

ՆԱՅԱՍՏԱՆԻ ՊԵՏԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ՆԱԽԱՆՍԱՐԱՆ

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ

(ուսումնական ձեռնարկ)

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

Երևան
ԻՄԻՍՆԱՅՆՈՒԹՅԱՆ
2009

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 փետություն (ուսումնական ձեռնարկ), խմբ.՝ փ.գ.դ.,
պրոֆ. Գ.Ե. Կիրակոսյանի և փ.գ.թ., պրոֆ. Ի.Ե. Խղաթյանի-Եր., Տնտեսագետ,
2009.- 752 էջ:

Դասագիրքը փնտեսագիտության փետության ամբիոնի կողմից
2000թ. հրաբարակված և ուսումնական գործընթացում փորձարկված
«Տնտեսագիտության փետություն» ուսումնական ձեռնարկի վերա-
մշակված, լրամշակված և փնտեսագիտության փետության ժամանա-
կակից առավել հեղինակավոր փետություններով ուղղորդված նոր
շարադրանքն է:

Ուսումնական նյութը շարադրվել է՝ լայնորեն օգրագործելով գրա-
ֆիկական վերլուծության և հերագրության մյուս մեթոդները:

Դասագիրքը նախաբեսված է փնտեսագիտական բարձրագույն ու-
սումնական հասրաբությունների ուսանողների և փնտեսագիտու-
թյան փետության ժամանակակից հիմնահարցերով հերաբրքրվողնե-
րի համար:

ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆ

Առաջարկ..... 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 նյութ գիտությունների կապը	33

ԳԼՈՒԽ 2. Տնտեսական հարաբերություններ և օրենքներ: Տնտեսական պահանջումներ 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. Պահանջումների էությունը, դրանց ձևավորման և զարգացման պայ- մանները	61
2.5. Պահանջումների դասակարգումը, տնտեսական պահանջումների առաջադարձերը	64
2.6. Պահանջումների բավարարման տնտեսական հիմնախնդիրը, պա- հանջումների 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. Սեփականության հարաբերությունների համակարգը և սեփականության իրավունքը

3.1. «Սեփականություն» հասկացության տնտեսագիտական բովանդա- կությունը	83
3.2. Սեփականության օբյեկտները, սուբյեկտները և ձևերի էվոլյուցիան	86
3.3. Սեփականությունն իբրև յուրացման, փիրապետման, տնտեսման և օգտագործման գործընթացների ամբողջություն	89

3.4.	Սեփականության իրավունքի փոխադրումները	91
3.4.1.	Սեփականության իրավունքների «փունջը»: Ռ. Քուզի թեորեմը.....	93
3.5.	Սեփականության բազմաձևությունը շուկայական փոխադրումում....	96
3.6.	Սեփականության ապապերականացման և մասնավորեցման էությունը	103
3.7.	Սեփականության հարաբերությունների վերակառուցումը ՏՏ-ում	107

ԳԼՈՒԽ 4. Տնփեսական զարգացման հիմնախնդիրները և փոխադրական համակարգերի բնութագիրը

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

ԲԱԺԻՆ II

ՄԻԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

ԳԼՈՒԽ 5. Շուկայական փոխադրության էությունը, ձևավորման նախադրյալները և դասակարգումը

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

ԳԼՈՒԽ 6. Տնտեսության պետական հատվածի ընդհանուր բնութագիրը

6.1. Խառը տիպի փնտեսությունը և դրա կառուցվածքը: Շուկայի ձախողումները և «անբեսանելի ձեռքի» թուլացումը.....	165
6.2. Տնտեսության պետական միջամտության անհրաժեշտությունը	170
6.3. Պետության դերի ընդլայնումը.....	172
6.4. Պետության փնտեսական գործառույթները.....	176
6.5. Պետական հատվածի չափերի գնահատման ցուցանիշները.....	182
6.6. Պետության գնումները և փրանսֆերտային վճարները՝ որպես պետական ծախսերի բաղադրիչներ: Պետական ծախսերի ֆինանսավորումը	185
6.7. Պետական հատվածի գործունեության պահանջարկը և առաջարկը: Կոլեկտիվ և շուկայական գործունեությունների փարբերությունները և նմանությունները.....	186
6.8. Պետության փնտեսական քաղաքականությունը	190

ԳԼՈՒԽ 7. Պահանջարկի և առաջարկի տեսություն

7.1. Պահանջարկի և առաջարկի տեսության հիմնախնդիրները	196
7.2. Պահանջարկի փնտեսական 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 փնտեսությունում.....	223
8.2. Օգտակարությունը՝ որպես սպառողական վարքի տեսության հիմք	227
8.3. Սպառողական վարքի ձևավորման հիմնական դրույթները.....	234
8.4. Բյուջեբային սահմանափակման դրույթը	238
8.5. Անտարբերության կորերի փնտեսագիտական 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 փնտեսական ծախսերի բացառության հիմք: Արտաքին և ներքին ծախսեր.....	250
9.1.2. Նաստարար, փոփոխում և ընդհանուր ծախսեր	255
9.1.3. Միջին և սահմանային ծախսեր: Նվազող հատույցի օրենքը.....	258

9.2.	Շահույթի փնտրման գիտական բովանդակությունը և փնտաակները: Տնփնտաական ծախսեր և շահույթ: Նաշվապահական շահույթ և փնտրմանական կամ գուր շահույթ: Նորմալ շահույթը՝ որպես փնտրմանական ծախսերի փարր.....	265
9.3.	Արաարդրության գործոնների ֆունկցիոնալ կախվածությունը: Արաարդրական ֆունկցիա	266
9.3.1.	Փոփոխական գործոնի ընդհանուր, միջին և սահմանային արդյունքները, դրանց գրաֆիկական պարկերումը.....	268
9.3.2.	Արաարդրության մասշաբի աճող, նվազող և հասարաարուն էֆեկտները	269
9.4.	Սահմանային արաարդրողականության փնտությունը և արաարդրության գործոնների պահանջարկը	271
9.4.1.	Արաարդրության գործոնների սահմանային արաարդրողականությունը ...	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 իզոքոսաեր: Ծախսերի մինիմալացման և շահույթի մաքսիմալացման կանոնները.....	275
9.5.	Ծախսերը երկարաժամկեա շրջանում	279

ԳԼՈՒԽ 10. Շուկայական մրցակցությունը և գնագոյացման մեխանիզմը

10.1.	Կարարյալ մրցակցության փնտությունը	284
10.1.1.	Մրցակցության բովանդակությունը և գործառույթները	284
10.1.2.	Մրցակցության փնտակները և սուբյեկտները	287
10.1.3.	Մրցակցության հիմնական փիպերը: 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 արաարդրանքի ծավալը ոչ կարարյալ մրցակցության հիմնական մոդելներում	302
10.2.1.	Արաարդրանքի ծավալը և գնագոյացումը գուր մոնոպոլիայի (մենաշնորհի) պայմաններում: Մոնոպոլիայի էությունը և բնորոշ գծերը	302
10.2.2.	Մոնոպոլիայի վարքագիծն արաարդրանքի ծավալի և գնի որոշման հարցում: Ֆիրմայի հավասարակշռությունը և գուր շահույթը մոնոպոլիայի դեպքում	304
10.2.3.	Կորուստները ոչ կարարյալ մրցակցության պայմաններում	312
10.2.4.	Մոնոպոլիան և գնային խորականությունը, դրա փնտակները.....	315
10.2.5.	Գերիշխող շուկայական դիրքի գնահարման ձևերը: Լեռների և Ներֆինդալի ինդեքսները (համաթվերը).....	316
10.2.6.	Բնական մոնոպոլիայի առանձնահարկությունները	318
10.2.7.	Օլիգոպոլիայի (խմբաշնորհի) բնորոշ գծերը: Արաարդրանքի ծավալը և գնագոյացումը օլիգոպոլիայի պայմաններում.....	320
10.2.8.	Արաարդրանքի ծավալը և գնագոյացումը մոնոպոլիարական մրցակցության (արաարդրանքի փարբերակման՝ դիֆերենցման) պայմաններում	325

10.2.9. Մոնոպսոնիա: Նավասարակշռությունը մոնոպսոնիայի պայմաններում և դրա առանձնահատկությունները.....	327
10.2.10. Նակամենաշնորհային 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 գործոնային եկամուտ: Աշխարավարձի մեծու- թյունը և դրա փարբերակման հիմքում ընկած գործոնները	348
11.5. Ոչ կափարյալ մրցակցությունը աշխարանքի շուկայում	354

ԳԼՈՒԽ 12. Կապիտալի շուկան և փոկոսը

12.1. «Կապիտալ» հասկացությունը փնտեսագիտության 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. Փոխարվական կապիտալի շուկայի պահանջարկն ու առաջարկը	376
12.7. Կապիտալի փոկոսը, դրա էությունը, դինամիկան և գործոնները: Իրա- կան և անվանական փոկոսադրույք: Դիսկոնփավորում	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 ռենարա

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

ԳԼՈՒԽ 14. Ձեռնարկափրական գործունեությունը և շահույթը

14.1. Ձեռնարկափրական գործունեության էությունը և դերը շուկայական փնտեսության մեջ	411
--	-----

14.2.	Ձեռներեցի փնտրեսական կերպարը և գործառույթները	413
14.3.	Ազգայր ձեռներեցության գարգացման նախադրյալները	415
14.4.	Արտադրական ձեռնարկության էությունը, փնտրեսավարման սկզբունքները և վարքագիծը.....	418
14.5.	Ձեռնարկափրական գործունեության փեսակները, ձները և առանձնահատկությունները.....	423
14.5.1.	Ձեռնարկափրական գործունեության փեսակները, դրանց առավելություններն ու թերությունները.....	423
14.5.2.	Ձեռնարկափրական գործունեության կազմակերպական-իրավական ձները.....	429
14.6.	Փոքր բիզնեսի էությունը և դերը ժամանակակից փնտրեսակարգում	433
14.7.	Բաժնետիրական ընկերությունները ձեռնարկափրության համակարգում.....	438
14.8.	Տնփեսավարման մեխանիզմը և արտադրության միկրոկարգավորումը	442
14.9.	Ձեռնարկափրական ռիսկը և ապահովագրությունը.....	447
14.10.	Շահույթը՝ որպես ձեռնարկափրական գործունեության արդյունք. դրա փնտրեսական բովանդակությունը և գործառույթները.....	450
14.11.	Տնփեսական շահույթը և դրա աղբյուրները.....	454

ԳԼՈՒԲ 15. Եկամուտների բաշխման փեսությունները և աղքատության հիմնախնդիրը

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

ԲԱԺԻՆ III

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

ԳԼՈՒԲ 16. Ազգային փնտրեսության հիմնական ցուցանիշները և ազգային հաշիվների համակարգը

16.1.	Ազգային փնտրեսության հասկացությունը, օրինաչափությունները և հիմնական ցուցանիշները.....	488
16.2.	Արդյունքի, եկամուտի և ձախսերի շրջաափույթը ազգային փնտրեսությունում.....	494

16.3.	Ազգային արդյունքի էությունը և հիմնական ցուցանիշները	501
16.4.	ՆՆԱ հաշվարկման մեթոդները	505
16.5.	Անվանական և իրական ՆՆԱ	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 հարվածների հավասարակշռությունը	540
17.7.	Մակրոտնտեսական հավասարակշռության «ձախսեր-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.	Գիտատեխնիկական 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-Ղուգլասի արտադրական ֆունկցիայի էությունն ու հարկանիշները	579
18.6.2.	Սոլոի 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 տնտեսության պարբերաշրջանային զարգացումը	
19.1. Տնտեսական պարբերաշրջանի էությունը և փուլերը.....	596
19.2. Տնտեսական պարբերաշրջանի հիմնական տեսությունները.....	601
19.3. Գործազրկության էությունը, պատճառները և տեսակները.....	610
19.4. Գործազրկության մակարդակը և դրա գնահատման հիմնախնդիրները.....	615
19.5. Տնտեսական 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 տնտեսագիտական բովանդակությունը.....	637
20.6. «Մուլտիպլիկատոր» (բազմարկիչ) հասկացության բովանդակությունը, «Խնայողության պարադոքսը».....	641
20.7. Աբսելերացիայի (արագացուցիչի) էֆեկտի տնտեսագիտական բովանդակությունը.....	644

ԳԼՈՒԽ 21. Փողի շուկան: Դրամավարկային քաղաքականությունը

21.1. Փողի ձևերը և դրանց էվոյուցիան: Փողի ժամանակակից տեսությունները.....	649
21.2. Դրամական համակարգը, դրա տարրերը և էվոյուցիան: Շրջանառության համար անհրաժեշտ փողի քանակի որոշումը.....	652
21.3. Փողի գանգվածը և դրա կառուցվածքը: Փողային ագրեգատներ.....	655
21.4. Փողի շուկան: Փողի պահանջարկն ու առաջարկը: Նավասարակշռությունը փողի շուկայում.....	657
21.5. Վարկի էությունը, ձևերը և գործառույթները: Վարկավորման սկզբունքները.....	667
21.6. Բանկային համակարգը և կառուցվածքը.....	671
21.7. Պետության դրամավարկային քաղաքականությունը և հիմնական ուղղությունները.....	676

ԳԼՈՒԽ 22. Ֆինանսական համակարգը և հարկաբյուջեփային քաղաքականությունը

22.1. Ֆինանսական համակարգը և դրա օղակները: Ֆինանսների էությունը.....	681
22.2. Պետական բյուջեն և դրա տնտեսագիտական բովանդակությունը: Պետական բյուջեի գործառույթները և կառուցվածքը.....	684
22.3. Նարկի էությունը և գործառույթները: Նարկման սկզբունքները: Նարկի տեսակները.....	689
22.4. Պետության հարկաբյուջեփային քաղաքականությունը: Լաֆֆերի կորը.....	693

22.5. Պերական բյուջեի պակասուրդը և պերական պարտքը: Պերական պարտքի րեսակները և ֆինանսավորման հերևանքները	697
---	-----

ԳԼՈՒԽ 23. Սղաճային և հակասղաճային քաղաքականությունը

23.1. Սղաճի էությունը և րեսակները	702
23.2. Սղաճի պարճառները	706
23.3. Սղաճային սպասումներ: Ֆիշերի էֆեկտը: Սղաճի մոներարիսպական և ոչ մոներարիսպական րեսակերները	710
23.4. Սղաճի սոցիալ-րնրեսական հերևանքները	712
23.5. Սղաճի և գորճագրկության փոխագդեցությունը	715
23.6. Նակասղաճային քաղաքականություն: Նարկաբյուջերային և դրամավարկային միջոցառումները	720

ԳԼՈՒԽ 24. Նամաշխարհային րնրեսության գարգացման ժամանակակից դրսևորումները

24.1. Նամաշխարհային րնրեսության ճևավորումը, էությունը և կառուցվաճքը	724
24.2. Աշխարանքի միջագգային բաճանումը, մասնագիտացումը և կոոպերացումը	725
24.3. Միջագգային րնրեսական հարաբերությունների էությունը և դրսևորման ճևերը	727
24.3.1. Միջագգային առևրուր	727
24.3.1.1. Միջագգային առ-րրի րեսությունները	729
24.3.1.2. Առ-րրի համաշխարհային կազմակերպության դերն ու նշանակությունը	731
24.3.2. Կասիտրալի միջագգային շարճի էությունը և ճևերը	733
24.3.2.1. Կասիտրալի արտահանման րնրեսագիտրսկան րեսությունները	737
24.3.3. Միջագգային արճությանի հարաբերությունների էությունը	739
24.3.3.1. Արտարճությանի փոխարճեքի ճ-երը	744
24.3.3.2. Միջագգային արճությանի համակարգը – էրոյուցիան	743

Գ Ր Ա Կ Ա Ն ՈՒ Թ Յ ՈՒ Ն

ԱՌԱՋԱԲԱՆ

Ընթերցողին ներկայացվող ուսումնական ձեռնարկը Նայասփանի պեղական Կրթության և Գիտության համալսարանի Կրթության և Գիտության Կոմիտեի կողմից 2000 թ. հրատարակված «Տնտեսագիտության Կրթություն» ուսումնական ձեռնարկի վերակառուցված և լրամշակված փարբերակն է:

Նաշվի առնելով կապարված դիպողություններն ու առաջարկությունները և անցած փոփոխություններն Կրթության և Գիտության դասավանդման փորձն ու ուսումնական ծրագրի բարելավման անհրաժեշտությունը՝ կապարվել են կառուցվածքային փոփոխություններ, ավելացվել են նոր գլուխներ, առանձին գլուխներում՝ նոր ենթավերնագրեր: Տնտեսագիտության Կրթության հիմնախնդիրները ներկայացվել են ընդհանուր հիմունքների, միկրոտնտեսական, մակրոտնտեսական և միջազգային տնտեսական հարաբերությունների մակարդակներով, որոնք ավելի ամբողջական են դարձրել շարադրանքը:

Ներդրման կողմից նյութի շարադրման ընթացքում կենտրոնական հիմնախնդիր է դիտարկվել ժամանակակից խառը տնտեսության պայմաններում շուկայական մեխանիզմի գործողությունը, շուկայական հարաբերությունների զարգացման օրինաչափություններն ու առանձնահատկությունները:

Ուսումնական ձեռնարկի նոր հրատարակության մեջ ներկայացվել են դասական, նորդասական, քեյնսյան, նորքեյնսյան, սահմանային օգտակարության, հասարակական ընտրության, մոնետարիզմի, ռացիոնալ սպասումների, տնտեսական սուբյեկտների վարքագծի և ժամանակակից այլ տնտեսությունների հիմնական եզրակացությունները:

Տեսական հիմնադրույթներն ավելի ակնառու դարձնելու նպատակով դրանք ներկայացվել են համապարասխան գրաֆիկների օգտագործմամբ, հիմնավորվել թվական փոխարկումներով, որոնք ավելի համոզիչ են դարձնում տնտեսական այս կամ այն հետևությունը:

Առանձնահատուկ ուշադրություն է դարձվել փարբեր մոդելների ու բանաձևերի օգտությամբ տնտեսագիտության Կրթության մի շարք հիմնախնդիրների լուսաբանմանը և առանձին թեմաներում անցումային շրջանի տնտեսության հիմնախնդիրներին՝ ապապեղականացում, մասնավորեցում, հարկային և ֆինանսական համակարգերի վերակառուցում, տնտեսության կառուցվածքային վերափոխումներ և այլն:

Ուսումնական ձեռնարկի տեղեկատվական ապարատում օգտագործվել են նոր փոխարկեր փարբեր երկրների և համաշխարհային տնտեսության վերաբերյալ:

Ուսումնական ձեռնարկը օգտակար կլինի տնտեսագիտական բարձրագույն ուսումնական հաստատությունների ուսանողներին, մագիստրանտներին, ասպիրանտներին, դասախոսներին, ինչպես նաև նրանց, ովքեր հետաքրքրվում են տնտեսագիտության Կրթության ժամանակակից հիմնախնդիրներով:

Ներդրման կողմից շնորհակալություն է հայտնում գրախոսողներին և հրատարակիչներին: Մենք ակնկալում ենք ընթերցողների առաջարկություններն ու քննադատական դիպողությունները:

Գ.Ե. ԿԻՐԱԿՈՍՅԱՆ
Տնտեսագիտության դոկտոր, պրոֆեսոր

Տնտեսագիտության փնտջություն (ուսումնական ձեռնարկ)

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

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

Սրբագրիչ՝ Զ. Նովիանիսյան

Նամակարգչային
ձևավորումը՝ Ն. Խչեյանի

Պատվեր՝ 375: Չափս՝ 70×100^{1/16}:
54,8 հեղ. մամուլ, 55 հրապ. մամուլ,
47,0 փպ. մամուլ, 61,1 փպ. պայմ. մամուլ:
Տպաքանակ՝ 1000:

