ էության, այն է, որը մնացել է տեսակարար ներդրումներից (խնայողություններից) հետո, երբ կապիտալային բարիքներով ապահովվել են բոլոր լրացուցիչ աշխատողները: Եթե $sf(k)=nk$, ապա նշանակում է, որ կապիտալազինվածությունը մնում է նախկին մակարդակին, և տնտեսությունը զարգանում է առանց գործոնների միջև հարաբերակցության որևէ կառուցվածքային փոփոխությունների: Դա հաշվեկշռված տնտեսական աճի արտահայտությունն է:

Սոլոուի մոդելում, ի տարբերություն Նարրոդ-Դոմարի մոդելի, հաշվեկշռված աճի հետագիծը կայուն է համարվում: Այն արտահայտվում է հետևյալ գծապատկերի տեսքով.



Պատկեր 18.6.1. Նաշվելձեռված աճի հեղուկացման Մոդելի մոդելում:

nk ուղիղը ցույց է տալիս, թե յուրաքանչյուր աշխատող իր եկամտից որքան պետք է խնայի և ներդրումներ կատարի, որպեսզի կապիտալային բարիքներով ապահովի հաջորդ աշխատողներին, այդ թվում՝ իր երեխաներին:

$sf(k)$ կորը ցույց է տալիս, թե որքան է նրա փաստացի խնայողությունները՝ կախված կապիտալազինվածության ձեռքբերված մակարդակից: K_0 կետում դրանց փոխարինությունը զրո է, և դիտվում է հավասարակշռված աճ: K_0 -ից ձախ կապիտալազինվածությունն աճում է, իսկ դեպի աջ հասնելով՝ նվազում: Երբ փոխարինական աճը հավասարակշռվում է, ապա դրա հեղուկացումը կախված է բնակչության աճից ու փոխնորոգիական առաջընթացից: Ըստ Մոդելի մոդելի՝ կապիտալազինվածության աճը հանգեցնում է մեկ մարդու հաշվով հասարակական արդյունքի աճի, սակայն այն ավելանում է ավելի փոքր չափերով, քանի որ նվազում է կապիտալի սահմանային արտադրողականությունը կամ կապիտալախափույցը:

Մոդելի մոդելից հետևում է, որ որքան մեծ է խնայողությունների նորման, այնքան բարձր է կապիտալազինվածությունը, հետևաբար բարձր է հաշվելձեռված փոխարինական աճի արագությունը: Ի վերջո, որքան բարձր են խնայողության նորման և ներդրումների ծավալը, այնքան ավելի մեծ է բնակչության մեկ շնչին ընկնող հասարակական արդյունքի ծավալը: Այս դրույթը հիմնավորվում է փոխարինական արտադրողականության վերաբերյալ: Այսպես, այն երկրներում, որտեղ բնակչության մեկ շնչի հաշվով ՆԱԿ-ի փոխարինական ծավալը առավել բարձր է (ԱՄՆ, Գերմանիա, Ճապոնիա և այլն), խնայողությունները կազմում են ՆԱԿ-ի 23%-ից ավելի, միջին եկամուտ ունեցող երկրներում՝ 20-22%, ցածր եկամուտ ունեցող երկրներում՝ 10-19%³:

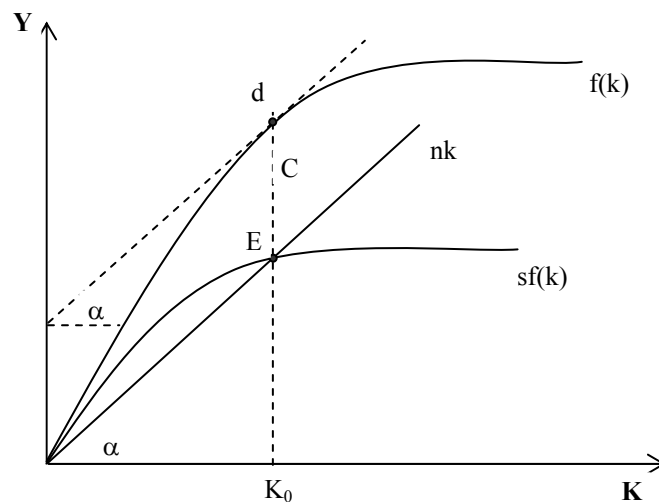
Տնտեսական աճն ինքնին ինքնապարակ չէ, հետևաբար խնայիրն այն է, թե ինչպե՞ս պետք է որոշել հասարակության համար օպտիմալ համարվող փոխարինական աճը: Այս խնայող Մոդելի փոխարինական աճի մոդելը հնարավորություն է տալիս պարասխանել խնայող հարցին. երկրում ինչպե՞ս ապահովել սպառման առավելագույն մակարդակ փոխարինական աճի նախադրված փոխարինական պայմաններում: Ամբողջական ձևով այս հարցի լուծումը տվել է ամերի-

³ Տե՛ս **Գալդար Ե.** *Анатомия экономического роста*. М., 1997, էջ 25:

կացի փնտրեսագետ **Էդմունդ Ֆելպսը**՝ 1961 թ. հրապարակած «Առակ նրանց համար, ովքեր զբաղվում են աճով» աշխատության մեջ: Այն պայմանները, որոնցում ձեռք է բերվում սպառման առավելագույն մակարդակ, է. Ֆելպսի կողմից բնութագրվել է **կապիտալի կուտակման ոսկե կանոն** հասկացությամբ:

Ֆելպսը հարցադրում է, թե հասարակությունը ի՞նչ մեծության կապիտալ է ցանկանում ունենալ հավասարակշռված փնտրեսական աճի հետագծի վրա: Եթե այն բավականին մեծ լինի, ապա կերաշխավորի արտադրության բարձր մակարդակ, սակայն նրա մեծ մասը կուղղվի ոչ թե սպառմանը, այլ կուտակմանը, և «Հասարակությունը չի կարող վայելել փնտրեսական աճի պտուղները»: Իսկ եթե կապիտալի ծավալը չափազանց փոքր լինի, ապա հասարակությունը կսպառի գրեթե ամբողջ արտադրված արդյունքը, բայց արտադրվածն էլ չափազանց քիչ կլինի: Պարզ է, որ հասարակության առավելագույն սպառում ապահովելու համար անհրաժեշտ օպտիմալ կետը պետք է գտնվի այս երկու ծայրահեղությունների միջակայքում:

Ըստ «ոսկե կանոնի»՝ սպառման մակարդակը կլինի ամենաբարձրը այն դեպքում, երբ կապիտալազինվածության կայուն մակարդակի պայմաններում մաքսիմալացվի հասարակական արդյունքի ծավալի և ներդրումների ծավալների միջև եղած փարբերությունը: Այլ կերպ ասած՝ «ոսկե կանոնը» կամ սպառման առավելագույն մակարդակը գծապարկերով կարտահայտվի այսպես. երբ բնակչության մեկ շնչին բաժին ընկնող եկամտի կորագծի $[f(k)]$ և ներդրումների կորագծի $[sf(k)]$ միջև ուղղահայաց դիրքերի փարբերությունը հաշվեկշռված փնտրեսական աճի պայմաններում կլինի առավելագույնը, այսինքն՝ րեղի կունենա $f(k)-sf(k)=f(k)-nk$ հավասարակշռությունը՝



Պ ի Յ Ժ 3 ի Ի»՞ 18.6.2. Հավասարակշռված փնտրեսական աճի հետագիծը ըստ կապիտալի կուտակման «ոսկե կանոնի»:

Նշված կորագծերի միջև հեռավորությունը առավելագույնն է այն d կետում, որտեղ $f(k)$ կորի շոշափողի անկյունը հավասար է nk ուղղի անկյանը: Դրան համապատասխանում է կապիտալազինվածության K_0 օպտիմալ մակարդակը: «Ոսկե կանոնին» հասնելու համար անհրաժեշտ է ընտրել կապիտալի կուտակման այնպիսի նորմա, որպեսզի $sf(k)$ կորը nk ուղիղը հատի K_0 -ին համապատասխանող E կետում: dE հատվածը, ըստ էության, սպառման (C) առավելագույն մակարդակն է հավասարակշռված փոփոխական աճի պայմաններում:

«Կապիտալի կուտակման ոսկե կանոնը» կերպարանափոխվում է, երբ Սոլոուի մոդելի մեջ հաջորդաբար ներգրավում ենք բնակչության աճի պայմանը և փոխնիական առաջընթացի գործոնը: Դրանցից էլ կախված՝ որոշվում են փոփոխական աճի փոփոխությունը հաշվեկշռված աճի կամ անփոփոխ կապիտալազինվածության պայմաններում: Եթե նկատի ունենանք, որ գործում է սահմանային արտադրողականության սկզբունքը, ապա $f(k)$ կորագծի թեքվածության անկյունը, այսինքն՝ կապիտալի սահմանային արտադրողականությունը պետք է հավասար լինի փոփոխություններին (r): Այս դեպքում «ոսկե կանոնը» կգործի, երբ փոփոխությունները հավասար լինի բնակչության աճի փոփոխության, իսկ հավասարակշռված աճի պայմաններում՝ երկրի փոփոխության աճի փոփոխության:

18.6.3. Դեմոստրացիայի փոփոխական աճի գործոնային վերլուծությունը

Տնտեսական աճի նորոգասական փոփոխությունների ընդհանրությունն այն է, որ դրանք գաղափարապես հիմնված են արտադրության գործոնների նորոգասական փոփոխության և, մասնավորապես՝ բազմագործոնային փոփոխության վրա: Եթե փոփոխական աճի թեքության և նորոգության փոփոխությունները հիմնված են փոփոխական աճի միագործոն փոփոխության վրա և որպես հիմնական գործոն են դիտարկում կապիտալն ու դրա կուտակումը, ապա նորոգասական փոփոխությունները հիմնված են Քոբբ-Ղուզասի երկգործոնային արտադրական ֆունկցիայի և դրա ձևափոխված բազմագործոնային արտադրական ֆունկցիայի կիրառության վրա:

Տնտեսական աճի նորոգասական փոփոխության ներկայացուցիչները (Յ. Թինբերգեն, Յ. Շումպետեր, Ռ. Սոլոու, Է. Դեմոստրացի), հետազոտելով փոփոխական աճի գործոնների բնույթը, որոշակի ներդրում են կատարել դրանց դասակարգման և դերի ու նշանակության բացահայտման գործում:

Տնտեսական աճի փոփոխության հետազոտման և դրա գործոնային վերլուծության բնագավառում զգալի ավանդ ունի ամերիկացի նշանավոր տնտեսագետ, Բրուքլինի ինստիտուտի պրոֆեսոր **Էդվարդ Ֆ. Դեմոստրացի**, որը հայտնի է այս հիմնախնդրին նվիրված աշխատություններով («Տնտեսական աճի փոփոխության փոփոխությունների հետազոտումը» (1967 թ.), «Տնտեսական աճի միջոցները ԱՄՆ-ում» (1985 թ.)): Գիտնականը փոփոխականության մեջ առաջին անգամ կատարեց փոփոխական աճի գործոնային ծավալուն վերլուծություն և փորձեց քանակապես գնահատել յուրաքանչյուր գործոնի ներդրումը հասարակական արդյունքի փոփոխության հավելման մեջ: Տնտեսական աճի գործոնային վերլուծության նպատակով Դեմոստրացի աճի հիմնական գործոնները՝ աշխատանքը, կապիտալը, հողը և արտադրողականությունը (որը պայմանավորված է գիտատեխնի-

կական առաջընթացով և մյուս գործոնների արդյունավետությամբ), ներկայացրել է որոշակի բաղադրիչների (ագրեգատների) տեսքով և հաշվարկել յուրաքանչյուրի բաժինը ազգային եկամտի հավելանքի տեսքով մեջ: Նա քննարկել է փոփոխական աճի 23 գործոններ, որոնցից 4-ը վերաբերում են **աշխատանքին** (գրադվածություն, բանվորական ժամանակ, աշխատուժի սեռաբարիքային կազմ, կրթություն), 4-ը՝ **կապիտալին** (միջազգային ակտիվներ, բնակելի տներ, ոչ բնակելի շենքեր, կառույցներ և սարքավորումներ, ապրանքանյութական պաշարներ), 1-ը՝ հողային գործոնին մնացած 14-ը՝ գիտատեխնիկական առաջընթացով պայմանավորված արտադրության գործոնների արտադրողականության բարձրացմանը (մասնավորապես՝ գիտելիքների առաջընթացին, տեխնիկայի և տեխնոլոգիայի փոփոխությանը, ռեսուրսների բաշխմանը և այլն):

Վերլուծելով ԱՄՆ-ի, Ֆրանսիայի, Գերմանիայի, Անգլիայի, Իտալիայի ազգային եկամուտների աճի տեսակերը (1950-1962 թթ.), Դենիսոնը հաշվարկել է յուրաքանչյուր գործոնի ներդրումը դրա ապահովման գործում: Մասնավորապես նա ցույց է տվել, որ ԱՄՆ-ում 1950-1962 թթ. ազգային եկամտի հավելանքի տեսքով կազմել է 3,32%, որի 58%-ը բաժին է ընկնում արտադրության գործոնների ծախսերին կամ քանակական ավելացմանը, 42%-ը՝ արտադրողականության բարձրացմանը, իսկ վերջինիս մեջ 32%-ը՝ գիտատեխնիկական գործոնին:

Ներազայում Դենիսոնը «Տնտեսական աճի միտումները ԱՄՆ-ում» աշխատության մեջ վերլուծել է ԱՄՆ-ի ազգային եկամտի աճի գործոնները 1929-1982 թթ. ժամանակահատվածում և դրանք ներկայացրել մեկ այլ դասակարգմամբ՝ քննարկելով փոփոխական աճի 8 գործոններ: Դրանք են՝ աշխատանքային ծախսերի ավելացումը, աշխատանքի արտադրողականության բարձրացումը, տեխնիկական առաջընթացը, կապիտալի ծախսերը, կրթությունը և մասնագիտական պատրաստվածությունը, արտադրության ծավալներով պայմանավորված փոփոխումը, ռեսուրսների բաշխման բարելավումը, օրենսդրա-ինստիտուցիոնալ և այլ գործոններ:

Կատարելով փոփոխական աճի գործոնային վերլուծություն կամ, այսպես կոչված՝ «թվաբանություն», Դենիսոնը ցույց է տվել, որ ԱՄՆ-ում 1929-1982 թթ. փոփոխական աճի հիմնական գործոնը եղել է աշխատանքի արտադրողականության բարձրացումը, որին բաժին է ընկել աճի 68%-ը: Գիտատեխնիկական գործոնների բաժինը փոփոխական աճի ապահովման մեջ, ըստ Դենիսոնի, կազմել է մոտավորապես 42%:

Տնտեսական աճի գործոնային վերլուծության մեջ հատկապես կարևորվում ու բարձր է գնահատվում գիտատեխնիկական գործոնի գնահատման Դենիսոնի մոտեցումը: Նա կիրառել է **փոփոխական աճի մնացորդային գործոն** հասկացությունը՝ նկատի ունենալով աշխատանքից, կապիտալից և հողից բացի մյուս բոլոր գործոնների ներգործությունը փոփոխական աճի վրա, գլխավորապես գիտատեխնիկական առաջընթացով պայմանավորված գործոնները: Այս խնդրով Դենիսոնի **մնացորդային գործոնը** կարելի է անվանել «Դենիսոնի մնացորդ», որն իր բնույթով նման է «Սոլոուի մնացորդին» և բնութագրում է գիտատեխնիկական գործոնի, գիտելիքների առաջընթացի ներդրումը փոփոխական աճի մեջ:

Տնարեսական աճի մեջ գիտարեխնիկական գործոնի գնահատման Դենիսոնի, ինչպես նաև Սոլոուի «մնացորդային մեթոդի» կիրառման անհրաժեշտությունը պայմանավորված է հենց գիտարեխնիկական առաջընթացի բնույթով ու յուրահատկություններով: Գիտարեխնիկական առաջընթացը դրսևորվում է նյութականացված և չնյութականացված ձևերով: Նյութականացված տեխնիկական առաջընթացը մարմնավորվում է արտադրության նյութաիրային գործոնների մեջ, որը կարելի է գնահատել որպես կապիտալի որակի բարելավման աստիճանի, նրա արտադրողականության բարձրացում: Չնյութականացված գիտարեխնիկական առաջընթացն արտահայտվում է գիտելիքների առաջընթացով, կրթության մակարդակի բարձրացմամբ, գիտական հետազոտությունների և մշակումների ծախսերով, աշխատողների որակավորման բարձրացմամբ, արտադրական հմտություններով («նոու-հաու») և այլն, որոնք շարդժվար է առանձնացնել և գնահատել այն գործոններից անկախ, որոնք նույնպես նպաստում են միավոր ծախսերի արտադրողականության բարձրացմանը: Ներկաբար գիտարեխնիկական գործոնի ազդեցությունը հնարավոր է գնահատել միայն «մնացորդային մեթոդով», որն էլ կիրառվել է նաև Դենիսոնի կողմից: Այս մեթոդը հիմնված է Քոբբ-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիայի վրա և ունի հաշվարկման հետևյալ սկզբունքը. եթե ամբողջական եկամտի հավելածից հանենք այն մասը, որը առաջացել է կապիտալի և աշխատանքի հավելածից, ապա կստացվի, որ եկամտի մնացորդը ստեղծվել է մնացած բոլոր գործոնների հաշվին:

Այս հարցում Դենիսոնի մոտեցումը փոքր-ինչ տարբերվում է Սոլոուի մոտեցումից. Սոլոուն եկամտի հավելածի մնացորդն ամբողջովին վերագրում է տեխնիկական առաջընթացին, իսկ Դենիսոնը՝ «տնարեսական աճի մնացորդային գործոնին», որի մեջ ներառում է ոչ միայն գիտարեխնիկական առաջընթացը, այլև գործոնների բաշխումն ու արդյունավետ օգտագործումը, արտադրության ծավալից տնտեսումը, որոնք միասին հանգեցնում են «գործոնների ամբողջական արտադրողականության» բարձրացմանը: Այլ կերպ ասած՝ եթե գործոնների քանակական ավելացմամբ ձեռքբերվածը վերագրվում է էքստենսիվ տնտեսական աճին, ապա «գործոնների ամբողջական արտադրողականության» բարձրացման շնորհիվ ձեռքբերվածը՝ ինտենսիվ տնտեսական աճին, որում, ըստ Դենիսոնի տնտեսական աճի «թվաբանության», առավել կարևորվում է գիտարեխնիկական առաջընթացի ներդրումը:

Տնարեսական աճի գործոնային վերլուծության համար սովորաբար կիրառվում է հետևյալ պարզեցված արտադրական ֆունկցիան.

$$Y=W_L L+W_K \cdot K+W_n \cdot n+a,$$

որտեղ՝

Y -ը հասարակական արդյունքի հավելածի տեմպն է,

W_L , W_K , W_n -ը աշխատանքի, կապիտալի, բնական ռեսուրսների բաժինն են հասարակական արդյունքի միավոր աճի մեջ, այսինքն ($W_L+W_K+W_n=1$),

L , K , n - ը՝ աշխատանքի, կապիտալի, բնական ռեսուրսների ծախսերի հավելածի տեմպը,

a - ը՝ անփոփոխ ծախսերի տեմպը:

a –ն՝ գիտաբեխնիկական առաջընթացի, գործոնների ամբողջական ար-
տադրողականության աճի տեմպը կամ «Դենիսոնի մնացորդային գոր-
ծոնը»:

Դենիսոնի «մնացորդային գործոնը» կամ փոփոխական աճի մեջ գիտաբեխ-
նիկական և մնացյալ գործոնների ներդրումը հաշվարկվում է հետևյալ կերպ.

$$a=Y-(W_L \cdot L+W_K \cdot K+W_n \cdot n):$$

Դենիսոնի փոփոխական աճի գործոնային վերլուծությունը և նրա մեթոդա-
բանությունը ներկայումս էլ կարևորվում են փոփոխական հիմնավորվածությամբ և
գործնական կիրառման մարտնչությամբ ու պարզությամբ:

18.7. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

18.7.1. Տնտեսական աճի սահմանների տեսությունը և «գրոյական փոփոխական աճի» հայեցակարգը

Տնտեսական աճը հասարակության զարգացման հիմնական, սակայն միակ
հատկանիշը չէ: Տնտեսական աճի բարձր կամ ցածր տեմպերի առկայությունը
դեռևս չի վկայում փոփոխական զարգացման, առաջընթացի նույնաչափ տեմպե-
րի մասին, քանի որ վերջինս բազմակողմ և բազմագործոնային գործընթաց է և
արտացոլում է փոփոխական համակարգի ոչ միայն քանակական, այլև որակա-
կան կողմերը: Ժամանակակից տնտեսագիտության մեջ տնտեսական աճի հիմ-
նախնդրի նկատմամբ միակողմ մոտեցում ու վերաբերմունք գոյություն չունի:
Դրա մասին է վկայում փոփոխական աճի հակառակորդների և կողմնակիցների
առկայությունը, որոնք յուրովի են մեկնաբանում այս խնդիրը:

Տնտեսական աճի ինչպես նորբեյնսյան, այնպես էլ նորդասական տեսու-
թյուններն ընդհանուր առմամբ կողմնորոշված են հասարակական արդյունքի
հաշվեկշռված, օպերիմալ տեմպերի ապահովմանը, որոնք միաժամանակ ապա-
հովելու են սպառման առավելագույն մակարդակ ու բարեկեցության բարձրա-
ցում: Սակայն տնտեսական աճի հիմնախնդրի առնչությամբ գոյություն ունեն
նաև այլ մոտեցումներ, մասնավորապես՝ **տնտեսական աճի սահմանների
տեսությունը և գրոյական փոփոխական աճի հայեցակարգը:**

Տնտեսական աճի սահմանների տեսությունը ձևավորվել է 1970-ական
թվականների սկզբին, երբ որոշ տնտեսագետներ, հետազոտելով տնտեսական
աճի շարժընթացը (դինամիկան), հանգեցին այն եզրակացության, որ տնտեսա-
կան աճի գոյություն ունեցող տեմպերի պահպանման դեպքում անխուսափելի է
«գլոբալ աղետը»:

1971 թ. ամերիկացի տնտեսագետ Զ. Ֆորեստերը հրապարակեց «Նամաշ-
խարհային դինամիկա» գիրքը, որտեղ նա տնտեսական աճի առկա տեմպերի
պայմաններում անխուսափելի է համարում XXI դարի սկզբին տեղի ունենալիք
համաշխարհային աղետը՝ կապված շրջակա միջավայրի թունավորման, բնա-

կան ռեսուրսների պաշարների վերացման, գերբնակչության և ժողովրդագրական պայթյունների հետ: Աղեպից խուսափելու համար Ֆորեսսերը մշակել է **գլոբալ հավասարակշռության** մոդելը, ըստ որի՝ առաջարկվում է արգելակել երկրագնդի բնակչության աճը, որպեսզի այն XX դարի վերջին չգերազանցի 4,5 միլիարդը: 1972 թ. Ֆորեսսերի աշակերպ Դ. Մեդոուսը իր փիկնոջ հետ «Նոմի ակումբում», որտեղ քննարկվում էին համաշխարհային փոփոխության գլոբալ հիմնախնդիրները, գեկուցում կարդաց «Աճի սահմանները» թեմայով, որը 1974 թ. հրատարակվեց առանձին գրքով: Նա մարդկության ուշադրությունը կրկին սևեռեց համաշխարհային աղեպի անխուսափելիության վրա: Նշելով արտադրության բուռն զարգացման պայմաններում ներդրումային ապրանքների ծավալի մեծացումը, չվերարտադրվող բնական ռեսուրսների պաշարների կրճատումը, բնակչության արագ աճը՝ Մեդոուսը եզրակացնում է, որ շարունակվող փոփոխական աճի յուրաքանչյուր օրը համաշխարհային փոփոխությունն ավելի է մոտեցնում այդ աճի սահմաններին, և երկրագնդի ֆիզիկական հնարավորություններից ելնելով՝ փոփոխական աճը պետք է դադարի, այլապես 2020 թ. վրա կհասնի համաշխարհային աղեպը: Մյուս կողմից, ըստ Մեդոուսի, գոյություն ունեցող միությունների պայմաններում հասնելով «աճի սահմաններին», անխուսափելիորեն փոփոխություն է կրճատվում բնակչության թվաքանակի և արտադրության ծավալների փոփոխության կրճատում, որը կուղեկցվի էկոլոգիական ճգնաժամով, պարենային ու ռեսուրսային սովով: Ելնելով այս բոլորից, Մեդոուսը համաշխարհային աղեպից խուսափելու միակ ելքը համարեց «գրոյական փոփոխական աճի» պահպանումը և բնակչության թվաքանակի կայունացումը:

«Զրոյական փոփոխական աճի» կողմնակիցները պնդում են, որ փոփոխական առաջընթացը, որը ինտենսիվ (լարված) փոփոխական աճի հիմքն է, ոչ միայն չի լուծում «ռեսուրսային սովը», այլև հանգեցնում է շրջակա միջավայրի թունավորման ու աղտոտման, էկոլոգիական միջավայրի և կյանքի կենսաբանական պայմանների վարքագծման: Այս հիմքի վրա ձևավորվել է «գլոբալ փոփոխական պետություն» փոփոխությունը, որը պահանջում է հրաժարվել ժամանակակից փոփոխականի ու փոփոխականների կիրառումից, քանի որ դրանք շրջակա միջավայրի աղեպի վրանգ են պարունակում, և աստիճանաբար պետք է հետ վերադառնալ դեպի արտադրության ավանդական՝ շրջակա միջավայրի պահպանման անվնաս եղանակները:

«Նոմի ակումբում» Մեդոուսի գեկուցումը, որը գորշ գույներով էր նկարագրվում համաշխարհային փոփոխության և մարդկության ապագան, քննադատորեն ընդունվեց շարքի կողմից: «Զրոյական աճի» հակառակորդներն այդ հայեցակարգը անընդունելի համարեցին՝ ելնելով երկու հանգամանքներից.

ա) զարգացող երկրների համար «գրոյական աճը» կամ պարզ վերարտադրությունը չէր կարող ընդունելի լինել, քանի որ բնակչության ցածր կենսամակարդակի պայմաններում եկամուտներն ու սպառումը հնարավոր է ավելացնել միայն փոփոխական աճի փոփոխության արագացման հաշվին,

բ) զարգացած երկրների համար «գրոյական աճի» փոփոխությունը նույնպես անընդունելի է, որովհետև հակասում է շուկայական օրենքներին, մասնավորապես նրան, որ առավելագույն շահույթի ձգտումը փոփոխական աճ է ենթադրում,

և ազատ ձեռնբեռնության ու մրցակցության պայմաններում դժվար է այն սահմանափակել:

Նաշվի առնելով «գրոյական աճի» վերաբերյալ քննադատությունները և հասարակության արձագանքները՝ «Նոմի սկումբի» գիտնականները 1974 թ. պարտասպեցին երկրորդ զեկուցումը՝ ամերիկացի Մ. Մեսարովիչի և գերմանացի Է.Պեստելի հեղինակությամբ, որը կոչվում էր «Մարդկությունը ընտանիքի առաջ»: Այս հեղինակները առաջադրեցին **օրգանական դիֆերենցված (տարբերակված) աճի** տեսությունը: Այս տեսության համաձայն, նրանք համաշխարհային հանրությունը ներկայացրին որպես փոխկապակցված համակարգ, որտեղ նրա որևէ մասի անցանկալի աճը վրանգում է ոչ միայն իրեն, այլև մյուսներին: Դրանով իսկ Մեսարովիչը և Պեստելը ոչ միայն անխուսափելի ու մոտավորապես համարեցին համաշխարհային էկոլոգիական, ժողովրդագրական աղետը, այլև առաջադրեցին այն տեսակետը, որ դրա դրսևորումը աշխարհի 10 շրջաններից որևէ մեկում (նրանք աշխարհը բաժանել են միմյանց հետ կապված 10 մասերի) շղթայական ռեակցիայով կընդգրկի ամբողջ աշխարհը:

Դ. Մեդոուսը իր առաջին աշխատությունից 20 տարի անց՝ 1992 թ., հրատարակեց «Աճի նոր սահմանները» աշխատությունը, որտեղ պահպանվում է տնտեսական շարժընթացի՝ իր նախկին մոդելի ընդհանուր տրամաբանությունը:

Առաջին հայացքից թվում է, թե **գրոյական տնտեսական աճի** հայեցակարգին բնորոշ է վարատեսությունը: Սակայն իրականում դա անհանգստացրեց, մտահոգեց և դրդեց մարդկությանը՝ զգուշավոր և հաշվենկապորեն վերաբերվել գլոբալ բնության տնտեսական ու էկոլոգիական հիմնախնդիրներին, որոնց անհաշվելիության վիճակի հասցնելը, իրոք, կարող է հանգեցնել անուղղելի աղետի:

18.7.2. Տնտեսական աճի սահմանների տեսությունը

Տնտեսական աճի և զարգացման հիմնախնդրի հետազոտման խնդիրներում որոշակի տեղ է զբաղեցնում տնտեսական շարժընթացի վերլուծությունը հասարակության որակական էվոլյուցիայի երկարաժամկետ հեռանկարում: Այդպիսի մոտեցումն այլընտրանքային է վերը քննարկված տնտեսական աճի ավանդական տեսությունների նկատմամբ: Տնտեսական աճի տեսական վերլուծության փուլային համակարգի կարևոր առանձնահատկությունը հասարակության գործունեությունը բնութագրող տարբերությունների առանձնացումն է նրա զարգացման յուրաքանչյուր փուլում: Նասարակության տնտեսական զարգացման «փուլային» մոտեցումների մեջ առանձնանում են ֆորմացիայի և տնտեսական աճի ստադիաների (ընթացաշրջանների) տեսությունները:

Ֆորմացիայի տեսությունը մշակվել է գերմանացի տնտեսագետ Կարլ Մարքսի և նրա հետևորդների կողմից: Նասարակական-տնտեսական ֆորմացիաների առանձնացման հիմքում դրվել է արտադրողական ուժերի և արտադրական հարաբերությունների փոխկապակցվածության դիալեկտիկական կամ արտադրաեղանակը, սեփականության հարաբերությունները և դասակարգային պայքարի բնույթը: Նասարակության զարգացման հիմքում, ըստ այս տեսության, ընկած է արտադրաեղանակի երկու կողմերի հակասությունը, որը հան-

գեցնում է փնտրման գործունեության զարգացման ցածր ընթացաշրջանից դեպի բարձր, որը կատարվում է հնի ոչնչացման և նորի ստեղծման ուղիով: Նոր փնտրման ֆորմացիայի առաջացումը (նախնադարյան, ստրկատիրական, ֆեոդալական, կապիտալիստական, կոմունիստական), ըստ Մարքսի, բնութագրվում է հասարակության սոցիալ-փնտրման առաջընթացով, արտադրական ճյուղերի ավելի բարձր մակարդակով:

Տնտեսական աճի ընթացաշրջանների փոփոխությունն առաջադրվել է ամերիկացի փնտրագետ, սոցիոլոգ և պատմաբան Ուոլթ Ռոսթոնի կողմից: «Տնտեսական աճի ստադիաները՝ ոչ կոմունիստական մանիֆեստը» աշխատության մեջ (1960 թ.) նա ներկայացնում է փնտրության պատմական էվոլյուցիան՝ հիմքում դնելով փոխնիկափնտրման բնութագրիչներ, ինչպիսիք են փոխնիկայի զարգացման մակարդակը, փնտրության ճյուղային կառուցվածքը, կուրակման փնտրարար կշիռը ազգային եկամտի մեջ, ապրանքների ու ծառայությունների սպառման կառուցվածքը և այլն: Ռոսթոնն այս կերպ փորձել է ցույց տալ, որ փնտրման զարգացումը չի սահմանափակվում միայն այն հարաբերություններով (արտադրողների և սպառողների փոխհարաբերությունների, ներդրողների և խնայողների փոխհամաձայնությունները և այլն), որոնք ներկայացված են փնտրման աճի ավանդական փոփոխություններում: Նրա կարծիքով հասարակության փնտրման զարգացման էվոլյուցիան ընթացաշրջանների բաժանելու հիմքում պետք է դրվեն երեք հիմնական բնութագրիչներ.

- ա) փոխնիկայի զարգացման մակարդակը,
- բ) գործարար ակտիվության մակարդակը,
- գ) սպառման մակարդակը և կուրակման նորման:

Այս բնութագրիչների որակական փոփոխություններին համապատասխան Ռոսթոնն առանձնացրել է փնտրման զարգացման հինգ ընթացաշրջաններ.

- ավանդական հասարակարգ,
- վերելքի նախադրյալների ստեղծման,
- վերելքի,
- հասունությանն անցնելու,
- բարձր զանգվածային սպառման հասարակարգ:

Ավանդական հասարակարգին բնորոշ էր «մինչնյութոյան գիտությունն ու փոխնիկան», այսինքն՝ գյուղատնտեսության և պարենային արտադրության գերակշիռ դերը փնտրության մեջ, կուրակման աննշան նորման և ազգային եկամտի անարտադրողական օգտագործումը:

Վերելքի համար նախադրյալների ստեղծման ընթացաշրջանը բնութագրվում է գյուղատնտեսության մեջ, փրանսպորտում, արտաքին առևտրում կատարվող էական փոփոխություններով և փնտրման աճի փեմպերի որոշակի բարձրացմամբ, որը պայմանավորված է 5% կուրակման նորմայով:

Վերելքի կամ «թափավազքի» ընթացաշրջանին բնորոշ է ազգային եկամտի մեջ կուրակման նորմայի բարձրացումը մինչև 10%, արդյունաբերական հեղաշրջման նվաճումների ներդրումը արտադրության մեջ և արտադրության ավանդական եղանակների հաղթահարումը:

Հասունության անցնելու ընթացաշրջանում կուրակման նորման կազմում է 20%, բարձրանում են փնտրման աճի փեմպերը, որոնք գերազանցում են

բնակչության թվաքանակի ավելացմանը, և հասարակությունն անցնում է արդյունաբերական զարգացման փուլին:

Բարձր զանգվածային սպառման հասարակարգում առաջարկից անցում է կատարվում դեպի պահանջարկը, կուրակման նորման աննշան է դառնում, և երկրի արտադրական ներուժը գործում է հանուն ազգի սպառման:

Ըստ Ռոսթոուի՝ երկրները այս ուղին անցնում են փարբեր փեմպերով և գտնվում են զարգացման փարբեր ընթացաշրջաններում (օրինակ, ԱՄՆ-ը գտնվում է 5-րդ ընթացաշրջանում): Նա գտնում էր, որ փնտեսական աճի փոխարինումը մեկ այլով փեղի է ունենում ոչ թե հեղափոխության, այլ բարեշրջման (էվոլյուցիոն) ուղիով:

Շարունակելով իր հետազոտությունները փնտեսական աճի հիմնախնդիրների շուրջ՝ Ռոսթոուն գրեց նաև «Քաղաքականություն և աճի ընթացաշրջաններ» գիրքը (1971), որտեղ վերը թվարկված 5 ընթացաշրջաններին ավելացրեց ևս մեկը՝ վեցերորդը՝ «Կյանքի որակի փնտրումը», որը մեծ նշանակություն է փալիս մարդու հոգևոր զարգացմանը:

Ռոսթոուի տեսությունը հնարավորություն է փալիս պարկերացում կազմել փնտեսական զարգացման ընթացքի և հեռանկարների մասին:

18.8. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՊԵՏԱԿԱՆ ԿԱՐԳԱՎՈՐՄԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐԸ

Տնտեսական աճի տեսությունների քննարկումից պարզվում է փնտեսական աճի պետական կարգավորման, պետական միջամտության անհրաժեշտությունը: Տնտեսական աճի պետական կարգավորման և խրախուսման ռազմավարությունը զարգացած երկրներում հիմնված է փարբեր տեսական հիմնադրույթների վրա, որոնք զուգակցում են քեյնսյան ու նորքեյնսյան, դասական ու նորդասական ուղղությունները:

Տնտեսական աճի քեյնսյան և նորքեյնսյան ուղղություններն ընդհանուր առմամբ ուղղակիորեն արտահայտում են այն գաղափարը, որ պետությունն ակտիվ միջամտություն պետք է ունենա երկրի փնտեսական զարգացման և մակրոփնտեսական հավասարակշռության ապահովման գործում: Այս դեպքում փնտեսական աճի ելակետ է ընդունվում պահանջարկը: Նեպոսար, փնտեսությունում կատարվող միջոցառումները, որոնք հանգեցնում են ամբողջական ծախսերի մեծացման և ապահովում են նաև հասարակական արդյունքի աճ, նրանց կողմից գնահատվում են որպես փնտեսական աճի գործոններ:

Տնտեսական աճի նորդասական ուղղություններն իրենց հայացքներում ելակետ են ընդունում առաջարկի գործոնները: Նրանք գտնում են, որ պետությունը պետք է վարի ցածր հարկային դրույքաչափերի քաղաքականություն՝ այն համարելով խնայողություններն ու ներդրումները խթանող միջոց:

Ըստ արդյունաբերական քաղաքականության կողմնակիցների՝ փնտեսական աճը խթանելու նպատակով պետությունը պետք է իրականացնի արտադրության ճյուղային կառուցվածքի բարեփոխումներ, որպեսզի ստեղծվեն

բարձրարարողական ճյուղեր, սոցիալական ենթակառուցվածքներ, և ապահովեն ներդրումների աճն ու բնակչության եկամուտների ավելացումը:

Վերջին ժամանակաշրջանում զարգացած երկրներում փոփոխական աճի պետական կարգավորման բնագավառում ամբողջական պահանջարկի խթանումից անցում է կատարվում դեպի առաջարկի քաղաքականությանը: Առաջարկի փոփոխության կողմնակիցները փոփոխական աճի պետական կարգավորման ժամանակ շեշտը դնում են փոփոխական համակարգի արարողական ներուժը բարձրացնող գործոնների վրա: Ընդհանուր առմամբ նախատեսվում են փոփոխական աճի վրա պետության ներգործության հետևյալ հիմնական ուղղությունները.

1. Գիտափոխանիկական առաջընթացի խթանումը և, առհասարակ, գիտության զարգացման համար պետական հովանավորչության ապահովումը:
2. Պետական մակարդակով կրթության, որակյալ կադրերի պատրաստման և վերապատրաստման համար կատարվող ծախսերի ավելացումը:
3. Մակրոփոփոխական ծրագրերի մշակումը և հակապարբերաշրջանային պետական քաղաքականության իրականացումը:
4. Նարկային համակարգի վերակառուցումը և փոփոխական աճի վրա հարկային ներգործության ճկուն մեխանիզմի կիրառումը:

Տնփոխական աճի պետական կարգավորման քաղաքականության գլխավոր նպատակը, վերջին հաշվով, արարողության աճի անհրաժեշտ ու կայուն փոփոխության ապահովումն է, բնակչության զբաղվածության, սոցիալական հիմնահարցերի լուծումը և եկամուտների մակարդակի բարձրացումը:

Đ³ ñó»ñ ÇÝùÝ³ ë ï áõ· Û³ Ý Ñ³ Û³ ñ

1. Ի՞նչ է Կոնստանտին Կոնստանտինովիչը և ի՞նչպե՞ս է այն գնահատվում:
2. Ի՞նչ կապ գոյություն ունի Կոնստանտին Կոնստանտինովիչի և Կոնստանտին Կոնստանտինովիչի միջև:
3. Ինչպե՞ս են դասակարգվում Կոնստանտին Կոնստանտինովիչի գործունեությունը:
4. Որո՞նք են էքսպերտիզայի և ինքնաքննարկման գործունեությունը:
5. Ինչպե՞ս է արտահայտվում կապը Կոնստանտին Կոնստանտինովիչի և արտադրական հնարավորությունների սահմանի միջև:
6. Ո՞րն է գիտաբանական առաջընթացի էությունը, և որո՞նք են դրա դրսևորումները:
7. Ինչպե՞ս է գնահատվում գիտաբանական գործունեության ներդրումը Կոնստանտին Կոնստանտինովիչի մեջ:
8. Որո՞նք են Կոնստանտին Կոնստանտինովիչի նորարարական և նորարարական արտադրությունների հիմնական տարբերությունները:
9. Ինչո՞ւ է կիրառվում Զորք-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիան, և որո՞նք են դրա հատկանիշները:
10. Որո՞նք են Կոնստանտին Կոնստանտինովիչի Մոլոտովի մոդելի հատկանիշները:
11. Ինչպե՞ս է հաշվարկվում Մոլոտովի մնացորդը:
12. Ի՞նչ նմանություն կա Դոմարի և Նարբոդի մոդելների միջև:
13. Ո՞րն է Կոնստանտին Կոնստանտինովիչի ընթացաշրջանների Ռոսթոմի արտադրության էությունը:
14. Ի՞նչ դեր է խաղում Կոնստանտին Կոնստանտինովիչի կարգավորումը ժամանակակից պայմաններում:
15. Որո՞նք են գրոյական Կոնստանտին Կոնստանտինովիչի հայեցակարգի (կոնցեպցիայի) դրոյական արժանատիքները:

ĐÇÙÝ³İ³ÝÑ³ëİ³óáõÃûáõÝÝ»ñ

Տնփեսական ան	Մոլոտովի փնփեսական անի մոդել
Տնփեսական զարգացում	Կուրակման «ոսկե կանոն»
Տնփեսական անի փնմայ	Դոմարի փնփեսական անի մոդել
Տնփեսական անի գործոններ	Դոմարի պարադոքս
Էքսփեսնսիվ փնփեսական ան	Նարրոդի փնփեսական անի մոդել
Ինփեսնսիվ փնփեսական ան	Երաշխավորված փնփեսական ան
Տնփեսական անի շարժիչ ուժեր	Բնական փնփեսական ան
Գիտափնփնիկական առաջընթաց (ԳՏԱ)	Մոլոտովի մնացորդ
Նյութականացված ԳՏԱ	Դենիսոնի փնփեսական անի թվա- բանություն
Չնյութականացված ԳՏԱ	Տնփեսական անի ընթացաշրջաններ
Քոբբ- Դուգլասի արտադրական ֆունկցիա	Տնփեսական անի սահմաններ

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆԱՅԻՆ ԶԱՐԳԱՑՈՒՄԸ

19.1. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՓՈԽԵՐԸ

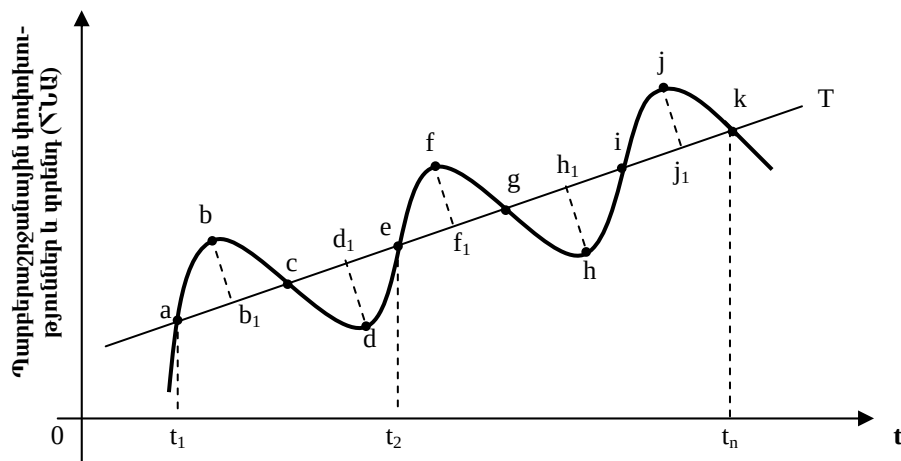
Նասարակական փոփոխությունը շարժընթաց (դինամիկ) զարգացող օրգանիզմ է, որին հաջորդում են ամբողջական պահանջարկ-ամբողջական առաջարկ հավասարակշռության խախտման երևույթներ: Ուրեմն մակրոփոփոխական հավասարակշռությունը փոփոխական կյանքում ավելի շատ ցանկալի վիճակ է, քան իրողություն, որը մեկ անգամ ևս հաստատում է շուկայական փոփոխության անկախություն լինելու փաստը:

Տնտեսության շարժընթաց զարգացումը ակնառու երևում է երկարաժամկետ հայրավածում: Դրա փաստելի կողմերն են նոր առաջացող պահանջմունքները, պահանջմունքների բավարարվածության հագեցվածության նոր մակարդակը, փոփոխության մեջ փոփոխությունների ունեցող կառուցվածքային փոփոխությունների արագընթաց բնույթը, գոյություն ունեցող համամասնությունների հնացումը, նորերի առաջացումը և այլն:

Տնտեսական զարգացումը երկարապիս ժամանակահատվածում ունի վերընթաց շարժման միջուկ, սակայն դրա առանձին հատվածներում զարգացումը կամ անը կարող է փոխարինվել անկումներով՝ ՆԱԿ-ի ծավալների կրճատումով: Նշանակում է՝ արդյունաբերական, ինչպես և փոփոխության համընդհանուր զարգացմանը կարող են հաջորդել անկման շրջաններ՝ առաջացնելով արտադրության ծավալների կրճատում, գործազրկության աճ և բացասական այլ երևույթներ:

Նամաշխարհային փոփոխության զարգացման պայմանությունից հայտնի է, որ բոլոր երկրների ազգային փոփոխությունները չեն կարողացել խուսափել նման երևույթներից, որոնք բացառիկ խորությամբ ու ուժգնությամբ կրկնվել են առանձին շրջաններում: Այդուհանդերձ, երկարապիս ժամանակահատվածներում բոլոր երկրները ձեռք են բերել զարգացման ավելի բարձր մակարդակ, ինչը հաստատվում է դրանց փոփոխական ցուցանիշների համեմատական արդյունքներով: Ելնելով այդ հանգամանքից՝ փոփոխականությունը քննարկում է օրգանապես կապված երկու հասկացություն՝ **պարբերաշրջան** (ցիկլ) և **փրկում**: Յիկլ եզրը հունական ծագում ունի, որը թարգմանաբար նշանակում է «շրջան» (այսպես էլ՝ հայերեն «պարբերաշրջան»), ինչը ենթադրում է, որ փոփոխական համակարգերը ժամանակ առ ժամանակ վերադառնում են իրենց նախորդ՝ փոփոխական հավասարակշռության վիճակներին:

Տրենդ եզրը թարգմանաբար նշանակում է «հակում», «միպում», որի բնորոշ հատկանիշներից մեկը երկարաժամկետությունն է: Քանի որ փնտեսական զարգացման արդյունքները երկարաժամկետ առումով ունեն անի միպում, ապա փնտեսական համակարգերի տրենդը, որի առավել ցայտուն օրինակը ՆՆԱ-ի անն է, վերընթաց գծի տեսք է ստանում: Եթե պարբերաշրջան և տրենդ հասկացությունների փոփոխությունները ներկայացնենք գծապատկերով, կունենանք հետևյալ տեսքը.



Գծապատկեր 19.1. Տնտեսության զարգացման պարբերաշրջանը և տրենդը:

Գծապատկերի a, c, e, g, i, k կետերը ցույց են տալիս իրական ՆՆԱ-ի մակարդակները հետազոտման $t_1 - t_n$ ժամանակահատվածում, որոնց միացնող ուղիղը՝ T-ն, կոչվում է իրական ՆՆԱ-ի տրենդ: Ցանկացած երկրի զարգացման պատկերը մի քանի փասնյակ փարիների կտրվածքով կունենա վերընթաց գծի՝ տրենդի տեսք:

Եթե վերցնենք որևէ կարճաժամկետ հատված՝ $t_1 - t_2$, ապա գծապատկերի վրա կունենանք ոլորուն կամ ալիքաձև մի գիծ՝ a, b, c, d, e կետերով, որը ցույց է տալիս փնտեսության պարբերաշրջանային զարգացումը: Դրա առանձին կետերը փնտեսության յուրահատուկ վիճակի պատկերն է: Օրինակ, b, f, j կետերը վերելքի ամենաբարձր վիճակներն են, որոնց անվանում են «քում», իսկ d, h և մյուս հնարավոր կետերը ներկայացնում են փնտեսության անկումների ամենամեծ մակարդակները, որոնց ընդունված է անվանել «հատակ»: Տնտեսության զարգացման ամենաբարձր (b և f) և ամենացածր (d և h) երկու կետերով որոշվում է այն ժամանակահատվածը, երբ փնտեսությունը վերադառնում է իր նախկին կարգավիճակին: Ուրեմն **վերելքից վերելք կամ անկումից անկում ընկած ժամանակահատվածը կոչվում է պարբերաշրջան**, որի վերին ու ներքին կետերի և տրենդի միջև եղած հեռավորությունով չափվում է պարբերաշրջանային տատանումների աստիճանը:

Եթե Կրեմլի փնտրագիտական բովանդակությունը փնտրագետների շրջանում փարակարծիքներ չի առաջացնում, ապա պարբերաշրջանի փնտրագիտական էության սահմանման մոտեցումները փարբեր են: Ներկայացնենք դրանցից մի քանիսը.

- փնտրագիտական պարբերաշրջանները իրական ՏՆԱ-ի մեջ արտահայտված գործարար ակտիվության մակարդակի պարբերաբար փոփոխումներն են,
- պարբերաշրջանները ժամանակի որոշ կտրվածքներում փնտրության կրկնվող վիճակներն են, որոնք բնութագրվում են մակրոփնտրագիտական միևնույն չափորոշիչներով,
- փնտրագիտական պարբերաշրջանը փնտրագիտական համակարգի հավասարակշռության պարբերաբար կրկնվող խախտումներն են, որոնք հանգեցնում են փնտրագիտական գործունեության ակտիվության խիստ կրճատման, անկումների ու ճգնաժամների:

Ինչպես փնտրում ենք, նշված սահմանումներում քիչ չեն նաև ընդհանուր դրույթները: Ելնելով դրանցից կարելի է հետևություն կատարել, որ փնտրության պարբերաշրջանայնությունը շուկայական փնտրության շարժման համընդհանուր ձև է, որն արագացում է դրա անհամաչափությունը, փնտրագիտական առաջընթացի էվոլյուցիոն և արմատական ձևերի հերթափոխությունը: Պարբերաշրջանային զարգացումը փնտրության շարժընթաց և մակրոփնտրագիտական հավասարակշռությունը բնութագրող որոշիչներից և շուկայական փնտրության ինքնակարգավորման մեխանիզմի փարբերից է, որը միաժամանակ շարժվում է պետական ազդեցության նկատմամբ, հարկապես սոցիալ-փնտրագիտական գործընթացների բնագավառում: Տնտեսության պարբերաշրջանային զարգացումը առավել մեծ չափով բնութագրվում է փնտրագիտական համակարգի ներքին հակասությունների աճով, սրությամբ ու քայքայմամբ, որոնց հիմքի վրա ձևավորվում են նոր համամասնություններ:

Տնտեսական զարգացման պարբերաշրջանային բնույթը փնտրագետների ուշադրությանն է արժանացել առավելապես XIX դարասկզբին (Պ.-Ժ. Միստոնդի, Թ. Մալթուս և ուրիշներ): Ինչ վերաբերում է շուկայական փնտրության ինքնակարգավորման մեխանիզմին լիովին վստահող փնտրագետներին, ապա նրանք մեծում են փնտրության պարբերաշրջանային զարգացման իրողությունը որպես Ժ.-Բ. Մեյի օրենքի գործողության պահանջներին հակասող երևույթ, ըստ որի՝ առաջարկը սպեղծում է համապատասխան պահանջարկ, և պահանջարկը միշտ հավասար է առաջարկին: Դրա համար էլ դասականների աշխարհայնություններում (Ադ. Սմիթ, Դ. Ռիկարդո, Ջ. Միլլ և ուրիշներ), եթե քննարկվում էր պարբերաշրջանի առեղծվածը, ապա դա կատարվում էր շարժիկ, որպես մասնավոր ու պատահական երևույթ: Դասական տեսության հիմնադիրների նման վերաբերմունքն ունի իր բացատրությունը. ոչ Ադ. Սմիթը և ոչ էլ Դ. Ռիկարդոն փնտրագիտական պարբերաշրջանների ականապես չեն եղել:

XIX դարում փնտրագիտական պարբերաշրջանները դարձան ժամանակ առ ժամանակ կրկնվող երևույթներ, և Կ. Մարքսը առաջին փնտրագետներից էր, որ շարժման ուշադրություն դարձրեց այդ հիմնախնդրին: Նա առանձնացրել է պարբերաշրջանի չորս փուլ, որոնք հաջորդաբար փոխարինում են մեկը մյուսին՝

ճգնաժամ, լճացում, աշխուժացում և վերելք՝ սկիզբ ընդունելով ճգնաժամի փուլը: Նա միաժամանակ ներկայացրել է փուլերի առանձնահատկությունները:

Ճգնաժամը հասարակական արտադրության չափերի և փոխադարձ սուբյեկտների վճարունակ պահանջարկների մեծության բռնի համապատասխանեցման շուկայական մեխանիզմ է: Դա փոխտեսության գերարտադրության վիճակ է, որը խորապես ցնցում է ամբողջ փոխտեսական համակարգը թե՛ հորիզոնական և թե՛ ուղղահայաց առումներով՝ վերից վար: Շուկան, որ մինչ այդ անարգել կլանում էր արտադրված բոլոր ապրանքները, ինչ-որ պահի դառնում է գերհագեցած: Չնայած դրան, ապրանքների մուտքը շուկա չի դադարում, մինչդեռ պահանջարկը շարունակում է կրճատվել՝ հասնելով նվազագույն չափերի: Ապրանքային պաշարները շարունակում են աճել, քանի որ բազմաթիվ ձեռնարկություններ դեռ աշխատում են և նորանոր ապրանքներ են մատակարարում շուկային: Տեղի է ունենում գների անկում, աճում է անվտանգությունը շուկայի սուբյեկտների միջև: Բազմաթիվ ձեռնարկություններ և, առաջին հերթին, տեխնիկապես թույլ զարգացածները, սնանկանում են, որը ինչ-որ իմաստով պետք է համարել ճգնաժամի փուլի դրական դրսևորում, քանի որ հանգեցնում է արտադրության ընդհանուր արդյունավետության մակարդակի բարձրացման:

Տնփեսական ակտիվության կենտրոն է դառնում փողի շուկան, քանի որ մեծ չափերով աճում է պահանջարկը կանխիկ փողի նկատմամբ. պարտքարերը պահանջում են վճարել պարտքերը: Դա հրահրում է փոխտեսության բարձրացում, փոխտեսության իրական հատվածում գործունեության սահմանները սեղմվում են, և տեղի է ունենում զբաղվածության կրճատում ու գործազրկության աճ: Մեծ չափերով կրճատվում են եկամուտները, և չնայած շուկայի հագեցվածությանը, բնակչության կենսամակարդակը արագ տեմպերով իջնում է:

Ճգնաժամի փուլը ամբողջ պարբերաշրջանի վրա էական հետևանքներ է թողնում, ուստի հաճախ փոխտեսագիտական գրականության մեջ պարբերաշրջան և ճգնաժամ եզրերն օգտագործվում են որպես հոմանիշ հասկացություններ:

Լճացումը բնութագրվում է արտադրության անկումային վիճակով. արտադրության ոլորտն ազատվում է հնացած հիմնական կապիտալի տարրերից, որը արտադրության ծախսերը իջեցնելու կարևոր նախադրյալ է և օգնում է հարմարվել գների հաստատված ցածր մակարդակին: Ցածր գները նպաստում են կուտակված ապրանքային պաշարների կրճատմանը, չի բացառվում նաև դրանց ֆիզիկապես վերացումը: Քանի որ փոխտեսական ակտիվությունը խիստ ցածր է, ապա այս փուլում շարունակվում է պահպանվել գործազրկության բարձր մակարդակ:

Դրամական կապիտալի նկատմամբ պահանջարկը, ի տարբերություն նախորդ փուլի, կտրուկ կրճատվում է: Մնանկացման գործընթացները դադարում են, և որոշակիանում է, որ ֆիրմաները կարող են շարունակել իրենց գործունեությունը: Դա կարելի է համեմատել բնության մեջ ավերիչ փոթորկից հետո հաստատվող վիճակի հետ, երբ համընդհանուր անդորր է տիրում: Ով կարողացել է, պահպանել է իր կենսունակությունը, ով չի կարողացել, հեռացել է ասպարեզից:

Նկատվում է փողի առաջարկի գերազանցում պահանջարկի նկատմամբ,

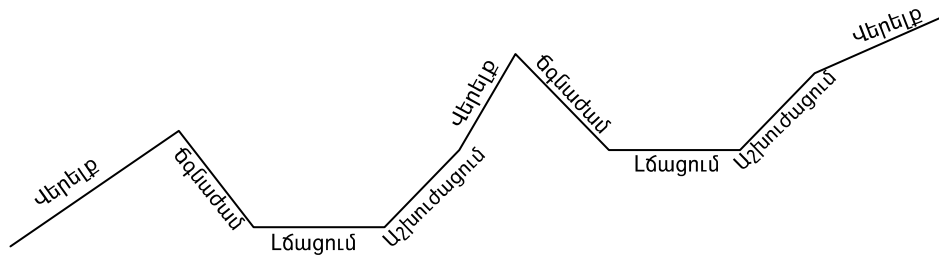
տոկոսադրույքը շարունակում է իջնել: Տարօրինակ է նաև այն, որ տոկոսադրույքների իջեցման հետ մեկտեղ իջնում են նաև արժեթղթերի կուրսերը, մինչդեռ, ըստ տրամաբանության, դրանք պետք է բարձրանան: Դրա պարզառը տնտեսության ընդհանուր անկումային վիճակն է, երբ արժեթղթերի բերած եկամուտն ավելի մեծ չափերով ու տեմպերով է կրճատվում: Այս փուլում կենսունակ խոշոր ֆիրմաները իրար մեջ բաժանում են սնանկացած ու քայքայված մրցակիցների բաժնետոմսերի հսկիչ ծրարները:

Աշխուժացումն այն փուլն է, որի ժամանակ սկսում են ակտիվանալ տնտեսական արտադրական գործընթացները, տեղի է ունենում հիմնական կապիտալի մասնակի, աստիճանական նորացում, որը թույլ է տալիս մեծացնել արտադրության ծավալները, գներն սկսում են բարձրանալ, աճում են շահույթները և տոկոսադրույքները, ամբողջ տնտեսությունն սկսում է հարմարվել գների ձևավորված նոր, բարձր մակարդակին: Աշխուժացման փուլի տևողությունը պայմանավորված է նրանով, թե տնտեսությունը ե՞րբ կարող է ձեռք բերել նախաճգնաժամային մակարդակը (ՆՆԱ, ՆԱԱ): Այս փուլում նկատվում է գործազրկության աստիճանական կրճատում, արագանում է կապիտալի շրջապտույտը, մեծանում՝ վարկի պահանջարկը, բարձրանում են տոկոսադրույքները: Գները շարունակում են աճել, ձեռնարկությունները սրանում են մեծ շահույթներ, բարձրանում է արժեթղթերի կուրսը, նկատվում է տնտեսական ընդհանուր ակտիվություն:

Վերելքի փուլը նշանավորվում է նախորդ փուլում սկսած տնտեսական աճի տեմպերի բարձրացմամբ, լրիվ զբաղվածության համեմատական բարձր մակարդակով, արտադրական հզորությունների ընդլայնմամբ, նոր ձեռնարկությունների գործարկումով, արտադրության ծավալները (ՆՆԱ) գերազանցում են նախաճգնաժամային մակարդակը: Դա ենթադրում է ներդրումների մեծ պահանջարկ, հետևաբար շարունակում են բարձրանալ տոկոսադրույքները: Այս փուլում նկատվում է արժեթղթերի կուրսի բարձրացում, թեպետ բարձրանում են տոկոսադրույքները, դա բացատրվում է արժեթղթերի բերած եկամուտների ավելի արագ աճով, որը, իր հերթին, ազդում է ներդրումային պահանջարկի մեծացման վրա:

Վերելքի փուլում յուրահապուկ դեր է կատարում առևտրային կապիտալը այն իմաստով, որ մեծանում են խոշոր գնումների ծավալները՝ գների հետագա բարձրացումից շահելու միտումով: Դա առաջացնում է սպեկուլյաֆիլ պահանջարկի բում, որը արտադրությանը հրահրում է է՛լ ավելի ընդլայնվել, որի արդյունքում արտադրության և բնակչության գնողունակ պահանջարկի ծավալների միջև ուշ թե շուտ առաջանում է ճեղքվածք: Դա նոր պարբերաշրջանի սկսման նախանշաններից մեկն է:

Տնտեսական պարբերաշրջանի և դրա փուլերի գծապարկերային մեկնաբանումը կունենա հետևյալ տեսքը.



Գծապատկեր 19.2. Տնտեսական պարբերաշրջանը և փուլերը:

Տնտեսության պարբերաշրջանային զարգացման պատմությունը վկայում է, որ ժամանակակից պարբերաշրջանը էականորեն տարբերվում է XIX դարում տեղի ունեցած պարբերաշրջաններից: Ամենակարևոր տարբերությունը թերևս հավասարակշռության խախտման չափերի մեջ է: Եթե XIX դարում դրանք ավելի զգալի էին, ապա XX դարի երկրորդ կեսերից սկսած տեղի ունեցող պարբերաշրջանները այնքան էլ խոր ազդեցություն չեն թողնում տնտեսության վրա: Ներկայումս այն է, որ պարբերաշրջանի տևողությունն այնքան էլ երկար չէ, որքան նախորդ դարաշրջանում էր, այսինքն՝ ավելի քիչ ժամանակ է պահանջվում տնտեսական հավասարակշռության վերականգնման համար: Բացի դրանից, նկատվում է պարբերաշրջանի փուլերի որոշ տարբերություն. օրինակ, կրճատվել է աշխուժացման փուլի տևողությունը, և տնտեսությունը շարժարագ է անցում կարարում դեպի վերելքի փուլը: Այդ ամենը բացատրվում է, նախ՝ ԳՏԱ տեմպերի արագացմամբ, և երկրորդ՝ նախորդ շրջաններում, ի դեպ, պետությունը չէր մասնակցում մակրոտնտեսական հավասարակշռության վերականգնման գործընթացներին, մինչդեռ XX դարում, հատկապես ԱՄՆ-ի տնտեսության մեծ ճգնաժամից հետո, գնալով մեծացել է պետության միջամտությունը տնտեսական գործընթացների կարգավորմանը՝ մասնավորապես պարբերաշրջանի ճգնաժամի փուլում:

19.2. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆԻ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Տնտեսական պարբերաշրջանի տնտեսությունները, տնտեսական աճի տնտեսությունների հետ միասին, պարկանում են տնտեսական շարժընթացի տնտեսությունների դասին (խմբին), որոնք տալիս են տնտեսական շարժի էության բացատրությունը: Եթե տնտեսական աճի տնտեսությունները հետազոտում են աճի գործոններն ու պայմանները՝ որպես երկարաժամկետ զարգացման հանգամանքներ, ապա պարբերաշրջանի տնտեսությունները՝ տնտեսական ակտիվության փառանքների պարճառները ժամանակի որոշակի կտրվածքում: Տնտեսության հավասարակշիռ զարգացումը բնութագրող հավաքական ցուցանիշների ուղղվածությունն ու փոփոխման աստիճանը ներկայացնում են տնտեսական իրավիճակը:

Պարբերաշրջանի բնույթի հիմնախնդիրը, կարելի է ասել, վիճահարույց է անգամ նորագույն ժամանակաշրջանում: Տնտեսության կոնյունկտուրային շարժընթացի հարցերը հեղափոխող տեսությունները միմյանցից տարբերվում են հիմնականում պարբերաշրջանի առաջացման պատճառի խնդրի առումով: Ընդհանուր իմաստով, փոփոխական պարբերաշրջանի առաջացման պատճառները կարելի է բաժանել երեք խմբի՝ *էկզոգեն* (արտաքին), *էնդոգեն* (ներքին) և *էկլեկտիկ* (տարափոխակ մոտեցումների միավորում):

Տնտեսական պարբերաշրջանների առաջացման էկզոգեն (էքստերնալ) կամ արտաքին պատճառների տեսության կողմնակիցները պարբերաշրջանը պայմանավորում են բացառապես փոփոխության վրա արտաքին գործոնների ազդեցությամբ, էնդոգեն (ինտերնալ) կամ ներքին պատճառների տեսությունը՝ փոփոխական կյանքի զարգացման ներքին օրինաչափություններով, իսկ երրորդ՝ էկլեկտիկ ուղղության ներկայացուցիչները փորձում են նախորդ երկու ուղղություններում գտնել նպատակահարմար սկզբունքներ և միավորել դրանք:

Պետք է նշել, որ արտաքին գործոնների տեսությունն արժանացել է փոփոխականների մեծ մասի քննադատությանը, քանի որ փոփոխական պարբերաշրջանների առաջացումը պայմանավորում է աստղաֆիզիկական երևույթների, մասնավորապես՝ «արևային բծերի» առկայությամբ: Ըստ այդմ՝ բնության այդ երևույթը կրկնվում է պարբերաբար և ազդում մասնավորապես բերքավորության վրա՝ առաջացնելով գյուղատնտեսական արդյունքների գների և ընդհանուր առևտրի ծավալների հավասարակշռության պարբերական խախտումներ ու ճգնաժամ: Բացի բնության այդ երևույթից, արտաքին գործոնների շարքում նշվում են նաև բնական աղետները՝ երկրաշարժը, ջրհեղեղը, ինչպես նաև սոցիալական գործոնները՝ քաղաքական համակարգի փոփոխությունները, պատերազմները և այլն: Ինչպես տեսնում ենք, նշված գործոնները չունեն կամ գրեթե չունեն արտադրափոփոխական բովանդակություն, հետևաբար դուրս են մնում ժամանակակից տեսության հեղափոխության շրջանակներից:

Արտաքին գործոնների տեսության հիմնադիրն է XIX դարի փոփոխական Ուիլյամ Զևոնսը:

Տնտեսական պարբերաշրջանների առաջացման էնդոգեն կամ ներքին գործոնների հեղափոխությամբ զբաղվել են փոփոխականության տեսության հիմնական ուղղությունները: Այսպես, մարքայան տեսության համաձայն պարբերաշրջանային զարգացման վերացական հնարավորություն արդեն իսկ առկա է պարզ ապրանքային արտադրության փոփոխական հարաբերություններում, ինչպես, օրինակ, ապրանքների առք ու վաճառքի գործարքների խզումը ժամանակի առումով առաջացնում է չիրացված ապրանքային պաշարներ: Սա կարելի է համարել պարբերաշրջանների առաջացման ձևական պատճառ: Այս տեսության առավել հիմնավոր փաստարկն այն է, որ կապիտալիզմի ժամանակ արտադրության գործընթացն ընդունում է հանրային բնույթ, իսկ արդյունքների յուրացումը շարունակում է կատարվել մասնավոր կապիտալիստական ձևով, հետևաբար, հասարակության ճնշող մասը անմիջականորեն չի մասնակցում արտադրված արդյունքների իրացման գործընթացներին, որն էլ ճգնաժամի առաջացման պատճառ է դառնում:

Մոնեթարիստիկական տեսության հիմնական դրույթների համաձայն փոփոխական պարբերաշրջանը գույր դրամական, փողային երևույթ է: Դա հիմնավորում են նրանով, որ դրամական հոսքերի փոփոխությունն անմիջապես առաջացնում է փոփոխական ակտիվության աստիճանի փոփոխություն, որն ամենից առաջ դրսևորվում է շրջանառության ոլորտում: Երբ մեծանում է գնողունակ պահանջարկը, արագանում փողի շարժը, ակտիվանում է առևտուրը, ընդլայնվում է արտադրությունը և հակառակը: Այսպիսով, պարբերաշրջանը փոքր մասշտաբներով ինֆլյացիայի և դեֆլյացիայի երևույթներ է ներկայացնում: Մի դեպքում՝ փոփոխության անկումը կամ դեպրեսիան շրջանառության մեջ եղած փողի պակասի արդյունք է, իսկ մյուս դեպքում՝ փողի անհրաժեշտ քանակի ավելացման: Մոնեթարիստները գտնում են, որ եթե հնարավոր լինի կարգավորել նման երևույթները, ապա կարելի է խուսափել պարբերաշրջանային զարգացումից:

Նորդասականները և նորթեյնսականները համերաշխ դիրքորոշում ունեն հետևյալում. պարբերաշրջանային զարգացման հիմնարար պարճառներից մեկը փոփոխության մեջ կապիտալի պաշարների և վերարտադրության պայմանների հարմարվելիության գործընթացներն են: Ենթադրվում է, որ վերարտադրված արժեքի ամենամյա մեծության (որը կարելի է ներկայացնել որպես կապիտալի «հոսք» դեպի փոփոխություն) և տվյալ ժամկետում արժեքի կուտակված «պաշարի» կամ խնայողության չափերի միջև գոյություն ունի ինչ-որ հավասարակշռություն: Քանի դեռ այդ իրավիճակը՝ հավասարակշռությունը, չի խախտվել, պարբերաշրջանային փոփոխումներ չեն լինի և հակառակը: Բայց քանի որ երկրորդ տարբերակը, այսինքն՝ հավասարակշռության խախտումը ավելի իրատեսական է, նշանակում է՝ հոսք-պաշար հարաբերությունը փաստորեն շեղվում է մեկ այս, մեկ այն ուղղությամբ, և առաջանում է մակրոտնտեսական անհավասարակշռություն:

Նորդասականների և նորթեյնսականների դիրքորոշումների «բաժանարար» հարկանիշը թերևս պաշար-հոսք հարաբերության խախտման պարճառն է: Նորթեյնսականները պարճառ համարում են պաշարների կամ խնայողությունների խախտումները, իսկ նորդասականները՝ հոսքի կամ կապիտալի մեծության փոփոխությունները:

Տնտեսագիտության տեսության ժամանակակից քննարկումներում լայն ճանաչման է արժանացել «*իրական գործարար պարբերաշրջանի*» տեսությունը, որի ծագման գործում իր ներդրումն ունի ռուս փոփոխագետ Եվգ. Սլուցկին, իսկ հետագայում դա զարգացրել է նորվեգիացի տնտեսագետ, նորվեյան մրցանակակիր Ռագնար Ֆրիշը: Ըստ այդ տեսության՝ մակրոտնտեսական փոփոխումների պարճառն նեղ իմաստով կարող են լինել փոփոխության մեկ կամ մի քանի հարվածներում աշխատանքի արտադրողականության մեջ տեղի ունեցող «ցնցումային» փոփոխությունները, իսկ լայն իմաստով՝ արտադրության տեխնոլոգիական հիմքում տեղի ունեցող ցնցումները:

Այս տեսությունն սրացել է նաև «խթանների (իմպուլսների) ազդեցության փարածվելիության տեսություն» անվանումը, այսինքն՝ փոփոխությունը զարգացման ընթացքում ենթարկվում է բազմաթիվ ազդակների ազդեցության, որոնք նոր թափ են հաղորդում տնտեսությանը և դառնում պարբերաշրջանի

առաջացման պատճառ: Մուլտիպլիկատորի (բազմարկիչի) և աքսելերատորի (արագացուցիչի) էֆեկտների հետ կապված ներդրումները հենց այդպիսի խթաններից են, որոնք շուկայական զարգացման ներքին մեխանիզմների օգնությամբ ավելի են արագացնում փափանդական գործընթացները, որոնք ժամանակի ընթացքում մարում են, կորցնում իրենց ուժը: Քանի որ նման ազդակները բազմաթիվ են (գիտական հայրնագործություններ, գների և փողի զանգվածի կտրուկ փոփոխություններ, գործադուլներ, հեղափոխություններ և այլն), ապա շուկայական փոփոխությունն այդ չափով էլ ընդունակ է ենթարկվելու պարբերաշրջանային փափանդումների: Կարելի է եզրակացնել, որ այս փոփոխությունը փորձում է հիմնավորել արտաքին ու ներքին ազդակների համադրող ազդեցությունը փոփոխության վրա, որը պետք է ընդունել իրոք հնարավոր երևույթ:

Այս առումով հետաքրքիր է Յ. Շումպետերի տեսակետը, որը շարադրված է 1939 թ. լույս տեսած «Տնտեսական պարբերաշրջաններ» աշխատության մեջ: Տնտեսագետը փորձել է պարզել նորամուծությունների՝ որպես ազդակի և փոփոխական պարբերաշրջանների միջև գոյություն ունեցող կապվածությունը: Շումպետերը գտնում էր, որ նորամուծությունները կանոնավորված բնույթ չունեն. դրանք ռիթմիկ զարգացող գործընթացներ չեն: Շատ արժեքավոր որևէ նորամուծություն ձեռնարկարիտը կբերի մեծ շահույթ և կառաջացնի փոխկապված նորամուծությունների քիչ թե շատ երկար շղթա. արդյունքում տեղի կունենա ճյուղի, այնուհետև ոլորտի վերելք, բույ: Սակայն ծաղկման ու զարգացման այդ ժամանակահատվածը աստիճանաբար սպառվում է, սխալներն ու վրիպումները առաջացնում են սնանկացման բազմաթիվ դեպքեր, շահույթները կրճատվում են: Սկսվում է լճացման փուլը, որը տևում է այնքան ժամանակ, քանի դեռ ի հայտ չեն եկել նորամուծություն կատարելու ընդունակ համարձակ ու բանիմաց անհատներ: Այդ ամբողջ ժամանակաշրջանը Յ. Շումպետերը անվանել է *սրեղ-ծագործական կործանման փուլ*:

Տնտեսագիտական գրականության մեջ փոփոխական պարբերաշրջանների հետազոտության համար հիմք են վերցվել տարբեր չափորոշիչներ, որոնցից կարևորվել է հատկապես պարբերաշրջանի տևողության հարկանիշը: Որոշ հեղինակների հաշվարկներով հասարակական գիտությունների (փիլիսոփայություն, տնտեսագիտություն, սոցիոլոգիա, քաղաքագիտություն և այլն) կողմից նշվում են պարբերաշրջանի հազարից ավելի տեսակներ՝ ըստ երկարատևության, սկսած մեկ շաբաթից մինչև հազարամյակներ: Աղյուսակ 19.1.-ում ներկայացված են դրանցից առավել հաճախակի հիշատակվող և, կարելի է ասել, հիմնական վեց մոտեցումները:

Ամերիկացի տնտեսագետներ Ուեսլի Միլզելը և Ժոզեֆ Կիպչինը, միմյանցից անկախ, հետազոտել են կարճ տևողության փոփոխական պարբերաշրջանների առաջացման պատճառներն ու հետևանքները: Տնտեսագիտության մեջ ընդունված է կարճաժամկետ պարբերաշրջաններն անվանել Կիպչինի պարբերաշրջաններ: Ժ.Կիպչինը հետազոտել է մասնավորապես փոփոխական գործարքների ֆինանսական կողմը՝ ֆինանսական հաշիվները և վաճառքի գների փոփոխությունները՝ կապված ապրանքային պաշարների փոփոխությունների հետ: Ըստ էության նա հիմնականում ուսումնասիրել է շրջանառության ոլորտի

պարբերաշրջանային բնույթը, և այդ պատճառով էլ կարճաժամկետ պարբերաշրջանները փնտեսագիտության մեջ անվանվում են նաև *առ-տրային պարբերաշրջաններ*:

Աղյուսակ 19.1

ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆՆԵՐԻ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Տեսակը կամ հեղինակը	Պարբերաշրջ. փնտռությունը (տարի)	Հիմնական հարկանիշները
Կարճաժամկետ կամ Կիպչինի	2 - 4	Ապրանքային պաշարների աճ → ՆՆԱ-ի, գնաձի, զբաղվածության փափանույններ, առևտրային պարբերաշրջան
Արդյունաբերական կամ Ժուգլյարի, Մարքսի	7-12	Ներդրումային պարբերաշրջան → ՆՆԱ-ի, գնաձի, զբաղվածության, կենսամակարդակի փափանույններ
Շինարարական կամ Կուզնեցի	16-25	Եկամուտ → ներգաղթ → բնակչության աճ → բնակարանային շինարարություն → ամբողջական պահանջարկ → եկամուտների աճ
Երկար ալիքներ կամ Կոնդրատևի	40-60	Տեխնիկական առաջընթաց, կառուցվածքային փոփոխություններ, գյուղատնտեսություն
Ֆորեստերի	200	Էներգիայի նոր աղբյուրներ և նյութեր
Թոֆլերի	1000-2000	Քաղաքակրթության արգացում, նոր փուլ

Տնտեսագիտական հետազոտություններ առավել մեծ ծավալներով կատարվել են 7-12 տարի փնտռության միջնաժամկետ պարբերաշրջանների բնագավառում, որոնք սկսվել են XIX դարի 30-ականներից: Առաջին հետազոտողներից է ֆրանսիացի տնտեսագետ Կլեմենտ Ժուգլյարը: Նա հետազոտել է Ֆրանսիայի, Անգլիայի, ԱՄՆ-ի ու Գերմանիայի արդյունաբերության ճյուղերում տեղի ունեցած ճգնաժամները՝ կատարելով խոր վերլուծություններ փոկոսադրույթների և գների փափանույնների բնագավառներում: Նկատի ունենալով նրա ավանդը այդ կարևոր հիմնախնդրի հետազոտության ոլորտում՝ միջնաժամկետ պարբերաշրջաններն անվանեցին Ժուգլյարի պարբերաշրջաններ: Նեպազայում դրանք սրացան այլ անուններ՝ գործարարության (բիզնեսի), արդյունաբերական, միջին պարբերաշրջաններ և այլն:

Տնտեսական զարգացման պատմությունից հայտնի է, որ առաջին արդյունաբերական պարբերաշրջանը տեղի է ունեցել Անգլիայում 1825 թ., երբ մեքենայական արտադրությունը դարձել էր փիրապետող մեքայուրգիական, մեքենաշինական և փնտեսության այլ առաջադարձ ճյուղերում: 1836 թ. Անգլիայում սկսվել է նոր պարբերաշրջան: 1847-1848 թթ. ԱՄՆ-ում սկսված պարբերաշրջանը փարածվեց եվրոպական մի շարք երկրներում, որը փաստորեն համաշխարհային առաջին ճգնաժամը եղավ: Դրանից հետո դրանք պարբերաբար կրկնվել են: Առավել խոր բնույթ է կրել 1873 թ. պարբերաշրջանի ճգնաժամի փուլը, որը տևել է 12 տարի, որից հետո մինչև 1910 թ. տեղի ունեցածները տևել են 7-9 տա-

րի: Սակայն ամենաաղետալի հետևանքներ ունեցել է 1929-1933 թթ. ԱՄՆ-ում սկսված պարբերաշրջանը, որի միայն անկման կամ դեպրեսիայի փուլը փակել է 5 տարի՝ առաջացնելով առավել խոր անկումներ արդյունաբերության ճյուղերում: Այն ընդգրկեց նաև եվրոպական զարգացած երկրների փոփոխությունները, և դրա համար էլ այդ պարբերաշրջանը փոփոխագիտության մեջ անվանվեց **մեծ ճգնաժամ** կամ **անկում** (դեպրեսիա):

XX դարի 30-ական թվականներին ԱՄՆ-ում հրապարակվեցին աշխարհություններ, այսպես կոչված՝ շինարարական պարբերաշրջանների հետազոտության արդյունքների վերաբերյալ: Առանձին հեղինակներ մշակեցին բնակարանային շինարարության ամբողջական փարեկան ծավալների վիճակագրական համաթվեր և բացահայտեցին դրանց միջև իրար հաջորդող արագ աճի և խորը անկումների ու լճացման երկարատև՝ 20-ամյա ընդմիջումներ: Այդ ժամանակ էլ փոփոխագետներն սկսեցին օգտագործել «շինարարական պարբերաշրջան» բառակապակցությունը: 1946 թ. ամերիկացի փոփոխագետ Սայմոն Կուզնեցը «Ազգային եկամուտ» աշխարհության մեջ հանգել է այն եզրակացության, որ ազգային եկամտի, սպառողական ծախսերի և արտադրողական նշանակության սարքավորումների արտադրության, ինչպես նաև բնակելի ու այլ նշանակության շինարարական օբյեկտների կառուցման ոլորտներում կատարված համախառն ներդրումների ցուցանիշները վկայում են նշված ոլորտների միջև գոյություն ունեցող փոփոխությունների փոխազդեցության 20-ամյա շրջանի գոյության մասին: Ընդ որում, նա այդ ոլորտներից առանձնացրել է հատկապես շինարարությունը, որտեղ փոփոխությունները բնութագրվում են հարաբերական առավել մեծ ընդհարումներով: XX դարի 50-ականների կեսերից, որպես Մ.Կուզնեցի ավանդի համաշխարհային ճանաչման արտահայտություն, շինարարական պարբերաշրջանները կոչվեցին նրա անունով: 1968 թ. ամերիկացի փոփոխագետ Մ. Աբրամովիցը նկարագրել է 20-ամյա փոփոխությունների գործողության մեխանիզմի միջուկը կամ, ինչպես նա է անվանել՝ «մուլտիպլիկացիոն-աքսելերացիոն շղթայի ուրվագիծը», հետևյալ ուղիղ կապի տեսքով.