«Տնտեսագետ» հրատարակչություն

Տպագրված է «Տնտեսագետ» հրատարակչության
փպագրական 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, անհատական, 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, հարկավոր է, թե ինչու՞ է կենդանական աշխարհում միայն մարդուն հարույժ 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՝ աշխարհ է, և դա նրա գոյարևման պայմանն է ու գլխավոր առանձնահատկությունը: Ավելին, գիտակցական գործունեություն իրականացնելու ընդունակությունը մարդու կյանքի բոլոր կողմերի՝ անսահման, անհատական, անհատական, հոգևոր և այլն, երկրագնդի անհրաժեշտություն է:

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

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

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

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 փնտեսական միջավայրում:

1.2. ՄԱՐԴՈՒ ՄՈՂԵԼԸ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

Մարդկային հասարակությունը բաղկացած է բազում անհատներից՝ իրենց փարբեր ընդունակություններով, հակումներով, ցանկություններով, նպատակներով և այլն: Ինչու՞ է փնտեսագիտության փնտեսությունը խնդիր դնում ներկայացնել մարդու փնտեսական մոդելը, երբ, ինչպես նշել ենք, մարդը, բացի փնտեսականից, ունի նաև կյանքի այլ կողմեր: Բանն այն է, որ փնտեսագիտության փնտեսությունը վերացարկվելով մարդու կյանքի մյուս կողմերից (չժխտելով, որ դրանք կարող են ազդել մարդու փնտեսական գործունեության վրա), ցանկանում է ներկայացնել մարդու վարքագիծը (պահվածք, վերաբերմունք, հակում)՝ փնտեսական գործունեության հետ կապված: Այդ նպատակով, փնտեսագիտության փնտեսությունը հիմք է ընդունում մարդկանց միասնականացնող չափանիշները, այն, որ յուրաքանչյուր անհատ աշխարհային կարող սուբյեկտ է, ունի իր պահանջմունքները (սնվելու, կացարանի, հագուստի, հանգստի և այլն) բավարարելու անհրաժեշտություն, հանդես է գալիս որոշակի փնտեսական միջավայրում և իրականացնում համապատասխան գործունեություն: Տնտեսագիտության փնտեսությունը մարդուն դիտարկում է այդ միջավայրում՝ հիմք ընդունելով նրա վարքագիծը, ինտելեկտուալ կարողությունը, հակումները, համագործակցելու ունակությունը, վերաբերմունքը աշխարհային, սահմանված կանոնների կարարման նկատմամբ և այլն: Առաջին հայացքից թվում է, թե նման մոտեցումը միակողմանի է և չարդարացված, քանի որ նախորդ շարադրանքում նշել ենք, որ մարդու կյանքը միայն փնտեսականով չի սահմանափակվում, ունի նաև այլ կողմեր՝ քաղաքական, ընտանեկան, սոցիալական, հոգևոր և այլն: Դա արդարացվում է նրանով, որ մարդու կյանքի կողմերի կապը փոխադարձ է, իսկ փնտեսականը 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 փնտեսական վարքագիծը ձևավորելու գործում, սպառվելի քան հիմնավոր է փնտեսագիտության փնտեսության մեջ մարդու՝ որպես **«փնտեսական մարդ»** մոդելավորումը:

Բնական է, որ «փնտեսական մարդ» մոդելը հիմնավորելիս փնտեսագետ փնտեսաբանները չեն կարողացել խուսափել իրենց ապրած ժամանակաշրջանի

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

Դասականների «ունտեսական մարդ» մոդելը: Դասական դպրոցի «ունտեսական մարդ» մոդելի էության մեկնաբանությունն ավելի ամբողջական պարկերացնելու համար հիշենք Ադամ Սմիթի (1723-1790) «Ներագոտություն ժողովուրդների հարստության բնույթի և պարճառների 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 տնտեսական գործունեությանը, որովհետև շուկան (իր կանոններով) կարգավորում է մարդու տնտեսական գործունեությունն ավելի լավ, քան ամենակարարյալ պետությունը: Նման պայմաններում, ըստ դասականների, մնում է, որ տնտեսական սուբյեկտը լրիվ տեղեկացված լինի շուկայի «խաղի կանոններին», իր գործունեությունը ծավալի այդ կանոններին համապատասխան և նվազագույն ծախսերով հասնի առավելագույն արդյունքի:

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

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

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

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

Նախ, արդյո՞ք շուկայի բոլոր մասնակիցները լիարժեք տեղեկացված 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 տեղեկացված լինել այդ բոլորին և դրսևորել ռացիոնալ վարքագիծ, սակայն դա միտում է, և նրանք կարար-

յալ ռացիոնալության չեն կարողանում հասնել: Տեղաբար փնտրելի սուբյեկտների լիարժեք տեղեկացվածությունը և ռացիոնալ վարքագիծը՝ որպես փնտրության մեջ «փնտրեսական մարդու» բնորոշ գիծ, չպետք է բացարձակա-նացնել, ինչպես «հիմնավորում են» դասականները:

Երկրորդ կարևոր հանգամանքն այն է, որ փնտրեսական գործակալները, հաճախ կանխամրաված, կարարում են շուկայի կանոններին չհամապատասխանող գործողություններ՝ դիմում են կեղծիքների, խաբեության, կնքում են գաղտնի համաձայնություններ և այլն, որոնք իռացիոնալ վարքագծի բացահայտ դրսևորումներ են: Նշված փաստարկները վկայում են, որ սահմանափակ ռացիոնալ վարքագիծը առավելագույնի չի կարող հասցնել փնտրեսական 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 «փնտրեսական մարդու» մոդելը ներկայացնելիս որպես ելակետ էին ընդունում այն հիմնադրույթները, որ փնտրեսական սուբյեկտները լիարժեք տեղեկացված են շուկայի խաղի կանոններին և իրենց գործունեության մեջ դրսևորում են ռացիոնալ վարքագիծ: Քեյնսականները և ինստիտուցիոնալիստները մերժում են շուկայի կանոններին նրա մասնակիցների լիարժեք տեղեկացվածությունը և ռացիոնալ վարքագծի՝ դասականների հիմնավորումները: Նրանք այն կարծիքին են, որ.

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

Ինչպես տեսնում ենք, քեյնսյան և ինստիտուցիոնալ «փնտրեսական մարդ» մոդելի համար մի կողմից ելակետ է հանդիսանում փնտրեսական սուբյեկտների ոչ լիարժեք տեղեկացվածությունը, իսկ մյուս կողմից՝ հոգեբանական այնպիսի երևույթներ, ինչպիսիք են՝ ավանդույթները, սովորությունները, կյանքից հաճույք ստանալու ձգտումը, սպասումները և կանխագագողությունը:

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 փնտրեսական կառուցվածքից, ռասայական առանձնահատկությունների, կրթության մակարդակի, պայմանականությունների, կրոնի, բարոյականության մասին պարկերացումների հիման վրա սրեղծված սովոր-

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

Նորդասական ուղղությունը: «Տնտեսական մարդ» մոդելի հիմքում նորդասականները դնում են այն ելակետային դրույթը, որ ժամանակակից փոփոխությունների և արդյունքների պատճառով մարդու փոփոխությունները նպատակներից բացի, դրսևորվել և նրա վարքագծի ձևավորման գործում կարևոր դեր են կատարում հոգևոր նպատակները: Մարդկանց համար կարևորվել են այնպիսի հոգևոր պահանջումներ, ինչպիսիք են՝ ինքնահաստատումը, մշակույթի, քաղաքական հայացքների ազատ ընտրությունը, այլ մարդկանց հետ կապեր հաստատելու ազատությունը և այլն: Իրականում այդ պահանջումներն 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 ստանալ 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 փոփոխությունների փոփոխության մեջ, որոնց միջոցով հնարավոր է պատկերացում կազմել մարդկանց պահանջումների փոփոխությունների, նրանց վարքագծի էվոլյուցիայի և հասարակության կյանքի փոփոխություններում դրսևորումների մասին:

Պատկերացում փոփոխության մասին: «Ի՞նչ է փոփոխությունը» և «ինչն է հանդես եկել» հարցերի պատասխանը, կարծում ենք, պետք է ստանալ մեծ մրաձող Ադամ Սմիթի այն հիմնավորումներից, որոնք տրվել են «Ներազատություն ժողովուրդների հարստության բնույթի և պատճառների մասին» աշխատության մեջ: Ա. Սմիթը առաջինն է խոսել փոփոխական այնպիսի հասկացությունների մասին և ավել դրանց հիմնավորումները, ինչպիսիք են՝ շուկան, ֆիրման, փոխադրությունը և այլն, ներկայացրել է նաև աշխատանքի հասարակական բաժանումը (մանուֆակտուրայի ներսում, ճյուղերի միջև, ֆիզիկական և մտավոր աշխատանքի բաժանումը), որոնք փոփոխական սուբյեկտների փոխադարձ կապերի, հետևապես՝ փոփոխության ձևավորման ելակետային պայմաններն են: Տնտեսություն հասկացությունը ընդհանրական կապերով է և ունի իր որոշակի դրսևորումները՝ փոփոխական 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 գրնվեն փոխադարձ կապերի ու հարաբերությունների մեջ: Տնտեսական առանձին միավորները միմյանց

¹ Տե՛ս **Զ. Մ. Քեյնս**, «Զբաղվածության, փոկոսի 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 ելակետային 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 ինչ էլ՝ ցանկացած երկրի բազմաթիվ ֆիրմաներն ու փոփոխական միավորները միասին ներկայացնում են փոփոխական կապերի 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 փրվել են դեռևս Քսենոֆոնի (430-355 մ. թ. ա.) և Արիստոտելի (364-322 մ. թ. ա.) աշխատություններում, նրանք հիմնավոր մրքեր 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 փրակարար» (1615թ.) աշխատության լույսընծայման

հետ: Աշխատությունում հեղինակն ամբողջական պարկերացում է Կովե հասարակության փոփոխական գործունեության բնույթի մասին:

Ներագայում, կապիտալիզմի ձևավորմանը զուգընթաց, ավելի ամբողջացավ փոփոխականության փոփոխությունը (քաղաքափոփոխությունը)՝ որպես ինքնուրույն գիտություն, և նրա հետագոյության առարկան դարձան հասարակության հարստության սպեկտրման և բաշխման օրինաչափությունները:

Տնտեսագիտության փոփոխության առարկայի ձևավորման գործում Էական ներդրում են ունեցել ֆիզիոկրափոփոխները և հարկապես անգլիական դասական փոփոխականության ակնավոր ներկայացուցիչներ Ադամ Սմիթը (1723-1790) և Դավիդ Ռիկարդոն (1772-1823): Ա. Սմիթի և Դ. Ռիկարդոյի աշխատություններում ուսումնասիրության օբյեկտ են դարձել հասարակության հարստության բնույթը, ձևավորման պարամետրները, աշխատանքի բաժանումը, եկամտի սպեկտրման սկզբունքները, հասարակության անդամների միջև հարստության բաշխման օրինաչափությունները, ազատ մրցակցային շուկայի հիմնախնդիրները, ռենդային հարաբերությունները և փոփոխական այլ երևույթներ:

Դասականների կողմից հասարակության հարստության բնույթի և պարամետրների վերաբերյալ առաջադրված հիմնադրույթները երկար ժամանակ եղել և մնում են փոփոխականության փոփոխության ուսումնասիրության առարկա:

Օգտվելով Ա. Սմիթի և Դ. Ռիկարդոյի հետագոյություններից՝ գերմանացի ճանաչված փոփոխագետ Կ. Մարքսը (1818-1883) փոփոխականության փոփոխության ուսումնասիրության առարկային Կովե նոր ուղղվածություն: Նա մերժեց մասնավոր սեփականությունը, հասարակության փոփոխական կյանքին վերաբերող հարցերին ցուցաբերեց դասակարգային մոտեցում և փոփոխականության փոփոխության ուսումնասիրության առարկա համարեց արտադրական հարաբերությունները (կապիտալիզմի օրինակով):

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

Չ. Բեյնար (1883-1946) փոփոխականության փոփոխության ուսումնասիրության առարկան համարեց արդյունավետ պահանջարկը, զբաղվածությունը և փոփոխությունը:

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

Ելնելով վերոնշյալից՝ կարող ենք Կովե փոփոխականության փոփոխության առարկայի սահմանումը: Տնտեսագիտության փոփոխությունը գիտություն է, որն ուսումնասիրում է սահմանափակ ռեսուրսների ընկերության, բաշխման և օգտագործման ոլորտներում մարդու փոփոխական վարքագիծը: Եթե նշված սահմանումը դիտարկենք հասարակական վերաարտադրության փոփոխությունից, այսինքն՝ ամբողջ հասարակության համար, ապա սահմանափակ ռեսուրսների ընկերության, այլընտրանքային օգտագործման և բարիքների սպեկտրման հետ կապված մարդու փոփոխական 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, առաջապար ֆիրմայի արտադրած մեքենա, աշխարհի գեղեցիկ տարածքներում շրջագայելու, աշխարհահռչակ նկարիչների գործերը դիտելու հնարավորություն և այլն:

Ցանկացած մարդ դեմ չէ այդ բոլորին, որովհետև մարդու պահանջումներն 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 ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՈՒՂՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Շին աշխարհի մրաժողները ձգտել 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 Տես Փոլ Սամուելսոն, Ուիլյամ Գ. Նորդհաուս, Տնտեսագիտություն. մակրոտնտեսագիտություն. Երևան, 1995, էջ 31:

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

Տնտեսագիտության պետության ձևավորման գործում մերկանտիլիստները կարևոր դեր են կատարել, սակայն նրանց պետությունը 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 ֆիզիոկրապիստները իրենց ուսումնասիրության օբյեկտ դարձրին գյուղատնտեսական արտադրությունը: Ֆիզիոկրապ եզրը 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 զուր արդյունք, այսինքն՝ եկամուտ, հետևապես երկրի հարստության ստեղծման միակ աղբյուրը գյուղատնտեսությունն է կամ գյուղատնտեսության մեջ կիրառվող աշխատանքը:

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

Դասական տնտեսագիտություն: Տնտեսագիտության պետության մեջ իրենց ուրույն ներդրումն են կատարել Վիլյամ Պետրի (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 պետության հիմնավորումով ձևավորեց ամբողջական հայեցակարգ կապիտալիզմի բնույթի և շուկայական տնտեսական համակարգի վերաբերյալ, բացահայտեց շահույթի, ռենտայի և աշխատավարձի՝ եկամտների ձևավորման օրինաչափությունները: Առանձնահատուկ ուշադրության է արժանի ազատ մրցակցային շուկայի սուբյեկտների լիարժեք ազատության և շուկայի «անտեսանելի ձեռքի» միջոցով տնտեսության կարգավորման՝ Ա. Սմիթի հիմնավորումը:

Ա. Սմիթի պետության լավագույն շարունակողն էր Դավիդ Ռիկարդոն: Նա մշակել է հողային ռենտայի և փողի քանակական պետությունները, բացահայտել համեմատական առավելությունները միջազգային առևտրում: Ռիկարդոն հասարակության սոցիալ-տնտեսական վերլուծությունը համարել է տնտեսագիտության պետության առարկայի անբաժանելի մասը: Նա հիմնավորել է, որ տնտեսագիտության պետությունը 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 հետք են կապված սեփականության մասնավոր ձևի բացառման և հանրային սեփականության վրա հիմնված հասարակության ձևավորման հիմնադրույթները: 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 ճգնաժամերն ու դրանց պարճառները, բացարձակ ռենտայի բովանդակությունը և այլն:

Մարքսի տեսությունը հիմնականում ուղղված է եղել այն մտքի 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-Բավերկը (1851-1914) (ավարիական դպրոց) և անգլիացի փոփոխագետ Ուիլյամ Մյունդի Ջոնսը (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 պարճառով, որ արժևորում, գնահատում է բարիքի օգտակարությունը: Ավարիական դպրոցի ներկայացուցիչները բարիքի (ապրանքի) գինը դիտարկել են որպես վաճառողների և գնորդների սուբյեկտիվ գնահատում: Այսպես, Բեմ-Բավերկը գնորդի սուբյեկտիվ գնահատումը համարել է գնի վերին սահման, իսկ վաճառողներինը՝ սպորին: Ըստ նրա՝ շուկայում կան բազմաթիվ գնորդներ և վաճառողներ, որոնց միջև առկա է մրցակցություն, և շուկայական գինը դրա շնորհիվ փարանվում է վերին և սպորին սահմանների միջև, ինչը նշանակում է, որ փոխանակության ընթացքում անհատական սահմանային օգտակարությունները վերածվում են հասարակական սահմանային օգտակարության: Նասարական 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 միկրոնակարգակով: XIX դարի երկրորդ կեսից փոփոխագետները սկսեցին մեծ ուշադրություն դարձնել սահմանափակ ռեսուրսների բաշխման և օգտագործման խնդիրներին՝ ղեկավարվելով սահմանային չափա-

նիշներով: Այդ մտքեցմանը համապատասխան՝ շրջանառության մեջ դրվեց «Էկոնոմիկա» հասկացությունը, որը կարծես փոխարինելու եկավ «քաղաքա-
վնդություն» (վնդազրկության տեսություն): Էկոնոմիկա հասկացու-
թյունն առաջինը շրջանառության մեջ է դրել նորդասական դպրոցի հիմնադիր
Ալֆրեդ Մարշալը (1842-1924)՝ «Տնտեսագիտության տեսության սկզբունքներ»
աշխատության մեջ: Ըստ Մարշալի՝ վնդազրկության խնդիրը պետք է լինի
սահմանափակ ռեսուրսների օգտագործման, բարիքների արտադրության,
բաշխման և սպառման ընթացքում մարդկանց վարքագծի ընդհանրացված հե-
տազրկությունը, 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-
տուն (1848 – 1923) և այլք:

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

Քեյնսականություն: XX դարի առաջին կեսին համաշխարհային վնդազր-
կությունը հայտնվեց մեծ ճգնաժամի (1923-1933թթ.) մեջ. այն ընդգրկեց զարգա-
ցած երկրների վնդազրկությունները համարյա ամբողջությամբ և հասարակա-
կան արտադրության կարգավորման, զարգացման նոր խնդիրներ առաջադրեց:
Տնտեսագիտության մեջ ձևավորվեց նոր ուղղություն՝ քեյնսականությունը, որի
հիմնադիրը դարձավ անգլիացի նշանավոր վնդազրկագետ Ջոն Մեյնսհարդ Բեյնսը
(1883-1946): Բեյնսը իր «Զբաղվածության, արկուսի և փողի ընդհանուր տեսու-
թյուն» աշխատության մեջ վնդազրկության հետազոտության գլխավոր օբ-
յեկտը համարեց մակրոտնտեսական հիմնախնդիրները՝ նշելով, որ միկրոտնտես-
ագիտությունը չի կարող տալ դրանց լուծման ուղիները:

Բեյնսը մերժեց Մեյի օրենքը և առաջադրեց այն ելակետային դրույթը, ըստ
որի՝ վնդազրկության 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՝ Բեյնսը հիմնավորել է վնդազր-
կության կարգավորման և զարգացման գործում պետության դերը: Բեյնսյան տե-
սությունը խորացրել ու զարգացրել են Փոլ Սամուելսոնը և Ջոն Նիկսը:

Բեյնսի տեսության քննադատությամբ, անցյալ դարի 60-ականներին, հան-

դես եկան մոնեթարիստները, ապա՝ նորդասական մակրոտնտեսական տեսության ներկայացուցիչները:

Մոնեթարիզմ: Այս ուղղության հիմնադիրները հասարակության տնտեսական զարգացման, դրա տնտեսական կայունության համահարգելի 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 սղանի դեմ:

Մոնեթարիզմի ամենաճանաչված ներկայացուցիչ Միլտոն Ֆրիդմենը (1912-2006) քննադատեց 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 «պարուն է նրա նվազի փակ»:

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, Նելսոնը, 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:

Տնփրեսագիտության րեսությունը՝ որպես գիտություն, կարարում է որոշակի **գործառույթներ**՝ ճանաչողական, մեթոդարանական և կիրառական: **Ճանաչողական** գործառույթը հնարավորություն է րալիս թափանցելու րնփրեսական երևույթների խորքը, հասկանալու դրանց էությունը և ընդլայնելու մեր պարկերացումները րնփրեսական աշխարհի և անընդհար փոփոխվող երևույթների վերաբերյալ: **Մեթոդարանական** գործառույթը րեսական հիմք է րալիս կիրառական նշանակության րնփրեսական գիտություններում հերազոտություններ կարարելու համար: **Կիրառական** գործառույթը հնարավորություն է րալիս ճիշտ ընփրելու այս կամ այն րնփրեսական քաղաքականությունը, ինչպես նաև կարարելու րնփրեսության զարգացման կանխարեսումներ:

1. 5. ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՌԻՍՈՒՄՆԱՍԻՐՈՒԹՅԱՆ ՄԵԹՈՂՆԵՐԸ

Յուրաքանչյուր գիտություն ունի ուսումնասիրության որոշակի նպարակ, և այդ նպարակն իրականացնելու ընթացքում խորացվում են պարկերացումները հերազոտվող առարկայի վերաբերյալ, հարարացվում և ալելի ամբողջական է դարձվում րվյալ գիտությունը: Մեթոդ բառը (հունարեն methodos՝ ճանապարհ դեսի որևէ նպարակ) նշանակում է երևույթների ճանաչման հնարքների, միջոցների և գործիքների ամբողջություն:

Յուրաքանչյուր գիտություն ունի ուսումնասիրության իր մեթոդը, և դրա առանձնահարկությունները կարված են րվյալ գիտության հեր: Տերազոտության մեթոդը օգնում է լիարժեք պարկերացում կազմելու գիտության ուսումնասիրության սահմանների ու բովանդակության վերաբերյալ: Մեթոդը ձևավորվում և կարարելագործվում է րվյալ գիտությանը առնչվող նոր գիտելիքները և պարկերացումները ընդլայնելու ընթացքում, և դա թույլ է րալիս ասել, որ գիտությունը սրելծում է ուսումնասիրության մեթոդ: Իր հերթին, ուսումնասիրության մեթոդը հարարացնում է գիտության բովանդակությունը և ընդլայնում հերազոտության սահմանները:

Տնփրեսագիտության րեսության հերազոտության մեթոդը նշված հարկանիշների ամբողջացումն է, դրսևորվում է նեղ և լայն իմաստներով: Նեղ իմաստով՝ գիտական հերազոտության ընթացքում կիրառվող հնար է, գործնական ոլորտի րվյալները մշակելու եղանակ (օրինակ՝ մաթեմարիկական մեթոդ, վերլուծության և համադրման մեթոդ, գրաֆիկական մեթոդ և այլն):

Լայն իմաստով՝ րնփրեսագիտության րեսության հերազոտության մեթոդը օգրագործվող հնարների և միջոցների ամբողջությունն է:

Տնփրեսագիտության բնագավառում հերազոտություններ կարարելիս չափազանց կարևոր է մեթոդարանության առանձնացումը: Մեթոդարանությունը գիտական ճանաչողության ընթացքում օգրագործվող հնարների, սկզբունքների, գործիքների և մոտեցումների ամբողջությունն է: Տնփրեսագիտության րեսության մեթոդարանության օգրագործումը միջոց է՝ րնփրեսական բոլոր գիտություններում հերազոտություն կարարելու համար, ըստ դրա էլ՝ րնփրեսագի-

ությունն արտադրության մեջ օգտագործել անհատական արտադրության մեթոդաբանական հիմքն է:

Տեխնոլոգիայի մեջ օգտագործել անհատական արտադրության մեթոդաբանությունը՝ նշանակում է կիրառել այն բոլոր հնարները, սկզբունքները, մոտեցումներն ու գործիքները, որոնք ներկայացնում է անհատական արտադրությունը: 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 անհատական արտադրության և դրա մեթոդաբանության խնդիրն է ճանաչել մարդու անհատական գործունեությունը, նրա վարքագիծն այդ ընթացքում, դատողության միջոցով կուրակել համապատասխան գիտելիքներ, կարարել եզրահանգումներ, ապա դրանք ստուգել գործնականում: ճանաչողության միջոցով է անհատական արտադրությունը ձևավորվել որպես գիտություն և բացատրում է անհատական աշխարհի վերաբերյալ մեր գիտելիքների ծագման, ձևավորման և զարգացման օրինաչափությունները:

ճանաչողության ընթացքում մարդկության փրամաբանական գործընթացը փոխվել է ունենում փոքրեր ձևերով՝ հասկացության, դատողության, մտածողության, ինդուկցիայի և դեդուկցիայի, վերլուծության և համադրման, վարկածների և այլն:

Տեխնոլոգիայի 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, անհատական երևույթների հետազոտության մեթոդները հարստացել են հասարակության զարգացման ընթացքում և այսօր կազմում են մի մեծ համակարգ:

Տեխնոլոգիայի արտադրության և հասարակական մյուս գիտությունների համար հետազոտության ընդհանուր սկզբունք է **դիալեկտիկայի** սկզբունքը: Դրա էությունն այն է, որ հասարակական, հարկապես անհատական 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՝ անհատական արտադրության արտադրության հայրնի կարեգործիների՝ պահանջարկի և գնի (որպես անհատական 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 անհատական երևույթների միջև հակադարձ է (այլ հավասար պայմաններում):

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

երևույթները միաժամանակ, չէ՛ որ դրանք շրջապարված են փնտրեսական երևույթների և դրանց կապերի բազմություններով, ավելի պարկերավոր՝ փնտրեսական երևույթների հեղեղով: Խնդրի լուծման համար օգնության է հասնում **գիտական վերացարկման** մեթոդը: Տնտեսական երևույթների բազմության և դրանց կապերի հեղեղում չմտորվելու համար, վերացարկման մեթոդի օգնությամբ, հեղազոտողն առանձնացնում է ամենաեականը, ամենաբնորոշը՝ վերացարկվում մյուսների գոյությունից, ուսումնասիրում է այն և նոր դիտարկում մյուս երևույթների հետ կապի մեջ:

Վերացարկման մեթոդից օգտվելիս փնտրեսագետ- հեղազոտողի առջև ծառանում է նոր խնդիր: Եթե քիմիական, ֆիզիկական, կենսաբանական երևույթները հեղազոտելիս կարելի է օգտվել ռեակտիվներից և փորձերից, մանրադիփակից, ապա փնտրեսագիտության տեսության հեղազոտությունների ընթացքում դա հնարավոր չէ: Տեսության մեջ այդ բոլորին փոխարինում է արամաբանական վերլուծությունը կամ վերացական մտածողությունը, որը հնարավորություն է տալիս թափանցելու երևույթի խորքը, ճանաչելու դրա բովանդակությունը:

Նկատի ունենալով այն հանգամանքը, որ փնտրեսական երևույթները ներքին կապով պայմանավորում են միմյանց փոփոխությունները, փնտրեսագետ-հեղազոտողներն 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:

Տնտեսագիտության տեսության հեղազոտության կարևոր մեթոդներից է **անալիզի և սինթեզի (վերլուծության և համադրման) մեթոդը**: Այս մեթոդի էությունն այն է, որ հեղազոտողը փնտրեսական երևույթը բաժանում է կամ փրոհում է առանձին փարբերի, ապա վերլուծում է յուրաքանչյուրն առանձին-առանձին: Օրինակ, շուկայում գնի ձևավորման օրինաչափությունները (դրա վրա ազդող գործոնները) հեղազոտելու համար պետք է ուսումնասիրել՝ արտադրության ծախսերը, սպառողների եկամուտները, նրանց հակումները, փոխարինող ապրանքների առկայությունը, պահանջարկը և դրանցից յուրաքանչյուրի ազդեցությունն առանձին-առանձին:

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

Նասարակության փնտրեսական կյանքն ուսումնասիրելիս փնտրեսագետ-փնտրեսաբանն առաջնորդվում է նաև «փաստերից՝ տեսություն և տեսությունից՝ փաստ» սկզբունքով, այսինքն՝ օգտագործում է **ինդուկցիայի և դեդուկցիայի մեթոդը**:

Ինդուկցիան ճանաչողության մեթոդ է, որով շարժումը կարարվում է մասնավորից (փաստից) դեպի ընդհանուրը: Նեղազոտողը, հավաքելով փաստերը, դրանք համակարգում և վերլուծում է այնպես, որ հնարավոր լինի կարարել մտային եզրակացություններ, բացահայտել օրինաչափություններ և դրանք արարածել ընդհանուրի վրա: Օրինակ, ուսումնասիրում ենք, որ նույն բարիքի

հաջորդական միավորների սպառման փաստացի օգտակարությունը սպառողի համար նվազում է: Այսպետից 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 մրային 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 փոխադրության մեջ շար հաճախ օգտագործվում է անալոգիայի (համանմանության) մեթոդը: Դա կարարվում է որևէ հայրնի երևույթին ոչ հայրնի երևույթը նմանեցնելու միջոցով, որպեսզի անհայր երևույթի բացատրությունն ավելի պարկերավոր և հասկանալի դառնա: Օրինակ, փողի շրջանառությունը (բացատրվող երևույթ) նմանեցվում է արյան շրջանառության հետ:

Տնտեսագիտության կողմից հեղափոխվող երևույթները գրնվում են պարճառահետերանքային կապերի մեջ. որպեսզի պարզաբանվի այդ կապերի իրական կամ ոչ իրական լինելը, փոխադրության րեսությունը օգրվում է **փոխտեսական** մոդելների մեթոդից: Դա նշանակում է՝ մոդելի օգնությամբ գնահատել փոխտեսական երևույթների արժեքային (քանակական) կախվածությունը (արտադրության ծավալ, ծախսեր, եկամուր, աշխատավարճ և այլն): Այդ հեղափոխության ընթացքում սրացված եզրակացությունն անվանվում է վարկած՝ փորձնական (նմուշային) գնահատական, որի իսկությունը պետք է սրուգվի գորճնականում (վարկածը հաստատվի կամ ճհաստատվի):

Տնտեսական երևույթների գորճառնական կախվածությունները ներկայացվում են նան գրաֆիկների միջոցով, որի օգնությամբ րեսանելիորեն ցույց է րրվում, թե ինչպես է մի փոխտեսական երևույթի փոփոխության ընթացքը կախված մյուս երևույթի փոփոխությունից: Օրինակ, գնի փոփոխությունից առաջարկի փոփոխության կախվածությունը ներկայացնող գրաֆիկական պարկերը ցույց է րալին, որ այդ կապը ուղիղ համեմատական է (այլ հավասար պայմաններում), ապրանքի գնի աճը ավելացնում է առաջարկը:

Տնտեսագիտության րեսությունը օգրվում է **մարթենատրիկական և վիճակագրական** հաշվարկման մեթոդից, որի օգնությամբ կարարվում են քանակական վերլուծություններ և բացահայրվում որոշակի պարճառահետերանքային կապեր ու օրինաչափություններ:

Արդեն նշել ենք, որ փոխտեսագիտության րեսությունը փոխտեսական երևույթների ուսումնասիրությունը կարարում է՝ հիմք ընդունելով դրանց զարգացումն ու փոփոխությունը: Այդ առումով՝ փոխտեսագիտության րեսությունը կարևորում է **պարմականի և րրամաբանականի** գուգակցման մեթոդի կիրառումը: Օրինակ՝ շուկայական փոխտեսության էությունը բացահայրելու համար փոխտեսագիտության րեսությունը ուսումնասիրում է աշխատանքի հասարակական բաճանումը, փոխանակության ճագումը, փողը, ապրանքը, կապիտալը, որովհետր դրանք պարմականորեն և րրամաբանորեն պայմանավորում են միմյանց գությունը:

1. 6. ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՆԵՏԱԶՈՏՈՒԹՅԱՆ ՍԿԶԲՈՒՆՔՆԵՐԸ

Զ. Գոռթնին և Ռ. Սյրրոուպը Կոմիտասի անվան հայկական համալսարանի աստիճանագրությունում 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-հայկական գյուղատնտեսական տնտեսության մի երևույթի ազդեցությունը մյուսի վրա, մնացյալ երևույթների փոփոխությունը անտեսում է՝ ընդունում է հասարակություն, համոզված լինելով, որ մնացյալ երևույթներն էլ փոփոխվում են և ազդում հայկական գյուղատնտեսության 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, արվեստի ապրանքին փոխարինող ապրանքի գինը, սպառողների սովորույթները, հակումները և այլն:

Ուղիղ և հակադարձ կապերի սկզբունքը: Տնտեսագիտության փոփոխությունը հաճախ դիտարկում է ուղիղ կապ երկու փոփոխականների միջև (այլ հավասար պայմաններում): Այդ դեպքում երկու փոփոխականներն էլ շարժվում են նույն ուղղությամբ: Օրինակ, արտադրողը կավելացնի կոշիկի արտադրությունը և կսնտեսանի 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 փոխ են ունենում նույն ուղղությամբ:

Տնտեսական երևույթների միջև կան նաև հակադարձ կապեր, երբ միմյանց վրա ազդող երկու փոփոխական երևույթների փոփոխությունները փոխ 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 փոփոխական երևույթների միջև:

Սակավ ռեսուրսների օգտագործումը մեծ ծախս է պահանջում: Ռեսուրսների սակավությունը (սահմանափակ լինելը) թույլ չի փախնում որևէ բարիքի արտադրության համար օգտագործվող ռեսուրսները ծախսել մեկ այլ ցանկալի բարիք արտադրելու համար: Սա նշանակում է, որ գործնականում ոչինչ անվճար չի փրամադրվում: Դրա համար ամենաբարձր գնահատված գոհաբերումը փոխադրվում է: Դրա համար ամենաբարձր գնահատված գոհաբերումը փոխադրվում է: Օրինակ, մարդու փրամադրության փակ եղանակով 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. Գոռթնի, Ռ. Սյրրոուպ, «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 կատարել 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 փարբերակներից 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 փարբերակի անհատական օգուտը մեծանում է (այլ հավասար պայմաններում), անհատն ավելի հաճույքով է ընտրում այդ փարբերակը, հակառակ դեպքում՝ քչերը դա կընտրեն:

Տնտեսագիտական մրաձեռակերպը սահմանային մրաձեռակերպ 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 դատողությունը 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: Մակայն 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 փարբերակը 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:

Տեղեկագրությունը 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՝ տեղեկագրությունը ավելացնելով: Տեղեկագրությունը 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 տեղեկագրություն, քանի որ սպասվող օգուտը առաջանում է ավելի շարժառիթ տեղեկագրությունից:

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

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

Նույն ձևով՝ ապրանք վաճառողները, եթե կարողանան կանխատեսել, թե փվյալ 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 փնտրության գործունեության և վարքագծի մասին գիտություն, հետազոտում է նաև նրա գործունեության վրա փնտրության 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

պոզիտիվ մտքացույցը նշանակում է վերլուծությունների միջոցով կուրակված գիտելիք այն մասին, թե «ի՞նչ կա»:

Պոզիտիվ փնտրեսագիտության խնդիրն է վերլուծության միջոցով փակ գիտելիք կամ եզրակացություն որոշակի իրավիճակի փոփոխության հետևանքի վերաբերյալ: Օրինակ՝ շուկայում ապրանքի գինը կարող է բարձրանալ կամ իջնել (իրավիճակի փոփոխություն): Պոզիտիվ փնտրեսագիտությունը պատասխանում է իրավիճակի այդ փոփոխությունից բխող հարցին՝ ինչպե՞ս կփոխվի ապրանքի պահանջարկը շուկայում: Պոզիտիվ դատողություններով ղեկավարվող հետազոտողը կպատասխանի՝ 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 փնտրեսագիտության նշված սահմանումները (որոշել ճշգրտությունը): Ասվածից հետևում է, որ պոզիտիվ փնտրեսագիտության սահմանումները կարող են փորձարկվել՝ հաստատվել կամ մերժվել:

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

Նորմատիվ փնտրեսագիտությունը պատասխանում 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 փնտրեսական երևույթների ցանկալի կամ ոչ ցանկալի լինելու գնահատականի հետ:

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

1. 8. ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ՄՅՈՒՑ ԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԿԱՊԸ

Նախորդ շարադրանքում սահմանեցինք, որ փնտրեսագիտության փնտրությունն 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 փնտրեսա-

կան կյանքում: Բացի այդ, Բնական գիտությունների ակադեմիայի և Գիտությունների ակադեմիայի իր հետազոտությունների ընթացքում օգտվում է մյուս գիտությունների նվաճումներից, փաստերից և հայտնաբերած օրենքներից:

Տնօրենի գործառնականության և հետազոտությունների ընթացքում կարևորում է դիտարկել կապի սկզբունքը և գիտական վերացարկման մեթոդը, որոնք «փիլիսոփայություն» առարկայի մասն են կազմում: Տնօրենի գործառնականության և հետազոտությունը մեծ չափով օգտվում է փիլիսոփայության այնպիսի մշակումներից, ինչպիսիք են՝ ճանաչողությունը, ձևը և բովանդակությունը, եզակին և ընդհանուրը, քանակը, որակը և այլն: Տնօրենի գործառնականության և հետազոտությունների ընթացքում լայնորեն օգտագործվում են փիլիսոփայության հիմնական օրենքների պահանջները:

Չափազանց կարևոր է տնօրենի գործառնականության և հետազոտության կապը պարզաբանության հետ: Պարզությունը՝ որպես գիտություն, արձանագրում է մարդկային հասարակության պարզաբանական զարգացման բազում փաստեր, որոնք այս կամ այն ձևով կապված են մարդու տնօրենի գործառնական կյանքի հետ կամ ներկայացնում են նրա փորձերը կողմերը: Պարզությունը արձանագրում է աշխարհային հասարակական բաժանումները, աշխարհագրական հայտնագործությունները, գիտական նվաճումները՝ ժամանակագրական նկարագրությամբ, որոնք անմիջականորեն առնչվում են հասարակության տնօրենի գործառնական կյանքին և կարևոր նյութ են փոխադրում տնօրենի գործառնականության և հետազոտությունների համար:

Տնօրենի գործառնականության և հետազոտության ուսումնասիրության կարևոր օբյեկտ են սեփականությունը և սեփականության իրավունքի ամրագրումը, դրա պաշտպանությունը, տնօրենի գործառնական սուբյեկտների պայմանագրային հարաբերությունները, շուկայի գործակալների իրավունքներն ու պարզաբանությունները և այլն, իսկ այդ բոլորի համար տնօրենի գործառնական-հետազոտողը լայնորեն օգտվում է իրավագիտության կարգադրիաներից, իրավունքի կանոններից և ընդհանրապես իրավագիտությունից:

Տնօրենի գործառնականության և հետազոտությունների մեջ լայնորեն օգտագործում է մաթեմատիկական մեթոդները, տնօրենի գործառնական երևույթների գրաֆիկական պատկերները: Բնական է, որ առանց մաթեմատիկայի իմացության՝ հնարավոր չէ տնօրենի գործառնական մարտահրավերները ներկայացնել մաթեմատիկական բանաձևերի, գրաֆիկական պատկերների միջոցով և մաթեմատիկական ճշգրտությամբ ներկայացնել տնօրենի գործառնական երևույթների կախվածությունները:

Տնօրենի գործառնականության և հետազոտությունը կապ ունի նաև սոցիոլոգիայի, հոգեբանության և այլ գիտությունների հետ:

Տնօրենի գործառնականության և հետազոտությունը՝ որպես մեթոդաբանական գիտություն, տնօրենի գործառնական ուղենիշ և հիմք է հանդիսանում տնօրենի գործառնական բոլոր գիտությունների համար: Տնօրենի գործառնական բոլոր գիտություններն իրենց հետազոտությունների ընթացքում օգտվում են տնօրենի գործառնական մեթոդաբանությունից, կարգադրիաներից ու օրինաչափություններից և իրենց եզրակացությունները հասարակում միայն այդ հիմքի վրա:

Տնօրենի գործառնական գիտությունների համակարգը կարելի է բաժանել հետևյալ խմբերի.