եկամուտ → ներգաղթ → բնակարանային շինարարություն → ամբողջական պահանջարկ → եկամտի աճ:

Նա գտնում է, որ այդ շղթան, առաջացնելով ՆԱԿ-ի կամ եկամուտների աճ, խթանում է ներգաղթը, բնակչության աճը, արագացնում ներդրումային գործընթացները, այդ թվում՝ բնակարանային շինարարության ոլորտում, որից հետո փակվում են ունենում խախտումներ:

XX դարասկզբին եվրոպական մի շարք երկրների փոփոխագետներ իրենց հետազոտություններում սաղմնային ձևով դարձրել են կատարել փոփոխության երկարատև զարգացման շրջանի ու դրա առանձնահատկությունների մասին: Սակայն համընդհանուր ճանաչման են արժանացել ռուս հայտնի փոփոխագետ Ն.Դ.Կոնդրատևի հետազոտության արդյունքները, որոնք ստացել են *երկար ակիբների, մեծ պարբերաշրջանների փոփոխություններ* անվանումները, և գրականություն մտել *Կոնդրատևի պարբերաշրջաններ* անվանումով: Ն.Կոնդրատևը փոփոխության երկարատև փոփոխությունների հիմ-

նախնորի շուրջ 1920-1938 թթ. հրապարակել է մի քանի հիմնարար աշխատություններ, որոնցից առանձնանում է «Տնտեսական կոնյունկտուրայի (իրավիճակի) մեծ պարբերաշրջանը» (1925 թ.) ուսումնասիրությունը, որտեղ նա հիմնավորում է փոփոխության զարգացման մեծ ալիքների կամ պարբերաշրջանների գոյությունը և կատարում հետևություն, ըստ որի՝ ժամանակի երկար կտրվածքում ալիքաձև փոփոխությունները օրինաչափ ու կրկնվող բնույթ ունեն։ Նա բացահայտեց նաև փոփոխության համակարգի կառուցվածքային վերափոխումների պարբերականությունը պայմանավորող երկարաժամկետ գործողության մեխանիզմի գոյության փաստը, որի ընթացքում տեղի է ունենում ամբողջ փոփոխության տեխնոլոգիական հիմքի և արտադրական ապարատի նորացում, փոփոխության մեխանիզմի և կազմակերպական կառուցվածքի վերափոխում։ Ն. Կոնդրատևը հնարավոր է համարում այնպիսի սոցիալ-տնտեսական համակարգի գոյությունը, որը կարող է առաջացնել երկարաժամկետ փոփոխություններ և ապահովել էկոնոմիկայի շարժը, անցումը կայուն վիճակից մի այլ վիճակի։

Ն.Կոնդրատևն իր գաղափարը հիմնավորել է ծավալուն փաստացի տվյալներով՝ դրանց վերլուծության ժամանակ կիրառելով մաթեմատիկական վիճակագրության մեթոդներ, բացառելով կարճ պարբերաշրջանների ու պատահական փոփոխությունների ազդեցությունը։ Նա հանգամանորեն վերլուծել է ԱՄՆ-ի և Եվրոպայի զարգացած երկրների տնտեսական զարգացման տվյալները։ Իհարկե հասկանալի պարզառենքով դրանց մեջ չկան ՆԱԳ-ին վերաբերող տվյալներ, սակայն նույնիսկ այն տվյալները, որոնք վերաբերում են գների, աշխատավարձի, արտաքին ապրանքաշրջանառության, հիմնական ապրանքատեսակների արտադրության շարժընթացներին, ապա դրանց վերլուծության արդյունքները անհրաժեշտ հիմք դարձան, որպեսզի ապացուցի այդ երկրներում մեծ ալիքների համընկնման փաստը՝ ժամանակի առումով։

Ի փոփոխություն տնտեսական պարբերաշրջանների ուսումնասիրությամբ զբաղվող այլ տնտեսագետների, Ն.Կոնդրատևը ցույց տվեց, որ երկար ալիքների առաջացման պարզառենքը պետք է փնտրել ոչ միայն շրջանառության, այլ նաև արտադրության ոլորտում։ Դրա համար էլ, կապված երկար ալիքների փոփոխության հետ, նա քննարկել է նաև այդ ժամանակահատվածում հիմնական կապիտալի մաշվածության, ներդրումային գործընթացների պարբերաշրջանայնության, կապիտալի ծառայության ժամկետի հիմնախնդիրները՝ գների համակարգի փոփոխությունների հետ օրգանական կապի մեջ։

Ն.Կոնդրատևի հետազոտությունն ընդգրկում է տնտեսական զարգացման 140-ամյա պատմություն, որտեղ նա առանձնացրել է իրավիճակային երեք մեծ ալիքներ.

I. 1780-1790 թթ. - 1844-1851 թթ.,

II. 1844-1851 թթ. - 1890-1896 թթ.,

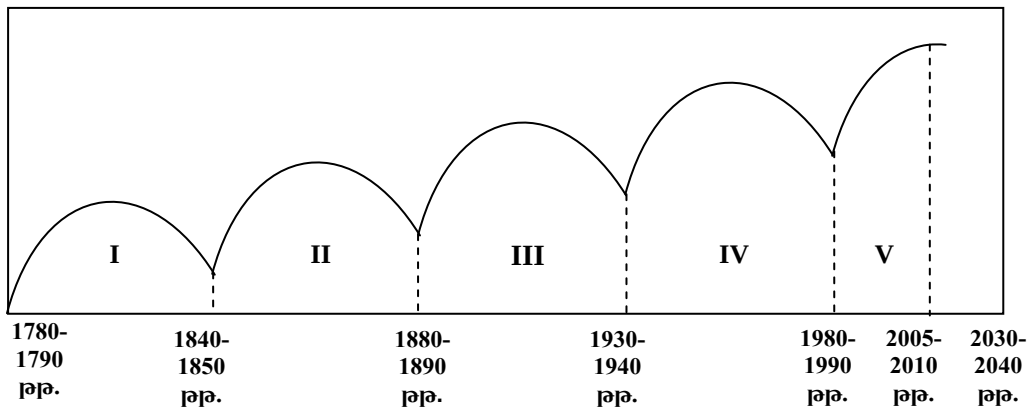
III. 1890-1996 թթ. - 1939-1945 թթ. (վերջինս որպես կանխատեսում)։

Ն.Կոնդրատևը կանխատեսել էր նաև 1929-1933 թթ. ամերիկյան *մեծ ճգնաժամը*, որը ևս մեկ ապացույց է նրա տեսության ճշմարտացիության մասին։ Ներազայում, հիմնվելով Կոնդրատևի հետազոտության սկզբունքների վրա, տնտեսագետները հաշվարկել են նաև երկար ալիքների **IV** շրջանը՝ 1939-1945 - 1982-1985 թթ., **V** պարբերաշրջանը՝ 1982-1985 – 2030-2040 թթ., որի ճգնաժամի

փուլը կարող է սկսվել 2005-2010 թթ. միջակայքում:

Ն.Կոնդրատևը գիտեր և ապացուցում էր, որ փոփոխության զարգացմանը բնորոշ չեն միայն կարճ և միջնաժամկետ պարբերաշրջանները: Նրա այդ հետևությունները հետագայում հիմնավորվեցին:

Ըստ Կոնդրատևի՝ երկար պարբերաշրջանները ներառում են կարճ և միջնաժամկետ մի քանի պարբերաշրջաններ: Այդ փոփոխաբերություններն էլ դարձել են նրա հետազոտության օբյեկտը: Երկար ալիքների փոփոխության համաձայն պարբերաշրջանն ընդգրկում է հինգ փուլ. ա) լճացում, բ) աշխուժացում, գ) վերելք, դ) ծաղկում, ե) ճգնաժամ կամ անկում: Ըստ այս փոփոխության դրույթների՝ համաշխարհային փոփոխության զարգացման պարամետրերը կարելի է ներկայացնել ներքոնշյալ գծապատկերի տեսքով.



Գծապատկեր 19.3. Տնտեսական պարբերաշրջաններն ըստ Ն.Կոնդրատևի հաշվարկների և ներկա կանխատեսումների:

Ն.Կոնդրատևը կարևորում է նաև էմպիրիկ բնույթի օրինաչափությունները՝ համարելով դրանք ավելի տեսանելի ու հասկանալի: Առանձնացնենք դրանցից մի քանիսը.

1. Ամեն մի պարբերաշրջանի վերելքի ալիքի սկսվելուց առաջ և հենց դրա սկզբում հասարակության կյանքում նկատվում են էական փոփոխություններ, օրինակ, Ֆրանսիական մեծ հեղափոխությունը, Նոկոմբերյան հեղափոխությունը, Առաջին և Երկրորդ համաշխարհային պատերազմները և այլն:

2. Մեծ պարբերաշրջանների անկման փուլերը ուղեկցվում են գյուղատնտեսության ոլորտի երկարատև լճացմամբ, օրինակ, 30-ականներին՝ Ռուսաստանում:

3. Միջնաժամկետ պարբերաշրջանների խորությունը կախված է նրանից, թե մեծ պարբերաշրջանի ո՞ր փուլին են համընկել դրանք. եթե համընկել են մեծ պարբերաշրջանի անկման փուլին, ապա միջնաժամկետ պարբերաշրջանների փոփոխությունն ավելի երկար է, այսինքն՝ ճգնաժամից դուրս գալը ավելի դժվար է լինում և հակառակը:

ժամանակակից պայմաններում մեծ ալիքների փետությունը ելնում է այն դրույթից, որ փնտրությունը, որպես բաց համակարգ, գործում է հավասարակշռության վիճակի խախտման կացության մեջ և նշում է հավասարակշռությունից շեղվելու երեք փուլ.

- ա) խախտում ամբողջական պահանջարկի ու առաջարկի միջև փոխանցում (լուկալ) շուկաներում ապրանքների, փողի, աշխատանքի և այլն: Այդ շեղումները կարող են լինել ակնթարթային, կարճաժամկետ և երկարաժամկետ. վերջինիս դեպքում հավասարակշռության հաստատման համար պահանջվում է մի քանի փուլ:
- բ) սարքավորումների, կառույցների և հարանման բովանդակության ապրանքների պահանջարկի ու առաջարկի հավասարակշռության խախտում, որի վերականգնման և կապիտալի՝ մի ճյուղից մյուսը շարժվելու համար կապահանջվի 8-12 փուլ: Այս խախտումները, որոնք հիմնականում ունեն արդյունաբերական պարբերաշրջանների բնույթ, մանրամասն հետազոտել է Կ. Մարքսը:
- գ) երկար ալիքների դեպքում հավասարակշռություն պետք է հաստատվի արդյունաբերության, շինարարության, ինֆրակառուցվածքների, աշխատուժի և այլ ոլորտների միջև, որը պահանջում է ավելի երկար ժամանակ՝ 40-60 փուլ: Այդ ընթացքում փողի է ունենում փոխանցվող մի քանի սերունդների փոխարինում՝ կապված բարոյական մաշվածության գործընթացների ավելի մեծ արագության հետ, այսինքն՝ փոխվում են արտադրության բոլոր չափորոշիչները, այդ թվում՝ աշխատողների սերնդափոխություն ու էական վերավորակավորում:

Ն. Կոնդրատևի երկար ալիքների փետությունն ունի ոչ միայն փաստական, այլև գործնական կարևոր նշանակություն, քանի որ սերտորեն կապված է հասարակության փնտրական ու սոցիալական գործընթացների զարգացման այնպիսի կանխափնտրումների հետ, ինչպիսիք են՝

- հսկայական կարգավորվածություն չունեցող իրադարձությունները (պարտադրանքներ, առևտրային հակասությունների սրում և այլն),
- իրադարձությունների կրկնությունը (գների շարժ կամ բարձրացում, ճգնաժամեր, ներդրումային ակտիվություն, եկամուտների փոփոխություն և այլն),
- զարգացման փենդենցները (ՆՄԱ-ի փեմպեր, զբաղվածություն և այլն):

Այսպիսով, կարելի է եզրակացնել, որ Ն. Կոնդրատևի փետությունն ապացուցում է, որ փնտրական երկարափնտրությունը պարբերաշրջանները հատուկ են ցանկացած զարգացող հասարակության փնտրական ոլորտին, քանի որ զարգացումը փողի է ունենում անհավասարաչափ, թռիչքաձև, ամեն անգամ անհրաժեշտ է, պարկերավոր ասած՝ «փոխել կաշին», որն արդեն իսկ խիստ ցավալի գործընթաց է:

19.3. ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ, ՊԱՏՃԱՌՆԵՐԸ ԵՎ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Մարդկային հասարակության անվտանգության գարգացման պայմանությունը անվտանգության (և ոչ միայն նրանց) առջև դրեց այնպիսի մի կարևոր խնդրի հետազոտման անհրաժեշտություն, ինչպիսին զբաղվածություն - գործազրկություն փոխհարաբերության հիմնախնդիրն է: Դա հասարակության գարգացման պայմանական այն ժամանակահատվածն էր, երբ եվրոպական մի շարք երկրներում արագ տեմպերով զարգանում էր մեքենայական արտադրությունը, տեղի էր ունենում արտադրության և աշխատանքի գործընթացների արագ մեքենայացում: Երևույթն ուներ զարգացման իր ներքին օրինաչափությունները, որոնք հետագայում հանգեցրին հոսքային գծերի առաջացման, արտադրական գործընթացների ավտոմատացման, կառավարման նոր մեթոդների կիրառման և այլն: Քանի որ դրանք օբյեկտիվորեն ազդում էին հասարակական գործունեության բոլոր բնագավառներում զբաղված աշխատողների թվաքանակի, որակական աստիճանի, կառուցվածքի և այլ հատկանիշների վրա, ապա առջանում էր մակրոտնտեսական անհավասարակշռություն այնպիսի մի կարևոր շուկայում, ինչպիսին աշխատանքի շուկան է:

Զբաղվածության տեսությունը, ինչպես և մյուս բոլոր տեսությունները, անցել է էվոլյուցիոն զարգացման երկար ճանապարհ, որի ընթացքում ձևավորվել են բազմաբնույթ հայեցակետեր, մոտեցումներ, հետազոտման մեթոդներ ու գործիքակազմ:

Սովորաբար զբաղվածություն ասելով պետք է նկատի ունենալ ժողովրդական տնտեսության համակարգում ներգրավված տնտեսապես ակտիվ աշխատունակ բնակչության այն մասին, որն ունի աշխատանք և ստանում է համապատասխան եկամուտ:

Զբաղվածությունն ունի նաև սոցիալական բովանդակություն. այն, որ անձնական աշխատանքային գործունեության շնորհիվ մարդիկ իրենց ապահովում են անհրաժեշտ եկամուտով և հասարակության մեջ ստանում ապահովված բնակչության կարգավիճակ:

Զբաղվածության նորոգասական տեսության հիմքում ընկած է այն դրույթը, որ աշխատանքի շուկան ունի ինքնակարգավորման մեխանիզմ, պահանջարկը որոշվում է առաջարկով, հետևաբար զբաղվածությունը կարգավորվում է ամբողջ հասարակության մասշտաբով՝ աշխատանքի գնի օգնությամբ:

Քեյնսյան հայեցակետը զբաղվածության հիմնախնդրի քննարկման ժամանակ ընդունում է, որ դրա հիմնական չափորոշիչները՝ զբաղվածության և գործազրկության մակարդակները, աշխատանքի պահանջարկը, իրական աշխատավարձի մեծությունը սահմանվում են ոչ թե միկրոմակարդակով, շուկայում, որտեղ աշխատանքի գինը ժամանակի տվյալ կտրվածքում համեմատաբար կայուն է, այլ մակրոմակարդակով՝ ամբողջական պահանջարկ-ամբողջական առաջարկ հարաբերությամբ, որի ձևավորման գործում մեծ դեր է կատարում պետությունը:

Զբաղվածության մոնետարիստական հայեցակետի համաձայն շուկայական տնտեսությունն իր գնային մեխանիզմի օգնությամբ որոշում է զբաղվա-

ծության արդյունավետ մակարդակը, և եթե պետությունը փորձում է ազդել ամբողջական պահանջարկի վրա, ապա առաջանում են ինքնակարգավորման մեխանիզմի գործողության խախտումներ: Այս հայեցակետն ընդունում է, որ տնտեսության մեջ միշտ կարող է տեղի ունենալ զբաղվածության չափերի կրճատում, այսինքն՝ գործազրկության աճ, սակայն դա ունի իր արդյունավետ սահմանը, որն անվանել են գործազրկության՝ նույնն է թե զբաղվածության բնական նորմա: Ըստ մոնեթարիստների՝ զբաղվածության շեղումը բնական մակարդակից կարող է լինել կարճաժամկետ:

Զբաղվածության տեսության ինստիտուցիոնալ տեսակետը գտնում է, որ զբաղվածության հիմնախնդիրները կարելի է լուծել փարաբնույթ ինստիտուցիոնալ բարեփոխումների միջոցով, որոնք ուղղված են աշխատուժի շուկայի սոցիալական, մասնագիտական, ճյուղային, սեռահասակային, էթնիկական և այլ բնույթի խնդիրները լուծող ինստիտուտների գործունեության բարելավմանը՝ ամենագործուն ինստիտուտը համարելով արհմիությունները:

Զբաղվածության անբաժանելի ուղեկից է գործազրկությունը, որն ընդգրկում է տնտեսապես ակտիվ բնակչության այն մասը, որը չի աշխատում և ակտիվ աշխատանք է փնտրում:

Աշխատանքի շուկայի հետ հարաբերակցությունից ելնելով՝ հասարակության չափահաս աշխատունակ անդամները բաժանվում են մի քանի խմբերի: Հիմնականը աշխատունակ բնակչության խումբն է, որն ընդգրկում է փարիքի և առողջության չափանիշներով աշխատելու ընդունակ մարդկանց: Հասարակության չափահաս անդամներից առանձնանում է այն խումբը, որը կողմնորոշված է դեպի տնտեսության ոչ շուկայական հաղթանակներ, ինչպես՝ պետական ապարատը, ոստիկանությունը, բանակը, կրթությունը և այլն: Եվ քանի որ դրանք քննարկվում են որպես ինստիտուտներ, ապա բնակչության այդ հաղթանակը անվանվում է ինստիտուցիոնալ բնակչություն, որը զբաղվածության բաղադրիչներից մեկն է:

Զբաղվածության հետ մեկտեղ սոցիալ-տնտեսական կարևոր երևույթ է նաև գործազրկությունը: Տնտեսագիտության հայրնի տեսություններում փորձ է արվել և արվում է՝ պարզելու գործազրկության առաջացման պարզաժամանակները և գտնելու այն նվազագույնի հասցնելու ճանապարհը: Կարելի է առանձնացնել գործազրկության առաջացման մի քանի հայրնի տեսակետներ.

- Մալթուսի ավելցուկային բնակչության տեսությունը,
- Մարքսի հարաբերական գերբնակչության տեսությունը,
- տեխնիկական առաջադիմությամբ պայմանավորված գործազրկություն կամ տեխնոլոգիական գործազրկություն,
- ամբողջական կամ շուկայական պահանջարկի անբավարարվածությամբ պայմանավորված գործազրկություն կամ քեյնսյան տեսություն:

Թ.Մալթուսը XIX դարի սկզբներին ուսումնասիրելով Նյուսիսային Ամերիկայի բնակչության և նյութական բարիքների արտադրության աճի տեմպերի փոխհարաբերությունները, հանգեց մի հետևության. բնակչությունն աճում է ավելի արագ տեմպերով, քան նյութական բարիքների արտադրությունը: Հետևաբար, անխուսափելի է, որ բնակչության մի մասը զրկվի աշխատանք ունենալուց և զբաղված բնակչության համեմատ դառնա ավելցուկ: Նա Նյուսիսային

Ամերիկայի բնակչության աճը դիպում էր որպես բնական աճ և այդ օրինաչափությունը փարածում բոլոր երկրների վրա՝ որպես ընդհանուր երևույթ:

Կ.Մարքսը համաձայն չէր Մալթուսի հետ. խիստ քննադատելով նրա փեսակները, գտնում էր, որ գործազրկության պարզապես պետք է փնտրել կապիտալիստական արտադրանականի էության մեջ: Նա հիմնավորում էր, որ կապիտալիստները ձգտում են ստանալ առավելագույն շահույթ, ըստ այդմ՝ մեծացնում են կապիտալի չափերը: Կապիտալիստները շատ շահույթ ստանալու նպատակով շարունակ կապիտալ են կուտակում և ընդլայնում արտադրությունը: Եվ թվում է՝ գործազրկությունը պետք է կրճատվի, սակայն փեղի է ունենում հակառակ երևույթը: Մարքսը դա պարզառաքանել է նրանով, որ արտադրության ընդլայնման համար կիրառվող նոր կապիտալը բոլորովին այլ հարաբերությամբ է բաժանվում արտադրության միջոցների և աշխատուժի գնման ծախսերի: Իրականում նույն մեծության նոր կապիտալից հարաբերականորեն ավելի փոքր մասն է օգտագործվում նոր աշխատուժ գնելու համար, ուրեմն աշխատուժի պահանջարկը ֆիրմաների կողմից հարաբերականորեն կրճատվում է, և մեծանում է գործազրկությունը: Դրա համար էլ Մարքսը գործազրկությունը բնութագրում է որպես հարաբերական գերբնակչություն, որակում նաև որպես «արդյունաբերական պահեստաբանակ», որից անհրաժեշտության դեպքում կապիտալիստները կարող են բավարարել աշխատուժի պահանջարկը:

Գործազրկության առաջացման փեխնոլոգիական փեսությունը պայմանավորվում է փեխնիկայի և փեխնոլոգիայի զարգացման ու կատարելագործման գործընթացներով: Ըստ էության, դրանք բնական գործընթացներ են, որոնցից խուսափել չի կարող և ոչ մի երկիր կամ փնտեսական համակարգ: Երբ գիտության ու փեխնիկայի զարգացումը հասնում է որոշակի աստիճանի, անպայման առաջանում է գործազրկություն, հետևաբար պետք է ընդունել այդ փաստը և փորձել հարմարվել ձևավորված նոր իրավիճակին:

XX դարի կեսերին, հատկապես ամերիկյան մեծ ճգնաժամի ազդեցությունը նկատի ունենալով, Քեյնսն առաջարկեց գործազրկության առաջացման նոր փեսակներ՝ հիմքում դնելով շուկայական կամ ամբողջական պահանջարկի փոփոխության երևույթը: Նա ևս գործազրկությունը համարում էր անխուսափելի երևույթ, որը, սակայն, կարելի է կրճատել: Ըստ նրա՝ շուկայական ամբողջական պահանջարկը կարելի է մեծացնել ընդլայնելով արտադրությունը և նոր աշխատատեղեր ստեղծելով: Դրա համար նախ պետք է խթանել, ապահովել ընդհանուր կամ ամբողջական պահանջարկի աճ, որը ավելի արդյունավետ կարելի է կատարել պետության աջակցության և մասնակցության դեպքում:

Գործազրկության առաջացման փեսություններում ներկայացվում են նաև դրա դրսևորման ձևերը: Կ.Մարքսը նշում է գործազրկության երեք ձև՝ *հոսուն, թաքնված, լճացած*:

Նոսուն գործազրկության ձևը բնորոշ է արդյունաբերական զարգացած կենտրոններին, որտեղ կան փարբեր ճյուղերի պատկանող խոշոր ձեռնարկություններ: Դրանք, որպես կանոն, զարգանում են անհամաչափորեն՝ կախված նրանից, թե ո՞ր ճյուղում ի՞նչ արագությամբ են փեղի ունենում փեխնիկական ու փեխնոլոգիական նորամուծությունները կամ փեխնիկական առաջընթացը: Այդ երևույթների ազդեցության փակ որոշ ճյուղերում ինչ-որ քանակի աշխատուժ

դուրս է մնում արտադրությունից, քանի որ նկատվում է աշխատուժի ավելցուկ, իսկ մյուս ճյուղերը, որտեղ արտադրության էքսպենսիվ զարգացման ազդեցությունն ավելի ուժեղ է, բայց ստիպված են բավարարել արագ զարգացող ճյուղերի ձեռնարկությունների պահանջարկը հումքի, վառելիքի, հասարակության և այլ նյութերի ու առարկաների նկատմամբ, ընդլայնվում են, և զգացվում է լրացուցիչ աշխատուժի պահանջարկ: Նման իրավիճակում աշխատուժը արտադրության որոշ ճյուղերից հոսում, շարժվում է մյուս ճյուղերը: Որպես կանոն, նոր աշխատանք գտնելը անմիջապես չի հաջողվում, և որոշ, թեկուզ կարճ ժամանակով մարդիկ գործազուրկ են համարվում, որն ըստ Մարքսի՝ հոսուն գործազրկության կարևոր հատկանիշ է:

Թաքնված գործազրկության ձևը Կ.Մարքսը հատկանշական է համարում գյուղատնտեսական շրջանների համար: Գյուղատնտեսության ճյուղում էլ են առաջանում խոշոր ձեռնարկություններ, երբ ֆերմերային խոշոր տնտեսությունները մրցակցության մեջ հաղթում են մանրերին. վերջիններս քայքայվում են, և դրանց տերերը փաստորեն դառնում են գործազուրկ: Բացի դրանից, գյուղատնտեսության ճյուղում, թեկուզ դանդաղ, բայց և այնպես տեղի է ունենում տեխնիկական առաջընթաց, որը նույնպես նպաստում է գործազրկության առաջացմանը: Քայքայված տնտեսատերերը շարունակում են մնալ իրենց հողակտորների սեփականատերեր, լավագույն դեպքում նրանց գործունեության արդյունքները բավարարում են միայն սեփական պահանջմունքները, աշխատում են ոչ լրիվ տարին, ժամանակի մեծ մասը մնում են անգործ: Քանի որ պաշտոնական վիճակագրությունը նրանց չի համարում գործազուրկ, որովհետև ունեն սեփականության օբյեկտ և կարող են սպանալ եկամուտ, ապա գործազրկության այդ ձևը Մարքսն անվանել է թաքնված ձև:

Լճացած գործազրկությունը գոյանում է աշխատանք չունեցող բնակչության այն մասի հաշվին, որն իր գոյությունը պահպանում է պարասիական վաստակի միջոցով: Դրանք հիմնականում այն մարդիկ են, որոնք դեռ կարող են աշխատել, աշխատունակ են, սակայն արտադրության զարգացման տվյալ պահանջները արդեն չեն կարող բավարարել:

Տնտեսագիտական ժամանակակից գրականության մեջ նշվում են գործազրկության հետևյալ ձևերը. *ֆրիկցիոն, կառուցվածքային, սեզոնային, տարբերաշրջանային և տարածաշրջանային*:

Ֆրիկցիոն գործազրկությունը պայմանավորված է նոր, ավելի հարմար աշխատանք գտնելու համար որոշակի ժամանակի ծախսումով: Աշխատանքի շուկայում միշտ էլ առկա է մարդկանց մի քանակություն, որոնք ըստ իրենց մասնագիտության փնտրում են հարմար աշխատանք կամ տեղափոխվում են այլ բնակավայր, կամ մի ձեռնարկությունից մյուսը: Բացի դրանից, աշխատուժ փնտրող ֆիրմաներն էլ են ժամանակ կորցնում, մինչև գտնում են իրենց անհրաժեշտ մասնագիտության տեր մարդիկ: Ահա այդ ժամանակահատվածն էլ հիմք է ծառայում ֆրիկցիոն գործազրկության առաջացմանը: Նաև աշխատանք փնտրողը չի կարողանում արագ նոր աշխատանք գտնել, քանի որ չունի համապատասխան տեղեկատվություն երկրում, տարածաշրջանում աշխատատեղերի առկայության մասին: Եթե ընդհանրապես էլ տեղափոխվում այլ բնակավայր, ապա նրա աշխատունակ անդամներից ոչ բոլորին է հաջողվում անմիջապես աշխա-

փանք գտնել: Նման պայմաններից ելնելով նրանք համաձայն են որոշ ժամանակ մնալ առանց աշխատանքի. այդ երևույթն անվանվում է կամավոր գործազրկություն: Որոշ հեղինակներ նշում են, որ ֆրիկցիոն գործազրկության կառուցվածքում զգալի են բավական բարձր մասնագիտական ունակություններ ունեցող մարդիկ, ովքեր, որպես կանոն, շատ շուտ են (երեք ամսվա ընթացքում) նոր աշխատանք գտնում: Այնուամենայնիվ, պետք է ընդունել, որ ֆրիկցիոն գործազրկության ձևը մշտական երևույթ է բոլոր երկրներում:

Կառուցվածքային գործազրկությունը պայմանավորված է փոփոխության ճյուղերում փոփոխությունների արագությամբ: Երբ փոփոխության որոշ ճյուղեր մյուսներից ավելի արագ են զարգանում, ապա փոխվում է ամբողջ փոփոխության կառուցվածքը, որն առաջացնում է նաև աշխատուժի ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի կառուցվածքային փոփոխություններ:

Արտադրությունն սկսում է պահանջարկ ներկայացնել նոր մասնագիտությունների նկատմամբ, և նույնիսկ բազմաթիվ բարձրորակ մասնագետներ դառնում են գործազուրկ: Կառուցվածքային գործազրկությունը առավել սուր դրսևորվում է գիտատեխնիկական հեղափոխության արդյունքները փոփոխության մեջ զանգվածային ներդրման ժամանակաշրջաններում, երբ փոփոխությունն արագ է ընթանում և փոխանակվում է միջոցների նոր սերունդների կիրառման գործընթացներ, որոնց հետևում է նաև աշխատող մասնագետների սերնդափոխությունը:

Կառուցվածքային գործազրկությունը ֆրիկցիոն ձևից տարբերվում է նրանով, որ ավելի երկար է տևում (վեց և ավելի ամիս), այսինքն՝ ավելի շատ ժամանակ է ծախսվում նոր աշխատատեղ գտնելու համար և ունի հարկադրական բնույթի հատկանիշներ: Քանի որ փոփոխության կառուցվածքային փոփոխություններն անկասելի գործընթացներ են, ապա գործազրկության այս ձևն էլ միշտ գոյություն ունի:

Սեզոնային գործազրկությունն առաջանում է այն ժամանակ, երբ աշխատանքի առանձին տեսակների կամ մասնագիտությունների հետ կապված՝ տարվա ընթացքում կրճատվում է պահանջարկը, օրինակ, գյուղատնտեսության, շինարարության, արդյունահանող և վերամշակող արդյունաբերության մեջ և այլն: Աշխատանքի պահանջարկի սեզոնային տարբերակվածությունը պայմանավորված են արտադրության գործընթացների տարբերակվածության հանգամանքով: Դա թույլ է տալիս սեզոնային գործազրկության մեծությունը նախապես կանխատեսել և որոշել՝ գործատուների և գործակալների միջև պայմանագրեր կնքելիս:

Պարբերաշրջանային գործազրկությունը պայմանավորված է փոփոխության մասշտաբով աշխատանքի ընդհանուր պահանջարկի կրճատման երևույթով: Երբ նկատվում է փոփոխության ընդհանուր վիճակի վարթարացում, որը վկայում է փոփոխության նոր պարբերաշրջանի առաջացման մասին, ապա գործազրկության այդ ձևը անպայման և անմիջապես դրսևորվում է աշխատանքի շուկայում, քանի որ կորուկ կերպով մեծանում է աշխատանքի առաջարկը, մինչդեռ նույն պահին նկատվում է աշխատանքի պահանջարկի մեծ չափերով կրճատում: Պարբերաշրջանային գործազրկությանը բնորոշ են նաև սեռահասակային, ռասայական, ազգային պարկանելիության հատկանիշներ: Պարբերա-

շրջանի անկումային փուլում գործազրկության այս ձևում գրնվողներն ավելացնում են գործազրկության ընդհանուր մեծությունը, իսկ վերելքի փուլում՝ կրճատում:

Տարածաշրջանային գործազրկությունը երկրի տվյալ հատվածում աշխատանքի պահանջարկի ու առաջարկի անհամապատասխանության հետևանք է: Դրա ընդհանուր պարճառը երկրի առանձին տնտեսական-քաղաքական տարածաշրջանների անհամաչափ զարգացումն է, որում մեծ դեր են խաղում բնական ռեսուրսների առկայությունը, տեխնիկական զարգացման մակարդակները, ինչպես նաև ժողովրդագրական, պատմամշակութային և այլ առանձնահատկությունները: Տարածաշրջանային գործազրկությունը տեսանելի երևույթ է հատկապես անցումային շրջան ապրող երկրներում: Այս վերջին հանգամանքի հետ կապված՝ տնտեսագետների կողմից քննարկվում է նաև *թաքնված գործազրկության* ձևը, երբ ձեռնարկությունները չեն աշխատում, բայց նրանց աշխատողները համարվում են աշխատանք ունեցողներ: Նրանք կարող են գրնվել նաև հարկադիր արձակուրդի մեջ, բայց, միևնույն է, չունեն աշխատանքով պայմանավորված եկամուտ և համարվում են գործազուրկ:

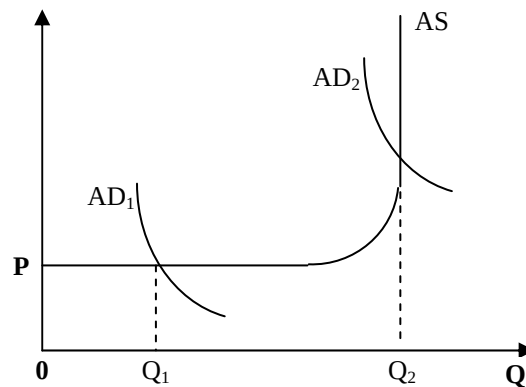
19.4. ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԸ ԵՎ ԴՐԱ ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ

Գործազրկության սոցիալ-տնտեսական էությունը լրիվ բացահայտելու համար բավարար չէ դիտարկել միայն գործազուրկների բացարձակ թիվը: Ցանկացած երկրի բնակչությունը պայմանականորեն կարելի է բաժանել երեք խմբի: Առաջին խմբում ընդգրկվում է զբաղված և աշխատող բնակչությունը, անկախ նրանից, թե այդ խմբում կլինեն մարդիկ, որոնք ժամանակավորապես չեն աշխատում որոշակի պարճառներով (հիվանդություն, արձակուրդ): Երկրորդ խումբը բնակչության այն մասն է, որը գործազուրկ է, սակայն ակտիվ կերպով աշխատանք է փնտրում: Այս երկու խմբերի բնակչությանն ընդունված է անվանել **տնտեսապես ակտիվ բնակչություն** կամ **տվյալ երկրի աշխատուժ**: Երրորդ խումբը կազմում են նախադպրոցական տարիքի երեխաները, սովորողները, տնային տնտեսուհիները, չաշխատող թոշակառուները և նրանք, ովքեր ինչ-որ պարճառներով չեն ցանկանում աշխատել:

Գործազրկության վիճակը բնութագրվում է միմյանց լրացնող երկու՝ գործազրկության մակարդակ և գործազրկության տնտեսություն ցուցանիշներով: Գործազրկության մակարդակը հաշվարկվում է գործազուրկների թվի և տնտեսապես ակտիվ բնակչության թվի կամ աշխատուժի հարաբերությամբ: Գործազրկության մակարդակի ցուցանիշն էլ ավելի ճշգրիտ պատկերացում կարող է տալ երևույթի մասին, եթե դա գուցակցվում է գործազրկության տարածվածության և տնտեսության ցուցանիշների հետ: Գործազրկության տարածվածությունը բնութագրում է աշխատուժի մեջ գործազուրկների առկայության աստիճանը, իսկ տնտեսությունը ցույց է տալիս գործազրկության մեկ դեպքի միջին ժամանակը, որը կարող է լինել կարճատև և երկարատև: Օրինակ, ԱՄՆ-ում ըն-

դունված է հինգ շաբաթից պակաս փնոդ գործազրկությունը համարել կարճատև, իսկ վեց և ավելի դեպքում՝ երկարատև:

Տնտեսագետների մեծամասնությունը շուկայական տնտեսությունում գոյություն ունեցող գործազրկությունը և դրա որոշակի մակարդակն ընդունում է որպես օրինաչափ ու անխուսափելի երևույթ: Ջ.Մ.Քեյնսը դա համարում էր հարկադրական գործազրկություն և այն պայմանավորում արդյունավետ պահանջարկի անբավարարությամբ, իսկ լրիվ զբաղվածությունը՝ տնտեսության այնպիսի վիճակը, երբ արդյունավետ պահանջարկի լրացուցիչ ընդլայնման հետևանքով զբաղվածների թիվը չի փոխվում, մնում է կայուն: Դա կարելի է բացատրել մակրոտնտեսական հավասարակշռության AD-AS մոդելի գծապատկերի օգնությամբ:



Գծապատկեր 19.4. Զբաղվածության մակարդակի փոփոխությունը ըստ ամբողջական պահանջարկի աճի:

Ենթադրենք՝ տնտեսությունը ձեռք է բերում հավասարակշռություն AS ամբողջական առաջարկի կորի OQ₁ հորիզոնական հաղվածում: Նշանակում է՝ տնտեսության մեջ առկա են նյութական և աշխատանքային չօգտագործված ռեսուրսներ, ընդ որում՝ այդ պայմաններում ֆիրմաների կողմից աշխատուժին, ինչպես և մյուս գործոններին ներկայացվող պահանջարկը փոքր է, քան առաջարկը: Եթե հավասարակշռություն է ձեռք բերվում OQ₂ հաղվածում, ապա թվում է, թե գործազրկությունը պետք է վերանա, սակայն իրականությունն այլ է: Նաճախ առաջանում են իրավիճակներ, երբ ֆիրմաներն անձնակազմի լրացման կարիք են գգում, իսկ գործազուրկները չեն կարողանում աշխատանք գտնել: Դրա պատճառներ թերևս կարող են լինել. ա) աշխատանքի պահանջարկի և առաջարկի բնույթների և որակական չափանիշների անհամապատասխանությունը, բ) կապիտալի կառուցվածքի փոփոխությունը, երբ հարաբերականորեն կրճատվում է կենդանի աշխատանքի պահանջարկը, գ) աշխատանքի շուկայի ճկունության և կարարելիության ցածր աստիճանը:

Այսպիսով, OQ₂ հաղվածը ցույց է տալիս, որ գործազրկություն գոյություն ունի նույնիսկ գործոնների լրիվ զբաղվածության պայմաններում: Թիվ 19.4. գծապատկերում Q₂ կետը համապատասխանում է տնտեսության այն վիճակին,

երբ արտադրության ծավալները հասել են տեխնոլոգիական իմաստով առավելագույն չափերի, և օգտագործվում է այնքան աշխատուժ, որքան պահանջում է մյուս գործոնների առավելագույն առկայությունը: Դրա համար էլ փնտեսության մեջ միշտ գոյություն կունենա գործազրկության որոշ մակարդակ:

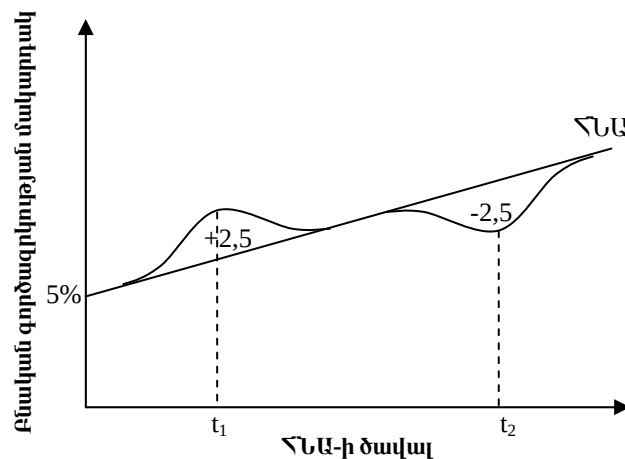
Տնտեսագետներից շատերը գործազրկությունը համարում են շարժունակ ու ճկուն աշխատանքի շուկայի անհրաժեշտ հատկանիշ: Դա թույլ է տալիս քննարկել ևս մի հասկացություն՝ **բնական գործազրկություն** կամ **բնական գործազրկության մակարդակ**: Բնական գործազրկության մեծությունն ընդունված է համարել ֆրիկցիոն և կառուցվածքային գործազրկության ձևերում գտնվող մարդկանց թիվը: Դա ունի իր բացառությունը. գործազրկության մյուս ձևերը մշտական բնույթ չունեն, և դրանց հիման վրա բնական կամ անխուսափելի գործազրկությունը հաշվարկելը իրական պարկերը չի կարող տալ: Բացի դրանից, պետք է ընդունել, որ առավել ակտիվ աշխատանք փնտրողները այդ երկու ձևերում գտնվող գործազուրկներն են: Այսպիսով, բնական գործազրկության մակարդակը որոշելու համար բնական գործազուրկների կարգավիճակ ունեցողների թիվը (ֆրիկցիոն և կառուցվածքային) հարաբերում ենք փնտեսապես ակտիվ բնակչության թվին: Բնական գործազրկության մակարդակը հաճախ անվանում են նաև **լրիվ զբաղվածության մակարդակ** կամ **հավասարակշռված գործազրկություն**: Զարգացած երկրներում գործազրկության բնական մակարդակը տատանվում է 4-6%-ի սահմաններում:

Տնտեսագետ Կենեթ Լոուրենսը, համարելով, որ մոնետարիստական տեսության կողմնակիցների համար այնքան էլ ընդունելի չէ **բնական** և **գործազրկություն** երկու եզրերի իմաստային զուգակցումը, համարելով, որ դրանք այնքան էլ համարելի չեն: Դրա համար նրանք առաջարկում են օգտագործել **գնաճի աստիճանը չբարձրացնող գործազրկության մակարդակ** բնորոշումը (NAIRU), ինչը ենթադրում է գործազրկության մակարդակի որոշակի սահմանի գոյություն, որը գերազանցելու դեպքում կարող են սկսվել գնաճային երևույթներ:

XX դարի երկրորդ կեսերից փնտեսագիտության տեսության ժամանակակից ճանաչված ներկայացուցիչները քննարկել են գործազրկության հիմնախնդիրը, բացահայտելով դրա կապը այնպիսի մակրոտնտեսական ցուցանիշների հետ, ինչպիսիք են գնաճը (Փ.Սամուելսոն, Ռ.Մոդու, Ա. Ֆիլիպս) և ՆՆԱ-ի իրական ու ներուժային, հնարավոր ծավալները (Ա.Օուքեն):

Առաջին խումբ փնտեսագետները պարզել են, որ գնաճի մակարդակի և գործազրկության բնական մակարդակի միջև գոյություն ունի հակադարձ ուղղությամբ գործող կապ: Այդ երևույթի հետազոտությունն առավել մանրամասն կատարել է Ա.Ֆիլիպսը. իր ստացած արդյունքների հիման վրա նա ապացուցել է, որ գնաճի բարձր մակարդակը ուղեկցվում է գործազրկության ցածր մակարդակով: Իրոք, գների բարձր մակարդակը, հետևաբար շահույթի մեծությունը, ֆիրմաներին դրդում է ընդլայնել արտադրության չափերը. այս պարագայում գործազրկությունը կրճատվում է, բայց ոչ միշտ է, որ փնտեսության մեջ նկատվում է նման երևույթ: Սա օրինաչափություն համարելը ճիշտ չէ, ինչի մասին են վկայում բազմաթիվ փնտեսագետների տեսակետները (մանրամասն տե՛ս գլ. 23-ում):

Ա. Օուքենը հեղափոխել է բնական գործազրկության և ՆՆԱ-ի ծավալների փոխհարաբերության խնդիրը, կատարել հաշվարկներ՝ պարզելու համար, թե ինչ փոփոխություն է կրում ՆՆԱ-ի ծավալը բնական գործազրկության մակարդակի փոփոխության դեպքում: Նրա հաշվարկներով բնական գործազրկության մակարդակի 1% փոփոխությունը առաջացնում է 2,5%-ի փոփոխություն ՆՆԱ-ի ծավալներում: Իր հեղափոխության արդյունքները Ա.Օուքենը ներկայացրել է գծապատկերի օգնությամբ:



Գծապատկեր 19.5. Բնական գործազրկության և ՆՆԱ-ի ծավալի փոփոխությունը:

Եթե բնական գործազրկության մակարդակը t_1 - t_2 ժամանակահատվածում ընդունենք անփոփոխ՝ 5%, ապա ՆՆԱ-ի աճի արագությունը կունենա վերընթաց ուղիղ գծի տեսք: Եթե բնական գործազրկության մակարդակը կրճատվի 1%-ով, ապա արտադրության մեջ զբաղվածների թիվը կավելանա այդ չափով. կաճեն արտադրության ծավալները 2,5%-ով և հակառակը, եթե բարձրանում է 1%-ով, ապա դրան համապատասխան չափով կկրճատվի աշխատողների թիվը, և ՆՆԱ-ի ծավալն էլ կկրճատվի 2,5%-ով: Գծապատկերում դա երևում է վերև և ներքև ուղղված ուռուցիկ գծերի տեսքով:

Տնտեսագիտության մեջ Ա.Օուքենի հետևությունը հայտնի է **Օուքենի օրենք** անունով, որը ցույց է տալիս տնտեսության հնարավորություններն առավել արդյունավետ օգտագործելու փորձերակը՝ առավելագույն ծավալի ՆՆԱ արտադրելու համար: Օուքենի օրենքի գործողության մեխանիզմը կարելի է ներկայացնել հետևյալ բանաձևով.

$$(Y - Y^*) : Y^* = -K(U - U_n),$$

որտեղ՝

Y -ը փաստացի ՆՆԱ-ն է,

Y^* -ը՝ հավանական կամ հնարավոր ՆՆԱ-ի ծավալը,

U -ն՝ փաստացի գործազրկության մակարդակը,

U_n -ը՝ բնական գործազրկության մակարդակը,

K-ն՝ ՆՆԱ-ի զգայականության գործակիցը բնական գործագրկության փոփոխության նկատմամբ (Օուքենի գործակից):

Օրինակ, $U=5\%$, $U=8\%$, $K=-2,5$, ապա $(Y-Y^*):Y^*=-2,5(8\%-5\%)=-7,5\%$, այսինքն՝ փաստացի ՆՆԱ-ն հավանական կամ հնարավոր (պոտենցիալ) ՆՆԱ-ից պակաս կլինի $7,5\%$ -ով:

19.5. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԿԱՅՈՒՆՈՒԹՅԱՆ ԱՊԱՏՈՎՄԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ցանկացած ազգային փոփոխության կայուն վիճակը արտացոլում է հասարակության մեջ գործող հակամարտ ուժերի ու հակումների բավական շարժունակ հավասարակշռությունը, ներքին կարգ ու կանոնի կայունությունը, փոփոխական վարքագծի նմանությունը: Այդ պատճառով փոփոխական աճի և փոփոխական համակարգերի զարգացման գործընթացների ուսումնասիրության ժամանակ ավելի ճիշդ կլինի ընդգծել փոփոխության, այսպես ասած՝ կայուն վիճակների բազմաթիվությունը, կրկնությունը: Դա առավել ևս արդարացի կլինի, քանի որ չկա և ոչ մի ազգային փոփոխություն, որին հաջորդում է իրի վիճակը: Դա փոփոխականության փոփոխության համար շատ կարևոր հետևություն է, որովհետև փոփոխության համընդհանուր հավասարակշռության բնութագրման հետ մեկտեղ անհրաժեշտ է հետազոտել նաև մասնավոր անհավասարակշռության իրավիճակները, մակրոփոփոխական չափորոշիչների շեղումներն իրենց *նորմալ* կամ *կատարյալ* ընթացքներից: Այս վերջին խնդիրների հետազոտությունը ենթադրում է կատարել ազգային փոփոխությունների էվոլյուցիոն զարգացման ընթացքում փոփոխության մի վիճակից մի այլ վիճակի անցնելու հիմնախնդիրների վերլուծություն: Որքան փոփոխությունը մոտ է ընդհանուր փոփոխական հավասարակշռության վիճակին, այնքան ավելի մեծ են ամբողջական պահանջարկ - ամբողջական առաջարկ հարաբերության խնդիրների լուծման հնարավորությունները և հակառակը:

Այսպիսով, շարժընթաց զարգացման վիճակը կամ փոփոխության կայունությունը պայմանավորված է դրա անհավասարակշիռ վիճակների կամ պարբերաշրջանի համապատասխան կետերի (տե՛ս գծապատկեր 19.1.) հաջորդականությամբ և փոփոխվող հավասարակշռության վիճակից հեռու կամ մոտ գտնվելու հանգամանքներով:

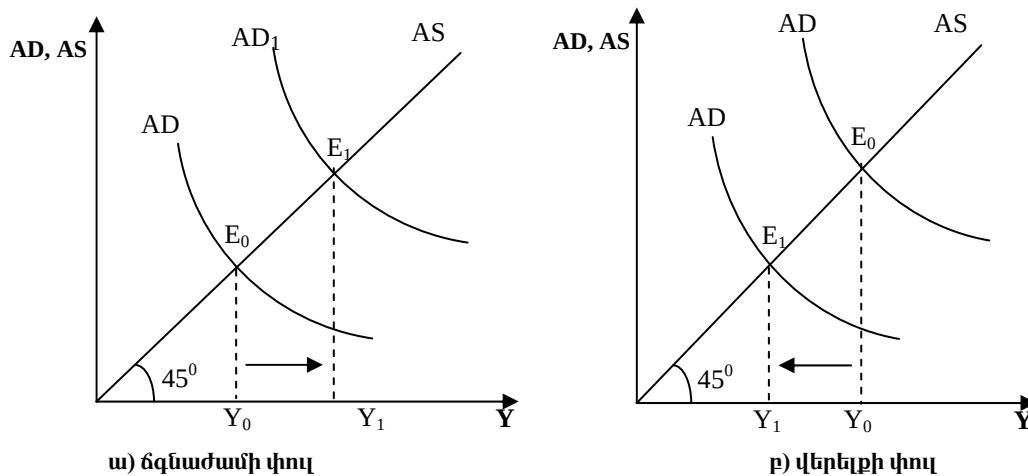
Փոփոխության զարգացման անկայունությունը կամ պարբերաշրջանային բնույթը շատ անգամ է ցնցել աշխարհի բազմաթիվ երկրների փոփոխական համակարգերի կայուն ընացքը: Նկատի ունենալով XIX դարի և XX դարի սկզբներին տեղի ունեցած փոփոխական ճգնաժամերի ավերիչ ազդեցությունը շուկայական փոփոխության վրա, բոլոր երկրներում պետության կողմից որոշակի միջոցառումներ իրականացվեցին, որոնք ունեին բացահայտ հակապարբերաշրջանային ուղղվածություն կամ փոփոխության կայունացման նպատակ: Իհարկե բոլոր երկրների համար փոփոխական կայունության ապահովման միաբե-

սակ ղեկավարումն գոյություն չունի, քանի որ ազգային տնտեսությունների զարգացման մոդելները տարբեր են:

Տնտեսական կայունացման քաղաքականությունը մակրոտնտեսական քաղաքականության միջոցառումների համալիր է, որի նպատակն է ապահովել երկրի երկարապես տնտեսական զարգացման անհրաժեշտ պայմանները, ինչպես լրիվ զբաղվածությունը, սահմանափակ ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործումը, օգտագործումը և այլն, որոնք թույլ կտան ՆՆԱ-ի թողարկումը հասցնել ներուժային ծավալների:

Կայունացման քաղաքականության խնդիրների լուծման ուղիներից մեկը գործարար ակտիվության կարգավորումն է, որի հիմնարար դրույթներն են՝ 1) մակրոտնտեսական քաղաքականությունը տնտեսական պարբերաշրջանի ճգնաժամի և անկման փուլերում պետք է խթանի գործարար ակտիվությունը և 2) վերելքի փուլում պետք է կանխի տնտեսության, այսպես կոչված՝ «գերաբացումը»: Նշանակում է՝ պետության իրականացրած միջոցառումներն ունենալու են տնտեսության զգալի տարանջատները հարթեցնելու բնույթ, որը դրսևորվելու է ՆՆԱ-ի փաստացի ծավալներն ավելացնելու միջոցով:

Կայունացման քաղաքականության առավել տարածված մոդելը կառուցված է քեյնսյան տեսության հիմքի վրա, որը ենթադրում է ամբողջական պահանջարկի պետական կարգավորում: Գծապատկերների տեսքով այն կունենա հետևյալ տեսքը.



Գծապատկեր 19.6. Կայունացման պետական քաղաքականության ազդեցությունը ամբողջական պահանջարկի վրա:

Պետության քաղաքականությունը պարբերաշրջանի ճգնաժամի և անկման փուլերում ուղղված է ամբողջական պահանջարկի խթանմանը, որը գծապատկեր 19.6.-ի (ա) տարբերակում ցույց է տրված AD կորի տեղաշարժով դեպի AD1 դիրքը, այսինքն՝ պետք է տնտեսությունը մոտեցնել լրիվ զբաղվածության մակարդակին (Y1), ինչը թույլ կտա քիչ թե շատ երկար ժամանակահատվածում ապահովել տնտեսական կայունություն: Ինչ վերաբերում է գծապատկերի (բ)

տարբերակին, ապա դա ներկայացնում է կայունացման քաղաքականության բոլորովին հակառակ նպատակը, երբ փոփոխությունը գրավում է զարգացման «վրանգավոր» սահմանին, և կարող է սկսվել նոր պարբերաշրջան: Պետությունն իրականացնում է միջոցառումներ՝ ամբողջական պահանջարկը կրճատելու և փոփոխությունը ներուժային մակարդակին (Y_1) վերադաձնելու համար: Այսպիսով, կայունացում ապահովելու քաղաքականությունը գործարար ակտիվության նկատմամբ երկակի բնույթի՝ խթանման և կասեցման գործողությունների կիրառում է:

Կայունացման քաղաքականության այս կամ այն տարբերակը կիրառելու համար պետությանն անհրաժեշտ են հավասարի տվյալներ փոփոխության ընդհանուր իրավիճակի վերաբերյալ: Դրանք տարբեր բնույթի փոփոխական ցուցանիշներ են, որոնք լինում են պարբերաշրջանը խրախուսող, հակապարբերաշրջանային և չեզոք:

Պարբերաշրջանը խրախուսող փոփոխականները աշխուժացման ու վերելքի դրսևորում են աճելու հակում փուլերում և նվազելու հակում՝ ճգնաժամի և անկման փուլերում: Դրանցից կարելի է առանձնացնել արդյունաբերական արտադրության ծավալը, գործարարության (բիզնեսի) շահույթը, տոկոսադրույքները, փողի զանգվածը, զբաղվածությունը և այլն:

Հակապարբերաշրջանային փոփոխականները զգալիորեն աճում են ճգնաժամի և անկման փուլերում և նվազում՝ աշխուժացման ու վերելքի փուլերում: Նման փոփոխականներ են գործազրկության մակարդակը, սնանկացման դեպքերը փոփոխության իրական ու ֆինանսական հատվածներում, ապրանքանյութական պաշարները և այլն: Չեզոք փոփոխականները ոչ մի կերպ չեն ազդում պարբերաշրջանի փուլերի վրա, օրինակ, երկրի պաշտպանության, հիմնարար հեղափոխությունների, որոշ երկրներում՝ արտահանման, մյուսներում՝ ներմուծման պետական ծախսերը:

Որպեսզի կայունացման քաղաքականությունն ունենա գործուն բնույթ, անհրաժեշտ են նաև այլ պայմաններ: Այսպես, նման քաղաքականություն վարելու համար պետք է պարզել, թե վերը նշված փոփոխական փոփոխականներից որո՞նք են իրենց շարժընթացով կանխորոշում պարբերաշրջանի սկիզբը, իսկ որո՞նք են մնում չեզոք: Դա հիմք է տալիս մակրոտնտեսական փոփոխականները բաժանել **ժամանակին զգուշացնող** կամ **հուշող** և **ուշացած ազդանշաններ** Գրվող խմբերի: Օրինակ, առաջին խմբում կարելի է դասել ապրանքանյութական պաշարների ծավալները, արտադրական հզորությունների բեռնվածության աստիճանը, արժեթղթերի կուրսը, որոնց փոփոխությունները զգուշացնում են ճգնաժամի կամ վերելքի փուլ սկսվելու մասին: Ուշացած տեղեկություն հաղորդող փոփոխական կարելի է համարել, օրինակ, գործազրկության մակարդակը, որն իր առավելագույն սահմանին հասնում է ավելի ուշ, այսինքն՝ ճգնաժամի փուլի ավարտին մոտ:

Պետք է ընդունել, որ կայունացման քաղաքականությունը կարող է արդյունք տալ դրամավարկային և հարկաբյուջեային համապատասխան գործիքների գույակցված կիրառման դեպքում, որը քննարկվելու է դասագրքի հետագա շարադրանքներում:

Ինքնաստուգման հարցեր

1. Ի՞նչ են փնտրեալական պարբերաշրջանները:
2. Ի՞նչ հետաքրքրություն են ներկայացնում փնտրեալական պարբերաշրջանները փնտրագիտության համար:
3. Որո՞նք են Կոնդրատի *Երկար ալիքների* տեսության գլխավոր հայտնաբերումները:
4. Ի՞նչ փոխկապվածություն է արտահայտում Օուքենի օրենքը:
5. Ինչպե՞ս է հաշվարկվում գործադրության մակարդակը:
6. Ի՞նչ իմաստ է արտահայտում *լրիվ զբաղվածություն* հասկացությունը:
7. Ի՞նչ ուղիներով է պետությունը կարգավորում փնտրեալական կայունությունը:

Նիմուշան հասկացություններ

Փնտրեալական պարբերաշրջան (ցիկլ)	Շինարարական պարբերաշրջաններ
Տրենդ	Երկար ալիքների տեսություն
Ճգնաժամ	Գործադրություն
Լճացում կամ անկում	Գործադրության տեսություններ
Աշխուժացում	Գործադրության ձևերի դասական տեսակներ
Վերելք	Գործադրության ձևերի նոր դասական տեսակներ
Փնտրեալական պարբերաշրջանի էկզոգեն պարճառներ	Գործադրության մակարդակ
Փնտրեալական պարբերաշրջանի էնդոգեն պարճառներ	Գործադրության բնական մակարդակ
Նավասարակշռված փնտրեալական պարբերաշրջանի տեսություն	Օուքենի օրենք
Իրական գործարար պարբերաշրջանի տեսություն	Զբաղվածություն
Խթանների ազդեցության փարավելիության տեսություն	Լրիվ զբաղվածություն
Կարճ պարբերաշրջաններ	Փնտրեալական կայունության քաղաքականություն
Արդյունաբերական պարբերաշրջաններ	

ՄՊԱՌՈՒՄ, ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅՈՒՆ, ՆԵՐԴՐՈՒՄ

20.1. ՄՊԱՌՈՒՄ ԵՎ ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅՈՒՆ

Տնտեսագիտության տեսության ժամանակակից հիմնախնդիրներից հապկապես մեծ ուշադրության են արժանացել եկամուտների, սպառման, խնայողության և ներդրումների հետ կապված հարցերը, որոնք քննարկվել ու քննարկվում են Ջ.Մ. Քեյնսի տնտեսագիտական հետազոտությունների արդյունքների հիման վրա: Նշված տնտեսական կարեգործիքները՝ որպես տնտեսական աճի ու տնտեսական հավասարակշռության կարևորագույն նախապայմաններ, վերլուծվում են օրգանական կապի ու կախվածության մեջ:

Հասարակության տնտեսական կյանքում սպառումն ունի կենսական նշանակություն: Սպառման տնտեսագիտական բովանդակությունը արտադրված նյութական ու հոգևոր բարիքների օգտակար հատկությունների յուրացումն է մարդկանց և հասարակության կողմից՝ պահանջմունքների բավարարման նպատակով: Այսպիսով, սպառումը ցանկացած հասարակությունում արտադրության կազմակերպման իմաստն ու վերջնական նպատակն է: Իհարկե կան բազմաթիվ պահանջմունքներ, որոնք բավարարվում են արտադրական ծագում չունեցող բարիքներով, սակայն դա բոլորովին էլ չի կերպավորում սպառման բովանդակությունը:

Սպառումն ըստ նպատակի կամ նշանակության հարկանիշի լինում է անձնական, երբ մարդիկ իրենց պահանջմունքները բավարարում են արտադրության գործընթացից դուրս, որի նպատակը կենսագործունեության պահպանումն է, և արտադրողական, երբ եղած արդյունքներն օգտագործվում են արտադրության գործընթացը կազմակերպելու, վերսկսելու և նոր բարիքներ արտադրելու նպատակներով:

Քանի որ պահանջմունքները և դրանց բավարարման եղանակներն ու ձևերը բազմազան են, ապա սպառումը կարելի է քննարկել այդ գործընթացներում հասարակության անդամների միջև առաջացող հարաբերությունների տեսանկյունով և նշել անձնական կամ անհատական, կոլեկտիվ և հասարակական կամ պետական սպառման ձևերը:

Արտադրված արդյունքներից շատերի սպառման եղանակը տարբեր է նաև ժամանակի տեսանկյունով, և սպառման գործընթացում այդ արդյունքները կարող են դասակարգվել երկարաժամկետ ու կարճաժամկետ սպառման կամ օգտագործման խմբերի, որոնք սպառման ողջ գործընթացին հաղորդում են որոշակի առանձնահատկություններ: Դրանցից կարող ենք նշել, օրինակ, սպառման ժամանակ փոխադարձ լրացնող և փոխարինելի ապրանքների օգտագործման ժամկետների տարբերության փաստը, որը հիմք է դառնում այլ-

ընտանեկան վարքագիծ ընտելու համար, ինչպես նաև արտադրության գործընթացում հիմնական և շրջանառու կապիքերի սպառումը և այլն:

Նասարական փորձական կյանքը, ընդհանուր առմամբ, զարգացման հակում ունի, որի հետևանքով փորձական գործունեության ոլորտ են ընդգրկվում թե՛ նորանոր օբյեկտներ և թե՛ սուբյեկտներ, ինչը բարդացնում է ողջ փորձական կյանքը, այդ թվում՝ սպառման ոլորտի հարաբերությունները:

Սպառման, ինչպես և խնայողության անմիջական աղբյուրը եկամուտն է: Սպառման փորձական գործընթացների վրա ազդում են բազմաթիվ օբյեկտիվ ու սուբյեկտիվ գործոններ, և արդյունքում, ամեն անգամ անհապառ, ֆիրման կամ պետությունը ստիպված են որոշել, թե իրենց եկամտից կամ ունեցած հնարավորություններից ու ռեսուրսներից որ մասը պետք է հատկացնել պահանջարկների բավարարմանը: Անվիճելի է այն փաստը, որ բոլոր սուբյեկտների համար սպառման ծավալի ու կառուցվածքի վրա ազդող գլխավոր գործոնը եկամտի մեծությունն է: Ընդգծելով այդ հանգամանքը՝ Ջ. Քեյնսը գտնում է, որ սպառման աճը եկամտի աճի կայուն գործառնություն է, այսինքն՝ սպառումն աճում է եկամտի աճի հետևանքով: Իհարկե հետո նա նշում է, որ այդ գործառնություն ունի իր որոշակի սահմանները:

Շուկայական փորձության բոլոր փորձառարարող սուբյեկտները՝ փնային փորձությունները, ֆիրմաները, պետությունը և այլոք, իրենց ստացած եկամուտները, ինչ-որ սահմանից սկսած, անհրաժեշտաբար բաժանում են երկու մասի՝ սպառման և խնայողության: Դա եկամտի այն սահմանն է, որը գերազանցում է ընթացիկ սպառման ծախսերին:

Այդ փորձական իրողությունը նշանակում է, որ եկամուտների որոշակի ծավալից սկսած փորձառարարող սուբյեկտները, հատկապես փնային փորձություններն ու ֆիրմաները, սկսում են կատարել խնայողություն, այսինքն՝ խնայողություն կատարելը դառնում է նրանց փորձական վարքագծի անբաժանելի հատկանիշը: Տնտեսագիտական առումով խնայողությունը եկամուտների գերազանցումն է սպառմանը: Այսպիսով, խնայողությունը եկամտի այն մասն է, որը փոխադրվում է սպառման չի ենթարկվում:

20.2. «ՍՊԱՌՄԱՆ ՆԱԿՈՒՄ» ԵՎ «ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅԱՆ ՆԱԿՈՒՄ» ՆԱՍԿԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Եկամուտների կանոնավոր շարունակական աճի դեպքում սպառման բաժինը գնալով հարաբերականորեն կրճատվում է, որը դինամիկ բնույթ է ձեռք բերում: Նշանակում է՝ խնայողությունն էլ սկսում է աճել և, եկամտի աճին զուգահեռ, խնայողության աճն էլ է դինամիկ բնույթ ստանում: Սպառման ու խնայողության այսպիսի փոփոխությունները հիմք են դառնում քննարկելու սպառման և խնայողության կենսապարբերաշրջանի հիմնախնդիրը: Տնտեսառարարող սուբյեկտները, հատկապես փնային փորձություններն իրենց կյանքի փոփոխության մի քանի ժամանակահատվածներում կամ տարիների ընթացքում ապահովում են եկամուտների հոսքեր, որոնց հիման վրա էլ ամեն անգամ ընտրում են սպառ-

ման համապարասխան վարքագիծ: Յանկացած Կոմիտեի ժամանակահատվածում Կոմիտեի անդամները իր սպասած եկամուտներից կարող է սպառել շատ կամ քիչ: Եթե նա քիչ է սպառում, ապա շատ է խնայում, որը, ի վերջո, օգտագործվելու է ապագայում՝ սպառման ծավալներն ավելացնելու համար: Իսկ եթե Կոմիտեի անդամները սպառում է շատ, քան եկամուտն է, ապա հարկադրված է Կոմիտեի ժամանակահատվածում պարտքեր անել, որի հետևանքով կրճատվում են նրա հետագա սպառման ծախսերը:

Այս փաստը դրույթը հիմնավորում է Կոմիտեի անդամների կողմից որոշումներ կայացնելու մոտեցումները: Այսպես, Կոմիտեի անդամները Կոմիտեի ժամանակի սպառման վերաբերյալ իրենց որոշումները կայացնում են՝ հիմնվելով ապագա եկամուտների սպասումների վրա: Ներկայումս, որոշումների ընդունման այս վարքագիծը կարելի է անվանել միջժամանակային կենսաշրջան, որովհետև պարզ է ընդունել, որ Կոմիտեի անդամներն ամեն անգամ մանրամասն հաշվարկում են, թե իրենց ներկա որոշումները ինչպես կարող են ազդել ապագա սպառման հնարավորությունների վրա:

Եկամուտների աճի ազդեցության հետևանքով սպառման ու խնայողության չափերի փոխկապված շարժընթացի փոփոխությունները հիմք ընդունելով՝ Քեյնսը բացահայտեց Կոմիտեի անդամների վարքագծի մի օրինակաչափություն, որն անվանեց **հասարակության հոգեբանական օրենք**, ըստ որի՝ մարդիկ, որպես կանոն, հակված են եկամտի աճի հետ ավելացնել իրենց սպառումը, բայց ոչ այն չափով, ինչ չափով աճել է եկամուտը¹:

Հասարակության հոգեբանական օրենքը ցույց է տալիս, որ եկամուտների աճը Կոմիտեի անդամների հոգեբանության մեջ առաջացնում ու գործի է դնում խնայողություն կատարելու վարքագիծ, և ըստ այդ օրենքի գործողության պահանջների՝ Կոմիտեի անդամները իրենց եկամուտների հետագա աճից ավելի ու ավելի քիչ բաժինն են օգտագործում սպառման նպատակով: Դա էլ, որպես վարքագիծ, ունի իր հիմնավորումը, քանի որ սպառումն ուղղված է պահանջմունքների բավարարմանը, իսկ պահանջմունքները լինում են փարքեր բնույթի: Օրինակ, կան կենսաբանական պահանջմունքներ, որոնք համեմատաբար կայուն բնույթի են, և եթե եկամուտները թույլ են տալիս բավարարել նաև այլ պահանջմունքներ, ապա մարդիկ այդպես էլ վարվում են. եկամուտների շարունակական ավելացմանը զուգընթաց նրանք ձեռք են բերում պահանջմունքների բավարարման հարաբերական որոշակի կայուն մակարդակ, և նոր եկամուտները կամ եկամուտների աճը նրանց վարքագծում առաջացնում է խնայողություն կատարելու ցանկություն:

Գաղափար է, որ ավելի շատ խնայում են մեծ եկամուտներ ունեցողները կամ հարուստ ընտանիքները: Կան ընտանիքներ էլ, որ սպառում են ավելի շատ, քան եկամուտներն են և փարքերությունը «ծածկում» կամ նախկին եկամուտներից կատարված խնայողությունների, կամ էլ պարտքերի հաշվին: Կան նաև ընտանիքներ, որոնց եկամուտները թույլ չեն տալիս պահանջմունքների բավարարման կայուն մակարդակ ապահովել, այսինքն՝ առկա է թերսպառում, որը վկայում է աղքատություն երևույթի մասին:

¹ Տե՛ս **Ջ.Քեյնս**, Զբաղվածության, փողի և փողի ընդհանուր փեսություն, Եր., 2006, էջ 107:

Ժամանակակից շուկայական զարգացած երկրներում փնային փնտեսությունների փարեկան ծախսերը միջին հաշվով ավելի քիչ են, քան եկամուտները, և այդ փարբերությունը դառնում է խնայողություն: Խնայողության առավել փարածված ձևերն են՝ եկամուտների մի մասի պահելը որպես կանխիկ փող, որպես ավանդ բանկում կամ էլ արժեթղթերի ձևով: Պետք է ընդունել, որ ոչ բոլոր փնային փնտեսություններին կարելի է դասել խնայողություն կատարողների խմբում: Օրինակ, նոր ընթանիքները, հատկապես երիտասարդ փարիքում, ավելի շատ են ծախսում, քան եկամուտներն են, այսինքն՝ գործում է սպառումների միջժամանակային պարբերաշրջանի տեսական դրույթը:

Այլ է իրականությունը, երբ դիտարկում ենք ֆիրմաների վարքագիծը, որոնք, որպես կանոն, ծախսում են ավելի շատ, քան եկամուտ են ստանում: Դա պայմանավորված է նրանով, որ ֆիրմաները, բացի ծախսված ռեսուրսների գնման վճարներից, կատարում են ծախսեր հիմնական կապիտալի, ապրանքանյութական պաշարների ծավալները մեծացնելու նպատակով:

Զ.Քեյնսը խնայողության վարքագծի հետազոտության ժամանակ բացահայտում է մարդ-անհատի՝ խնայողություն կատարելու ցանկության և դրա չափերի վրա ազդող սուբյեկտիվ հակումները կամ դրդապատճառները՝ բաժանելով դրանք մի քանի խմբերի՝ փայլով հետևյալ անվանումները²:

Զգուշություն կամ **զգուշավորություն**. այսինքն՝ չնախատեսված դեպքերի համար պահուստներ ձևավորելու վարքագիծ:

Շրջահայեցողություն կամ **հեռափնտեսություն**. երբ մարդը կամ ընթանիքը նախատեսում է իր եկամուտների ու պահանջմունքների բավարարման առաջիկա հարաբերության փոփոխություն, որը թույլ կտա խնայողություններ կատարել ձեռքի մասին հոգալու, կրթություն ստանալու, բուժման և այլ նպատակներով:

Նաշվենկափություն. որը նշանակում է խնայողություն կատարել և դա օգտագործել այլ ձևով եկամուտ ստանալու համար, օրինակ, որպես բանկային ավանդ, գնել արժեթուղթ, անշարժ գույք՝ դրանց գների հետագա բարձրացումից օգտվելու ակնկալիք ունենալով, ինչը նշանակում է նախապաքվություն փայ ապագա սպառմանը:

Զգտում դեպի ավելի լավը. այսինքն՝ ունենալ ապագա ծախսերն աստիճանաբար ավելացնելու հնարավորություն, քանի որ դա համապատասխանում է սեփական կենսամակարդակը բարձրացնելու ենթագիտակցական ցանկությանը:

Անկախություն. երբ խնայողությունը թույլ կտա ստանալ անկախություն ծնողներից կամ այլ խնամակալներից, կայացնել ինքնուրույն որոշումներ, լինել սեփական կյանքի տերն ու փնտերներ:

Նախաձեռնություն կամ **ձեռներեցություն**. այսինքն՝ խնայողություն կատարել այն չափով, որը թույլ կտա զբաղվել գործարարությամբ:

Նպարություն. որը թույլ կտա փարբերվել շրջապատից հարստության չափով, մեծ կարողություն թողնել ժառանգներին:

² Տե՛ս Զ. Քեյնս, նշվ. աշխ., էջ 119-120:

ժլապություն. այսինքն՝ պարզապես բավարարել ժլապության զգացողությունը, այլ կերպ ասած՝ նախապես փրամադրված լինել փող ծախսելու ցանկացած առիթի դեմ, անգամ սեփական պահանջմունքները թերի բավարարելու հաշվին:

Ելնելով խնայողություն կատարելու նշված դրդապարճառներից՝ Զ.Քեյնսը գտնում է, որ կարելի է կազմել նաև սպառման նկատմամբ հակվածության համապատասխան շարժառիթների համանման ցանկ և դրանց անվանել կյանքի բարիքներից օգտվելու ցանկություն, անհեռափեսություն, առաքաձեռնություն, անհաշվենկապություն, փառամոլություն, վարնոդություն: Նա ապացուցում է, որ խնայողություն կատարելու հակումը հափուկ է նաև կենտրոնական կառավարություններին և իշխանության Կեղական մարմիններին, կորպորացիաներին, այլ կազմակերպություններին ու հասարակություններին, որոնց շարժառիթները շար գծերով նման են, սակայն նույնական չեն առանձին անձանց կողմից դիտարկվող շարժառիթներին: Այդ դեպքում նա նշում է չորս կարևոր շարժառիթ³.

1. **Նախաձեռնություն.** նշանակում է ապահովել անհրաժեշտ ռեսուրսներ հեփազա կապիփալ ներդրումների համար, և հույսը չդնել պարտք վերցնելու կամ կապիփալի շուկայի վրա:

2. **ձգփում լավագույն վարքագծի,** երբ սրեղծվում են իրացվելի ռեսուրսներ չնախափեսված հանգամանքների, օրինակ, ճգնաժամի, անկման և այլ երևույթների առաջացրած դժվարությունները հաղթահարելու համար:

3. **Եկամուրների ասփիճանական ավելացում ապահովելու ցանկություն,** որը ֆիրմայի պաշտոնական անձանց կազարի բազմաթիվ դժվարություններից ու քննադարությունից, քանի որ կուրակումը կամ խնայողությունը հազվադեպ է Կարբերվում գործերի լավագույն իրավիճակներում սրացած շահույթի ավելացման երևույթից:

4. **«Ֆինանսական շրջահայեցություն» կամ ձգփում ֆիրման դարձնել ավելի պարկառելի ու հարգանքի արժանի:** Այս դեպքում պերք է մեծացնել ֆինանսական պաշարների և պահուսրների չափերը, որոնք թույլ կրան պարտքերը մարել, ինչպես նաև ֆիզիկապես ու բարոյապես մաշված կապիփալի արժեքը դուրս գրել ժամկետից շուր:

Ինչպես Կեսնում ենք, անհափի կողմից խնայողություն կատարելու շարժառիթը ձեռներեցության, սեփական գործ սկսելու, եղաձն ընդլայնելու նպարակով Զ.Մ. Քեյնսը հիշարակում է որպես վեցերորդ հակում, որն ավելի է համապարասխանում իրականությանը, քանի որ ձեռնարկարիրական գործունեության ընդունակություններ ունեն շար քչերը: Նշանակում է՝ ինչպիսին էլ լինեն խնայողության շարժառիթները, հաճախ այդ խնայողությունը անմիջական կապ չունի ձեռնարկարիրական գործունեության հեփ:

Սպառում և խնայողություն Կրնեսական կարեգորիաների բովանդակության պարզաբանումից հեփո ցույց Կրանք, թե ինչ օրգանական կապ գոյություն ունի եկամրի, սպառման և խնայողության միջև: Վերցնենք պայմանական Կրվյալներ և կազմենք հեփրյալ աղյուսակը.

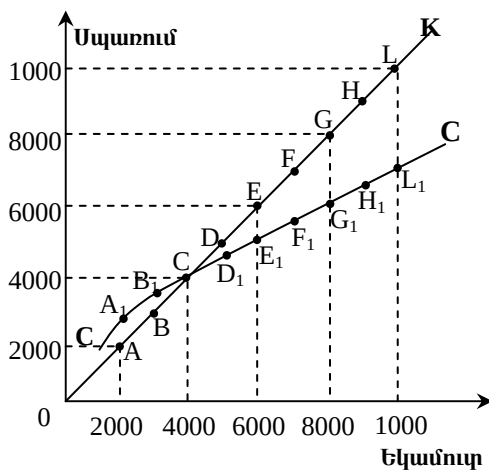
³ Նույն Կեղում, էջ 121:

**ՍՊԱԴՄԱՆ ԵՎ ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅԱՆ ՓՈԽՆԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆ
ԸՍՏ ԵԿԱՄՏԻ ԱՃՄԱՆ**

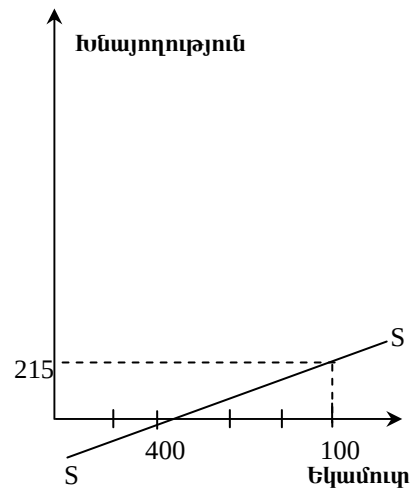
Եկամուր	Սպառում	Խնայողություն
2000	2170	-170
3000	3110	-110
4000	4000	0
5000	4850	+150
6000	5600	+400
7000	6240	+760
8000	6830	+1170
9000	7360	+1640
10000	7850	+2150

Աղյուսակի փվյալներից երևում է, որ եկամուտը կանոնավոր աճում է, և սկզբում, ցածր եկամուտների դեպքում, խնայողություն չի կատարվում: 4000 եկամտի սահմանում առկա է, այսպես ասած՝ «գրոյական խնայողության» իրավիճակ, որից հետո խնայողություն է կատարվում աճող չափերով: Սպառման պոլունակի փվյալները ցույց են փալիս սպառման ծավալը եկամտի փվյալ մակարդակի համար, որը նոր եկամտի մեջ բացարձակ գումարով աճում է, սակայն զնալով հարաբերականորեն կրճալվում է: Օրինակ, 5000 եկամտի դեպքում սպառումն ալելացել է 850-ով, 6000 եկամտի դեպքում՝ 750-ով, 7000-ի դեպքում՝ 640-ով և այդպես շարունակում է կրճալվել: Նշանակում է՝ կանոնավոր լրացուցիչ եկամտի դեպքում դրանից սպառման համար ալմեն ալնգամ ալելի քիչ է ծախսվում: Նման փնքեսական վարքագիծը Զ.Զեյնսն ալնվալնում է **սպառման հակում:**

Սպառման հակումի փետական հեքրության համաձայն՝ նույն աղյուսակի խնայողության պոնակի փվյալները վկայում են, որ եկամուրների որոշակի սահմանից սկսած ամեն մի լրացուցիչ եկամրից ավելի շար խնայողություն է կարարվում, և նման վարքագիծը **Զ.Քեյնսն** անվանում է **խնայողության հակում**: Եկամուրի այն սահմանը կամ մեծությունը, որից հեքո քնքեսավարող սուբյեկտները դրսևորում են խնայողության վարքագիծ, կոչվում է **գրոյական խնայողության** սահման: Դա եկամրի այն մակարդակն է, երբ անհարը կամ ընքանիքը փվյալ եկամուրով բավարարում է հասարակության մեջ ձևավորված կենսաբանական պահանջումների միջին մակարդակը: Դրանից ցածր եկամրի դեպքում սպառումը գերակշռում է եկամրին, և խնայողությունն ունի բացասական նիշ, իսկ այդ մակարդակից բարձր եկամրի դեպքում խնայողությունը դրական նիշով է: Աղյուսակի փվյալներից ելնելով կարելի է ներկայացնել **սպառման հակումի** և **խնայողության հակումի** գծապարկերները:



Պ 1 3 Ժ 3 Ի Ի»ՈՒ 20.1.
Սպառման հակումի կորը:



Պ 1 3 Ժ 3 Ի Ի»ՈՒ 20.2.
Խնայողության հակումի կորը:

Սպառման հակումի կորի փոփոխական բովանդակությունը բացատրելու համար նախ ընդունենք, որ սպառումն աճում է եկամտի աճմանը ուղիղ համեմատական: Այդ դեպքում որքան եկամուտն է, այնքան էլ սպառումն է: Ներկայացրե՛ք, 20.1. գծապատկերում սպառման հակումի կորը կոորդինատների հարթության վրա կունենա 45° անկյունով անցնող OK ուղիղ գծի դիրքը: Տնտեսական կյանքի իրական փոփոխությունը այլ բան են ապացուցում. սպառման հակումի կորը, ըստ 20.1. աղյուսակի սպառման սյունակի փոփոխությունների, կունենա CC դիրքը, այսինքն՝ սպառումը աճում է, բայց եկամտի աճին ոչ ուղիղ համեմատական հարաբերությամբ, քանի որ ամեն անգամ լրացուցիչ եկամտից ավելի ու ավելի քիչ բաժին է ծախսվում լրացուցիչ սպառման նպատակով: Կարելի է եզրակացնել, որ սպառման աճն ունի նվազման հակում, մինչդեռ, ըստ նույն աղյուսակի խնայողության սյունակի փոփոխությունների, խնայողության հակումի SS կորը ցույց է տալիս, որ խնայողությունն աճելու հակում ունի, ինչը նկատելի է 20.2. գծապատկերի վրա:

20.3. «ՄՊԱԲՄԱՆ ՍԱՏՄԱՆԱՅԻՆ ՆԱԿԱԲԵՐ» ԵՎ «ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅԱՆ ՍԱՏՄԱՆԱՅԻՆ ՆԱԿԱԲԵՐ» ՆԱՍԿԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ամեն մի լրացուցիչ եկամուտ ոչ միշտ է նույն հարաբերությամբ բաժանվում լրացուցիչ սպառման և լրացուցիչ խնայողության, հետևաբար, պետք է քննարկել նաև դրանց աճի սահմանային մեծությունների հարցը, որը թույլ կտա պարզել, թե ի՞նչ գործառնությանն են կապ ու կախվածություն գոյություն ունի դրանց միջև:

Առանձին-առանձին սպառումն ու խնայողությունը գործառնությամբ են եկամտից: Սակայն Ջ. Քեյնսը նշում է, որ խնայողությունը ֆունկցիա է նաև

սպառումից, և նշված գործառնության կախվածություններն ունեն իրենց սահմանները, որոնք պայմանավորված են եկամտի մեծությամբ:

Վերլուծելով եկամուտների աճի, սպառման ու խնայողության սահման ունեցող գործառնության կապերը, Քեյնսը առաջարկում է քննարկել ևս երկու նոր՝ **սպառման սահմանային հակում (MPC)** և **խնայողության սահմանային հակում (MPS)** հասկացություններ:

Ըստ Ջ. Քեյնսի՝ սպառման սահմանային հակումը ցույց է տալիս այն փոփոխական երևույթը, թե լրացուցիչ եկամտի ո՞ր սահմանը կամ բաժինն է ծախսվում սպառման ծավալներն ավելացնելու նպատակով, այլ կերպ ասած՝ MPC-ն ցույց է տալիս լրացուցիչ սպառման սահմանը լրացուցիչ եկամտի մեջ: Նույն փրամաբանությամբ խնայողության սահմանային հակումը՝ MPS-ը, ցույց է տալիս լրացուցիչ սպառման սահմանը լրացուցիչ եկամտի մեջ: Այսինքն՝ կարելի է կարարել մի պարզ հեքություն. լրացուցիչ սպառման և լրացուցիչ խնայողության գումարը պետք է հավասար լինի լրացուցիչ եկամտին՝ $MPC + MPS = \Delta Y$ (1):

Ջ. Քեյնսը հիմնավորում է ոչ միայն սպառման սահմանային հակում և խնայողության սահմանային հակում հասկացությունների փոխական բովանդակությունը, այլ նաև ցույց է տալիս, թե իրական կյանքում ինչպես կարելի է դրանք հաշվարկել համապատասխան գործակիցների օգնությամբ: Այդ նպատակով 20.1. աղյուսակի փվյալների հիման վրա կազմենք մի նոր աղյուսակ՝ MPC-ի և MPS-ի գործակիցները որոշելու համար:

² *Օձձձ* ³ *Ի 20.2.*

ՍՊԱՐՄԱՆ ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ՀԱԿՈՒՄԻ ԵՎ ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅԱՆ ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ՀԱԿՈՒՄԻ ԳՈՐԾԱԿԻՑՆԵՐԻ ՈՐՈՇՈՒՄԸ

Եկամուտ	MPC	MPS
4000	0	0
5000	850:1000=0,85	150:1000=0,15
6000	750:1000=0,75	250:1000=0,25
7000	640:1000=0,64	360:1000=0,36
8000	590:1000=0,59	410:1000=0,41
9000	530:1000=0,53	470:1000=0,47
10000	490:1000=0,49	510:1000=0,51

Աղյուսակի փվյալները վկայում են, որ եկամտի որոշակի մեծությունից սկսած սպառման սահմանային հակումի գործակիցը նվազում է, իսկ խնայողության սահմանային հակումի գործակիցը՝ աճում, և 10000 եկամտի սահմանագծից սկսում է գերազանցել սպառման սահմանային հակումի գործակիցին:

Եթե կանոնավոր աճող եկամտի մեծությունն ընդունենք 1 միավոր, ապա աղյուսակի փվյալներից ելնելով կարելի է կազմել հեքույալ հավասարումները.

$MPC + MPS = 1$ (2), որտեղից՝ $MPC = 1 - MPS$ (3) և $MPS = 1 - MPC$ (4):

Եկամտի, սպառման և խնայողության փոխհարաբերությունների հեք կապված քննարկվում են նաև *ē ā³ ēŮ³ Ÿ ŮÇÇÇŸ Ũ³ İāōŮ* (APC) և *Ē Ÿ³ ŮāŌāō-*

ՃՊՅ Մ ՍՇՇՇՄ ՆՅ ԻՃՃՍ (APS) հասկացությունները: Սպառման միջին հակումը ցույց է տալիս, թե ընդհանուր եկամտի որ բաժինն է սպառվում, իսկ խնայողության միջին հակումը՝ թե ընդհանուր եկամտի որ բաժինն է դառնում խնայողություն: Այդ հասկացությունների քանակական որոշակիությունը կարելի է գտնել հետևյալ բանաձևերի օգնությամբ.

$$APC = \frac{C}{Y} \quad (5), \quad APS = \frac{S}{Y} \quad (6),$$

որտեղ՝ C-ն և S-ը սպառման և խնայողության քանակական մեծություններն են, իսկ Y-ը ընդհանուր եկամուտն է: Օրինակ՝ 5000 եկամտի դեպքում $APC = 4850:5000 = 0,97$, $APS = 150:5000 = 0,03$:

Խնայողության հակումի ընդհանուր փոփոխական բովանդակությունը քննարկելիս կարևոր է, թե դա ո՞ւմ կողմից կամ հասարակության ո՞ր խավի կողմից է կատարվում՝ վարձու աշխատողների, ձեռնարկատերերի, թե՛ պարզապես ինչ-որ օբյեկտի սեփականատիրոջ կողմից:

Կ.Մարքսը իր փոփոխական տեսության մեջ ապացուցում է, որ վարձու բանվորները, կազմելով հասարակության ամենաստվար զանգվածը, իրենց եկամուտներից՝ աշխատավարձից, ոչինչ չեն խնայում, քանի որ դա բավարարում է միայն նրանց ծախսած աշխատուժի վերարտադրության և ընթացիկ գոյության ծախսերը հոգալուն: Կապիտալիստական շուկայական փոփոխական համակարգի հետագա զարգացումը ցույց տվեց, որ հասարակության եկամուտների աճին զուգընթաց աճում են նաև վարձու աշխատողների՝ բանվորների եկամուտները, և նրանք նույնպես հնարավորություն ունեն խնայողություններ կատարել՝ ենթարկվելով հասարակության հոգեբանական օրենքի գործողության պահանջներին: Ներկայումս, եկամուտներից խնայողություն կատարելը հասարակության փոփոխական կյանքի կարևոր հատկանիշներից մեկն է, որը բնորոշ է եկամուտ ստացող բոլոր խավերին: Սակայն դա չպետք է հասկանալ բացարձակ իմաստով, քանի որ ցանկացած երկրում գոյություն ունեն սոցիալական անապահով խավեր, ինչպես նաև կա աղքատության հիմնախնդիրը:

20.4. ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՆԵՐԴՐՈՒՄ

Սպառման և խնայողության հակումների սահմանային մեծությունների փոփոխական հետազոտության խնդիրները քննարկելու ժամանակ հարկ է պարզել նաև, թե դրանց և ներդրումների միջև ի՞նչ կապեր գոյություն ունեն, հատկապես խնայողության և ներդրումների, որոնք ավելի ուղղակի ու անմիջական բնույթ ունեն, քան սպառման և ներդրման կապերն են: Խնայողությունները դառնում են կուրակման և արտադրության ընդլայնման աղբյուր, երբ դրանք օգտագործվում են որպես ներդրում:

Ի՞նչ ենք հասկանում ներդրում ասելով: Ամենօրյա խոսքուղարկում «ներդրում» եզրը բոլորովին այլ իմաստ ու բովանդակություն է պարունակում, քան փոփոխականության բնագավառում է: Երբ խնայողություններն օգտագործվում են հող, տարիներ առաջ կառուցված բնակարաններ ու շինություններ, մեկ տա-

րուց ավել շրջանառության մեջ գտնվող բաժնետերեր գնելու համար, ապա առօրյա հասկացողությամբ կարելի է ներդրում համարել: Տնտեսագիտությունը ներդրում է համարում խնայողության այնպիսի օգտագործումը, որը մեծացնում է հասարակության իրական կապիտալը, հարստությունը, այսինքն՝ նոր կառուցվող բնակարանի, նոր արտադրվող սարքավորումների, նոր նյութաարտադրական պաշարների և նոր այլ արժեքների արտադրության ու գնման վրա ծախսված խնայողությունները, որոնք նոր կապիտալագույացումներ են:

Ներդրումների ծավալները փոփոխության մեջ շարունակ փոփոխվում են: Եվ դա հասկանալի է, քանի որ նոր ներդրում կատարելը կախված է նախ՝ նոր խնայողություններից՝ որպես ներդրման աղբյուր, հետո՝ նոր նյութական ռեսուրսներից, նոր «բնակչությունից», այսինքն՝ աշխատանքային նոր ռեսուրսներից և այլն: Այսպես պարահասկան չէ, որ ընդգծվում է «նոր» բառը իր ուղղակի իմաստով: Օրինակ, հասարակության զարգացման նորագույն պարամետրի մեջ մեծ չափերի հասնող ներդրումներ առաջին անգամ դիտվել են XIX դարի երկրորդ կեսում, երբ աշխարհում նորություն էր երկաթուղին, և 1855-1875 թթ. երկրագնդի շատ մասերում այդ ոլորտում կատարվեցին խոշոր գումարներ կազմող ներդրումներ: Տաջորդ երկու փասնամյակներում երկաթուղիների կառուցման ոլորտում ոչ մի նշանակալից և աչքի ընկնող նոր բան տեղի չունեցավ, հետևաբար, ներդրումների աճն էլ աննշան էր:

XX դարի սկզբներին, ներդրումների չափերի հետ կապված, երկաթուղու նման «հեղափոխական» շարժում առաջացրեց ավտոմեքենաների արտադրությունը: 30-ական թվականներին նորույթ էին ռադիոն, պլաստիկ զանգվածներից պարարտարվող իրերը և այլն, թեպետ ներդրումների ծավալների իմաստով դրանք չէին կարող համեմատվել նախորդ նորույթների ժամանակ կատարված ներդրումների կամ կապիտալ ներդրումների չափերի հետ: 50-ական թվականներից սկսած աշխարհում մեծ ներդրումներ պահանջող ոլորտներ դարձան ատոմային էներգիայի, փիեզերքի, ռազմաարդյունաբերական համալիրների ստեղծման հետ կապված գիտագործնական հետազոտությունները:

Դասական փոփոխությունը, ելնելով փոփոխական հավասարակշռության հիմնախնդրից, դրա գլխավոր գործոններից մեկը համարում է խնայողությունների և ներդրումների ծավալների հավասարությունը, գտնելով, որ որքան խնայողություն է կատարվում, այդքան էլ պահանջարկ կա ներդրումներ կատարելու ուղղությամբ: Դա ապահովում է փոփոխության կայուն և շարժընթաց աճ: Այս դրույթը, որը դասական փոփոխության հիմնարար գաղափարներից մեկն է, ընդհանուր պահանջարկի և ընդհանուր առաջարկի հավասարության դրսևորման մասնավոր դեպք է:

Եկամուտների, խնայողության և ներդրումների միջև եղած օրգանական կապերը Զ. Քեյնսը քննարկում է հասարակական կամ մակրոմասշտաբով և ցույց տալիս, որ ներդրումները, կախված լինելով խնայողություններից, իրենց հերթին նպաստում են խնայողությունների չափերի ավելացմանը, այսինքն՝ գործում է երկկողմանի փոխազդեցության մեխանիզմը: Այդ մեխանիզմի գործողությունն ազդում է նաև մակրոփոփոխական բազմաթիվ երևույթների վրա, ինչպիսիք են գործազրկությունը, ազգային եկամուտը, ընդլայնված վերարտադրությունը և այլն: Նոր ձեռնարկությունների, նոր ճանապարհների, նոր բնակա-

րանների և այլնի շինարարությունն ու շահագործումը, հեղուկաբար և նոր աշխատատեղերի ստեղծումը, կախված են ներդրումային կամ կապիտալագոյացման գործընթացներից: Նկատի ունենալով ներդրումների այդքան կարևոր դերն ու նշանակությունը, ժամանակակից փոփոխությունները, մասնավորապես նոր քայնականությունը, վերլուծության են ենթարկել խնայողությունների և ներդրումների ներքին կապերն ու կախվածությունները՝ ամենից առաջ նշելով դասական և քայնական մոտեցումների փոփոխությունները: Այսպես՝

1. Ըստ դասական մոտեցումների՝ խնայողությունների և ներդրումների հավասարակշռությունը օրինաչափ երևույթ է, իսկ խախտումը՝ մասնավոր դեպք: Քայնական մոտեցումն այլ է. հավասարակշռությունը մշտական խախտման ենթակա իրավիճակ է, հեղուկաբար փոփոխության համար բնորոշ է անհավասարակշռությունը խնայողությունների և ներդրումների միջև:

2. Դասական մոտեցումը ենթադրում է, որ խնայողությունների և ներդրումների անհավասարակշռությունը կարճաժամկետ բնույթ ունի, որովհետև գները և փոկոսադրույքները գործում են ճկուն, արագ արձագանքում են առաջացած փոփոխություններին, և հավասարակշռությունը վերահաստատվում է կարճ ժամկետներում: Ջ. Քեյնսը կասկածի տակ է առնում գների ու փոկոսադրույքների ճկունության և կարգավորման ազդու գործիքներ լինելու հանգամանքը, գրելով, որ ձեռնարկատերերը, բախվելով պահանջարկի կրճատման հետ, առաջին հերթին կրճատում են արտադրության չափերը՝ առաջարկը, և ոչ թե իջեցնում են գները, որն էլ հասարակության մեջ առաջացնում է փոփոխական անհավասարակշռություն:

3. Դասականները գտնում են, որ խնայողությունները կախված են փոկոսադրույքից, իսկ Ջ. Քեյնսը, այդ համարելով ճիշտ, միաժամանակ նշում է, որ խնայողությունը կախված է նաև եկամտից:

Ջ.Մ. Քեյնսը խնայողությունների և ներդրումների ներքին կապերն ու կախվածությունները հետազոտելու հետ մեկտեղ, քննարկում է նաև դրանց վրա ազդող գործոնների խնդիրն ու այն հեղուկանքները, որոնք առաջանում են դրանցից յուրաքանչյուրում:

Որպես կանոն, խնայողություն կատարող անձը և ներդրում կատարող անձը կամ փոփոխականորեն սուբյեկտներ են մարդը չէ: Խնայողություն կատարողների թիվն անհամեմատ ավելի շատ է, քան ներդրում կատարողներին, քանի որ խնայողություն կատարում են միջինից բարձր եկամուտ ստացող բոլոր փոփոխականորեն սուբյեկտները, իսկ նրանցից շատ քչերն են միաժամանակ ներդրում կատարողներ: Չի բացառվում նաև, որ փոփոխության մեջ գոյացող խնայողությունները չբավարարեն ներդրումային պահանջներին, որոնք իրենց հերթին կառաջացնեն նոր խնդիրներ, և կարող է խախտվել դասական հավասարակշռությունը:

Ի՞նչ գործոններ են ազդում ներդրումների վրա:

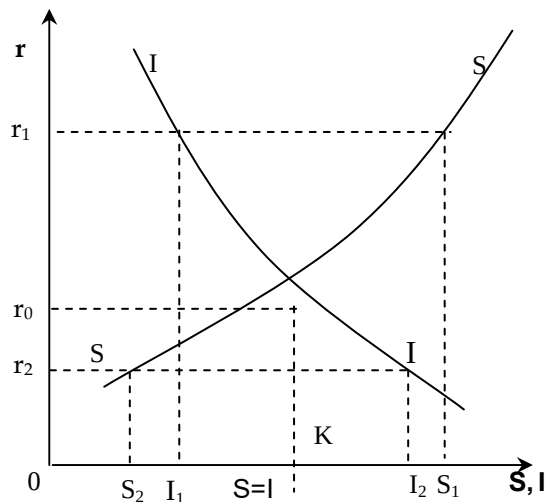
1. Ներդրումների ծավալների վրա ամենից առաջ ազդում է ակնկալվող կամ սպասվելիք շահույթի նորման կամ ենթադրվող կապիտալ ներդրումների շահութաբերությունը: Ներդրում կատարողի տեսանկյունով, եթե դա անբավարար է, ապա խնայողությունը ներդրում չի դառնա:

2. Ներդրումների ծավալի վրա ազդում է նաև հարկային քաղաքականությունը. եթե հարկադրույքները բարձր են, որպես կանոն, նվազում է ներդրումային ակտիվությունը և հակառակը:

3. Ներդրումային գործընթացները շարժվելի զգայուն են փողի արժեզրկման նկատմամբ. եթե արժեզրկումը բարձր մակարդակ ունի, ներդրում կատարելը շահավետ չէ, առավել ևս, որ արժեզրկումը ժամանակի ընթացքում բարձրացման միտում ունի:

4. Ներդրում կատարողը որոշումներ կայացնելու ժամանակ միշտ հաշվի է առնում կապիտալի կիրառման այլընտրանքային հնարավորությունները, և գլխավորը այդ իրավիճակում կարող է լինել բանկային տոկոսադրույքը: Եթե ավանդների դիմաց տրվող տոկոսադրույքը բարձր է, քան ակնկալվող շահույթի նորման, ապա ներդրում չի կատարվի: Նշանակում է՝ գոյություն ունի ներքին կապ տոկոսի նորմայի, ներդրումների և խնայողության չափերի միջև:

Խնդիրը դիտարկենք գծապարկերի օգնությամբ:



Պ 1 3 Ժ 3 Ի Ի»՝ 20.3. Տոկոսադրույքի, խնայողությունների և ներդրումների փոխհարաբերությունը:

Ուղղահայաց առանցքը ցույց է տալիս շուկայական տոկոսադրույքը, իսկ հորիզոնական առանցքը՝ խնայողությունների և ներդրումների փոխհարաբերությունը: Պարզ է, որ ներդրումների ծավալը կախված է տոկոսադրույքից, այսինքն՝ ներդրումը ֆունկցիա է տոկոսադրույքից՝ $I=f(r)$, որը նվազող ֆունկցիա է, քանի որ որքան բարձր է տոկոսադրույքը (r_1), այնքան փոքր է ներդրումների ծավալը (OI_1) և հակառակը՝ ցածր տոկոսադրույքի դեպքում (r_2) ներդրման ծավալը կհասնի OI_2 սահմանին:

Խնայողություններն էլ են ֆունկցիա տոկոսադրույքից՝ $S=f(r)$, բայց այս դեպքում ֆունկցիան աճման հակում ունի, քանի որ տոկոսադրույքի բարձր լինելը մեծացնում է խնայողություն կատարելու ձգտումն ու ծավալը: r_1 տոկոսադրույքին համապատասխանում է OS_1 , իսկ r_2 -ին՝ OS_2 խնայողությունների մա-

կարդակները: Գծապատկերի վրա r_0 փոկոսադրույթի մակարդակը փնտրության մասշտաբով ապահովում է խնայողությունների և ներդրումների հավասարակշռություն, իսկ r_1 -ը և r_2 -ը շեղումներ են: Կատարենք մի դիֆարկում ևս: Տոկոսադրույթի, խնայողության և ներդրումների գործառնության կապերը դասական փնտրագիտությունը քննարկել է քեյնսյան տեսությունից առաջ և կատարել վերը նշված հետևությունները: Քեյնսյան տեսությունն էլ, ինչպես տեսնում ենք, հանգել է նույն եզրակացություններին: Սակայն այս մոտեցումները նման են հենց այնքանով, որ ներդրումներն ու խնայողությունները ֆունկցիա են փոկոսադրույթից: Տարբերությունն այն է, որ Ջ.Քեյնսը խնայողությունը միաժամանակ քննարկում է որպես ֆունկցիա եկամտից՝ $S=f(y)$: Ուրեմն եթե ընդունենք Ջ.Քեյնսի տեսակետը, որ $I=f(r)$, իսկ $S=f(y)$, ապա դրանով ընդգծում ենք այն գաղափարը, որ ներդրումների և խնայողությունների վրա ազդում են տարբեր գործոններ. մի դեպքում՝ փոկոսադրույթը, մյուս դեպքում՝ եկամուտը, որոնք կարող են ունենալ փոփոխման տարբեր շարժընթաց, և դրանց միջև օբյեկտիվորեն կառաջանա անհավասարակշռություն:

Դա չի նշանակում, թե խնայողությունների ու ներդրումների միջև չի կարող լինել հավասարակշռության իրավիճակ: Այսպես, եկամտի, սպառման, խնայողության և ներդրումների փոխգործողության մակրոտնտեսական համամասնությունները կարելի է ներկայացնել հետևյալ հավասարումների ձևով.

$$Y = C + S \quad (7) \quad \text{և} \quad Y = C + I \quad (8):$$

(7) հավասարումը արտահայտում է այն իրողությունը, որ եկամուտը օգտագործման ժամանակ բաժանվում է սպառման ու խնայողության, այսինքն՝ դրանց քանակական մեծությունը կախված է եկամտից՝ սպառումն ու խնայողությունը ֆունկցիա են եկամտից՝ $C=f(y)$ և $S=f(y)$: Այդ հանգամանքն ապացուցվում է նաև սպառման ու խնայողության հսկումների քննարկման արդյունքներով, ինչպես նաև դրանց գծապատկերներով:

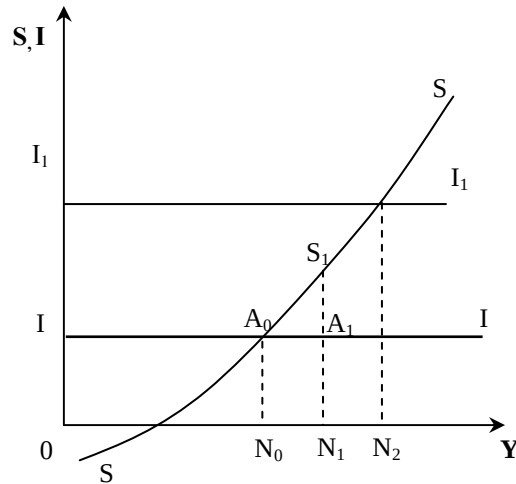
(8) հավասարումը ցույց է տալիս, որ եկամուտը օգտագործման ժամանակ բաժանվում է սպառման ու ներդրման, քանի որ խնայողությունները վերջին հաշվով դառնում են ներդրումներ, հետևաբար կարելի է արձարձել ևս մի նոր հավասարում՝

$$C+S=C+I \quad (9), \text{ որից հետևում է } S=I \quad (10):$$

(10) հավասարումը մեկ անգամ ևս ցույց է տալիս ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի միջև հավասարակշռություն հաստատելու համար փնտրության մեջ որոշակի համամասնություններ հաստատելու ու պահպանելու անհրաժեշտությունը: Խնդիրը միայն բարդանում է այնքանով, որ խնայողությունն ու ներդրումը կախված են տարբեր գործոններից:

Սույն խնդրին անդրադարձել է նաև Փ.Սամուելսոնը: Նա գրում է, որ խնայողությունը պասիվ կախվածություն է դրսևորում եկամտից, մինչդեռ ներդրումները շարունակ փոփոխվում են փնտրության շարժընթաց աճի այլ գործոնների ազդեցության տակ, օրինակ, շահույթի նորմայի բարձրացման հետևանքով:

Փորձենք գծապարկերի օգնությամբ ցույց տալ եկամտի մակարդակի փոփոխությունների արարքերակները $S=I$ պայմանի դեպքում:



Պ 1 3 Գ 3 Ի Պ»՝ 20.4. Խնայողություն, ներդրում և հավասարակշռված եկամուտ:

Կոորդինատների հորիզոնական առանցքի վրա տեղադրենք ազգային եկամուտ ցուցանիշը, իսկ ուղղահայացի վրա՝ խնայողությունն ու ներդրումը: Կատարենք վերացական մի ենթադրություն. ընդունենք, որ ներդրման ծավալներն անփոփոխ են եկամտի ցանկացած մակարդակում, այսինքն՝ կախված չեն եկամտից, այլ ինքնուրույն փրված անկախ մեծություն է: Այսպիսի ենթադրության դեպքում ներդրումը կոորդինատների առանցքի վրա կունենա II գծի տեսքը: Գծապարկերի վրա տեղադրելով խնայողության հակումի SS կորը, ակնհայտ կդառնա, որ եկամուտների աճին զուգընթաց խնայողություններն աճում են: SS կորի և II ուղղի հարման կետը ցույց է տալիս ներդրումների և խնայողությունների հավասարակշռություն A_0 կետում, իսկ ON_0 հարվածը եկամտի այն մակարդակն է, որտեղ ներդրումներն ու խնայողությունները հավասարակշռված են: Եթե եկամտի ինչ-որ սահմանում (N_1) խնայողությունները գերազանցեն ներդրումներին, ուրեմն արտադրված ապրանքների մի մասը չի իրացվի, որը համապարասխանում է $A_0S_1A_1$ եռանկյան փարածքին, ընդհանուր պահանջարկը կկրճատվի և ֆիրմաները, հաշվի առնելով այդ հանգամանքը, կսկսեն կրճատել արտադրության չափերը: Շուկայական ինքնակարգավորման «անտեսանելի ձեռքի» մեխանիզմի ազդեցությամբ արտադրանքի թողարկման ծավալները կկրճատվեն, փոփոխությունը կսկսի շարժվել դեպի հավասարակշռության նախկին մակարդակը:

$S=I$ մոդելը կարող է գործել փոփոխության մեջ արտադրության գործոնների ոչ լրիվ զբաղվածության դեպքում: Եթե ընդունենք, որ գծապարկեր 20.4.-ի վրա N_2 կետը եկամտի այն մակարդակն է, որը կարելի է ստանալ արտադրության գործոնների լրիվ զբաղվածության պայմաններում, ապա պետք է կատարել մի պարզ ենթադրություն. կարելի է ապահովել $S=I$ պայմանը ներդրումային գործընթացների ակտիվության միջոցով, որտեղ $Ջ.Քեյնս$ ը պետության միջամտու-

թյունը համարում է անհրաժեշտ: Պետության ներդրումային գործընթացների շնորհիվ ներդրումների ծավալները կհասնեն I, I₁ մակարդակին, և բոլորովին էլ պարպադիր չէ ներդրումներ կատարել նյութական բարիքների արտադրության ոլորտում: **Ջ.** Քեյնսի տեսական գաղափարների կառույցում պետության ներդրման ծրագրերը պետք է իրականանան հասարակական աշխատանքների և բարիքների արտադրության կազմակերպման ոլորտներում՝ ճանապարհների, կամուրջների, ամբարտակների և այլնի կառուցման նպատակներով, քանի որ դրանց շնորհիվ կմեծանան եկամուտները, մինչդեռ չեն ավելանա եղած ապրանքային պաշարները: Նշանակում է՝ խթանել ամբողջական պահանջարկը, և այդ ճանապարհով դուրս բերել փոփոխությունը լճացումից (ստացնացիայից):

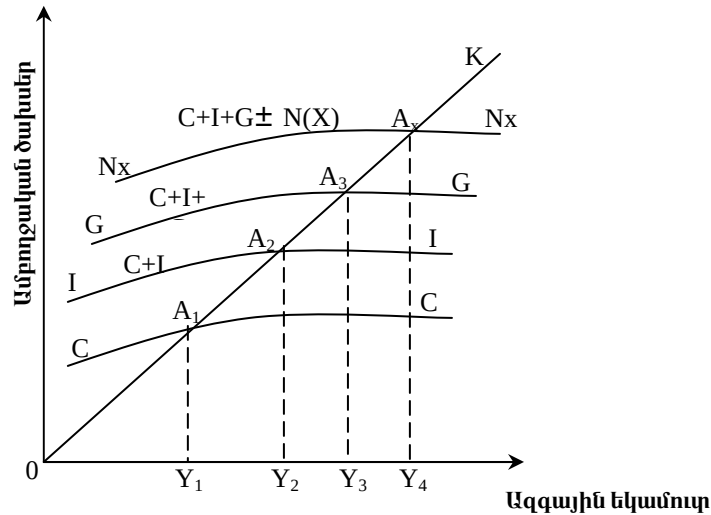
Քեյնսյան առաջարկները մեծ չափով օգնեցին ԱՄՆ-ի փոփոխությանը՝ հաղթահարելու **մեծ ճգնաժամի** ծանր հետևանքները:

20.5. «ՔԵՅՆՍԻԱՆ ԽԱՉԻ» ԵՎ IS ՄՈԴԵԼԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Տնտեսության դինամիկայի (շարժընթացի) և եկամտի աճի հիմնախնդիրը նախորդ բաժնում քննարկվեց խնայողությունների և ներդրումների միջև գոյություն ունեցող կապերի առնչությամբ: Տնտեսագիտության տեսությունն այդ նույն հիմնախնդիրը, այսինքն՝ մակրոմակարդակով եկամտի աճի գործընթացը, հետազոտում է նաև սպառման և ներդրման փոխադարձ կապի հիման վրա, որն ընդունված է անվանել **ազգային եկամուտ - ազգային կամ ամբողջական ծախսերի** մեթոդ, ինչը հիմնարար նշանակություն ունեցավ տնտեսագիտության տեսության հետագա զարգացման համար: Այն դարձավ հիմք առավել բարդ մոդելներ առաջարկելու համար, որոնցում քննարկվում են արտադրության, ազգային եկամտի և այլ մակրոտնտեսական խնդիրների հավասարակշռության ձևավորման կապերի համակարգերը: Եթե տնտեսությունը գտնվում է լճացման (ստացնացիայի) վիճակում (երկարատև դեպրեսիա, բարձր գործազրկություն, բարձր գներ, ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի կրճատում և այլն), ապա ծախսերը հասարակության մեջ հիմնականում անձնական պահանջմունքների բավարարման բնույթի են, նախկին խնայողություններն էլ օգտագործվում են հենց այդ նպատակով (նոր խնայողություններ), հետևաբար ներդրումային գործընթացներ տեղի չեն ունենում: Այդ իրավիճակին համապատասխանում է սպառման հակումի գծապարկերի վրա (տե՛ս գծապարկեր 20.1.) CC կորի դիրքը, երբ C կետում տնտեսության մեջ եկամուտներն ու ծախսերը հավասարվում են, կամ, ինչպես նշել ենք, «գրոյական խնայողության» իրավիճակ է: Քանի որ տնտեսությունը չի կարող միշտ մնալ ստացնացիայի վիճակում, ցույց փանք, թե ի՞նչ տեղի կունենա հետագայում (տե՛ս գծապարկեր 20.5.):

Տնտեսությունն աստիճանաբար դուրս է գալիս լճացումից, եկամուտները սկսում են աճել, մեծանում է ամբողջական պահանջարկը, հետևաբար ֆիրմաների կողմից կատարվում են ներդրումային ծախսեր՝ ամբողջական պահանջարկի բավարարման համար, որը մեծացնում է ամբողջական ծախսերը, և սպառման հակումի կորը տեղաշարժվում է վերև և OK ուղղի հետ հարվում A₂

կետում, որին համապատասխանում է ազգային եկամտի նոր մակարդակը Y_2 կետում:



Պ ի ճ ձ ի ի ի 20.5. «Քեյնսյան խաչ»:

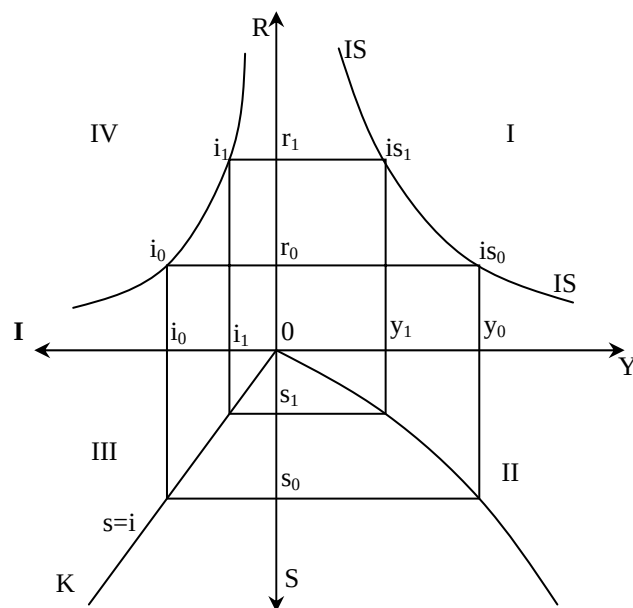
Շուկայական փոփոխության սուբյեկտ է նաև պետությունը, և երբ մասնավոր ներդրումները չեն բավարարում աճող ամբողջական պահանջարկին, ապա պետությունն ինքն է կարարում ներդրումային և այլ ծախսեր (G): Ամբողջական ծախսերը, հետևաբար սպառումը, հասարակության մասշտաբով աճում են, և սպառման հակումի կորը փեղաշարժվում է ավելի բարձր հարթություն. OK ուղղի հետ հաղվում է A_3 կետում, իսկ ազգային եկամուտն աճում է մինչև Y_3 սահմանը:

Հասարակության փոփոխության կյանքում կարարվող ծախսերը դրանով չեն ավարտվում, քանի որ ֆիրմաներն ու պետությունը իրականացնում են ծախսեր նաև երկրից դուրս կարարվող փոփոխական գործունեության ժամանակ՝ արտաքին փոփոխական հարաբերությունների հասարակման ու իրականացման գործընթացներում, որոնք, վերջին հաշվով, արտահայտվում են «զուտ արտահանման» ծախսերի տեսքով՝ N_x : Դա կարող է ավելացնել կամ պակասեցնել ազգային եկամուտը՝ արտահանման ու ներմուծման ծախսերի տարբերության չափով: Այսպիսով, որքան մեծանում են ամբողջական ծախսերը, այնքան երկրի փոփոխությունը մոտենում է լրիվ զբաղվածության մակարդակին, իսկ ազգային եկամուտն էլ հասնում է իր հնարավոր առավելագույն մակարդակին՝ $Y = C + I + G \pm N_x$: Տնտեսագիտության տեսության մեջ «ամբողջական ծախսեր - ազգային եկամուտ» մոդելի գործողության գծապատկերն անվանում են նաև «Քեյնսյան խաչ»:

Ամբողջական ծախսեր - ազգային եկամուտ մոդելը ցույց է տալիս, թե ազգային փոփոխությունը ինչպես կարող է ամեն անգամ ապահովել մակրոհավասարակշռություն՝ խթանելով կամ զսպելով ամբողջական պահանջարկը: Կա-

տարվող ծախսերից յուրաքանչյուրի աճը հանգեցնում է ազգային եկամտի աճի, նպաստում լրիվ զբաղվածության խնդրի լուծմանը: Եթե ընդունենք, որ փվյալ կայուն վիճակում ամբողջական պահանջարկը որոշվում է ազգային եկամտի ծավալով, ապա կարող ենք վերը գրված հավասարումը ներկայացնել հետևյալ տեսքով՝ $AD = C + I + G \pm Nx$:

Խնայողության և ներդրումների, փոկոսադրույքի և եկամտի մակարդակների փոխհարաբերություններն ու կապերը XX դարի 30-ական թվականներին քեյնսյան տեսության դրույթների հիման վրա քննարկել է անգլիացի տնտեսագետ Զոն Շիքսը: Նրա հետազոտության արդյունքները հայտնի են «IS մոդել» անունով, որի գծապատկերն ունի հետևյալ տեսքը.



Պ Ի 3 Ժ 3 Ի Ի՝՝՝ 20.6. Զոն Շիքսի IS մոդելը:

Ինչպես տեսնում ենք, IS մոդելի գծապատկերը կազմված է չորս քառորդամասերից, որոնք ցույց են տալիս նույն ժամանակահատվածում չորս փոփոխականների միջև առաջացած կապերը, որոնց օգնությամբ կարելի է պատկերացում կազմել ապրանքների ու ծառայությունների շուկայում, կամ, ինչպես ընդունված է ասել՝ իրական շուկայում գոյություն ունեցող հավասարակշռության մասին, քանի որ այս մոդելում բացակայում են փողի շուկան ու դրանում առաջացած հարաբերությունները: Ինչ վերաբերում է այդ երկու շուկաների միջև հավասարակշռության խնդրի քննարկմանը, ապա զբաղվելով այդ խնդրով՝ անգլիացի տնտեսագետ Էլվին Նանսենը (XX դարի 50-ական թվականներ) իր հետազոտությունների արդյունքն ամբողջացրել և անվանել է IS-LM մոդել (այդ մասին մանրամասն տե՛ս XVII գլխում):

Քանի որ, ըստ Ջ.Քեյնսի՝ ներդրումների վրա առավել մեծ ազդեցություն է գործում փոկոսադրույքը, ապա IS մոդելի վերլուծությունը պետք է սկսել IV քառորդամասից, որտեղ պարկերված է փոկոսադրույքի և ներդրումների փոխազդեցության հակադարձ գործողության կապը: Նախ քննարկենք r_0 հավասարակշռված փոկոսադրույքին համապատասխանող հավասարակշռության երևույթը: Այս փոկոսադրույքին համապատասխանում է ներդրումների I_0 մակարդակը: III քառորդամասում ներկայացված է IOS ուղիղ անկյան OK կիսորդի դիրքը, որը թույլ է տալիս ամեն անգամ որոշել խնայողության և ներդրումների մակարդակների հավասարակշռությունը՝ $I_0=s_0$, $I_1=s_1$ և այլն:

II քառորդամասում ներկայացված է եկամտի և խնայողության գործառնությունների ուղիղ կապը, որտեղ պարզ երևում է, որ խնայողությունը ֆունկցիա է եկամտից՝ $s=f(y)$, ինչը մեզ հայտնի է խնայողության հակումի քննարկումից: Պարզելով փոկոսադրույքի և եկամուտների մակարդակները, I քառորդամասում կարելի է գտնել վստիկ իրավիճակում խնայողության և ներդրման հավասարակշռության կետը՝ is_0 :

Նշենք, որ նկարագրված բոլոր փոխհարաբերությունները տեղի են ունենում այն ենթադրության պայմանով, որ դրամական շուկայում գոյություն ունի հավասարակշռություն: Իսկ երբ խախտվում է այդ հավասարակշռությունը, ինչն անմիջապես անդրադառնում է փոկոսադրույքի վրա, ապա խախտվում են IS մոդելի չորս փոփոխականների միջև եղած փոխհարաբերությունները նույնպես: Այսպես, փոկոսադրույքի բարձրացումը r_1 մակարդակի, իջեցնում է ներդրումային ակտիվությունը, և այն i_0 -ից շարժվում է դեպի i_1 դիրքը, որին համապատասխանում է s_1 խնայողության փոքր մակարդակը, քանի որ փոխվել է նաև եկամտի մեծությունը: Նշանակում է՝ եկամուտների կրճատումը առաջացնում է խնայողությունների կրճատում, ազատ դրամական միջոցների պակաս, հեղուկաբար՝ փոկոսադրույքի բարձրացում, որը ցույց է տալիս վերը նկարագրված փոփոխական երևույթի հակառակ գործողությունը: Այս բոլոր փոփոխությունների արդյունքների հիման վրա կարելի է որոշել ներդրում-խնայողություն հարաբերության նոր դիրքը I քառորդամասում՝ is_1 : Միացնելով is_0 և is_1 կետերը, կստանանք IS կորի պարկերը:

Այսպիսով, IS մոդելը ցույց է տալիս փոկոսադրույքի և ազգային եկամտի մակարդակի փոփոխություններ համադրություններ խնայողության և ներդրումների հավասարակշռության դեպքում: Իհարկե փոկոսադրույքի և ազգային եկամտի միջև ուղղակի գործառնությամբ կապ գոյություն չունի այն իմաստով, որ մինչև եկամտի փոփոխությունը պետք է փոփոխվեն խնայողություններն ու ներդրումները: Ուրեմն անհրաժեշտ է ընկալել, որ IS կորի ցանկացած կետ արտացոլում է խնայողությունների ու ներդրումների հավասարակշռված մակարդակներ՝ եկամտի և փոկոսադրույքի մակարդակների փոփոխությունների դեպքում:

20.6. «ՄՈՒԼՏԻՊԼԻԿԱՏՈՐ» (ԲԱԶՄԱՐԿԻՉ) ՆԱՍԿԱՅՈՒԹՅԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ: «ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅԱՆ ՊԱՐԱԴՈՔՍԸ»

Նասարակական եկամուտների աճը կախված է ընդլայնված վերաբրադրությունից, որն իր հերթին կախված է ներդրումների աճից: Վերջինիս ծավալները պայմանավորված են խնայողության չափերով, և քանի որ եկամուտները բաժանվում են սպառման ու խնայողության, ապա այն նույնպես իր ազդեցությունն է թողնում վերը թվարկված բոլոր կախվածությունների և, դրանցով պայմանավորված՝ գործընթացների վրա: Ներդրումը, անմիջականորեն կախված լինելով խնայողություններից, իր վրա է կրում եկամտի ու սպառման միջև եղած հարաբերության ազդեցությունը: Այսպես դրսևորվում է ներդրման գործառնության կապը եկամտի ու սպառման հետ:

Ամբողջական պահանջարկի ցանկացած բաղադրիչներից (անձնական սպառում, ներդրում, պետական ծախսեր և այլն) մեկի փոփոխությունը անպայման ազդում է հասարակական եկամտի մեծության վրա: Դրանք իրարից անկախ կապարվող ինքնուրույն ծախսեր են, որոնք փարբեր բնույթ ունեն: Սակայն դրանց ընդհանուր հարկանիշն այն է, որ ցանկացած միավոր ծախսը առաջացնում է բազմապատկված փոփոխություն հասարակական եկամտի մեծության մեջ: Այդ հարկանիշից ելնելով ամբողջական պահանջարկի ծախսերը կարելի է անվանել ավտոնոմ կամ ինքնուրույն կապարվող ներդրումներ:

Անգլիացի տնտեսագետ, Քեմբրիջի համալսարանի պրոֆեսոր Ռիչարդ Կանը առաջինն էր, որ 1931 թ. հետազոտեց նախասկզբնական ներդրումների, դրանց հաջորդող երկրորդական, երրորդական ներդրումային գործընթացների առաջացրած հետևանքներն ու ազդեցությունը տնտեսական կյանքի այնպիսի կարևոր երևույթների վրա, ինչպիսիք են արտադրության ընդլայնումը, զբաղվածության մակարդակը, եկամուտների աճը և այլն: Նա իր հետազոտության ժամանակ օգտագործել է մի նոր տնտեսական հասկացություն՝ մուլտիպլիկատոր (թարգմանաբար՝ բազմապատկիչ կամ բազմարկիչ): Այն իր գործողության մեխանիզմով արագացում է վերը նշված մակրոտնտեսական երևույթների ներքին կապերն ու կախվածությունները, որոնց հետևանքների քանակական որոշակիությունը պարզելու համար պետք է հաշվարկել բազմարկիչի գործակիցը: Դա որոշվում է սպառման սահմանային հակումի (MPC) և խնայողության սահմանային հակումի (MPS) գործակիցների օգնությամբ:

Այս կամ այն ճյուղում կամ արտադրությունում կապարված ներդրումը անմիջապես օգնում է հարակից ճյուղերին, իրար հետ կապեր ունեցող տնտեսավարող սուբյեկտներին՝ ընդլայնել գործունեության շրջանակները, սրանալ լրացուցիչ եկամուտներ, որոնք մեծացնում են նաև ազգային եկամուտը: Այդ տնտեսական երևույթը նկարագրենք հետևյալ օրինակով:

Ենթադրենք՝ նախորդ փարվա սրացած եկամտից ներդրվել է 1000 միավոր կապիտալ՝ ավտոմոբիլ կառուցելու համար: Դա պետք է դիտել մինչ այդ կապարված ներդրումների համեմատ նոր կամ լրացուցիչ ներդրում՝ ΔI: Պարզվեց, որ սրացողի համար 1000 միավոր կապիտալը լրացուցիչ եկամուտ է և պետք է բաժանվի լրացուցիչ սպառման ու լրացուցիչ խնայողության: Ընդունենք, որ տնտեսության մեջ սպառման սահմանային հակումի (MPC) գործակիցը հավասար է

0,8-ի, իսկ խնայողության սահմանային հակումի (MPS) գործակիցը՝ 0,2-ի: Նշանակում է, որ ավտոմոբիլային կառուցող ֆիրման, սպանալով 1000 միավոր լրացուցիչ եկամուտ, դրա 0,8-րդ մասը՝ 800 միավորը, պետք է ծախսի կամ սպառի լրացուցիչ անհրաժեշտ նյութեր և աշխատանք գնելու համար, այսինքն՝ կատարում է լրացուցիչ սպառում, իսկ 0,2-րդ մասը՝ 200 միավորը, կկազմի լրացուցիչ խնայողությունը: Այն գործարարները, որոնք կսպանան այդ 800 միավորը, կհամարեն լրացուցիչ եկամուտ, և 0,8-րդ մասը՝ 640 միավորը, իրենց հերթին կծախսեն հումք, նյութեր, աշխատանք գնելու նպատակով, իսկ 0,2-րդ մասը՝ 160 միավորը, կխնայեն: 640 միավոր կապիտալ սրացած ֆիրմաները այդ եկամտի հետ կվարվեն նույն ձևով, այսինքն՝ ամեն անգամ լրացուցիչ եկամուտները կօգտագործեն նույն վարքագծին համապատասխանող սկզբունքներով՝ եկամուտը կբաժանեն լրացուցիչ սպառման և լրացուցիչ խնայողության:

Ինչպես տեսնում ենք, այդ գումարները՝ 800, 640 և այլն, լրացուցիչ եկամուտներ են, և սկզբնական 1000 միավոր կապիտալն առաջացնում է երկրորդական, երրորդական և այդպես շարունակ՝ լրացուցիչ եկամուտների ու սպառողական ծախսերի մի երկար շղթա՝ $1000+800+640+512+\dots$, որոնց ընդհանուր գումարը կամ լրացուցիչ ընդհանուր եկամուտը կազմում է 5000 միավոր, իսկ լրացուցիչ ընդհանուր խնայողությունը՝ 1000 միավոր: Դա ցույց է տալիս եկամուտների բազմապատկման երևույթը, որն էլ հենց կոչվում է մուլտիպլիկացիայի (բազմարկիչի) էֆեկտ: Բազմարկիչի գործողության փոփոխական արդյունքը հաշվարկվում է հետևյալ բանաձևի օգնությամբ.

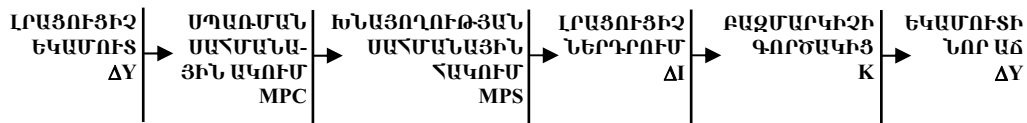
$$K = \frac{1}{1-MPC} \quad (11),$$

որտեղ՝ K -ն բազմարկիչի գործակիցն է, իսկ 1 -ը՝ MPC և MPS գործակիցների գումարը: Մեր օրինակի փոխալների հիման վրա որոշենք բազմարկիչի գործակիցը.

$$K = \frac{1}{1-0,8} = \frac{1}{0,2} = 5 :$$

Նշանակում է՝ սկզբնական 1000 միավոր ներդրումը առաջացրել է եկամտի հնգակի աճ, որն օգտագործվել է սպառման նպատակով, հետևաբար բազմարկիչի գործակիցը ուղիղ կապի մեջ է MPC -ի և հակադարձ կապի մեջ՝ MPS -ի գործակիցների հետ: Բազմարկիչի առաջացրած հետևանքները կարելի է ներկայացնել որպես շղթայական ռեակցիայի օրինակ, կամ ջրի մեջ նետված քարի առաջացրած ալիքների հաջորդական կրկնության արտահայտություն:

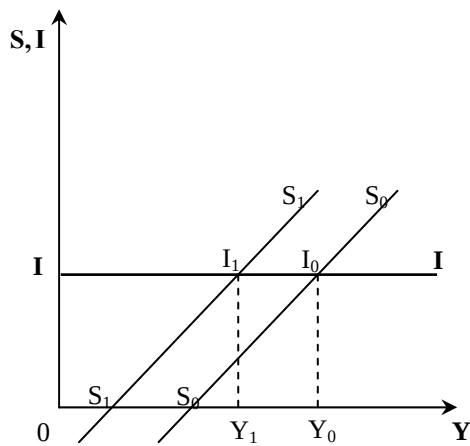
Բազմարկիչը, այսպիսով, ցույց է տալիս, որ ցանկացած ինքնուրույն (ավտոնոմ) ծախսերի՝ անձնական սպառման, ֆիրմաների կողմից արտադրական սպառման, պետական ծախսերի դեպքում, կարելի է որոշել, թե որքանով են աճում եկամուտը, արտադրության ծավալները, հետևաբար՝ զբաղվածությունը: Տնտեսական կյանքի այդ կարևոր ցուցանիշների, դրանց ֆունկցիոնալ (գործառության) կապերի բացահայտման հիման վրա կարելի է ուղիղ գծով ցույց տալ սպառման և խնայողության սահմանային հակումների, ներդրումների, բազմարկիչի գործակցի և եկամուտների աճման միջև եղած կապը.



Նշված կարեգործիքների ուղիղ գծով ֆունկցիոնալ կապի վերջին օղակում կարող է լինել արտադրանքի քանակը, զբաղվածությունը, ազգային եկամույրը, փողի քանակը, այսինքն՝ միկրո- և մակրոտնտեսական այլ ցուցանիշներ:

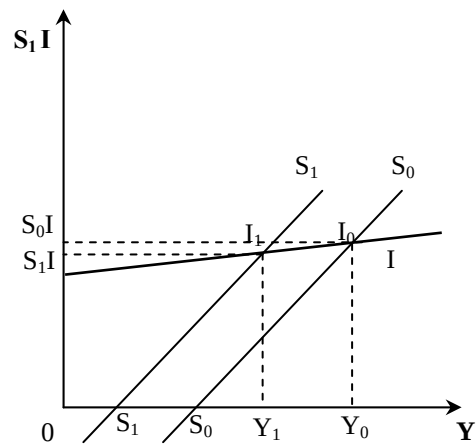
Ներդրումը, ինչպես գիտենք, ուղղակի գործառնության կապի մեջ է խնայողության հետ: Դասական ավանդական տեսության դրույթներին համապատասխան, տնտեսության մեջ որքան մեծ են խնայողությունները, այնքան բարձր բարերար ազդեցություն կարող է թողնել ներդրումների, եկամույրների և, ընդհանրապես, ազգային տնտեսության զարգացման վրա, քանի որ խնայողությունները նոր ներդրումներ կատարելու աղբյուր են:

Քեյնսյան տեսության նկատառումները այս առնչությամբ խիստ տարբերվում են դասական տեսության մոտեցումներից: Ըստ Ջ.Քեյնսի՝ դա ընդհանուր երևույթ չէ, այլ կախված է ազգային տնտեսությունների զարգացման մակարդակներից: Տնտեսական զարգացման և մեկ շնչին ընկնող եկամույրների հաշվով բարձր մակարդակ ունեցող երկրներում խնայողության հակումը գերազանցում է սպառման հակումին, հետևաբար խնայողության աճի տեմպերը կգերազանցեն ներդրումների աճի տեմպերին: Ըստ քեյնսյան տեսության՝ տնտեսության մեջ կատարվում են ավելի մեծ ծավալների խնայողություններ, քան անհրաժեշտ են ամբողջական պահանջարկի աճը բավարարող լրացուցիչ ապրանքներ ու ծառայություններ արտադրելու նպատակով ներդրումներ կատարելու համար: Ուրեմն կան մեծ գումարի հասնող խնայողություններ, մինչդեռ ներդրումներ կան չեն կատարվում, կան էլ անհամեմատ քիչ են կատարվում: Այս երևույթը քեյնսյան տեսության մեջ անվանվում է «**խնայողության պարադոքս**»: Դա բացատրվում է նրանով, որ խնայողությունների ծավալների մեծացմանը զուգընթաց իջնում է դրանց միավորի (որպես կապիտալ) սահմանային արդյունավետությունը ներդրում օգտագործելու գործընթացներում: Բարձր մակարդակի եկամույրների պայմաններում սպառման վրա կատարվող ծախսերը հարաբերականորեն կրճատվում են, կրճատվում է նաև ամբողջական պահանջարկը, և արտադրված ՆԱՎ-ն ամբողջությամբ չի իրացվում, հետևաբար եկամույրները ևս պետք է կրճատվեն: Մուլտիպլիկատորի (բազմաբերիչի) էֆեկտը այս դեպքում կդրսևորվի ներդրումների աճի համեմատ եկամույրների արագ կրճատման ձևով, որը կարելի է ցույց տալ ներքոնշյալ երկու գծապար-կերների օգնությամբ, որոնց կառուցման ժամանակ մի դեպքում՝ ընդունում ենք, որ ներդրումների ծավալները չեն փոխվում եկամտի մեծության ու շարժընթացի փոփոխման հետևանքով, մյուս դեպքում՝ գործում է մուլտիպլիկատորի էֆեկտը, և ներդրումների ծավալները փոխվում են:



Պ 1 3 Ժ 3 ի Ի»ձ 20.7.

«Խնայողության պարադոքսը» ներդրումների ծավալների անփոփոխ լինելու դեպքում:



Պ 1 3 Ժ 3 ի Ի»ձ 20.8.