1. Տնօրենի գործառնական մեթոդաբանական (տնօրենի գործառնականության և հետազոտություն):

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

Ինչպես արդեն նշել ենք, փնտրագիտությունը փարբերակում է փնտրագիտության միկրո, մեզո, մակրո և միջազգային մակարդակներ:

Միկրոմակարդակի հետազոտության խնդիրն է պարզել՝ ինչպես են գործում առանձին փնտրագիտող 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 փնտրագիտող սուբյեկտների՝ անհատների, փոխառու փնտրագիտողների, ֆիրմաների, ռեսուրսների սեփականատերերի վարքագիծը, ապա պարզաբանվում է այդ միավորների փոխհարաբերությունների բնույթը:

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

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

Տնտեսագիտության փնտրագիտությունները կատարում է նաև **մեզո մակարդակում** (փարածքի, շրջանի, մարզի, քաղաքի):

Ներազոտության նպատակն է պարզել ռեսուրսների բաշխման և օգտագործման ընթացքում փնտրագիտողների վարքագիծը, ինչպես նաև պարզել այն օրինաչափությունները, որոնք առկա են փոխալ փարածաշրջանում:

Նասարակության փրամադրության փակ եղաձ ռեսուրսների սահմանափա-

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

Ի փարբերություն միկրոմակարդակում կապարվող հեփազոփության, փնտեսության ուսումնասիրությունը և վերլուծությունը մակրոմակարդակում ունի այլ խնդիրներ: Այս դեպքում փնտեսագիտության փնտեսությունն ուսումնասիրում է հասարակական արտադրությունն իր ամբողջության մեջ՝ կայուն աճը, ռեսուրսների լրիվ գբաղվածությունը, սղաճը և նրա փափանսումները, գործազրկության մակարդակը, ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռվածությունը, դրամավարկային համակարգը, ընդհանուր փնտեսական անկայունությունը, հարկաբյուջեփային համակարգը և այլն:

Նշված համակարգի ուսումնասիրության հիման վրա փնտեսագիտությունը ներկայացնում է այն գործիքներն ու քաղաքականությունը, որոնք պետք է օգփագործվեն հասարակության կարճափս և երկարափս նպափակներն իրականացնելու համար:

Վերը նշված մոփեցումները պահանջում են, որ, օգփագործելով փնտեսագիտության փնտեսության հիմնավորումները, պետությունը մշակի և գործողության մեջ դնի համապափասին փնտեսական քաղաքականություն: Տնփեսական քաղաքականությունը պետության կողմից ձեռնարկվող միջոցների և որոշումների ամբողջությունն է, որը ցույց է փալիս, թե ինչպիսին պետք է լինի փնտեսությունը և որոնք են այդ քաղաքականության նպափակները: Տեփնապես, փնտեսական քաղաքականությունը փնտեսական նպափակների, դրանց կենսագործման ուղիների և միջոցների ամբողջական համակարգն է: Տնփեսական քաղաքականության նպափակներ կարող են լինել՝ փնտեսական աճը, արդյունավետությունը, եկամուփների արդարացի բաշխումը, փնտեսական ազափության ապահովումը, գների կայուն մակարդակը, նան այն բոլոր միջոցառումները, որոնք պետք է նպաստեն նշված նպափակների իրականացմանը:

ÆYŪÝ³ ëi áõ Û³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Ինչպե՞ս եք պատկերացնում մարդ և անհատություն փոխհարաբերությունը:
2. Ո՞րն է «անհատական մարդ» հասկացության էությունը և «անհատական մարդու» ինչպիսի՞ մոդելներ գիտեք:
3. Տնտեսագիտության արտադրության առարկայի ի՞նչ սահմանումներ կան, և ի՞նչ է ուսումնասիրում անհատագիտության արտադրությունը:
4. Ներկայացրեք անհատագիտության արտադրության ծագման և զարգացման հիմնական ուղղությունները:
5. Որո՞նք են անհատագիտության արտադրության գործառույթները:
6. Ճանաչողության ինչպիսի՞ մեթոդներ են օգտագործվում անհատագիտության արտադրության հետազոտությունների ժամանակ:
7. Որո՞նք են անհատագիտության արտադրության հետազոտության հիմնական սկզբունքները:
8. Ինչո՞ւ ենք անհատագիտական մրավեցումները համարում սահմանային:
9. Ներկայալ արտադրություններից 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 անհատագիտության արտադրության և մյուս գիտությունների միջև:

ԾՇՄՅ³ İ³ ÝÑ³ ëİ³ óáõÃİõŪÝ»ñ

Տնտեսական մարդ	Անալիզ
Դասական անհատագիտություն	Սինթեզ
Նորդասական անհատագիտություն	Ինդուկցիա
Մերկանտիլիզմ	Դեդուկցիա
Ֆիզիոկրապիզմ	Պոզիտիվ
Մարքսիզմ	Նորմատիվ
Մարժինալիզմ	Միկրոմակարոակ
Մոնետարիզմ	Մակրոմակարոակ
Ինստիտուցիոնալիզմ	Մեզո մակարոակ
Վերացարկում	

î Ûî °ê² Î² Û Ð² δ² ´ °δàôÂÚàôÛÛ°δ
°ì úδ°ÛøÛ°δ:

î Ûî °ê² Î² Û ä² Ð² ÛæØàôÛøÛ°δ °ì Þ² Ð°δ

2.1. î Ûî °ê² Î² Û ¼² δ¶² òØ² Û ØÆì àòØÛ°δÆ °ì
úδÆÛ² â² òàòÂÚàôÛÛ°δÆ ´² ò² Ð² Ûî àòØÀ` àδä °ê
î Ûî °ê² ¶Æì àòÂÚ² Û î °êàòÂÚ² Û ÐÆØÛ² Î² Û ÊÛ , Æð

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 սրտեղծելով 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 պարզառով 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:

Նասարակական, այդ թվում և փնտրեսական երևույթներն ուսումնասիրողը ամենից առաջ պետք է նկատի ունենա դրանց պարմական բնույթը: Տրամաբանականի և պարմականի զուգակցման ընթացքում անհրաժեշտ է հաշվի առնել, որ փնտրեսական երևույթները ծագում, ձևավորվում և զարգանում են հասարակական արտադրության (արտադրողական ուժերի) զարգացման որոշակի մակարդակին ու բնույթին համապատասխան, որոնց հետագա զարգացման շնորհիվ այդ երևույթների մեջ տեղի ունեցող քանակական փոփոխությունները ի վերջո հասցնում են որակական փոփոխության, այսինքն՝ նախկինների փոխարեն առաջ են գալիս նոր երևույթներ կամ մարդկանց միջև նոր փնտրեսական կապեր ու հարաբերություններ: Բայց փնտրեսական 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 ունեին հազարամյակներ առաջ, բայց գինը, արժեքը, շահույթը, փոկոսը գիտական հեղափոխության համար հրապապ դարձան միայն սկսած 17-18-րդ դարերից, երբ ապրանքային արտադրությունը շար երկրներում համընդհանուր բնույթ էր ընդունում, այնինչ ստրկատիրության և ֆեոդալիզմի դարաշրջաններում փոփոխության փիրապետող ձևը բնաիրայինն 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 կատեգորիաների 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 միփումները: Նման մոտեցումը թույլ է փալիս բացահայտել ուսումնասիրվող փոփոխական համակարգին առավել բնորոշ հատկանիշները, այդ համակարգը կազմող փարրերի փոխազդեցության բնույթը և զարգացման միփումները, հետևապես նաև փոփոխական զարգացման հնարավոր հետևանքները: Տնտեսական երևույթների ճանաչողության այս մակարդակն արդեն գործ ունի երևույթների միջև գոյություն ունեցող պարճառաշահետևանքային, կայուն կրկնվող կապերի, այսինքն՝ փոփոխական օրենքների բացահայտման հետ, որոնց գործողությամբ էլ որոշվում է զարգացման ընդհանուր օրինաչափությունը:

Նեղազոտության այս ստրիճանը հնարավորություն է փալիս այժմ արդեն փոփոխական պրակտիկան, որտեղից սրացվում են փոփոխության մասին մեր առաջին պարկերացումները, դիփարկելու նոր փեսանկյունից՝ առանձին երևույթները վերլուծել զարգացման ընդհանուր օրինաչափության շրջանակներում և համապարասխան հասարակական գործողություններ իրականացնել: Մյուս կողմից էլ, երևույթների հեղափոխության այդպիսի մակարդակը փոփոխական փարրեր սուբյեկտների գործողություններին գիտական բացափրություն փալու պայմաններ է սրեղծում: Այդ գործողությունների անմիջական շարճառիթները նրանց շահերն են, շահագրգռվածությունը, նպարակներն ու հակումները, որոնք նույնպես օբյեկտիվ հիմքեր ունեն, ձևավորվում են սուբյեկտների կենսագործունեության օբյեկտիվ պայմանների ազդեցությամբ և արփացում են թե՛ այդ պայմանների ընդհանրությունը, որը գոյություն ունի փվյալ հասարակության մեջ, թե՛ այն յուրահարկությունները, որոնք որոշվում են սուբյեկտների կյանքի նյութական, փոփոխական պայմանների փարրերությամբ: Մարդկանց շահերը, նպարակներն ու ձգտումները ուղղված են բնությունից նրանց փրված և պարմականորեն զարգացած պահանջումքների բավարարմանը: Բայց ոչ ոք չի կարող իրացնել իր շահերը, իրականացնել նպարակները՝ առանց ուրիշների հետ ունեցած հարաբերությունների, այսինքն՝ փոփոխական ցանկա-

միշտ էլ Կեղի է ունենում մարդկանց միջև գոյություն ունեցող որոշակի հարաբերությունների, նրանց համագործակցության պայմաններում: Արտադրված բարիքների սպառումն ու պահանջումքների 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, հեփնապես յուրաքանչյուր անհատ կարող է բարիքներ արտադրել մյուսների հետ ունեցած հարաբերությունների շնորհիվ, արդյունքն էլ ծառայում է ոչ միայն նրա, այլև մյուսների պահանջումքների բավարարմանը: Նման բովանդակություն ունեն ոչ միայն արտադրությունը և փոխադրությունն ընհանրապես, այլև մարդու գործունեության մյուս ոլորտները (հոգևոր, սոցիալական, քաղաքական)՝ իրենց բնորոշ հարաբերություններով:

Սակայն մարդու կենսագործունեության մեջ կարևոր դեր ունեն փոխափակական պայմանները, որոնք ձևավորվում են՝ պայմանավորված արտադրության կամ արտադրողական ուժերի զարգացման ասփիճանով ամբողջ հասարակության համար և փոխափակական 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, փոխափակական հարաբերություններ են և բնութագրում են վերարտադրության չորս ոլորտների միասնականությունը, բայց, այնուամենայնիվ, փոխափակական 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 փոխափակական գործունեությունը չի սահմանափակվում միայն արտադրությամբ (թեկուզ վերարտադրության իմաստով), և փոխափակական հարաբերություններն էլ գոյություն ունեն այդ գործունեության ցանկացած ոլորտում: Ընդհանուր 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 փոխափակական հարաբերություններից բաղկացած գոյացություն, որի մեջ մտնող այդ առանձին հարաբերությունները իրենց փոխազդեցությամբ ձևավորում են համակարգին հատուկ հարկանիշներ և զարգացման միտումներ, որոնցով օժտված չեն համա-

կարգը կազմող այդ առանձին փարրերը: Տամակարգի փարրերի փեղը ու դերը որոշվում է մյուս փարրերի հետ փոխկապվածության ու փոխազդեցության բնույթով: Դա բացահայտելու համար անհրաժեշտ է նախ նշված փարրերը կամ հարաբերությունները հեփազոտել առանձին-առանձին, քանի որ ցանկացած երևույթի մասին ամբողջական պատկերացում կազմելու համար պետք է բացահայտել դրա առանձին հատկանիշները, բաղկացուցիչ փարրերը, այնուհետև պարզել դրանց փոխկապվածության ու փոխազդեցության բնույթը: Գիտական ուսումնասիրության մեթոդների փրամաբանությունն էլ հուշում է, որ հեփազոտությունը 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: Տամակարգը կազմող փարրերի՝ ենթահամակարգերի, օղակների և առանձին հարաբերությունների փոխազդեցության վերլուծությունը գիտական հիմքեր է ստեղծում բացահայտելու նաև այդ փարրերի փարաբնույթ կախվածությունն ու փոխազդեցությունը, առանձնացնելու համակարգի զարգացման առաջափար օղակը կամ փարրը, ցույց տալու համակարգին հատուկ հակասականությունը, միասնականությունն ու զարգացման օրինաչափությունը:

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

Տնփեսական հարաբերությունների համակարգի մեջ մփնող ենթահամակարգերի, օղակների կամ առանձին հարաբերությունների հեփազոտությունը 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: Քանի որ փնփեսական հարաբերությունները միշտ դրսևորվում են իրենց կոնկրետ պատմական ձևով, ապա դրանք ամենից առաջ անհրաժեշտ է դասա-

կարգել՝ ելնելով այդ հարաբերությունների ձևավորման, զարգացման ու գործողության պարամական ժամանակահատվածից, այսինքն՝ դրանք դիֆարկել հասարակության բնապարմական առաջընթաց զարգացման ողջ ժամանակաշրջանի և րնրեսական զարգացման րարեր դարաշրջանների րեսանկյունից: Այդ սկզբունքը թույլ է րալիս րնրեսական հարաբերությունների մեջ առանձնացնել համընդհանուր, ընդհանուր և առանձնահարուկ հարաբերություններ:

Տամընդհանուր են այն րնրեսական հարաբերությունները, որոնք գոյություն ունեն հասարակական արրադրության զարգացման բոլոր ասրիճաններում, րնրեսական ցանկացած համակարգի պայմաններում: Տամընդհանուր րնրեսական հարաբերություններն արրահայրում են այն ընդհանուրը, որը գոյություն ունի մարդկանց րնրեսական կապերի մեջ հասարակական արրադրության զարգացման ցանկացած ասրիճանում, ցանկացած երկրում՝ անկախ այս կամ այն համակարգի սցիալ-րնրեսական բովանդակությունից:

Աշխարանքի հասարակական բնույթը աշխարանքի հասարակական բաժանման խորացման, արրադրական և րնրեսական գործունեության նոր ոլորրների, նոր մասնագիրությունների երևան գալով ավելի ու ավելի է ուժեղանում, ծավալվում, այսինքն՝ րնրեսական սուբյեկրների միջև րոխակապածությունն ու րոխակաղեցությունը ասրիճանաբար ավելի բարդ ու բազմաբնույթ են դառնում: Տնրեսական հարաբերությունների այն ընդհանուր գծերը, որոնք արդյունք են աշխարանքի հասարակական բաժանման, կոոպերացիայի, ինչպես նաև արրադրության համակենրրոնացման և արրացրում են աշխարանքի ու արրադրության հասարակական բնույթից բխող անիրաժեշտ կապերը, պահպանվում են ցանկացած րնրեսաճնի կամ համակարգի պայմաններում: Դրանք, ըստ էության, կազմակերպական րնրեսական հարաբերություններ են և արրահայրում են մարդկանց համարել րնրեսական գործունեության ընդհանուր պայմանները: Այդպիսի գործունեությունը ենթաղրում է աշխարանքի բաժանում րնրեսության րարեր ճյուղերի, ճեռնարկությունների և դրանց ներքին սրորաբաժանումների միջև՝ աշխարանքի ու արրադրության արդյունավերությունը բարձրացնելու նպարակով, որն էլ, իր հերթին, անիրաժեշտ պայման է համարել աշխարանքի մասնակիցների միջև րնրեսական կապերի ձևավորման համար:

Այդ րնրեսական կապերը արրահայրում են գործունեության և դրա արդյունքների րոխանակության, համարել աշխարանքի կոոպերացման և արրադրության համակենրրոնացման օբյեկրիվ պայմանները, որոնք արրադրության զարգացման ցանկացած ասրիճանում անիրաժեշտ են ամբողջ երկրի, րնրեսության ոլորրների ու ճյուղերի, ինչպես նաև առանճին րնրեսական օղակների (ճեռնարկությունների, րնրեսական կազմակերպությունների) և դրանց ներքին սրորաբաժանումների մասշարբով աշխարուժն ու արրադրության միջոցները համամասնորեն բաշխելու համար՝ ելնելով նյութական և հոգևոր բարիքների արդյունավեր արրադրության ու հասարակական պահանջմունքներն ավելի լրիվ բավարարելու խնդիրներից: Թե՛ աշխարանքի բաժանումն ու կոոպերացումը և թե՛ արրադրության համակենրրոնացման ասրիճանը անմիջականորեն արրահայրում են արրադրողական ուժերի զարգացման մակարղակը, թելաղրված են արրադրության պայմաններով, հերևապես վեր-

ջինիս զարգացումը իր հետքերում է աշխարհաբանի կոռուպցիայի նոր ձևեր, ինչպես նաև արտադրության համակենտրոնացման համապատասխան ասփիճան, բայց ինչպես արտադրությունն ընդհանրապես, այնպես էլ դրանից անմիջապես բխող աշխարհաբանի կոռուպցիայի 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 փոփոխականներին, 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 պարամետրերի զարգացման փոփոխականի փոխարինել են մեկը մյուսին: Նայումի է, որ բնափրային փոփոխական հարաբերությունները փրայայեցող են եղել փոփոխության նախակապիտալիստական զարգացման ամբողջ պարամետրերի երկարաժամանակահատվածում, բայց դրանց հաջորդաբար ապրանքադրամական կամ շուկայական հարաբերությունները ոչ թե հանկարծակի, միանգամից են հայտնվել, այլ փոխանակային հարաբերությունների պարամետրերի զարգացման արդյունք են, իսկ աշխարհաբանի արդյունքների փոխանակության անհրաժեշտությունը առաջ է եկել դեռևս նախնադարյան համայնական փոփոխականների զարգացման որոշակի ասփիճանում՝ կապված աշխարհաբանի առաջին խոշոր հասարակական բաժանման, ինչպես նաև փոփոխական սուբյեկտների առանձնացվածության և ինքնուրույնության պայմանների հետ:

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

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

պայմաններում ապրանքային հարաբերությունները, հեղուկացնելու և շուկան, վճարող են դառնում անարտադրողական սուբյեկտների գործունեության մեջ՝ խթանելով նրանց առավել արդյունավետ օգտագործելու աշխարհում ու արտադրության միջոցները: Ինչպես տեսանք, ապրանքադրամական հարաբերությունները ծագել և ձևավորվել են հասարակության պայմանական զարգացման որոշակի աստիճանում, բայց հազարամյակներ շարունակ անարտադրողական կազմակերպման հիմնական ձևը մնում էր բնափրայինը, որի փոքրերը պահպանվել են նաև ժամանակակից շուկայական անարտադրողական մեջ (անարտադրողական, անհանձնարար օժանդակ անարտադրողական): Ներկայումս, ապրանքադրամական հարաբերությունները ոչ համընդհանուր են և ոչ էլ առանձնահատուկ, այլ ընդհանուր անարտադրողական հարաբերություններ են, որոնք գոյություն ունեն փոքր անարտադրողական պայմաններում:

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

Շնորհիվ առանձնահատուկ անարտադրողական հարաբերությունների, յուրաքանչյուր անարտադրողական, որը հիմնված է սեփականության այս կամ այն ձևի կամ ձևերի վրա, օժտվում է միայն իրեն հատուկ, անկրկնելի գծերով ու հարկանիշներով: Մակայն առանձնահատուկ անարտադրողական հարաբերությունները, որպես միասնական անարտադրողական համակարգի փոքր, գոյություն ունեն համընդհանուր և ընդհանուր անարտադրողական հարաբերությունների հետ փոխադարձ կապի ու փոխազդեցության պայմաններում՝ ուղղորդելով դրանք դեպի այն խնդիրներն ու նպատակները, որոնք բխում են առանձնահատուկ հարաբերությունների բովանդակությունից: Օրինակ՝ ապրանքադրամական հարաբերությունները արտադրողական 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 անարտադրողական հարաբերությունների իրացմանը, այսինքն՝ ծառայում են ժամանակի պահանջներին: Ուստի այդ հարաբերությունները (համընդհանուր և ընդհանուր) կարող են օգտագործվել ինչպես անարտադրողական առանձին սուբյեկտների եկամուտների ավելացման և

հարստացման, այնպես էլ աշխարանքային կոլեկտիվների կամ ամբողջ հասարակության բարեկեցության բարձրացման նպատակով: Որպես կանոն, հասարակական արտադրության զարգացման յուրաքանչյուր աստիճանում, առավել ևս մեկ փնտեսակարգից հաջորդին անցման շրջանում, ցանկացած երկրում միաժամանակ առկա են արտադրության միջոցների սեփականության փարբեր ձևեր (մասնավոր, խմբային, բաժնեփիրական, պետական և այլն) և դրանց բովանդակությանը համապատասխանող և իրացումն ապահովող փնտեսական ձևեր կամ կացութաձևեր: Սակայն, փնտեսական առաջընթացի մեջ առաջափար դեր է կատարում փնտեսական այն կացութաձևը, որը փիրապետող կամ հասարակական մասշտաբով գերակշռող է դառնում՝ ապահովելով արտադրության ավելի բարձր արդյունավետություն, քան մնացած փնտեսաձևերը: Նեփուսպես, արտադրության միջոցների սեփականության և դրա վրա հիմնված այս կամ այն կացութաձևի փիրապետությունն 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 փիրապետող է դառնում սեփականության այն ձևը, որն աշխարանքի հասարակական բաժանման և կոոպերացիայի փվյալ մակարդակի պայմաններում առավել արդյունավետ է՝ փնտեսական սուբյեկտների փոխկախվածությունն ու նրանց համագործակցությունն իրացնելու փեսանկյունից:

Տնփեսական հարաբերությունները գոյություն ունեն ոչ միայն ժամանակի, այլև փարածության մեջ: Ուստի այդ հարաբերություններն անհրաժեշտ է քննարկել նաև դրանց փարածման ոլորտների փեսանկյունից: Տնփեսական հարաբերությունների այդպիսի բնութագիրը սովորաբար փրվում է ըստ վերափարդրության փուլերի դրանք խմբավորելիս: Այս սկզբունքով առանձնացվում են բուն արտադրության բաշխման, փոխանակության և սպառման հարաբերությունները: Տնփեսական հարաբերությունների նման վերլուծությունը հնարավորություն է փալիս այդ հարաբերությունների համակարգը դիփարկելու որպես գործող յուրահատուկ մեխանիզմ, շնորհիվ որի ապահովվում է արտադրության անընդհատությունը՝ հասարակական վերափարդրությունը, ինչպես նաև դրա փարբեր փուլերի միջև գոյություն ունեցող էական կապերն ու փոխազդեցությունը, որոնք բնորոշ են համակարգի ներքին կառուցվածքին:

Արտադրությունը մարդկանց կողմից նյութական և հոգևոր բարիքների սփելոծման 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 վերափարդրության իմաստով՝ բարիքների արտադրության գործընթացն ավարտվում է, երբ դրանք իրենց օգրական հատկանիշներով ծառայում են անձնական և հասարակական պահանջմունքների բավարարմանը, այսինքն՝ սպառման ոլորտում՝ նախապես անցնելով նաև բաշխման և փոխանակության ոլորտները: Արտադրության գործընթացը այս փեսակերպից 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 գուգահեռաբար գոյություն ունեցող, միմյանցից անկախ փնտեսական 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 հատուկ, այլ իբրև գուպ արտադրության ոլորտում գոյություն ունեցող հարաբերությունների փարրեր:

Բաշխման հարաբերությունները, որոնք գոյություն ունեն արտադրության ոլորտից դուրս և կարգավորում են մարդկանց գործունեության արդյունքների բաշխումը (օրինակ՝ համախառն ներքին արդյունքի, ազգային եկամտի, ձեռնարկությունների և բնակչության եկամտուրների և այլն), միաժամանակ թե՛ փնտեսական համակարգի անհրաժեշտ փարրեր են և թե՛ օժտված են հարաբերական ինքնուրույնությամբ, շնորհիվ որի որոշակի դեր են կատարում փնտեսական համակարգի զարգացման մեջ: Բաշխման հարաբերություններով որոշվում է փնտեսավարող սուբյեկտների բաժինը ՆՆԱ-ում, ընդ որում՝ այդ համախառն արդյունքից հանվում է այն մասը, որն անհրաժեշտ է հասարակության ընդհանուր պահանջումների բավարարման համար (կրթություն, գիտություն, առողջապահություն, մշակույթ և այլն): Նամախառն արդյունքի որոշակի մասն էլ ուղղվում է ծախսված արտադրության միջոցների փոխհատուցմանն ու նորացմանը, ինչպես նաև փարերային աղերներից սպահովագրմանն 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 եկամտուրների որոշակի մասի վերաբաշխումը և օգտագործումը հասարակական պահանջումները բավարարելու համար, որը միանգամայն անհրաժեշտ, հասարակական փեսանկյունից 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 կյուլանա արտադրողների՝ լրացուցիչ, նոր ներդրումներ կատարելու, արտադրությունն ընդլայնելու, ինչպես նաև արտադրության արդյունավետությունը բարձրացնելու շահագրգռվածությունը: Եվ եթե ձեռնարկությունը բաշխման փվյալ համակարգի պայմաններում հնարավորություն չունի փնտեսավարելու ինքնաձայնասաձայնական 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 հարուկ օգտակար հարկանիշներով (բնաիրային 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 հարկանիշներով ծառայեցվում են արտադրական կամ անձնական պահանջմունքների բավարարմանը: Ար-

փաղրական պահանջմունքների բավարարումը կամ արփաղրական սպառումը փեղի է ունենում արփաղրության ոլորտում, և արփաղրական սպառման հարաբերություններն էլ դրսևտրվում են որպես բուն արփաղրության հարաբերությունների փարր, բաղկացուցիչ մաս և, այս իմաստով, արփաղրությունը հանդես է գալիս իբրև արփաղրական սպառման գործընթաց, երբ արփաղրության ոլորտում օգրագործվում ու սպառվում են արփաղրության միջոցներն ու աշխատուժը: Սպառումը առանձնանում և դառնում է վերարփաղրության ինքնուրույն փուլ մարդկանց կողմից իրենց անձնական պահանջմունքները բարիքներով բավարարելիս, որը փեղի է ունենում հասարակական արփաղրության շրջանակներից դուրս, երբ արփաղրության ոլորտում սրեղծված արդյունքը սպառվում է նրանց կողմից: Անձնական սպառման շնորհիվ փեղի է ունենում նաև մարդու վերարփաղրությունը՝ իր ֆիզիկական և հոգևոր կարողություններով հանդերձ: Աշխատուժի վերարփաղրությունն ապահովող սպառման գործընթացը ինքնին ուղեկցվում է արփաղրության արդյունքների ոչնչացմամբ: Սպառման հարաբերությունների բովանդակությունը բացահայտելու համար անհրաժեշտ է ոչ միայն ցույց փալ այդ հարաբերությունների ոլորտը, այլև սուբյեկտներն ու օբյեկտները, սպառման սահմանները ամբողջ հասարակության մասշտաբով, որը կախված է փվյալ երկրում և փվյալ ժամանակահատվածում արփաղրողական ուժերի զարգացման մակարդակից և անհատների ու սոցիալական խմբերի սպառման իրական չափերից, որոնք որոշվում են փիրապետող փնտեսական հարաբերությունների բովանդակությամբ: Նասարակական վերարփաղրության մեջ սպառման ֆունկցիոնալ դերը կարող է պարզաբանվել վերարփաղրության մյուս փուլերի և հափկապես արփաղրության հետ ունեցած կապերի ու փոխազդեցության բացահայտման հիման վրա՝ նկատի ունենալով, որ սպառումը ոչ միայն վերարփաղրության ավարփական փուլն է կամ արփաղրության բնական, վերջնական նպատակը, այլև արփաղրության գործընթացի գլխավոր խթանը, շարժիչ ուժը, որն ուղղորդում է արփաղրությունը՝ շուկայական պահանջարկի միջոցով ցույց փալով հասարակական պահանջմունքների բավարարման իրական սահմաններն ու կառուցվածքը:

Արփաղրության և սպառման փոխազդեցությունը մեկնաբանելիս անհրաժեշտ է նկատի ունենալ հետևյալը՝ նախ, արփաղրությունը, որպես բնության առարկաների վերափոխման և մարդկանց պահանջմունքներին համապատասխան բարիքներ սրեղծելու գործընթաց, ծագել է այդ կենսական, բնությունից փրված պահանջմունքները բավարարելու անհրաժեշտությունից: Ուստի արփաղրության բնական նպատակը, անկախ դրա հասարակական ձևից, սպառումն է: Առանց սպառման՝ արփաղրությունն ան-իմաստ է, քանի որ սպառումը ցանկացած հասարակարգում արփաղրության վերջնական նպատակն ու շարժիչ ուժն է: Երկրորդ, չնայած արփաղրության այդ բնական նպատակն ու շարժիչ ուժը չի փոխվում, սակայն արփաղրողական ուժերի զարգացման պատմական ընթացքը որակական փոփոխություն է առաջ բերում արփաղրության և սպառման փոխազդեցության բնույթի մեջ: Մարդկանց՝ բնությունից փրված կենսական պահանջմունքների ավելի ու ավելի մեծ մասը, արփաղրության զարգացմանը զուգընթաց, բավարարվում է ոչ թե բնությունից փրված բարիքներով, այլ արփաղրության արդյունքներով, միաժամանակ արփաղրության 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 փորապետող փորձասական հարաբերությունների բովանդակությամբ: Այսպիսով, պահանջմունքների ոչ միայն ձևավորման, այլև բավարարման գործընթացը կամ սպառումը հասարակական ձև են ընդունում, արտադրությունը՝ իրեն հատուկ բուն արտադրության հարաբերություններով, հասարակական վերարտադրության մեջ առաջապար, որոշիչ փուլ է դառնում:

Բուն արտադրության հարաբերությունները փորձասագիտական 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 սրբկատիրական 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 փորապետելու կամ օգտագործելու հնարավորություններից և աշխատում էր արտափորձասական հարկադրանքով, իրավական ազատությունից գուրկ էր, փորձասական 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 փորձասությունները, սոցիալիստական փորձասակարգի կամ բազմակացութաձև փորձասական համակարգում գործող արտադրողները, որոնք որոշակի ձևով և որոշակի սահմաններում միավորվում են և արտադրատնտեսական գործունեություն ծավալում կոլեկտիվ սեփականության հիման վրա՝ համարելով աշխատանքով:

Արտադրության միջոցների և աշխատուժի միացումն անմիջական ձև ուներ նախնադարյան հասարակության մեջ, որը հիմնված էր հասարակության ձևավորման այդ վաղ շրջանում փորապետող 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 ճորպերը, դաժանորեն շահագործվում էին իրենց արհեստի կողմից՝ արտադրանքային հարկադրանքով, որն ապահովվում էր պետական հովանավորությամբ: Մակայն 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 չունի, այլ միջնորդավորված էր աշխատուժի առք ու վաճառքով: Սկզբնապես վարձու աշխատողներ էին դառնում պարզ ապրանքային փոխտեսություն վարող այն փոխտեսաբերերը, որոնք, չդիմանալով մրցակցությանը, գրկվում էին իրենց ունեցվածքից և ստիպված էին աշխատանք փնտրել ուրիշների մոտ: Ներագայում, երբ արդեն ապրանքային արտադրությունը գործնականում ցույց էր փվել բնափրային փոխտեսության համեմատ իր արդյունավետությունը, երբ վերացվեց նաև ճորպափրական իրավունքը, և մարդիկ իրավական ազատություն ստացան, վարձու աշխատանքի վրա հիմնված ապրանքադրամական հարաբերությունները համընդհանուր բնույթ ստացան՝ նախկինում փրապետող բնափրային փոխտեսությունը իր տեղը զիջեց ավելի արդյունավետ գործող շուկայական փոխտեսությանը, իսկ արտադրանքային հարկադրանքի փոխարեն արտադրության մասնակիցների միջև ձևավորվեցին և ամրապնդվեցին զուտ փոխտեսական կախվածության հարաբերություններ:

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

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

փարի իր ֆունկցիոնալ դերը վերարտադրության մեջ, կկորցնի իր դեմքը, իրերի յուրացման, փնտրման և օգտագործման իրական հարաբերությունից կվերածվի ֆիկցիայի: Ներկայումս՝ արտադրության արդյունավետության բարձրացման հարցում անհատ կամ կոլեկտիվ սեփականատիրոջ շահագրգռվածության անխուսափելի թուլացումն է: Նման իրավիճակ մեր երկրի փնտրության ոլորտում գոյություն ունեւո յախկին խորհրդային փնտրակարգի 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 համարեղ սեփականության սուբյեկտների պահանջմունքներն ու շահերը, որն անմիջականորեն իր արտահայտությունն էր գտնում նաև սպառման չափերի մեջ: Փոխանակության ոլորտում ևս գերազնահատվում էր կենտրոնացված կառավարման նշանակությունը, ապրանքների գները սահմանվում էին պետության կողմից՝ հաճախ հաշվի չառնելով արտադրության ծախսերի մեծությունը և առաջարկի ու պահանջարկի հարաբերակցությունը: Այդ պայմաններում խորհրդային փնտրակարգում 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 փնտրագետները, ովքեր փնտրական հարաբերությունները դասակարգում են որպես առաջնային, երկրորդային և երրորդային կամ աճանցյալ 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 իրավափնտրական և կառավարման հարաբերությունները: Չնայած փնտրական հարաբերությունների համակարգի նման հիերարխիկ կառուցվածքին, այն չի կարող գործել և զարգանալ՝ հիմնվելով այդ համակարգի միայն հիմնական օղակի վրա՝ առանց համակարգի մյուս փարերի հետ փոխազդեցության և հակադարձ կապի:

Գոյություն ունեն փնտրական հարաբերությունների դասակարգման նաև այլ մոտեցումներ: Այսպես, ըստ գործողության մակարդակների՝ այդ հարաբերությունները բազմատիճան են՝ սկսած ձեռնարկության կամ ֆիրմայի շրջանակներից մինչև փնտրության առանձին ճյուղերի, առանձին ոլորտների, ամբողջ երկրի և համաշխարհային փնտրության մակարդակը, որոնցից յուրաքանչյուրում փնտրական հարաբերությունները ծավալվում և զարգանում են փոխալ մակարդակին հարուկ օրինաչափություններով:

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

րությունների դասակարգման հիմքում: Սակայն փնտեսական հետազոտության գլխավոր խնդիրը փնտեսական հարաբերությունների համակարգի ներքին կառուցվածքի բացահայտումն է, առաջադարձ օղակի՝ որպես համակարգի զարգացման շարժիչ ուժի առանձնացումը և մյուս բաղկացուցիչ փորձերի հետ փոխկապվածության և փոխազդեցության բնույթի պարզաբանումը, որը հնարավորություն է տալիս նաև գործնականում գիտականորեն հիմնավորված փնտեսական քաղաքականություն մշակելու և իրականացնելու ազգային փնտեսության մասշտաբներով:

2.3. $\hat{U} \hat{I} \hat{e} \hat{I} \hat{U} \hat{\delta} \hat{U} \hat{\delta} \hat{A} \hat{O} \hat{I} \hat{\delta} \hat{U} \hat{\delta}$ $\hat{I} \hat{a} \hat{\delta} \hat{I} \hat{a} \hat{O} \hat{a} \hat{O} \hat{A} \hat{U} \hat{U} \hat{O} \hat{E} \hat{U} \hat{A} \hat{O} \hat{A}$

Քանի որ մարդկանց արտադրամթերքային գործունեությունը իրականացվում է նրանց միջև պարմականորեն ձևավորված որոշակի հարաբերությունների պայմաններում, ուստի գոյություն ունեն նաև համապատասխան փնտեսական օրենքներ, որոնցով կարգավորվում են այդ հարաբերությունները և դրանց զարգացման միպոմները: Տնտեսական օրենքները արտահայտում են փնտեսական հարաբերությունների էությունը, դրանց ներքին բովանդակությունը, որը մաքրված է այդ հարաբերությունների եզակի, պարահական, չկրկնվող և անկայուն հատկանիշներից: Այդ պարճառով էլ հետազոտողները հաճախ օրենքը նույնացնում են երևույթի էության հետ, դիտում դրանք որպես նույնակարգ հասկացություններ: Այսպիսով, փնտեսական օրենքներն արտահայտում են փնտեսական երևույթների էությունը, դրանց հատուկ ներքին, անհրաժեշտ, կայուն և կրկնվող պարճառահետևանքային կապն ու կախումը: Ցանկացած փնտեսական երևույթ, որը, ըստ գիտական հետազոտության արդյունքի, ձևակերպվում է որպես հասկացություն, կարեգորիա՝ ապրանք, փող, արժեք, վարկ, փոխու, շահույթ, ռենտա, աշխատավարձ և այլն, փնտեսական որոշակի հարաբերությունների ամբողջություն է, որը գոյություն ունի փնտեսական սուբյեկտների միջև արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման ոլորտներում: Տնտեսական օրենքների բացահայտումն ու ձևակերպումը գիտական հետազոտության բարձրագույն աստիճանն է, երբ հետազոտողը փնտեսական հարաբերությունների ամբողջությունից առանձնացնում է առավել էական, կայուն և կրկնվող հարաբերությունները կամ հատկանիշները, ցույց տալիս դրանց կապի ու փոխազդեցության բնույթը, որը թույլ է տալիս փնտեսական երևույթները կամ հարաբերությունները դիտարկել դրանց շարժման և զարգացման մեջ: Նման մոտեցումը հնարավոր է դարձնում նաև փնտեսական զարգացման օրինաչափությունների ու միպոմների բացահայտումը:

Տնտեսական օրենքներն իրենց բնույթով օբյեկտիվ են՝ ինչպես այն փնտեսական հարաբերությունները, որոնց էությունը դրանք արտահայտում են, այսինքն՝ գոյություն ունեն մարդկանց կամքից ու գիտակցությունից անկախ: Տնտեսական սուբյեկտներից ոչ մեկը, այդ թվում նաև պետությունը իր օրենսդրական ու գործադիր մարմիններով, չի կարող փնտեսական օրենքներ ստեղծել կամ ոչնչացնել: Եթե, օրինակ, շուկայական փնտեսակարգի առկայու-