«Խնայողության պարադոքսը» ներդրումների ծավալների աճի դեպքում:

Առաջին ենթադրության դեպքում խնայողության հակումի կորը բարձրանում է դեպի վեր, և ներդրումների՝ միշտ կայուն մակարդակի դեպքում եկամուտը կրճատվում է $Y_0 - Y_1$ -ի սահմանում: Երկրորդ դեպքում, երբ փոփոխությունում առկա է գործոնների ոչ լրիվ զբաղվածություն, «խնայողության պարադոքսը» դրսևորվում է որպես փոփոխության մեջ ռացիոնալ վարքագծի սեփական պարկերացումներ ունեցող՝ որոշ սուբյեկտների կողմից չնախատեսված ներդրումներ կատարելու արդյունք: 20.8. գծապատկերը ցույց է տալիս, որ խնայողությունների հակումի կորի շարժը դեպի վեր փոխաշարժել է նախկին հավասարակշռության կորը S_0 -ից S_1 կետը, որի հետևանքով Y_1 եկամտի մակարդակին համապատասխանում է խնայողության ավելի ցածր մակարդակ՝ S_1 , այսինքն՝ նորից փոփոխվել է ունեցել և՛ եկամուտների, և՛ խնայողությունների կրճատում:

Այսպիսով՝ «խնայողության պարադոքսի» իմաստն այն է, որ հասարակության ձգվումը՝ խնայել ավելի շատ, հետագայում առաջացնում է թե՛ եկամուտների և թե՛ խնայողության չափերի կրճատում:

20.7. ԱՔՍԵԼԵՐԱՑԻԱՅԻ (ԱՐԱԳԱՅՈՒՑԻՉԻ) ԷՖԵԿՏԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Շուկայական փոփոխության կարևոր հարկանիշներից մեկն էլ ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի հարաբերակցության շեղումներն են հավասարակշռության իրավիճակից: Ժամանակակից փոփոխությունը ֆիրմաների կողմից կատարվող ներդրումները համարում է ամբողջական պահանջարկի առավել անկայուն բաղադրիչ մյուս բաղադրիչների համեմատությամբ: Օրինակ, բնակչության սպառողական ծախսերը, պետության կա-

տարած ներդրումները, որպես կանոն, Կեդի են ունենում նախապես չափերով, ուրեմն համեմատաբար կանխապես էլ են ու կայուն:

Ներդրումների ծավալների հաճախակի փոփոխությունները պայմանավորված են գործարար մարդկանց կողմից ներդրումներ կատարելու որոշումներով, որի ժամանակ հաշվի են առնվում կապիտալի շահութաբերության սպասվելիք նորմաները, ինչը բնորոշ է բնակչության կողմից ամենօրյա կատարվող ծախսերին: Ներդրումների ծավալները կախված են ՆԱԳ-ի աճի տեմպերից. եթե դրանք բարձր են, բարձր են նաև ներդրումների աճի տեմպերը: Մյուս կողմից՝ գործում է հակադարձ կապը. ներդրումների աճի տեմպերն ազդում են ՆԱԳ-ի ծավալների վրա: Այդ կապերի հետազոտությունը կատարել է ամերիկացի տնտեսագետ Ջոն Մորիս Զլարկը: Նա գտնում էր, որ սպառողական ապրանքների պահանջարկի բարձրացումը ստիպում է արտադրողներին՝ կատարել մեծ գումարների ներդրումներ՝ նոր մեքենաներ ու սարքավորումներ ձեռք բերելու համար:

Տնտեսագիտության տեսության պարմությունից հայտնի է, որ այդ երևույթը բնարկել է նաև ֆրանսիացի հայտնի տնտեսագետ Ալբեր Աֆալիոնը՝ համեմատելով դա ցուրտ բնակարանը վառարանով տաքացնելու երևույթի հետ. վառարանը սկզբից լցվում է վառելիքով, որը այրվում է աստիճանաբար, և բնակարանի ջերմությունը միանգամից չի բարձրանում. վառարանում շարունակ նոր վառելիք են ավելացնում, մինչև բնակարանում ջերմությունը հասնի ցանկալի աստիճանի: Բայց դրանից հետո էլ վառարանը շարունակում է տաքացնել բնակարանը, և ինչ-որ ժամանակից հետո շոգը դառնում է անտանելի:

Ինչ վերաբերում է տնտեսությանը, ապա սպառման առարկաների նկատմամբ աճող պահանջարկը բավարարելու համար ֆիրմաները սկսում են գնել մեծ քանակներով արտադրության միջոցներ, առաջին հերթին՝ մեքենաներ ու սարքավորումներ: Այսինքն՝ կատարում են ներդրումներ, ընդ որում՝ սպառման առարկաների պահանջարկի աճը կարող է առաջացնել արտադրության միջոցների նկատմամբ պահանջարկի ավելի մեծ աճ: Ինչ-որ ժամանակ անց սպառման առարկաներ արտադրող ճյուղերում կավելանա արտադրանքի թողարկումը, և այդպես շարունակվելու դեպքում ամբողջական առաջարկը կսկսի գերազանցել ամբողջական պահանջարկին: Քանի դեռ ամբողջական պահանջարկն է գերազանցում, շուկայում բարձրանում են գները, մեծանում է շահույթը, ինչը շահագրգռում է ֆիրմաներին՝ շարունակ ներդրումներ կատարելու: Իսկ երբ ամբողջական առաջարկն է սկսում գերազանցել, ապա ֆիրմաների առաջին քայլը ոչ թե գներն իջեցնելն է, այլ արտադրության ծավալների կրճատելը, այսինքն՝ նվազեցնում են ներդրումները, ձգտում ազատվել ավելցուկ արտադրության միջոցներից՝ ներդրումային ապրանքներից, և որքան շուտ, այնքան լավ: Ուրեմն ամբողջական պահանջարկի դինամիկայի (շարժընթացի) հետ կապված նկատվում է ներդրումային գործունեության երկու վարքագիծ. ներդրումներն աճում են որոշակի ժամանակահատվածում, իսկ դրանցով ձեռք բերված արտադրության միջոցների ավելցուկից ֆիրմաները ցանկանում են ազատվել ավելի արագ, կարճ ժամկետում: Այս երևույթները տնտեսագիտության մեջ սրացել են **աքսելերացիայի** կամ **արագացուցիչի էֆեկտ** անունը, որը փաստորեն կապված է ներդրումների, հետևաբար՝ ապրանքների արտադրության աճի ու կրճատման երևույթների արագության տարբերությունների հետ: Աքսելերա-

ցիայի էֆեկտի բովանդակությունը կարելի է ցույց տալ 20.3. աղյուսակում արձարծվաժ տվյալների օգնությամբ:

² Օժժժ ³ Ի 20.3.

ԱՔՍԵԼԵՐԱՏՈՐԻ ԷՖԵԿՏԻ ՊԱՐԶ ԱՂՅՈՒՍԱԿ

Արտադրության պարբերաշրջան	Տարիներ	Ապրանքների տարեկան վաճառք (մլն. հատ)	Ներդրումներ հիմնական կապիտալում (մլն. դրամ. միավոր)	Ներդրումների աճ (+, -) (մլն. դրամ. միավոր)
1	I	10	20	-
	II	20	40	+20
	III	50	100	+60
2	IV	60	120	+20
	V	80	160	+40
	VI	90	180	+20
3	VII	50	100	-80
	VIII	30	60	-40
	IX	10	20	-40

Ենթադրենք՝ տեքստիլ արդյունաբերության ճյուղի արտադրանքի նկատմամբ նկատվում է պահանջարկի աճ, որը շարունակվում է երկու պարբերաշրջան՝ տարբեր տեմպերով: Ընդունանք, որ 10 մլն. հատ տեքստիլ ապրանքներ արտադրելու համար անհրաժեշտ է կատարել 20 մլն. դրամական միավորի ներդրում: 1-ին և 2-րդ պարբերաշրջաններում պահանջարկի աճը բավարարելու համար ներդրումների ընդհանուր աճը կազմում է 160 մլն. դրամական միավոր: 3-րդ պարբերաշրջանում նկատվում է պահանջարկի կտրուկ կրճատում, հետևաբար ֆիրմաները ոչ մի նոր ներդրում չեն կատարում, այլ աշխատում են ազատվել ավելորդ մեքենաներից ու սարքավորումներից, այսինքն՝ փորձում են վաճառել և հավասարակշռություն հաստատել արտադրության ծավալների ու նախկինում կատարված ներդրումների հետևանքների միջև: Արտադրանքի իրացման ծավալների աճը կամ կրճատումը, ինչպես երևում է, ուղեկցվում է ներդրումների աճով կամ կրճատումով: 3-րդ պարբերաշրջանում, որը ընդգրկում է 3 տարի, ներդրումների աճը կրճատվում է 160 մլն. դրամական միավորով, այսինքն՝ ներդրումների և արտադրության թե՛ ծավալները, թե՛ տեմպերը կրճատվում են երկու անգամ ավելի արագ և բավականին կարճ ժամկետում: Նենց դրանում է արտելերատորի կամ արտելերացիայի (արագացուցիչի) էֆեկտի արտեսական բովանդակությունը:

Արտելերացիայի էֆեկտի ազդեցության չափը որոշելու համար օգտվում ենք արտելերացիայի գործակցից, որը հաշվարկում ենք հետևյալ բանաձևով.

$$V = \frac{I_t}{Y_{t-1} - Y_{t-2}} \quad (12),$$

որտեղ՝ V-ն աքսելերատորի գործակիցն է, I-ն՝ ներդրումներ կատարելու փարեթիվը, Y_{t-1} -ը և Y_{t-2} -ը այն փարիներն են, երբ տեղի է ունենում սպառողական պահանջարկի աճ կամ կրճատում: Օրինակ, եթե 2007թ. 2006թ. համեմատ տեղի է ունեցել սպառողական պահանջարկի աճ, ապա այդ աճի բավարարումը պետք է տեղի ունենա 2008 թվականին կատարվող ներդրումների օգնությամբ և հակառակը, եթե պահանջարկի կրճատում է նկատվել, ապա պետք է նախատեսել ներդրումների կրճատում նույն թվականին:

Աքսելերացիայի էֆեկտը և մուլտիպլիկացիայի էֆեկտը փնտեսության մեջ գործում են զուգակցված, որը հիմք է տվել Փ. Սամուելսոնին և Ջ. Հիքսին՝ մշակել աքսելերատոր-մուլտիպլիկատոր էֆեկտի հետ կապված փեսակետ, ըստ որի՝ դրանց զուգակցումը ցույց է տալիս փնտեսության անկայուն զարգացման պայմաններում հավասարակշռության ինքնապահպանման մեխանիզմի գործողությունը: Ինչպես պարզել ենք, ներդրումների որոշակի աճը կարող է մեծացնել ազգային եկամուտը ավելի մեծ չափերով: Դա մուլտիպլիկատորի էֆեկտն է: Ազգային եկամտի աճը իր հերթին ապագայում դառնում է ներդրումների արագացված աճի հիմք, քանի որ մեծանում են եկամուտները, մեծանում են նաև ընդհանրության, ֆիրմաների և պետության ծախսերը, և դա էլ աքսելերացիայի էֆեկտի դրսևորումն է: Իհարկե այդ ամենը կարող է տեղի ունենալ հակառակ ուղղությամբ, և փնտեսությունը, ինչպես նշվեց, ձգտում է հավասարակշռության հասնել ինքնապահպանման մեխանիզմի օգնությամբ:

ÆÝÙÝ³ ë ï áö·Ù³ Ý Ñ³ ñó»ñ

1. Ո՞րն է սպառման հակումի գծապարկերի բովանդակությունը:
2. Ո՞ր փոփոխականների կապն է արտահայտում խնայողության հակումի գծապարկերը:
3. Ի՞նչ է ցույց տալիս տոկոսադրույքի և ներդրումների գծապարկերը:
4. Ի՞նչ տարբերություն կա MPC և MPS հասկացությունների միջև:
5. Ինչո՞ւ MPC-ի և MPS-ի գումարը պետք է հավասար լինի 1-ի:
6. Ինչպե՞ս կազդի MPC-ի փոփոխությունը բազմարկիչի (մուլտիպլիկատորի) գործակցի վրա:
7. Ի՞նչ է ցույց տալիս արագացուցիչի (աքսելերատորի) գործակիցը:

ԾՇՍՄ³ İ³ Ý Ñ³ ë İ³ óáöÃłáöÝÝ»ñ

Սպառում	Սպառման միջին հակում
Խնայողություն	Խնայողության միջին հակում
Սպառման հակում	Ներդրում (ինվեստիցիա)
Խնայողության հակում	Տոկոսադրույք և ներդրում, դրանց կապը
Խնայողության սուբյեկտիվ շարժառիթներ	«Քեյնսյան խաչ»
Սպառման հակումի կոր	Is մոդել
Խնայողության հակումի կոր	Բազմարկիչ (մուլտիպլիկատոր)
Սպառման սահմանային հակում (MPC)	«Խնայողության պարադոքս»
Խնայողության սահմանային հակում (MPS)	Արագացուցիչ (աքսելերատոր)

ՓՈՂԻ ՇՈՒԿԱՆ:
ԴՐԱՄԱՎԱՐԿԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

**21.1. ՓՈՂԻ ՁԵՎԵՐԸ ԵՎ ԴՐԱՆՑ ԷՎՈԼՅՈՒՑԻԱՆ: ՓՈՂԻ
ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՅ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ**

Շուկայական փոփոխության գործառնությունների ընկալման համար անգնահատելի դեր է խաղում փողը: Նախա փողն անվանում են **շուկայի լեզու**: Իրոք, գործնական փողեկափոխությունը հիմնականում բաղկացած է եկամուտների, արժույթի փոխարժեքի, դրամական վճարումների և չվճարումների, հարկերի փեսքով հավաքված և չհավաքված փողերի վերաբերյալ փողեկափոխությունից: Այսինքն՝ ժամանակակից մարդը չի կարող շուկայական փոփոխությունը պարկերացնել առանց փողի շրջանառության: Փողը պարմական կարեգորիա է, որը հատուկ է ապրանքային արտադրությանը: Այս ամենը վկայում է, որ փողը ուղղակիորեն առնչվում է յուրաքանչյուր մարդու անձնական շահերի հետ: Փողի վերաբերյալ անգամ մակերեսային պարկերացում կազմելիս համոզվում ես, որ դա մի այնպիսի «յուրահատուկ ապրանք է», որի առկայության դեպքում կարելի է ամեն ինչ ձեռք բերել: Սակայն փողի գիտական ուսումնասիրությունը բավականին բարդ է, և այսօր էլ այն վիճաբանությունների փողիք է փախ:

Պարմական զարգացման ընթացքում փողի ձևերը ենթարկվել են էական էվոլյուցիոն փոփոխությունների: Սկզբնական շրջանում փողի դերում շրջանառություն են կատարել **ապրանքային փողերը**, որոնք փողի գործառնությ են կատարել, ինչպես նաև գնվել ու վաճառվել են որպես սովորական ապրանքներ: Օրինակ, անասունը, թանկարժեք մորթեղենն ու պերճանքի առարկաները, ոսկին, արծաթը և այլն:

Սակայն ապրանքային արտադրության զարգացմանը զուգընթաց ապրանքներով փոխանակություն կատարելը մեծ դժվարությունների հետ է առնչվել: Նման պայմաններում մարդիկ ձգտել են ընտրել այնպիսի ապրանք, որն առանց արգելքների կարող էր փոխանակվել այլ ապրանքների հետ, որոնց կարիքը նրանք ունեին: Ապրանքների մեծ մասը, որն անցյալում օգտագործվել է որպես փող, աստիճանաբար կորցրել է իր այդ հատկանիշը:

Նասարակության զարգացման գործընթացը սկսեց մարդկանց ազատել այդ դժվարություններից: Մասնավորապես դա վերաբերում է ապրանքային փողերի այնպիսի ձևերի հանդես գալուն, ինչպիսիք էին ոսկին ու արծաթը: Այս երկու թանկարժեք մետաղները, որպես փող, նպաստեցին ապրանքափոխանակության զարգացմանը: Ներագայում փոխանակային գործարքները հեշտացնելու նպատակով սկսեցին թողարկել ոսկե և արծաթե մետաղադրամներ՝ համապատասխան կշռով ու ձևով: Ոսկու և արծաթի համարեղ օգտագործումը գի-

ությունն մեջ հայտնի է **երկմեքադականություն** (բիմեքալիզմ) անունով: Չնայած, ապրանքային փողերի այլ ձևերի հետ համեմատած, երկմեքադականության առավելություններին, այնուամենայնիվ, այն ևս թերություններ ունի: Այսպես, ոսկու և արծաթի արժեքների հարաբերակցությունը հաճախակի էր փոփոխվում: Ենթադրվում, որը դժվարեցնում էր մեկի արժեքը մյուսով արտահայտելու խնդիրը: Նախկին արծաթի արդյունահանման ծավալների անընդհատ աճը արժեզրկեց այն: Ուստի երկմեքադականությունը փոխարինվեց միամեքադականությամբ (մոնոմեքալիզմով), և որպես ապրանքային փող սկսեց օգտագործվել միայն ոսկին: Մոնոմեքալիզմը գոյատևեց մինչև XX դարի առաջին կեսերը:

Ներագայում ապրանքային փողերին փոխարինեցին թղթադրամները, որոնց անվանում էին **սիմվոլիկ** (խորհրդանշական) **փողեր**: Թղթադրամների հանդես գալու պարզառենքից մեկն այն էր, որ մեքադականությունը շրջանառություն կարարելիս մաշվում ու կորցնում էին իրենց կշիռը: Փաստորեն դրանց իրական ու անվանական կշիռները իրար չէին համապատասխանում, այսինքն՝ փողը դառնում էր ոչ լիարժեք: Թղթադրամները առաջին անգամ թողարկվել են XII դարում Չինաստանում: Եվրոպական երկրներում դրանք երևան են եկել XVII դարում, Ռուսաստանում՝ XVIII դարում, Եկատերինա II-ի օրոք:

Թղթադրամների թողարկումը պետության մենաշնորհն է: Դրանց իրական արժեքը որոշվում է դրամաշրջանառության օբյեկտիվ օրենքով: Նամաձայն այդ օրենքի թղթադրամների թողարկումը պետք է համապատասխանի ոսկու այն քանակին, որն իրականում գտնվում էր շրջանառության մեջ: Ժամանակակից փողերը **դեկրետային փողեր** են (դեկրետ՝ կառավարության կողմից թողարկված): Պետությունը դրանք հռչակում է պարտադիր ընդունելի փոխանակության և վճարման օրինակելի միջոց:

Փողը, ըստ էության, օժտված է **բացարձակ իրացվելիությամբ**: Տնտեսագիտության տեսությունը դա ընկալում է այսպես՝ ցանկացած բարիքների հետ փողի փոխանակման ծախսերը հավասար են զրոյի:

Ապրանքափողային հարաբերությունների հետագա զարգացումը հանգեցրեց **վարկային փողերի** առաջացմանը (մուրհակներ, բանկնոտներ, չեկեր): Վարկային փողերի շարքին են դասվում նաև **դեպոզիտային փողերը** (միջբանկային հաշվարկների համակարգը), **էլեկտրոնային փողերը**՝ հաշվարկների համակարգը ԷՏՄ-ի միջոցով, **վարկային քարտերը**, **պլաստիկ փողերը**: Բացի այս ամենից, ժամանակակից պայմաններում լայնորեն տարածված են, այսպես կոչված՝ **դեբետ-քարտերը**, երբ ավտոմատացված համակարգի միջոցով կանխիկ փող է բաց թողնվում: Էլեկտրոնային փողերն այսօր համարվում են ամենանպատակահարմարը, որ այժմ դրանցով անգամ միջազգային հաշվարկներ են կատարվում: Ներկայումս գովազդվում է արևմտաեվրոպական մի շարք առաջատար բանկերի կողմից թողարկված «**Եվրոքարտ**» համակարգը:

Փողի գործառնությունների խնդիրը մանրամասնորեն չենք քննարկում. այդ մասին տե՛ս գլուխ 5-ում:

Փողի վերաբերյալ ժամանակակից տեսությունների արմատները տանում են դեպի դարերի խորքերը: Դեռևս XVI դարում, երբ շրջանառության ոլորտում սկսվեց կապիտալի նախասկզբնական կուտակումը, մերկանտիլիստները առաջ

քաշեցին փողի վերաբերյալ տեսություն: Մերկանսիլիզմից հետո փողի վերաբերյալ տեսությունների զարգացման գործում էական դեր խաղացին XVII և XVIII դարերի փնտրասագետներ Ջ.Լոկը, Դ.Նյումը և ուրիշներ: XX դարի առաջին քառորդում ամերիկացի հայտնի փնտրասագետ Ի.Ֆիշերը առաջ քաշեց փողի քանակական տեսությունը: Ըստ այդ տեսության՝ փողի գնողունակությունը կախված է շրջանառության մեջ եղած փողի քանակից, և պետությունը կարգավորելով շրջանառության մեջ եղած փողի քանակը, կարող է փոփոխել դրա գնողունակությունը:

Փողի անվանական (նոմինալիզմ) տեսության զարգացման հետագա գործընթացը կապված է հայտնի փնտրասագետ Ջ.Մ.Քեյնսի անվան հետ: Իր հանրահայտ «Զբաղվածության, փողոսի և փողի ընդհանուր տեսությունը» աշխատության (1936 թ.) մեջ նա առաջին անգամ պահանջարկի տեսության միջոցով գործառնությունը՝ իբրև առավել իրացվելի ակտիվ: Ըստ Ջ. Քեյնսի՝ երեք հոգեբանական դրդապատճառներ փնտրասավարդ սուբյեկտներին ստիպում են իրենց եկամտի մի մասը պահել դրամարկղային կանխիկ փողի տեսքով: Այդ պատճառներն են՝ փրանսակցիոն՝ կապված ապրանքափոխանակային գործարքների իրականացման հետ, սպեկուլյատիվ՝ կապված փողոսադրույքների հետագա փոփոխությունների անորոշության հետ, և նախագգուշական, որտեղ հիմնական դեր է խաղում կապիտալի կորստի ռիսկը:

Նեոինակը զբաղվածության մակարդակը կախվածության մեջ է դնում արդյունավետ պահանջարկից: Վերջինս ձևավորվում է երկու բաղադրիչներից՝ **սպառման մակարդակից** և **ներդրումներից**: Այսինքն՝ Քեյնսը վերակառուցելով փողի տեսությունը, այն դիտում է որպես ներդրումային գործընթացի ձևավորման կարևոր գործոն՝ երկրորդ անգամ մղելով փողի և գների միջև եղած ավանդական կապը: Ներկաբար, Քեյնսը առաջ քաշեց կապիտալի շրջապտույտի ընթացքում փողի նոր դերը և ցույց տվեց դրամաշրջանառության ու վարկի միջև եղած կապը:

Փողի ժամանակակից քանակական տեսությունը հետագայում զարգացրեց մոնետարիզմի ականավոր ներկայացուցիչ Մ.Ֆրիդմանը: Նա դեմ էր փնտրության պետական միջամտությանը և հիմնավորում էր դրամական լծակների միջոցով փնտրության ազատ կարգավորման սկզբունքը: Նա փողը դիտարկում է որպես եկամուտ բերող «կապիտալային ակտիվ», այսինքն՝ փողը նույնացնում է կապիտալի հետ և եզրակացնում, որ այն կապ չունի փնտրասական համակարգի հետ: Ուրեմն ժամանակակից մոնետարիստներն անտեսում են դրամաշրջանառության կառուցվածքը և շուկայական փնտրությունը դիտարկում են որպես կայուն համակարգ: Նրանք ճգնաժամային իրավիճակների պատճառ են համարում դրամական զանգվածի փափուկային փափանկությունը: Փաստորեն մոնետարիստները առաջին անգամ են մղում փողի պահանջարկը:

Սակայն ժամանակին Քեյնսը ապացուցել է, որ փնտրության լծացման պայմաններում մոնետարիստական քաղաքականությունը կարող է կորցնել մակրոտնտեսական իրավիճակի վրա ներգործելու հնարավորությունը: Այս եզրակացությունը Քեյնսի հետնորդներին հանգեցրեց այն մտքին, որ «փողը նշանակություն չունի»: Նշված խնդիրների շուրջ երկար ժամանակ բանավեճ էր ընթանում քեյնսականների և մոնետարիստների միջև:

21.2. ԴՐԱՄԱԿԱՆ ՆԱՄԱԿԱՐԳԸ, ԴՐԱ ՏԱՐՐԵՐԸ ԵՎ ԷՎՈԼՅՈՒՅԻՄՆԸ: ՇՐՋԱՆԱԹՈՒԹՅԱՆ ՆԱՄԱՐ ԱՆՆՐԱԺԵՇՏ ՓՈՂԻ ՔԱՆԱԿԻ ՈՐՈՇՈՒՄԸ

Ապրանքաշրջանառության զարգացման և վերարտադրության գործընթացի անընդհատության ապահովման նպատակով օբյեկտիվորեն անհրաժեշտություն առաջացավ կարգավորելու փողի քանակությունը և փողի թողարկման կենտրոնացումը **դրամական համակարգի սպեղծման** միջոցով: **Դրամական համակարգ ասելով հասկանում ենք երկրում դրամաշրջանառության կազմակերպման ձևը, որը ձևավորվել է պարամականորեն և ամրագրված է ազգային օրենսդրությամբ:**

Դրամաշրջանառությունը բնութագրվում է կանխիկ և անկանխիկ ձևերի ամբողջությամբ, որը կոչված է սպասարկելու ապրանքաշրջանառությունը, ոչ ապրանքային վճարումները և փոխանցության մեջ իրականացվող տարբեր հաշվարկները: Դրամաշրջանառության կանխիկ ձևը իրականացվում է բանկնոտներով, գանձարկղային տոմսերով և մեքադադրամներով: Անկանխիկ դրամաշրջանառությունն իրականացվում է չեկերի, վարկային քարտերի, մուրհակների, վճարային հանձնարարականների, ակրեդիտիվների միջոցով:

Դրամաշրջանառության կարևոր բաղադրիչներից է փողի շրջանառության արագությունը, որը ցույց է տալիս դրամանիշերի շարժման ինտենսիվությունը՝ որպես շրջանառության միջոցի, և վճարման միջոցի գործառնությունը: Փողի պտույտի արագությունը ցուցանիշ է ժամանակի միավորի ընթացքում փողի միավորի կատարած պտույտների թվի, կամ մեկ պտույտի փողության:

«Դրամական համակարգ» հասկացությունն իր մեջ ընդգրկում է հետևյալ տարրերը՝ **փողի միավորը**, որը հանդես է գալիս որպես արժեքափի միջոց, **գների մասշտաբը**, **փողի տեսակները**՝ թղթադրամները, վարկային փողերը, մեքադադրամները, **փողի էմիսիայի համակարգը**՝ դրամաշրջանառության կարգավորումը իրականացնող պետական ապարատը:

Փողի միավորը օրենսդրությամբ սահմանված դրամանիշն է, որը չափում և արտահայտում է բոլոր ապրանքների գները: Զարգացած երկրներում էմիսիոն համակարգը ենթադրում է կենտրոնական բանկի կողմից օրենսդրությամբ սահմանված, բանկնոտների կամ բանկային տոմսերի, գանձապետարանի կողմից էմիսիայի կարգով գանձարկղային տոմսերի և մեքադադրամների թողարկումը:

Ժամանակակից դրամական համակարգի բնորոշ գծերից են՝

- ոսկու բովանդակության պաշտոնական վերացում, և բանկնոտները ոսկու հետ փոխանակության դադարեցում,
- անցում ոսկու հետ չփոխարկվող թղթադրամների և վարկային փողերի,
- շրջանառության մեջ բանկային վարկավորման փողերի հետ պետական արժեթղթերի թողարկում:

Այս բոլորը ցույց են տալիս դրամական համակարգի տարրերի պարամական էվոլյուցիան: Ընդհանրապես» խոսելով դրամական համակարգի էության և զարգացման մասին, անհրաժեշտ է ընդգծել այն, որ այս կամ այն դրամական համակարգը պարամական էվոլյուցիայի արդյունք է: Նենց դրանով էլ պետք է բա-

Թեպետ (1) հավասարումը կոչվում է Ի.Ֆիշերի անունով, սակայն այն հայր-նի է եղել դեռևս շատ վաղուց՝ դասական դպրոցի և մարքսիստական տեսության կողմից:

Դասականները և մարքսիստները այն ներկայացրել են հետևյալ տեսքով.

Փողի քանակը = ապրանքների գների գումար/փողի միավորի շրջապտույտների թվին:

Դասականները համարում էին, որ փողի շրջապտույտի արագությունը կախված է մի շարք գործոններից՝ բանկային գործարքներից, հասարակության անդամների եկամուտների վճարման ժամկետներից և այլն: Նրանց կարծիքով կարճաժամկետում փողի շրջապտույտի արագությունը հաստատվում է:

Ի. Ֆիշերի փոխանակության հավասարումը (1) միաժամանակ կոչվում է փողի քանակական տեսություն: Ելնելով դրանից կարող ենք ընդգծել, որ անվանական ՆՆԱ-ն կախված է փողի քանակի տարանջատումներից: Այսինքն՝ եթե շրջանառության մեջ եղած փողի քանակը մեծանա 3 անգամ, ապա համապատասխանաբար 3 անգամ կմեծանա նաև անվանական ՆՆԱ-ն:

Նավասարումից պարզվում է բնակչության ունեցած փողի քանակը՝ տրված եկամտի պայմաններում: Եթե Ֆիշերի հավասարման երկու մասերն էլ բաժանենք V-ի վրա, ապա կստանանք՝

$$M = PQ \times 1/V:$$

1/V-ն նշանակելով K-ով, կստանանք $M = KPQ$ (3): Եթե բանաձև (3) մեջ Q-ն փոխարինենք Y-ով, ապա կունենանք.

$$M = KPY: \quad (4)$$

Այս բանաձևը տեսության մեջ հայտնի է **քեմբրիջյան հավասարում** անունով: Նավասարման մեջ K-ն անվանական եկամտի (PY) և փողի քանակի (M) միջև եղած համամասնության գործակիցն է, այսինքն՝ եկամտի այն մասը, որը տնտեսավարող սուբյեկտները ցանկանում են պահել դրամական ձևով՝

$$K = M/PY:$$

Ընդհանրապես, փողի նկատմամբ պահանջարկը պահանջարկ է իրական փողի նկատմամբ: Փողի իրական գնողունակությունը որոշվում է փողի անվանական քանակը բաժանելով սպառողական գների համաթվի վրա: Եթե փողի անվանական քանակը և գների համաթիվը աճեն նույն համամասնությամբ, ապա փողի քանակը կմնա անփոփոխ: Այսպիսով, այլ հավասար պայմաններում շրջանառության մեջ փողի քանակի և գների մակարդակի փոփոխությունը իրական տնտեսության վրա ոչ մի ազդեցություն չի թողնում: Այս երևույթը տնտեսագիտության տեսության մեջ հայտնի է **փողի չեզոքություն** անունով, և այն ունի կարևոր նշանակություն:

21.3. ՓՈՂԻ ԶԱՆԳՎԱԾԸ ԵՎ ԴՐԱ ԿԱՌՈՒՅՎԱԾՔԸ: ՓՈՂԱՅԻՆ ԱԳՐԵԳԱՏՆԵՐ

Շուկայական փոփոխության պայմաններում փողի շնորհիվ իրականացվում է ապրանքների և ծառայությունների փոխանակությունը: Որպեսզի փողը կատարի փոխանակության միջոցի գործառնություն, կպահանջվի որոշակի գումար: Արտաքին հայացքից դա թվում է պարզ, մինչդեռ իրականում փոփոխությունը բավականին բարդ է, և այնքան էլ հեշտ չէ որոշել փոխանակության համար անհրաժեշտ փողի զանգվածը:

Դրամական զանգվածը փոփոխության մեջ կանխիկ և ոչ կանխիկ ձևերում գտնվող դրամական միջոցների ամբողջությունն է, որն ապահովում է ապրանքների ու ծառայությունների շրջանառությունը փոփոխության մեջ և գտնվում է մասնավոր անձանց, ինստիտուցիոնալ սեփականատերերի և պետության ձեռքում: Դրամական զանգվածի կառուցվածքում առանձնացվում են **ակտիվ մասը** (այն դրամական միջոցները, որոնք իրականում սպասարկում են փոփոխական շրջապտույտը) և **պասիվ մասը** (իր մեջ ընդգրկում է դրամական կուրսակումները, հաշիվների մնացորդները, որոնք կարող են ծառայել որպես վճարման միջոց):

Դրամական զանգվածի մեջ առանձնահատուկ տեղ են գրավում, այսպես կոչված՝ **«քվազի փողերը»** (քվազի բառը լատինական ծագում ունի. նշանակում է «իբրև», «համարյա»): Դրանք ժամկետային հաշիվներում, խնայողական բանկերում, դեպոզիտային սերփիֆիկատներում, ներդրումային ֆոնդերի բաժնետոմսերում գտնվող դրամական միջոցներն են: Ի դեպ, «քվազի փողերը» դրամական զանգվածի կառուցվածքի առավել գերակշռող և արագ աճող մասն է:

Մասնագետները «քվազի փողերին» անվանում են **իրացվելի ակտիվներ**: Եթե կանխիկ փողը օժտված է բացարձակ իրացվելիությամբ, այսինքն՝ ցանկացած պահին առանց որևէ ծախսի և դժվարության կարող է վերածվել բարիքի, ապա «քվազի փողերը» այդպիսի բացարձակ իրացվելիություն չունեն: Օրինակ, մենք չենք կարող ժամկետային հաշիվներում կամ բաժնետոմսերում գտնվող փողով վճարումներ կատարել՝ խանութներից ապրանքներ ձեռք բերելու կամ պրանսպորտային ծառայություններից օգտվելու համար: Մակայն պետք է նշել, որ «քվազի փողերը» իրոք վերաբերում են հարստության իրացվելի տեսակներին, որովհետև ժամկետային ավանդները, բաժնետոմսերի և պարտատոմսերի որոշ տեսակները կարելի է վերածել կանխիկ փողի, իհարկե որոշակի պրանսակցիոն (գործառնական) ծախսերով:

Կանխիկ փողի (մեքադադրամներ ու թղթադրամներ) և անկանխիկ հաշվարկների ամբողջությունը կենտրոնական բանկում կազմում են կենտրոնական բանկի փողերը: Դրանց հաճախ անվանում են նաև **մոնետար** կամ **դրամական բազա**, որովհետև այդ փողերն են որոշում փոփոխության գումարային դրամական զանգվածը: Փոխանակության և վճարումների իրականացման համար փոփոխությունը նույնպես փնտրվում է որոշակի դրամական զանգվածի: Ընդ որում՝ այդ զանգվածը կախված է ինչպես բանկային համակարգի կողմից փողի առաջարկից, այնպես էլ փողի այն պահանջարկից, որը ներկայացնում են փոփոխավարողները, այսինքն՝ վերջիններիս ձգտումը իրենց մոտ ունենալու:

որոշակի դրամագումար՝ առկա փողի կամ ցպահանջ ավանդների տեսքով:

Ամբողջ դրամական զանգվածը կարելի է ներկայացնել որպես **դրամական ագրեգատների** ամբողջություն: Դրամական ագրեգատները փողի առաջարկը բնութագրող ցուցանիշներ են, որոնց որոշման համար պրակտիկայում առաջնորդվում ենք հետևյալ սկզբունքով. յուրաքանչյուր հաջորդ ագրեգատ կառուցվում է նախորդից աճած մեծությամբ, կամ ըստ իրացվելիության նվազման աստիճանի: Դրամական ագրեգատներն են.

M₀-ն առավել իրացվելի փողային ագրեգատն է, որն իր մեջ ներառում է շրջանառության մեջ եղած կանխիկ փողը:

M₁-ը ընդգրկում է կանխիկ փողը (M_0), հաշվարկային և ընթացիկ հաշիվներում եղած մնացորդները, ցպահանջ հաշիվները, այլ չեկային ներդրումները, հաճախ՝ նաև վարկային քարտերը: Երբեմն M_1 -ը բնութագրվում է որպես կանխիկ փողի և փրանսակցիոն դեպոզիտների գումար: M_1 ագրեգատը օժտված է բարձր իրացվելիությամբ, որովհետև դրա մեջ ներառված ներդրումները հեշտությամբ վեր են ածվում կանխիկ փողի. չեկերը փաստորեն փոխարինում են փողին: M_1 -ին անվանում են **փող բառիս նեղ իմաստով** կամ **գործարքների համար փող**: Ընթացիկ հաշիվներում գրնվող դեպոզիտները կատարում են փողի բոլոր գործառնությունները և հեշտությամբ կարող են վերածվել փողի:

M₂-ը առավել պակաս իրացվելի փողային ագրեգատ է: Դա **փող է բառիս լայն իմաստով**, որն իր մեջ ներառում է M_1 ագրեգատի բոլոր բաղադրիչները՝ գումարած առևտրային բանկերի ժամկետային հաշիվները, մասնագիտացված ֆինանսական ինստիտուտների դեպոզիտները: Ժամկետային հաշիվներում գրնվող միջոցների տերերը բավականին բարձր փոկոսադրույքներ են ստանում ընթացիկ հաշիվներում գրնվող փողատերերի համեմատությամբ: Բայց նրանք սահմանված ժամկետից շուտ չեն կարող այդ ավանդները հետ վերցնել: Դրա համար էլ ժամկետային ավանդներում գրնվող դրամական միջոցները չի կարելի անմիջապես օգտագործել որպես վճարման և գնման միջոց: Թեպետ դրանք պոտենցիալ ձևով կարելի է օգտագործել հաշվարկների համար:

M₃-ն առավել պակաս իրացվելիությամբ օժտված փողային ագրեգատ է, որը բացի M_2 -ից իր մեջ ներառում է դեպոզիտային սերտիֆիկատները, պետական պարտատոմսերը և առևտրային բանկերի այլ արժեթղթերը:

M_1 ագրեգատի տարբերությունը մնացած փողային ագրեգատներից այն է, որ M_2 և M_3 ագրեգատներն իրենց մեջ ներառում են «քվազի փողերը», որոնք դժվարությամբ կարող են օգտագործվել գործարքների համար, որովհետև դրանք կանխիկ փող դարձնելը գրեթե անհնարին է:

Այս կամ ագրեգատի օգտագործումը պայմանավորված է վերլուծություն կատարելու խնդիրներով և դրամական շուկայի վրա ներգործելու նպատակներով:

21.4. ՓՈՂԻ ՇՈՒԿԱՆ: ՓՈՂԻ ՊԱՏԱՆՋԱՐԿՆ ՈՒ ԱՌԱՋԱՐԿԸ: ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆԸ ՓՈՂԻ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ

Փողի շուկան փոխադրական կապիտալի շուկայի մի մասն է, որտեղ հիմնականում իրականացվում են կարճաժամկետ դեպոզիտավարկային գործարքներ, որոնք սպասարկում են ձեռնարկությունների շրջանառու կապիտալը, հիմնարկներին, պետությանը և մասնավոր անձանց փողոցային բանկերի կարճաժամկետ վարկերը: Փողի շուկայի ինստիտուցիոնալ կառույցներից են բանկերը, հաշվարկային փողերը, բրոքերային և դիլերային ֆիրմաները և ֆինանսավարկային այլ հիմնարկները:

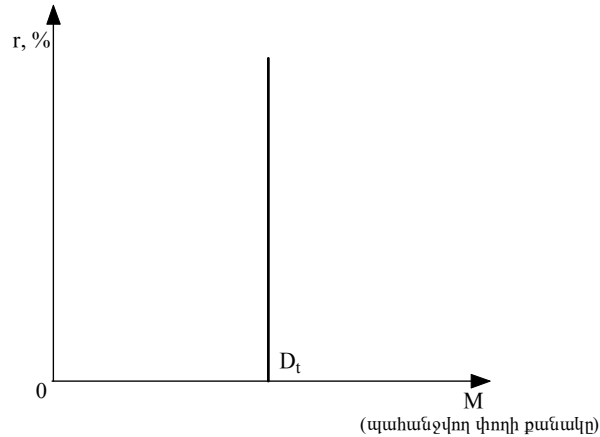
Առևտրային բանկերի և այլ ֆինանսավարկային հիմնարկների կողմից ներգրավվող միջոցները փողի շուկայի ռեսուրսների աղբյուրներն են: Դրամական ռեսուրսների հիմնական փոխառուներ են փողատարող սուբյեկտները, ֆինանսավարկային ինստիտուտները, պետությունը: Փողի շուկայի շնորհիվ իրականացվում է բանկերի իրացվելիության կարգավորումը՝ փոխադարձաբար կարճաժամկետ վարկերի փոխադրման միջոցով: Փողի շուկայի վրա էական ազդեցություն են ունենում փողատարության պարբերաշրջանային փոփոխությունները, սղանը, ինչպես նաև պետության կողմից իրականացվող դրամավարկային քաղաքականությունը:

Փողի շուկայում փողը այլ ապրանքների նման «չի վաճառվում» և «չի գնվում»: Նենց այդ է փողի շուկայի յուրահատկությունը: Փողի շուկայում գործարքներ կատարելու ժամանակ փողը փոխանակվում է ուրիշ իրացվելի միջոցներով՝ ըստ այլընտրանքային արժեքի, որը չափվում է անվանական փողոսադրույքի միավորներով:

Փողի շուկայի գործողության մեխանիզմի փոքրիկ մասն է փողի պահանջարկը, առաջարկը և գինը (փողոսադրույքը): Փողի այն ընդհանուր քանակը, որը փողային պահանջարկի ցանկանում են ունենալ փողային փողատարությունները, բիզնեսը, պետությունը, հենց **փողի ամբողջական պահանջարկն է**: Վերջինս փողովում է երկու բաղկացուցիչ մասերի՝ գործարքների համար փողի պահանջարկի և փողի պահանջարկ՝ որպես հարստության պահպանման միջոց:

Գործարքների համար փողի պահանջարկը պայմանավորված է նրանով, որ բնակչությանը, ձեռնարկություններին, պետությանը փող է անհրաժեշտ ապրանքներ ու ծառայություններ ձեռք բերելու համար: Ջ.Մ. Քեյնսը դրան է վերագրել այն փողային պահուսպները, որոնք անհրաժեշտ են չկանխադրված գնումների համար (նախագգուշական պահանջարկ): Գործարքների համար փողի պահանջարկը կախված է անվանական ՆԱԿ-ի ծավալից, այսինքն՝ որքան շատ ապրանքներ ու ծառայություններ են արտադրում, որքան բարձր են դրանց գները, նույնքան շատ փող կպահանջվի առևտրային և վճարային գործարքներ սպասարկելու համար: Ուրեմն գործարքների համար փողի պահանջարկը փոփոխության է ենթարկվում անվանական ՆԱԿ-ի փոփոխությանը համապատասխան: Գործարքների համար անհրաժեշտ փողի քանակը կախված է նաև փողի շրջանառության արագությունից, որքան վերջինս մեծ լինի, նույնքան քիչ փող կպահանջվի առևտրային գործարքների համար և ընդհանրապես:

Պարզվում է, որ գործարքների համար փողի պահանջարկը կախված չէ փոկոսադրույքից, այդ դեպքում փողի պահանջարկի գծապատկերը կունենա հետևյալ տեսքը.



Պ 1 3 Ժ 3 Ի Դ 21.1. Գործարքների համար փողի պահանջարկի կորը:

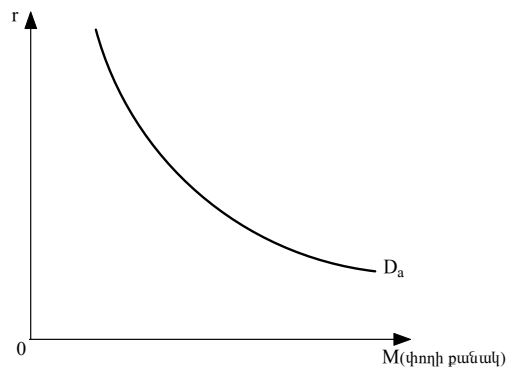
Ուղղահայաց առանցքի վրա տեղադրված է փոկոսադրույքը, հորիզոնականի վրա՝ շրջանառության համար պահանջվող փողի քանակը: Քանի որ գործարքների համար փողի պահանջարկը կախված չէ փոկոսադրույքից, ապա պահանջարկի կորն ունի ուղղահայաց (D_t) գծի տեսք:

Գործարքների համար պահանջվող փողն իր բնույթով շատ ավելի շարժուն է, քանի որ անցնում է ձեռքից ձեռք և շրջանառում եկամուտ-ծախս հոսքերով: Բացի դրանից, քանի որ եկամուտների աճին զուգընթաց աճում է կնքվող գործարքների քանակը, ապա և՛ դասականները, և՛ Քեյնսը ընդունում են, որ իրական դրամական պաշարների մեծությունն ուղիղ կախվածության մեջ է եկամտի մակարդակից:

Այժմ քննարկենք փողի ամբողջական պահանջարկի երկրորդ բաղադրիչը՝ փողի պահանջարկը՝ որպես հարստության պահպանման միջոց: Ջ. Մ. Քեյնսը այդ անվանել է **փողի նկատմամբ սպեկուլյատիվ շարժառիթի պահանջարկ**: Այդ պահանջարկը բացատրվում է նրանով, որ ազգաբնակչությունը իր եկամուտների մի մասը խնայում է: Ի դեպ, գոյություն ունի խնայողության երեք տարբերակ՝ խնայողությունները պահել փողի տեսքով, ձեռք բերել արժեթղթեր, անշարժ գույք և նյութական այլ բարիքներ, ընդ որում՝ կուտակման, այլ ոչ թե սպառման համար: Վերջինս բնորոշ է առավել սղաճի ենթակա տնտեսություններին, իսկ կանոնավոր գործող տնտեսություններում ընտրությունը կատարվում է փողի և արժեթղթերի միջև:

Խնայողությունների տեղաբաշխման յուրաքանչյուր եղանակ ունի իր առավելություններն ու թերությունները: Այսպես, խնայողությունը փողով եկամուտ չի բերում, բայց բացարձակապես իրացվելի է, այսինքն՝ անմիջապես և առանց որևէ ծախսերի կարող է օգտագործվել գնումների և վճարումների համար: Արժեթղթերը կայուն եկամուտներ են բերում փոկոսի ձևով, բայց պակաս իրացվելի են: Ժամանակ է անհրաժեշտ, որպեսզի դրանք վերածվեն վճարման

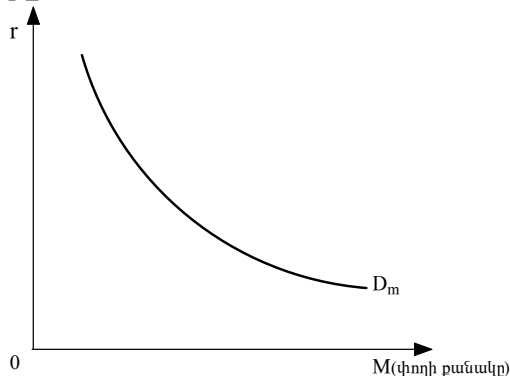
միջոցների: Բացի դրանից, գոյություն ունի որոշակի ռիսկ՝ կապված արժեթղթերի փոխարժեքի փոփոխության հետ: Փողի և պարտավորումների միջև խնայողության ընտրությունը որոշում է փոկոսադրույքի տարանույնները: Եթե փոկոսի մակարդակը բարձրանա, ապա կաճի խնայողությունը պարտավորումներով պահելու պահանջարկը, և համապատասխանաբար կկրճատվի խնայողությունը փողով պահելու պահանջարկը: Եվ ընդհակառակը, փոկոսադրույքի ցածրացումը կուղեկցվի խնայողությունը պարտավորումներով պահելու պահանջարկի կրճատումով և փողի պահանջարկի աճով: Այսպիսով, հակադարձ կապ գոյություն ունի փողը որպես հարստության կուտակման պահանջարկի և փոկոսադրույքի շարժման միջև: Գծապատկերում պահանջարկի կորը կունենա հետևյալ տեսքը.



Պ Ի 3 Ժ 3 Ի Խ 21.2. Փողի պահանջարկը որպես հարստության կուտակման միջոցի:

Կորը երբեք չի հատվի հորիզոնական առանցքի հետ, որովհետև գոյություն ունի նվազագույն փոկոսադրույք, որի դեպքում խնայողություններն արժեթղթերի ձևով չեն փոխհատուցվի դրանց եկամտով, և ոչ մեկը պարտավորումների պահանջարկ չի ներկայացնի:

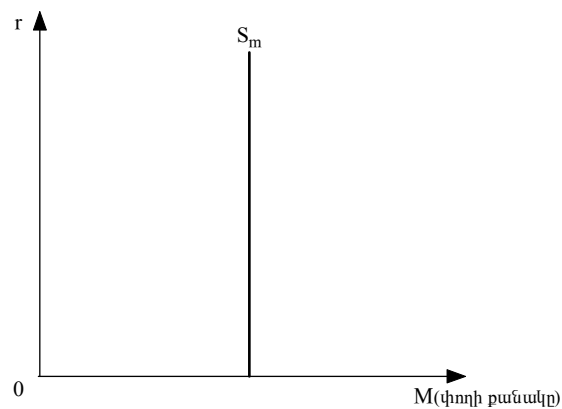
Եթե փողի պահանջարկի նշված երկու բաղադրիչները գումարենք իրար, ապա կստանանք փողի ամբողջական պահանջարկը: Վերջինիս գծապատկերը կունենա հետևյալ տեսքը.



Պ Ի 3 Ժ 3 Ի Խ 21.3. Փողի նկատմամբ ամբողջական պահանջարկը:

Գծապատկերի վրա պատկերված կորը երբեք չի հասնում հորիզոնական առանցքը, որովհետև փոկոսի նվազագույն դրույքը ($r_{\min}$) չի կարող դրանից ցածր լինել: Այն չի կարող հասնել նաև ուղղահայաց առանցքը, որովհետև գործարքների համար փողի պահանջարկը կախված չէ փոկոսադրույքից:

Փողի առաջարկը: Փողի պահանջարկը պետք է ծածկվի դրա առաջարկով: Ժամանակակից պայմաններում փողի առաջարկը ձևավորվում է բանկային համակարգի կողմից: Կենտրոնական բանկը շրջանառության մեջ բաց է թողնում փողեր արժողությամբ թղթադրամներ և մետաղադրամներ: Առկա փողերը բանկերը փող են առաջարկում փոխարկարողներին՝ վարկեր տրամադրելով բնակչությանը: **Այսպիսով, փողի առաջարկը դրամական զանգվածի փաստացի ծավալն է, որը շրջանառվում է շուկայում:** Փողի առաջարկի նկատմամբ պաշտած հսկողություն սահմանելը նպաստում է փոխարկարկան կայունությանը, որը կենտրոնական բանկի գործառնություն է: Զանի որ դրամական զանգվածի էմիսիաները կենտրոնական բանկն է, ապա արտաքուսար թվում է, թե նրա կողմից շրջանառության մեջ փողի քանակի կարգավորումը դժվար գործ է: Բայց դա թվացյալ է. չէ՞ որ կանխիկ փողին պետք է ավելացնել նաև անկանխիկ փողի քանակը՝ բանկային և ցայահանջ հաշիվներում գտնվող փողը, չեկերը, քարտերը, ինչպես նաև փողեր կարգի արժեթղթերը: Այնուամենայնիվ, կենտրոնական բանկը, ելնելով երկրի փոխարկության վիճակից, համապատասխան դրամագումար է բաց թողնում շրջանառության ոլորտ՝ անկախ փոկոսադրույքի մակարդակից: Ուստի փողի առաջարկի գծապատկերը կլինի.

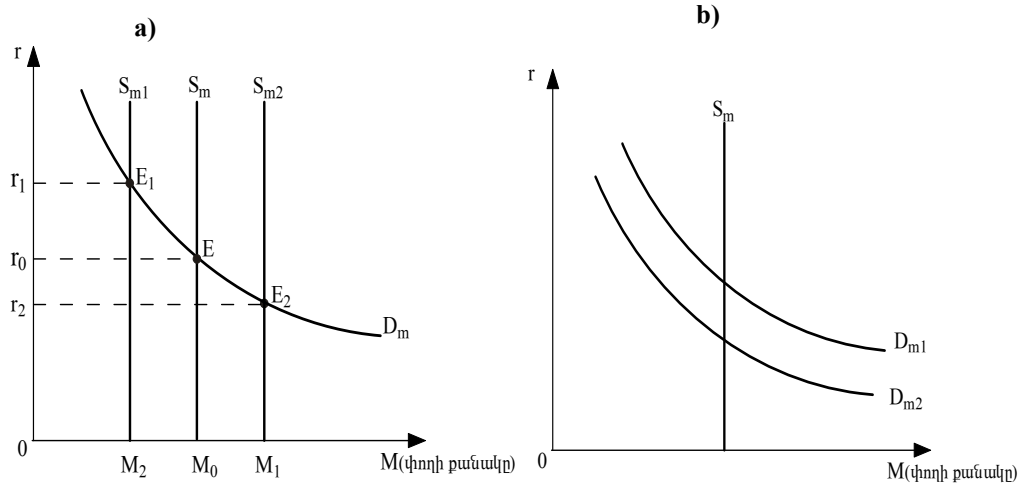


Պ Ի 3 Գ 3 Ի Ի՝Ո՞՞ 21.4. Փողի առաջարկը:

Ինչպես երևում է գծապատկերից, փողի առաջարկի կորը ուղղահայաց գիծ է հորիզոնական առանցքին՝ անկախ փոկոսադրույքից:

Փողի շուկայի հավասարակշռությունը: Փողի շուկայի համար կարևոր նշանակություն ունի փողի պահանջարկի և առաջարկի հավասարակշռության սահմանումը: Վերջինս գծապատկերով կհամապատասխանի պահանջարկի և առաջարկի կորերի հատման կետին և կներկայացնի հավասարակշռված փոկոսադրույքը, այսինքն՝ փողի գինը: Գծապատկեր (a)-ից երևում է, որ S_m (առաջարկի կորը) և D_m (պահանջարկի կորը) հատվում են E կետում: Փողի շուկայի

հավասարակշռությունը կարող է խախտվել փողի առաջարկի կամ պահանջարկի փոփոխության հետևանքով:



Պ ի ձ ձ ի ի ձ 21.5.

Փողի շուկայի հավասարակշռությունը:
Փողի առաջարկի փոփոխությունը:

Փողի շուկայի հավասարակշռությունը:
Փողի պահանջարկի փոփոխությունը:

Ենթադրենք փողի առաջարկը փոքրացել է. այս դեպքում S_m կորը կտեղաշարժվի դեպի S_{m1} (տես՝ գծ. 21.5(a)): Տոկոսադրույքի r մակարդակի դեպքում փողի պահանջարկը մեծ կլինի նրա առաջարկից ($M_0 - M_1$) չափով: Որպեսզի պահանջվող փողը լրացվի, բանկերը, բնակչությունը սկսում են պարպապտոմներ վաճառել: Պարպապտոմների առաջարկի աճը կհանգեցնի դրանց շուկայական գնի իջեցմանը: Սակայն ինչքան պարպապտոմսի գինը ցածր լինի, այնքան փողոսադրույքը բարձր կլինի: Այսպես, ընդունենք պարպապտոմսն արժե 100 միավոր, դրա փարեկան բերած եկամուտը 10 միավոր է: Տոկոսադրույքը կլինի $(10/100 \times 100\%) = 10\%$: Ենթադրենք պարպապտոմսի առաջարկի մեծացման հետևանքով դրա գինը իջնում է մինչև 80 միավոր: Քանի որ պարպապտոմսը բերում է ֆիքսված եկամուտ, ապա փողոսադրույքը հավասար կլինի $(10/80 \times 100\%) = 12.5\%$: Այսպիսով, պարպապտոմների վաճառքը հանգեցնում է դրանց շուկայական գնի իջեցմանը և փողոսադրույքի բարձրացմանը: Դրա մեծացմանը զուգընթաց արժեթղթերի պահանջարկը կաճի, և փողի նկատմամբ պահանջարկը կիջնի, որն էլ համապատասխանում է պահանջարկի D_m կորի տեղաշարժին դեպի վերև ու ձախ: Երբ փողոսադրույքը կազմի r_1 , ապա փողի շուկան նոր հավասարակշռված վիճակի կհասնի E_1 կետում:

Եթե փողի առաջարկը մեծանա, ապա S_m կորը կտեղաշարժվի դեպի S_{m2} դիրքը: Գոյություն ունեցող r_0 փողոսադրույքի դեպքում փողի առաջարկը գերազանցում է դրա պահանջարկին: Այսպես կոչված՝ «ավելորդ» փողի պայմաններում բանկերը, բնակչությունը սկսում են պարպապտոմներ գնել: Այս դեպքում պարպապտոմների պահանջարկը աճում է, որն էլ հանգեցնում է դրանց շուկայական գնի բարձրացմանը, ուրեմն և փոխարվական փողոսի իջեցմանը: Վեր-

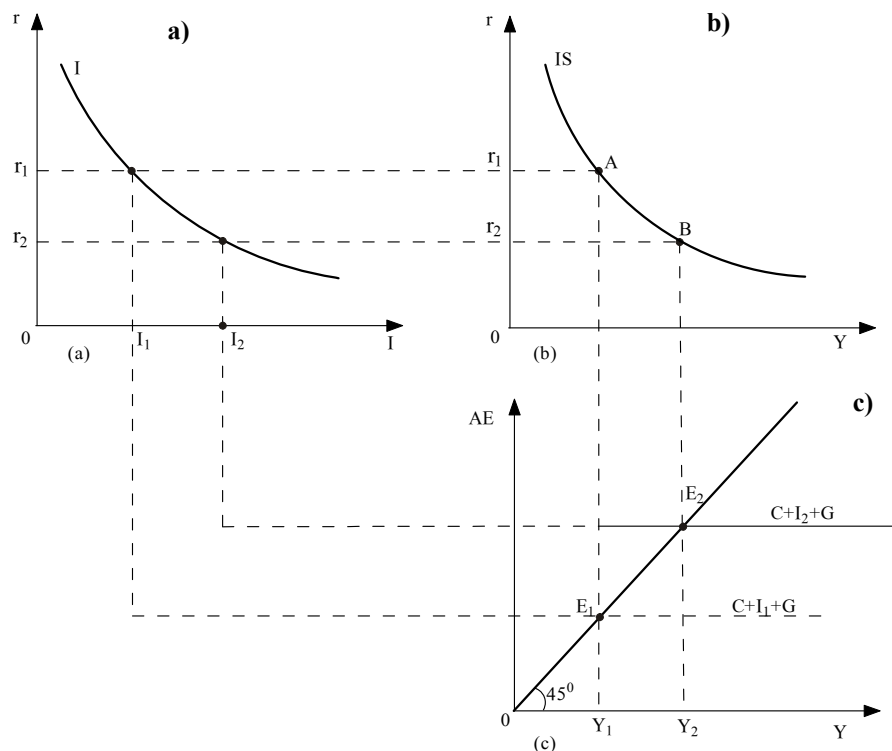
ջինիս շնորհիվ սկսում է կրճատվել պարտավորումների պահանջարկը, և աճում է կանխիկ փողի նկատմամբ պահանջարկը այնքան ժամանակ, մինչև որ փողի շուկան E_2 կետում r_2 փոկոսադրույթով նոր հավասարակշռության կհասնի:

Փողի շուկայի հավասարակշռության վրա ազդում է նաև փողի պահանջարկի փոփոխությունը: Ենթադրենք ՆԱ-ի աճը հանգեցրել է փողի պահանջարկի աճին D_m -ից D_{m1} (տե՛ս գծա. 21.5(b)): r փոկոսադրույթի դեպքում փողի պահանջարկը մեծ է դրա առաջարկից: Անհրաժեշտ փողի քանակ ձեռք բերելու համար վաճառքի են ենթարկվում պարտավորումները: Արժեթղթերի շուկայական գինը կիջնի, որը պատճառ կդառնա փոկոսադրույթի բարձրացմանը: Դրան զուգընթաց՝ փողի պահանջարկը կրճատվում է: Այս գործընթացը կավարտվի, երբ փոկոսադրույթը կհավասարվի r_1 -ի: Նոր հավասարակշռությունը կձևավորվի E_1 կետում: Նախառակ գործընթացը տեղի կունենա փողի պահանջարկի կրճատման դեպքում: Այսպիսով, փողի շուկայում հավասարակշռության խախտումը հանգեցնում է փոկոսադրույթների տատանմանը: Վերջինս ազդում է բանկերի, բնակչության կողմից փողի պահանջարկի վրա, և վերականգնվում է փողի շուկայի հավասարակշռությունը:

IS-LM մոդելը: Ապրանքային և փողի շուկաները փոխկապված են: Դա հիմք է ծառայում որոշելու այն պայմանները, որոնց դեպքում երկու շուկաներում միաժամանակ հավասարակշռված վիճակ կստեղծվի: Կրկնակի հավասարակշռման մոդելը մշակվել է 1937 թվականին անգլիացի հայտնի տնտեսագետներ Ջոն Հիքսի և Հվին Նանսենի կողմից՝ որպես Քեյնսի «ընդհանուր տեսության» մեկնություն, և սրացել «**IS-LM մոդել**» անունը: Նամաձայն այս մոդելի ազգային արտադրության ծավալը հավասար է ազգային եկամտին:

IS-LM մոդելը կառուցելու համար պետք է որոշել ապրանքային և փողի շուկաներն իրար հետ կապող պարամետրերը: Ապրանքային շուկայի հիմնական պարամետրը ազգային արտադրության իրական ծավալն է կամ ազգային եկամուտը: Մեզ արդեն հայտնի է, որ դա է որոշում գործարքների համար փողի պահանջարկը, ուրեմն փողի ամբողջական պահանջարկն ու փոկոսադրույթը, որի շնորհիվ ձեռք է բերվում փողի շուկայի հավասարակշռություն: Իր հերթին փոկոսադրույթի մակարդակը ազդում է ներդրումների վրա, որոնք համախառն ծախսերի տարրերն են: Ըստ Քեյնսի՝ համախառն ծախսերի հավասարությունը ազգային եկամտին որոշում է ապրանքների շուկայի հավասարակշռությունը:

Այսպիսով, փողը և ապրանքային շուկաներն իրար հետ փոխկապված են ազգային եկամտի (Y), ներդրումների (I), փոկոսադրույթի (r) միջոցով: Այդ փոխկապվածությունները քննարկենք գծապարկերների օգնությամբ՝ սկզբում ապրանքային, այնուհետև փողի շուկաներում (գների մակարդակն ընդունվում է հաստատուն): Այսպես պետք է նշել, որ երբ ավանդների համար ավելանում է փոկոսադրույթը, ապա ավանդադրումն աճում է, որն ավելացնում է փոխադրված կապիտալի պաշարը, և դրա առաջարկը՝ ներդրումները, ավելանում են, որի հաշվին նաև՝ $Y-G$ -ն:



Պ Ի 3 Ժ 3 Ի Ի»՞ 21.6. Նավասարակշռությունը ապրանքային շուկայում: IS կորը:

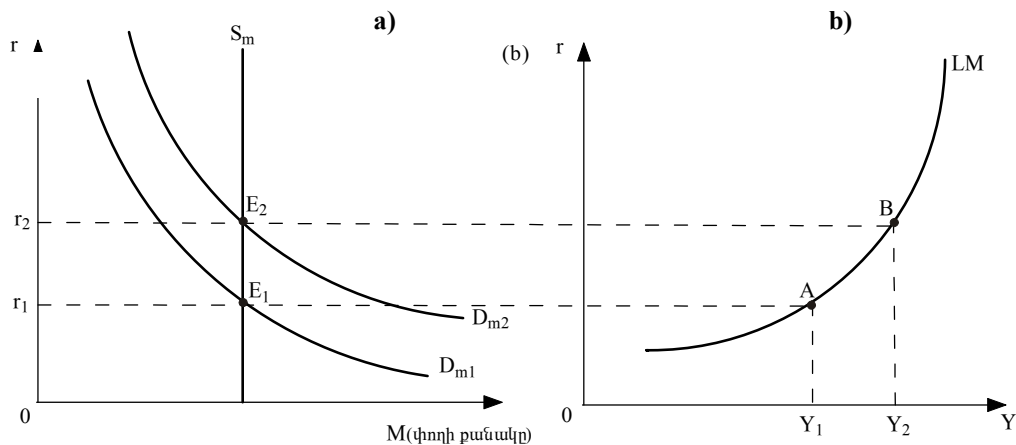
Ապրանքային շուկա: Գծպ. 21.6. (a)-ում պատկերված է փոկոսադրույքի և ներդրումների միջև գոյություն ունեցող հակադարձ կապը: r_1 փոկոսադրույքի դեպքում ներդրումների ծավալը կլինի I_1 : Նամապապախանաբար համախառն ծախսերը՝ AE (տես գծպ. 21.6(c)), ցույց են տրված $C+I_1+G$ կորի ձևով, որը հափելով անկյունագիծը, որոշում է E_1 հավասարակշռության կետը և ազգային եկամտի հավասարակշռված ծավալը՝ Y_1 : Այսպիսով, r_1 փոկոսադրույքի դեպքում հավասարակշռված ազգային եկամուտը կլինի Y_1 : Այդ պարամետրերը որոշվում են գծպ. 21.6(b)-ի A կետում:

Եթե փոկոսադրույքը r_1 -ից նվազի մինչև r_2 , ապա ներդրումները կաճեն I_1 -ից մինչև I_2 : Ուստի կաճեն նաև համախառն ծախսերը. սրանց կորը կտեղաշարժվի վերև և կկազմի $C+I_2+G$: Ապրանքային շուկայի նոր հավասարակշռված կետը կլինի E_2 , իսկ հավասարակշռված ազգային եկամուտը՝ Y_2 : Ներդրումների աճի հետ կաճի նաև ազգային եկամուտը, որը գծպ.-ի (b) մասի IS կորի B կետն է:

Գծապատկերի վրա նշված IS կորի ցանկացած կետ ցույց է տալիս փոկոսադրույքի (r) և ազգային եկամտի (Y) այնպիսի կոմբինացիա, որի դեպքում ապրանքային շուկայում հավասարակշռություն է ստեղծվում, այսինքն՝ իրականացվում են հավասարակշռության քեյնսյան պայմանները. համախառն ծախսերը հավասար են արտադրված ազգային եկամտին: IS կորն ունի բացասական թեքվածություն, որը պայմանավորված է փոկոսադրույքի և համախառն

ծախսերի ու ազգային եկամտի միջև եղած հակադարձ կախվածությամբ: IS կորից դուրս բոլոր կետերը ցույց են տալիս ապրանքային շուկայի անհավասարակշռված վիճակը:

Փողի շուկա: Ենթադրենք սրացվել է Y_1 ազգային եկամուտ, որի ծավալը որոշում է գործարքների համար փողի պահանջարկը և համապատասխանաբար փողի նկատմամբ համախառն պահանջարկը՝ D_{m1} : Եթե փողի առաջարկը S_m -ն է, ապա փողի շուկայի հավասարակշռությունը գծապատկերում արտացոլվում է հետևյալ կերպ.

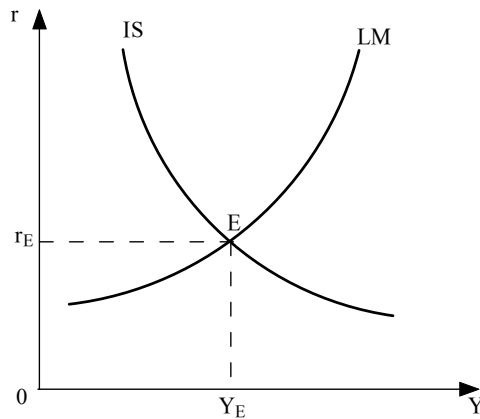


Պատկեր 21.7. Հավասարակշռությունը փողի շուկայում: LM կորը:

Ներկայացնելով Y_1 ազգային եկամտի դեպքում փողի շուկան հավասարակշռված կլինի r_1 տոկոսադրույքի պայմաններում: Y_1 և r_1 -ի նշանակությունը որոշված է գծապ. 21.7(b)-ի A կետում:

Եթե ազգային եկամուտը Y_1 -ից աճի Y_2 , ապա համապատասխանաբար կաճի փողի համախառն պահանջարկը D_{m1} -ից D_{m2} (տես գծապ. 21.7(a)), և փողի պահանջարկը կգերազանցի առաջարկին, կաճի և տոկոսադրույքը՝ r_2 -ը: (Y_2 և r_2 -ի նշանակությունը արտացոլված է գծապատկերի LM կորի B կետում): Այսպիսով, ազգային եկամտի անընդհատ փոփոխությունների հետևանքով ձևավորվում են նոր տոկոսադրույքներ, փողի շուկան գալիս է հավասարակշռության վիճակի, որի հիման վրա կառուցվում է LM կորը (տես գծապ. 21.7(b)): LM կորն ունի դրական ուղղվածություն, որովհետև ուղիղ կապ գոյություն ունի r և Y -ի միջև:

Այսպիսով, IS կորն արտացոլում է Y և r -ի միջև եղած բոլոր հարաբերակցությունները, որի դեպքում ապրանքային շուկան գտնվում է հավասարակշռության մեջ: LM կորն արտահայտում է Y և r -ի բոլոր կոմբինացիաները, որոնք ապահովում են փողի շուկայի հավասարակշռությունը: Որպեսզի որոշվի ընդհանուր հավասարակշռությունը ապրանքային և փողի շուկաներում, երկու կորերը պետք է համադրվեն միևնույն գծապատկերի վրա (տես գծապ. 21.8.):

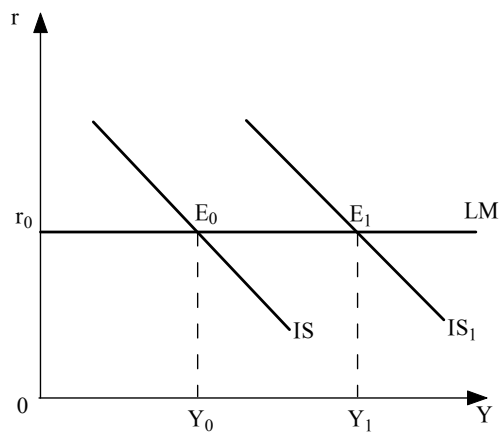


Պ 1 3 ձ 3 ի Ի»ձ 21.8. IS-LM մոդելը:

Երկու կորերի հապման E կետը կլինի երկու շուկաների հավասարակշռության կետը: Այս կորերն իրենց դիրքը փոխում են մի շարք գործոնների ազդեցության տակ, մասնավորապես՝ պետական ծախսերի և փողի առաջարկի փոփոխության հետևանքով:

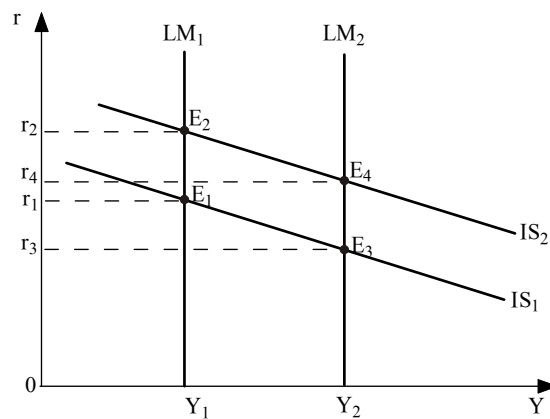
IS –LM մոդելի քննարկման ժամանակ անհրաժեշտ է հաշվի առնել նաև այն իրական վարանգը, որ տնտեսությունը կարող է հայտնվել, այսպես կոչված՝ «**իրացվելիության ծուղակում**», երբ պետությունը չարաշահում է դրամական զանգվածի ընդլայնումը՝ ներդրումային ակտիվությունը խթանելու նպատակով: Իրոք, այլ հավասար պայմաններում փողի առաջարկի մեծացումը հանգեցնում է տոկոսադրույքի իջեցմանը և փոխարկական կապիտալի պահանջարկի մեծացմանը: Դրա հետ միասին տոկոսադրույքը կարող է իջնել մինչև որոշակի նվազագույն մակարդակի, որին համապատասխանում է դրամական զանգվածի որոշակի ծավալ: Եթե պետությունը շարունակի մեծացնել դրամական զանգվածի ծավալը, ապա տոկոսադրույքի հետագա իջեցում տեղի չի ունենա, հետևաբար ներդրումային ակտիվությունը չի բարձրանա:

Նշված միջոցառումը կհանգեցնի դրամաշրջանառության հոսքերի գերհագեցման, հետևաբար՝ փողի չապահովվածությանը ապրանքներով: Արդյունքում կբարձրանա սղաճի տեմպը: Այսպիսով, սրեղծվում է մի իրավիճակ, երբ խախտվում է փողային և ապրանքային շուկաների հարաբերակցությունը, այսինքն՝ տնտեսությունում առաջանում է լուրջ անհաշվելիչ շրջվածություն: Փողի շուկան սեփական մեխանիզմներով չի կարող դուրս գալ իրացվելիության ծուղակից: Այս դեպքում պահանջվում են պետության գործնական միջոցառումներ՝ փողի ավելցուկը ապրանքային զանգվածով ծածկելու համար: Այդպիսի օրինակներ հայտնի են: Մի խումբ քեյնսականներ գտնում են, որ 1929-1933 թթ. **մեծ ճգնաժամի** տարիներին ինտերվենցիոն դրամավարկային քաղաքականությունը «իրացվելիության ծուղակի» առկայության պատճառով դառնում է անարդյունավետ: Իրացվելիության ծուղակը գծապարկերում ունի հետևյալ տեսքը.



Պ ի զ ձ ի ի»ձ 21.9. «Իրացվելիության ծուղակ»:

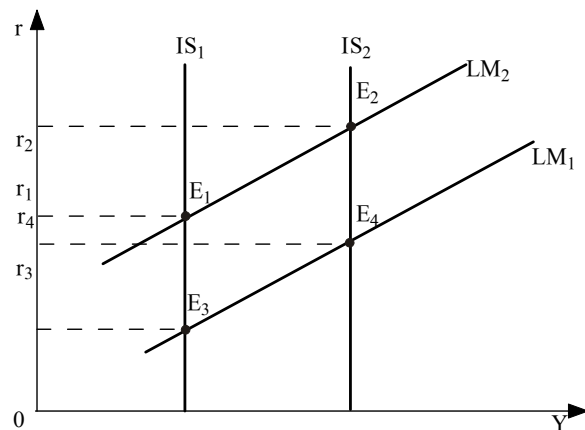
Ըստ դասական դպրոցի ներկայացուցիչների՝ LM կորն ունի ուղիղ գծի տեսք: Սա նշանակում է, որ փողի պահանջարկը չի արձագանքում տոկոսադրույքի փոփոխությանը: Նման պայմաններում փողի պահանջարկը որոշվում է միայն գործարքային շարժառիթով: Փողի առաջարկի ցանկացած փոփոխություն առավելագույն ազդեցություն կունենա թողարկման ծավալների վրա: LM կորի ուղղահայց դիրքը ցույց է տալիս, որ փողի պահանջարկը կախված է եկամտի մակարդակից, և ըստ փողի քանակական տեսության՝ եկամուտների անվանական մակարդակը որոշվում է բացառապես փողի քանակությամբ: Մոնետարիստների ավելի խորը ուսումնասիրությունները հանգեցրին այն եզրակացությանը, որ իրական եկամուտների մակարդակը բացառապես կախված է փողի իրական առաջարկից: Դա ևս կարելի է ցույց տալ գծապարկերով:



Պ ի զ ձ ի ի»ձ 21.10. Փողի առաջարկը ըստ դասական և նորդասական տեսության:

Պարզվում է՝ փողի առաջարկի ավելացման շնորհիվ LM_1 կորը տեղաշարժվում է դեպի աջ՝ LM_2 : Դրան համապատասխան էլ հավասարակշռված համախառն եկամուտը Y_1 -ից կաճի Y_2 մակարդակը, որը խթանող դրամավարկային քաղաքականության արդյունք է:

Այժմ քննարկենք այն դեպքը, երբ IS կորն է ուղղահայաց, այսինքն՝ ներդրումները կախված չեն տոկոսադրույքից: Փաստորեն դրամավարկային քաղաքականությունը հանգեցնում է միայն տոկոսադրույքի փոփոխության, և ամբողջական պահանջարկի վրա չի ազդում: Այս երևույթը անտեսագիտության մեջ հայտնի է «**ներդրումային ծուղակ**» անունով, որը գծապատկերում ունի հետևյալ տեսքը.



Պատկեր 21.11. «Ներդրումային ծուղակ»:

21.5. ՎԱՐԿԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ, ՁԵՎԵՐԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ: ՎԱՐԿԱՎՈՐՄԱՆ ՄԿՋԲՈՒՆՔՆԵՐԸ

Շուկայական անվտանգության կարևորագույն փորձերից մեկը վարկն է: Վարկը (լատիներեն *creditum* բառից, որ նշանակում է «պարտք», միաժամանակ ունի «վստահում եմ», «հավատում եմ» իմաստը), փողի կամ ապրանքների ձևով պարտքի տրամադրումն է՝ տոկոսի վճարման պայմանով:

Վարկը, որպես անվտանգության կարեգործ, պարտավորում է ծագել և ապրանքային արտադրության հետ, և շուկայական անվտանգության պայմաններում հասել է զարգացման բարձր աստիճանի:

Իրական կյանքում վարկը փոխադրված կապիտալի շարժման ձև է: Այսինքն՝ վարկատուները տրամադրում են, իսկ փոխառուները կապիտալ են ստանում: Սակայն ամեն մի վարկավորում դեռևս կապիտալի փոխադրություն չէ. եթե վարկը վերցվել է ոչ որպես կապիտալ օգտագործելու համար, ուրեմն փոխադրված կապիտալի շարժում չէ:

Ինչպես ցանկացած անվտանգության հարաբերություն, այնպես էլ վարկը չի կարող անփոփոխ գործընթաց լինել: Թեպետ բոլոր դարաշրջաններում էլ վարկային գործարքներին մասնակցել են վարկատու և փոխառու, այնուամենայն-

նիվ, փնտրեսության զարգացմանը զուգընթաց փոխվել են վարկային հարաբերությունների բնույթն ու բովանդակությունը: Այսպես, անկախ այն բանից, որ վարկը ապրանքային արտադրությանը բնորոշ փնտրեսական կապեգորիա է, վաշխառուական և ժամանակակից վարկային հարաբերությունները նույն բովանդակությունը չունեն: Եվ քանի որ դրանք ընդգրկում են փարբեր վարկատուների և փոխառուների միջև ձևավորված հարաբերությունները, ապա այդ փնտրեսակեցիկ վարկը ոչ միայն պետական փոխառվական ֆոնդի շարժման, այլև ամբողջ հասարակության փրամադրության փակ եղած փոխառվական միջոցների շարժման ձևն է:

Պետք է նշել, որ վարկի շարժման և ապրանքների շարժման միջև հավասարության նշան չի կարելի դնել: Բանն այն է, որ ապրանքների շարժման ժամանակ վաճառողն ու գնորդը համարժեքներ են փոխանակում: Մինչդեռ նույնը չի կարելի ասել վարկի շարժման ժամանակ. վարկատուն փրամադրված վարկի փոխարեն գործարքի պահին ոչ մի համարժեք չի սրանում. նրան վերապահվում է վարկի հետ սրացման իրավունքը: Բայց ժամանակավոր իրավունքը դեռևս կանխիկ փող չէ: Այսպիսով, վարկային գործարքների դեպքում վարկի արժեքն ու սպառարժեքը «հեռանում են» փնտրինդից: Ուստի վարկի շարժը փարբերվում է ապրանքների շարժից:

Իրական կյանքում վարկի էությունն ավելի հասկանալի ձևով է դրսևորվում նրա գործառնությունների միջոցով: Դրանք են.

- **Վերաբաշխման գործառնություն:** Այս գործառնությունը ժամանակավորապես ազար դրամական միջոցները շարժման մեջ են դրվում և վերածվում ակտիվ գործող միջոցների: Դա հասարակության ժամանակավորապես ազար դրամական միջոցների վերաբաշխումն է այն փնտրեսավարող սուբյեկտների միջև, որոնք փողի կարիք ունեն: Քանի որ վարկն իր փոկոսով հանդերձ պետք է վերադարձվի, ուստի փոխառուները ձգարում են ավելի արդյունավետ օգրագործել վարկերը, կարարելագործել փնտրեսավարման մեթոդները, բարձրացնել փնտրեսության եկամրաբերությունը, որովհետև վարկի մարման աղբյուրը վերջին հաշվով սրացված շահույթն է: Այսպիսով, վարկի այս գործառնության միջոցով փնտրեսական գործընթացներն ավելի են արագացվում, դրամական միջոցներին հաջորդում է հարաշարժությունը (դինամիզմ):
- **Կանխիկ թղթադրամի փոխարինում վարկային փողերով (բանկնոտներով) և վարկային գործառնություններով (անկանխիկ հաշվարկներով):** Վարկային գործառնությունները նպասարում են փնտրեսության արդյունավետության բարձրացմանը: Անկանխիկ հաշվարկները կրճարում են շրջանառության ծախսերը:
- **Կապիտալի համակենրորոնացման և կենրորոնացման գործառնություն:** Վարկը ակտիվորեն օգրագործվում է մրցակցային պայքարում, որով նպասարում է ֆիրմաների քայքայմանը կամ միաձուլմանը:
- **Շուկայական փնտրեսության կարգավորման միջոցի գործառնություն:** Տնտրեսության վարկային կարգավորումը միջոցառումների մի այնպիսի ամբողջություն է, որն իրականացվում է պետության կողմից վարկի ծա-

Բացի վարկի նշված հիմնական ձևերից, փոփոխության զարգացմանը զուգ-
րոժառ, երևան են գալիս նաև վարկի մի շարք տարաբնույթի տեսակներ: Դրանցից են.

Սպառողական վարկը փրամադրվում է բնակչությանը անձնական սպառման ապրանքների վաճառքի ժամանակ: Խոսքը երկարապլս օգտագործման ապրանքներ՝ կահույք, ավտոմեքենա, սառնարան և այլն, ձեռք բերելու մասին է: Սպառողական վարկը կարող է հանդես գալ և՛ ապրանքային, և՛ դրամական ձևերով: Այն ունի կարճաժամկետ և միջին ժամկետային բնույթ և խթանում է բնակչության վճարունակ պահանջարկը առավելապես երկարապլս օգտագործման ապրանքների նկատմամբ: Նաճախ բանկերը խանութների հետ պայմանագիր են կնքում՝ իրենց հաճախորդներին վարկով ապրանքներ վաճառելու համար: Այս դեպքում բանկերը ապրանքների դիմաց խանութներին անմիջապես վճարում են կանխիկ դրամով, իսկ գնորդները աստիճանաբար մարում են բանկի վարկը: Բայց սպառողական վարկի առկայությունը հանգեցնում է բնակչության պարտքերի մեծացմանը: Բացի այդ, ապամիկ վաճառքի դեպքում ապրանքների գները սովորականից ավելի բարձր են լինում: Եվ եթե փոխառուն ի վիճակի չի լինում մինչև վերջ մարել վարկը, ապա փոխաարուն իրավունք ունի սեփականացնել վարկով ձեռք բերված իրը:

Պետական վարկը վարկային հարաբերությունների այնպիսի համակարգ է, որտեղ կողմերից մեկը պետությունն է, կամ տեղական կառավարման մարմինները: Պետական վարկի հիմնական ձևերն են՝ պետական փոխառությունները, կարճաժամկետ պարտավորությունները, մուրհակները, բանկերում բնակչության խնայողությունները և այլն: Պետությունը վարկատուի կամ փոխառուի դեպքում կարող է հանդես գալ ինչպես երկրի ներսում, այնպես էլ այլ պետությունների հետ ունեցած հարաբերությունների ժամանակ: Ուստի պետք է տարբերել ներքին վարկեր և միջազգային պետական վարկեր հասկացությունները: Ներքին պետական վարկի դեպքում վարկառուները բանկերն են, կառավարական հիմնարկները, տարբեր կարգի ընկերությունները, ապահովագրական հիմնարկները և այլն, իսկ պետությունը կատարում է փոխառուի դեր: Իսկ երբ փոխառուները իշխանության տեղական մարմիններն են, առանձին ընկերություններն ու ֆիրմաները, ապա պետությունն այս դեպքում կատարում է վարկատուի դեր: Ընդհանրապես, ներքին պետական վարկը օգտագործվում է պետական բյուջեի պակասուրդը ծածկելու համար: Պետական վարկը ազատ դրամական միջոցների հավաքագրման եղանակներից մեկն է:

Միջազգային վարկը պետությունների կամ առանձին անձանց կողմից արտասահմանյան պետություններին կամ քաղաքացիներին փրամադրված վարկն է: Այդպիսի վարկ կարող են փրամադրել նաև միջազգային ֆինանսական կազմակերպությունները: Միջազգային վարկը կարող է լինել առևտրային կամ բանկային վարկերի ձևով:

Տիփոթեքային վարկը փրամադրվում է երկար ժամանակով, անշարժ գույքի՝ հողամաս, շենք, կառույց և այլնի գրավի դիմաց: Տիփոթեքային վարկը օգտագործվում է գյուղատնտեսության մեջ հիմնական կապիտալի նորացման, բնակարանային շինարարության ֆինանսավորման համար:

Իրականում վարկավորման գործընթացը հիմնաված է որոշակի սկզբունքների վրա: Այդ սկզբունքներից են.

Ժամկետայնության սկզբունքը ենթադրում է վարկից օգտվելու ժամկետի որոշումը, իսկ սահմանված ժամկետի լրանալուց հետո այն ենթակա է վերա-

դարձման:

Ապահովվածության սկզբունքը պահանջում է, որպեսզի վարկի չափերը համապատասխանեն փոխառուի ծախսերին կամ էլ ապրանքայնության արժեքների պաշարներին: Ընդհանրապես, ցանկացած վարկ փրամադրվում է ոչ թե ինչ-որ վերացական պահանջմունքների բավարարման, այլ որոշակի փնտրեսական նպատակների համար: Այսպեսով էլ բխում է վարկավորման հաջորդ սկզբունքը:

Նպատակային սկզբունքի վարկերը փրամադրվում են որոշակի արտադրական և փնտրեսական նպատակներով:

Տոկոսի վճարման սկզբունքի վարկից օգտվելու համար պետք է փոխվում վճարել: Տոկոսադրույքները լինում են փաթեթ՝ կախված վարկավորման ժամկետից և վարկառուի փնտրեսական հնարավորություններից: Վարկերը ժամանակին չվճարելու դեպքում վարկային կազմակերպությունները սահմանում են փուզանք:

Ըստ փրամադրման ժամկետի վարկերը լինում են **կարճաժամկետ**՝ մինչև մեկ փարի ժամանակով, որոնք սպասարկում են ընթացիկ ակտիվների շրջապտույտը, և **երկարաժամկետ վարկեր**, որոնք փրամադրվում են մեկ փարուց ավելի ժամանակով և առավելապես սպասարկում են ոչ ընթացիկ ակտիվների ձեռքբերմանն ու վերակառուցմանը:

21.6. ԲԱՆԿԱՅԻՆ ՆԱՄԱԿԱՐԳԸ ԵՎ ԿԱՌՈՒՅՎԱԾՔԸ

Ժամանակակից դրամավարկային համակարգը պատմական զարգացման արդյունք է, որի շնորհիվ վարկային ինստիտուտները հարմարվել են շուկայական փնտրեսության զարգացման պահանջներին: Ինստիտուցիոնալ տեսանկյունից **դրամավարկային համակարգը արժույթաֆինանսական հիմնարկների մի ամբողջ համալիր է, որը ակտիվորեն օգտագործվում է պետության կողմից՝ փնտրեսության կարգավորման նպատակներով:**

Արդի վարկային համակարգը բաղկացած է երեք օղակներից. կենտրոնական բանկից, առևտրային բանկերից, մասնագիտացված ֆինանսավարկային ինստիտուտներից: Ինչպես կյանքն է ցույց տալիս, վարկային համակարգի հիմքը բանկերն են: «Բանկ» տերմինը ծագել է իտալերեն «banca» բառից (բառացի՝ «դրամական սեղան», «դրամափոխի նստարան»): Միջնադարում իտալացի դրամափոխները որոշակի տեղում շարում էին իրենց դրամները՝ փոխանակելու համար: Նրանք աստիճանաբար ընդլայնում էին իրենց գործունեությունը՝ պարզ դրամափոխությունից մինչև անկանխիկ վճարումների, նաև մուրհակային շրջանառության իրականացում: Այդ գործընթացների զարգացումը հանգեցրեց նրան, որ բանկերը դարձան փնտրեսության անբաժանելի օղակներից մեկը: **Ներկություն: Բանկերն այնպիսի փնտրեսական կառույցներ են, որոնց հիմնական գործունեությունը ազատ դրամական միջոցների հավաքագրումն է, վարկերի փրամադրումը, դրամական հաշվարկների կառարարումը, թղթադրամների և փաթեթ արժեթղթերի թողարկումը և այլն:**

Բանկերի և բարիքների արտադրության միջև ձևավորվեց սերտ գործնական կապ: Ավելին, արտադրության չափերի մեծացմանը զուգընթաց ուժեղացավ նաև բանկերի համակենտրոնացման գործընթացը: Բանն այն է, որ խոշոր փնտրասավարողների պահանջները մեծ վարկերի նկատմամբ կարող են բավարարել միայն խոշոր բանկերը: Այսպիսով, արտադրության զարգացումն իր հետևից տարավ նաև բանկային համակարգը: Բացի այդ, ժամանակակից պայմաններում բանկերը չեն սահմանափակվում միայն իրենց գործառնությունների կատարմամբ: Բանկերը թողարկում են փարբեր կարգի արժեթղթեր՝ դրանք տեղաբաշխելով արդյունաբերական, փրանսպորտային, առևտրական և այլ բաժնեփիրական ընկերություններում: Իրենց հերթին բանկերը ձեռք են բերում այդ ընկերությունների կողմից թողարկված բաժնեփոմսերը: Այս ձևով բանկերն ու խոշոր բաժնեփիրական ընկերությունները սերտաճում են միմյանց հետ:

Բանկային համակարգի զարգացմանը զուգընթաց ձևավորվում են մի շարք փեսակներ: Դրանցից են.

- 1) երկմակարդակային բանկային համակարգ՝ կենտրոնական բանկ և առևտրային բանկեր,
- 2) կենտրոնացված մոնոբանկային համակարգ,
- 3) ապակենտրոնացված բանկային համակարգ՝ ԱՄՆ-ի ֆեդերալ ռեզերվային համակարգը:

Սովորաբար շատ զարգացած երկրներում փրապետող է երկմակարդակային բանկային համակարգը: Առաջին մակարդակում երկրի կենտրոնական բանկն է, իսկ երկրորդում՝ առևտրային բանկերը:

Ըստ գործառնությունների փարբերվում են.

Կենտրոնական բանկը, որը հսկողություն է իրականացնում երկրի ամբողջ բանկային համակարգի նկատմամբ: Այդ բանկին սովորաբար անվանում են «բանկերի բանկ»: Տարբեր երկրներում կենտրոնական բանկերը որպես գլխավոր էմիսիոն կենտրոններ, անջատվել են առևտրային բանկերից, այսինքն՝ պետությունը դրանց բացարձակ իրավունք է վերապահել թղթադրամների և փարբեր արժեթղթերի թողարկման գործում: Կենտրոնական բանկերը իրականացնում են մի շարք կարևոր գործառնություններ, որոնցից կարելի է առանձնացնել հետևյալները.

- բանկնոմների էմիսիա,
- պետական ոսկյա-արժույթային պահուսպների պահպանում,
- այլ վարկային հիմնարկների պահուսպային հիմնադրամի պահպանում,
- փնտրության դրամավարկային կարգավորում,
- ազգային արժույթի փոխարժեքի պաշտպանում,
- առևտրային բանկերի վարկավորում և պետական հիմնարկների դրամարկղային ծառայությունների իրականացում,
- հաշվարկների և փոխանցումային գործարքների իրականացում,
- վարկային հիմնարկների գործունեության նկատմամբ վերահսկողության իրականացում և այլն:

Առևտրային բանկերը երկրի վարկային համակարգի գլխավոր, այսպես ասած՝ «նյարդային» կենտրոններն են: Ժամանակակից առևտրային բանկը համապարփակ ֆինանսավարկային հիմնարկություն է: Առևտրային բանկերը հիմ-

նականում սպասարկում են արդյունաբերական, փրանսպորտային և առևտրական կազմակերպություններին: Ժամանակակից պայմաններում առևտրային բանկերը ի գործ են իրենց հաճախորդներին փրամադրել շուրջ 200 տեսակի բանկային ծառայություններ: Նախ այդ բանկերին անվանում են նաև *դեպոզիտային բանկեր*, որովհետև վարկավորման ռեսուրսների հիմնական մասը, չհաշված բանկի սեփական կապիտալը, կազմավորվում է դրանց կողմից սպասարկվող հաճախորդների միջոցներից՝ դեպոզիտներից:

Առևտրային բանկերը իրականացնում են դրամական վճարումներ և հաշվարկներ, զբաղվում միջնորդական գործարքներով (հաճախորդի հանձնարարությամբ՝ կոմիսիոն հիմունքներով): Առևտրային բանկերը կատարում են նաև առևտրականմիսիոն գործարքներ, զբաղվում ֆակտորինգով, լիզինգով, ակտիվորեն մասնակցում բազմազգ կոնտրեյնիմենտի աշխատանքներին:

Ինվեստիցիոն (ներդրումային) բանկերը (Մեծ Բրիտանիայում անվանում են Էմիսիոն Կոմիսիոն, ֆրանսիայում՝ գործարար բանկեր) մասնագիտացնում են փնտրության փորձեր ոլորտների ֆինանսավորմամբ և երկարաժամկետ վարկավորմամբ, իրականացնում են նաև արժեթղթերի առքնվաճառք ինչպես ֆոնդային բորսաներում, այնպես էլ դրանց սահմաններից դուրս: Ներդրումային բանկերը առևտրականից փոխարկվում են նրանով, որ դեպոզիտներ գրեթե չեն ընդունում, հաշվարկային գործառնություններ չեն կատարում, կարճաժամկետ վարկեր չեն փրամադրում:

Նիսիոնային բանկերն այնպիսի կազմակերպություններ են, որոնք երկարաժամկետ վարկ են փրամադրում անշարժ գույքի գրավի դիմաց (հողամասեր, շենքեր, կառույցներ): Նիսիոնային վարկը փրվում է հիսիոնային, առևտրային բանկերի, ապահովագրական և այլ ֆինանսավարկային հիմնարկների կողմից: Նիսիոնային վարկը գլխավորապես կիրառվում է գյուղատնտեսության մեջ, ինչպես նաև բնակարանային և այլ շինարարությունների ժամանակ:

Շուկայի պայմաններում գործող բանկը, ըստ էության, առևտրական ձեռնարկությունն է, որն իր գործունեությունը կառուցում է շահութաբերության հիմքի վրա՝ յուրաքանչյուր գործարքից եկամուտ ստանալու պայմանով: Առևտրային բանկը կարելի է դիտարկել որպես առևտրական ձեռնարկություն, որը զբաղվում է փողի «առք ու վաճառքով» և վճարահաշվեկշռային գործարքներով: Ուստի դրա գործունեության մեջ գլխավորը շահույթի ստացումն է: Բանկի շահույթի ձևավորման մեխանիզմի տեսանկյունից բանկային գործառնությունները լինում են **ակտիվ և պասիվ**: Պասիվ են կոչվում այն գործառնությունները, որոնց շնորհիվ բանկերը ձևավորում են դրամական պաշարներ, որոնք բանկային հետագա գործունեության հիմքն են կազմում: Ակտիվ են կոչվում այն գործառնությունները, որոնց միջոցով բանկերն օգտագործում են այդ պաշարները՝ որոշակի շահույթ ստանալու նպատակով: Բանկային պաշարները (ադրյուրները) բաղկացած են սեփական կապիտալից և դեպոզիտներից: Խոշոր բանկերի սեփական կապիտալի տեսակարար կշիռը պաշարների մեջ այնքան էլ մեծ չի լինում՝ համեմատած փոքր բանկերի հետ: Դրա համար էլ խոշոր բանկերը սեփական կապիտալի դիմաց ավելի բարձր շահույթ են ունենում: Դեպոզիտները լինում են **ժամկետային** և **ընթացիկ**: Ժամկետային դեպոզիտները չեն կարող

հետք վերադարձվել՝ առանց զգուշացման կամ առանց փոփոխի կորստի: Իսկ ինչ վերաբերում է ընթացիկ հաշիվներին, ապա դրանք օգտագործվում են անկանխիկ հաշվարկների համար, չեղարկվում և կարող են հետ պահանջվել ցանկացած պահի: Դրա համար էլ բանկերը, որպես կարգ, ժամկետային դեպոզիտների համար ավելի բարձր փոփոխ են վճարում, քան ընթացիկ հաշիվների: Բանկերի կողմից անկանխիկ հաշվարկների իրականացումը հնարավորություն է ընձեռում մեքենայացնել, ավտոմատացնել բանկային գործարքները:

Բանկի ակտիվ գործառնությունները կապված են կապիտալը որպես վարկ փախու հետ:

Ինչպես հայտնի է, բանկերը պասիվ գործառնությունների համար փոփոխ են վճարում իրենց հաճախորդներին, իսկ ակտիվ գործառնությունների դիմաց՝ փոփոխ են գանձում: Բանկերի կողմից գանձվող և վճարվող փոփոխների փոփոխությունը բանկային շահույթն է: Բանկը ստացած շահույթից փոփոխություն է իր ծախսերը, մնացորդը ներկայացնում է բանկի զուտ շահույթը կամ եկամուտը:

Բանկի ստացած շահույթի բացարձակ մեծությունը դեռևս պարզորոշ պարկերացում չի փախ բանկի գործունեության արդյունավետության մասին: Դրա համար էլ հաշվարկում են բանկային շահույթի նորման կամ շահութաբերությունը: Վերջինս որոշելու համար պետք է բանկի զուտ շահույթը հարաբերել նրա սեփական կապիտալի մեծությանը՝ արտահայտված փոփոխներով.

$$ԲՇ = ԶԸ / ԲԿ \times 100\%,$$

որտեղ՝

ԲՇ-ն բանկային շահույթի նորման է,

ԶԸ-ն՝ բանկի զուտ շահույթը,

ԲԿ-ն՝ բանկի սեփական կապիտալը:

Բանկային շահույթի աղբյուր կարող են ծառայել նաև արժեթղթերի գործարքների կապարումից ստացված եկամուտները:

Նաճախ առևտրային բանկերը, բացի իրենց հիմնական գործառնություններից, զբաղվում են նաև խառը գործունեությամբ: Դրանցից են.

Լիզինգը մեքենաների, սարքավորումների, երկարապահ օգտագործման սպառման ապրանքների, անշարժ գույքի և հիմնական կապիտալի այլ տարրերի երկարապահ վարձակալությունն է, որը հիմնված է վարձակալություն փոխանցողի սեփականատիրական իրավունքի պահպանման վրա: Լիզինգը սովորաբար իրականացվում է մասնագիտացված ֆինանսական կազմակերպության միջնորդության դեպքում, որը վարձակալի պարտավորված ձեռքբերված գույքը վարձակալության է փախ երկար ժամկետով: Լիզինգը մասնակից կողմերին մի շարք առավելություններ է փախ: Այսպես, սարքավորումների ձեռքբերման և ֆինանսավորման հարցերը լուծվում են միանգամից լիզինգային ֆիրմայի պայմանագրի ձևակերպման ժամանակ: Վարձակալը ազատվում է ձեռք բերվող սարքավորումների դիմաց լրիվ արժեքի միանգամյա վճարումից: Վարձակալության փոփոխի համար լիզինգը սարքավորումների լրիվ արժեքի վարկավորման ձև է:

Ֆակտորինգը պարտքերի գանձման, ապրանքների և ծառայությունների վերավաճառման իրավունքի ստանձնում է: Այլ կերպ ասած՝ ֆակտորինգը միջ-

նորոգական գործունեության փարպեասակ է, որի դեպքում միջնորդ ֆիրման (ֆակտորինգային ընկերությունը) որոշակի վճարով ձեռնարկությունից իրավունք է ստանում պարտապանից գանձել և ձեռնարկատիրոջ հաշվին փոխանցել գումարը:

Ֆակտորինգի ժամանակ հանդես են գալիս երեք մասնակից. ֆակտորը (բանկը), պահանջագրի գնորդը, սկզբնական վարկավորողը և պարտապանը:

Տրասպորտ հաճախորդի կապիտալի կառավարման գործարքներն են:

Ընդհանրապես, բանկերն օժտված են փող «ստեղծելու» ունակությամբ, այսինքն՝ մեծացնելու փողի առաջարկը: Բանկերի կողմից փող «ստեղծելու» հիմքում ընկած են դրանց **ավելցուկային պահուսպները** և **մուլտիպլիկատորի** (բազմարկիչի) **սկզբունքը**: Կենտրոնական բանկը սահմանում է դեպոզիտների գումարից որոշակի նվազագույն փոկոս, ֆիքսում է դրամական միջոցների այն չափը, որը առևտրական բանկերը պահուսպային ներդրումների ձևով պարտադիր պետք է պահեն կենտրոնական բանկում:

Պարտադիր պահուսպների նորման (r) սահմանվում է փոկոսներով՝ դեպոզիտների ծավալի նկատմամբ: Պարտադիր պահուսպները դեպոզիտային գումարի այն մասն է, որը առևտրային բանկերը պարտավոր են պահել կենտրոնական բանկում՝ անփոկոս ավանդների ձևով: Կենտրոնական բանկը դրանք օգտագործում է ավանդների ապահովագրման, միջբանկային հաշվարկների կատարման և վարկաբանկային համակարգի գործունեության կարգավորման համար:

Յուրաքանչյուր առևտրային բանկի վարկային ռեսուրսների չափը որոշվում է նրա **ավելցուկային պահուսպների** մեծությամբ, որը պահուսպների ընդհանուր մեծության և պարտադիր պահուսպների փարբերությունն է: Այսպես, ենթադրենք բանկը ընդունել է 100 մլն ԱՄՆ դոլար դեպոզիտ, պարտադիր պահուսպների նորմափվը 5% է: Ուրեմն բանկը պետք է 5 մլն ԱՄՆ դոլարը ուղարկի պարտադիր պահուսպների հիմնադրամին, իսկ մնացած 95 մլն ԱՄՆ դոլարը որպես վարկ կարող է փրամադրել հաճախորդներին: Այդ գումարը փրամադրելով հաճախորդներին՝ բանկը այն վեր է ածում նոր փողերի: Ի դեպ, սույն գործընթացը կապված է **բանկային մուլտիպլիկատորի** հետ: Բանկային մուլտիպլիկատորը (բազմարկիչը) (b) կամ փողի առաջարկի բազմարկիչը պարտադիր պահուսպների նորմայի (r) հակադարձ մեծությունն է և արտահայտում է վարկային փողերի այն առավելագույն չափը, որը կարող է ստեղծվել ավելցուկային պահուսպների մեկ միավորով պարտադիր պահուսպների փվյալ նորմայի դեպքում՝

$$b=1/r :$$

Փողի առավելագույն չափը կամ փողի լրացուցիչ առաջարկը, որը կարող է ստեղծվել առևտրային բանկերի համակարգի կողմից նոր դեպոզիտների (D) հաշվին, կարելի է որոշել հետևյալ բանաձևով՝

$$M=bxD :$$

Օրինակ, եթե բանկային բազմարկիչը՝ $b=5$ -ի, իսկ նոր դեպոզիտների գումարը՝ $D=100$ հազար ԱՄՆ դոլարի, ապա փողի լրացուցիչ առաջարկը՝

M=5x100 հազար ԱՄՆ դոլար = 500 հազար ԱՄՆ դոլար:

Ի տարբերություն առևտրային բանկերի, կենտրոնական բանկերը այլ գործառնություններ են կատարում: Այսպես՝

- ա) առևտրային բանկերի նման նպատակ չեն դնում առավելագույն շահույթ ստանալու համար,
- բ) կենտրոնական բանկերը պետական, ազգայնացված կառույցներ են, իսկ առևտրային բանկերը մասնավոր են կամ բաժնետիրական,
- գ) ղեկավարում են առևտրային բանկերի գործունեությունը,
- դ) կատարում են էմիսիոն գործառնություն և վերահսկում շրջանառության մեջ գտնվող փողի քանակը,
- ե) գործարարության ոլորտում չեն մրցում առևտրային բանկերի հետ, այլ կատարում են պետության բանկային հաշվարկները և այլն:

Ժամանակակից շուկայական տնտեսության մեջ **հատուկ տեղ են զբաղեցնում այնպիսի ֆինանսավարկային մասնագիտացված ինստիտուտները**, ինչպիսիք են՝ կենսաթոշակային հիմնադրամները, ապահովագրական ընկերությունները, խնայքանկային ընկերությունները և այլն, որոնք ակտիվ մասնակցում են դրամական կապիտալի արդյունավետ տեղաբաշխմանը:

21.7. ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ԴՐԱՄԱՎԱՐԿԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՈՒՂՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Պետության դրամավարկային քաղաքականությունն ասելով պետք է հասկանալ դրամավարկային շրջանառության կարգավորման համար այն տնտեսական միջոցառումների ամբողջությունը, որն ուղղված է կայուն տնտեսական աճի ապահովմանը:

Դրամավարկային քաղաքականությունն իրականացվում է հիմնականում կենտրոնական բանկի կողմից: Այդ քաղաքականությունը կարգավորում է դրամական առաջարկը. տնտեսական անկման ժամանակ մեծացնում է փողի առաջարկը՝ ծախսերի խթանումը խրախուսելու համար, իսկ տնտեսական աճի դեպքում, որն ուղեկցվում է արժեզրկմամբ, փողի առաջարկը կրճատվում է՝ ծախսերը սահմանափակելու համար:

Դրամավարկային քաղաքականության սուբյեկտը երկրի կենտրոնական բանկն է, որը համապատասխան մեթոդներով ներգործում է փողի շուկայի առաջարկի և պահանջարկի վրա: ԿԲ-ն փողի առաջարկը փոխում է առևտրային բանկերի ավելցուկային պահուստների չափերը կարգավորելու միջոցով, որով հետևապես պահուստները կարևոր դեր են խաղում բանկային համակարգի կողմից փող ստեղծելու իմաստով: ԿԲ իրավասության տակ են գտնվում **ուղղակի և անուղղակի** ներգործության գործիքները: Վերջիններիս միջոցով ԿԲ-ն ներգործում է առևտրային բանկերի պահուստների, հետևաբար և տոկոսադրույքի ու փողի առաջարկի վրա:

Այդ գործարքներն են.

Գործարքներ բաց շուկայում (գործառնություններ պետական արժեթղթերի հետ): Ժամանակակից շուկայական փոփոխության պայմաններում դրամական զանգվածի կարգավորման հիմնական գործիքը բաց շուկայում կապարվող գործարքներն են: Դա փողի առաջարկի վերահսկման մշտապես կիրառվող եղանակ է, ԿԲ-ի կողմից՝ պետական արժեթղթերի առք ու վաճառքը: Այս դեպքում որպես փոփոխական գործընկերներ հանդես են գալիս առևտրային բանկերն ու բնակչությունը: Բաց շուկայում պետական արժեթղթերի (պարտատոմսերի) առք ու վաճառքի շնորհիվ ԿԲ-ն կարող է իրականացնել պետության վարկային համակարգի պահուստների համալրում կամ նվազեցում:

ԿԲ-ն իրականացնում է պետական կարճաժամկետ արժեթղթերի թողարկում՝ պետական բյուջեի պակասուրդը ծածկելու նպատակով (պետական ծախսերի այն մասը, որը չի ծածկվում հարկազանձումներով):

Այժմ բնարկենք, թե պետական արժեթղթերի առքն ու վաճառքը ինչպես են ազդում առևտրային բանկերի ավելցուկային պահուստների, դրանով նաև՝ փողի առաջարկի վրա: Ենթադրենք փողի շուկայում կա փողի ավելցուկ, և ԿԲ-ն ցանկանում է կանխահամափակել, կանխ վերացնել այդ ավելցուկը: Դրա համար բաց շուկայում առևտրային բանկերին և բնակչությանը սկսում է վաճառել պետական արժեթղթեր: Քանի որ պետական արժեթղթերի առաջարկն աճում է, ապա շուկայական գինն ընկնում է, իսկ դրանց փոխադրույթները աճում են: Դա գնորդների համար ավելի հրապուրիչ է դառնում, ուստի առևտրային բանկերն ու բնակչությունը սկսում են ակտիվորեն գնել պետական արժեթղթերը: Առևտրային բանկերը արժեթղթերի դիմաց վճարումներ կատարելու համար ԿԲ-ում գրավող իրենց պահուստներից չեկեր են դուրս գրում: Եվ ԿԲ-ն հաշվի առնելով այդ չեկերը, համապատասխանաբար նվազեցնում է առևտրային բանկերի պահուստները: **Այսպիսով, ԿԲ-ն վաճառելով պետական կարճաժամկետ արժեթղթեր՝ կրճատում է փողի առաջարկը:**

Իսկ եթե փողի շուկայում դրամական միջոցների պակասություն է լինում, ապա ԿԲ-ն սկսում է վարել փողի առաջարկի ընդլայնման քաղաքականություն. արժեթղթեր է գնում առևտրային բանկերից և բնակչությունից: Ներքինը լինում է պետական արժեթղթերի պահանջարկի մեծացումը: Դրանց շուկայական գինն աճում է, իսկ փոխադրույթը՝ իջնում: Այդ երևույթը պետական արժեթղթերին դարձնում է ոչ գրավիչ իրենց սեփականատերերի համար: Ուստի և՛ առևտրային բանկերը, և՛ բնակչությունը սկսում են ակտիվորեն վաճառել պետական արժեթղթերը:

ԿԲ-ն գնվող արժեթղթերի դիմաց վճարում է առևտրային բանկերին՝ մեծացնելով դրանց պահուստները գնումների չափով: Վերջինիս շնորհիվ էլ աճում են առևտրային բանկերի վարկավորման հնարավորությունները: **Այսպիսով, ԿԲ-ի կողմից պետական արժեթղթերի գնումը մեծացնում է փողի առաջարկը:**

Դրամավարկային քաղաքականության իրականացման երկրորդ կարևոր գործիքը *հաշվարկային փոխադրույթի փոփոխությունն է (վերաֆինանսավորման դրույթները)*: Այս գործիքի միջոցով վերահսկողություն է սահմանվում փողի առաջարկի նկատմամբ: **Հաշվարկային դրույթը** փոխու է, որով ԿԲ-ն վարկեր է փարամադրում առևտրային բանկերին: Որպես կարգ, այդպիսի վարկ ոչ բոլոր առևտրային բանկերին է փարամադրվում, այլ միայն նրանց, որոնք

գտնվում են կայուն ֆինանսական վիճակում և փվյալ պահին լրացուցիչ դրամական միջոցների կարիք ունեն։ Նաշվարկային դրույքի մակարդակը սահմանում է ԿԲ-ն։ Առևտրային բանկը ստացած վարկիդիմաց փալիս է իր պարտքային պարավորությունը, որը երաշխավորված է լինում լրացուցիչ ֆինանսական ապահովվածությամբ՝ պետական կարճաժամկետ արժեթղթերի և առևտրային մորիակների փեսքով։

Տնրեսավարման պրակտիկայում գոյություն ունի նաև միջբանկային վարկավորում, այսինքն՝ երբ բանկերը միմյանց դրամական միջոցներ են փրամադրում։ Սակայն դրանք ոչ մի ազդեցություն չեն թողնում բանկային պահուսպների գումարային մեծության վրա, որովհետև նման փոխառությունների միջոցով պահուսպները մի բանկի հաշվից փոխանցվում են մյուսի հաշվին։ ԿԲ-ի՝ վարկով վերցրած դրամական միջոցները **գույր լրացուցիչ պահուսպներ** են։ Դրանք ավանդների բազմարկչային (մուլտիպլիկատորային) ընդլայնման գործընթացի հիմք են այն պահուսպների նման, որոնք ստացվում են բանկային համակարգի կողմից բաց շուկայի գործիքների շնորհիվ։

Եթե ԿԲ-ն բարձրացնի հաշվարկային դրույքը, ապա առևտրային բանկերը շահագրգռված չեն լինի նրանից վարկեր ստանալ, և դրանով սահմանափակվում է փողի առաջարկը։ Եթե հաշվարկային դրույքը գերազանցի միջբանկային վարկի դրույքին, ապա պահուսպային հիմնադրամների փոխառությունները կդառնան ոչ ձեռնարու։

Դրամավարկային քաղաքականության իրականացման հաջորդ գործիքը **պարտադիր պահուսպների փոփոխությունն է**, որը ակտիվորեն օգտագործվում է ԿԲ-ի կողմից փողի առաջարկի վերահսկողության համար։ Այդ գործիքի գործողության մեխանիզմը հետևյալն է. երբ ԿԲ-ն մեծացնում է պարտադիր պահուսպների նորմաները, ապա կրճատվում են առևտրային բանկերի ավելցուկային պահուսպները, որը փրանում է փողի առաջարկի բազմարկչի փոքրացմանը, իսկ պարտադիր պահուսպների նորմաների փոքրացման դեպքում փողի է ունենում փողի բազմարկչի ընդլայնում։

Պարտադիր պահուսպների նորմաների աճը մեծացնում է առևտրային բանկերի անհրաժեշտ պահուսպների չափը։ Այս դեպքում ձևավորվում են երկու այլընտրանք՝ կան փոքրացնել ավելցուկային պահուսպները վարկերի փրամադրման միջոցով, կան եթե բանկերը գտնում են, որ իրենց պահուսպները բավարար չեն, ապա պետք է փոքրացնեն իրենց չեկային հաշիվները, դրանով իսկ՝ նաև փողի առաջարկը։

Այսպիսով, բանկերի պարտադիր պահուսպների նորմաների փոփոխությունը համարվում է դրամավարկային քաղաքականության կարևորագույն գործիքներից մեկը։

Էժան և թանկ փողերի քաղաքականությունը կարևոր գործիքներից է, որը եական ներգործություն է թողնում այնպիսի մակրոտնրեսական ցուցանիշների վրա, ինչպիսիք են ՆՆԱ-ն, զբաղվածությունը, գների մակարդակը և այլն։ Այսպես, եթե ազգային տնրեսությունը անկում է ապրում, աճում է գործազրկությունը, ապա ԿԲ-ն արտադրության աճը խթանելու համար վարում է փողի առաջարկի մեծացման քաղաքականություն, որը նպաստում է առևտրային բանկերի ավելցուկային պահուսպների բարձրացմանը։

Ելնելով այդ քաղաքականությունից՝ ԿԲ-ն իրականացնում է հետևյալ համալիր միջոցառումները. նախ՝ սկսում է գնել պետական արժեթղթեր բաց շուկայում, որոնք հանգեցնում են առևտրային բանկերի պահուսպների մեծացմանը: Երկրորդ՝ իջեցնում է պարտադիր պահուսպների նորմաները, որոնք ինքնաբերաբար նպաստում են պարտադիր պահուսպների փոխանցման ավելցուկայինի և դրամական բազմարկիջի չափերի մեծացմանը: Երրորդ՝ իջեցնում է հաշվարկային դրույքը, որպեսզի խրախուսի առևտրային բանկերին՝ մեծացնելու իրենց պահուսպները կենտրոնական բանկից միջոցներ փոխառելու շնորհիվ: Այդպիսի համալիր միջոցառումների իրականացումը կոչվում է **Էժան փողերի քաղաքականություն**: Նպատակը փողի առաջարկի մեծացման և վարկի էժանացման շնորհիվ արտադրության և զբաղվածության աճի խրախուսումն է: Բանն այն է, որ երբ էժանանում է վարկը, մեծանում են ներդրումները: Իսկ եթե հասարակության մեջ ավելորդ ծախսեր են կատարվում, և սղաճը բարձր է, ապա ԿԲ-ն իրավիճակը կարգավորելու նպատակով այնպիսի քաղաքականություն է վարում, որն ուղեկցվում է առևտրային բանկերի պահուսպների իջեցմամբ: Դրա համար ԿԲ-ն նախ՝ սկսում է բաց շուկայում վաճառել պետական արժեթղթեր. այս պարագայում փոքրանում են առևտրային բանկերի պահուսպները, երկրորդ՝ մեծացնում է պարտադիր պահուսպների նորման, որն առևտրային բանկերին ինքնաբերաբար ազատում է ավելցուկային պահուսպներից, երրորդ՝ բարձրացնում է հաշվարկային դրույքը, որը նվազեցնում է առևտրային բանկերի շահագրգռվածությունը՝ կենտրոնական բանկից փոխառված միջոցների հաշվին մեծացնելու իր պահուսպները: **Նման միջոցառումների իրականացումը կոչվում է թանկ փողերի քաղաքականություն**: Նպատակը ընդհանուր ծախսերի կրճատումն է փողի առաջարկի սահմանափակման և վարկի թանկացման շնորհիվ:

Էժան և թանկ փողերի քաղաքականությունը բնութագրվում է նաև **դիսկրեցիոն (ճկուն) դրամավարկային քաղաքականությամբ**: Ճկուն է կոչվում այն պարճառով, որ դա փոփոխության է ենթարկվում փնտրեսական պարբերաշրջաններին համապատասխան: Կենտրոնական բանկի կողմից իրականացվող դրամավարկային քաղաքականությունն ազդում է ամբողջական պահանջարկի վրա մի շարք հաջորդական օղակների միջոցով (փողի զանգված, փողոսի նորմա, ներդրումներ, ամբողջական պահանջարկ, ազգային եկամույ): Այս շղթան կարելի է ներկայացնել հետևյալ ձևով՝

$$M \rightarrow r \rightarrow I \rightarrow Y:$$

Այս քաղաքականության քննադատությամբ հանդես եկան մոնետարիստները և առաջարկեցին, այսպես կոչված՝ «մոնետար կանոնը»: Ըստ այդմ՝ շրջանառության մեջ փողի զանգվածը յուրաքանչյուր փարի պետք է մեծացնել ՆՆԱ-ի աճի փնմպերին հավասար (փարեկան շուրջ 3-5%):

Ընդհանրապես, ժամանակակից դրամավարկային քաղաքականության փեսական մոդելները քեյնսյան և մոնետարիզմի մոդելների համադրություն է, որը բովանդակում է երկու մոդելների բանական (ռացիոնալ) փարբերը: Երկարաժամկետում դրամավարկային քաղաքականության մեջ գերիշխող է մոնետարիստական մոտեցումը, կարճաժամկետում պետությունը արագ կողմնորոշման գործընթացների համար հենվում է փողոսադրույքի վրա:

ÆÝùÝ³ ë ï áõ•Ù³ Ý Ñ³ ñó»ñ

1. Ինչպիսի՞ բարեշրջումներ (էվոլյուցիա) են անցել փողի ձևերը:
2. Ի՞նչ է դրամական համակարգը:
3. Ինչպե՞ս է որոշվում շրջանառության համար անհրաժեշտ փողի քանակը:
4. Թվարկել փողային ագրեգատները և բացատրել դրանց կազմման սկզբունքը:
5. Ի՞նչ առանձնահատկություններ ունի փողի շուկան:
6. Գրաֆիկ-գծապատկերներով ցույց տալ փողի շուկայի հավասարակշռությունը:
7. Ի՞նչ ասել է վարկային հարաբերություններ:
8. Թվարկել Նայսարանի Նանրապետությունում գործող բանկերի հիմնական գործառնությունները:
9. Ինչո՞ւ է տարբերվում կենտրոնական բանկը մյուս բանկերից:
10. Ո՞ր կառույցն է պատասխանատու երկրի դրամավարկային քաղաքականության համար:

ԾՇՍÝ³ Ĩ³ Ý Ñ³ ë Ĩ³ óáõÃŰáõÝÝ»ñ

Ապրանքային փողեր	«Իրացվելիության ծուղակ»
Սիմվոլիկ (խորհրդանշական) փողեր	Վարկ
Դեկրետային փողեր	Առևտրային վարկ
Բացարձակ իրացվելիություն	Մուրհակ
Վարկային փողեր	Բանկային վարկ
Էլեկտրոնային փողեր	Սպառողական վարկ
Դեբետ – քարտեր	Պետական վարկ
Եվրոքարտ	Միջազգային վարկ
Դրամական համակարգ	Նիփոթեքային վարկ
Փողի միավոր	Բանկային համակարգ
Դրամական զանգված	Կենտրոնական բանկ
Քվազի փողեր	Առևտրային բանկեր
Իրացվելի ակտիվներ	Բանկային լիզինգ
Դրամական ագրեգատներ	Ֆակտորինգ
Փողի շուկա	Պարտադիր պահուստների նորմա
Փողի ամբողջական պահանջարկ	Ավելցուկային պահուստներ
Փողի առաջարկ	Բանկային բազմարկիչ (մուլտիպլիկատոր)
Փողի շուկայի հավասարակշռություն	Դրամավարկային քաղաքականություն
IS – LM մոդել	

ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՆԱՄԱԿԱՐԳԸ ԵՎ ՆԱՐԿԱԲՅՈՒՋԵՏԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

22.1. ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՆԱՄԱԿԱՐԳԸ ԵՎ ԴՐԱ ՕՂԱԿՆԵՐԸ: ՖԻՆԱՆՍՆԵՐԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ցանկացած փնտեսական համակարգ չի կարող կանոնավոր գործել՝ առանց պետության և արտադրական կառույցների, պետության և բնակչության փաթեթեր խավերի, փարածաշրջանների և առանձին պետությունների միջև կազմակերպված դրամական միջոցների հոսքերի: Դրամական հոսքերը արտացոլում են հասարակության իրական կյանքի գործընթացները, որի շնորհիվ կապեր են սահմանվում քաղաքացիների և իրավաբանական հիմնարկների՝ ֆիրմաների, բաժնեփիրական ընկերությունների, մշակույթի ինստիտուտների և այլնի միջև: Ֆինանսական մեխանիզմների միջոցով պետությունն իրականացնում է իր բոլոր գործառնությունները, հեղուկացնում և ձևավորում է երկրի ֆինանսական համակարգը: Ֆինանսները հարաբերությունների մի համակարգ է, որն առաջանում է պետության, իրավաբանական և ֆիզիկական անձանց, առանձին պետությունների միջև՝ կապված դրամական միջոցների ֆոնդերի ձևավորման, բաշխման և օգտագործման հետ: Այլ կերպ ասած՝ ֆինանսները ներկայացնում են այն դրամական հարաբերությունները, որոնք իրացվում են հատուկ կենտրոնացված ֆոնդերի միջոցով: Ընդ որում՝ ֆինանսական հարաբերությունները դրամական հարաբերությունների անբաժանելի մասն են: Սակայն ոչ բոլոր դրամական հարաբերություններն են համարվում ֆինանսական: Ֆինանսները փողից փաթեթավորվում են ինչպես բովանդակությամբ, այնպես էլ գործառնությունների կատարմամբ: Ֆինանսական հարաբերություններն ավելի նեղ հասկացություն են, քան դրամական հարաբերությունները: Եթե դրամական հարաբերություններն ընդգրկում են փողի գործառնությունների հետ կապված բոլոր փնտեսական հարաբերությունները, ապա ֆինանսական հարաբերությունները կապված են արտադրական և ոչ արտադրական նշանակության դրամական միջոցների ֆոնդերի ձևավորման և շարժման հետ: Ֆինանսական հարաբերությունների մեջ չեն մտնում այն հարաբերությունները, որոնք կապված են մանրածախ առևտրում ապրանքների և թղթադրամների շրջանառության, փրանսպորտային ծառայությունների դիմաց փողով վճարումների, կոմունալ-կենցաղային, մշակութային օջախներից օգտվելու դիմաց փողի շարժման և այլնի, ինչպես նաև փողի նվիրատվության և ժառանգության հարաբերությունների հետ:

Ֆինանսական հարաբերությունների համակարգն ընդգրկում է՝

ա) դրամական հարաբերությունները փնտեսավարող սուբյեկտների միջև,

բ) պետության և արտադրական ֆիրմաների դրամական հարաբերությունները,
 գ) դրամական հարաբերությունները ֆիրմաների և բանկային համակարգի միջև, հատկապես վարկերի սրացման և մարման գործարքները,
 դ) ձեռնարկությունների ներսում ձևավորված դրամական հարաբերությունները (ձեռնարկության և աշխատանքային կոլեկտիվի միջև),
 ե) պետական տարբեր մարմինների դրամական հարաբերությունները՝ կապված տարբերակային ռեսուրսների բաշխման, բնապահպանական միջոցառումների ֆինանսավորման և այլնի հետ,
 զ) պետության և բնակչության դրամական հարաբերությունները՝ կապված տարբեր ֆոնդերից վճարումների և արտոնությունների սրացման հետ:
 Ֆինանսների էությունը լիարժեք դրսևորվում է իր գործառնությունների միջոցով: Դրանք են՝

- բաշխման,
- վերահսկողության,
- խթանման,
- հարկաբյուջեային (ֆիսկալային):

Ֆինանսների բաշխման գործառնությունը արտահայտվում է սուբյեկտների նպատակային դրամական ֆոնդերն անհրաժեշտ ֆինանսական ռեսուրսներով ապահովումն է: Նարկերի միջոցով պետական բյուջեում ձևավորվում են միջոցները և հետագայում ուղղվում տարբեր կարգի հիմնախնդիրների լուծմանը: Այդ գործառնությունը պետությունը վերաբաշխում է ձեռնարկությունների և ֆիրմաների շահույթը, քաղաքացիների եկամուտների մի մասը, որն ուղղվում է արտադրական և սոցիալական ենթակառուցվածքի զարգացմանը և այլն:

Ֆինանսների վերահսկողության գործառնությունը կապված է հետևյալի հետ. երբ համախառն ներքին արդյունքը (ՆԱԷ-ն) իր շարժման ընթացքում ձեռք է բերում արժեքային արտահայտություն, ապա քանակապես (ֆինանսական ռեսուրսների և ֆոնդերի ձևով) արտացոլում է վերաարտադրական գործընթացի տարբեր փուլերում: ՆԱԷ-ի նման շարժումը անհրաժեշտ է դարձնում պարբերաբար ֆինանսական վերահսկողություն իրականացնել հասարակական չափագծով (մասշտաբով) ձևավորվող արտեսական համամասնությունների նկատմամբ:

Ֆինանսների խթանող գործառնությունը այն է, որ պետությունը, օգտագործելով հարկային լծակները, արտոնությունները, տուգանքները, նպաստավոր պայմաններ է ստեղծում որոշակի ճյուղերի և արտադրությունների արագ զարգացման, հասարակության կարևոր հիմնախնդիրների լուծման համար: Նարկերի, արտոնությունների և տույժերի օգնությամբ պետությունը խթանում է գիտատեխնիկական առաջընթացը, աշխատատեղերի ավելացումը, արտադրության ընդլայնման համար կապիտալ ներդրումները, կրթության զարգացումը, առողջապահական ծառայությունների կատարելագործումը և այլն:

Ֆինանսների հարկաբյուջեային (ֆիսկալային) գործառնությունը կապված է այն բանի հետ, որ հարկերի միջոցով ձեռնարկությունների, քաղաքացիների եկամուտների մի մասը հավաքագրվում և օգտագործվում է պետական ապարատի, երկրի պաշտպանունակության և ոչ արտադրական ոլորտի այն մասի

պահպանման համար, որը կան չունի սեփական եկամուտների աղբյուրներ, կան դրանք բավարար չեն զարգացման անհրաժեշտ մակարդակ ապահովելու համար:

Ֆինանսների՝ վերը նշված գործառնությունները սերտորեն կապված են միմյանց հետ և փոխադարձաբար կապված են:

Ազգային տնտեսության ֆինանսական հարաբերությունների ամբողջությունը կազմում է պետության ֆինանսական համակարգը, որը բաղկացած է հետևյալ օղակներից՝ կենտրոնացված ֆինանսներից, ապակենտրոնացված ֆինանսներից և տնային տնտեսությունների ֆինանսներից:

Կենտրոնացված ֆինանսները բաղկացած են պետական բյուջեից, պետական վարկից, հատուկ արտաբյուջեային ֆոնդերից, ապահովագրական ֆոնդերից, պետության արժույթային պահուստներից և այլն:

Ապակենտրոնացված ֆինանսներն իրենց մեջ ընդգրկում են սեփականության տարբեր ձևերի վրա հիմնված ֆիրմաների ֆինանսները: Դրանք իրավաբանական անձանց, պետության և իրավաբանական անձանց, ֆիզիկական և իրավաբանական անձանց միջև եղած ֆինանսական հարաբերություններն են: Ընդ որում՝ ֆիրմաների, ձեռնարկությունների, տնտեսության տարբեր ճյուղերի ֆինանսները կազմում են ֆինանսների հիմքը:

Յուրահապուկ դեր են խաղում տարածքների ֆինանսները, որոնց հաճախ անվանում են նաև մունիցիպալ ֆինանսներ:

Տնային տնտեսությունների ֆինանսներն անձնական, այսինքն՝ ֆիզիկական անձանց միջև ձևավորված ֆինանսական հարաբերություններն են:

Ֆինանսական համակարգի յուրաքանչյուր տարր ունի իրեն բնորոշ գործառնությունները: Այսպես, կենտրոնացված ֆինանսների միջոցով հավաքագրվում են ռեսուրսները պետության կենտրոնացված ֆոնդում, որից հետո դրանք բաշխվում և վերաբաշխվում են տնտեսության տարբեր ոլորտների ու մարդկանց տարբեր խմբերի միջև: Արտաբյուջեային ֆոնդերը կենտրոնացված ֆինանսների շրջանակներում ունեն խիստ նպատակային նշանակություն: Այսպես, կենսաթոշակային հիմնադրամը նախատեսված է կենսաթոշակների վճարման, գույքի և անձի ապահովագրության հիմնադրամները՝ վնասների փոխհատուցման համար: Պետական վարկը՝ որպես կենտրոնացված ֆինանսների տարր, վարկային հարաբերությունների ձև է պետության և իրավաբանական ու ֆիզիկական անձանց միջև, երբ պետությունը հիմնականում հանդես է գալիս որպես միջոցների փոխառու:

Ֆիրմաների ֆինանսները սպասարկում են ՆԱԿ-ի արտադրությունն ու վերաբաշխումը ֆիրմաների և տնտեսության ճյուղերի միջև: Իսկ տնային տնտեսությունների ֆինանսները նրանց գործունեության նյութական հիմքն են:

Այսպիսով, ֆինանսական համակարգի յուրաքանչյուր օղակ ֆինանսական հարաբերությունների որոշակի ոլորտ է, իսկ ամբողջ ֆինանսական համակարգը՝ ֆինանսական հարաբերությունների տարբեր ոլորտների ամբողջությունը, որի շրջանակներում ձևավորվում ու օգտագործվում են դրամական միջոցների ֆոնդերը:

22.2. ՊԵՏԱԿԱՆ ԲՅՈՒՋԵՆ ԵՎ ԴՐԱ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ: ՊԵՏԱԿԱՆ ԲՅՈՒՋԵԻ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ ԵՎ ԿԱՌՈՒՅՎԱԾՔԸ

Ֆինանսական համակարգի գլխավոր օղակը պետական բյուջեն է: «Բյուջե» բառը առաջացել է անգլերեն «budget» բառից, որը նշանակում է «քսակ», այնպես էր թագավորը պահում պետական ծախսերի համար նախադեսվող փողերը: Մինչև այսօր այդ երևույթը պահպանել է իր բուն էությունը: Պետական բյուջեն որպես փնտրման կարգավորող ներկայացնում է այնպիսի ֆինանսական հարաբերությունների ամբողջություն, որն առաջանում է պետության, իրավաբանական և ֆիզիկական անձանց միջև պետության դրամական միջոցների ֆոնդի ձևավորման, բաշխման, վերաբաշխման և օգտագործման առնչությամբ: Ի սկզբանե պետական բյուջեն ամենամյա եկամուտների և ծախսերի նախագիծն է՝ պետության հիմնական ֆինանսական պլանը:

Շուկայական փոփոխության պայմաններում պետական բյուջեի էությունը դրսևորվում է նրա գործառնությունների միջոցով: Դրանք են՝

1. Ազգային եկամտի վերաբաշխման գործառնություն: Պետական բյուջեի միջոցով պետի է ունենում պետության դրամական միջոցների ֆոնդերի ձևավորում և օգտագործում՝ համապետական պահանջարկները բավարարելու նպատակով:

2. Վերաբաշխության գործընթացի ապահովում, այն խմաստով, որ պետությունը հաճախ նպաստում է փոփոխության առանձին ոլորտների զարգացմանը:

3. Պետական սոցիալական քաղաքականության իրականացում:

4. Ներքին և արտաքին անվտանգության ապահովում:

5. Կառավարման ապարարի պահպանում:

6. Վերահսկման գործառնություն, որն իրականացվում է փոփոխության առանձին կառուցվածքային օղակներում՝ կապված դրամական միջոցների ձևավորման և օգտագործման հետ: Այդ գործառնությունը իրականացվում է կենտրոնական բանկի, հարկային և այլ մարմինների կողմից:

Ժամանակակից պետական բյուջեն բարդ, բազմապլանային գործիք է, որի շնորհիվ պետությունը իրագործում է կենտրոնական և տեղական կառույցների շահերի գույակցում՝ հարկերի, բյուջեարային դոտացիաների, փրանսֆերտների բաշխման միջոցով:

Բյուջեարային քաղաքականությունը հիմնված է մի շարք տեսական դրույթների վրա, որոնք ձևավորվել են մակրոտնտեսական փաթեթի հիմնավորումներով: Այսպես, ըստ տեսական դրույթներից մեկի՝ բյուջեն ամեն փարի պետք է լինի հաշվեկշռված, որը կարևոր տեսական դրույթ է: Եթե փոփոխությունը բախվում է տնական գործադրության հետ, ապա բնակչության եկամուտները նվազում են: Նման իրավիճակներում հարկային մուտքերը կրճատվում են: Բյուջեն հաշվեկշռելու նպատակով պետությունը կան պետք է բարձրացնի հարկադրույթները, կան կրճատի պետական ծախսերը, կան գույակցի այդ երկուսը: Սակայն հիշյալ միջոցառումները ավելի կկրճատեն ամբողջական պահանջարկը: Այդ բոլորը պետական բյուջեի հավասարակշռված լինելու հաստատումն է:

Բյուջեդարձային քաղաքականության մյուս տեսական դրույթը հետևյալն է. բյուջեն պետք է հաշվեկշռվի ոչ թե ամեն տարի, այլ տնտեսական պարբերաշրջանի ընթացքում: Այդ տեսակետը ենթադրում է, որ պետությունը իրականացնում է հակապարբերաշրջանային ներգործություն և միաժամանակ ձգտում է հաշվեկշռել բյուջեն:

Սակայն նշված տեսակետի իրացման շրջանակներում առաջանում է մի յուրահատուկ հիմնախնդիր. այն է՝ տնտեսական պարբերաշրջանի անկումները և վերելքները կարող են տարբեր լինել ինչպես խորությամբ, այնպես էլ տևողությամբ: Օրինակ, տնտեսական և խորը անկումը կարող է փոխարինվել վերելքի կարճ շրջանով: Անկման շրջանում ձևավորված բյուջեի պակասուրդը, հետևաբար և պետական պարտքը, այս դեպքում չի ծածկվի վերելքի շրջանում առաջացած բյուջեի ոչ մեծ դրական հաշվեմնացորդով: Ուստի բյուջեն կունենա պարբերաշրջանային պակասուրդ:

Երրորդ տեսակետը կողմնորոշված է լինում դեպի, այսպես կոչված՝ «գործառնական ֆինանսները»: Նամաձայն դրան՝ պետական ֆինանսների նպատակը տնտեսության հաշվեկշռվածության ապահովումն է, այլ ոչ թե բյուջեի: Ընդ որում՝ այս դեպքում մակրոտնտեսական հավասարակշռվածության ձեռքբերումը կարող է ուղեկցվել ինչպես կայուն ավելցուկով (պրոֆիցիտով), այնպես էլ բյուջեի կայուն պակասուրդով: Այլ կերպ ասած՝ տնտեսության կայունությունը և կայուն զարգացումը առաջնակարգ խնդիր է, իսկ բյուջեի հաշվեկշռվածությունը, ըստ տվյալ տեսակետի՝ երկրորդական: Նարց է առաջանում՝ ինչո՞ւ: Այդ տեսակետի կողմնակիցները պատասխանում են.

1. Նարկային համակարգն այնպիսին է, որ հարկային մուտքերը բյուջե տնտեսության զարգացմանը զուգընթաց ինքնաբերաբար աճում են, իսկ մակրոտնտեսական կայունությունը խթանում է այդ աճը, հետևաբար, բյուջեի պակասուրդը ինքնաբերաբար ինքնալուծարվում է:

2. Պետության որոշակի իրավունքի դեպքում հարկերի սահմանման և փողի ստեղծման նրա հնարավորությունները, բյուջեի պակասուրդի ֆինանսավորումը գործնականում անսահմանափակ են:

3. Պետական պարտքի հետևանքով ծնվող հիմնախնդիրներն այնքան էլ ծանրացուցիչ չեն տնտեսության կանոնավոր գործունեության համար:

Պետական բյուջեի կազմի մեջ մտնող կառուցվածքային օղակների ամբողջությունը բյուջեդարձային համակարգ է: Ընդ որում՝ այս կամ այն երկրի բյուջեդարձային համակարգը ամենից առաջ կախված է պետական կառուցվածքից: Նայաստանի Նանրապետության բյուջեդարձային համակարգի կառուցվածքը որոշվում է նրա պետական կառուցվածքով և վարչապարածքային բաժանումով: Այսպես, ՄՄ-ի համախմբված բյուջեն բաղկացած է պետական, համայնքների և պարտադիր սոցիալական ապահովագրության բյուջեներից: Դրանք պետության՝ և՛ տնտեսական, և՛ ինքնակառավարման մարմիններին վերապահված լիազորությունների իրականացման համար անհրաժեշտ դրամական միջոցների ձևավորման և օգտագործման ֆինանսական ծրագրեր են:

Բյուջեդարձային համակարգի օղակների միջև գոյություն ունի օրգանական սերտ կապ: Դրանք հիմնականում համարվել լուծում են քաղաքական, տնտեսական և սոցիալական բնույթի խնդիրներ, որոնք հիմնված են քաղաքականու-

թյան և փոփոխության մեջ գոյություն ունեցող հիմնական խմբերի շահերի համաձայնեցման սկզբունքների վրա:

Բյուջեպային համակարգի փարբերից են փարբեր **արտաբյուջեպային ֆոնդերը** կամ **նպատակային նշանակության դրամական միջոցները**: Ըստ բաշխման և օգտագործման սկզբունքի՝ դրանք նման են պետական բյուջեի ծախսերին: Արտաբյուջեպային ֆոնդերից են՝ կենսաթոշակային և այլ ֆոնդերը, որոնք ստեղծվում են հատուկ հարկերի, փոխառությունների և բյուջեի լրահավկացումների (սուբսիդիաների) հաշվին: Տնօրենական և սոցիալական կապերի բարդացմանը զուգընթաց՝ այդ ֆոնդերի թիվն անընդհատ աճում է:

Ցանկացած պետական կազմավորման շրջանակներում առանձնացվում է **բյուջեի ներքին կառուցվածքը** ըստ եկամուտների և ծախսերի: Նայաստանի Նանրապետության 2008 թվականի պետական բյուջեի մասին ընդունված օրենքում նշված է, որ այդ ժամանակահատվածում բյուջեի եկամուտները կկազմեն 768,3 մլրդ դրամ, ծախսերը՝ 844,3 մլրդ դրամ: Ընդ որում՝ յուրաքանչյուր երկրի պետական բյուջեի կառուցվածքն ունի իր առանձնահատկությունները: Վերջիններս պայմանավորված են ոչ միայն ազգային առանձնահատկություններով, այլ նաև փվյալ երկրի վարչական կառուցվածքով, փոփոխության կառուցվածքային բնույթով և այլն:

Բյուջեի ծախսային մասը բնութագրում է բյուջեպային հատկացումների ուղղություններն ու նպատակները փոփոխական գործընթացների զարգացման ու կարգավորման համար: Դրանք, որպես կարգ, ունեն նպատակային և անվերադարձ բնույթ: Նպատակային զարգացման համար պետական միջոցների անվերադարձ փոխադրումը բյուջեից կոչվում է **բյուջեպային ֆինանսավորում**: Ֆինանսական ռեսուրսների ծախսման նշված կարգը փարբերվում է բանկային վարկավորումից, որը ենթադրում է վարկի գումարի վերադարձ: Ֆինանսական ռեսուրսների անվերադարձ փոխադրումը չի նշանակում դրանց կամայական օգտագործում: Ցանկացած դեպքում պետական ֆինանսավորման ժամանակ մշակվում են որոշակի կարգ և պայմաններ՝ փողի նպատակային օգտագործման համար:

Բյուջեպային ծախսերի մեջ նշանակալից փեղ են զբաղեցնում, այսպես կոչված՝ **սոցիալական հատվածները**՝ կրթություն, առողջապահություն, սոցիալական նպաստներ: Դրանք մեղմացնում են սոցիալական փարբերակումը հասարակության մեջ, ինչպես նաև նպաստում մարդկային կապիփալի զարգացմանը: Ժամանակակից գիտափոխանիկական առաջընթացի պայմաններում մեծացել է մարդկային կապիփալի դերը, որը պահանջում է նոր մոփեցում նրա ձևավորմանը:

Բյուջեի ծախսերի կարևոր ուղղություններից են փոփոխական աճի և մրցակցության խթանման համար կատարվող հատկացումները: Պետությունը հանդես է գալիս ժամանակակից փոխնորոգիաների ներդրման, ազգային արտադրանքների մրցունակության բարձրացման օգտին ինչպես ներքին, այնպես էլ արտաքին շուկաներում:

Բյուջեի ծախսերի կառուցվածքում հատուկ նշանակություն ունեն **ագրա-րային ոլորտի զարգացման նպատակով կատարվող ծախսերը**: Այդ միջոցները նպաստելու են ֆերմերային փոփոխությունների զարգացմանն ու փոխանիկա-

կան վերազինմանը: Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ զարգացած երկրներում ագրարային ոլորտը տալիս է ՆԱՄ-ի 20-25%-ը: Նեփալաբար, այդ ոլորտի կայունացումն ու զարգացումը հիմնարար նշանակություն ունի երկրի պարենային ապահովածության և սպառողական պահանջարկը բավարարելու համար:

Բյուջեի ծախսերի կարևորագույն ուղղություններից է նաև **երկրի պաշտպանության համար կարարվող ծախսերը**, հատկապես պաշտպանության, ազգային անվտանգության և ներքին կարգի պահպանման ծախսերը: 2008 թվականին ՆՆ-ի պետական բյուջեի ծախսերի մեջ այն կազմել է 161.5 մլրդ դրամ, կամ բյուջեի ծախսերի 19,2 %-ը:

Բյուջեի ծախսերի մեջ հատուկ տեղ են գրավում **կառավարման ապարատի պահպանման ծախսերը**:

Երկրի պետական բյուջեի ծախսային հոդվածներում զգալի են **ներքին ու արտաքին պետական պարտքի սպասարկման ծախսերը**: Այս ծախսերը 2008 թվականի ՆՆ-ի պետական բյուջեում կազմել են 11,2 մլրդ դրամ, կամ ընդհանուր ծախսերի 1,4%-ը:

Պետական բյուջեն կազմվում է մեկ տարվա կտրվածքով: Բյուջեի կառուցվածքի հիմնական տարրերից է նախատեսված ծախսերի ծածկման աղբյուրները կամ **բյուջեի եկամուտները**: Բյուջեի եկամուտների շուրջ 85%-ը ձևավորվում է հարկային մուտքերի հաշվին: Մնացածը՝ պետական տարբեր տուրքերի, մաքսային մուծումների և այլ հարկացումների հաշվին: Տեսականորեն մուտքերի ընդհանուր գումարը պետք է ծածկի բյուջեով նախատեսված ծախսային մասը: Սակայն միշտ չէ, որ պետական բյուջեի ծախսերն ու եկամուտները իրար հավասարակշռում են: Եթե ծախսերը գերազանցում են եկամուտները, ապա առաջանում է **բյուջեփախանք** (դեֆիցիտ): 2008 թվականի պետական բյուջեի պակասուրդը կկազմի 76,0 մլրդ դրամ: Իսկ եթե եկամուտները գերազանցում են ծախսերը, ապա առաջանում է **բյուջեփախանքի ավելցուկ** (պրոֆիցիտ): Ընդունված է պետական բյուջեի պակասուրդի երկու տարբերակ՝ սկզբնական և ընդհանուր: **Սկզբնական պակասուրդը** պետական բյուջեի ընդհանուր պակասուրդն է, որը փոքրացված է պետական պարտքի դիմաց վճարվող տոկոսների գումարով: Նույն ձևով էլ որոշվում է սկզբնական ավելցուկը:

Իրականում տարբերում ենք նաև պետական բյուջեի փաստացի, կառուցվածքային և պարբերաշրջանային պակասուրդներ:

Փաստացի պակասուրդը կառավարության փաստացի եկամուտների և ծախսերի բացասական տարբերությունն է: **Կառուցվածքային պակասուրդը** պետական բյուջեի եկամուտների և ծախսերի միջև եղած տարբերությունն է, որը հաշվարկված է լրիվ զբաղվածությանը համապատասխանող ազգային եկամտի մակարդակի համար: Այլ կերպ ասած՝ դա այն պակասուրդն է, որն առաջանում է գործող հարկազանձման համակարգի և պետական ծախսերի հաստատված նախագծի իրականացման պայմաններում, եթե, իհարկե, տնտեսության մեջ լինել լրիվ զբաղվածություն, իսկ եթե ոչ, ապա գոյանում է կառուցվածքային պակասուրդ:

Պարբերաշրջանային (ցիկլային) **պակասուրդը** պետական բյուջեի փաստացի և կառուցվածքային պակասուրդների միջև եղած տարբերությունն է: Այս

պակասուողը գործարար ցիկլի ընթացքում փնտրեալական ակտիվության փափանսումների հետևանք է:

Պետական բյուջեի պակասուողի հաղթահարման իմաստով փնտրագիփության փեսությունը քննարկում է դրա ֆինանսավորման երկու հիմնական եղանակ՝

ա) ֆինանսավորման էմիսիոն եղանակ կամ նոր թղթադրամների թողարկում,

բ) բյուջեի պակասուողի ֆինանսավորման ոչ էմիսիոն կամ փոխառությունների եղանակ (ներքին կամ արտաքին):

Նշենք նաև, որ առաջին եղանակը այնքան էլ կիրառելի չէ, որովհետև այն կապված է շրջանառության մեջ լրացուցիչ թղթադրամի էմիսիայի հետ: Ի դեպ, շար երկրների համար այդ եղանակը անհնարին է դառնում: Սակայն իրական կյանքում երկրի կառավարությունը՝ ի դեմս ֆինանսների նախարարության, կենտրոնական բանկից պարբեր է վերցնում՝ նրան վաճառելով պետական արժեթղթեր: Այդ միջոցները փաստորեն մուտքագրվում են առևտրային բանկերի հաշիվներին, այսինքն՝ դրանց պահուսպները մեծանում են, և բանկերն ընդլայնում են վարկերի փրամադրումը: Արդյունքում՝ փողի զանգվածը մեծանում է, որը փողի է ունենում չեկային շրջանառության աճի հաշվին: Այսպիսով, պետական պարբեր փողայնացվում է, առաջանում է **փողայնացման էֆեկտ**: Այս եղանակը իր մեջ վրանգ է պարունակում սղաճի գործընթացների իմաստով: Դրա համար պետական բյուջեի պակասուողի ֆինանսավորման առաջին եղանակը հաճախ կոչվում է **ինֆլացիոն եղանակ**:

Առավել կիրառական եղանակը ոչ էմիսիոն կամ փոխառությունների եղանակն է, երբ պետությունը միջոցներ է փոխառնում առևտրային բանկերից ու բնակչությունից: Պետությունը, փողաբաշխելով իր պարտավորմաները, վաճառելով դրանք բնակչությանը և առևտրային բանկերին, վարկային շուկայում մրցակցության մեջ է մտնում մասնավոր սեկտորի հետ: Այս դեպքում մասնավոր ներդրողներից բացի վարկի նկատմամբ պահանջարկ է ներկայացնում նաև պետությունը: Ուստի դրամական զանգվածի անփոփոխ առաջարկի պայմաններում փոկոսադրույքները աճում են: Եթե փոկոսադրույքները աճեն, ապա կնվազեն մասնավոր ներդրումները, կկրճատվեն նաև այն սպառողական ծախսերը, որոնք կապված են երկարատև օգտագործման ապրանքների ձեռքբերման հետ, և սպառողական վարկը կթանկանա: Արդյունքում՝ պետությունը վարկային շուկայից դուրս է մղում մասնավոր փոխառություններին: Երևույթը կոչվում է **արտամղման էֆեկտ**:

Պետական բյուջեի հաշվեկշռվածության պահպանումը կարևոր նշանակություն ունի: Սակայն հարկերի բարձրացումը և պետական ծախսերի ավելացումը փնտրության վրա փարբեր ազդեցություն են թողնում: Եթե հարկերը բարձրացվեն, ապա արտադրանքի թողարկումը կկրճատվի (կկրճատվեն նաև եկամուտները), իսկ ծախսերը՝ կմեծանան: Տարց է առաջանում. ի՞նչ կկատարվի փնտրությունում, եթե պետական ծախսերի մեծացման հետ բարձրացվեն նաև հարկերը, որպեսզի բյուջեն մնա հավասարակշռված: Բանն այն է, որ ծախսերի մեծացման շնորհիվ մուլտիպլիկատորային (բազմարկիչի) էֆեկտը հանգեցնում է եկամտի մեծացմանը: Իր հերթին հարկերի բարձրացումը ծախսերի չափով

հանգեցնում է եկամտի կրճատմանը: Սակայն պետական ծախսերի մեծացումը, որն ուղեկցվում է հարկերի բարձրացմամբ (բյուջեն հավասարակշռելու համար), առաջ է բերում եկամտի աճ նույն գումարի չափով, ինչ գումարի չափով բարձրացվում են ծախսերն ու հարկերը: Դա բյուջեի ծախսերի մուլտիպլիկատորի էֆեկտն է: Այսպիսով, հաշվեկշռված բյուջեի բազմարկիչի (մուլտիպլիկատորի) գործակիցը հավասար է 1-ի՝ անկախ սպառման սահմանային հակումից:

Ենթադրենք կառավարությունը պետական ծախսերը ավելացնում է 40 մլն դոլարով ($\Delta G = 40$ մլն դոլար) և միաժամանակ նույն չափով էլ բարձրացնում է հարկերը ($\Delta T = 40$ մլն դոլար): Ենթադրենք նաև, որ սպառման սահմանային հակումը՝ $MPC = 0.8$ (մանրամասն տե՛ս գլուխ 20-ում), և պետական ծախսերի հավելածը բազմարկիչի շնորհիվ կհանգեցնեն նախնական եկամտի հնգապատիկ աճի, այսինքն՝

$$\Delta G \times K = \Delta Y; 40 \times 5 = 200 \text{ մլն դոլար:}$$

Քանի որ հարկերը բարձրացվել են ևս 40 մլն դոլարով, ապա նույն պայմանների դեպքում սպառումը կկրճատվի 32 մլն դոլարով (40×0.8): Իրական թողարկումը կկրճատվի (32×5) = 160 մլն դոլարով: Ներկայացնելով, հարկերի բարձրացման շնորհիվ եկամուտը կրճատվում է - 160 մլն դոլարով:

ΔY -ի հարաբերությունը ΔT -ին կոչվում է հարկային մուլտիպլիկատոր (բազմարկիչ) (m_T): Դա հաշվարկվում է ($-MPC \times K$)= $-MPC(1-MPC)$ = $-MPC/MPS$: Մեր օրինակում $m_T = -0.8 / 0.2 = -4$: Ստացվում է, որ հարկային մուլտիպլիկատորը՝ m_T -ը, հանգեցրեց եկամտի կրճատմանը - 160 մլն դոլարով [40 մլն դոլար $\times (-4)$]: Այսպիսով, պետական ծախսերի և հարկերի միաժամանակյա ավելացման հետևանքով եկամուտը կրճատվեց 40 մլն դոլարով ($200 - 160$): Ուստի բյուջեի հաշվեկշռման բազմարկիչը հավասար է 1-ի, անկախ MPC -ից: Այսպիսով, պետական ծախսերի բազմարկիչը հավասար էր 5-ի, իսկ հարկայինը՝ - 4-ի: Գումարելով իրար, կստանանք մեկ ($5 - 4$):

22.3. ՆԱՐԿԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ: ՆԱՐԿՄԱՆ ՍԿԶԲՈՒՆՔՆԵՐԸ: ՆԱՐԿԵՐԻ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Ֆինանսական հարաբերությունների համակարգում կարևոր դեր են խաղում հարկերը՝ կապված հատկապես բյուջեի եկամուտների համալրման հետ: Առհասարակ, հարկերը ձևավորում են պետական և տեղական բյուջեների եկամուտների հիմնական մասը: ՆՆ 2006 թվականի պետական բյուջեի եկամուտների 88.3%-ը կամ 364.3 մլրդ դրամը կազմել են հարկային եկամուտները և պետական փոխառությունները:

Նարկը պետության կամ տեղական իշխանությունների կողմից միջոցների պարփառող գանձումն է ֆիզիկական և իրավաբանական անձանցից, որոնք անհրաժեշտ են պետության՝ իր գործառնությունները կատարելու համար: Այդ գանձումները կատարվում են պետական օրենսդրության հիման վրա, և հարկի գոյությունը պայմանավորված է պետության գոյությամբ: Դրա անհրաժեշտությունն այնքան ակնհայտ է, որ դեռևս 1789 թվականին ԱՄՆ-ի նախա-

գահ Բ. Ֆրանկլինը գրել է, որ այս աշխարհում չի կարելի ոչ մի բանի մեջ այնքան համոզված լինել, ինչքան մահվան և հարկերի վճարման մեջ:

Նարկի փնտրասագիտական բովանդակությունը փնտրասավարդ սուբյեկտների, քաղաքացիների և պետության միջև ծագած փոխհարաբերությունների և պետության ֆինանսների ձևավորման մեջ է: Նարկի սոցիալ-փնտրասական բովանդակությունը, փիլերը, կառուցվածքը ձևափոխվում են պետության գործառույթների և այդ գործառույթների նպատակադրման հիման վրա:

Նարկի էությունը առավել լիարժեք դրսևորվում է նրա գործառույթների միջոցով: Դրանք են՝

1. **Նարկաբյուջեբային (ֆիսկալ) գործառույթ**, որը հաճախ անվանվում է նաև զանձարանային գործառույթ, որի էությունը պետության նպատակային ֆինանսական ռեսուրսների ձևավորման մեջ է: Այս գործառույթի շնորհիվ փնտրասավարդ սուբյեկտների և քաղաքացիների եկամուտների մի մասը անցնում է պետության փրամադրության փակ:

2. **Վերաբաշխման գործառույթը** բխում է նախորդից, որի միջոցով փողի է ունենում ֆիզիկական և իրավաբանական անձանց եկամուտների վերաբաշխում հասարակական պահանջմունքների բավարարման համար:

3. **Կարգավորող գործառույթ**, որը շուկայական փնտրության պայմաններում կարևոր նշանակություն է ձեռք բերում փնտրասական կյանքի վրա ներգործելու առումով: Այսպես, ժամանակակից պայմաններում կարևոր հիմնախնդիրներից է փոքր գործարարության (բիզնեսի) զարգացումը: Պետության ներգործությունն այդ հիմնախնդրի լուծմանը կարող է լինել բազմազան ու բազմաբնույթ. ֆինանսավորման հատուկ ֆոնդերի ստեղծում, արտոնյալ հարկերի կիրառում, սահմանում, հարկերից ժամանակավոր ազատում: Կարգավորման գործառույթի շրջանակներում պետք է առանձնացնել **խթանման գործառույթը**, որն իրականացվում է արտոնությունների, բացառությունների և այլ միջոցներով:

4. **Վերահսկման գործառույթի** օգնությամբ որոշակի հարաբերակցություն է սահմանվում հարկային զանձումների և պետության ֆինանսական ռեսուրսների պահանջի միջև: Բացի այդ, վերահսկման գործառույթի միջոցով ապահովվում է նաև հարկային կարգապահությունը:

5. **Սոցիալական գործառույթն** ուղղված է հասարակության փարբեր սոցիալական խմբերի միջև եկամուտների անհավասարության համահարթեցմանը և իրացվում է փարբերակված հարկազանձման միջոցով:

Տնտեսավարման պրակտիկայում կարևոր նշանակություն ունի հարկման սուբյեկտների և օբյեկտների փարանջարման գործընթացը: Նարկման սուբյեկտն իրավաբանական կամ ֆիզիկական այն անձն է, որը օրենսդրության շրջանակներում հարկ է վճարում և հարկի կրող է:

Նարկման օբյեկտը եկամուտն է կամ գույքը (աշխատավարձը, շահույթը, ապրանքները, անշարժ գույքը և այլն), որի համար հարկ է սահմանվում, իսկ հարկի աղբյուրն այն եկամուտն է, որի հաշվին վճարվում է հարկը:

Նարկման բազան այն գումարն է, որը հարկվում է: Եթե հարկը գանձվում է եկամտից, ապա այն կոչվում է հարկվող եկամուտ (շահույթ):

Նարկման դրույթաչափը փոկոսային արտահայտությամբ հարկման բազա-

յի այն մասն է, որը հարկապտուն պարտավոր է վճարել այս կամ այն հարկի տեսքով: Հարկման դրույքաչափերը լինում են նվազագույն, միջին և առավելագույն:

Հարկային արտոնությունը հարկերից մասնակի կամ լրիվ ազատվելն է:

Հարկաման դրույքաչափերի և արտոնությունների ամբողջությունը կազմում է **հարկային ռեժիմը**:

Ի դեպ, հարկից պետք է փարբերել այլ պարտադիր մոծումները, հարկը պարտադիր մոծումից փարբերվում է գանձման որոշակի սկզբունքներով: Հարկման սկզբունքների մասին առաջին անգամ խոսել է Ա. Սմիթը: Նա հարկերի գանձման սկզբունքների մեջ է ընդգրկել հաշվարկների չեզոքությունը, արդարությունը և պարզությունը: Այդ սկզբունքները առայսօր չեն կորցրել իրենց նշանակությունը:

Ներկայումս հարկման բնագավառում գործում են հետևյալ սկզբունքները.

ա) **համընդհանրության սկզբունք**, ըստ որի՝ բոլոր անհատները սուբյեկտները, որոնք եկամուտ են ստանում, պետք է հարկ վճարեն,

բ) **կայունության սկզբունք**. Ժամանակի ընթացքում հարկերի տեսակները և դրույքաչափերը պետք է կայուն մնան,

գ) **հավասար վճարունակության սկզբունք**, համաձայն որի՝ շահույթն ու եկամուտները պետք է այնպես հարկվեն, որպեսզի փարբեր չափի եկամուտ ունեցողների համար հարկային բեռը համամասնական լինի,

դ) **պարտադրության սկզբունք**, ըստ որի՝ հարկի վճարումը պարտադիր է բոլոր եկամուտ ստացողների համար,

ե) **սոցիալական արդարության սկզբունք**. հարկերը պետք է այնպես սահմանել, որպեսզի հարկապտուները հավասար պայմաններում լինեն:

Հարկերի, դրանց սահմանման մեթոդների, ինչպես նաև գանձման ամբողջությունը ներկայացնում է պետության **հարկային համակարգը**: Հարկային համակարգի փարբերից են նաև հարկային քաղաքականությունը, օրենքները, հարկային մարմինների կառուցվածքն ու գործառնությունները: Զարգացած երկրների հարկային համակարգը ենթադրում է խթանող արտոնությունների լայն կիրառում: Դրանցից կարևորներն են՝ ներդրումային հարկային վարկը, արագացված ամորտիզացիան և այլն:

Ներդրումային վարկը մասնավոր ձեռնարկարհրության կապիտալ ներդրումների՝ պետության կողմից անուղղակի ֆինանսավորումն է՝ կապիտալային ծախսերի հետգնման շրջանում հարկային վճարումներից ազատման հաշվին: Դա կիրառվում է սարքավորումների նորացման և նոր տեխնոլոգիաների ձեռքբերման համար: Արտոնության գումարը հաշվարկվում է սարքավորման արժեքի նկատմամբ տոկոսային արտահայտությամբ: Այն հանվում է ոչ թե հարկվող եկամտից, այլ հարկից, որը իջեցնում է նոր գնվող սարքավորման արժեքը գեղջի չափով:

Արագացված ամորտիզացիայի ժամանակ պետությունը թույլատրում է ամորտիզացիան դուրս գրել հիմնական կապիտալի իրական մաշվածքը էականորեն գերազանցող մասշտաբներով: Ըստ էության, դա ոչ այլ ինչ է, եթե ոչ հարկային լրահարկացում (սուբսիդիա) ձեռնարկարհրոջը: Ամորտիզացիոն հարկացումների բարձրացումը փոքրացնում է շահույթի գումարը, որը հարկվում է, իսկ դա արագացնում է հիմնական կապիտալի պտույտը:

Նարկային արտոնությունների և ռացիոնալ հարկային դրույքաչափերի վրա կառուցված հարկային համակարգը ապահովում է արտադրության զարգացման և հարկային բազայի մեծացման խթանիչ գործառնությունը: Իսկ դրույքաչափերի չարդարացված բարձրացումը պայմաններ է ստեղծում արտադրության ծավալների կրճատման և հարկերի վճարումից խուսափելու համար:

Ցանկացած պետության հարկային համակարգը իր էությամբ շարժունակ է. այն կապված է փոփոխական իրավիճակի փոփոխության և փոփոխական աճի հետ:

Իրական կյանքում հարկերն ունեն դրսևորման բազմաթիվ ձևեր, ուստի անհրաժեշտ է դրանք դասակարգել տարբեր հատկանիշներից ելնելով: Այսպես, ըստ գանձման բնույթի հարկերը ստորաբաժանվում են **ուղղակիի** և **անուղղակիի**:

Ուղղակի են կոչվում այն **հարկերը**, որոնցով հարկվում են սուբյեկտների եկամուտները և փոխանցվող օբյեկտները: Դրանցից են եկամտահարկը, շահութահարկը, գույքահարկը, ժառանգության հարկը, նվիրատվության հարկը, հողի հարկը, ռեսուրսների հարկը:

Անուղղակի հարկերը, ի տարբերություն ուղղակի հարկերի, սահմանվում են միջոցների շրջանառության համար, փաստացի գանձվում են վերջնական սպառողներից: Դրանցից են ավելացված արժեքի հարկը, հարկ վաճառքից, ակցիզային հարկը, մաքսային տուրքերը: Այսպիսով, անուղղակի հարկերը սահմանվում են ապրանքների և ծառայությունների գների նկատմամբ, վճարվում են սպառողների կողմից և մուտքագրվում պետական բյուջե:

Ըստ հարկման բնույթի՝ տարբերում ենք պրոգրեսիվ, ռեգրեսիվ և համամասնական հարկեր:

Պրոգրեսիվ հարկման ժամանակ հարկման դրույքաչափը մեծանում է հարկման բազայի աճին համընթաց: Այլ կերպ ասած՝ մեծ եկամտի տերը մեծ գումար է վճարում ոչ բացարձակ իմաստով փոքր եկամտի ունեցողի համեմատությամբ, օրինակ, ֆիզիկական անձերից գանձվող եկամտահարկերը: Պրոգրեսիվ հարկերի համար մեծ նշանակություն ունի **հարկման միջին դրույքաչափ և հարկման սահմանային դրույքաչափ** հասկացությունները: Նարկի միջին դրույքաչափ է կոչվում հարկի գումարի հարաբերությունը հարկվող եկամտի մեծությանը: Նարկի սահմանային դրույքաչափը լրացուցիչ միավոր եկամտից հարկվող դրույքաչափն է:

Ռեգրեսիվ հարկը ենթադրում է հարկադրույքի իջեցում եկամտի աճին համեմատ: Այդ դրույքաչափերը ավելի ձեռնտու են մեծ եկամուտներ ունեցողներին և առավել ծանր են լինում քիչ եկամուտներ ստացողների համար: Որպես կարգ, դա անուղղակի հարկ է: Այսպես, ապրանքը ակցիզային հարկով հարկելիս բարձր եկամտի տերն էլ, փոքր եկամտի տերն էլ նույն գումարն են վճարում:

Նամամասնական հարկն այն հարկն է, երբ հարկման դրույքաչափը մնում է անփոփոխ՝ անկախ հարկման օբյեկտի արժեքից: Այդպիսի հարկերի թվին են դասվում կազմակերպությունների և ֆիզիկական անձանց գույքահարկերը:

Ըստ հարկման սուբյեկտների հարկերը լինում են ֆիզիկական և իրավաբանական անձերից գանձվող հարկեր:

Ըստ հարկման օբյեկտների՝ ապրանքներից և ծառայություններից, եկամուտներից և սեփականության օբյեկտներից գանձվող հարկեր:

Ըստ կառավարման մակարդակների հարկերը լինում են համապետական, ռեգիոնալ և տեղական: Նամապետական հարկերից են ձեռնարկությունների և կազմակերպությունների շահութահարկը, ավելացված արժեքի հարկը, ֆիզիկական անձանց եկամտահարկը, մաքսատուրքերը և այլն:

Ռեգիոնալ հարկերն են ձեռնարկությունների գույքահարկը, բնական ռեսուրսների արդյունահանումից հարկը և այլն:

Տեղական հարկերի թվին են դասվում քաղաքացիների անշարժ գույքի հարկը, տրանսպորտային միջոցներից հարկը և այլ տուրքերը:

Տնօրենարման պրակտիկայում կարևոր նշանակություն ունի հարկային բեռի որոշումը ըստ տարածաշրջանների և սուբյեկտների: Քանակապես հարկային բեռի մակարդակը կարելի է ներկայացնել որպես բնակչության մեկ շնչի հաշվով հարկի գումարի հարաբերություն բնակչության վճարունակությանը, կամ հարկը վճարելուց հետո մնացած գումարի հարաբերությունը վճարունակությանը: Այսպես՝

$$K_{\text{հարկ,բեռ}} = \Sigma H \bar{x} / \text{կՀ} = DH / \text{կՀ} ,$$

որտեղ՝

$K_{\text{հարկ,բեռ}}$ հարկային բեռնվածությունն է,

$H \bar{x}$ -ը՝ մեկ շնչի հաշվով հարկի միջին գումարը,

DH -ը բնակչության եկամուտն է հարկերի վճարումից հետո,

կՀ -ը՝ բնակչության վճարունակությունը:

Կարելի է որոշել նաև հարկային բեռի մակարդակը ըստ ՆԱԳ-ի մեջ հարկերի բաժնի՝

$$K_{\text{հարկ,բեռ}} = \Sigma \Sigma / \Sigma \Sigma \text{ՆԱ},$$

որտեղ՝

$K_{\text{հարկ,բեռ}}$ -ը հարկային բեռի գործակիցն է

Ն-ն՝ հարկերի գումարը:

22.4. ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ՆԱՐԿԱԲՅՈՒՋԵՏԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ: ԼԱՖՖԵՐԻ ԿՈՐԸ

Պետության կողմից իրականացվող և կարգավորվող ֆինանսական հարաբերությունները ձևավորում են **ֆինանսական քաղաքականությունը**: Վերջինս ձևավորվում է պետության հարկաբյուջեային քաղաքականության երկու ուղղություններից՝ հարկերի գանձումից և պետական ծախսերից, ինչպես նաև դրամական ռեսուրսների վերաբաշխման ու պետական բյուջեի ձևավորման գործընթացներից: Ֆինանսական քաղաքականության տեսական, ելակերպային հիմքը **հարկաբյուջեային քաղաքականությունն է**, որը պետության ծախսերի և եկամուտների կարգավորման բոլոր միջոցառումների ամբողջությունն է որոշակի սոցիալ-տնտեսական նպատակների իրականացման համար: Նարկաբյուջեային քաղաքականության անհրաժեշտ միջոցառումները առաջին անգամ

հիմնավորել է Ջ. Մ. Քեյնսը: Քեյնսյան մակրոտնտեսական հավասարակշռության պահպանման տեսությունն իրականացնելու համար պետությունը կարգավորում է «գանձումների» և «ներարկումների» գործընթացները: Գանձումներ ասելով Քեյնսը նկատի է ունեցել հարկերը, իսկ ներարկումներ ասելով՝ պետական ծախսերը:

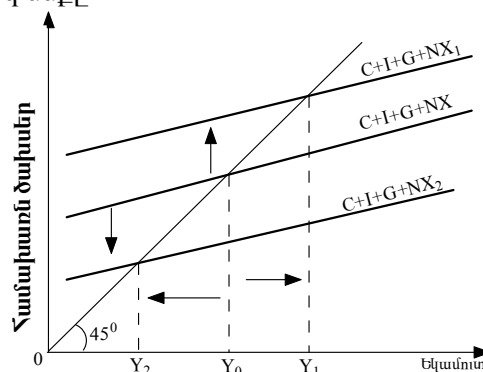
Ժամանակակից տնտեսագիտության տեսության մեջ տարբեր տեսակետներ կան պետության հարկաբյուջեի մասին կամ գանձարանային քաղաքականության մեթոդների վերաբերյալ: Քեյնսյան տեսության կողմնակիցները առաջին պլան են մղում արդյունավետ ամբողջական պահանջարկը որպես տնտեսական հավասարակշռության խթան: Դրա համար նրանք առաջարկում են իջեցնել հարկադրույթները, որով կավելանա ամբողջական պահանջարկը, հետևաբար՝ արտադրության իրական ծավալները:

Ամբողջական առաջարկի տեսության կողմնակիցները հարկերի իջեցումը դիտարկում են որպես ամբողջական առաջարկի մեծացման գործոն: Նրանք գտնում են, որ հարկային բեռի փոքրացումը խթանում է եկամուտների աճը. մի կողմից՝ կավելանան բնակչության եկամուտները, հետևաբար կաճեն խնայողությունները, մյուս կողմից՝ կավելանա գործարարության եկամուտը, հետևաբար կբարձրանա ներդրումների շահութաբերությունը:

Պետության հարկաբյուջեի մասին քաղաքականությունը ստորաբաժանվում է երկու ուղղությունների՝

- դիսկրեցիոն (ճկուն)
- ոչ դիսկրեցիոն (ավտոմատ)

Դիսկրեցիոն հարկաբյուջեի մասին քաղաքականությունը օրենսդիր իշխանության կողմից գիտակցված հարկազանման և պետական ծախսերի կարգավորման գործողություն է՝ տնտեսական ակտիվության վրա ներգործելու նպատակով: Այդ քաղաքականությունը անմիջապես ուղղված է համախառն ծախսերի վրա ներազդելուն: Ամբողջական ծախսերի ցանկացած տարրի փոփոխությունը՝ սպառողական ծախսերի, կապիտալ ներդրումների, պետական ծախսերի և գույք արտահանման, կիանգեցնի բազմարկիչի էֆեկտների, որոնք առաջ կբերեն եկամուտների փոփոխության: Գծապատկերային արտահայտությամբ այն կունենա հետևյալ տեսքը՝



Գծապատկեր 22.1. Պետական ծախսերի և հարկերի ազդեցությունը եկամտի հավասարակշռված մակարդակի վրա:

Պետական ծախսերի մեծացման կամ հարկերի իջեցման շնորհիվ $C+I+G+NX$ կորը շարժվում է դեպի վերև, և եկամուտների աճը կլինի y_1 մակարդակում: Պետական ծախսերի կրճատումը կամ հարկերի բարձրացումը $C+I+G+NX$ կորը շարժում է դեպի ներքև, և եկամուտը կրճատվում է մինչև y_2 մակարդակ:

Ինչպես պարզվում է, ճկուն հարկաբյուջեւային խթանող քաղաքականությունը ենթադրում է պետական ծախսերի աճ կամ հարկային դրույքաչափերի իջեցում: Դրան հակառակ՝ **զսպված քաղաքականությունը** ենթադրում է պետական ծախսերի կրճատում և հարկային դրույքաչափերի բարձրացում:

Խթանող քաղաքականությունը կարող է ուղեկցվել բյուջեի պակասուրդով, որը նշանակում է պետության ընթացիկ ծախսերի գերազանցում եկամուտներին: Դա իրականացվում է փոփոխական անկումների, հեղուկաբար նաև պարբերաշրջանային գործազրկության դեմ պայքարելու նպատակով: Դա հիմնական նպատակն է, թեպետ չպետք է անտեսել ժամանակի գործոնը:

Կառավարությունը որոշում ընդունելով ճկուն հարկաբյուջեւային քաղաքականություն վարելու մասին՝ պետք է հստակորեն պարկերացնի, թե փոփոխությունը պարբերաշրջանի զարգացման ո՞ր հատվածում է գտնվում: Փորձը ցույց է տալիս, որ խթանող հարկաբյուջեւային քաղաքականությունն արդյունավետ է հատկապես անկման փուլում:

Հարկերի փոփոխությունն օժտված է բազմարկիչի էֆեկտով, ճիշտ այնպես, ինչպես պետական ծախսերն ու ներդրումները: Սակայն հարկային բազմարկիչը միշտ փոքր է ներդրումների և պետական ծախսերի բազմարկիչից: Դա բացատրվում է նրանով, որ պետական ծախսերի յուրաքանչյուր միավորի աճը ուղղակիորեն մեծացնում է ՆԱԳ-ի ծավալն այն դեպքում, երբ հարկերի իջեցման արդյունքում փոփոխվող եկամտի մի մասը գնում է և՛ սպառման, և՛ խնայողությունների մեծացմանը: *Հարկային բազմարկիչը*՝ MP_T , հավասար է պետական ծախսերի բազմարկիչի և սպառման սահմանային հակման արտադրյալին.

$$MP_T = MP_G \times MPC,$$

որտեղ՝

MP_T -ն հարկային բազմարկիչն է,

MP_G -ն՝ պետական ծախսերի բազմարկիչը,

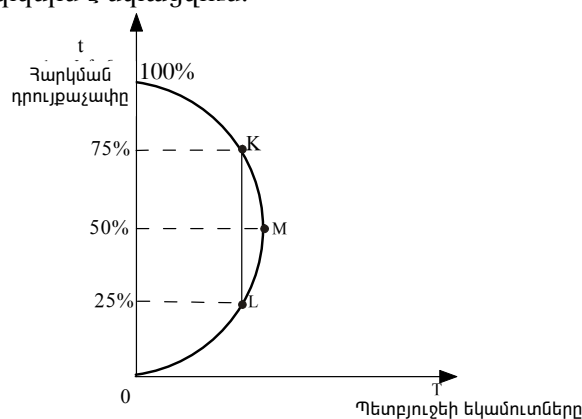
MPC -ն՝ սպառման սահմանային հակումը:

Ոչ դիսկրետ կամ ավտոմատ հարկաբյուջեւային քաղաքականությունն փոփոխական այն մեխանիզմն է, որն ավտոմատ կերպով արձագանքում է փոփոխական վիճակի փոփոխությանը՝ առանց կառավարության կողմից որևէ քայլի ձեռնարկման: Նշանակում է՝ հարկային մուտքերի ավտոմատ փոփոխման մեջ հարկվող եկամտի մեծության փոփոխություն: Այս դեպքում, որպես ավտոմատ կայունացուցիչ, հանդես է գալիս հարկային մուտքերի փոփոխությունը: ՆԱԳ-ի աճին համընթաց համարյա բոլոր հարկերը հարկային մուտքերի աճ են ապահովում, իսկ ազգային եկամտի ծավալի փոքրացման դեպքում հարկային մուտքերը կրճատվում են: Բյուջեի մուտքերը հաշվարկվում են ավտոմատ հարկման դրույքաչափերին համապատասխան:

Գործնականում փնտրության անկման փուլում, երբ ՆԱ-ն կրճարվում է, ավտոմատ կերպով կրճարվում են և հարկային մուտքերը՝ հարաբերականորեն մեծացնելով փնտրավարողների և քաղաքացիների մնացյալ եկամտի բաժինը: Դա հնարավորություն է տալիս զսպել ամբողջական պահանջարկի անկումը և մեղմացնել փնտրեսական անկումը:

Պետության հարկաբյուջեային քաղաքականությունը խթանում է արտադրության աճը, մեծացնում բյուջեի հարկային մուտքերը: Այդ քաղաքականությունը հաջողությամբ կարող է իրականացվել, եթե հարկային արտոնություններն ու հարկման դրույքաչափերը հիմնավորված են: Եթե հարկման դրույքաչափերը բարձրացվում են չհիմնավորված ձևով, ապա պայմաններ են ստեղծվում արտադրության ծավալների կրճատման և հարկերի վճարումից խուսափելու համար: Տարկման դրույքաչափերի և պետական բյուջեի հարկային մուտքերի միջև եղած կապը գիտականորեն ուսումնասիրել է ամերիկացի փնտրեսագետ Արթուր Լաֆֆերը: Այդ կապի գրաֆիկորեն պարկերացման ժամանակ ստացված կորը փնտրեսագիտության փնտրության մեջ կոչվում է **Լաֆֆերի կոր**:

Գծապարկերում հարկային մուտքերը տեղադրված են x -ի առանցքի վրա, իսկ հարկման դրույքաչափերը՝ y -ի առանցքի վրա: Տարկման դրույքաչափի աճին զուգընթաց՝ պետական բյուջեի եկամուտներն աճում են 0–100%: Ենթադրենք 50%-ի դեպքում (M կետ) բյուջեի մուտքերն առավելագույնն են, իսկ եթե աճը շարունակվի, ապա բյուջեի մուտքերը կսկսեն կրճատվել, 100%-ի դեպքում դրանք կհավասարվեն զրոյի: Այսպիսով, գրոյական դրույքաչափի և 100%-ի դեպքում փաստորեն հարկային մուտքերը բացակայում են: Լաֆֆերը գտնում է, որ հարկման ցածր դրույքաչափերը կխթանեն արտադրության զարգացմանը, հեղափոխելով՝ գործազրկության կրճատմանը: Արդյունքում՝ կընդլայնվի հարկային բազան, իսկ հարկման դրույքաչափերի անընդհատ բարձրացումը կհանգեցնի արտադրողների շահագրգռվածության նվազմանը, ուստի և՛ արտադրության չափերի կրճատմանը: Դրանից, հարկավ, կտուժի պետական բյուջեն: Այսպիսով, թվում է, թե հարկման դրույքաչափերի անընդհատ բարձրացումը կհանգեցնի պետական բյուջեի եկամուտների ավելացմանը, մինչդեռ իրականում հակառակ պարկերն է ստացվում:



Գծապարկեր 22.2. Լաֆֆերի կորը:

Սակայն Ա. Լաֆֆերի գաղափարները մասնագետների կողմից միանշանակ չընդունվեցին. քննադատները հերյույալ վարկածներն են առաջ քաշում.

1. Արդյոք աշխատանքի առաջարկը այդքան առաձգական է, որ հարկերի իջեցման արձագանքը առաջ բերի գործարար ակտիվության աճ: Կան մարդկանց խմբեր, որոնք բավականին հարուստ են և գերադասում են շար ժամանակ հափկացնել խրախճանքներին ու զվարճություններին, քան աշխատանքին:

2. Հարկադրույթի իջեցումը բավականին փոսական միջոցառում է. ամբողջական առաջարկի մեծացումը հնարավոր է ոչ թե անմիջապես, այլ բավականին հեռու ապագայում, ուստի կարճաժամկետում կարող է վրանգ սպառնալ զանձարանի եկամուտների կրճատմանը:

3. Ո՞վ կարող է պնդել, թե գոյություն ունեցող հարկային համակարգը համապարասխանում է Լաֆֆերի կորի այն հարվածին, որը գրնվում է Մ կետից ներքև: Չէ՞ որ այդ դեպքում հարկադրույթների իջեցումը անխուսափելիորեն կհանգեցնի բյուջեի հարկային մուտքերի կրճատմանը:

Սակայն Լաֆֆերի կորը բնորոշ է կարճաժամկետին, իսկ երկարաժամկետում ձևավորվում են այնպիսի պայմաններ, որոնք խթանում են աշխատանքային և ձեռնարկարիտական գործունեության ակտիվացմանը, և սրվերային փնտեսությունը կանցնի օրինական փնտեսության, արդյունքում կմեծանան բյուջեի եկամուտները:

Այնուամենայնիվ, պետական բյուջեի եկամուտները կարող են առավելագույն չափերի հասնել միայն հարկման դրույքաչափերի որոշակի բարենպաստ մակարդակի դեպքում: Սակայն հիմնական դժվարությունն այն կետի բացահայտման մեջ է, որպեղ իրականում կգրնվի փնտեսությունը և, հերևաբար, հարկման դրույքաչափի լավագույն մակարդակը:

22.5. ՊԵՏԱԿԱՆ ԲՅՈՒՋԵԻ ՊԱԿԱՍՈՒՐԴԸ ԵՎ ՊԵՏԱԿԱՆ

ՊԱՐՏՔԸ: ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԻ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ ԵՎ

ՖԻՆԱՆՍԱՎՈՐՄԱՆ ՆԵՏԵՎԱՆՔՆԵՐԸ

Ֆինանսական համակարգի կառավարման գործում կարևոր դեր է խաղում բյուջեի պակասուրդի հիմնախնդիրը: Տեսականորեն առավել բարենպաստ է համարվում այնպիսի բյուջեն, որը ենթադրում է եկամուտների ու ծախսերի հավասարություն: Սակայն իրական կյանքում այդպիսի վիճակի հասնելը բավականին դժվար է: Մակրոփնտեսական իմաստով գրոյական հաշվեմնացորդով բյուջե ունենալը ոչ հեռանկարային է: Ի՞նչ ասել է գրոյական հաշվեմնացորդով բյուջե: Դա այն բյուջեն է, երբ ծախսերն ամբողջությամբ որոշվում են սրացված եկամուտներով: Սակայն եթե փնտեսությունը զարգանում է, ապա այն պետք է ավելի մեծ ու ծավալային խնդիրներ լուծի, բայց դրա համար միջոցները չեն բավարարի: Նման դեպքերում առաջ է գալիս բյուջեփային անհավասարություն, երբ ծախսերը գերազանցում են եկամուտները (բյուջեի պակասուրդ), կամ երբ եկամուտները գերազանցում են ծախսերը (բյուջեի ավելցուկ): Ի դեպ՝ այդպիսի անհավասարությունը բազմաթիվ երկրներում ձևավորվում է հոգուր ծախսերի գերազանցման եկամուտներին, այսինքն՝ բյուջեփային պակասուրդի աճը բա-

վականին փարածված, դեռ ավելին, նույնիսկ օրինաչափ երևույթ է: Պատճառները բազմաթիվ են. արտադրության անկում, փողի արժեզրկում, չարդարացված ծախսերի կափարում, խոշորածավալ **սպվերային** կապիտալի պոլույտ, չկանխարեսված ծախսեր և այլն: Սակայն գործնականում կարևոր նշանակություն են ձեռք բերում պետության դերի բարձրացումը կյանքի փարբեր ոլորտներում, փնտեսական, սոցիալական գործառույթների ընդլայնումը, ռազմական ծախսերի մեծացումը և այլն: Բյուջեի պակասուրդը, անկասկած, վերաբերում է, այսպես կոչված՝ «նեգատիվ փնտեսական կապեգորիաներին»՝ սղաճին, ճգնաժամին, գործազրկությանը, որոնք սակայն փնտեսական համակարգի անբաժանելի փարբեր են և գործում են շուկայական հարաբերությունների բազայի վրա:

Պետք է նշել նաև, որ ոչ պակասուրդային բյուջե դեռևս չի նշանակում **առողջ** փնտեսության գոյություն: Ցանկացած պետություն ձգտում է եթե ոչ ամբողջությամբ ծածկել պակասուրդը, ապա գոնե մասամբ այն նվազեցնել: Կան բյուջեի պակասուրդը ծածկելու մի քանի ավանդական եղանակներ՝ պետական փոխառությունները և հարկազանձման ուժեղացումը, շրջանառության մեջ եղած փողի զանգվածի մեծացումը, որը փողի էմիսիան է կամ **սենորանժը** (փողի փայումը): Սենորանժը կարող է չընդունել փողի էմիսիայի սովորական ձև, որովհետև այն անմիջապես նպաստում է սղաճին: Ներկայումս սենորանժը իրականացվում է առևտրային բանկերի պահուստների սպեղծման միջոցով:

Բյուջեի պակասուրդի անմիջական հետևանքը պետական պարտքի առաջացումն է: Փաստորեն փարինների ընթացքում կուտակված բյուջեի պակասուրդների գումարը առաջացնում է պետական պարտքը: Պետական պարտքը լինում է ներքին և արտաքին: **Ներքին պարտքը** պետության պարտքն է սեփական բնակչությանը: Այն առաջանում է, երբ պետությունը երկրի ներսում փոխառություններ է վերցնում՝ բյուջեի պակասուրդը ֆինանսավորելու համար: Պետական ներքին պարտքը պետության պարտքային պարավորություններն են իրավաբանական և ֆիզիկական անձանց հանդեպ: Պարտքային պարավորությունները կարող են լինել պետության սրացած վարկերի և պետական փոխառությունների ձևով, որոնք հետևանք են կառավարության անունից թողարկված արժեթղթերի և այլ երաշխավորված պարավորությունների:

Ներքին պարտքի աճը ազգային փնտեսության համար այնքան էլ վրանգավոր չէ, որքան արտաքին պարտքի աճը: Ներքին պարտքի մարման ժամանակ ապրանքների հոսք փողի չի ունենում, սակայն փնտեսական կյանքում առաջանում են այլ բարդություններ: Ներքին պարտքը չի կարելի դիփարկել որպես փնտեսության պարտքային **թակարդ**: Ավելի ճիշտ է այն գնահատել որպես պետության կողմից փնտեսությանը ֆինանսավորելու միջոց: Շեղանապես, պետության ծախսերի գերազանցումը եկամուտներին չի կարելի դիփարկել որպես փնտեսական ճգնաժամի բազա: Մյուս կողմից՝ երբ խոսվում է բյուջեի ավելցուկի մասին, ապա չի կարելի դա դիփել որպես դրական երևույթ. բյուջեային ավելցուկը ձևավորում է փողի նկատմամբ լրացուցիչ պահանջարկ, որը մեծացնում է սղաճի փնտեսությունը: Եթե բյուջեի ավելցուկը սառեցվի, ապա դրանով կսահմանափակվի փողի ամբողջական պահանջարկի ավելցուկի ճնշումը, և սղաճի փնտեսությունը կգսպվեն:

Ընդհանրապես, ներքին պարտքը հնարավոր չէ ամբողջությամբ մարել, ավելի նպատակային է, որ պետությունն զբաղվի ներքին պարտքի կառավարման արդյունավետության խնդրով: Իրական կյանքում բյուջեի պակասուրդի ֆինանսավորման համար երեք եղանակ է կիրառվում.

- ա) դրամավարկային էմիսիա,
- բ) պարտավորումների թողարկում,
- գ) պետական բյուջեի հարկային մուտքերի ավելացում:

Առաջինը քիչ ընդունված եղանակ է, որը կապված է լրացուցիչ դրամական զանգվածի թողարկման հետ: Պետությունը փողի փայումից (սենտրանժ) ստանում է լրացուցիչ եկամուտ: Բոլոր փնտեսական գործակալները պետությանը վճարում են յուրահատուկ հարկ: Բյուջեի պակասուրդի փողայնացման գործընթացը կարող է արտահայտվել ոչ միայն փողի էմիսիայի միջոցով, այլ նաև արտոնյալ փոկոսներով Կենտրոնական բանկի կողմից փրամադրված վարկերով:

Եթե պակասուրդը ֆինանսավորվում է պետական փոխառությունների միջոցով, ապա մեծանում է միջին շուկայական փոկոսադրույքը: Դա իջեցնում է մասնավոր կապիտալ ներդրումների կատարման հակումը: Պետական պարտավորումները վերջին հաշվով չեն իջեցնում սղանի լարվածությունը:

Պետական բյուջե մուտքագրվող հարկային մուտքերի մեծացումը դուրս է գալիս բյուջեի պակասուրդի ֆինանսավորման շրջանակներից, որովհետև այն իրականացվում է երկարաժամկետ հեռանկարում՝ արմատական հարկային բարեփոխումների գործընթացներով: Սա նույնպես սղանային չէ:

Այսպիսով, բյուջեի պակասուրդը ֆինանսավորելու՝ վերը նշված երեք եղանակները սղանային են, ուստի չի կարելի ասել, թե դրանցից որն է արդյունավետ: Պետական պարտքի կառավարման գործընթացը բավականին բարդ ու բազմապլանային է:

Արտաքին պետական պարտքը փվյալ պետության ունեցած պարտքն է այլ երկրներին, արտասահմանյան բանկերին ու ընկերություններին, միջազգային ֆինանսական կազմակերպություններին և օտարերկրյա քաղաքացիներին: Արտաքին պետական պարտքը պայմանավորված է մի շարք մակրոտնտեսական գործոններով, որոնց հետևանքով անհրաժեշտություն է առաջանում արտաքին պարտքի ձեռքբերման համար: Այդ գործոններից կարելի է նշել տնտեսության պարբերաշրջանային անհաշվեկշռվածությունն ու կառուցվածքային փոփոխությունները, որոնք հանգեցնում են բյուջեի հարկային մուտքերի, հետևաբար և պետական ծախսերի կրճատմանը:

Գործնականում արտաքին պետական պարտք է կենտրոնական բանկի, կառավարության, առանձին բանկերի ու ընկերությունների պարտքերի ընդհանուր գումարը, որն ստացվում է դրսից: Արտաքին պարտքի այն մասը, որի մարման ժամկետը փվյալ տարում կամ էլ մոտակա բյուջեարային տարում չէ, կոչվում է *հիմնական պարտք*, իսկ այն արտաքին պարտքը, որի մարման ժամկետը փվյալ տարվա ընթացքում է, կոչվում է *ընթացիկ պարտք*:

Երկարաժամկետ արտաքին պարտքը մեկ տարուց ավել ժամկետով պարտքն է, որը պետք է մարվի արտարժույթով, ապրանքներով և ծառայություններով: Կարճաժամկետ արտաքին պարտքը մեկ տարուց պակաս ժամկետով տրված պարտքն է:

Արևմտյան փնտեսագետ-փեսաբանները պետական պարտքի սոցիալ-փնտեսական հետևանքները մեկնաբանելիս այն կարծիքն են հայտնում, որ դրանք այնքան էլ ծանր հետևանքներ չեն թողնում: Անգամ պետական մեծ պարտքը ազգային փնտեսությունը սնանկացման չի հանգեցնի, որովհետև միշտ գոյություն ունեն վերաֆինանսավորման աղբյուրներ, այսինքն՝ նոր պարտավորումների վաճառք, որից ստացված հասույթը կարելի է օգտագործել մարված պարտավորումների սեփականատերերին վճարումներ կատարելու համար:

Պետությունը միայն օրենսդրությամբ սահմանված կարգով կարող է հարկման ենթարկել բնակչությանն ու գործարարությանը, որպեսզի միջոցներ ունենա պարտքի մարման համար, որը չի կարող անել մասնավոր ֆիրման: Եվ, վերջապես, փողի էմիսիայի մենաշնորհը պետությանն է, և միայն նա կարող է պարտքը մարելու նպատակով մեծացնել փողի զանգվածը:

Այնուամենայնիվ, պետական պարտքի աճը առաջ է բերում բացասական միտումներ: Ինչ վերաբերում է ներքին պարտքի աճին, ապա այն, ինչպես նշել ենք, քիչ վրանգավոր է, քան արտաքին պարտքի աճը: Արտաքին պարտքի մարումը պետությունը ստիպված կատարում է ազգային արդյունքի և անշարժ գույքի մի մասի հաշվին: Բացի դրանից, արտաքին պարտքի աճը ազդում է պետության հեղինակության վրա, որովհետև պարտքային ծանր բեռը փոխանցվում է գալիք սերունդներին:

Պետական պարտքի քանակական բնութագրության համար օգտագործվում են ընդհանուր պարտքի ցուցանիշները՝ տարբեր տեսակների հարաբերակցությունը, ստացված և տրված վարկերի տարբերությունը, պետական պարտքի համեմատումը ՆՆԱ-ի ծավալի հետ և մեկ շնչի հաշվով պարտքի մեծությունը: Արտաքին պարտքի գնահատման համար դրա գումարը հարաբերվում է ՆՆԱ-ին: Բացի դրանից, երկրի վճարունակությունը բնութագրելու համար հաշվարկվում է ևս երկու ցուցանիշ. մեկը ցույց է տալիս արտաքին պարտքի մեծության հարաբերությունը արժույթային հասույթի գումարին (մեկ տարվա ընթացքում), մյուսը՝ տարեկան պարտքի մեծության՝ տարվա ընթացքում ստացված արժույթային մուտքերի ծավալին: Վերջինիս տալիս է 25% է:

Այսպիսով, պետական պարտքը բյուջեի պակասուրդի արդյունքն է: Ուստի ներքին և արտաքին պարտքերն անխուսափելի են, քանի դեռ ազգային փնտեսությունը հսկայածավալ արդյունավետ գործունեություն չի ծավալել:

Ֆինանսական և դրամավարկային համակարգի պետական կառավարման ոլորտում բավականին մեծ պակասուրդ են զգում անգամ զարգացած երկրները: Ուրեմն ֆինանսական և դրամավարկային ոլորտները յուրաքանչյուր պետության գործունեության առավել դժվար ոլորտներից է:

Ինքնաստուգման հարցեր

1. Որո՞նք են ֆինանսական համակարգի օղակները:
2. Ո՞րն է բյուջեի դերը շուկայական տնտեսության մեջ:
3. Ի՞նչ ասել է պետական պարտք:
4. Ի՞նչ առանձնահատկություններ ունի Նայասրանի Նանրապետության պետական պարտքը:
5. Ապացուցել, որ հարկը անհրաժեշտ տնտեսական կարեգործի է:
6. Նարկային համակարգը ի՞նչ դեր ունի տնտեսության կարգավորման գործում:
7. Ի՞նչ հիմնախնդիրներ է առաջադրում Նայասրանի Նանրապետության հարկային համակարգը:

Նիմանական հասկացություններ

Ֆինանսներ	Նարկ
Ֆինանսական համակարգ	Նարկման օբյեկտ
Պետական բյուջե	Նարկման բազա
Բյուջեի ներքին կառուցվածք	Նարկման դրույքաչափ
Բյուջեարային ֆինանսավորում	Նարկային արտոնություն
Բյուջեարային ծախսեր	Նարկային ռեժիմ
Բյուջեի պակասուրդ	Նարկի տեսակներ
Բյուջեի ավելցուկ	Ֆինանսական քաղաքականություն
Փաստացի պակասուրդ	Նարկաբյուջեարային քաղաքականություն
Կառուցվածքային պակասուրդ	Նարկային բազմարկիչ
Պարբերաշրջանային պակասուրդ	Լաֆֆերի կորը
Արտամղման էֆեկտ	Պետական պարտքի տեսակները
Բազմարկիչի էֆեկտ	

ՍՂԱՃԱՅԻՆ ԵՎ ՆԱԿԱՍՂԱՃԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

23.1. ՍՂԱՃԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Սղաճը բարդ և բազմագործոն երևույթ է, որը բնութագրվում է ամբողջ փնտրության գործընթացի խանգարումներով և բնորոշ է թղթադրամային շրջանառություն կապարող փնտրություններին: Սղաճն առաջացել է լատիներեն «inflatio» բառից, որը բառացի նշանակում է «փքած», «ուռնացած»: Սովորաբար այն բնութագրվում է շրջանառության ոլորտը պահանջվածից ավելի դրամանիշեր գերհագեցնելով: Սղաճի հետևանքով փողային ագրեգատներն արժեզրկվում են իրական ակտիվների, թղթադրամները՝ ոսկու, ապրանքների արժեքի և արժույթի նկատմամբ: Այս պայմաններում աճում են ոսկու, ապրանքների և ծառայությունների շուկայական գները, ընկնում է ազգային արժույթի փոխարժեքը արտերկրների արժույթի նկատմամբ:

Տնտեսագիտական գրականության մեջ հաճախ սղաճը կապում են գների համընդհանուր բարձրացման հետ: Սակայն գների ամեն մի բարձրացում դեռևս սղաճ չէ, ավելին, սղաճի զարգացման ընթացքում առանձին ապրանքների գները կարող են իջնել: Այսպես, XX դարի 70-80-ական թվականները համարվում էին սղաճի բարձր շրջան, թեպետ այդ ընթացքում իջան այնպիսի ապրանքների գները, ինչպիսիք են ժամացույցները, տեսաձայնագրիչները, համա-կարգիչները և այլն: Նույն սկզբունքով կարող ենք պնդել, որ գների բարձրացումը միշտ չէ, որ կապվում է սղաճի հետ: Որպես կանոն, բարիքների գները բարձրանում են, երբ բարելավվում է թողարկվող ապրանքի որակը, վաթաբարանում են ռեսուրսների ձեռքբերման պայմանները և այլն: Նման երևույթների առկայության դեպքում սղաճի էությունն ու պարզառոտները պետք է փնտրել արտադրության ոլորտում և շուկա ներկայացվող ապրանքների որակի փոփոխության մեջ:

Սղաճի առաջացումը պայմանավորված է ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի կայուն մակրոտնտեսական անհաշվեկշռվածությամբ: Այսպես, ամբողջական առաջարկի կտրուկ փոփոխությունները կարճաժամկետում, երբ առաջարկի մեծությունը կախված է լինում ապրանքների գների մակարդակից և աշխատանքի ծառայությունների գներից, ապա արտադրության ծավալի փաստացի շեղումը սպասվածից հանգեցնում է գների բարձրացմանը: Գների բարձրացումը պայմանավորված է նաև աշխատավարձի բարձրացման պահանջներով և գների հետագա բարձրացման սպասումներով: Արտադրողների, աշխատողների և սպառողների նման վարքագիծը բացառվում է նրանց գործողությունների անհամաձայնեցությամբ: Դա օրինաչափ երևույթ է.

զէ՛ որ խոսքը շուկայական փոփոխության մասին է, որտեղ յուրաքանչյուր մասնակից առաջնորդվում է իր անձնական շահերով:

Շուկայական փոփոխությունում, որտեղ գնային ազդանշանները բավականին ճկուն են և շարժուն, ամբողջական պահանջարկի գերազանցումը ամբողջական առաջարկին ուղեկցվում է գների ընդհանուր մակարդակի աճով: **Դա սղաճի բաց ձևն է:**

Ֆիքսված գներով փոփոխության մեջ պահանջարկի նկատմամբ առաջարկի անբավարար մակարդակը առաջ է բերում պակասուրդ, որը այլ հավասար պայմաններում չի վերածվում բաց սղաճի: Որոշ փոփոխագեղներ պնդում են, թե պակասուրդը բաց սղաճի հակապարկերն է, այսինքն՝ եթե գները բաց թողնվեն, ապա պակասուրդը արագորեն կվերանա, որի համար «պեպք է վարձահատույց» լինել գների ընդհանուր մակարդակի բարձրացմանը, և գրնում են, որ **պակասուրդը քողարկված սղաճի դրսևորում է:** Տամընդհանուր պակասուրդի ժամանակ, որը դրսևորվում է արտադրության և սպառման բոլոր մակարդակներում, միշտ հանդիպում ենք քողարկված սղաճի: Սովորաբար դա բնորոշ է վարչահրամայական համակարգին, որտեղ արտադրության, բաշխման, սպառման և գների վերաբերյալ որոշումներն ընդունվում են միասնական կենտրոնի կողմից: Նման դեպքերում իջնում է ապրանքների ու ծառայությունների որակը, զարգանում են բյուրոկրատական երևույթներն ու «ընդհատակյա» շուկաները, իսկ գները անհամեմատ բարձրանում են: Տենց դա է քողարկված կամ ճնշված սղաճը:

Սղաճի զարգացմանը զուգընթաց փոփոխվող սուբյեկտներն աստիճանաբար հարմարվում են դրան: Կախված այն բանից, թե փոփոխությունը ինչքանով է հարմարվում գների աճի փեմպերին, փարբերվում են **հաշվեկշռված** և **չհաշվեկշռված** սղաճերը: Տաշվեկշռված սղաճի պայմաններում գները աճում են չափավոր ու կայուն, իսկ մակրոփոփոխական մյուս ցուցանիշները փոփոխվում են համահունչ ձևով: Ինչ վերաբերում է չհաշվեկշռված սղաճին, ապա այս դեպքում գները միանգամից բարձրանում են, և փոփոխությունը չի հասցնում հարմարվել փոփոխվող պայմաններին: Ընդհանրապես, բաց սղաճի հետ չպեպք է շփոթել գների այն աճը, որը պայմանավորված է պահանջարկի ու առաջարկի սեզոնային փարանումներով, բնական երևույթներով և, որ շարկարևոր է, փոփոխական փարբերաշրջաններով: Տերևաբար սղաճի գնահատման ժամանակ պեպք է գները մաքրել ոչ սղաճային փարանումներից:

Սովորաբար բաց սղաճը չափվում է փարվա ընթացքում գների մակարդակի աճման փեմպերով և հաշվարկվում փոկոսներով՝ հերևյալ բանաձևով.

$$n = \frac{P_1 - P_0}{P_0} \times 100\%,$$

որտեղ՝

π –ն սղաճի փեմպն է փոկոսներով (փարվա ընթացքում),

P_1 –ը հաշվեպու փարվա գներն են,

P_0 –ն՝ բազիսային փարվա գները:

Տնարեսավարման պրակտիկայում սղաճը դրսևորվում է բազմաթիվ ձևերով: Ուսումնասիրությունները հեշտացնելու նպատակով դրանք խմբավորվում են տարբեր խմբերի մեջ՝ ելնելով այս կամ այն հատկանիշներից: Ըստ մակրո-տնտեսական հավասարակշռության խախտման հատկանիշի՝ սղաճը լինում է՝

ա) պահանջարկի և

բ) առաջարկի:

Պահանջարկի սղաճը ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի միջև հավասարակշռության խախտումն է պահանջարկի կողմից: Դա կարող է տեղի ունենալ, երբ՝

- կտրուկ աճում է ամբողջական պահանջարկը, իսկ ամբողջական առաջարկը չի փոխվում,
- իջնում է ամբողջական առաջարկը, իսկ ամբողջական պահանջարկը մնում է հաստատուն,
- ամբողջական պահանջարկի աճը գերազանցում է ամբողջական առաջարկի աճին:

Այսպիսով, պահանջարկի սղաճի էությունն այն է, որ շրջանառության մեջ փողի մեծ քանակը համեմատաբար քիչ ապրանքներով է ապահովված, որի պատճառով էլ բարձրանում են գները:

Առաջարկի սղաճը գների աճն է՝ կապված արտադրության ծախսերի աճի հետ: Այս դեպքում միավոր արտադրանքի հաշվով ծախսերն աճում են, շահույթը կրճատվում է, որի հետևանքով ապրանքների առաջարկը կրճատվում է, և գներն աճում են, այսինքն՝ սղաճի պատճառներն ընկած են առաջարկի կողմում:

Առաջարկի սղաճի հիմնական աղբյուրներն են՝ աշխատավարձի, հումքի, նյութերի և վառելիքի գների աճը: Նայելի է, որ ապրանքի թանկ գինը վճարում է գնորդը: Եթե այդ ապրանքը նրա համար միջոցների աղբյուր է հեղադա արտադրության համար, ապա ծախսերն աճում են, և արտադրողը ստիպված բարձրացնում է գները՝ իր կորուստները փոխհատուցելու համար:

Գործնականում հնարավոր չէ սղաճի մի տեսակը տարբերել մյուսից, որովհետև դրանք սերտորեն փոխգործողության մեջ են: Այսպես, աշխատավարձի աճը, օրինակ, կարող է դիվել և՛ որպես պահանջարկի, և՛ որպես առաջարկի սղաճ:

Սղաճի տարատեսակն է *ստագֆլյացիան*, մի իրավիճակ, երբ գների ընդհանուր մակարդակի աճն ու արտադրության չափերի կրճատումը տեղի են ունենում միաժամանակ, այսինքն՝ գինը և թողարկման ծավալը փոփոխվում են տարբեր ուղղություններով:

Ըստ գների բարձրացման տեսակների՝ սղաճը լինում է՝

1. **«Սողացող»** կամ **«մեղմ»**, երբ գները տարեկան աճում են ոչ ավելի, քան 10%-ով: Ժամանակակից տնտեսագիտությունը, հատկապես քեյնսականությունը, այդպիսի սղաճը դիտում է որպես տնտեսության նորմալ զարգացման գործոն, որն անհանգստություն չի պատճառում: Սա սղաճի այն տեսակն է, երբ փողի արժեզրկումն այնքան աննշան է, որ գործարքները կատարվում են անվանական գներով:
 2. **«Քառապրով»** կամ **«սրարշավ»**, երբ գների աճը տարվա ընթացքում սահմանափակված է 10-100%-ի շրջանակներում: Փողը արժեզրկվում է
-

նկատելիորեն արագ. դրա համար գործարքներ կատարելիս գինը որոշելու միջոց է օգտագործվում կայուն արժույթը, կամ վճարման պահին գների մեջ հաշվի են առնվում սպասվող սղանի փոփոխությունները: Այլ կերպ ասած՝ գործարքներն սկսում են ինդեքսավորվել կամ մաքրվել սղանից:

3. **Գերսղան (հիպերինֆլացիա)**, երբ գներն աճում են աստիճանաբար՝ փոփոխության մեջ խզվում են կապերը, և փորձաքննություն է դառնում բարդացած: Այս դեպքում փոփոխության մեջ խզվում են կապերը, և փորձաքննություն է դառնում բարդացած: Գերսղանի համաշխարհային շեկորը պատկանում է Նոնգարիային. 1945 թվականի օգոստոսից մինչև 1946 թվականի հուլիսը գները ամսական միջին հաշվով աճեցին 20 անգամ: Ամերիկացի փոփոխության Ֆ. Կեյզանը ենթադրում է, որ զարգացող երկրներում գերսղան կարելի է համարել գների մակարդակի աճի այն փուլը, որոնք ամսական գերազանցում են 50%-ը: Իսկ եթե այդ դիտարկենք փոփոխության փուլերի համակարգում, ապա սղանը կկազմի 13.000%¹:

Գերսղանը համարվում է հաղթահարված, եթե փոխառյալ ամսական նախորդող 12 ամիսներին սղանի փոփոխությունը չի գերազանցել 50%-ը:

4. **Սրագֆլացիա** այն իրավիճակն է, երբ գների ընդհանուր մակարդակի բարձրացումը միաժամանակ ուղեկցվում է արտադրության չափերի կրճատմամբ, այսինքն՝ գներն ու արտադրանքի թողարկման ծավալները փոխվում են հակառակ ուղղություններով: Տնտեսագետները փորձեր են անում բացատրել սրագֆլացիայի պատճառները. մի մասը սրագֆլացիայի պատճառ է համարում կառուցվածքային թերությունները: Կատարյալ շուկայական մեխանիզմ ունեցող փոփոխություններում մի ապրանքի գնի աճը հանգեցնում է այլ ապրանքների գների իջեցմանը, ասել է, թե՛ պետք է պահպանվի շուկայական հավասարակշռությունը: Իսկ մրցակցության անհրաժեշտ մակարդակի բացակայության դեպքում գների իջեցման դժվարություն է նկատվում: Տնտեսագետների մյուս մասն էլ սրագֆլացիան կապում է մենաշնորհատերերի (մոնոպոլիստների) և շուկայի նկատմամբ նրանց իշխանության հետ: Բանն այն է, որ գնի իջեցման դեպքում ապրանքի պահանջարկը աճում է, հետևաբար շարժվում է վաճառվում: Դրա համար էլ մենաշնորհատերերը ձեռնարկում են քիչ արտադրել և թանկ վաճառել:

Ըստ փորձաքննության վայրի և հետազոտման օբյեկտի՝ փորձերվում են **ազդային, փորձաքննականային** (ռեգիոնալ) և **համաշխարհային** սղաները: Առանձին երկրի շրջանակներում ուսումնասիրության առարկա են մեծածախ, մանրածախ և սպառողական գները և ՆԱԿ-ի դեֆլատորը: Նման ցուցանիշները վերլուծվում են նաև երկրների խմբի (ասենք՝ փորձաքննականային) կտրվածքով, օրինակ, Եվրամիություն, ինչպես նաև համաշխարհային փոփոխության մասշտաբով:

Կախված սպասվող սղանի ճշգրտությունից՝ փորձերվում են **կանխատեսելի** և **անկանխատեսելի** սղաներ: Սովորաբար սղանը կանխատեսելի է, եթե դրա

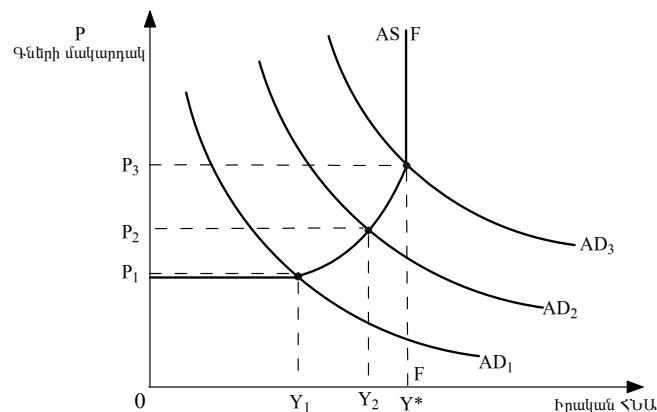
¹ Տես՝ Курс экономической теории, под ред. **Чепурина М.Н., Киселевой Е.А.**, Киров, АСА, 2006, էջ 555:

սպասումները հիմնավորված են, այլ կերպ ասած՝ բացակայում են ներքին ու արտաքին շոկերը: Տակառակ դեպքում գների մակարդակի փոփոխության կանխարեսումը բավականին բարդ է: Ընդանրապես, հաշվեկշռված և կանխարեսելի սղաճի զուգակցումը այնքան մեծ վնաս չի պատճառում, իսկ չհաշվեկշռվածը և անկանխարեսելի վրանգավոր է և հղի է բարձր ծախսերով:

23.2. ՍՂԱՃԻ ՊԱՏՃԱՌՆԵՐԸ

Գների մակարդակի աճի տեմպերի փոփոխության պատճառները բազմազան են: Տնտեսության վրա սղաճի գործոնների ազդեցության մանրամասն ուսումնասիրության համար անհրաժեշտ է դրանք ստորաբաժանել երկու խմբի՝ **ամբողջական պահանջարկի վրա ազդող գործոններ** և **ամբողջական առաջարկի վրա ազդող գործոններ**: Այս իմաստով առանձնանում են երկու կարգի սղաճ. **պահանջարկի**, երբ գների բարձրացման պատճառները պայմանավորված են ամբողջական պահանջարկով, և **ծախսերի** կամ **առաջարկի**, որը պայմանավորված է ամբողջական առաջարկի հիմքում ընկած գործոններով:

Ամբողջական պահանջարկի սղաճի մեխանիզմը ուսումնասիրելու համար դիմենք ամբողջական պահանջարկի գրաֆիկական պատկերին՝



Պատկեր 23.1. Պահանջարկի սղաճ:

Գծապատկերից պարզ երևում է, որ **AS** կորի միջանկյալ հատվածում գների աճը կարող է համապատասխանել արտադրության ծավալների աճին կամ գերազանցել դրան (P_1), իսկ **AS** կորի ուղղահայաց հատվածում, որը համապատասխանում է ամբողջական առաջարկին՝ երկարաժամկետում. երբ տնտեսությունը մոտ է լրիվ զբաղվածության, ամբողջական պահանջարկի հեղափոխությունը առաջ է բերում միայն գների մակարդակի աճ, այսինքն՝ սղաճ: Տարց է առաջանում. ինչո՞ւ է դա պայմանավորված: Հիմնականում՝ վճարունակ պահանջարկի աճի շնորհիվ: Մարդկանց եկամուրների աճի հետևանքով տեղի է ունենում դրանց վերաբաշխում տնտեսության տարբեր ոլորտների միջև, որի արդյունքում ամբողջական պահանջարկը, ընդհանուր առմամբ, էական փոփո-

խության չի ենթարկվում: Ներկայումս, վճարունակության մեծացումը հնարավոր է միայն փողի լրացուցիչ էմիսիայի հետևանքով. եթե փողի զանգվածի աճի տեմպերը համապատասխանում են իրական ՆԱԿ-ի աճին, ապա փողի առաջարկի այդպիսի մեծացումը սղաճ առաջ չի բերի, իսկ եթե փողի առաջարկը գերազանցի իրական ՆԱԿ-ի աճին, ապա շրջանառության ոլորտը կգերհագեցնա դրամական միջոցներով (ապրանքաշրջանառության նկատմամբ) և տեղի կունենա սղաճ: Լրացուցիչ էմիսիայի հաշվին շրջանառության ոլորտի գերհագեցումը թղթադրամներով պայմանավորված է պետական բյուջեի պակասուրդով և դրա ծածկման եղանակներով: Թղթադրամի չափից ավելի էմիսիան ավելի է արագացնում սղաճի տեմպերը: Բացի դրանից, ամբողջական պահանջարկի սղաճին նպաստում են նաև աշխատանքի արտադրողականության աճի հետ բնավ կապ չունեցող այն միջոցառումները, որոնցով բարձրացվում են աշխատավարձերը:

Ամբողջական պահանջարկի սղաճի պարճառ է դառնում նաև ռազմաարդյունաբերական համալիրի ծախսերի ֆինանսավորումը: Այդ ոլորտի արտադրանքը յուրաքանչյուր է. անձնական և արտադրական սպառման առարկա չէ: Ռազմական արդյունաբերությունը պահանջ է ներկայացնում արտադրության գործոնների և սպառողական բարիքների շուկաներին՝ նպաստելով գների բարձրացմանը, որովհետև ռազմական պարվերների համար վճարվելիք փողը մեծացնում է ապրանքներով չափահովված փողի զանգվածը:

Այդ ամենից կարելի է եզրակացնել, որ պետական բյուջեի պակասուրդի ծածկումը փողի լրացուցիչ էմիսիայի հաշվին՝ պահանջարկի սղաճի ուղղակի գործոն է:

Ամբողջական պահանջարկի սղաճի պարճառ կարող է դառնալ նաև կենսատնտեսական բանկի կողմից իրականացվող դրամավարկային քաղաքականությունը, երբ բաց շուկայում նա պարտավորման է գնում և մեծացնում շրջանառության մեջ եղած փողի քանակը: Փողի զանգվածի մեծացման արդյունքում տոկոսադրույքներն իջնում են, իսկ դրա շնորհիվ խրախուսվող ներդրումային նախագծերը կենսունակ են դառնում որոշակի ժամանակամիջոցում միայն, որի ընթացքում առաջանում է սղաճ:

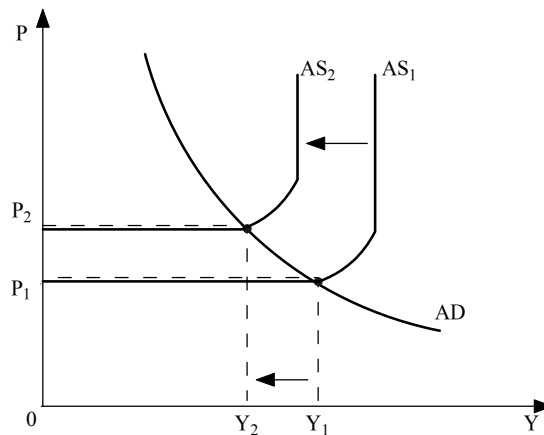
Այսպիսով, պահանջարկի սղաճի զարգացման մեխանիզմը բնութագրվում է այսպես. սկզբում աճում է դրամական զանգվածը, ապա՝ ամբողջական պահանջարկը:

Սղաճի առաջացման մյուս պարճառը պայմանավորված է առաջարկով կամ արտադրության ծախսերով. ասել է, թե՝ միավոր արտադրանքի արտադրության ծախսերի թանկացումը հանգեցնում է առաջարկի կրճատմանը, իսկ միավոր արտադրանքի ծախսերի մեծացումը՝ շահույթի փոքրացման, ուստի և՛ արտադրանքի ծավալի կրճատման: Այսպիսով, ապրանքների ու ծառայությունների առաջարկի փոքրացումը բարձրացնում է գները:

Արտադրության ծախսերի աճով պայմանավորված սղաճի հիմնական պարճառներն են՝ անվանական աշխատավարձի բարձրացումը, հումքի, նյութերի և վառելիքի գների աճը և սղաճային սպասումները: Քանի որ աշխատավարձը արտադրողի համար ծախս է, հետևաբար դրա բարձրացումը նշանակում է միավոր արտադրանքի ծախսերի ավելացում, ուստի ապրանքների ու ծառա-

յությունների առաջարկը կկրճատվի, որը կհանգեցնի գների աճի: Նույնը վերաբերում է արտադրության մյուս ծախսերի մեծացմանը:

Ծախսերի աճով պայմանավորված սղաճը գծապարկերով կարպահայրվի այսպես.



Պ Ի 3 Ժ 3 Ի Ի»՞ 23.2. Ամբողջական առաջարկի սղաճ:

Գծապարկերից երևում է, որ արտադրության ծախսերի մեծացման շնորհիվ ամբողջական առաջարկի AS_1 կորը փեղաշարժվում է դեպի ձախ՝ AS_2 դիրքը: Արդյունքում՝ գների միաժամանակյա բարձրացման դեպքում արտադրության ծավալը կրճատվում է:

Ժամանակակից շուկայական փոփոխության մեջ ապրանքների ու ծառայությունների գերակշռող մասը թողարկվում է խոշոր մենապոլիսիայի (մոնոպոլիստական) կառույցների կողմից, որոնք շուկայում գների նկատմամբ որոշակի իշխանություն ունեն: Մասնավորապես, մենաշնորհատերերը հումքի, վառելիքաէներգետիկ ռեսուրսների ճյուղերում բարձրացնելով գները՝ դրանով իսկ նպաստում են արտադրվող ապրանքների գների բարձրացմանը: Ի դեպ՝ վերջինս շղթայական ռեակցիայի նման փարածվում է նաև այլ ճյուղերի արտադրանքների գների վրա:

Սղաճային սպասումները նույնպես կարող են պարճառ դառնալ առաջարկի սղաճի համար: Եթե ֆիրմաները փարիների ընթացքում գործում են սղաճի պայմաններում, ապա սպասելով մոտ սպագայում սղաճային գործընթացների զարգացմանը, դրանք սկսում են ճշգրտել իրենց փոփոխական գործունեությունը. կրճատում են արտադրության իրական ծավալը՝ հանգեցնելով գործազրկության աճի՝ գների մակարդակի միաժամանակյա բարձրացման պայմաններում:

Այսպիսով, ամբողջական առաջարկի կամ արտադրության ծախսերի սղաճի ձևավորման մեխանիզմը բնութագրվում է նրանով, որ արտադրության ծախսերի աճի հետևանքով սկզբում բարձրանում է գների մակարդակը, որից հետո աճում է դրամական զանգվածը:

Սղաճի պարճառները լինում են նաև ներքին ու արտաքին:

Ներքին պարճառներից է փնտրության դեֆորմացիան: Խոսքն իհարկե ամենից ամառ ռազմաարդյունաբերական համալիրի փտակարար կշռի մասին է: Ներքին պարճառներից է նաև բյուջեի պակասուրդը:

Սղահի ներքին պարճառների շարքում իր ուրույն փեղն ունի փնտրության պարբերաշրջանային զարգացումը: Վճռական դերն այսփեղ կենտրոնական բանկին է, նրա հավասարակշռված դրամավարկային քաղաքականությանը: Եթե փնտրությունը զարգանում է պարբերաշրջանային ձևով, ապա փնտրության անկումը հաղթահարելու համար կենտրոնական բանկը միջոցառումներ է ձեռնարկում՝ փողի շուկան հագեցնելու համար: Իսկ փնտրության վերելքի պայմաններում բանկը հակառակ քաղաքականություն է վարում. կրճատում է շրջանառության մեջ եղած փողի քանակը, այս պարագայում փոկոսադրույքները բարձրանում են, և փնտրեսավարողների ներդրումային գործունեությունը դանդաղում է:

Սղահի կարող են հանգեցնել նաև սպառողների սպասումները: Սպառողները սպասվող սղահից խուսափելու համար սկսում են ավելի շատ ապրանքներ գնել, իսկ արտադրողները բնականաբար բարձրացնում են ապրանքների գները. չէ՞ որ սպասվում են արտադրության գործոնների գների բարձրացում: Իսկ եթե գները բարձրանում են, ապա կրճատվում են խնայողությունները, ուստի պակասում են վարկային ռեսուրսները, հետևաբար արտադրության ընդլայնումը արգելակվում է:

Արտաքին պարճառներից են արտաքին առևտրային հաշվեկշռի հաշվեմնացորդի պակասուրդը, արտաքին առևտրից սրացվող եկամուտների կրճատումը և այլն:

Ժամանակակից պայմաններում սղահի պարճառ կարող է դառնալ ոչ փնտրեսական այնպիսի գործոն, ինչպիսին քաղաքական անկայունությունն է: Վերջինս հսկայական ազդեցություն է թողնում ոչ միայն դրամական փնտրության, այլ նաև փնտրեսական իրավիճակի վրա: Մասնավորապես անկայուն քաղաքական իրավիճակը կարող է պարճառ դառնալ ներդրումային գործունեության ակտիվության նվազմանը, գների բարձրացմանը, թերևս դրանով ծածկվեն բացասական էֆեկտները: Բացի դրանից, ֆինանսավարկային ինստիտուտները ռիսկից ապահովագրվելու համար առավելագույն չափով բարձրացնում են փոկոսադրույքները և սահմանափակվում կարճաժամկետ վարկային գործարքներով: Սպառողներն իրենց հերթին սկսում են կեղծ պահանջարկ ներկայացնել ապրանքների ու ծառայությունների նկատմամբ, որն իր հերթին պայմանավորված է երկրի չկանխարեսված սոցիալ-փնտրեսական զարգացումով:

Սղահի գոյության պարճառների բազմազանությունը միաժամանակ ենթադրում է դրանց դրսևորման հետևանքների ու փտակեպների բազմազանություն:

23.3. ՄՂԱՃԱՅԻՆ ՄՊԱՍՈՒՄՆԵՐ: ՖԻՇԵՐԻ ԷՖԵԿՏԸ: ՄՂԱՃԻ ՄՈՆԵՏԱՐԻՍՏԱԿԱՆ ԵՎ ՈՉ ՄՈՆԵՏԱՐԻՍՏԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿԵՏՆԵՐԸ

Շուկայական փոփոխության մեջ ճկուն գներով սղաճի էությունն այն է, որ դրամական զանգվածի աճը գերազանցում է ապրանքների առաջարկի ավելացմանը: Եթե պահանջարկը առաջ է անցնում առաջարկից, ապա գների ընդհանուր մակարդակը փոփոխության մեջ աճում է: Այսինքն՝ նույն ծավալի թանկացած ապրանքների ձեռքբերման համար ավելի շատ փող է պահանջվում: Նշանակում է՝ փողի գնողունակությունն ընկնում է:

Առհասարակ, փողի շուկայում պահանջարկի և առաջարկի օբյեկտ է դառնում փողը: Եթե փողի պահանջարկը բարձրանում է, իսկ առաջարկը մնում է անփոփոխ, ապա փողի գինը բարձրանում է: Նայանի է, որ փողի գնի դերում հանդես է գալիս փողատարությունը, և գների սղաճային բարձրացումը փողի շուկայում առաջ է բերում (այլ հավասար պայմաններում) փողատարության բարձրացում: Եվ քանի որ փողատարությունը բարձրանում է սղաճի շնորհիվ, ապա փողի իրական մակարդակը կարելի է որոշել հետևյալ բանաձևով.

$$r = i - \pi,$$

որտեղ՝ r -ը փողի իրական մակարդակն է,
 i -ն՝ փողի անվանական մակարդակը,
 π -ն՝ սղաճի արժեքը:

Նշված բանաձևից հետևում է, որ փողի անվանական մակարդակը կորոշվի՝

$$i = r + \pi:$$

Սա բոլորիս հայտնի Ֆիշերի հավասարումն է, որը ցույց է տալիս, թե ինչպես են փողի անվանական մակարդակի վրա ազդում փողի իրական նորման ու սղաճի արժեքը: Ի դեպ, դրանից էլ բխում է, այսպես կոչված՝ **Ֆիշերի էֆեկտը**, այն է՝ **սղաճի պայմաններում անվանական փողատարությունը փոփոխվում է այնպես, որ իրական փողատարությունը մնում է անփոփոխ, այսինքն՝ քանի փողատարում աճի սղաճը, նույնքանով կավելանա փողի անվանական մակարդակը**: Այդպիսի կախվածությունն նկատելի է զարգացած շուկայական փոփոխություն ունեցող երկրներում:

Նայանի է, որ սղաճը շուկայական փոփոխությունների մշտական ուղեկիցն է դարձել ոսկու սրահարկի համակարգի վերացումից սկսած: Սղաճի փողական առկայության պայմաններում փոփոխվող սուբյեկտները սկսում են հարմարվել դրան սղաճի սպասումների մեխանիզմի միջոցով: **Սղաճի սպասում (π^e) ասելով պետք է հասկանալ շուկայի սուբյեկտների կողմից դրա արժեքի փոփոխության գնահատումը ապագայում**: Ինչպես պարզվում է սահմանումից, սղաճային սպասումները կառավարում են գները: Տնտեսավարող սուբյեկտները դրանք դնում են ապագայի անվանական գների հիմքում, որպեսզի իրենց հասույթն ապահովագրեն արժեզրկումից:

Գների փոփոխական աճը առաջ է բերում կայուն սղաճային սպասումներ, կամ սղաճը իներցիոն բնույթ է ստանում: Վերջինս ազդում է բոլոր փոփոխականներին՝ սուբյեկտների վարքագծի վրա. սպառողներն իրենց ապահովագրելու նպատակով սկսում են ավելի շատ ապրանքներ գնել, այսինքն՝ ճնշում են պահանջարկը: Դա արտադրողներին ստիպում է ավելի բարձրացնել գները: Բանկերն էլ իրենց հերթին են բարձրացնում անվանական փոխարժեքները: Այսպիսով, նման պայմաններում սղաճն ավելի արագ է թափ առնում, և ձևավորվում են նոր ու առավել բարձր սղաճային սպասումներ:

Իներցիոն սղաճը շատ վերանգավոր է, քանի որ դժվար է հաղթահարել: Խթանող դրամավարկային քաղաքականությունը կարող է միայն ուժեղացնել սղաճային սպասումները: Ձևավորվում է մի փակ շղթա. սղաճային սպասումներ - գների մակարդակի բարձրացում - նոր սղաճային սպասումներ - գների մակարդակի նոր բարձրացում և այսպես շարունակ:

Այս ամբողջի հիման վրա Ֆիշերի հավասարումը ստանում է հետևյալ տեսքը՝

$$i = r + \pi^e,$$

որտեղ՝ π^e -ն սղաճի սպասվող փոփոխությունն է:

Ի դեպ, Ֆիշերի էֆեկտը դրսևորվում է միայն կանխապես ելի սպասումների ժամանակ:

Ընդհանուր առմամբ, սղաճը ՆՆԱ-ի իրական ծավալի և դրա նկատմամբ անվանական դրամական ծավալի միջև անհամամասնության առաջացումն է: Ելնելով փողի քանակական փոփոխության փոխանակության հիմնական հավասարումից՝ ամբողջական պահանջարկը կարելի է ներկայացնել որպես փողի քանակի և շրջապտույտի արագության արտադրյալ, իսկ ամբողջական առաջարկը՝ որպես թողարկված արտադրանքի փաստացի ծավալի և գների մակարդակի արտադրյալ.

$$MV = PY,$$

կամ հավելանքի փոփոխություն՝

$$\Delta M + \Delta V = \pi + \Delta Y,$$

որտեղ՝

ΔM -ը փողի քանակի հավելանքի փոփոխությունն է,

ΔV -ն՝ փողի շրջանառության արագության հավելանքի փոփոխությունը,

π -ն՝ գների մակարդակի հավելանքի փոփոխությունը,

ΔY -ը՝ արտադրության իրական ծավալի հավելանքի փոփոխությունը:

Ներառաբար, եթե փողի քանակի և դրա շրջապտույտի արագության աճի փոփոխությունը գերազանցեն արտադրության իրական ծավալի աճի փոփոխությունը, ապա փոփոխության մեջ կառաջանա սղաճ $\pi > 0$, $\Delta M + \Delta V > \Delta Y$ դեպքում: Սղաճի մոնետարիստական փոփոխության ներկայացուցիչները գտնվում են, որ սղաճը զուտ դրամական երևույթ է: Այսպիսով, փողի ցանկացած քանակի աճը կամ դրա շրջապտույտի արագության աճը ՆՆԱ-ի իրական ծավալի աճից միշտ ավելի սղաճ է առաջանում:

Ընդհանրապես, շրջանառության մեջ եղած փողի քանակի աճը, որը հան-

գեցնում է ամբողջական պահանջարկի մեծացմանը, ունի փարբեր պատճառներ՝ բյուջեի պակասուրդը թղթադրամի լրացուցիչ էմիսիայով ծածկելու, վարկերի կտրուկ ընդլայման, բնակչության պարտքային պարտավորությունները որպես վճարման միջոցներ օգտագործելու աճի հետևանքով և այլն: Նման դեպքերում սղաճի մեղավորը վարկաբանկային համակարգն է, որը դրամական ագրեգատների նկատմամբ անարդյունավետ վերահսկողություն է սահմանում:

Սղաճի առաջացման պատճառ է նաև **փողի շրջանառության արագության գերազանցումը արտադրության աճին**: Փողի պտույտի արագությունը կարող է բարձրանալ բանկային գործում նոր տեխնիկական միջոցների ներդրման շնորհիվ: Գների արագ աճը կրճատում է դրամարկային իրական մնացորդները: Դա կապված է այն բանի հետ, որ դրամարկային իրական մնացորդների պահպանման այլընտրանքային ծախսերն ավելի բարձր են լինում, որի պատճառով բնակչությունն ու ֆիրմաները ձգտում են որքան հնարավոր է արագորեն ազատվեն փողերից: Ի դեպ՝ փողի շրջապտույտը պարբերաբար արագանալու միտում ունի, որը հավասարագոր է շրջանառության մեջ ավելցուկ փող լինելուն: Ահա այսպիսի տեսակետներով են մոնետարիստները մեկնաբանում սղաճի գործընթացները: Ըստ մոնետարիստների՝ սղաճը զուտ դրամական երևույթ է, որը կենտրոնական բանկի սխալ դրամավարկային քաղաքականության հետևանք է:

Ոչ մոնետարիստական հիմնավորումներով սղաճը դիտարկվում է որպես բազմագործոն երևույթ: Գների սղաճի հիմքում կարող են ընկած լինել ինչպես դրամաշրջանառության, այնպես էլ արտադրության ոլորտի գործոնները: Մասնավորապես վերջիններիս են վերաբերում արտադրության ծախսերը բարձրացնող գործոնները, պահանջարկի կառուցվածքի փոփոխությունը, ազգային եկամտի վերաբաշխումը, սղաճային սպասումները: Սղաճ կարող է առաջանալ աշխատավարձի աճի հետևանքով կամ աշխատանքի արտադրողականությունից շահույթի և հարկերի ավելի արագ տեմպերով աճի պատճառով:

Սովորաբար իրական տնտեսության մեջ մոնետարիստական և ոչ մոնետարիստական տեսակետները գործում են միաժամանակ, և դրանք միևնույն մեղալի երկու երեսներն են, որոնք տեսականորեն հիմնավորում են այնպիսի մի սոցիալ-տնտեսական երևույթի ընդհանուր բնութագիրը, ինչպիսին սղաճն է:

23.4. ՍՂԱՃԻ ՍՈՑԻԱԼ-ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԵՏԵՎԱՆՔՆԵՐԸ

Սղաճը բացասական երևույթ է: Դրա ծախսերը, ի տարբերություն գործազրկության ծախսերի, ոչ միշտ են տեսանելի: Արտաքուստ միայն երևում են ապրանքների ու ծառայությունների գների աճը, փողի գնողունակության անկումը:

Ընդհանրապես, սղաճի հետևանքները բազմազան են, հակասական և պայմանավորված են սղաճի գործընթացների տեսակներով: Դրա հետևանքները գնահատելու համար չափազանց կարևոր է տնտեսավարողների կողմից սղաճի տեմպերը կանխատեսելու կարողությունը. եթե նրանք ի վիճակի լինեն ճիշտ կանխատեսել տնտեսության զարգացման պարամետրերը, ապա, կարծես թե, սղաճը մրահողոդ հիմնախնդիր չի կարող լինել: Բայց իրականում բնակչու-

թյունն ի վիճակի չէ հստակ կանխապեստումներ կատարել: Չկանխապեսված սղաճն աղավաղում է փոփոխականների նախագծերը և հանգեցնում ազգային եկամտի վերաբաշխմանը փարբեր սոցիալական կառույցների միջև:

Եթե անգամ սղաճն ամբողջությամբ կանխապեսելի է, այնուամենայնիվ այն **յուրահատուկ պետական հարկ** է, որը վճարում է մասնավոր ոլորտը: Այսինքն, այդ «հարկը» վճարում են այն մարդիկ, որոնք իրենց մոտ իրական փող են պահում: Եվ քանի որ սղաճի ժամանակ դրամական կապիտալը արժեզրկվում է, ապա այն մասնավոր ոլորտից (ֆիրմաներից, փնային փոփոխություններից) վերաբաշխվում է հոգուր պետության: Ընդ որում՝ ոչ ունևոր խավը **սղաճային հարկից** ավելի շատ է փոփոխում, քան հարուստները:

Պետության օգտին եկամուտների վերաբաշխման մյուս ուղին **թղթադրամի էմիսիայի մեծաշնորհային իրավունքն** է: Լրացուցիչ թողարկված բանկնոտների անվանական գումարի և դրանց թողարկման ծախսերի միջև եղած փարբերությունը կոչվում է **սենորաժ**, որը հավասար է այն իրական ռեսուրսների քանակին, որը կարող է ստանալ պետությունը փաճ փողերի փոխարեն: Սենորաժը հավասար է սղաճային հարկին:

Էմիսիայի միջոցով պետությունը մեծացնում է թղթադրամի առաջարկը՝ դրանով իսկ բարձրացնելով սղաճի փոփոխությունը, և բնակչության գնողունակությունն ընկնում է: Ինչ վերաբերում է պետության գնողունակությանը, ընդհակառակը, այն աճում է նրա օգտին վերաբաշխված դրամագումարի չափով: Այսպիսով, պետությունը էմիսիայի միջոցով բնակչությունից յուրահատուկ հարկ է գանձում՝ **սղաճային հարկ (IT)**, որի դրույթաչափը հավասար է դրա փոփոխության (π): Այդ հարկը այն փոփոխականների սուբյեկտների կրած վնասն է, որոնք իրենց ակտիվները դրամի փոփոխությամբ են պահում: Այս դեպքում հարկման բազա են դառնում իրական դրամական պաշարները՝ M/P կամ դրամական բազան (C+R): Բնակչությունից գանձվող սղաճային հարկը հաշվարկվում է հետևյալ բանաձևով.

$$IT = \pi (M/P) \text{ կամ } IT = \pi C + D (\pi - i),$$

որտեղ՝ IT–ն սղաճային հարկն է,
M/P–ն իրական դրամական պաշարներն են,
C–ն կանխիկ փողի ծավալն է,
D–ն՝ դեպոզիտների ծավալը,
i–ն՝ անվանական փողոսադրույքը:

Բացի հիշյալ հարկից, պետությունը **հարկազանձումների վրա սղաճի ներգործության շնորհիվ** կարող է լրացուցիչ եկամուտներ ստանալ նաև մասնավոր հատվածից: Անվանական եկամուտների հարկազանձման առաջադեմ համակարգի դեպքում սղաճը նպաստում է փնային փոփոխություններից ավելի շատ միջոցներ գանձելուն: Սովորաբար գների աճը հանգեցնում է անհատների անվանական եկամուտների աճին, իսկ բարձր եկամուտները հարկվում են բարձր դրույթաչափերով: Արդյունքում՝ իրական եկամուտների անփոփոխ մնալու կամ նվազելու պայմաններում հարկային վճարումներն աճում են, իսկ փնային

տնտեսությունների տնտեսական եկամուտները նվազում՝ սղանի և հարկային համակարգի փոխգործողության միջոցով:

Ժամանակակից սղանի առանձնահատկություններից մեկն էլ անհավասարաչափությունն է: Գների տարանունը հաճախակիանում է՝ դժվարացնելով սղանի ապագա տեմպերի կանխատեսումը: Սղանի ոչ լրիվ կանխատեսումը մեծացնում է ազգային եկամտի վերաբաշխումը բնակչության փառքեր խավերի միջև: Եթե տոկոսադրույքները մնում են անփոփոխ, ապա չսպասվող սղանի դեպքում վարկատուները միշտ փանուլ են փախի, և շահող են դառնում փոխառուները և, ընդհակառակը, չկանխատեսված դեֆլյացիան ունեցվածքը վերաբաշխում է հոգուր վարկատուների:

Չկանխատեսված սղանը վերաբաշխում է ոչ միայն բանկային կապիտալը, այլ նաև բոլոր ֆինանսական ակտիվներն ու եկամուտները: Ակտիվները, որոնցից սրացված եկամուտները հաշվարկվում են անվանական գներով և գների հանկարծակի բարձրացման հետևանքով, կարժեզրկվեն: Այդպիսի ակտիվներ են բաժնետոմսերը, պարտատոմսերը և ֆինանսական այլ ակտիվները: Սղանի հետևանքով կառավարությունը կարող է կրճատել չվճարված պետական պարտքի մի մասի իրական արժեքը: Ցածր տոկոսադրույքների և բարձր սղանի դեպքում պետական պարտքի դիմաց վճարվում են բացասական իրական տոկոսադրույքներ:

Իրական եկամուտների նվազման հետևանքով սղանը բացասաբար է անդրադառնում ֆիքսված եկամուտներ ստացողների վրա: Խոսքը բյուջեփայլին աշխատողների և թոշակառուների մասին է: Եթե անվանական եկամուտն աճի ավելի բարձր տեմպերով, քան գների մակարդակն է, ապա իրական եկամուտը կաճի, և ընդհակառակը.

$$\frac{A\tilde{n}^3 \tilde{I}^3 \tilde{Y} \gg \tilde{I}^3 \tilde{U} \tilde{i} \tilde{C}}{\div \tilde{a} \div \tilde{a} \tilde{E} \tilde{a} \tilde{o} \tilde{A} \tilde{a} \tilde{o} \tilde{Y} \tilde{A}} = \frac{{}^3 \tilde{Y} \tilde{I}^3 \tilde{Y} \tilde{I}^3 \tilde{Y} \gg \tilde{I}^3 \tilde{U} \tilde{i} \tilde{C}}{\div \tilde{a} \div \tilde{a} \tilde{E} \tilde{a} \tilde{o} \tilde{A} \tilde{a} \tilde{o} \tilde{Y} \tilde{C} \tilde{o}} - \frac{\cdot \tilde{Y} \gg \tilde{n} \tilde{C} \tilde{U}^3 \tilde{I}^3 \tilde{n}^1 \tilde{I} \tilde{C}}{\div \tilde{a} \div \tilde{a} \tilde{E} \tilde{a} \tilde{o} \tilde{A} \tilde{a} \tilde{o} \tilde{Y} \tilde{A}}$$

Բացի դրանից, այն կարելի է ցույց տալ նաև իրական եկամուտների համաթվի միջոցով, որը որոշվում է հետևյալ բանաձևով.

$$\frac{A\tilde{n}^3 \tilde{I}^3 \tilde{Y} \gg \tilde{I}^3 \tilde{U} \tilde{a} \tilde{o} \tilde{i} \tilde{Y} \gg \tilde{n} \tilde{C}}{\tilde{N}^3 \tilde{U}^3 \tilde{A} \tilde{C} \tilde{i} \tilde{A}} = \frac{{}^3 \tilde{Y} \tilde{I}^3 \tilde{Y} \tilde{I}^3 \tilde{Y} \gg \tilde{I}^3 \tilde{U} \tilde{i} \tilde{C}}{\tilde{N}^3 \tilde{U}^3 \tilde{A} \tilde{C} \tilde{i} \tilde{A} \cdot \tilde{Y} \gg \tilde{n} \tilde{C} \tilde{N}^3 \tilde{U}^3 \tilde{A} \tilde{i} \tilde{C} \tilde{Y}}$$

Եթե մարդիկ խնայողություններ ունեն, ապա գների բարձրացման հետևանքով ընկնում է դրանց իրական արժեքը: Օրինակ, ենթադրենք մարդն ունի 1000 միավոր խնայողություն, 6% տոկոսադրույքի դեպքում նա տարեկան պետք է ստանա 60 միավոր եկամուտ: Ասենք, սղանը կազմել է 13%, այս դեպքում խնայողության գնողունակությունը կկազմի՝ 1060: 1,13 = 938 միավոր:

Սղանն ազդում է հայրենական ապրանքների մրցունակության վրա, այն իմաստով, որ հայրենական արտադրության ապրանքների գները կբարձրանան, այս պարագայում ներմուծումը կավելանա, իսկ արտահանումը՝ կկրճատվի: Ներկայացված, գործադրությունը կմեծանա, և ապրանք արտադրողների մի մասը կբայթայվի: Մյուս կողմից՝ գների աճը կհանգեցնի ազգային արժույթի փոխար-

ժեքի իջեցմանը: Տնտեսավարող սուբյեկտները իրենց դրամական միջոցները սղանից ապահովագրելու համար կսկսեն գնել կայուն արտադրությամբ: Բացի դրանից, կմեծանա կապիտալի արտահոսքը, արժույթի շուկայում կաշխուժանա սպեկուլյացիան, որը կհանգեցնի նոր աճի:

Սղան առաջ է բերում ոչ միայն փնտրասական, այլ նաև սոցիալ-քաղաքական հետևանքներ: Գների աճի բարձր արագության դեպքում, հատկապես գերսղանի պայմաններում, խախտվում է հասարակության քաղաքական իրավիճակը, սրվում սոցիալական լարվածությունը և այլն: Նախա բարձր սղանը կարող է պարճառ դառնալ հասարակության նոր կառուցվածքի փոփոխության: Պատահական չէ, որ XIX և XX դարերում է փնտրի ունեցել հեղափոխությունների մեծ մասը, որովհետև նշված ժամանակահատվածներում գներն աճել են բարձր արագությամբ:

Այսպիսով, սղանի սոցիալ-փնտրասական հետևանքները, ինչպես փեսանք, դրսևորման բազմաթիվ ձևեր ունեն, որոնք յուրովի են ազդում մակրոփնտրասական իրավիճակների վրա:

23.5. ՍՂԱՆԻ ԵՎ ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ՓՈԽԱԶԴԻԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

Պահանջարկի և առաջարկի սղաների քննարկման ժամանակ (տե՛ս գլ. 23.2.) պարզվեց, որ պահանջարկի սղանը կարճաժամկետում ընդունակ է բարձրացնել արտադրության իրական ծավալը ժամանակավորապես, դրանով իսկ խթանել աշխատանքի առաջարկը: Ինչ վերաբերում է առաջարկի սղանին, ընդհակառակը, պարճառ է դառնում իրական արտադրության, հետևաբար և՛ աշխատանքի պահանջարկի անկմանը: Սա վկայում է այն մասին, որ սերտ կապ գոյություն ունի սղանի արագության և զբաղվածության մակարդակի միջև: Ընդ որում՝ այդ կապը հակադարձ կապ է, որը XX դարի 50-ական թվականների վերջերին հիմնավորել է Լոնդոնի փնտրասագիտական դպրոցի պրոֆեսոր Օլբան Ֆիլիպսը: Ուսումնասիրելով Մեծ Բրիտանիայի 1861-ից մինչև 1957 թթ վիճակագրական տվյալները, նա հանգել է այն եզրակացության, որ գների ու աշխատավարձի աճի արագությունը սկսում են իջնել, եթե գործազրկությունը գերազանցում է 6%-ը և ընդհակառակը: 1958 թվականին հրապարակված իր ուսումնասիրություններում Ֆիլիպսը հաշվարկել էր գործազրկության մակարդակի ու անվանական աշխատավարձի միջև եղած հակադարձ կախվածությունը: Մեկնաբանությունը հետևյալն էր. աշխատավարձի մակարդակը որոշվում է աշխատանքի շուկայի վիճակով: Եթե գործազրկությունը ցածր է, ապա ձեռնարկատերերը արտադրության ընդլայնման նպատակով դժվարությամբ են լրացուցիչ աշխատողներ վարձում: Նրանք սպիտակված աշխատողներին արտաժամյա աշխատանքի համար վարձատրում են բավականին բարձր դրույքաչափերով: Այսինքն՝ աշխատավարձը աճում է: Իսկ գործազրկության բարձր մակարդակի դեպքում, ընդհակարակը, ֆիրմաները հեշտությամբ են աշխատուժ վարձում, անգամ ցածր աշխատավարձով:

Աշխատավարձի և գործազրկության մակարդակների միջև եղած այդ փոխ-

կախվածությունը ներկայացվում է հետևյալ հավասարման միջոցով.

$$\Delta W = -b(U_t - U^*), \quad (1)$$

որտեղ՝

$\Delta W = (W_t - W_{t-1})$: W_{t-1} -ը անվանական աշխատավարձի աճի տեմպն է,

b -ն՝ գործակիցը, որը ցույց է տալիս աշխատավարձի փոփոխության արձագանքը՝ կախված աշխատանքի շուկայի վիճակից,

U_t և U^* -ը գործազրկության փաստացի և բնական մակարդակներն են:

Այսպեսով հետևում է, որ՝

$$W_t = W_{t-1}[1 - b(U_t - U^*)]: \quad (2)$$

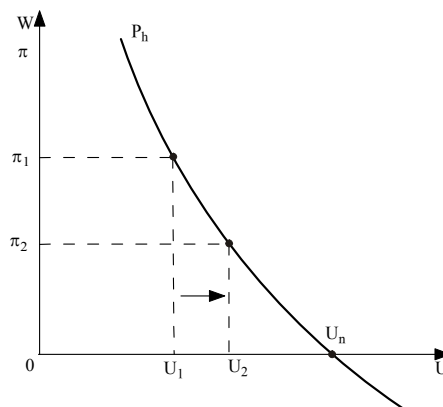
Այս հավասարումը (2) ներկայացնում է Օ.Ֆիլիպսի կորի մաթեմատիկական արտահայտությունը: Ներագայում նշված հավասարումը փոփոխության է ենթարկվել և դարձել գործազրկության ու գների մակարդակի փոխկապվածության արտահայտություն՝

$$P_t = P_{t-1}[1 - b(U_t - U^*)]: \quad (3)$$

Աշխատավարձի մակարդակի որոշման դեպքում և՛ գործատուները, և՛ աշխատողները կողմնորոշվում են դեպի սպասվող սղաճի մակարդակը, ուստի աճի տեմպերի մեջ հավասարումը (3) կարելի է ներկայացնել այսպես.

$$\pi_t = \pi_t^e - b(U_t - U^*): \quad (4)$$

Օ.Ֆիլիպսի ուսումնասիրությունների արդյունքները ներկայացված են հիշյալ գծապատկերի տեսքով. սրացված կորը անվանվել է **Ֆիլիպսի կոր**.



Պ ի զ ձ ի ի»ձ 23.3. Ֆիլիպսի կորը:

որտեղ՝

W -ն անվանական աշխատավարձի հավելաճի տեմպն է,

π -ն՝ սղաճի տեմպը,

U -ն՝ գործազրկության մակարդակը՝ %-ներով:

Ֆիլիպսի կորը ցույց է տալիս կարճաժամկետում սղաճի և գործազրկության հակադարձ կապը: Եթե π_1 սղաճի տեմպի դեպքում գործազրկությունը գտնվում

է Ս₁ մակարդակում, ապա սղաճի զսպումը մինչև π_2 ուղեկցվում է գործազրկության աճով մինչև Ս₂:

Ֆիլիպսի կորը բավականին հաջողությամբ հասարակվեց անցյալ դարի 50-60-ական թվականներին գների և գործազրկության մակարդակի աճի փեմպերի վերաբերյալ եղած փաստացի փվյալներով: Ըստ էության, դա մի շրջան էր, երբ բազմաթիվ երկրների փնփեսություններում սփեղծվել էր մի իրավիճակ, որն ավելի մոտ էր լրիվ զբաղվածության:

Գների աճի և գործազրկության մակարդակի աճի փեմպերի միջև գոյություն ունեցող հակադարձ կապը մասամբ բացատրվում է աշխատանքի շուկայի անճկունությամբ, նաև նրանով, որ փնփեսության աճի շրջանում գործափունեքը հեշտությամբ բարձրացում են և՛ գները, և՛ աշխատավարձը: Արտադրանքի թողարկման ավելացմանը զուգընթաց աճում է նաև արտադրության գործոնների նկատմամբ լրացուցիչ պահանջարկը: Դրա հետևանքով աշխատավարձը աճում է՝ գերազանցելով աշխատանքի արտադրողականության աճին: Սղաճի պարույրը զարգանում է **աշխատավարձ - գին** սխեմայով: Այս բոլորը հանգեցնում են սղաճի փեմպերի արագացմանը:

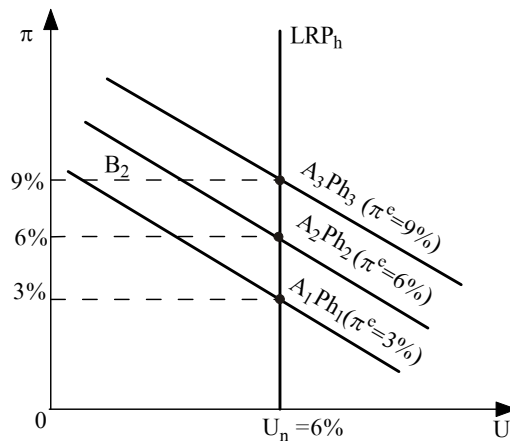
Նակատադաային քազաքականության իրականացման ժամանակ կարևոր նշանակություն է ձեռքբերում այն հանգամանքը, թե քանի փոկոսով կբարձրանա գործազրկությունը, եթե սղաճի փեմպը՝ π -ն, իջեցվի 1%-ով: Այս ցուցանիշը գրականության մեջ ընդունված է անվանել **վնասի գործակից** (K), որը որոշվում է.

$$K=1/b,$$

որտեղ՝ b-ն գործազրկության մակարդակի փոփոխությունն է փոկոսներով: Այսպիսով, սղաճի փեմպերի բարձրացումը հանգեցնում է աշխատավարձերի ավելացմանը և ընդհակառակը: Սակայն այս օրինաչափությունները անցյալ դարի 70-ական թվականների գործնական փաստերով չհասարակվեցին. այդքան թմբկահարված Ֆիլիպսի կորը քննության չբռնեց: Բանն այն է, որ այդ ժամանակահատվածում մի շարք զարգացած երկրներում (ԱՄՆ, Արևմտյան Եվրոպայի երկրներ և այլն) փեղի ունեցան ճգնաժամային երևույթներ. ավելի խորացավ ու սրվեց իրավիճակը հասարակա էներգակիրների գների կրուկ բարձրացման պատճառով: Փաստորեն արտադրության ծախսերի բարձրացման հետևանքով հնարավոր չեղավ արտադրության անկումները կանխել դրամավարկային քաղաքականության միջոցով. փեղի ունեցավ **լճացում** (սփազֆյացիա), և գործազրկության աճը ուղեկցվեց սղաճի փեմպերի աճով:

Երկարաժամկետում արտադրության իրական ծավալը և զբաղվածության մակարդակը կախված չեն պահանջարկի սղաճից. դրանք փոփոխվում են արտաքին գործոնների ազդեցության փակ: Օրինակ, ռեսուրսախնայող նոր փեխնոլոգիաների ներդրումը իջեցնում է միավոր արտադրանքի ծախսերը, արտադրության իրական ծավալն աճում է, ուստի աճում է նաև զբաղվածության մակարդակը, և երկարաժամկետում Ֆիլիպսի կորը այլ բնութագրիչներ է ձեռքբերում: Ի դեպ՝ Ֆիլիպսի կորը երկարաժամկետում մեկնաբանելիս փնփեսագեղներն իրենց հիմնավորումներով բաժանվեցին երկու բանակի՝ հարմարվող և ռացիոնալ սպասումների: Նշված երկու ուղղությունների հեղինակները,

որոնք նորդասական դպրոցի ներկայացուցիչներ են, փորձել են ցույց տալ, թե փնտրասավարողների սղանային սպասումները ինչպես են դրսևորվում նրանց հարմարվելու գործընթացում կառավարության փնտրասական քաղաքականության փոփոխությունների հետ՝ լրիվ զբաղվածության պայմաններում կամ գործազրկության բնական մակարդակի դեպքում: Այսպես, ըստ հարմարվող սպասումների տեսության՝ Ֆիլիպսի կորը երկարաժամկետում կունենա հետևյալ տեսքը.



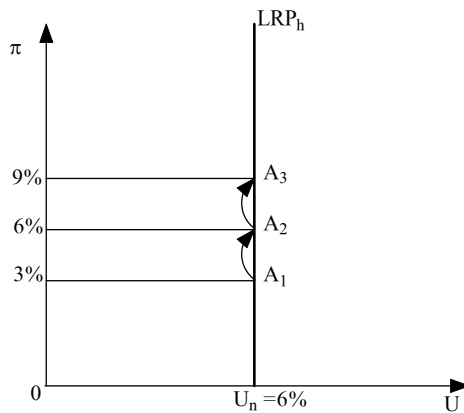
Պ ի ձ ձ ձ ի ի»՞՛ 23.4. Ֆիլիպսի կորը երկարաժամկետում՝ ըստ հարմարվող սպասումների տեսության:

Գծապատկերից ակնառու է դառնում, որ Ph_1 սղանային սպասումը (π^e) տա-
րեկան 3% է, Ph_2 -ը՝ 6%, Ph_3 -ը՝ 9%: Եթե սպասվող սղանի տեմպը 3% է, իսկ գոր-
ծազրկությունը՝ 6%, ապա դա համապատասխանում է գործազրկության բնա-
կան մակարդակին՝ A_1 կետում: Ենթադրենք ամբողջական պահանջարկի
խթանման քաղաքականության շնորհիվ գները բարձրանում են 6%-ով, բայց
փնտրասավարողները շարունակում են գործել նախորդ փորձից ելնելով, այս
դեպքում սղանը կկազմի 3%: Ապրանքների գների բարձրացման պայման-նե-
րում արտադրողները շահագրգռված են ավելի շատ արտադրել, ուստի լրա-
ցուցիչ աշխատուժ են վարձում, որն իջեցնում է գործազրկության մակարդակը
կարճաժամկետում: Այսինքն՝ կարճաժամկետ կորով շարժվելիս $A1$ -ից այն կտե-
ղաշարժվի B_1 կետը: B_1 կետում սղանի սպասվող տեմպը կազմում է 3%, իսկ
փաստացին 6% է:

Սակայն հարց է առաջանում. ի՞նչ է տեղի ունենում երկարաժամկետում:
Ժամանակի ընթացքում փնտրասավարող սուբյեկտները նկատում են, որ ապ-
րանքների գների և անվանական աշխատավարձերի աճը զուտ սղանային
երևույթ է: Ճշգրտելով սղանի գնահատումները (սպասվող սղանը Ph_2 կորի վրա
6% է), սկսում են հարմարվել նոր, ավելի բարձր սղանի: Այս դեպքում աշխա-
տողները պահանջում են աշխատավարձի բարձրացում: Վերջինս էլ հանգեց-
նում է արտադրության ծախսերի մեծացմանը, որի պատճառով թողարկման
ծավալը կրճատվում է մինչև նախորդ մակարդակը: Փաստորեն ժամանակավոր
կրճատված գործազրկությունը նորից վերադառնում է 6%-ի մակարդակին. գծա-

պարկերի վրա դա ցույց է տրված B_1 կերից դեպի A_2 շարժումով. արդյունքում՝ Ֆիլիպսի կարճաժամկետի կորը տեղաշարժվում է նոր Ph_2 դիրքը, և այսպես շարունակ: Այսպիսով, եթե սպասվող սղանք ցածր է փաստացի սղանքի մակարդակից, ապա գործազրկությունը ժամանակավորապես կկրճատվի, այսինքն՝ A_2 կերից նորից կտեղաշարժվի B_2 կերը: B_2 կետում սպասվող սղանք կկազմի 6%, բայց փաստացին արդեն 9% է: Երբ «կեղծ» սղանային սպասումները ճշգրտվեն, գործազրկությունը նորից կվերադառնա նախկին 6% բնական մակարդակին, բայց արդեն ավելի բարձր սղանքի տեմպերով (9%): Այսպիսով, երկարաժամկետում տնտեսությունը կսկսի տեղաշարժվել A_1 կերից դեպի A_2 կերը, հետո՝ A_3 կերը, և այսպես շարունակ: Այդ է ապացուցում LRP_h ուղղահայաց գիծը, որը Ֆիլիպսի կորն է երկարաժամկետում:

Ըստ **ռացիոնալ սպասումների տեսության**՝ ռեսուրսների ազատ տեղաշարժը և հստակ տեղեկատվությունը տնտեսավարող սուբյեկտներին հնարավորություն են ընձեռում ճիշտ կանխատեսել տնտեսության զարգացման գործընթացները: Այլ կերպ ասած՝ նրանց սղանային սպասումները ճիշտ համընկնում են ապագայի փաստացի սղանքի հետ, այսինքն՝ $\pi_1^e = \pi_1$, և սղանքի սպասումները ռացիոնալ են: Եթե կառավարությունը ձգտում է կիրառել խթանող հարկաբյուջեի միջոցներ կամ դրամավարկային քաղաքականություն, ապա տնտեսավարողներն արդեն գիտեն, որ ոչ թե իրենց ապրանքի պահանջարկն է մեծացել, այլ երկրում բարձրացել է գների ընդհանուր մակարդակը, որի արդյունքում բարձրանում են բանկերի տոկոսադրույքները, և թանկանում է վարկը: Գծապարկերով արտահայտենք այդ շարժը.



Պատկեր 23.5. Ֆիլիպսի կորը երկարաժամկետում՝ ըստ ռացիոնալ սպասումների տեսության:

Կորը ցույց է տալիս, որ ռացիոնալ սպասումների դեպքում գործազրկության բնական նորման (U_n) ո՛չ երկարաժամկետում, ո՛չ էլ կարճաժամկետում զգայուն չէ գների ընդհանուր մակարդակի փոփոխությանը: Եվ քանի որ ուղղահայաց գծի վրա սպասվող և փաստացի սղանքի տեմպերը միշտ համընկնում են, ապա ցանկացած փորձ, ուղղված գործազրկության բնական նորմայի կրճատմանը, հաջողություն չի ունենում:

Այսպիսով, ռացիոնալ սպասումների փետության կողմնակիցները գտնում են, որ լրիվ զբաղվածության պայմաններում արտադրության ընդլայնումը ամբողջական պահանջարկի խթանման մեթոդներով անխուսափելիորեն հանգեցնում է սղաճի երևույթների, որոնք կարող են առաջացնել սոցիալ-տնտեսական լուրջ հետևանքներ:

23.6. ՆԱԿԱՍՂԱՃԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ: ՆԱՐԿԱՔՅՈՒՋԵՏԱՅԻՆ ԵՎ ԴՐԱՄԱՎԱՐԿԱՅԻՆ ՄԻՋՈՑԱՌՈՒՄՆԵՐԸ

Սղաճի դեմ պայքարը տնտեսական քաղաքականության բարդ հարցերից է: Ըստ էության, բարձր սղաճը տնտեսության համար կործանարար նշանակություն ունեցող երևույթ է: Երկարաժամկետում սղաճից փոժում են բոլոր տնտեսավարող սուբյեկտները՝ փնային տնտեսությունները, գործարարությունը, պետական բյուջեն: Գերսղաճը հնարավորություն չի տալիս, որ փողը կա-տարի իր գործառնությունը, և քայքայվում է բանկային համակարգը: Ներաբար հակասղաճային քաղաքականության իրականացումը դառնում է անհրաժեշտություն: Այդ տեսակետից մասնագիտական գրականության մեջ և գործ-նական կյանքում սղաճի դեմ պայքարի առնչությամբ գոյություն ունեն փարբեր տեսակետներ: Որոշ հեղինակներ առաջարկում են գործել բարձր սղաճի պայմաններում: Դրա բացասական հետևանքները կարելի է մեղմացնել՝ տնտեսավարող սուբյեկտներին պաշտպանելով հակասղաճային միջոցառումների շնորհիվ: Խոսքը բնակչության և բյուջեփային կազմակերպությունների եկամուտների, փոկոսադրույքների, ֆինանսական ակտիվների, հարկային դրույքների ինդեքսավորման մասին է: Մեկ այլ խումբ հեղինակներ էլ գտնում են, որ սղաճի դեմ պեք է պայքարել ցանկացած միջոցներով, որոնք կկիրառվեն պետության կողմից, օրինակ՝ հակասղաճային քաղաքականությամբ: Տարբերում ենք սղաճի տնտեսների իջեցման ուղղակի և անուղղակի մեթոդները:

Սղաճի կարգավորման ուղղակի մեթոդներն այլ կերպ անվանում են եկամուտների քաղաքականություն: Դրանք կարելի է բաժանել երկու ուղղությունների՝ աշխատավարձի և գների աճի համար կողմնորոշիչների սահմանում և ուղղակի վերահսկողություն վերջիններիս նկատմամբ: Որպես կողմնորոշիչներ կիրառվում են աշխատավարձի և գների աճի առավելագույն սահմանները: Նման մոտեցման էությունն այն է, որ վարձու աշխատողների եկամուտները կարգավորվում են անմիջապես, իսկ շահույթը՝ անուղղակիորեն՝ գների միջոցով:

Վերահսկողությունը սովորաբար իրականացվում է ընդունված կանոններով, երբ որոշակի ժամանակով սառեցվում են գներն ու աշխատավարձը: Իրական կյանքում գների վերահսկողությունն ավելի դժվար է, քան աշխատավարձինը:

Եկամուտների քաղաքականության փարբերակներից մեկը պետության կողմից կազմակերպվող բանակցություններն են խոշոր ձեռնարկատերերի և

արհմիութենական կազմակերպությունների միջև՝ աշխատավարձի ու գների աճի վերաբերյալ համաձայնության գալու համար: Սակայն պետք է նշել, որ նման միջոցառումների իրականացումը միշտ չէ, որ արդյունավետ է լինում: Այսպես, գների աճի կանխումը օրենսդրորեն կարող է հանգեցնել ապրանքների ու ծառայությունների սովերային շուկաների, անգամ՝ ապրանքների պակասուրդի առաջացմանը, որակի անկմանը և այլն:

Ընդհանրապես, պետության հակաաղաճային քաղաքականությունն ամենից առաջ ուղղված է սղաճի պարճառների վերացմանը: Ինչպես գիտենք, սղաճը կապված է ապրանքային և դրամական շուկաների ձևախախտման հետ, որը հանգեցնում է ամբողջական պահանջարկի գերազանցմանը ամբողջական առաջարկին: Դրա համար էլ հակաաղաճային քաղաքականությունը մեկնաբանվում է երկու ուղղությամբ՝ **քեյնսյան և մոնետարիստական:** Քեյնսը գտնում էր, որ ամբողջական առաջարկը բարձրացնելու համար պետք է սրելով արդյունավետ պահանջարկ, որը ձեռնարկատերերի համար կդառնա արտաքին ակտիվացնող ուժ:

Առաջարկի աճի մեկ այլ լծակ պետք է դառնան էժան վարկի հաշվին կիրառվող լրացուցիչ ներդրումները: Կառավարությունն արդյունավետ պահանջարկ է սրելով մասնավոր ֆիրմաներին՝ պետական բավարար պարվերներ փառվ: Քանի որ ֆիրմաները կապված են միջնորդների հետ, ապա վերջիններիս նույնպես պարվերներ են փրվում ֆիրմաների կողմից: Սրելով մեկ է բազմարկիչային էֆեկտ, որը շարժման մեջ է դնում բազմաթիվ արտադրողների, և արտադրության անկումը կանխվում է, գործազրկությունը՝ կրճատվում: Այսպիսով, առաջարկի աճով նախադրյալներ են սրելով գների իջեցման, հետևաբար՝ սղաճի կրճատման համար:

Քեյնսյան տեսության առանձնահատկությունը բյուջեի պակասուրդի խորացման մեջ է: Մասնավոր գործարարությանը փրվող պետական պարվերներ են թաղրում է լրացուցիչ պետական ծախսեր: Սակայն բյուջեի պակասուրդը չի կարելի ծածկել փողի լրացուցիչ էմիսիայի հաշվին: Վերջինս սղաճի առաջացման հիմնական պարճառն է, որովհետև այն ակնթարթորեն է փարածվում և գործողության մեծ ոլորտ ընդգրկում: Դրա համար Քեյնսը նպատակահարմար էր համարում մեկ այլ ուղի՝ պետական պարտավորումների թողարկում, որոնք պետք է մարվեն հետագայում, երբ երկիրը ճգնաժամից դուրս եկած կլինի:

Հակաաղաճային քաղաքականության **մոնետարիստական տեսությունը** ծագել է, երբ քեյնսյան տեսությունն արդեն փորձարկվել էր: Մոնետարիստները, ի դեմս Մ.Ֆրիդմենի, նշում են, որ քեյնսյան տեսությունը հնարավորություն չի տալիս փնտրել տեսությունը ամբողջությամբ ազատել սղաճից և հավասարակշռություն հաստատել: Քեյնսյան ծրագրերը, ասում էին նրանք, փարիների ընթացքում ավելի մեծացրին պետական պարտքը: Այդ պարճառաբանությամբ մոնետարիստները խիստ քննադատության ենթարկեցին քեյնսյան տեսությունը:

Ըստ մոնետարիստների՝ սղաճը գուր դրամական երևույթ է, և կապված է փնտրությանը պետական ոչ գրագետ միջամտության հետ: Պետական բյուջեի պակասուրդի պայմաններում անհրաժեշտ է որոնել այլ ուղիներ, որոնք պետությունից լրացուցիչ ծախսեր չեն պահանջի: Մոնետարիստները հարցը քննարկում են հենց այդ տեսանկյունից: Դրա համար նրանք առաջարկում են վաճառել

այն ամենը, ինչը հնարավոր է՝ ռեսուրսները, տեղեկատվությունը և այլն: Բացի դրանից, պետք է պայքար մղել տնտեսության մենապիրության դեմ և խրախուսել փոքր ու միջին ձեռներեցությունը: Փաստորեն առաջարկի աճի վրա ազդող գործոնների արդյունքը նկատելի կլինի տնտեսական ժամանակահատվածից հետո միայն: Այսպիսով, առաջարկի աճի քաղաքականությունը կապված է երկարաժամկետ հասկանալիության ռազմավարության հետ:

Սղաճի դեմ պայքարի ամենահզոր լծակը մոնետարիստները համարում են պահանջարկի սահմանափակումը, իսկ պահանջարկի կրճատման միջոց պետք է դառնա բնակչության մոտ կուտակված փողի քանակի նվազեցումը: Թեպետ դա այնքան էլ արմատական միջոց չէ, այնուհանդերձ, դրա իրականացման համար պետք է սառեցնել խնայողությունները, որպեսզի իջեցվի դրանց իրացվելիությունը, խրախուսել անշարժ գույքի ձեռքբերումը և այլն: Ամբողջական սպառողական պահանջարկի կրճատումը կնպաստի բյուջեի պակասուրդի նվազմանը, որը կարելի է իրականացնել հարկապես սոցիալական ծրագրերը կրճատելու, անարդյունավետ արտադրություններին տրվող դոտացիաներն ու լրահարկացումները (սուբսիդիաները) վերացնելու և այլ ճանապարհներով: Մոնետարիստներն առաջարկում են քեյնսյան ծրագրերին հակասուն ուղիներ: Այսպես, օրինակ, «թանկացնել» վարկերը: Այս պարագայում ոչ արդյունավետ արտադրությունները չեն կարող օգտվել վարկերից, հետևապես մրցակցությանը չդիմանալով՝ շուկայից դուրս կմղվեն:

Նախադաճային քաղաքականության քեյնսյան և մոնետարիստական ուղիությունների ուսումնասիրությունից պարզվում է, որ ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի վրա ազդող հիմնական գործոնները հարկաբյուջեային և դրամավարկային քաղաքականություններն են: Ավելցուկային սղաճային պահանջարկի դեպքում պետությունը սահմանափակում է իր ծախսերը և բարձրացնում հարկերը: Սակայն այդպիսի քաղաքականությունը ևս կարող է հանգեցնել սղաճի առաջացման, որը կզուգակցվի տնտեսության անկմամբ: Իսկ այս պայմաններում հարկաբյուջեային քաղաքականությունն ուղղվում է ամբողջական պահանջարկի բարձրացմանը՝ պետական կապիտալ ներդրումների աճման և հարկերի իջեցման միջոցով:

Ամբողջական պահանջարկի խթանման թերություններից է սղաճի պահանջարկի առաջացման՝ հարկերով և ծախսերով տեղաշարժեր կատարելու հնարավորությունների սահմանափակման վրանգը՝ բյուջեի մեծ պակասուրդի հետևանքով: Ինչ վերաբերում է դրամավարկային կարգավորմանը, ապա այն տարբերվում է ամբողջական պահանջարկի վրա առավել ճկուն անուղղակի ներգործությամբ՝ կապված փոկոսադրույքների և շրջանառության մեջ եղած փողի քանակի փոփոխության հետ: Դրամավարկային քաղաքականության շնորհիվ հնարավոր է հասնել սղաճի դանդաղեցմանը, սակայն անհրաժեշտ կլինեն նույն ծախսերը, որոնք բնորոշ են հարկաբյուջեային քաղաքականությանը:

ÆÝÙÝ³ ë ï áõ•Ù³ Ý Ñ³ ñó»ñ

1. Ի՞նչ է սղաճը, և ինչպե՞ս կարելի է որոշել այն:
2. Որո՞նք են սղաճի պատճառները:
3. Ինչպե՞ս են բնութագրվում պահանջարկի և առաջարկի սղաճերը:
4. Ննարավո՞ր է արդյոք սղաճի գոյությունը բարբերային փոխանակության պայմաններում:
5. Սղաճային գործընթացներից ովքե՞ր են ավելի շար փուժվում:
6. Ո՞րն է հակասղաճային քաղաքականության էությունը:

ԾՇՍՄ³ İ³ Ý Ñ³ ë İ³ óáõÃłáõÝÝ»ñ

Սղաճ	Ֆիշերի էֆեկտ
Նաշվեկշռված և չհաշվեկշռված սղաճ	Սենոբաժ
Սղաճի տեսակները	Սղաճային հարկ
Սղաճային սպասումներ	Ստագֆյագիա

ՆԱՄԱՇԽԱՐՀԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԶԱՐԳԱՅՄԱՆ ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ԴՐՍԵՎՈՐՈՒՄՆԵՐԸ

24.1. ՆԱՄԱՇԽԱՐՀԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՁԵՎԱՎՈՐՈՒՄԸ, ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԿԱՌՈՒՅՎԱԾՔԸ

Նամաշխարհային անվտանգությունը ազգային անվտանգությունների սերտ միասնություն է, որը դրսևորվում է միջազգային առևտրի, ֆինանսավարկային, արժույթային, աշխարհագրորդական միջազգային միգրացիայի, աշխարհային միջազգային բաժանման և այլ հարաբերությունների միջոցով: Յուրաքանչյուր երկրի ազգային անվտանգությունը համաշխարհային անվտանգության բաղկացուցիչ մասն է: Ուրեմն համաշխարհային անվտանգությունը որակապես նոր կառույց է, որը գործում է ազգային անվտանգությունների փոխգործողությունների հիման վրա:

Նամաշխարհային անվտանգությունը ձևավորվել է այն ժամանակ, երբ տարբեր երկրներ աշխարհային միջազգային բաժանման հիման վրա սկսեցին փոխհարաբերությունների մեջ մտնել միմյանց հետ: Նամաշխարհային անվտանգությունը կարելի է ուսումնասիրել տարբեր տեսանկյուններից:

XX դարի երկրորդ կեսին համաշխարհային անվտանգությունը դիտվում էր որպես երեք խումբ երկրների ամբողջություն. կապիտալիստական, սոցիալիստական և զարգացող: Այս կառուցվածքը խիստ պայմանական է: Իրականում համաշխարհային անվտանգության կառուցվածքը նշանակալիորեն ավելի բարդ է: Ներկայումս համաշխարհային անվտանգությունն իր բնույթով շուկայական անվտանգություն է՝ ազգային անվտանգությունների ինտեգրացման տարբեր աստիճանով, արտադրողական ուժերի և արտադրական հարաբերությունների զարգացման տարբեր մակարդակով: Նամաշխարհային անվտանգության ձևավորման գործում կարևոր դեր են խաղացել աշխարհային միջազգային բաժանումը, արտադրության միջազգային մասնագիտացումը և կոոպերացումը, ինչպես նաև ապրանքների ու ծառայությունների միջազգային առևտուրը: Ներազայում համաշխարհային մասշտաբով արտադրության գործոնների՝ աշխարհագրորդական, կապիտալի և տեղեկատվության միջազգային միգրացիան էական դեր խաղացին համաշխարհային անվտանգության զարգացման գործում:

Նամաշխարհային անվտանգության ձևավորման գործընթացը շարունակական է. ներկայումս դրա արդյունքները աշխարհում տեղի ունեցող գլոբալացման հետ կապված համակարգային փոփոխություններն են: Արտադրողական ուժերի մակարդակի էական տեղաշարժը, ֆինանսական կապիտալի հզորության և ազդեցության աճը, տեղեկատվական տեխնոլոգիաների և շրջակա միջավայրի յուրահատուկ դերը համաշխարհային անվտանգության տեղի ու դերի մասին նոր

գաղափարներ են տալիս: Ելնելով վերոհիշյալից՝ համաշխարհային փնտեսությունը կարելի է բնութագրել նաև որպես ազգային փնտեսությունների ամբողջություն, որոնք միմյանց հետ կապված են արտադրության շարժուն գործոնների ներդաշնակությամբ:

24.2. ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԲԱԺԱՆՈՒՄԸ, ՄԱՍՆԱԳԻՏԱՑՈՒՄԸ ԵՎ ԿՈՈՊԵՐԱՑՈՒՄԸ

Համաշխարհային փնտեսության ձևավորման հիմքում ընկած է եղել աշխատանքի միջազգային բաժանումը: Վերջինս հաշվեկշռված փնտեսական աճի կայուն գործոն է ու համաշխարհային շուկայի զարգացման պայման: Աշխատանքի միջազգային բաժանման համար նյութական նախադրյալներ են ծառայել բնակլիմայական պայմանները, աշխարհագրական դիրքը, ազգային փնտեսության արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակը, ազգային սովորույթները և այլն: Աշխատանքի միջազգային բաժանումը աշխատանքի հասարակական բաժանման դրսևորման բարձրագույն և զարգացած ձևն է:

Ընդհանրապես, հասարակության փնտեսական առաջընթացը սերտորեն կապված է աշխատանքի հասարակական բաժանման հետ: Աշխատանքի բաժանումը հասարակության մասշտաբով ենթադրում է մարդկանց խմբերի մասնագիտացում գործունեության փոփոխություն: Տնտեսական զարգացման որոշակի փուլում աշխատանքի բաժանումը դառնում է փնտեսական աճի էական գործոն, որն ապահովում է ապրանքների ու ծառայությունների որոշակի ավելցուկ և հանդես է գալիս որպես փոխանակության օբյեկտիվ պայման:

Աշխատանքի հասարակական բաժանումը սկզբում դրսևորվել է առանձին երկրների ազգային փնտեսություններում, ապա որոշակի փուլում դուրս է եկել ազգային փնտեսության շրջանակներից և վերածվել աշխատանքի միջազգային բաժանման, որն էլ կանխորոշել է փոխանակության նոր որակը՝ դառնալով առավել կայուն, լայնատարած և ընդգրկուն: Սրանով է բացատրվում փնտեսական գործունեության միջազգայնացման էությունը:

Աշխատանքի միջազգային բաժանումն ընթացել է երկու ուղղությամբ՝ **արտադրության միջազգային մասնագիտացում և միջազգային արտադրական կոոպերացիա:**

Արտադրության միջազգային մասնագիտացումը երկրների միջև աշխատանքի բաժանման ձև է, երբ յուրաքանչյուր երկիր մասնագիտանում է այնպիսի արտադրանքի արտադրության գծով, որի համար կան առավել նպաստավոր պայմաններ: Այդ դեպքում փոխադրված արտադրանքը թողարկվում է ոչ միայն ներքին, այլ նաև համաշխարհային շուկայի պահանջներից ելնելով: Արտադրության միջազգային մասնագիտացումը դրսևորվում է փոփոխություններով՝ **առարկայական**, երբ երկիրը մասնագիտանում է փոխադրվող արտադրանքի արտադրության գծով, **դեֆալային**՝ արտադրանքի առանձին մասերի արտադրություն փոփոխություններով, **տեխնոլոգիական**՝ արտադրանքի արտադրության հետ առնչվող տեխնոլոգիական գործընթացներից մեկ կամ մի քանիսի

իրականացում որևէ երկրում: Դրանք արդյունաբերության մեջ ներճյուղային մասնագիտացման այնպիսի զարգացած ձևեր են, որոնք ցույց են տալիս երկրների միջև արդյունաբերական ապրանքների փոխադարձ առևտրի ծավալների աճը:

Միջազգային արտադրական կոոպերացիան աշխատանքի կազմակերպման մի ձև է, որի դեպքում երկու և ավելի երկրներ համարելով մասնակցում են միմյանց շարունակությունը կազմող արտադրական գործընթացների կադրամանը: Միջազգային արտադրական կոոպերացմանը բնորոշ են համարելով գործունեության պայմանների նախնական համաձայնեցումը, փոփոխական գործունեության կոորդինացումը, գործընկերների միջև հանձնարարությունների բաշխումը: Աշխարհում արտադրության մասնագիտացումն ու կոոպերացումը դարձել են նյութական, ֆինանսական և աշխատանքային ռեսուրսների առավել արդյունավետ օգտագործման կարևոր պայմաններ:

Աշխատանքի միջազգային մասնագիտացումը և կոոպերացումը հնարավորություն են տալիս ավելի երկրի սահմանափակ արտադրական ռեսուրսները օգտագործել ու օգտագործել անարդյունավետ ճյուղերից այնպեղ, որպեսզի կան ավելի արդյունավետ պայմաններ: Ռեսուրսների նման բաշխումը խորացնում է աշխատանքի միջազգային բաժանումը և նպաստում ազգային փոփոխություններում աշխատանքի արտադրողականության բարձրացմանը:

Տնտեսագիտությունը քննարկում է աշխատանքի միջազգային բաժանման երեք հիմնական ձևեր, որոնք բնութագրում են արտադրողական ուժերի զարգացման տրամաբանական և ժամանակագրական փուլերը: Դրանք են՝ ընդհանուր, մասնակի և եզակի:

Աշխատանքի միջազգային բաժանման **ընդհանուր ձևը** աշխատանքի բաժանումն է արտադրության ոլորտների միջև (արդյունահանում, վերամշակում, արդյունաբերություն, գյուղատնտեսություն): Սա բնորոշ է փոփոխության էքսպենսիվ (տարածուն) զարգացմանը և թելադրվում է արտադրության բնական, բնաշխարհագրական պայմաններով:

Աշխատանքի միջազգային բաժանման **մասնակի ձևը** բնորոշ է աշխատողների որակավորման տեխնոլոգիական գործոնների դերի բարձրացմամբ, արտադրության որոշակի ոլորտներում և ենթաճյուղերում մասնագիտացման գործընթացների կենտրոնացմամբ, երկրների միջև ապրանքաշրջանառության ծավալների աճով:

Աշխատանքի միջազգային բաժանման **եզակի ձևը** ենթադրում է մասնագիտացում առանձին գործառնությունների գծով (համալրող բաղադրամասերում, դեպարտներում, հանգույցներում) և տեխնոլոգիական փուլերում: Այս պայմաններում էապես մեծանում է շուկայի տարրողունակությունը, և համաշխարհային առևտուրը զարգանում է առաջընթաց տեմպերով:

24.3. ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴՐՄԵՎՈՐՄԱՆ ՁԵՎԵՐԸ

Միջազգային փնտեսական հարաբերությունները (ՄՏՏ) փառքեր երկրների ազգային փնտեսությունների փարաբնույթ կապերի (գիտափեխնիկական, ար- փադրական, առևտրային, ֆինանսաարժույթային, դրամավարկային, փեդեկա- փվական, մաքսային) համակարգ է, որի հիմքում ընկած է աշխափանքի միջազ- գային բաժանումը և մասնագիտացումը:

ՄՏՏ-ներ ձևավորվում են հիմնականում փառքեր երկրների միջև նյութա- կան, աշխափանքային և ֆինանսական ռեսուրսների շարժի ժամանակ և դրսևորվում են փառքեր ձևերով, որոնց կառուցվածքն ու ծավալը կախված են աշխափանքի միջազգային բաժանման և արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակներից:

ՄՏՏ-ների դրսևորման հիմնական ձևերից են.

- ա) միջազգային առևտուրը,
- բ) կապիտալի միջազգային միգրացիան,
- գ) միջազգային արժույթային հարաբերությունները,
- դ) միջազգային փնտեսական ինփեգրացումը,
- ե) աշխափանքի միջազգային միգրացիան:

ՄՏՏ-ների դրսևորման վերոհիշյալ հիմնական ձևերի ամբողջությունը կազ- մում է մի համակարգ, որը ենթակա է շարունակական փոփոխման և գրնվում է արտադրողական ուժերի անընդհափ զարգացման ու կափարեղագործման ազ- դեցության փակ, որոնց պայմաններում հանդես են գալիս ՄՏՏ-ների նոր ձևեր ու հարաբերություններ: Այսպես, XXI դարասկզբին ՄՏՏ-ների զարգացման գործընթացների վրա ակտիվորեն ազդում են այնպիսի երևույթներ, որոնք բնո- րոշ չեն եղել XIX դարավերջին կամ XX դարասկզբին: Այդպիսիք են՝ ԳՏԱ արա- գացումը նոր փեխնոլոգիաների կիրառման և փարածման գործում, գլոբալ փո- փոխությունները շրջակա միջավայրի բնագավառում, աշխարհի բնակչության հավելանը, հարուստ և աղքատ երկրների միջև փնտեսական փառքերություն- ների մեծացումը, երկրների միջև փնտեսական փոխադարձ կապերի աճը, միջ- ազգային փնտեսական կազմակերպությունների և ոչ պեփական կառույցների՝ վերազգային կորպորացիաների (ՎԱԿ) ու վերազգային բանկերի (ՎԱԲ) դերի բարձրացումը և այլն: Ուրեմն ՄՏՏ-ները համաշխարհային փնտեսության ան- բաժան մասն են կազմում:

Քննարկենք այդ համակարգի փառքերն առանձին-առանձին:

24.3.1. Միջազգային առևտուր

Տառքեր երկրների, պեփությունների միջև փնտեսական կապերն ունեն հա- զարամյակների պափմություն: Այդ կապերը սկզբից ևեթ դրսևորվել են պարզ գործարքների՝ փառքեր առարկաների փոխանակության միջոցով: Այնուհետև դրանում ընդգրկվել են նորանոր երկրներ, ընդլայնվել է փոխանակվող օբյեկտ- ների շրջանակը, փոխանակության օբյեկտ են դարձել կապիտալը, աշխափուժը, փեդեկափությունը, գիտական հայտնագործությունները, դրանց հետ կապված

ծառայությունները, և, այսպիսով, առևտրային հարաբերությունների մեջ ընդգրկվեցին գրեթե բոլոր երկրները: Եվ այսպես, միջազգային առևտուրը դարձավ համաշխարհային փոխադարձության կարևորագույն հապկանիշներից մեկը:

Միջազգային առևտուրը առաջադարձի վրա է գրավում համաշխարհային փոխադարձության կապերի համակարգում: Տնտեսագետների հաշվարկներով միջազգային առևտրին բաժին է ընկնում ՄՏՀ-ների ամբողջ ծավալի գրեթե 80%-ը: **Ջեֆրի Սաքսը** բարձր է գնահատել արտաքին առևտրի դերը պետությունների փոխադարձության կյանքում: Նա գտնում է, որ աշխարհի ցանկացած երկրի փոխադարձության հաջողությունը պայմանավորված է նրա արտաքին առևտրի մակարդակով: Դեռևս ոչ մի երկրի չի հաջողվել սպեղծել առողջ փոխադարձություն, որն ամբողջովին կտրված լիներ համաշխարհային փոխադարձության համակարգից, ամփոփում է **Ջ.Սաքսը**:

Միջազգային առևտրում վաճառողի և գնորդի դերում կարող են հանդես գալ ոչ միայն պետական կազմակերպությունները, այլև անհատ անձինք, մասնավոր, բաժնետիրական և կոոպերատիվ կազմակերպությունները: Միջազգային առևտուրը ներառում է ինչպես ապրանքների ու ծառայությունների արտահանումը, այնպես էլ ներմուծումը: Ժամանակակից միջազգային առևտրի բնորոշ կողմերից մեկն այն է, որ մեծանում է ծառայությունների փոխանակումը, որի հիմնական մասը ծառայությունների նոր ձևերն են՝ ինժեներինգը, խորհրդարկությունը (կոնսալտինգ), լիզինգը, տեղեկատվությունը և այլն:

Արտահանման և ներմուծման ընդհանուր գումարը կազմում է փվյալ երկրի արտաքին առևտրի ապրանքաշրջանառությունը: Որոշակի ժամանակահատվածում (ամիս, եռամսյակ, տարի) արտահանվող և ներմուծվող ապրանքների արժեքների հարաբերակցությունը փվյալ երկրի առևտրային հաշվեկշիռն է: Առևտրային հաշվեկշիռը կարող է լինել ակտիվ (դրական) կամ պասիվ (բացասական) մնացորդով: Ակտիվ է այն դեպքում, երբ փվյալ երկրից ապրանքների ու ծառայությունների արտահանումը գերազանցում է ներմուծումը, և պասիվ, երբ ներմուծումն է գերազանցում արտահանման չափերը: Որպես կանոն, բացասական մնացորդը ծածկվում է ազատ փոխարկելի արժույթով և այլ ակտիվներով: Առևտրային հաշվեկշիռը բնութագրում է երկրի փոխադարձության զարգացման և ինքնուրույնության աստիճանը: Ընդ որում, փվյալ երկիրը կարող է մի քանի երկրների հետ ունենալ բացասական առևտրային հաշվեկշիռ, մյուսների հետ՝ դրական, իսկ ընդհանուր արդյունքում առևտրային հաշվեկշիռը կարող է լինել դրական կամ բացասական:

Տնտեսական արդյունավետությունը ենթադրում է, որ փվյալ երկիրը **արտահանում է** այն, ինչի արտադրության ծախսերը ցածր են միջազգային ծավալաչափով կատարվող ծախսերից: Արտահանման շահավետության չափը կախված է փվյալ ապրանքի ազգային և միջազգային գների հարաբերակցությունից, նույն ապրանքատեսակի միջազգային շրջանառությանը մասնակից երկրներում աշխարհաբանքի արտադրողականության մակարդակի տարբերությունից:

Ներմուծման դեպքում երկիրը ձեռք է բերում ապրանքներ, որոնց արտադրությունն իր երկրում փոխադարձության ձեռնարկ չէ: Ընդհանուր առմամբ ներմուծման արդյունավետությունը որոշվում է նրանով, թե պահանջմունքները ինչ չափով են բավարարում իր և այն ռեսուրսների փոխադարձության հաշվին, որոնք երկիրը

որ կօգտագործեր, եթե ինքն զբաղվեր փվյալ ապրանքարեսակի արտադրությամբ:

Նամաշխարհային շուկայում հաջողության հասնելու համար անհրաժեշտ է, որ փվյալ երկիրն արտադրի միջազգային շուկայում պահանջարկ ունեցող ապրանքներ (այդ թվում՝ ռեսուրսների ձևով), ներմուծման համար՝ վճարման միջոցներ, ինչպես նաև համապատասխան արտաքին առևտրային ենթակառուցվածք:

XXI դարասկզբին մի շարք գործոնների ազդեցության հետևանքով նկատվել է համաշխարհային առևտրի աննախադեպ աճ, ինչպես, օրինակ, ԳՏՆ նվաճումները, արտադրության միջազգային մասնագիտացման և կոոպերացման խորացումն իր բոլոր ձևերով (առարկայական, դեպրալային և տեխնոլոգիական) և այլն:

Ժամանակակից համաշխարհային առևտրի զարգացման միտումներից մեկն էլ **ազատականացումն** է, որի հետևանքով նշանակալիորեն իջել է մաքսային պտուքերի մակարդակը, վերացել են շատ սահմանափակումներ, բաժնեշափեր և այլն:

24.3.1.1. Միջազգային առևտրի տեսությունները

Տարբեր երկրների միջև առևտրի գոյության պարզաբանների, զարգացման և դերի բարձրացման տեսական բացատրությունն ու հիմնավորումը ձևավորվել է ավելի ուշ, քան գոյություն է ունեցել միջազգային փոխանակությունը: Դրան նախորդել է պետությունների ներքին ֆեոդալական մասնավարչության հաղթահարումը, մասնավորապես Եվրոպայում, որը խոչընդոտում էր երկրների միջև բավարար կայուն առևտրային կապերի հաստատմանն ու միջազգային առևտրի զարգացմանը: Նենց սկզբից ձևավորվել է արտաքին առևտրի երկու հակադիր տեսակետ. նախ՝ առաջարկվում էր երկրների միջև ազատ առևտրի իրականացում՝ առանց որևէ սահմանափակության ու արգելքի, ապա՝ հիմնավորվում էր պետության միջամտությունը՝ ելնելով երկրի փոքր տեսական շահերից: Առաջին տեսությունը փոքր տեսագիտության մեջ կոչվեց **ազատական** (ֆրիտրեդերականություն), երկրորդը՝ **հովանավորչություն** (պրոտեկցիոնիզմ), որոնք որոշակիորեն պահպանվել են նաև մեր օրերում:

Արտաքին առևտրի դերն ու նշանակությունը, նպատակների ձևավորումն ու տեսակետները փոքր տեսագիտության տեսության մեջ ֆեոդալիզմի մայրամուտի և կապիտալիզմի կամ շուկայական հարաբերությունների ծագման արշալույսին (XV-XVIII) առաջինը քննարկել են մերկանտիլիստները: Այս տեսության հիմքում ընկած են արտաքին առևտրի օգուտի և երկրի հարստության խնդիրները:

Միջազգային առևտրի տեսության հիմնադիրները եղել են անգլիական դասական փոքր տեսագիտության ներկայացուցիչները: Միջազգային առևտրին վերաբերող տեսությունների ուսումնասիրությունը բացահայտում է համաշխարհային ապրանքաշրջանառության մեջ առանձին երկրների լավագույն (օպտիմալ) մասնակցության սկզբունքները:

Միջազգային առևտրի տեսական հարցերը առաջինը քննարկել է **Ադ. Սմիթը**: Նա սպեղծել է **բացարձակ առավելության** տեսությունը, ըստ որի՝ երկիրն

ունենալով էժան հումքի որոշակի քանակի մեծ պաշարներ, հնարավորություն ունի դրանց օգտագործման միջոցով մասնագիտական փոքր ծախսեր պահանջող ապրանքների արտադրության և դրանց արտահանման մեջ: **Դ.Ռիկարդոն** ևս, զարգացնելով Ա.Սմիթի սույն տեսությունը, ձևակերպեց **հա-մենապրական ծախքերի** իր տեսությունը, ըստ որի՝ երկիրը պետք է արտադրի և արտահանի այն ապրանքները, որոնց արտադրությունը հարաբերականորեն էժան է, ներմուծի ապրանքներ, որոնք արտերկրներում արտադրվում են ավելի էժան, քան փյալ երկրի ներսում: Դ.Ռիկարդոն միաժամանակ հիմնավորել է, որ միջազգային առևտուրը պետք է ծառայի բոլոր երկրների շահերին: Այսպիսով, դասական փոխադրության տեսության համաձայն արտաքին առևտրից յուրաքանչյուր երկրի ստացած փոխտեսական օգուտը կապված է բացարձակ (ըստ Ա.Սմիթի) և հարաբերական (ըստ Դ.Ռիկարդոյի) առավելությունների հետ, որոնք աշխարհային բաժանման հետևանքով ծագում են երկրների միջև:

Ներագայում **Ջոն Միլը** հիմնավորեց, որ միջազգային առևտրի ժամանակ ապրանքների առքուվաճառքի գները սահմանվում են դրանց պահանջարկի ու առաջարկի հարաբերակցության հիման վրա, այն մակարդակով, որ յուրաքանչյուր երկիր կարողանա արտահանումից ստացված արժույթային միջոցների հաշվին ծածկել ներմուծման համար կախարվող վճարումները:

Միջազգային առևտրի տեսության մեջ XX դարի 30-60-ական թվականներին լայնորեն տարածվեց շվեդ փոխտեսագետներ **Է.Նեքշերի** և **Բ.Օհլինի** մոդելը, ըստ որի՝ երկիրը պետք է արտահանի այնպիսի ապրանքներ, որոնց արտադրության վրա ավելի քիչ է օգտագործվում արտադրության հազվագյուտ (դեֆիցիտային) գործոնը: Ապրանքներն օժտված են տարբեր գործոնափառությամբ: Որոշ ապրանքների արտադրությունը կապիտալատար է, մյուսներինը՝ աշխատատար և այլն: Դրա համար էլ Է.Նեքշերը և Բ.Օհլինը առաջարկում էին առավել արդյունավետ օգտագործել փյալ երկրի արտադրության գործոնները և առաջին հերթին արտահանել ամենաէժան գործոններով արտադրված ապրանքները: Նեքշեր-Օհլինի մոդելը կարելի է անվանել դասական փոխադրության **համենապրական առավելության** տեսության դրսևորման նոր ձևերից մեկը:

Համենապրական առավելության տեսության ժամանակակից տարբերակներից մեկն էլ ամերիկացի փոխտեսագետ **Փոլ Սամուելսոնի** տեսակետն է: Նա գիտական շրջանառության մեջ դրեց **արտադրության գործոնների գների հավասարեցման տեսությունը**, ըստ որի՝ արտադրության գործոնների միափոխադրության, տեխնիկայի նույնության, կատարյալ մրցակցության պայմաններում արտաքին առևտուրը միտում ունի երկրների միջև հավասարեցնելու արտադրության գործոնների գները՝ ինչ-որ չափով փոխելով երկրից երկիր գործոնների արտահոսքը: Փոլ Սամուելսոնը համաշխարհային առևտուրը քննարկել է ոչ միայն որպես երկու երկրների միջև փոխշահավետ գործարք, այլև որպես միջոց, որի օգնությամբ կարելի է կրճատել երկրների փոխտեսական զարգացման մակարդակների տարբերությունը:

Միջազգային առևտրի տեսության հետագա զարգացման խնդիրներն ավելի խորությամբ քննարկեց ամերիկացի փոխտեսագետ **Վ.Լևոնսոնը**: Նա ցույց տվեց, որ Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո ամերիկյան փոխ-

սությունը մասնագիտացել է արտադրության այն ճյուղերում, որտեղ պահանջվել է հարաբերականորեն ավելի շար աշխատանք, քան կապիտալ: Այլ կերպ ասած՝ **ամերիկյան արտահանումը համեմատած ներմուծման հետ եղել է ավելի աշխատատար:** Նման եզրակացությունը հակասել է ԱՄՆ-ում կապիտալի ավելցուկի մասին մինչ այդ եղած կարծիքին, որի համար էլ հիշյալ տեսությունն ստացել է **Լևոնյանի պարադոքս** անվանումը: Ի դեպ՝ Լևոնյանի պարադոքսը չի հերքում Շեքշեր-Օհլինի տեսությունը, քանի որ ԱՄՆ-ի արտադրության ամենաավելցուկային գործոնն իրականում կապիտալը չէ, իսկ արտահանվող արտադրանքի մեջ գերակշռում են այն ապրանքները, որոնց արտադրության համար օգտագործվում են մշակվող հողափայտածրների և բարձր որակավորում ունեցող աշխատողների հարաբերականորեն ավելցուկային գործոնները:

Համեմատական առավելության տեսության կողմնակից ամերիկացի տնտեսագետ **Մայք Պորտերի տեսությունը** հանգում է հետևյալին. զարգացած 8 երկրների տնտեսությունների 100 ճյուղերի վիճակագրական նյութերի վերլուծության հիման վրա նա ստեղծեց երկրների մրցակցային առավելության ինքնադիպ տեսություն, ըստ որի՝ առանձնացվում են տնտեսության չորս գլխավոր բաղադրիչները՝ բացահայտող **ազգային շեղանկյունին**, որն էլ ձևավորում է տվյալ երկրի ֆիրմաների գործունեության մրցակցային միկրոմիջավայրը: «Ազգային շեղանկյունը» բացահայտում է բաղադրիչների այն համակարգը, որն ստեղծում է բարենպաստ և ոչ բարենպաստ միջավայր երկրների ներուժի մրցակցային առավելությունների իրացման համար:

Ահա այդ բաղադրիչները.

- արտադրական գործոնների պարամետրերը,
- ֆիրմաների ռազմավարությունը, կառուցվածքը և մրցակցությունը,
- պահանջարկի պարամետրերը,
- համասեռ և օժանդակ (աջակցող) ճյուղերը:

Մայք Պորտերն ընդունում է նաև **պարտահական իրադարձությունների հնարավորությունը**, որոնք կան ուժեղացնում են, կան թուլացնում երկրում ձևավորված մրցակցային առավելությունները: Նա չի մերժում նաև կառավարության դերը «ազգային շեղանկյան» հիմնական բաղադրիչների վրա զգալի ազդեցություն (դրական կամ բացասական) ունենալու գործում: Արտադրության գործոնների և պահանջարկի պարամետրերի վրա պետությունն ազդում է մոնետար, հարկաբյուջեային (ֆիսկալ) և մաքսային քաղաքականությամբ:

24.3.1.2. Առևտրի համաշխարհային կազմակերպության դերն ու նշանակությունը

Համաշխարհային առևտրի ոլորտում երկրների միջև հարաբերությունները կարգավորելու համար ստեղծվել են միջազգային փարբեր կազմակերպություններ, որոնցից առավել մեծ դեր է խաղացել Սակագների և առևտրի գլխավոր համաձայնագիրը (ՄԱԳՏ), որի ստեղծման մասին պայմանագիրը 1947թ. Ժնևում ստորագրել են 23 երկրներ, որն ուժի մեջ է մտել 1948 թվականին:

Որպես համաշխարհային կառույց՝ ՄԱԳՏ-ն կարգավորում էր համաշխարհային առևտրի մաքսային և սակագնային խնդիրները: Դա այն ժամանակն էր,

երբ ԱՄՆ-ը Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո ամրապնդելով իր փնտեսությունը, ձգտում էր ստեղծել միջազգային առևտրի կանոններն իրագործող կազմակերպություն, որը կնպաստեր երկրների միջև ապրանքաշրջանառության զարգացմանը: Նամաձայնագրի ստեղծման նպատակն էր խթանել առևտրի ազատականացման գործընթացը և կարգավորել միջազգային ներդրումների, ապրանքների ու ծառայությունների առևտրի բնագավառները: Դրա կազմում արդեն կային 130 երկրներ, իսկ գործունեության ոլորտն ընդգրկել էր համաշխարհային առևտրի 94%-ը: ՍԱԳՏ-ն գործել է մինչև 1995 թ. դեկտեմբերի 31-ը, իսկ 1996 թ. հունվարից դրան փոխարինեց Առևտրի համաշխարհային կազմակերպությունը (ԱՄԿ), որի հիմնադրմանը մասնակցել են 81 երկրներ: Այդ երկու կազմակերպությունների հիմնական փարբերությունները հետևյալն են.

- ՍԱԳՏ-ն բազմակողմանի համաձայնագրերի մի ամբողջություն էր, որը չունեւր ինստիտուցիոնալ կառուցվածք, այլ ուներ միայն օժանդակող քարտուղարություն, իսկ ԱՄԿ-ն կազմակերպություն էր իր կառուցվածքով և քարտուղարությամբ,
- ՍԱԳՏ-ում երկրների պարտավորությունները կրում էին պայմանական բնույթ, իսկ ԱՄԿ-ում դրանք ամբողջական են, հիմնականում՝ մշտական և պարտադիր,
- ՍԱԳՏ-ի համաձայնագրերը վերաբերում էին միայն ապրանքների առևտրին, իսկ ԱՄԿ-ն իր մեջ ընդգրկում է նաև ծառայությունների առևտրի ոլորտն ու առևտրին առնչվող մրավոր սեփականության ոլորտները,
- ՍԱԳՏ-ն լինելով բազմակողմանի համաձայնագրերի ամբողջություն, այնուամենայնիվ, սկսած 1980-ից ուներ մի քանի համաձայնագրեր, որոնց միանալը կամավոր հիմունքներով էին, իսկ ԱՄԿ-ում ընդունված բոլոր համաձայնագրերը բազմակողմանի են, որոնց միանալը մեծ մասի համար պարտադիր է,
- ԱՄԿ-ում երկրների միջև ծագած փնտեսական վեճերի լուծման համակարգը շատ ավելի արագ ու արդյունավետ է գործում, քան ընդունվող որոշումներն են ապահովագրված են երկրների կողմից հնարավոր կասեցումից:

ԱՄԿ-ն լինելով ՍԱԳՏ-ի իրավահաջորդը՝ իր գործունեությունը կատարում է հետևյալ դրույթների ու նորմերի հիման վրա, որոնք պարտադիր են անդամ-երկրների համար.

- ա) ներկրվող և արտահանվող ապրանքների ու ծառայությունների նկատմամբ ոչ խտրական և առավել բարենպաստ պայմանների ապահովում,
 - բ) քանակական ոչ մի սահմանափակում կամ նմանօրինակ գործողություն չկիրառել ազգային շուկան պաշտպանելու նպատակով,
 - գ) առևտրային փոխադարձ զիջումներ կատարել կազմակերպության անդամ-երկրների ապրանքների ու ծառայությունների մուտքերի ընդլայնման նպատակով,
 - դ) ԱՄԿ-ում ստեղծված հատուկ ծառայության միջոցով համապատասխան բանակցությունների ու խորհրդարկությունների միջոցով լուծել ծագած առևտրային վեճերը,
-

ե) արտաքին առևտրային գործարքներն իրականացնել մասնավոր-իրավական հիմքի վրա:

Այսպիսով, ԱՏԿ-ի ընդունած առաջին և կարևորագույն դրույթը արտաքին առևտրում բոլոր անդամ-երկրների իրավահավասարության ապահովումն է ու խտրականության բացառումը:

Համաշխարհային առևտրում ապրանքներն ու ծառայություններն իրացվում են համաշխարհային գներով, որոնք որոշվում են փոխադասարկի ապրանքի սպեղծման վրա կախարվող արտադրության հիմնական գործոնների համաշխարհային միջին ծախսերով: Դրանք ձևավորվում են այն երկրների արտադրության պայմաններով, որոնցում արտադրվում է համաշխարհային շուկա մտնող ապրանքների գերակշիռ մասը: Գների մակարդակի վրա նշանակալի ազդեցություն է ունենում նաև համաշխարհային շուկայում փոխադասարկի ապրանքի առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցությունը:

24.3.2. Կապիտալի միջազգային շարժի էությունը և ձևերը

ՄՏՀ-ների հիմնական ձևերից մեկը կապիտալի միջազգային շարժն է, որը պայմանավորված է աշխարհային միջազգային բաժանմամբ և համաշխարհային փոխտնտեսության ձևավորմամբ: Կապիտալի միջազգային շարժը դարձել է ոչ միայն ժամանակակից համաշխարհային փոխտնտեսությունը բնութագրող կարևորագույն հատկանիշներից մեկը, այլև որոշիչ դեր ունի ՄՏՀ-ների ամբողջ համակարգում: Այսպես, դրամական կապիտալը ձեռք է բերում առավել ինքնուրույն շարժ՝ հսկայական հակադարձ ազդեցություն ցուցաբերելով ապրանքների, ծառայությունների և աշխատուժի շուկաների զարգացման վրա:

Որպես փոխտնտեսական երևույթ՝ կապիտալի արտահանումը ձևավորվել ու զարգացել է միջազգային առևտրից և աշխատուժի միջազգային միգրացիայից ավելի ուշ: Կապիտալի արտահանման հնարավորությունները դրսևորվել են կապիտալի նախասկզբնական կուտակման գործընթացի ավարտի, հատկապես կապիտալիստական արտադրատեսակների զարգացման ժամանակաշրջանում: Դա կապիտալի միակողմանի շարժ էր՝ գաղութատեր երկրներից դեպի գաղութներ: Սակայն XX դարի 50-ական թթ. համաշխարհային փոխտնտեսության մեջ փոփոխություններ տեսնվեցին՝ որակական փոփոխություններ կապիտալի արտահանմանը հաղորդեցին համապարփակ բնույթ: Կապիտալի արտահանմանը բնորոշ է դառնում կայուն, կրկնվող և շահութաբեր բնույթը, որին գույքահեռ մեծանում են փոխադարձ ներդրումների ծավալները: Կապիտալ են արտահանում նույնիսկ այն երկրները, որոնք իրենք ներդրումների խիստ կարիք ունեն:

Կապիտալի շարժի ծավալների աննախադեպ աճը և աշխարհապարածքային ընդլայնումը նոր իմաստ են հաղորդում միջազգային ներդրումային հարաբերություններին: Այս երևույթն առավել սպույզ դրսևորվում է **կապիտալի միջազգային միգրացիա** հասկացության մեջ: Ի դեպ՝ փոխտնտեսության մեջ **կապիտալի արտահանում, կապիտալի միջազգային միգրացիա, կապիտալի միջազգային շարժ** հասկացությունները դիֆարկվում են որպես հոմանիշներ: Կապիտալի միջազգային միգրացիան երկրների միջև կապիտալի հանդիպակաց շարժն է, որը եկամուտ է ապահովում իր սեփականատերերին: Գոյություն ունեն մի շարք խթանող շարժառիթներ, որոնց առկայությունը նպաստավոր

պայմաններ է սրելծում կապիտալի միջազգային միգրացիայի համար: Դրանք են՝ համաշխարհային շուկայում կապիտալի առաջարկի և պահանջարկի անհամապատասխանությունը, ապրանքային շուկաներ թափանցելու գրավչությունը, կապիտալ ներմուծող երկրում էժան աշխատուժի և հումքի առկայությունը, բնապահպանական թույլ սպանդարտները, կայուն քաղաքական իրավիճակը, բարենպաստ ներդրումային միջավայրը և այլն:

Ընդհանրացնելով կապիտալի միջազգային միգրացիայի վրա ազդող գործոնները՝ դրանք կարելի է դասակարգել 2 խմբի.

ա) փնտրեսական գործոններ,

բ) քաղաքական գործոններ:

Տնտեսական գործոններն են՝ առանձին երկրներում և ողջ համաշխարհային փնտրեսության մեջ ԳՏԱ-ի ազդեցությամբ տեղի ունեցող խորը կառուցվածքային փոփոխությունները, արտադրության միջազգային մասնագիտացման և կոոպերացման խորացումը, համաշխարհային փնտրեսության մեջ վերազայնացման երևույթի ուժեղացումը, կապիտալ ներմուծող երկրներում փնտրեսական աճ ապահովելու ձգտումը և այլն:

Քաղաքական գործոններն են՝ կապիտալի միջազգային շարժի ազատականացումը, զարգացող երկրներում արդյունաբերության ճյուղերի զարգացման ուղղված քաղաքականությունը, բարեփոխումների իրականացումը, մասնավորեցումը, աջակցությունը փոքր բիզնեսին (գործարարությանը), նոր շուկաների և ազդեցության ոլորտների ընդլայնումը և այլն:

Երկրների մասնակցությունը կապիտալի միջազգային միգրացիայի գործընթացներին արտահայտվում է **բացարձակ և հարաբերական** ցուցանիշների միջոցով: **Բացարձակ ցուցանիշի** օրինակ է կապիտալի արտահանման և ներմուծման մնացորդի ցուցանիշը: Ըստ այդ ցուցանիշի՝ երկրները դասակարգվում են առավելապես կապիտալ արտահանողներ, առավելապես ներմուծողներ և մոտավորապես հավասարակշռված խմբերում:

Կապիտալի միջազգային միգրացիայի գործընթացներին երկրների մասնակցության վիճակն ավելի կոնկրետ արտահայտվում է հարաբերական ցուցանիշների օգնությամբ, որոնք դրսևորվում են կապիտալի ներմուծման, արտահանման և օտարերկրյա ներդրումների նկատմամբ պահանջարկի գործակիցներով: Այսպես՝

1. Կապիտալի ներմուծման գործակիցը ($U_{\text{նգ}}$) հաշվարկվում է ներմուծված կապիտալի ($U_{\text{ն}}$) և ՆՆԱ-ի հարաբերակցության միջոցով.

$$U_{\text{նգ}} = \frac{U_{\text{ն}}}{\text{ՆՆԱ}} \times 100\% :$$

2. Կապիտալի արտահանման գործակիցը ($U_{\text{ազ}}$) հաշվարկվում է տվյալ երկրի կողմից արտահանված կապիտալի ($U_{\text{ա}}$) և ՆՆԱ-ի հարաբերակցության միջոցով.

$$U_{\text{ազ}} = \frac{U_{\text{ա}}}{\text{ՆՆԱ}} \times 100\% :$$

3. Օտարերկրյա ներդրումների նկատմամբ պահանջարկի գործակիցը ($U_{\text{պ}}$) հաշվարկվում է օտարերկրյա կապիտալի բաժնի (U_0) և կապիտալ ներդրումների նկատմամբ ներքին պահանջարկի հարաբերակցության միջոցով.

$$U_{\text{պ}} = \frac{U_0}{U_{\text{նպ}}} \times 100\% :$$

XXI դարի մուտքը սկզբնավորվեց կապիտալի միջազգային շարժի նոր միություններով, որոնք էական փոփոխություններ առաջացրեցին կապիտալի շարժի ուղղությունների, դրանում նոր փարաձառյալների ներգրավման և ֆինանսավարկային կազմակերպությունների դերի ազդեցության մեծացման գործում:

Այդ նոր երևույթները դրսևորվում են հետևյալում.

1. Մի շարք զարգացած երկրներ (օրինակ, ԱՄՆ, Անգլիա), որոնք ավանդաբար եղել են կապիտալի խոշոր արտահանողներ, այժմ նաև կապիտալի հիմնական ներմուծողներ են:
2. Որոշ զարգացող երկրներ արդեն դարձել են կապիտալ արտահանողներ:
3. Ակտիվացել է արտերկրների ընկերությունների դերը Եվրամիության անդամ-երկրներում:
4. Աճել են արտերկրների կապիտալ ներդրումները Արևելյան Եվրոպայում, Չինաստանում, Ռուսաստանում և ԱՊՏ մյուս երկրներում:
5. Մեծացել է պետությունների և միջազգային ֆինանսական կազմակերպությունների կողմից արտահանվող կապիտալի բաժինը:

Բազմազան են կապիտալի միջազգային միգրացիայի ձևերը: Նպատակահարմար է դրանք դասակարգել ըստ սեփականության աղբյուրների, օգտագործման բնույթի և ժամկետների: Ըստ սեփականության աղբյուրների՝ կապիտալը համաշխարհային շուկայում հանդես է գալիս պետական (պաշտոնական), մասնավոր, միջազգային (փարաձառյալային) և խառը ձևերով:

Պետական կապիտալը պետության բյուջեի միջոցներն են, որոնք կառավարությունների կամ միջկառավարական կազմակերպությունների որոշումներով օգտագործվում են արտերկրներում կամ ներգրավվում օտարերկրացիներից: Այս խմբի մեջ են մտնում պետական փոխառությունները, նվիրատվությունները (գրանտ), օգնությունները, որոնք մի երկրի կողմից փրամադրվում են մյուսին՝ ըստ միջկառավարական համաձայնագրերի:

Մասնավոր (ոչ պետական) կապիտալը ֆիրմաների, բանկերի և այլ ոչ պետական կազմակերպությունների միջոցներն են, որոնք արտահանվում կամ ներմուծվում են այդ կազմակերպությունների ղեկավարության որոշումների հիման վրա:

Միջազգային կապիտալը փնթրինվում է միջազգային, միջպետական կազմակերպությունների կողմից: Այդպիսիք են ՎԶՆԲ-ի, ՆԲ-ի, ՄԱԿ-ի փնթեսական ծրագրերով նախատեսված վարկերը կամ օգնությունները:

Խառը կապիտալը ենթադրում է պետական և մասնավոր կապիտալների մասնակցությունը կապիտալի արտահանմանը կամ ներմուծմանը որոշակի համամասնությամբ:

Ըստ օգտագործման բնույթի կապիտալը միջազգային շուկայում հանդես է գալիս հետևյալ ձևերով՝

➤ ձեռնարկատիրական (ներդրումներ փարբեր ճյուղերի ձեռնարկություններում),

➤ փոխադրական (փոխառությունների ձևով):

1. **Ձեռնարկատիրական կապիտալի** արտահանումը արտադրության կազմակերպումն է կապիտալ ներմուծող երկրում՝ շահույթի սպասման նպատակով: Արտահանողը կապիտալը ներդնում է ներմուծող երկրի արդյունաբերության, գյուղատնտեսության մեջ, առևտրում և այլ բնագավառներում: Այս ձևում ավելի հաճախ հանդես է գալիս մասնավոր կապիտալը:

Ըստ օգտագործման բնույթի և ձեռնարկությունների արտադրատնտեսական գործունեության վրա հսկողություն իրականացնելու աստիճանից՝ ձեռնարկատիրական կապիտալն ունենում է երկու ձև՝

➤ ուղղակի ներդրումներ,

➤ պորտֆելային ներդրումներ:

áäðŒ³ ĨÇ Ÿ»ñ¹ñáðŸŸ»ñÇ բնորոշ գիծն այն է, որ կապիտալ արտահանողները ներմուծող երկրում ստեղծում են սեփական արտադրություն կամ գնում բաժնետիրական ընկերության վերահսկիչ ծրարը: Այս ձևն արտահանողներին հնարավորություն է ընձեռում վերահսկողություն սահմանել իրենց կապիտալը ներդրած ձեռնարկությունների նկատմամբ, գավթել ռազմավարական և շահութաբեր առավել կարևոր ճյուղերը, օգտագործել կառավարման փորձը, առևտրանիշը, առաջավոր տեխնոլոգիան և այլն, որոնք ավյալ ֆիրմային տալիս են տնտեսական զգալի առավելություններ:

ä áñ ĩ Ÿ»É³ ĨÇŸ Ÿ»ñ¹ñáðŸŸ»ñÇ էությունն այն է, որ օտարերկրյա ներդրող կարող է ներմուծող երկրում ձեռք բերել բաժնետիրական ընկերությունների բաժնետոմսերը (ոչ հսկիչ ծրարի չափով): Վերահսկիչ ծրարը մնում է ազգային պետության կամ տեղական մասնավոր ֆիրմաների ձեռքին: Պորտֆելային ներդրումների օրինակ է նաև ներմուծվող կապիտալի մասնակցությունը համատեղ ձեռնարկություններում:

2. **Փոխադրական** (փոխառությունների ձևով) կամ դրամական ձևով կապիտալի արտահանումը ժամանակակից միջազգային վարկային համակարգի հիմքն է: Սրանք տոկոսով տրվող միջազգային վարկերն են, որոնք նպաստում են երկրների միջև ապրանքափոխանակության աճին, հեշտացնում փողային հաշվարկները, արտաքին ֆինանսական աղբյուրները հիմնականում ծառայեցնում են փարբեր երկրների տնտեսությունների զարգացմանը:

Փոխադրական կապիտալի միջազգային շուկան կազմված է երկու շուկաներից՝ փողի և կապիտալի:

ö áŒÇ BáðĬ³ ŸáðŸ վարկեր են տրվում հիմնականում մինչև մեկ տարի ժամկետով, որոնք օգտագործվում են լրացուցիչ շրջանառու միջոցներ ձեռք բերելու համար:

Ĭ³ äÇ ĩ³ ÉÇ BáðĬ³ Ÿ միջին և երկարաժամկետ վարկերն ու փոխառություններն են, որոնք օգտագործվում են հիմնական կապիտալի համալրման, մասնաճյուղերի հիմնադրման, ձեռնարկությունների վարկավորման և այլ ներդրումների համար:

Ըստ ներդրման ժամկետի կապիտալը բաժանվում է.

- ա) երկարաժամկետ, երբ կապիտալը ներդրվում է 5-7 տարուց մինչև 40-50 տարի ժամկետով: Երկարաժամկետ են համարվում ձեռնարկարկրական և փոխարկական, պետական և միջազգային կապիտալները,
- բ) միջնաժամկետ, երբ ներդրումները կատարվում են 1 տարուց մինչև 5-7 տարի ժամկետով,
- գ) կարճաժամկետ, երբ ներդրումները կատարվում են 1-1,5 տարի ժամկետով,
- դ) գերկարճաժամկետ ներդրումներ, որոնք իրականացվում են մինչև 3 ամիս ժամկետով:

24.3.2.1. Կապիտալի արտահանման փոխադրական տեսությունները

Կապիտալի միջազգային միգրացիայի շարժառիթների վերաբերյալ գոյություն ունեն փոխադրական տեսություններ ու մոդելներ, որոնց ուշադրության կենտրոնում այն հարցն է, թե ինչո՞ւ է կապիտալն արտահանվում կամ ներմուծվում: Այսպես, անգլիացի փոխադրագետ **Ջ.Միլի** կարծիքով երկրների միջև կապիտալի շարժը պայմանավորված է շահույթի նորմաների միջև եղած փոքր տարբերություններով: Ըստ **Ջ.Միլի**՝ տարբեր երկրներում շահույթի նորմայի մակարդակների տարբերությունն այնպիսին պետք է լինի, որ հնարավորություն ընձեռի ծածկելու այն ռիսկերից կրած վնասները, որոնք կարող են կրել կապիտալ արտահանողներն ուրիշ երկրներում:

Ջ.Մ.Քեյնսը գտնում է, որ որոշակի պայմաններում արտադրության գործոնների միջազգային շարժը կարող է փոխարինել միջազգային առևտրին: Կապիտալի շարժը պայմանավորված է երկրների վճարային հաշվեկշիռների անհավասարակշռվածությամբ, որ փվյալ երկրից կապիտալի արտահանումը կատարվում է այն ժամանակ, երբ ապրանքների ու ծառայությունների արտահանումը գերազանցում է ներմուծմանը:

Նորքեյնսյան տեսության ներկայացուցիչ **Ռ.Նաբոտոը** կապիտալի արտահանման խնդիրը պայմանավորում է կապիտալով հարուստ երկրի փոխադրական աճի փնտրումով. որքան ցածր է փնտրումը, այնքան մեծ է փվյալ երկրից կապիտալի արտահանման հոսքը: Նորքեյնսականներն առաջարկում են կապիտալի արտահանման միջոցով օժանդակել զարգացող երկրների փոխադրական առաջընթացին:

Կապիտալի միջազգային շարժի տեսության մեջ մեծ ներդրում ունեն **Է.Նեքշերը** և **Բ. Օհլինը**: **Է.Նեքշերը** ձևակերպել է արտադրության գործոնների նկատմամբ գների միջազգային հավասարակշռման միտումի թեզը, որն արտահայտում է ինչպես միջազգային առևտրի, այնպես էլ արտադրության գործոնների միջազգային շարժի երևույթները: Ըստ **Բ.Օհլինի**՝ արտադրության գործոնների շարժը պայմանավորված է տարբեր երկրներում դրանց նկատմամբ գոյություն ունեցող պահանջարկի տարբերություններով: Արտադրության գործոնները հոսում են այն երկրներից, որտեղ դրանց սահմանային արտադրողականությունը ցածր է, և դեպի այն երկրներ, որտեղ բարձր է: Կապիտալի սահմանային արտադրողականությունը որոշվում է հիմնականում փոխադրության մակարդակով, ինչպես նաև մաքսային խոչընդոտներով, երկրների միջև քաղա-

քական փարաձայնություններով, արտերկրների ներդրումների շխկերով և այլն:

Կ. Մարքսը կապիտալի արտահանումը հիմնավորում էր արտահանող երկրում կապիտալի ավելցուկով: Կապիտալի ավելցուկ ասելով նա նկատի ուներ կապիտալի այն մասը, որի օգտագործումը փվյալ երկրում ուղեկցվում էր շահույթի նորմայի անկմամբ: Իսկ Վ.Ի.Լենինը կապիտալի արտահանումը համարում էր մոնոպոլիստական կապիտալիզմի կարևորագույն հատկանիշներից մեկը:

Տնտեսագետների կողմից մշակվել են արտերկրների կապիտալի ուղղակի ներդրումների մի շարք մոդելներ, որոնցից առավել հանրահայտներն են.

1. **Մենաշնորհային առավելությունների մոդելը**, ըստ որի՝ արտերկրի ներդրողը փեղացի իր մրցակցի համեմատությամբ անբարենպաստ վիճակում է, քանի որ ինքը ծանոթ չէ փվյալ ազգային շուկային և այդ երկրում գործող խաղի կանոններին: Բացի դրանից, արտահանողը կատարում է լրացուցիչ փրանսպորտային ծախսեր և առավել մեծ ռիսկեր: Դրա համար էլ օտարերկրյա ներդրողին անհրաժեշտ է փալ լրացուցիչ, այսպես կոչված՝ մենաշնորհային առավելություններ, որպեսզի նա հնարավորություն ունենա ապահովելու առավել բարձր շահույթ: Դա ներդրումային ռիսկի դիմաց ստացվող պարգևատրությունն է, որն ստացվում է մենաշնորհային մրցակցության ընթացքում առաջացող առավելությունների հաշվին:

2. **Ապրանքի կենսապարբերաշրջանի մոդելի** հիմքում այն գաղափարն է, որ ֆիրման իր ապրանքների արտահանման նվազման վրանգը հաղթահարելու համար պետք է փվյալ ապրանքատեսակների արտադրությունը կազմակերպի արտերկրներում: Դա հնարավորություն է փալիս երկարացնել ապրանքի կենսապարբերաշրջանը: Դա ձեռնարու փարբերակ է, քանի որ այդ երկրներում ցածր են փոփոխուն ծախսերը, և հնարավորություն կա շրջանցելու մաքսային ծախսերը և այլն:

3. **Մարքսիստական մոդելի** հիմքում ավելցուկային կապիտալի կանխադրույթն է. կապիտալն արտահանվում է սեփականափրոջ կողմից ուղղակի ներդրումների ձևով և օգտվում է ուղղակի ներդրումների բոլոր առավելություններից: Կապիտալ արտահանող միջազգային մենաշնորհատերերը (ՎԱԿ-երը) իրենց արտադրական, ֆինանսական և փեխնոլոգիական հզորության պատճառով առավելություններ ունեն փեղացի մրցակիցների նկատմամբ, որի համար էլ կապիտալն արտահանվում է:

4. **Էկլեկտիկ մոդելը** ներառում է մյուս մոդելներին բնորոշ այն կողմերը, որոնք գործնականում արդեն ստուգվել են: Այդ մոդելի համաձայն ֆիրման արտերկրում արտադրություն է կազմակերպում այն ժամանակ, երբ փվյալ պահին արդեն գոյություն ունեն հեքելյալ պայմանները. ֆիրման նկատելի առավելություններ ունի կապիտալ ներմուծող երկրի ֆիրմաների նկատմամբ, իրեն ձեռնարու է այդ առավելություններն օգտագործելը, և իր երկրի համեմատ ֆիրման որոշ արտադրական ռեսուրսներ արտերկրներում կարող է ավելի արդյունավետ օգտագործել:

5. **Պորտֆելային ներդրումների մոդելի** փեսաբանները հիմնվում են այն գաղափարի վրա, որ պորտֆելային ներդրողին անմիջականորեն հեղափոխություն է՝

- օտարերկրյա արժեթղթերի շահութաբերության մակարդակը,
- այդ ներդրումների ռիսկի աստիճանը,
- օտարերկրյա արժեթղթերի հաշվին արժեթղթերի իր պորտֆելը բազմազանեցնելու ցանկությունը:

Պորտֆելային ներդրումների վրա բավական մեծ ազդեցություն են ունենում կապիտալ ներմուծող երկրներում փողի ունեցող փնտրասական ու քաղաքական ցնցումները:

6. **Կապիտալի փախուստի տեսություն:** Տնտեսագետները «կապիտալի փախուստ» ասելով նկատի ունեն փվյալ երկրից կապիտալի անօրինական արտահանումը: Դա կապիտալի այնպիսի շարժ է, որը հակասում է երկրի ընդհանուր շահերին: Կապիտալի փախուստի հիմնական պատճառը ոմանք համարում են կապիտալի ապօրինի ծագումը:

24.3.3. Միջազգային արժույթային հարաբերությունների էությունը

ՄՏՀ-ների առավել շարժուն ձևերից են միջազգային արժույթային հարաբերությունները, որոնք ծագել են աշխարհափոփոխական բազմաբնույթ հարաբերությունների ժամանակ փողն օգտագործելիս: Երբ աշխարհափոփոխական միջազգային բաժանման խորացման արդյունքում առևտուրը դուրս եկավ մեր երկրի սահմաններից, և փողն սկսեց ծառայել միջազգային առևտրին, այսինքն՝ հանդես եկավ որպես համաշխարհային փող՝ ձեռք բերելով միջազգային արժույթ կամ արտարժույթ անվանումը: Ուրեմն փողն արտարժույթի է վերածվել այն ժամանակ, երբ սկսել է կատարել համաշխարհային փողի գործառնությունը: Դա կապված է եղել ոչ միայն աշխարհափոփոխական միջազգային բաժանման խորացման և զարգացման, այլ նաև համաշխարհային շուկայի ձևավորման հետ:

Ազգային արժույթը գործում է երկրի ներսում, որտեղ սպասարկում է ներքին շուկան, ներքին դրամաշրջանառությունը, այսպես ասած՝ ներքին փնտրասական գործարքները: Միջազգային արժույթը կամ արտարժույթը գործում է երկրի սահմաններից դուրս, սպասարկում է համաշխարհային շուկան, համաշխարհային դրամաշրջանառությունը կամ համաշխարհային փնտրասական գործարքները: Այսպիսով, արտարժույթը միջազգային բազմաբնույթ գործարքներ կատարելու համար օգտագործվող փողն է: **Արտարժույթ** ասելով հասկանում ենք.

- փարբեր երկրների դրամական միավորները և դրանց փարափոփոխականները,
- դրանցով արտահայտված և միջազգային հաշվարկներում օգտագործվող վարկային միջոցները,
- միջազգային դրամական միավորները:

Արտարժույթի գաղափարն առաջացել է փարբեր երկրների առնչություններով, որոնք ունեն փարբեր դրամական միավորներ և միմյանց հետ փարբեր փնտրասական գործարքներ կատարելու ցանկություն:

Նամաշխարհային փողի կամ արտարժույթի գործառույթը ժամանակին եղել են ոսկին ու արծաթը՝ ձուլակտորների համապարասխան կշռով: XIX դարակեսին Մեծ Բրիտանիայում, նույն դարի երկրորդ կեսին ուրիշ երկրներում փիրապետող էր ոսկե արտարժույթը, որը դրված էր միջազգային արժույթային համակարգի հիմքում:

Մինչև Առաջին համաշխարհային պատերազմը երկրների միջև հաշվարկները հիմնականում կատարվում էին անգլիական բանկերի միջոցով՝ ֆունտ ստեռլինգով, որն ազատ փոխարինվում էր ոսկով: Սակայն բրիտանական ճգնաժամը թուլացրեց Անգլիայի փնտեսական դիրքերը, և խարխուլեց ֆունտ ստեռլինգի դերը որպես միջազգային արժույթի: Դրանից հետո (1945-1971 թթ.) համաշխարհային արժույթի գործառույթն իր վրա վերցրեց ԱՄՆ-ի դոլարը, որը 1971 թ. դադարեց փոխարկվել ոսկով: Ներկայումս միջազգային արժույթային համակարգը հիմնված է առաջադարձի քանի երկրների թղթադրամների (ոսկով չփոխանակվող բանկնոթների) և միջազգային դրամական հաշվարկային միավորների (եվրո) վրա:

Միջազգային արժույթային հարաբերությունների հետագա կատարելագործմանը նպաստել են մի շարք գործոններ, ինչպիսիք են՝ արտադրողական ուժերի զարգացումը, համաշխարհային շուկայի առաջացումը, աշխարհային միջազգային բաժանման խորացումը, համաշխարհային փնտեսության կազմավորումը, աշխարհափնտեսական կապերի ընդլայնումը: Աշխարհափնտեսական կապերում, որպեսզի միահյուսվում են քաղաքականությունն ու փնտեսությունը, դիվանագիտությունն ու առևտուրը, արտադրությունն ու առևտուրը, արժույթային հարաբերությունները գրավում են առանձնահատուկ տեղ:

24.3.3.1. Արտարժույթային փոխարժեքի ձևերը

Արժույթի հիմնահարցերի համակարգում առանձնահատուկ տեղ է գրավում արժույթի փոխարկելիության խնդիրը: Արժույթի փոխարկելիությունը ավյալ երկրի արժույթը այլ երկրների արժույթով կամ նախկինում ոսկով փոխանակելու հնարավորությունն է՝ առանց որևէ սահմանափակումների: Մինչև Առաջին համաշխարհային պատերազմը, ինչպես նշել ենք, գոյություն է ունեցել պաշտոնական պարիպետի հիման վրա արժույթների ազատ փոխարկելիությունն ունեցող: 1929-1933 թթ. համաշխարհային փնտեսական ճգնաժամի տարիներին ոսկու սրանդարի փլուզման հետևանքով արժույթի փոխարկելիությունը ոսկով գործնականում չեղյալ հայտարարվեց: Միայն ԱՄՆ դոլարն էր փոխարկվում ոսկով, այն էլ դադարեց 1971 թ.:

Գոյություն ունեն արժույթային շուկաներ, որպեսզի իրականացվում են արտերկրների արժույթների և դրանցով արտահայտված՝ վճարային փաստաթղթերի (չեկեր, մուրհակներ, հեռագրական և փոստային փոխանցումներ) գնման, վաճառքի, փոխանակման գործառնություններ: Ըստ ռեժիմի՝ արժույթային շուկաները լինում են **ազատ** (այն երկրներում, որպեսզի չկան արժույթային սահմանափակումներ ընթացիկ գործառնությունների գծով) և **ոչ ազատ** (այն երկրներում, որպեսզի գոյություն ունեն արժույթային սահմանափակումներ): Որոշ երկրներում գործում են նաև ապօրինի «սև» շուկաներ, որոնցում արժույթային գործառնությունների կատարումն օրենսդրորեն արգելվում է:

Գոյություն ունի արժույթի շուկայի երկու տեսակ.

- ա) սփռված կամ արժույթն անմիջապես (անհապաղ, շտապ) աշխատանքային երկու օրվա ընթացքում տալու կամ փոխանցելու շուկա,
- բ) ժամկետային (ֆորվարդ) պայմանագրեր, երբ արժույթի ստացումն իրականացվում է հետագայում որոշակի սահմանված ժամանակ անցնելուց հետո:

Գոյություն ունի **արժույթի փոխարժեք** հասկացությունը: Արժույթի փոխարժեքը մեկ երկրի դրամական միավորի գինն է՝ արտահայտված այլ երկրի դրամական միավորով: Փոխարժեքը ցույց է տալիս տարբեր երկրների արժույթների փոխանակման հարաբերակցությունը: Փոխարժեքի ձևավորումը տեղի է ունենում արժույթի շուկայում առաջարկի և պահանջարկի ազդեցության միջոցով, որի հիմքում ընկած է ապրանքի գնի ու արժեքի հարաբերակցությունը, տվյալ դեպքում՝ արժույթի գնողունակության պարիսպեր: Ազգային դրամական միավորի փոխարժեքի հաստատագրումը (ֆիքսումը) ցանկացած արտարժույթով կոչվում է **արժույթի գնանշում**, որը սահմանվում է երկու ձևով.

- ա) ուղղակի, երբ արտերկրի արժույթի x միավորը հավասարեցվում է ազգային արժույթի y միավորին (օրինակ, մեկ դոլարը հավասար է 306 դրամի),
- բ) հակադարձ (հակառակ), երբ ազգային արժույթի x միավորը հավասարեցվում է արտերկրի արժույթի y միավորին (օրինակ, 306 դրամը հավասար է մեկ դոլարի):

ԱՄՆ-ում կիրառվում են գնանշումների նշված ձևերը, Մեծ Բրիտանիայում՝ միայն հակադարձը, իսկ երկրների մեծ մասում՝ ուղղակի գնանշումը:

Արժույթի փոխարժեքը վերջին հաշվով հանգում է դրա գնողունակությանը, որը ծառայությունների ու ապրանքների այն քանակությունն է, որ կարող է ձեռք բերվել տվյալ փողային միավորի միջոցով: Օրինակ, մեկ դոլարը փոխանակվում է 25 ռուբլու հետ, քանի որ մեկ դոլարով ԱՄՆ-ում կարելի է 25 անգամ ավելի ապրանք գնել, քան մեկ ռուբլով Ռուսաստանում: Արժույթի իրական փոխարժեքը սովորաբար տարանջատվում է գնողունակության շուրջը: Նամընկնումը լինում է միայն պարահականորեն, իսկ անհամապատասխանությունը սովորական երևույթ է:

Արժույթի արժեզրկումը կոչվում է դեվալվացիա, այլ կերպ ասած՝ արժույթի արտաքին արժեքի իջեցում: Դեվալվացիայի հիմնական նպատակն է համահարթել վճարային հաշվեկշռի երկարաժամկետ սղանը: Դեվալվացիայի հետևանքով բարձրանում է արտարժույթի փոխարժեքը: Դա նպաստում է արտահանմանը, միաժամանակ թանկանում է ներմուծումը:

Արտարժույթի ռեվալվացիան մեկ ուրիշ արժույթի հետ համեմատած որևէ արժույթի արտաքին արժեքի բարձրացումն է: Այդ դեպքում ազգային արժույթի դիմաց կարելի է ստանալ ավելի մեծ քանակության արտարժույթ: Ռեվալվացիայի հետևանքով թանկանում է արտահանումը, քանի որ արտերկրների ներմուծողները իրենց արժույթի ավելի մեծ քանակություն պետք է տան ռեվալվացված արժույթի դիմաց: Այլ խոսքով, խթանվում է ներմուծումը:

Արտարժույթի փոխարժեքը տարբերակվում է կախված այն բանից՝ կատարվում է արտարժույթի գնու՞մ, թե՞ վաճառք:

1. Ըստ գնողի սահմանած փոխարժեքի՝ բանկը ձեռք է բերում արտարժույթ: Արտարժույթի միավորի համար նա առաջարկում է ազգային արժույթի որոշակի քանակություն, որը փոխվում է օրեցօր:

2. Բանկը վաճառում է արտարժույթ ըստ վաճառողի սահմանած փոխարժեքի, և մեկ դոլարը վաճառվում է 306 դրամով: Վաճառողի և գնողի փոխարժեքների տարբերությունը կոչվում է *մարժա*, որն օգտագործվում է բանկի ծախսերը փոխհատուցելու համար, մասամբ էլ կազմում է բանկի շահույթի աղբյուրներից մեկը:

3. Միջին փոխարժեքը վաճառողի և գնողի փոխարժեքների միջին թվաբանականն է: Այսպիսի փոխարժեք թեպետ իրականում գոյություն չունի, սակայն ամեն օր հաղորդվում է զանգվածային տեղեկատվության միջոցներով: Միջին փոխարժեքը փոփոխական համադրման դեպքում օգտագործվում է երկար ժամանակահատվածում:

4. Կրոս կուրսը (փոխարժեքը) երկու արտերկրների արժույթների գնահատումն է, որոնցից ոչ մեկը փոխարժեք հաստատող երկրի արժույթը չէ: Օրինակ, հայկական բանկը մեկ դոլարի համար սահմանում է 3 վրացական լարի:

Արժույթների փոխարժեքների շարժընթացի վրա ազդող գործոնները տարբեր են, որոնք պարկերացում են տալիս արժույթների իրական շարժի մասին:

Այսպես՝

1. Արժույթի պահանջարկի և առաջարկի փոփոխությունն է, ինչպես ցանկացած ապրանքի գնի փոփոխման դեպքում: Արժույթի պահանջարկ և առաջարկ ներկայացնում են տարբեր ֆիզիկական և իրավաբանական անձինք, որոնց հման վրա էլ, մյուս հավասար պայմանների դեպքում, արժույթի փոխարժեքը իջնում կամ բարձրանում է:

2. Երկու արժույթների փոխանակման հիմքում ընկած է դրանց գնողունակության պարիպետը, և արժույթի փոխարժեքի շարժընթացը անմիջականորեն կապված է տվյալ երկրի հիմնական ապրանքների գների փոփոխման հետ:

3. Երկրի առևտրային հաշվեկշիռն է: Եթե հաշվեկշռի մնացորդը բացասական է, ապա աճում է արտարժույթի պահանջարկը, և իջնում է ազգային արժույթի փոխարժեքը և, ընդհակառակը, ազգային արժույթի փոխարժեքի իջեցումը խթանում է արտահանողներին և բացասական ազդեցություն ունենում ներմուծողների համար: Այս երևույթը մեծացնում է երկրի արտահանումը, կրճատում՝ ներմուծումը, որի հետևանքով հնարավոր է հասնել երկրի առևտրային հաշվեկշռի դրական մնացորդի առաջացման:

4. Արժույթի փոխարժեքը փոփոխության է ենթարկվում տոկոսադրույքի փոփոխությունից: Բարձր տոկոսադրույքը բարձրացնում է արժույթի փոխարժեքը, իսկ ցածր տոկոսադրույքը՝ ընդհակառակը: Պետք է նկատի ունենալ իրական տոկոսադրույքի փոփոխությունը՝ առանց հաշվի առնելու սղաճի տեմպերը տվյալ երկրում:

5. Արժույթի փոխարժեքի մակարդակի վրա մեծ ազդեցություն է ունենում տվյալ երկրի մոնետար (դրամավարկային) քաղաքականությունը: Կոշտ դրամավարկային քաղաքականությունը բարձրացնում է արժույթի փոխարժեքը, իսկ մեղմացումը՝ իջեցնում: Նույնպիսի ազդեցություն է ունենում նաև հարկային քաղաքականությունը:

Այսպիսով, արժույթի փոխարժեքն անընդհար փափանվում է. այն օրվա ընթացքում կարող է փոփոխվել մի քանի անգամ: Յուրաքանչյուր պետություն ձգտում է սահմանել այնպիսի փոխարժեք, որ «հավասարակշիռ» հարաբերակցություն հաստատի իր ազգային արժույթի և արտարժույթի միջև, որովհետև դրանից է կախված երկրի փնտեսական հետագա զարգացման բազմաթիվ ցուցանիշների մակարդակը:

24.3.3.2. Միջազգային արժութային համակարգը և էվոլյուցիան

Գոյություն ունեն արժույթի ազգային, փարաձաշրջանային և համաշխարհային համակարգեր: Սկզբում հանդես են եկել ազգային արժութային համակարգերը, որոնցից յուրաքանչյուրը փվյալ երկրի դրամական համակարգի բաղկացուցիչ մասն է համարվել: Ազգային արժութային համակարգը դրամական հարաբերությունների կազմակերպման ձև է, որը ներառում է ոչ միայն ներքին դրամաշրջանառությունը, այլև երկրի միջազգային հաշվարկների ոլորտը: Ազգային արժութային համակարգի զարգացման նպատակը փվյալ երկրի փնտեսության կայունացումն է և արտաքին փնտեսական կապերի բարելավումը: Ազգային արժութային համակարգերը սերտորեն կապված են համաշխարհային արժութային համակարգի հետ, որը ձևավորվել է XIX դարի կեսերին:

Համաշխարհային արժութային համակարգը հիմնված է մի քանի երկրների և միջազգային դրամական միավորների վրա: Միջազգային են համարվում այն դրամական միավորները, որոնք սպասարկում են միջազգային բազմաբնույթ կապերը: Դրանք են եվրոն, մասամբ էլ՝ դոլարը, որոնց հավասարեցվում են նաև որոշ առաջադարձ երկրների դրամական միավորները:

Միջազգային արժութային համակարգի ձևավորման փուլերն են՝

- ոսկու սրանդարի համակարգը,
- Բրեթոն-Վուդսյան արժութային համակարգը, կամ ոսկու դևիզային սրանդարը,
- «Լոդացող» փոխարժեքի կամ Յամայկյան արժութային համակարգը,
- Եվրոպական արժութային համակարգը:

1. Ոսկու սրանդարի համակարգը: Հայտնի է, որ համաշխարհային արժութաֆինանսական համակարգում կենտրոնական դեր է կատարել ոսկին, որի համար էլ այդ համակարգը կոչվել է ոսկե սրանդարի համակարգ, երբ ազատ հափվել և շրջանառել է ոսկե դրամը: Ոսկու սրանդարն ապահովել է երկրի ներքին և արտաքին փնտեսական քաղաքականության կայունությունը, երկրների միջև կապիտալների ազատ փոխաշարժը, ազգային արժույթների անսահմանափակ փոխանակությունը, ինչպես նաև միջազգային բազմակողմանի հաշվարկների իրականացումը: Ոսկու սրանդարի փիրապետության պայմաններում արժույթների փոխարժեքների մակարդակը կախված էր յուրաքանչյուր արժույթի ոսկու պարունակության չափից: Օրինակ, ԱՄՆ մեկ դոլարը պարունակում էր 1.493 գրամ ոսկի, իսկ անգլիական ֆունտ սրեռլինգը՝ 7.465 գրամ ոսկի, և մեկ ֆունտ սրեռլինգը փոխանակվում էր 5 դոլարով ($7.465 : 1.493 = 5$):

XX դարասկզբին այս համակարգը հասել էր զարգացման բարձրագույն աստիճանի: Սակայն իր առավելությունների հետ միասին ոսկե սրանդարն ուներ մի շարք թերություններ, որոնք էլ հանգեցրին դրա վերացմանը: Այսպես՝

- շրջանառող դրամական զանգվածը կախված էր ոսկու արտադրությունից, որի ավելացումը հասցնում էր սղածի, իսկ կրճատումը՝ գների մակարդակի իջեցման,
- որևէ երկիր առանձին չէր կարող իրականացնել այնպիսի անկախ դրամավարկային քաղաքականություն, որը ուղղված լիներ իր երկրի ներքին հիմնախնդիրների լուծմանը,
- XX դարասկզբին ապրանքային (հատկապես ռազմական) արտադրության աննախադեպ աճի որոշակի բաժին չէր իրացվում, որովհետև ոսկու համաշխարհային արտադրությունը երբեք մնում միջազգային առևտրի ծավալաչափերից,
- 1929-1933 թթ. համաշխարհային ճգնաժամը ընդհանուր անվարարություն առաջացրեց թղթադրամների նկատմամբ, բարձրացավ ոսկու պահանջարկը՝ գերազանցելով պետությունների փողիության փակ եղած պահուստները,
- այս պայմաններում 1929-1933 թթ. համաշխարհային առևտրի ծավալը կրճատվեց 63 %-ով:

Այսպիսով, 1930-ական թվականներին և 1940-ականների սկզբներին համաշխարհային արժույթային համակարգը փլուզվում էր:

2. Բրեթոն-վուդսյան արժույթային համակարգը: Միջազգային արժույթային նոր համակարգ հիմնելու համար անհրաժեշտ էր ունենալ աշխարհի խոշորագույն պետության փոխադասական աջակցությունը: Այդ պետությունը ԱՄՆ-ն էր, որը Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ընթացքում դարձել էր աշխարհի փոխադասական ամենահզոր պետությունը: Դրա համար էլ համաշխարհային արժույթային համակարգի բարեփոխումների նախագիծը ներկայացրեց ԱՄՆ-ը, որին մասամբ մասնակցում էր Մեծ Բրիտանիան: 1944 թ. հուլիսի 24-ին ԱՄՆ-ի Բրեթոն-Վուդս քաղաքում փեղի ունեցավ միջազգային արժույթաֆինանսական գիտական նախաշրջան, որով դրվեց համաշխարհային նոր արժույթային համակարգի սկիզբը: Նախապես այն անվանում են Բրեթոն-վուդսյան համակարգ: Ըստ էության դա ոսկու ստանդարտի վերջն էր: Այդ նախաշրջանի որոշումների հիման վրա հիմնադրվեց **Արժույթի միջազգային հիմնադրամը (ԱՄՀ) և Վերակառուցման ու զարգացման միջազգային բանկը կամ Համաշխարհային բանկը (ՎԲ):**

Բրեթոն-վուդսյան համաձայնագիրը ուժի մեջ է մտել 1945 թ. դեկտեմբերին, 35 երկրների ստորագրությամբ, որով էլ դրվեց նոր արժույթային համակարգի հիմքը:

Բրեթոն-վուդսյան համակարգի հիմնական սկզբունքներն էին՝

- ոսկու դեֆիցային ստանդարտի (նմուշի) ընդունումը և դոլարի դերի բարձրացումը՝ որպես առաջադարձ արտարժույթ,
- կայուն արտարժույթի կուրսի ընդունումը՝ դրանց հավասարեցման և փոխարկելիության կարգավորման հետ միասին,
- միջազգային արժույթավարկային համակարգի ստեղծումը:

Իսկ ի՞նչ ասել է ոսկու դեֆիցային ստանդարտ: Արժույթի պաշարները կազմված են ոսկուց և առաջադարձ արժույթից: Առաջադարձ արժույթ ունեցող բանկը ուրիշ երկրների կենտրոնական բանկերի պահանջով այն կարող է

փոխանակել ոսկով: Ի դեպ՝ բնակչության կողմից թղթադրամի փոխանակությունը ոսկով չի նախատեսվում:

Ըստ Բրեթոն-վուդսյան համակարգի՝ դոլարի պարիպետը ոսկու նկատմամբ սահմանված էր 35 դոլարը մեկ ունցիայի (մեկ ունցիան՝ 31.1 գրամ) համար, իսկ մյուս արժույթների պարիպետները սահմանվում էին դոլարի միջոցով: Նամաձայն հաստատագրված արժույթային ռեժիմի՝ յուրաքանչյուր երկիր սահմանում էր իր ազգային արժույթի փոխարժեքը դոլարով և միաժամանակ պարտավորվում էր արժույթային ինսերվենցիաների միջոցով այն պահել կայուն վիճակում: Արժույթների շուկայական փոխարժեքները կարող էին փափաճել պաշտոնապես հայտարարված պարիպետներից ընդամենը 1 %-ի սահմաններում:

Այս համակարգի նորմալ գործունեության համար անհրաժեշտ էր մշտապես մեծացնել արժույթային պահուստները՝ վճարային հարաբերությունների ընդլայնման պահանջներին համապատասխան, իհարկե, պահպանելով հարաբերակցությունը ոսկու և թղթե արժույթների ձևով պահվող պահուստների միջև: Սակայն այս սկզբունքը երկար չպահպանվեց. 1960-ական թվականների վերջերին արդեն բոլոր երկրների ոսկե արժույթային պահուստներում դոլարի բաժինը շարք արագ աճում էր, և 1970 թ. այն կազմում էր ոսկե արժույթային պահուստների 75%-ը: Այս գործում մեղքի իր բաժինն ուներ ԱՄՆ-ը. եթե սկզբում նա պարտավորվել էր և խստագույնս պահպանում էր շրջանառության մեջ թողարկվող դոլարի քվոտան, ապա այդ պարտավորությունը մինչև վերջ չկատարեց և հետպատերազմյան 20 տարում (1945-1965 թթ.) բաց թողեց ոչնչով չապահովված 800 մլրդ դոլար: Դա նշանակում էր, որ ԱՄՆ-ը իր պարտավորությունները ծածկում էր դոլար-արժույթով, որն իր վրա ոչինչ չէր նստում: Թղթա դոլարների դիմաց ձեռք էին բերվում իրական արժեքներ: Ոսկու գինը 1970 թ. արդեն 350 դոլար էր, իսկ 1971 թ. օգոստոսի 15-ից ԱՄՆ-ը դադարեցրեց դոլարի փոխանակումը ոսկու հետ, որով և խախտեց ոսկի-դոլարային ստանդարտի գոյության հիմնական պայմանը՝ Բրեթոն-վուդսյան արժույթային համակարգը հասցնելով փլուզման:

3. «Լողացող» փոխարժեքի կամ Յամայկյան արժույթային համակարգը: 1960-1970-ականներին համաշխարհային արժույթային համակարգում սրեղծված ճգնաժամային վիճակը, ԱՄՆ-ի փնտրեսական դիրքերի թուլացումը պայմաններ սրեղծեցին նոր արժույթային համակարգի հիմնադրման համար, որն իր իրավաբանական ձևակերպումն ստացավ 1976-1978թթ. Յամայկայում կայացած գլխավորողների ընթացքում: Նաստատվեց նոր արժույթային համակարգ, որը կոչվեց **Յամայկայի համակարգ**: Այս համակարգում փիրապետող էր SDR /Special Drawing Right/ (փոխառելիության հապուկ իրավունք) ստանդարտը, որը սրեղծվել էր 1969 թ., և համարվում էր միջազգային ակտիվ՝ ԱՄՆ-ի հապուկ հաշիվներում գրանցման տեսքով որպես հաշվարկային միավոր: Անցնելով այս ստանդարտին՝ վերջնականապես ավարտվեց ոսկու ապափողայնացման գործընթացը, վերացվեցին ազգային դրամական միավորների ոսկյա պարիպետները և ոսկու պաշտոնական գինը: Ոսկին դադարեց համաշխարհային փողի գործառույթ կատարելուց և լիովին հանվեց դրամաշրջանառությունից:

Ի փարբերություն Բրեթոն-փուդայան պարտադիր հաստատագրված արժու-
թային ռեժիմի, Յամայկայի համակարգում ամեն մի երկիր ինքնուրույն է որո-
շում իր երկրի արժութային ռեժիմը, այսինքն՝ երկրների մեծ մասի արժույթներն
անցնում են «լողացող» ռեժիմի: Բացի դրանից, նոր համակարգին բնորոշ էր
նաև էմիսիոն ակտիվ քաղաքականության օգտագործումը և սղանի խրախու-
սումը, վճարային հաշվեկշիռների խրոնիկական անհավասարակշռվածությունն
ու ազգային արժույթների փոխարժեքների իջեցումը, համաշխարհային շրջա-
նառության մեջ վերագգային «չեզոք» արժութային միավորների ընդգրկումը,
ԱՄՆ-ի անդամ-երկրների ներքին ու արտաքին փոփոխական քաղաքականու-
թյունների համաձայնեցումը և այլն:

Այսպիսով, Յամայկայի արժութային համակարգի կանոնակարգի համա-
ձայն ԱՄՆ-ի անդամ-երկրներն իրավունք ունեն ընտրելու արժութային փոխար-
ժեքի ցանկացած ռեժիմ: Դրա համար էլ առաջադարձաբար երկրներ գերադա-
սեցին «լողացող» փոխարժեքի ռեժիմը: 1998-ին ԱՄՆ-ի անդամ-երկրներից 65-ն
արդեն ուներ արժույթի ֆիքսացված ռեժիմ, իսկ 117-ը՝ «լողացող»:

Միջազգային հաշվարկներում «լողացող» փոխարժեքների ներառումը թե-
պետ առաջացրեց անկայունության որոշ փարբեր, սակայն արժութային հա-
մակարգը դարձավ ավելի ճկուն, հնարավորություն ընձեռվեց ավելի արագ ար-
ձագանքելու արժութային շուկայում իրավիճակի փոփոխմանը, շրջանցելու ծա-
վալաչափային դեֆավագիան և ռեֆավագիան, որոնք իրականացնում էին շաբ-
երկրներ: Իհարկե «լողացող» փոխարժեքի ռեժիմը չի կարելի համարել բա-ցար-
ձակապես ազատ. պետությունների կենտրոնական բանկերը արժութային ին-
տերվենցիաների միջոցով կարգավորում են արժութային փոխարժեքների մա-
կարդակը: Օրինակ, ԵՄ-ում սահմանված են փոխարժեքների փոփոխման որո-
շակի շրջանակներ:

4. Եվրոպական արժութային համակարգը /ԵԱՀ/ փարածքային արժու-
թային համակարգ է, որը ձևավորվել է 1970-ական թվականների վերջերին և
արտահայտել է Արևմտյան Եվրոպայում տեղի ունեցող ինտեգրացման միտում-
ները: ԵԱՀ-ն կազմում է համաշխարհային արժութային համակարգի բաղկա-
ցուցիչ մասը, որի հիմքում դրված է եղել էքյուն (եվրոպական արժութային
միավորը):

ԵԱՀ-ի առջև դրված էին հետևյալ խնդիրները.

- ա) ԵԱՀ-ի շրջանակներում ապահովել բարձր արժութային կայունություն,
- բ) դառնալ փոփոխական աճի ռազմավարության հիմնական իրականաց-
նողը,
- գ) ուժեղացնել փոփոխական զարգացման գործընթացների փոխադարձ
կապը,
- դ) խթանել եվրոպական ինտեգրացման գործընթացների խորացումը,
- ե) նպաստել միջազգային փոփոխական և արժութային հարաբերություն-
ների կայունացմանը:

ԵԱՀ-ի գործողության մեխանիզմի փարբերն են՝ հատուկ հաշվարկային
դրամական միավորը՝ էքյուն (այժմ՝ եվրոն), արժութային փոխարժեքների և
ինտերվենցիաների մեխանիզմը և վարկավորման մեխանիզմը: Էքյուն արժեքի
չափ էր, որի հիման վրա սահմանվում էին ԵՄ անդամ-երկրների արժույթների

պարիսպները և փոխարժեքները: Արժույթային մեխանիզմի համար էքյուն ծառայել է որպես հաշվարկային միավոր, արժույթային փոխարժեքների շեղումը հաշվարկելու հիմք, ԿԲ-ների միջև վարկավորման մեխանիզմ, ինչպես նաև ԵՄ մասշտաբով փոխհատկության ու ֆինանսական կյանքի կարգավորման կարևոր լծակ: Էքյուն պահուստային ակտիվ էր, որն օգտագործվում էր ԵՄ անդամ-երկրների արժույթային ռեսուրսներն ապահովելու նպատակով, որի պայմանական արժեքն էլ որոշվում էր արժույթային զամբյուղի հիման վրա: Զամբյուղի մեջ մտնում էին 11 երկրների արժույթները, որոնցում տեսակարար մեծ կշիռ ունեին գերմանական մարկը (30.4%), ֆրանսիական ֆրանկը (19.3%): Կայուն արժույթային փոխարժեք սահմանվեց նաև հոլանդական գուլդենի, բելգիական ֆրանկի, դանիական կրոնի և իռլանդական ֆունտի համար: ԵԱՀ-ի մեջ մտնող երկրների վճարային հաշվեկշիռների ժամանակավոր պակասուրդը ծածկելու համար ԿԲ-ներին վարկը փոխվում էր էքյուով, ներկայումս՝ եվրոյով:

1991 թ. Մասսարիիսի պայմանագրով նախատեսված էր ստեղծել եվրոպական արժույթային միություն, որը պետք է անցներ 3 փուլ: Նախ՝ որոշվելու էին այն երկրները, որոնք կարող էին մտնել արժույթային միության մեջ, ապա 1999 թ. հունվարի 1-ից արժույթային փոխանակումների գործարքների ժամանակ պետք է օգտագործվեր միասնական արժույթ՝ եվրոն, վերջապես 2003 թ. ազգային արժույթներն իրենց տեղը պետք է զիջեին եվրոյին, որով և կատարվելու էր կանխիկ շրջանառությունը: Այս ամենն իրականություն դարձավ, և ԵԱՀ-ի արժույթային միավորը դարձավ եվրոն՝ բացառությամբ Անգլիայի, որը թեպետ ԵՄ անդամ է, սակայն օգտագործում է իր ազգային արժույթը՝ ֆունտ սթեռլինգը:

ÆÝùÝ³ ë ï áô•Ù³ Ý Ñ³ ñó»ñ

1. Ի՞նչ գործոններ են ընկած համաշխարհային փոփոխության ձևավորման հիմքում:
2. Որո՞նք են աշխարանքի միջազգային բաժանման ձևերը:
3. Ի՞նչ է նշանակում միջազգային առևտուր և ի՞նչ բաղկացուցիչ մասեր է ընդգրկում:
4. Միջազգային առևտրի մասին փոփոխագիտական ի՞նչ տեսություններ են հայտնի:
5. Ի՞նչ դեր ունի Առևտրի համաշխարհային կազմակերպությունը (ԱՏԿ) համաշխարհային առևտրի ոլորտում:
6. Ի՞նչ է նշանակում կապիտալի միջազգային շարժ, և ինչո՞վ է այն պայմանավորված:
7. Ինչպե՞ս է տեղի ունենում կապիտալի միջազգային շարժը:
8. Որո՞նք են կապիտալի արտահանման փոփոխագիտական տեսությունները:
9. Ի՞նչ է նշանակում միջազգային արժույթային հարաբերություններ:
10. Որո՞նք են արժույթների փոխարժեքի ձևերը:
11. Որո՞նք են միջազգային արժույթային համակարգերը:

ԾՐՍՄ³ Ի³ Ý Ñ³ ë Ի³ óáôÃùáóÝÝ»ñ

Աշխարանքի միջազգային բաժանում	Ուղղակի ներդրումներ
Տնտեսական գործունեության միջազգայնացում	Պորտֆելային ներդրումներ
Արտադրության միջազգային մասնագիտացում	Արտադրությ, արժույթի փոխարկելիություն
Ինժեներինգ	Արժույթի փոխարժեք, արժույթի գնանշում
Խորհրդարվություն (կոնսալտինգ)	Արժույթի գնողունակություն
Լիզինգ	Արժույթի դեվալվացիա
Արտահանում, ներմուծում	Արժույթի ռեվալվացիա
Առևտրային հաշվեկշիռ	Մարժա
Արտաքին (միջազգային առևտուր)	Մոնետար քաղաքականություն
Ֆրիտրեյերականություն	Ոսկու սրանդարի համակարգ
Նովանավորչություն (պրոտեկցիոնիզմ)	«Լոդացող» փոխարժեքի կամ Յամայական համակարգ
Նեքշեր-Օհլինի մոդելը	Եվրոպական արժույթային համակարգ
Կապիտալի միջազգային միգրացիա	

Գ Ր Ա Կ Ա Ն ՈՒ Թ Յ ՈՒ Ն

ԳԼՈՒԽ 1

1. Պոլ Յեյնե, Տնտեսագիտական մտածելակերպ, (թարգմ. անգլերենից), Եր., 2008:
2. Ջեյմս Դ. Գոռթնի, Ռիչարդ Լ. Ստրոուպ, Տնտեսագիտության մասնավոր և հասարակական ընտրություն, (թարգմ. անգլերենից), Եր., 1999:
3. Փ. Սամուելսոն, Ու. Նորդհաուս, Տնտեսագիտություն, «Ապոլոն», Եր., 1995:
4. А. Маршал, Принципы экономической теории, т. I, М., 1993.
5. М. Блауг, Экономическая мысль в ретроспективе, (пер. с английского), М., 1995.
6. Курс экономической теории (под ред. проф. Чепурина М. Н.), Киров, “АСА”, 2006.

ԳԼՈՒԽ 3

1. Курс экономической теории, под ред. проф. Чепурина М.Н., прод. Кисилевой Е.А., Киров, “АСА”, 2004
2. К.Р.Макконнелл, С.Л.Брю, Экономикс, М., 2007
3. Ջ.Դ.Գոռթնի, Ռ.Լ.Ստրոուպ, Տնտեսագիտություն, Եր., 1999
4. Փ.Ս.Սամուելսոն, Ու.Դ.Նորդհաուս, Մակրոտնտեսագիտություն
5. Տնտեսագիտության տեսության ուսումնական ձեռնարկ, պրոֆ. Գ.Ե.Կիրակոսյանի խմբագրությամբ, Եր., 2000.

ԳԼՈՒԽ 4

1. Փոլ Ա. Սամուելսոն, Ուլյամ Դ. Նորդհաուս, Տնտեսագիտության I, Մակրոտնտեսագիտություն, «Ապոլոն», Եր., 1996:
2. Ջեյմս Դ. Գոռթնի, Ռիչարդ Լ. Ստրոուպ, Տնտեսագիտության մասնավոր և հասարակական ընտրություն, (թարգմ. անգլերենից), Եր., 1999:
3. Հ. Աղաջանյան, Պետությունը և տնտեսությունը, Եր., «Տնտեսագետ», 2004:
4. Ա. Մարկոսյան, Պետությունը և շուկան, Եր., 2000:
5. К. Макконнелль, С. Брю, “Экономикс”, ч. I, М., 1992.

ԳԼՈՒԽ 8

1. Կ.Մարքս, Կապիտալ, Եր. 1954
2. Ջ.Ս.Քեյնս, Զբաղվածության, տոկոսի և փողի ընդհանուր տեսություն, Եր., 2006
3. Պոլ Յեյնե, Տնտեսագիտական մտածելակերպ, Եր., 2008
4. Տնտեսագիտության տեսություն, ուսումն. ձեռն., ԵրՊՏԻ, 2000
5. Ջ.Դ.Գոռթնի, Ռ.Լ.Ստրոուպ, Տնտեսագիտություն, Եր., 1999

6. Գ.Կիրակոսյան, Մ.Թավադյան, Ս.Գրիգորյան, Տնտեսագիտական ուսմունքների պատմություն, Եր., 2004
7. Ա.Մարկոսյան, Տնտեսագիտություն բոլորի համար, Եր., 2006
8. Ա.Յ.Արշակյան, Միկրոէկոնոմիկա, ուսումն. ձեռն., Եր., 2006
9. Գ.Կիրակոսյան, Ի.Խլիլաթյան, Տնտեսագիտության ժամանակակից տեսություններ, Եր., 1995
10. Курс экономической теории, п/р Чепурина М.Н., Кисилевой Е.А., Киров, 2006
11. Курс экономической теории, п/р Сидоровича А.В., М., 2001
12. К.Р.Макконнелл, С.Л.Брю, Экономикс, М., 2007
13. Бам-Баверк К., Основы теории ценности хозяйственных благ, М., 1992
14. Теория потребительского поведения и спроса, п/р Галькекина, СПб, 1993

ԳԼՈՒԽ 16

1. Կ.Մարքս, Կապիտալ, Եր. 1954
2. Տնտեսագիտության տեսություն, ուսումն. ձեռն., ԵրՊՏԻ, 2000
3. Զ.Դ.Գոռքնի, Ռ.Լ.Ստրոուպ, Տնտեսագիտություն, Եր., 1999
4. Մակրոտնտեսական կարգավորում, ուսումն. ձեռն., Եր., 2002
5. Курс экономической теории , п/р Чепурина М.Н., Кисилевой Е.А., Киров, 2006
6. Курс экономической теории, п/р Сидоровича А.В., М., 2001

ԳԼՈՒԽ 19

1. Կ.Մարքս, Կապիտալ, Եր. 1954
2. Տնտեսագիտության տեսություն, ուսումն. ձեռն., ԵրՊՏԻ, 2000
3. Պոլ Յեյնե, Տնտեսագիտական մտածելակերպ, Եր., 2008
4. Զ.Ս.Քեյնս, Զբաղվածության, տոկոսի և փողի ընդհանուր տեսություն, Եր., 2006
5. Մակրոտնտեսական կարգավորում, ուսումն. ձեռն., Եր., 2002
6. Զ.Դ.Գոռքնի, Ռ.Լ.Ստրոուպ, Տնտեսագիտություն, Եր., 1999
7. Курс экономической теории, п/р Чепурина М.Н., Кисилевой Е.А., Киров, 2006
8. Курс экономической теории, п/р Сидоровича А.В., М., 2001
9. К.Р.Макконнелл, С.Л.Брю, Экономикс, М., 2007

10. Кондратов Н.Д., Проблемы экономической динамики, М., 1989
11. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход, М., 1997
12. Харрод Р.К., Теории экономической динамики, М., 1997

ԳԼՈՒԽ 20

1. Ջ.Ս.Քեյնս, Զբաղվածության, տոկոսի և փողի ընդհանուր տեսություն, Եր., 2006
2. Պոլ Յեյնե, Տնտեսագիտական մտածելակերպ, Եր., 2008
3. Տնտեսագիտության տեսություն, ուսումն. ձեռն., ԵրՊՏԻ, 2000
4. Մակրոտնտեսական կարգավորում, ուսումն. ձեռն., Եր., 2002
5. Ա.Սարկոսյան, Տնտեսագիտություն բոլորի համար, Եր., 2006
6. Курс экономической теории, п/р Чепурина М.Н., Киселевой Е.А., Киров, 2006
7. Курс экономической теории, п/р Сидоровича А.В., М., 2001
8. К.Р.Макконнелл, С.Л.Брю, Экономикс, М., 2007
9. Шарп У.Ф., Г.Дж.Александр, Дж. В.Бейли, Инвестиции, М., 2003

ԳԼՈՒԽ 24

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения, М. - 1999г.
2. Аكوпова Е.С. Мировая экономика и международные экономические отношения, Москва, "Банки и биржи", Юнити 1995
3. Кириченко Э. Как привлечь импортный капитал. "Международная экономика и международные отношения", М. -1997г.
4. Мозиас П. Прямые иностранные инвестиции. Современные тенденции. "МЭиМО" N1, 2002
5. Международные экономические отношения, под. ред. проф. В.Е. Рыбалкина. М.- 2006г.
6. Курс экономической теории, под. общей ред. проф. Чепурина М.Н., проф. Киселевой Е.А., Киров, "АСА", 2004г.

Թավադյան Հանձնարարվող գրականություն

1. Ս.Թավադյան, Գ.Նազարյան. Վճարային հաշվեկշռի կարգավորման հիմնախնդիրները: Երևան, «Տնտեսագետ», 2006թ., գլ 3
2. Экономическа теори . Учебник под ред. В.Д.Камаева, 11-е издание. Москва, т005 г., гл. 15,16,17

3. М.А.Саж, на, Г.Г.Ч, бр, ков. Эконом, ческа теор, , учебн, к, 2-е , здан, е. Москва, т006 г., гл. 11,1т,18,19,т1
4. С.С.Носова. Эконом, ческа теор, , учебн, к. Москва, т006 г.,гл. 8,т1,тт,у1,уу,у4
5. Эконом, ческа теор, . Учебн, к под ред. И.П.Н, колаевой, 2-е , здан, е. Москва, т007 г.,гл. 10,17,18

Գրիգորյան Ս. ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

1. Զ. Գոռքնի և ուրիշներ Տնտեսագիտություն, Երևան, 2000:
2. Փ.Սամուելյան, Ու. Նորդհաուս, Տնտեսագիտություն, 1996:
у. К.Макконнел, С.Брю Экономикс. М., 1992.
4. Теоретическая экономика. Политэкономия. Учебник (Под ред. Г.П.Журавлевой и Н.Н.Мильчаковой). М. 1977.
5. Экономическая теория. Учебник. (Под ред. А.И.Добринина). М., 2000.
6. Курс экономической теорий. Учебник. (Под ред. М.Н.Чепурина). М., 2002.
7. Экономика. Учебник. (Под ред. А.С.Булабова). М., 2001.
8. Экономическая теория. Учебник. (Под ред. В.И.Видяпина). М., 2000.
9. История экономических учений. Учебное пособие. (Под ред. В.Автоняпова). М., 2000.
10. Курс экономики. Учебник. (Под ред.Б.А.Райзберга). М., 1997.
11. Большая экономическая энциклопедия, М., 2007.