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 փարբեր ձևերի վրա հիմնված շուկայական սուբյեկտների գործունեության հավասար պայմաններ, իսկ թե այդ հարաբերություններից որոնք փիրապետող 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 առաջափար 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 զուգընթաց, 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, սիրկափիրական, ֆեոդալական, կապիտալիստական, սոցիալիստական: Նման յուրահատուկ բովանդակություն ունեն հավելյալ արժեքի օրենքը, կապիտալիստական կուրակման օրենքը, պլանաչափ համամասնական զարգացման օրենքը: Զանի որ Նայասարանի Նանրապետությունում փնտեսությունը ներկայումս բազմակացութաձև է՝ հիմնված սեփականության փարբեր 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 գտնում 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 հետք միասին, առանձնահատուկ անհատական օրենքները չեն կարող իրացվել առանց համընդհանուր և ընդհանուր անհատական օրենքերի հետ փոխազդեցության, որոնցով որոշվում են անհատական գործունեության ընդհանուր պայմանները: Այսպես, համընդհանուր անհատական օրենքները, ինչպիսիք են՝ արտադրողական ուժերի բնույթին ու զարգացման մակարդակին արտադրական հարաբերությունների համապարասխանության, 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 արտադրությանն ընդհանրապես, անկախ դրա սոցիալ-անհատական բովանդակությունից, կոնկրետ պայմանական ձևերից և այլ առանձնահատկություններից:

Ընդհանուր անհատական օրենքները բնորոշ են ոչ բոլոր անհատականացերին, 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 պլանաչափ 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 պլանաչափ-համամասնական անհատական կապերի վրա հիմնված անհատական համակարգերում:

Տամընդհանուր և ընդհանուր անհատական օրենքները, գործելով տարբեր անհատական համակարգերի պայմաններում և ձեռք բերելով դրանց յուրահատուկ բովանդակության որոշ տարբեր, 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, անհատական կապիտալիստական է, ապա արտադրության անմիջական նպատակը՝ շահույթի ստացումն ու յուրացումը, չի կարող իրացվել, եթե հաշվի չառնվեն շուկայական անհատական ընդհանուր օրենքները: Ուստի անհատա-

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

Տնփոխական օրենքները կարելի է դասակարգել նաև ըստ դրանց գործողության ոլորտների կամ վերարտադրության փուլերի՝ արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման օրենքներ, ինչպես նաև օրենքներ, որոնք արտահայտում են հասարակական վերարտադրության կամ ազգային փոփոխության շրջանակներում գոյություն ունեցող փոփոխական հարաբերությունների, դրանց փոխկապվածության ու փոխազդեցության էությունը (փոփոխության փառքեր ոլորտների և ճյուղերի համամասնական զարգացման օրենքը, արտադրության միջոցների արտադրության առաջանցիկ զարգացման օրենքը և այլն): Տնփոխական օրենքների՝ ըստ վերարտադրության 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 հետագա արտահայտությունն է գտնում նաև վերարտադրության 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 նկատմամբ: 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 համապատասխանում են արտադրության զարգացման պահանջներին, կամ արգելակել դրանց իրացումը, երբ փոփոխական պրակտիկայում բաշխման, փոխանակության և սպառման ոլորտներում արմատավորվում են արտադրության բնույթին հակասող հարաբերություններ, որոնք շուկայական փոփոխության մեջ կարող են առաջանալ որպես փառքերային զարգացման արդյունք, իսկ վարչահրամայական համակարգում՝ փոփոխական խնդիրներին զուտ կամայական լուծումներ պատճառել: Ուստի, հասարակական վերարտադրության փուլերի միջև բացարձակ համապատասխանություն գոյություն չունի, մյուս կողմից էլ, այդ փուլերից յուրաքանչյուրը, որպես միասնական համակարգի փառք, իր ուրույն փեղն ունի ամբողջ համակարգի զարգացման մեջ: Այդ պարճառով էլ վերարտադրության ցանկացած փուլում փեղնի ունեցող խափանումներն ու ցնցումները կարող են ամբողջ փոփոխությունը հասցնել ճգնաժամային վիճակի:

Տնփոխական օրենքների դասակարգման հաջորդ հարկանիշը կամ սկզբունքը դրանցից յուրաքանչյուրի փեղն ու դերն է փոփոխական օրենքների փոխալ խմբում կամ այդ օրենքների ամբողջ համակարգում: Այդ մոտեցումը թույլ է

փալիս առանձնացնել համընդհանուր, ընդհանուր և առանձնահատուկ օրենքների շրջանակներում գործող հիմնական սկզբունքային օրենքները և ցույց տալ դրանցից յուրաքանչյուրի ֆունկցիոնալ դերը համակարգի մեջ: Նամընդհանուր սկզբունքային օրենքների խմբում (ենթահամակարգում) հիմնական է ժամանակի խնայողության օրենքը, քանի որ այն արտահայտում է ցանկացած արտադրության ընդհանուր հիմքերն ու նպատակը՝ ժամանակի, աշխատանքի և արտադրության արդյունքների պարզաբանական 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 պատմական զարգացման փուլերից հաղթանակում է այն սկզբունքային, որն աշխատանքի արտադրողականության ավելի բարձր մակարդակ է ապահովում՝ կենդանի և առարկայացած աշխատանքի խնայողության շնորհիվ: Դրանով իսկ նոր սկզբունքային խթանում է արտադրողական ուժերի զարգացումը և նպաստում ժամանակի խնայողության օրենքի իրականացմանը:

Այսպիսով արտադրությանը հատուկ ընդհանուր սկզբունքային օրենքների շրջանակներում որպես հիմնական սկզբունք է հանդես գալիս արժեքի օրենքը, որը կարգավորում է շուկայի սուբյեկտների միջև գոյություն ունեցող հարաբերությունները, աշխատուժի և արտադրության միջոցների բաշխումը սկզբունքային սկզբունքների ու ճյուղերի միջև, խթանում արտադրության արդյունավետության բարձրացումը: Իհարկե, ցանկացած սկզբունքային օրենք կարգավորում է մարդկանց սկզբունքային գործունեության այս կամ այն կողմը, բայց կարգավորիչ դեր չի կատարում այդ հարաբերությունների ամբողջության շրջանակներում, ինչպիսին որ կատարում է արժեքի օրենքը շուկայական սկզբունքային մեջ: Շուկայական հարաբերությունների այս կամ այն կողմը կարգավորող մյուս սկզբունքային 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 սկզբունքային մյուս օրենքների մասնակցության և այդ շրջանակներում դրանցից յուրաքանչյուրի ունեցած ֆունկցիոնալ դերի փոքրերակման մասին է: Թե՛ ժամանակի խնայողության և թե՛ արժեքի օրենքները առաջապար դեր ունեն սկզբունքային օրենքների իրենց խմբի կամ ենթահամակարգի օրենքների շրջանակներում, իսկ երբ խոսքը վերաբերում է սկզբունքային համակարգի կարգավորմանը, այդ թվում նաև սկզբունքային սոցիալական ուղղվածությանը, ապա այսպես վճռական դերը պարզանում է ամբողջ սկզբունքային համակարգի հիմնական օրենքին, որն արտահայտելով փոխադրական սկզբունքային հարաբերությունների ընդհանուր, առավել էական հատկանիշները, որոշում է արտադրության անմիջական նպատակը:

Տիպական սկզբունքային օրենքը, իբրև ամբողջական սկզբունքային 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: Բազմակացությամբ փոփոխության մեջ արտադրության անմիջական նպատակն ու շարժիչ ուժը որոշվում են փոփոխ փոփոխաձևի հատուկ հիմնական օրենքներով: Օրինակ, շուկայական հարաբերությունների պայմաններում գործող մանր ապրանքային արտադրության անմիջական նպատակը (եթե 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 արտացուցված 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 փոփոխական կարգին 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 փոփոխական 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, եթե աշխատանքի արտադրողականությունը չի աճում, խախտվում են փոփոխության տարբեր ոլորտների և ճյուղերի համամասնությունները, հասարակական աշխատանքի ծախսումները արդյունավետ չեն: Նման օրենքների գործողության միտումները դրսևորվում են փոփոխության պարամետրերի զարգացման շարժիչ թեքից երկարաժամանակահատվածում՝ 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 փոփոխությունների 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՝ միայնակ սերտացած երկու կողմերն են: Եթե դրանցից առաջինները՝ փնտրելու օրենքները, իրենց բովանդակությամբ որոշում են փնտրելու գարգացման 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 պատկերացում 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 հարուկ 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 լավարեղյակ է շուկայական իրադրությանը, այլև կարող է կանխատեսել շուկայական գների՝ գոնե առաջիկայում սպասվող փոփոխությունները: Այսպես էական նշանակություն ունի փնտրելու սուբյեկտների կողմից շուկայական հարաբերությունների և դրանք կարգավորող օրենքների գիտակցման աստի-

ճանր: Քիչ կարևոր չեն նաև մարդկանց կամքը, վճռականությունը, հեղինակա-
կանությունը և այլն, այսինքն՝ զուր սուբյեկտիվ, անձնական հասկանալիները:

Տնփեսական կյանքում սուբյեկտիվ գործոնի դերն առավել ակնհայտ է դառ-
նում, եթե առանձին տնփեսական սուբյեկտների գործողություններից անցում
կատարվի հասարակության մասշտաբներով տնփեսական օրենքների ճանաչ-
մանն ու օգտագործմանը, որը հնարավորություն է տալիս ոչ միայն էականորեն
բարձրացնելու հասարակական արտադրության արդյունավետությունը, այլև
արմատապես վերափոխելու մարդկանց կյանքի ու գործունեության պայման-
ները: Բայց դա ևս կարող է արդյունավետ լինել, եթե այդ հասարակական գոր-
ծունեությունը հիմնված է տնփեսական զարգացման օբյեկտիվ օրենքների և
դրանց համակարգի ճանաչման վրա, որը թույլ է տալիս, ելնելով տնփեսական
զարգացման օրինաչափ միտումներից, գիտականորեն հիմնավորված հասարա-
կական գործողություններ իրականացնել, բարեփոխումներ կատարել տնփեսա-
վարման արակտիկայում: Նախառակ դեպքում, երբ տնփեսության կառավար-
ման մեջ պետությունը փորձում է կամայական «բարեփոխումներ» իրականաց-
նել, թեկուզ բարի մտադրությամբ, դրանք ոչ թե նպաստում են արտադրության
արդյունավետության բարձրացմանը, այլ, որպես կանոն, հանգեցնում են տնփե-
սական կորուստների:

Քանի որ տնփեսական օրենքներն իրացվում են մարդկանց տնփեսական
գործունեության միջոցով, որը գիտակցված և նպատակամղված գործողու-
թյունների ամբողջություն է, ուստի այդ օրենքների գործողության մեխանիզմը
օբյեկտիվի և սուբյեկտիվի գործող համակարգ է, որտեղ որոշիչը տնփեսական
օրենքների բովանդակությունն է կամ գործունեության օբյեկտիվ պայմանները,
որ արտացոլվում են սուբյեկտների հակումների, ձգտումների ու նպատակների
մեջ, որոնք հակադարձ ազդեցություն ունեն այդ պայմանների վրա: Տնփեսու-
թյան պարմական զարգացմանը զուգընթաց, սուբյեկտիվ գործոնի դերը մեծա-
նում է, որն առաջին հերթին կապված է տնփեսական հարաբերությունների և
օրենքների ճանաչողության մակարդակի բարձրացման հետ: Տնփեսական սուբ-
յեկտների կամքով ու գիտակցությամբ որոշվող գործողությունների ընդհանրու-
թյունը կարող է դրսևորվել իբրև տնփեսական ընդհանուր հոգեբանության կամ
հոգեբանական օրենքի արտահայտություն: Սակայն հոգեբանական օրենքը չի
կարելի նույնացնել տնփեսական օրենքի հետ: Տնփեսական օրենքներն արտա-
հայտում են արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման ոլորտի՝
օբյեկտիվորեն գոյություն ունեցող պայմանները, իսկ հոգեբանական օրենքնե-
րը մարդկանց և նրանց խմբերի սուբյեկտիվ կողմնորոշման, հակումների, վար-
քագծի, ձգտումների ու որոշակի գործողության նպատակների արտահայտու-
թյունն են, որոնք, սակայն, կանխորոշված են կյանքի օբյեկտիվ տնփեսական
պայմաններով: Այսպես, 20-րդ դարի մեծագույն տնփեսագետներից Ջոն Մեյ-
նարդ Բեյնսը իր հանրահայտ «Զբաղվածության, տրևոսի և փողի ընդհանուր
պետություն» աշխատության մեջ հիմնավորելով սպառման և խնայողության
ոլորտում մարդկանց հակվածության, ձգտումների ու վարքագծի «հիմնական
հոգեբանական օրենքի» գործողությունը՝ այն չի համարել «տնփեսական
օրենք»: Ի լրումն դրա՝ Ջ.Մ. Բեյնսը փվյալ հոգեբանական օրենքի բովանդակու-
թյունը բացատրում է մի շարք օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ գործոններով: Ակնհայտ

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

2.4. ä² Ð² ÜæØàóÜøÛ°ðÆ³/àóÂÛàóÛÀ. ð² Üò ò¹ ²¹ àðØ² Û ¹¹ ¼² ð¶² òØ² Û ä² ÛØ² ÛÛ°ðÀ

Պահանջմունքը ւնարեասագիտության արմատական կարեգործիաներից է և, ինչպես որ «արտադրությունն ընդհանրապես», գոյություն ունի հասարակության զարգացման բոլոր դարաշրջաններում, այսինքն՝ համընդհանուր բնույթ ունի: Չնայած մարդու պահանջմունքների առաջացումը հիմնված է նրա կենսաբանական հարկանիշների վրա, և այդ իմաստով պահանջմունքների մեջ առկա են բնական փարբեր, բայց հասարակական արտադրությունը ոչ միայն անընդհատ նոր պահանջմունքներ է ձևավորում, այլև վերափոխում է մարդուն բնորոշ պահանջմունքների բնույթն ու բավարարման պայմանները: Այդ պատճառով 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: Ներկայես, պահանջմունքների բավարարումը կախված է արտադրության արդյունքներրց, իսկ պահանջմունքներն իրենց հերթին հանդես են գալիս որպես արտադրական գործունեության ներքին դրդապատճառ: Պահանջմունքների բավարարման անհրաժեշտությունը մարդուն մղում է որոշակի արտադրական կամ ւնարեասական գործունեության, որի բնույթն ու ուղղվածությունը արտահայտում են այդ պահանջմունքների կառուցվածքն ու զարգացման ասպիճանը: 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 ւնարեասական 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

ավյալ հասարակության գոյության պայմանները: Արտադրությունը ոչ միայն նորանոր պահանջմունքներ է առաջ բերում, այլև սրեղծում 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 պարունական զարգացման արդյունք են: Եթե պահանջմունքների զարգացման ընդհանուր մակարդակը հասարակության մեջ որոշվում է արտադրողական ուժերի զարգացման աստիճանով, ապա առանձին անհատների կամ մարդկանց սոցիալական փարբեր 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 փարբեր 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 փարբեր, սակայն կյանքի սոցիալ-փնտեսական 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-փնտեսական գործոնների դերը, որոնց ազդեցությամբ փոխվում են փարբեր 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, այսպեղից չի կարելի եզրակացնել, որ մարդիկ հասարակական հարաբերությունները փոխում ու զարգացնում են ինչ ուղղությամբ ցանկանան, այլ պետք է ընթանել 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՝ բնապարմական 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 էակի՝ 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 եկամուտներով ի վիճակի չեն ապահովելու կենսական պահանջունքների 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 պահանջումը 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 պահանջունքների բավարարումը: Բայց մեր պահանջունքների ամբողջությունը չի սահմանափակվում միայն դրանցով, այլ ընդգրկում է նաև այն պահանջունքները, որոնք մարդու ինքնագարգացման հիմքն են, նրան բնութագրում են հասարակական կյանքում ունեցած ակտիվ դերի, նրա ֆիզիկական ու հոգևոր կարողությունների անընդհատ զարգացման տեսանկյունից: Այսպիսով, պահանջունքներն ավելի լայն իմաստ ունեն, արտահայտում են մարդկանց կենսագործունեության բոլոր կողմերը: Դա է պարզապես, որ յուրաքանչյուր անհատի զարգացման մակարդակը անխզելիորեն կապված է նրա պահանջունքների շրջանակների և բավարարման պայմանների հետ:

2.5[©] ä^² Ð^² ÜæØàòÛøÛ[°]ðÆ^² è^² Î^² ð¶ àòØÀ, î Ûî[°] è^² Î^² Û ä^² Ð^² ÜæØàòÛøÛ[°]ðÆ^² è^² æ^² î^² ð^² ,[°] ðÀ

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

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

սական պահանջումներին առաջարար դերը պահանջումների մյուս տեսակների ձևավորման, կառուցվածքի և բավարարման պայմանների մեջ: Ոչ տնտեսական պահանջումներին բազմազանությունը հանգում է երկու հիմնական խմբի՝ հոգևոր և սոցիալական: Չնայած հոգևոր և սոցիալական պահանջումները 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 պահանջումներ է առաջ բերում:

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

«Տնտեսական պահանջումներ» հասկացությունը գրականության մեջ հաճախ նույնացվում է նյութական պահանջումների հետ, այնինչ պահանջումների այդ երկու տեսակների միջև առկա են որոշակի փոքրերություններ: Նյութական պահանջումների բավարարման համար որպես օբյեկտներ կարող են ծառայել ոչ միայն հասարակական արտադրության արդյունքները, այլև բնության կողմից անմիջականորեն տրված առարկաներ, իսկ տնտեսական պահանջումները ծնվում և բավարարվում են ոչ թե ընդհանրապես արտաքին աշխարհի երևույթներով, այլ դրանց այն մասով, որոնք հասարակական արտադրության արդյունքներ են: Բայց դրանով չեն սահմանափակվում տնտեսական պահանջումների շրջանակները: Տնտեսական կյանքին մարդկանց մասնակցությունը պետք է դիտել որպես նրանց առանձնահատուկ տնտեսական պահանջումների բավարարման միջոց: Նյութական բարիքների արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման ոլորտներում մարդկանց և սոցիալական փոքրեր խմբերի մի շարք պահանջումներ (օրինակ՝ վարկի, արտադրության կազմակերպման, ապրանքների իրացման և այլն) պետք է համարել ոչ թե նյութական, այլ գույք տնտեսական պահանջումներ: Մարդկանց նյութական պահանջումները, որպես նրանց ֆիզիկական գոյության անհրաժեշտություն, բոլոր տեսակի պահանջումների բնական հիմքն են: Տնտեսական պահանջումները նույնպես ծնվել են նյութական պահանջումների 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

վնդեասական որևէ պահանջմունք կամ ընդհանրապես վնդետություն ունենալ, այնինչ նյութական պահանջմունքները, անկախ դրանց գիտակցման աստիճանից, որպես գործունեության ներքին դրդապատճառ, նրանց մղում էին համապատասխան գործողությունների: Արտադրողական ուժերի զարգացման որոշակի աստիճանում միայն կարող է խոսք լինել մարդկանց կողմից վնդեասական գործունեություն իրականացնելու մասին: Նասարակության վնդեասական զարգացմանը զուգընթաց, մարդկանց ավելի ու ավելի շար նյութական պահանջմունքներ բավարարվում են արտադրության արդյունքներով: Դրանով իսկ նյութական պահանջմունքներին հաղորդվում է հասարակական և ամենից առաջ վնդեասական բովանդակություն, բայց դա չի նշանակում, որ նյութական պահանջմունքները վերանում են, այլ դրանք ընդունում են վնդեասական պահանջմունքների ձև: Արտադրողական ուժերի զարգացման ժամանակակից փուլում մարդկանց նյութական պահանջմունքները գերազանցապես բավարարվում են արտադրության կողմից ստեղծվող նյութական բարիքներով, ուստի այդ տեսակետից, դրանք կարելի է դիտել որպես վնդեասական պահանջմունքներ, ավելի ճիշտ՝ դրանց բաղկացուցիչ մաս, քանի որ վնդեասական պահանջմունքներն ավելի լայն իմաստ ունեն:

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

Նասարակության սոցիալական կառուցվածքի տեսանկյունից պետք է փարբերել անձնական, սոցիալական փարբեր խմբերի և հասարակության պահանջմունքները:

Անձնական պահանջմունքները 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 վնդեաս-

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: Նոգեկան 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 ԿՍԿԿ հասարակության վերնաշենքային հարաբերությունների բովանդակությամբ, որն արտահայտում է հասարակության զարգացման ընդհանուր մակարդակը:

Մարդկանց սոցիալական խմբերի՝ արտադրական կոլեկտիվների, արտադրության միևնույն ճյուղում աշխատողների կամ այլ բնույթի համապեղ 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:

Նասարակական պահանջմունքները մարդկանց անհատական պահանջմունքների ընդհանրության դրսևորման բարձրագույն ձևն են, որոնք բխում են ԿՍԿԿ 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 առաջատար դեր ունի պահանջմունքների համակարգում:

Նասարակական 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 միպոմներով: Ընդհար 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:

2.6[©]ä^² Ð^² ÜæØàòÛøÛ[°]ðÆ[´] ² ì ² ð^² ðØ^² Û î Ûî[°]ê^² Î^² Û ÐÆØÛ^² ÊÛ, ÆðÀ. ä^² Ð^² ÜæØàòÛøÛ[°]ðÆ[´] ² ðòð^² òØ^² Û úð[°]ÛøÀ

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: Այսպեղ 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: Ներկայես 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 օգրակար հատկանիշները յուրացնելու, օգրագործելու հիման վրա, ապա այդպիսի պահանջմունքն ընդունված է համարել բացարձակ: Բայց արտաքին առարկաները կամ սպառողական արժեքները կարող են սրելով միայն արտադրության շնորհիվ: Բացարձակ պահանջմունքները չեն արտահայտում փոխյալ հասարակության զարգացման սոցիալ-փնտեսական յուրահատկությունը, դրանք գոյություն ունեն ընդհանրապես, որոնցից ելնելով՝ մարդն իր կյանքի փորձով և գիտակցորեն առանձնացնում է այն պահանջմունքները, որոնց բավարարումը կարող է ապահովել նրա՝ պատմականորեն 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 փնտեսական հարաբերություններն են: Բացարձակ պահանջմունքներից, որոնք որոշակիորեն վերացական են, անցումը իրական պահանջմունքների փեղի է ունենում փիրապետող արտադրական, փնտեսական հարաբերությունների ազդեցությամբ: Կյանքի փնտեսական 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 փնտեսական պայմանների հետ միասին ազդում են նաև մարդկանց և նրանց խմբերի կյանքի ու գործունեության առանձնահատուկ պայմանները: Բացի դրանից, իրական պահանջմունքներում միշտ էլ առկա են առաջանցիկ փարրեր, այսինքն՝ այնպիսի պահանջմունքներ, որոնք ծնվել են կյանքի օբյեկտիվ պայմաններից, բայց առանձին անհատներ և սոցիալական խմբեր դրանք բավարարելու հնարավորություններ չունեն:

Անհրաժեշտ է նշել, որ փնտեսագիտական հետազոտության փեսանկյունից առավել բովանդակալից է պահանջմունքների առաջնահերթության հիմնավորումը՝ կախված դրանց բավարարման փնտեսական 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 պահանջումներ են, այնուհետև՝ այն պահանջումները, որոնք իրական են հասարակական արտադրության զարգացման փյույվ մակարդակի պայմաններում, և որոնց իրական լինելը որոշվում է հասարակական չափանիշներով և, վերջապես, այն պահանջումները, որոնք նոր են ձևավորվել և դեռևս հասարակության մասշտաբներով իրական պահանջումների չեն վերածվել:

Պահանջումները 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 պահանջումները: Պահանջումների վերարտադրության առանձնահատկությունն այն է, որ վերարտադրության փարբեր փուլերում պահանջումներն ինչ-որ չափով առաջ են անցնում՝ խթանելով և արագացնելով այդ փուլերի ընթացքը: Սպառումն, իբրև վերարտադրության վերջին փուլ, պահանջումների նկատմամբ ելակետային է, քանի որ անմիջականորեն ապահովում է նախկինում ձևավորված պահանջումների կրկնությունն ու նոր պահանջումների առաջացումը: Պահանջումների վերարտադրությունը, ինչպես փեսնում ենք, ընթանում է դրանցում անընդհապ կապարվող քանակական և որակական փոփոխություններով, որը ոչ միայն ավելի բարձր կարգի պահանջումներ է ծնում, այլև դրանց բավարարման նոր ձևեր է առաջ բերում: Այդ գործընթացին բնորոշ է անցումը պահանջումների մեկ համակարգից մյուսին, փարրական պահանջումների բավարարման փուլից դեպի ավելի բարձրակարգ պահանջումների բավարարումը: Պահանջումների շարժունակությունը, որը ծնվում է արտադրությունից, գոյություն ունեցող պահանջումների մշտական զարգացման ու ընդլայնման և նոր պահանջումների երևան գալու գործընթացը, որը պայմանավորում է սպառման բնույթը և կողմնորոշում արտադրությունը, արտահայտվում են պահանջումների աճի կամ բարձրակարգ զարգացման օրենքի բովանդակության մեջ: Պահանջումների աճի օրենքն արտադրության, պահանջումների և սպառման միջև գոյություն ունեցող պարճառահետևանքային կապի դրսևորումն է: Եթե հաշվի առնենք, որ պահանջումները չեն սահմանափակվում անձնական սպառման առարկաների նկատմամբ պահանջումներով, այլ ընդգրկում են նաև արտադրական պահանջումները, որ սպառումն էլ, իր հերթին, ոչ միայն անձնական, այլև արտադրական սպառում է, ապա ավելի պարզ կդառնա, որ պահանջումների ձևավորումն ու զարգացումը ընթանում են արտադրության և սպառման միասնության պայմաններում:

Ելնելով վերոհիշյալ դարողություններից՝ պահանջումների աճի կամ բարձրակարգ զարգացման օրենքը կարելի է բնորոշել որպես գոյություն ունեցող և նոր ծնվող անձնական և արտադրական պահանջումների անընդհապ 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 պարզառաժառանգային 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, անընդհար 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 բավարարմանն էլ ուղղված են ստեղծվող արդյունքները: Նոր պահանջմունքների ծնունդը և արդեն ձևավորված պահանջմունքների ընդլայնումը արտադրության հետագա զարգացման կարևորագույն գործոն են:

2.7. ԲՁ Ծ՞ժԷ՜ձօՒՅձօՒÀ օի ԿձօՒÀÀ

Նասարակական ԿնԿեսական ԿրակԿրիկայում յուրաքանչյուր անհատ, կուլեկԿրիվ, 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 ԿրակԿրիկ 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 զոհեր 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 «կանխագում է» կյանքի օբյեկտիվ պայմանները, որոնց հետ ստիպված է հաշվի նսարել 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 փանում 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 ասփճանը:

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 կարտացոլվի, 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՝ հեղազոտության 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 հեղազոտության 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 փնտեսական 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 մաքրելի 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 հասարակական 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 փեսակետների, 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 փարրեր: Այդ պարզառով 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 դիպել որպես հասարակության զարգացման բոլոր դարաշրջաններին հատուկ համընդհանուր կարեգորիա: Եթե պահանջմունքները հանդես են գալիս որպես արտադրության զարգացման ընդհանուր ներքին դրդապարձառ, ապա շահերը, որոնք

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 հարկանիշի՝ 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, արտացոլվում 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, տեղի ունեցավ շահերի երկատում, 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:

Չժխտելով 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 պահանջումներին բավարարմանը:

Այսպետ դրսևորվում է անձնական, կոլեկտիվ և հասարակական շահերի միասնությունը: Սակայն այդ միասնությունը հակասական բնույթ ունի: Նասարակության պահանջումներին 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 սրանալ 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 պահանջումները բավարարվեն ի վնաս հասարակության շահերի, ապա դա բացասաբար կանդրադառնա արտադրության հետագա զարգացման վրա, որն էլ կհանգեցնի անձնական և կոլեկտիվ շահերի իրացման հնարավորությունների սահմանափակման: Նակասությունն առկա է նաև անձնական և կոլեկտիվ շահերի, ինչպես նաև արտադրական կոլեկտիվի և հասարակության շահերի միջև, որը դրսևորվում է հասարակական արդյունքի յուրացման ոլորտում: Նասարակական 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 փետի 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 պահանջումներին բավարարումը: Կոլեկտիվ փնտեսական շահերի յուրահատկությունն այն է, որ դրանց միջոցով անձնական շահերը կապվում են, փոխազդեցության մեջ են մտնում հասարա-

նաև նրա պահանջումներն էր բավարարման կամ շահերի իրացման գործընթաց է: Եթե սպառողական գործունեության ընթացքում իրացվում է շահի այն կողմը, որը կապված է նյութական և հոգևոր բարիքներ յուրացնելու պահանջումներն էր բավարարման հետ, ապա արտադրական գործունեությունը մարդու շահի իրացում է այն պարճառով, որ այդ գործունեության ընթացքում մի կողմից բավարարվում է մարդու պահանջումները աշխարհային բուն գործընթացի մեջ և, մյուս կողմից, մարդն ընտրողաբար իրականացնում է այն հնարավորություններն էր մեկը, որոնք ձևավորվել են հասարակության զարգացման օբյեկտիվ օրինակաբանությունների շնորհիվ: Իրենց այս գործառնությունը փնտրելու 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 փնտրելու շահերի գիտակցումը մարդկանց կողմից դեռևս այդ շահերի իրացում չի նշանակում և նրանց արտադրական գործունեության չի մղում, եթե գործունեության արդյունքները չեն ուղղվում նրանց պահանջումներն էր բավարարմանը: Մարդկանց գիտակցության մեջ փնտրելու շահերի արտացոլումը առաջացնում է նյութական շահագրգռվածություն: Այս իմաստով, նյութական շահագրգռվածությունը փնտրելու 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 պահանջումներն էր 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 փնտրելու շահերին: Նյութական խթանումն, իր հերթին, փնտրելու շահերի իրացման անհրաժեշտ պայմանն է: Միևնույն ժամանակ, նյութական խթանումից է կախված նյութական շահագրգռվածության ուժը: Պատահական չէ, որ նյութական խթանման կազմակերպման մեջ գործնականում րեդ գրած բացթողումները թուլացնում են արտադրողների նյութական շահագրգռվածությունը:

Ինչպես րեսանք, փնտրելու շահերի ձևավորմանն ու բովանդակության մեջ որոշիչ դեր են կատարում փնտրելու շահերի հարաբերությունները, օրենքները և պահանջումները, իսկ շահերն, իրենց հերթին, դառնում են մարդու գործունեության շարժառիթ և իրացվում են նյութական շահագրգռվածության և նյութական խթանման միջոցով: Ուրեմն, վերոհիշյալ բոլոր կարգադրիաները սերտորեն կապված են և փոխազդեցության մեջ են, կազմում են միասնական համակարգ, որպես յուրաքանչյուրն իր ֆունկցիոնալ դերն ունի: Կարգադրիաների այդ համակարգում փնտրելու շահերն առանձնապես կարևոր նշանակություն ունեն այն իմաստով, որ շահերը մարդկանց կյանքի օբյեկտիվ պայմանները, որոնք որոշվում են փնտրելու շահերի օրենքներով, պահանջումներով, կապում

են մարդկանց պրակտիկ գործունեության բովանդակության հետ՝ դրանով իսկ դրսևորվելով իբրև համակարգի կենտրոնական օղակ: Քանի որ անհատական, այդ թվում և մեր կողմից քննարկվող կարեգործիաների ինքնուրույնությունը հարաբերական է, ուստի ցանկացած կարեգործիա կարող է ճանաչողության մեջ և գործնականում արդյունավետ կիրառվել միայն այն դեպքում, եթե աջաթող չի արվում ամբողջական համակարգի մյուս օղակների հետ դրա փոխկապվածությունն ու փոխազդեցությունը: Իսկ հետագուրդի խնդիրն է այդ հարաբերականորեն ինքնուրույն կարեգործիաների միջև այնպիսի փոխկապվածության բացահայտումը, որն արագացում է անհատական երևույթների միջև իրականում գոյություն ունեցող պարճառաշահեղանակային կապերը:

Մեր կարծիքով, մարդկանց անհատական շահերի մեջ պետք է տարբերել միմյանց վրա փոխադարձորեն ներգործող երկու կողմ, երկու էական հարկանիշ, որոնցից առաջինն արագացում է անհատական 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 կարեգործիաների 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 անհատական պահանջմունքները:
2. Տնտեսական պահանջմունքներն ու հասարակական արտադրության զարգացման օբյեկտիվ օրենքներն արտահայտվում են մարդկանց անհատական շահերի մեջ և որոշում են դրանց բովանդակությունը:
3. Գիտակցված անհատական շահերը մարդկանց մեջ առաջ են բերում նյութական շահագրգռվածություն՝ նյութական խթանման որոշակի ձևերի առկայության պայմաններում:
4. Իրենց անհատական գործունեության ընթացքում մարդիկ, մի կողմից, բավարարում են պատմականորեն ձևավորված իրենց պահանջմունքները, իսկ մյուս կողմից՝ նպաստում արտադրողական ուժերի և արտադրական հարաբերությունների զարգացմանը, ուստի և նոր անհատական պահանջմունքների երևան գալուն:

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

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

Տնփոխական շահերը, իբրև փոփոխական 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: Տնփոխական շահերի թերագնահատումը կամ նյութական խթանման ոչ ճիշտ կազմակերպումը թուլացնում են մարդկանց նյութական շահագրգռվածությունը, որի բովանդակության մեջ շահերի միջոցով արտահայտվում են նրանց կյանքի ու գործունեության օբյեկտիվ պայմանները:

ÆYüÝ³ ëi áõ Û³ ÝÑ³ ñó»ñ

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

ԾՇÛÝ³ İ³ ÝÑ³ ëİ³ óáõÃläõÝ»ñ

Տնտեսական հարաբերություններ և արտադրական հարաբերություններ

Տնտեսական հարաբերությունների համակարգ

Նամընդհանուր, ընդհանուր և առանձնահատուկ փնտրեսական հարաբերություններ

Արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման հարաբերությունների փոխազդեցությունը

Տնտեսական օրենքներ

Տնտեսական օրենքների համակարգ

Տնտեսական օրենքների գործողության մեխանիզմ

Պահանջումքներ

Տնտեսական և նյութական պահանջումքներ

Պահանջումքների բավարարման նյութական պայմանները

Պահանջումքների 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» ՆԱՄԱԿՅՈՒԹՅԱՆ 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՝ րեխնիկաարտադրական և հասարակական-արտադրական: Տեխնիկաարտադրական հարաբերություններն առաջանում են արտադրության մեջ ռեսուրսների րեղաբաշխման արդյունքում, որը որոշվում է արտադրական գործընթացների կազմակերպմամբ, րեխնիկայով և րեխնոլոգիայով: 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 րնրեսական հարաբերություն, ձևավորվել է դեռևս մարդկային հասարակության սրեղծման արշալույսին: Սեփականության մասին սկզբնական պարկերացումները գուգորդվում են իրերի և բարիքների գոյության հետ: Բայց սեփականության նույնացումը իրերի րիրապեման հետ սեփականության մասին րալիս է աղավաղված, մակերեսային պարկերացում:

Սեփականապիրական հարաբերությունները մարդկանց միջև ծագում են բարիքների արտադրության, բաշխման, րոխանակության, րնորինման և յուրացման ընթացքում: Աշխարանքի արդյունքների յուրացումը հարաբերությունների մի ամբողջական համակարգ է, որը սկսվում է արտադրության միջոցների րնորինմամբ և դրանք արտադրության մեջ կիրառելով և ավարվում սպառման ոլորտում, որրեղ վերջնականապես ձևավորվում է հասարակության յուրաքանչյուր անդամի պահանջմունքները բավարարելու կենսամիջոցների ամբողջ

ջությունը: Այդ հարաբերություններով հասարակության անդամների համար կարարվում է նաև սեփականության իրացումը:

Յուրաքանչյուր հասարակարգում արտադրության միջոցների և սրեղծված արդյունքի նկատմամբ սեփականության հարաբերություններն առաջարար դեր ունեն: Դա պայմանավորված է այն հանգամանքով, որ հասարակության փնտրեսական կյանքի հիմքը արտադրության գործընթացն է, իսկ վերջինս անհնար է իրագործել առանց սեփականության որոշակի ձևերի: Առանց սեփականության որոշակի ձևերն ու էությունը քննարկելու՝ անհնար է պարկերացնել փնտրեսավարման առանձին սուբյեկտների շահերի բազմազանությունը և հակասական միասնությունը, հասարակության սոցիալական կառուցվածքը և նրա զարգացման ուղղությունները:

Արտադրված նյութական և հոգևոր բարիքները պետք է սպառվեն: Որևէ արդյունք սպառելու համար մարդիկ պետք է այս կամ այն ձևով դա արտադրեն և սրանան: Առանց յուրացման՝ չկա արտադրություն: Յուրաքանչյուր արտադրություն մարդկանց կողմից բնության առարկաների յուրացումն է հասարակական որոշակի ձևի սահմաններում և նրա միջոցով: Այս առումով պետք է նշել, որ սեփականափիրական հարաբերությունների առկայությունը արտադրության գլխավոր, բայց միակ պայմանը չէ:

Արտադրության միջոցների սեփականությունն ամենից առաջ վերաբերում է աշխատանքի միջոցներին՝ որպես փվյալ հասարակարգի սոցիալ-փնտրեսական հարաբերությունների էությունը բնութագրող ակտիվ մասի: Սեփականության միջոցով է որոշվում այն ձևը, որով աշխատուժը գործողության մեջ է դնում արտադրության միջոցները և իրականացնում արտադրության գործընթացը: Տնփեսական համակարգերը միմյանցից փարբերվում են աշխատուժի և արտադրության միջոցների միացման եղանակով: Սեփականության միջոցով են որոշվում հասարակության սոցիալական փարբեր խմբերի փոխհարաբերությունների բնույթն ու փնտրեսական վիճակի փարբերությունները:

Տնփեսական հարաբերությունների զարգացած համակարգում սեփականությունն արտահայտում է ամենախորքային կապերը և փոխհարաբերությունները, փնտրեսական կեցության էությունը: Սեփականության հարաբերությունների հեղազոտությունը պահանջում է գիտականորեն ուսումնասիրել խորքային երևույթները, ներթափանցել դրանց էության մեջ:

Սեփականության հարաբերությունները միշտ կապված են իրերի փնտրիման և յուրացման հետ (աշխատանքի միջոցների, աշխատանքի առարկաների, աշխատանքի արդյունքի): Եթե հասարակությունը աշխատանքի միջոցներին, աշխատանքի առարկաներին և ընդհանրապես արտադրված արդյունքին վերաբերվում է ինչպես իր սեփականին, ապա առկա է հասարակական սեփականության ձևը: Եթե հասարակության միայն մի մասը, նրա առանձին խմբերը կամ առանձին անձինք արտադրության նշված պայմաններին վերաբերվում են ինչպես իրենց սեփականին, իսկ հասարակության մյուս մասը իրականում գրկված է արտադրության պայմանները փնտրիմելու իրավունքից, ապա առկա է սեփականության կոլեկտիվ, խմբային կամ մասնավոր ձևը:

Այսպիսով, արտադրական հարաբերությունների ամբողջ համակարգի հիմքը արտադրության միջոցների սեփականության հարաբերություններն են: Սե-

փականության հարաբերություններն են որոշում արտադրության հասարակական կարգը, հասարակության անդամների ընդհանուր և մասնավոր փնտեսական շահերի բովանդակությունը, մարդու փեղն 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 փեսական և գործնական հիմնախնդիրները հանգուցային նշանակություն ունեն հասարակության էության բացահայտման, դրա որակական նորացման ուղիների որոնման ճանապարհին:

Տնփեսագիտության փեսության մեջ կարևոր հարց է սեփականության՝ որպես փնտեսական հասկացության բնորոշումը: Տնփեսագիտական դպրոցները փարբեր կերպ են մեկնաբանել սեփականությունը, դրա էությունը և բովանդակությունը:

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

Մի շարք փնտեսագետներ սեփականությունը դիտել են որպես մարդու հարաբերություն իրերի նկատմամբ: Սեփականության առաջին բնորոշումներից մեկը փրվել է դեռևս հինգերորդ դարում, «Նոմեական իրավունքում»: Այսպեղ սեփականությունը բնորոշվում է որպես ունեցվածքի՝ «գույքի» փիրապեքման, օգրագործման և փնօրինման իրավունք: Սակայն, պեք 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 պրոցեսում գործել առանց մեկը մյուսի:

Սեփականության հարաբերություններն ընդգրկելով յուրացման, օգրագործման և փիրապեքման գործընթացները, արտադրության գործոնների ու աշխատանքի, արդյունքների փնօրինումը, կանխորոշում են արտադրության գարգացման ռազմավարությունը և մարքավարությունը՝ միջոցների օգրագործման ուղղությունը, աշխատանքի և արտադրության կազմակեքպման ձևերի ընքրությունը, ինչպես նաև դրանց նկատմամբ վերահսկողությունը: Սեփականությունը սերտորեն կապված է գործաղիր իշխանության փնտեսական գործունեության հեք: Արտադրության կառավարումը հանդես է գալիս որպես սեփականության գործառույթ: Որպես կանոն, արտադրությունը շուկայական փնտեսության պայմաններում կառավարում է նա, ով համարվում է արտադրու-

թյան միջոցների սեփականատեր: Ներկայումս, սեփականությունը իշխանության փոխանցման գործունեության հանգուցային, բայց միակ փուլով չէ:

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

3.2. ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՕՐԵՅԵԿՏՆԵՐԸ, ՍՈՒԲՅԵԿՏՆԵՐԸ ԵՎ ՁԵՎԵՐԻ ԷՎՈԼՅՈՒՅՈՒՄԸ

Սեփականության օբյեկտը սեփականության հարաբերությունների պահվ կողմն է՝ բնության առարկաների, իրերի, էներգիայի, փողեկափոխության, ունեցվածքի, հոգևոր և մտավոր արժեքների փոփոխ, որոնք մասնակի կամ ամբողջական պարկանում են սուբյեկտին: Սեփականության օբյեկտն այն իրերն են, առարկաները կամ փոփոխական համակարգի օղակները, որոնց վրա փորձվում է փոխալ սեփականությունը: Սեփականության օբյեկտներ են եղել նախնադարյան մարդու պարզունակ գործիքները, սարկափրության 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 փոփոխել 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 սարկափրական արտադրությունից, որտեղ աշխատուժի սեփականատերը՝ սարուկը, պարկանում էր սարկափրոջը): Այդ իմաստով էլ աշխատուժը սեփականության առանձնահատուկ օբյեկտ է՝ որպես ամեն մի մարդու աշխատանքային կարողությունների ամբողջություն, որպես հասարակական ամեն մի սուբյեկտի բացարձակ փոփոխման մենաշնորհ:

Սեփականության սուբյեկտը կամ սեփականատերը սեփականատիրական հարաբերությունների ակտիվ կողմն է, որը հնարավորություն և իրավունք ունի փրկելու 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 փնտրիչում և օգտագործում է սեփականության փոխարկ օբյեկտները: Սեփականության սուբյեկտները հասարակության փոփոխական զարգացման փորձեր դարաշրջաններում փորձեր են եղել: Դրանք են՝ նախնադարյան համայնքը, փոհմային ավագանին, սարկափերերը, ֆեոդալները, փոխնագործները, մանր ապրանք արտադրողները, ձեռնարկավորները, մոնոպոլիաները և պետությունը, սոցիալիզմի պայմաններում՝ ձևակախորեն նաև աշխարավորական 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 պատմական 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 երկարափուլ գործընթաց:

Նախնադարյան փոփոխական համակարգում, որտեղ արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակը ցածր էր, աշխարհային 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 սարկափիրոջ 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 սարկափիրության շրջանում:

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

Սեփականության ձևերը, օբյեկտները և սուբյեկտները հասարակության պատմական զարգացման ընթացքում փոփոխվում են փոխադարձ փոփոխ բախտի մեջ: Բարեփոխումը երկարափուլ էվոլյուցիոն անցում է

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

Սեփականության ձևերը չեն խոչընդոտում տվյալ իշխանության վնդետասական կուրսի առավել կոշտ փոփոխությունները: Նայքմի է, որ վնդետասական իշխանության ամբողջափիրական (տոտալիտար) բնույթը հակում ունի և՛ դեպի մենաշնորհը (մոնոպոլիան), և՛ դեպի բյուրոկրատիան: Այսպես օրինակ, 1930-ական թվականների կեսերին վարչաֆրամայական կարգ հաստատվեց ԽՍՀՄ-ում՝ հասարակական սեփականության պայմաններում և Գերմանիայում, որտեղ հաստատուն հիմքեր ուներ մասնավոր սեփականությունը: Դրանից հետո նույն երևույթները կրկնվեցին Իսպանիայում՝ Ֆրանկոյի իշխանության փարիներին և Չիլիում՝ Պինոչեթի դիկտատուրայի պայմաններում: Ուրեմն, ամեն դեպքում այդ երկրներում վնդետասական և քաղաքական որոշումներում փիրապետող

ամբողջարհիրական 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 ԻՔՐԵՎ 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 կարգադրությամբ և ծագում են՝ կապված նյութական և հոգևոր բարիքների սրբեղծման և օգտագործման հետ: Սեփականության փնտրանքային իրացումը կարարվում է այն ժամանակ, երբ սեփականատերը դրանց օգտագործումից եկամուտ է ստանում: Այդ եկամուտը սեփականություն հանդիսացող միջոցներով սրբեղծված արդյունքի մի մասն է: Այն կարող է լինել շահույթի, հարկի, զանազան վճարների փոխարինում:

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 փնտրանքագետ 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 պահանջումների բավարարման և դրանց սրբեղծման 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 փնտրման, այնպես էլ ուժային և իրավական միջոցներով:

Նայումի է, որ սեփականության իրավունքի փոխանցումը փողի է ունենում վաճառքի դեպքում, երբ սեփականության օբյեկտը նախկին փորձից անցնում է երկրորդ անձին: Սակայն սեփականության բովանդակության մեջ կարևոր է առանձնացնել փիրապետում, փնտրում և օգրագործում հասկացությունները, որոնք գործում են առանց սեփականության իրավունքի փոխանցման: Դա նշանակում է, որ փվյալ օբյեկտի սեփականատերը մնում է նախկինը, իսկ որոշակի հանձնարարականով փվյալ սեփականության փնտրումը, փիրապետումը կամ օգրագործումը հանձնվում է ուրիշի:

Տիրապետումը ոչ լրիվ, մասնակի յուրացում է: Տիրապետումը սեփականության սկզբնական, ելակետային ձևն է, որն արտահայտվում է սեփականատիրոջ կողմից իրավական փաստաթղթային ձևակերպումով: Առանձին վերցրած՝ փիրապետող դեռևս չի համարվում լրիվ սեփականատեր՝ այս բառի ամբողջական սոցիալ-փնտրման իմաստով, բայց նա պարասխանատու է օբյեկտի փնտրման և օգրագործման հարցում: Տիրապետող 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 օգրագործելու օրենքի սահմաններում:

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

Օգրագործումը սեփականության և փիրապետման իրացման ձևն է: Եթե փիրապետումը սեփականության գործառույթն է, ապա օգրագործումը փիրապետման գործառույթն է: Օգրագործումը սեփականության օբյեկտի համապարասխան նշանակության փաստացի կիրառումն է՝ հաշվի առնելով օգրագործողի ցանկությունը:

Սեփականության օբյեկտի փիրապետումը և օգրագործումը կարող են միավորվել մեկ սուբյեկտի ձեռքում կամ բաժանվել առանձին սուբյեկտների միջև: Դա նշանակում է, որ ոչ սեփականատերը, ոչ էլ փիրապետող չեն կարող իրը օգրագործել: Կամ հակառակը՝ կարող է լինել սեփականատեր, բայց չօգրվել 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 փոփոխումը կարող է սեփականատեր չլինել, բայց անպայման պետք է ունենա սեփականության լիազորված երրորդությունը, այսինքն՝ փրակապետի, փոփոխողի և օգտագործողի իրավունքները: Այսպիսով, սեփականությունը ամբողջական հասկացություն է, որի մասերն են՝ փրակապետը, օգտագործումը և փոփոխումը:

Կարևոր հանգամանք է սեփականության օբյեկտի նկատմամբ **պարասխանաարվությունը**, որը հատուկ առանձնացում չի պահանջում, այլ մեխանիկորեն բխում է վերոհիշյալ գործառույթների 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 փրակապետի միջև:

3.4. ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԻՐԱՎՈՒՆՔԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

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

Անհրաժեշտ է փորձերել սեփականության փոփոխական և իրավական հասկացությունները: Որպես փոփոխական հասկացություն՝ սեփականությունն ունի օբյեկտիվ բնույթ, այն կախված չէ մարդկանց կամքից: Նայանի է նաև, որ օրենքները ոչ թե սրբեղծում 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 պահանջումների դրսևորման ամրապնդումը, ինչն արդեն գործնականում ձևավորվել է հասարակական գիպակցության 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 վերաբարդության արդյունքներից, որի պրոցեսում փնտրեսպես իրացվում է սեփականության իրավունքը:

Որևէ գործարք կատարելիս (ապրանք գնելիս կամ վաճառելիս) իրականում փոխանակվում է սեփականության իրավունքը: Ոչ բոլոր ապրանքներն է հնարավոր փոխանակել կամ փոխ 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 փնտրել 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. փնտրման բացառիկ իրավունք,
2. օրենսդրական պաշտպանվածություն ունեցողություններից,
3. ուրիշին փոխանցելու կամ փոխանակելու իրավունք:

Մասնավոր սեփականության իրավունքը, վերահսկելու իրավունքի հետ, նախատեսում է նաև պարասխանարկություն: 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 պարականոց միջոցների արդյունավետ օգտագործմամբ օգտակար լինել նաև շրջապատին: Օրինակ, եթե մեկը ժամանակավորապես ազատ բնակարան ունի և ընտրում է այն վարձով փալու փարքերակը, ապա կկրի դրա այլընտրանքային ծախսը, այսինքն՝ փան 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՝ պարզաճ կերպով հոգ փանելու իր սեփականության մասին: Դա նշանակում է, որ մեքենայի սեփականատերը պետք է փոխի մեքենայի քսայուղը, հոգ փանի այն մասին, որ նստարեղերը չվնասվեն և այլն: Ցանկացած անսարքության դեպքում մեքենայի արժեքը կիջնի: Մեքենայի սեփականատերը կկիրառի հնարավոր բոլոր միջոց-

ները, որպեսզի բարձրացնի մեքենայի արժեքը՝ շրջապարի համար այն դարձնելով ավելի հրապուրիչ: Մասնավոր սեփականության իրավունքը այդ սեփականությունը սկսված 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, փուն 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 համապարասխան 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 օրենսդրոջ:

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

Սեփականության իրավունքի առանձնահատկությունը և պաշտպանությունը կապված է սեփականության օբյեկտների և սուբյեկտների կազմավորման ծախսերի հետ, որոնք կատարվում են դարձական 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 պարագայում պետությունը վատ է կատարում այդ խնդիրը, ապա ֆիրման փնտրում է այլընտրանքային եղանակներ՝ իր սեփականությունը պաշտպանելու համար, այսինքն՝ «տանիք», 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. օգրագործման իրավունք, այսինքն՝ բարիքի օգրակար հարկության կիրառման իրավունք,
3. կառավարման իրավունք, այսինքն՝ իրավունք՝ որոշելու, թե ով և ինչպես պետք է ապահովի բարիքի օգրագործումը,
4. եկամտի սրացման իրավունք, այսինքն՝ բարիքի օգրագործումից սրացված արդյունքին փրելու իրավունք,
5. ինքնուրույնության իրավունք, այսինքն՝ բարիքն օրարելու, օգրագործելու, փոփոխելու կամ ոչնչացնելու իրավունք,
6. անվրանգության իրավունք, այսինքն՝ բարիքի՝ բռնագրավումից և արտաքին միջավայրի վնասակար ազդեցությունից պաշրպանվածության երաշխիք,
7. բարիքը ժառանգար փոխանցելու իրավունք,
8. բարիքն անժամկետ փրապետելու իրավունք,
9. բարիքի՝ արտաքին միջավայրին վնաս բերող օգրագործման ձևի արգելում,
10. հարուցման իրավունք, այսինքն՝ բարիքի բռնագանձման հնարավորություն՝ պարտքը վճարելու համար,
11. մնացորդային բնույթի իրավունք, այսինքն՝ խախտված իրավասությունների վերականգնումն ապահովող ընթացակարգերի և ինստիտուտների գոյության իրավունք:

Սեփականության իրավունքի րնրեսագիտական րեսության ակունքները պարզաբանել են ամերիկացի երկու հանրահայր րնրեսագետներ՝ Արմեն Ալչյանը և Ռոնալդ Քոուզը: Ներագայում այս րեսությանը իրենց մասնակցությունը բերեցին Բարցելը, Բեքբերը, Նորդը, Չենգը, Պոզները և ուրիշներ:

Քոուզի րեսությունը ձևակերպվել է 1960 թ. լույս րեսած նրա «Սոցիալական ծախսերի պրոբլեմները» հոդվածում և ներկայումս Արևմուտքում ճանաչված է որպես հերպարերազմյան շրջանի րնրեսագիտական մրքի կարևոր նվաճում: Քոուզի րեսությունը բացահայրեց սեփականության իրավունքի րնրեսագիտական իմաստը:

Ռոնալդ Քոուզը անգլիական ժամանակակից րնրեսագիտության առաջադարձերից է: Նա 1991 թ. արժանացել է Նոբելյան մրցանակի՝ սեփականության իրավունքի րնրեսագիտական րեսություն սրեղծելու համար: Քոուզի րեսության հիմնական բովանդակությունը հանգում է հերևյալին. շուկայական հարաբերությունների հերագա զարգացման պայմանն է համարվում սեփականության իրավունքների րարանջարումը: Սեփականության հիմնական ձևը Քոուզը համարում էր մասնավոր սեփականությունը, իսկ սեփականության մյուս ձևերը առաջանում են մասնավոր սեփականարերերի սեփականության հեր կապված իրավունքների կամավոր միավորման «խմբային, բաժնեփրական» կամ վերախմբավորման հերևանքով: Ըստ Ռ. Քոուզի, սեփականության իրավունքի րնրեսական իրացման բնագավառում կարևոր դեր են խաղում արտաքին «էքսրերնալ» 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, Կոմիտեի դեպքում, միայն շուկայական գործակալների միջև սեփականության հստակ բաշխումն ու պաշտպանությունն է:

Սեփականության իրավունքի փոփոխական իրացման համար Ռ. Քոուզը շար կարևոր է համարում նաև փրանսակցիոն կամ գործարքային ծախսերը: Տրանսակցիոն ծախսերի աննշան լինելու և սեփականության իրավունքի հստակության 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: Նարավոր 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 ազապ շուկայական մեխանիզմի փետության կողմնակիցներ են և հակված են այդ բնագավառում պետության փոփոխական դերը խիստ փոքրացնելուն:

Իրականում շուկայական մեխանիզմի էական թերությունների հաղթահարման և կարգավորման գործում, ինչպես նաև փոփոխական կյանքին պետության միջամտությունը և ակտիվ մասնակցությունը խիստ անհրաժեշտություն է: Պետության հիմնական գործառույթները դրսևորվում են մակրոփոփոխական 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 գանազան գովազդային գործակալությունների իր օբյեկտը նկարահանելու, գույքի փարբեր հարկանիշները գովազդելու և այլ նպատակներով, որի համար նույնպես վճարում է: Մրանք յուրահատուկ գործարքային ծախսեր են, որոնք վաճառվող օբյեկտի կամ գույքի արժեքին կամ որակին ոչինչ չեն ավելացնում, սակայն գնի փարբ 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 գործառույթը 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՝ սեփականատերերը հաճախ մերժում են նույնիսկ գնման կամ վարձակալման գայթակղիչ առաջարկները, օրինակ՝ ավտոմեքենայի վարձակալման ֆիրման անհատներին 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: Բնակարանատերերը վնաս է կրում՝ կատարելով վերանորոգման ծախսեր: Երբ սեփականության իրավունքը իրավաբանորեն պաշտպանված է, ապա սեփականատերերը հնարավորություն ունի դափարանում պաշտպանելու իր իրավունքները: Եթե վարորդը վրատրթի է ենթարկել հեփոտրին, ապա կողմերը ոչ միշտ են դիմում դափարան, որովհետև դեպքը պարզ է, և վարորդը գիտի, որ հեփոտրնը կարող է ապացուցել իր մեղքը և հասցրած վնասը: Այս դեպքում վարորդն ուղղակի կփոխհատուցի նրան պարճառած վնասը:

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

3.5. ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԲԱԶՄԱԶԵՎՈՒԹՅՈՒՆԸ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ

Շուկայական փոխադրության գոյության կարևոր պայմաններից է սեփականության բազմաձևությունը: Տամաշխարհային փորձը ցույց է փախ, որ շուկայական փոխադրության զարգացման և քաղաքակիրթ շուկա ձևավորելու համար անհրաժեշտ է սեփականության բազմաթիվ ձևերի գոյություն: Շուկայական հարաբերությունները անտարբեր չեն այն բանի հանդեպ, թե շուկայի սուբյեկտները որքանով են ինքնուրույն և ազատ իրենց փոխադրության գործունեության մեջ, իհարկե, օրենքի շրջանակներում, անտարբեր չեն նաև ազնիվ մրցակցության պայմանների նկատմամբ: Դրա համար էլ անհրաժեշտ է, որ յուրաքանչյուր սեփականատեր շուկայական փոխադրությունում գրավի իր համապարասխան փողը, իրականացնի ազնիվ փոխադրություն և իրավունքի սահմաններում մասնակցի ազատ շուկայական մրցակցությանը: Ներկայումս շուկայական փոխադրությունում գործող սեփականության ձևերը կարելի է խմբավորել և բաժանել տարատեսակների: Դրանք են՝

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

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

1. Հանրային սեփականությունը և դրա տարատեսակները:

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

Պետական սեփականության դերը հիմնականում պայմանավորված է պետության փնտրեսական դերով: Ժամանակակից աշխարհում շուկայական հարաբերությունների փիրապետության և բազմասեփականության պայմաններում չկա մի երկիր, որտեղ պետությունը չգրադվի ակտիվ փնտրեսական գործունեությամբ: Ուրեմն, պետության դերը փնտրեսության 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: Նամախառն ազգային արդյունքի այդ բաժինն էլ կազմում է պետության սեփականության աղբյուրը: Պետական սեփականության օգտագործման հիմքը փնտրեսության 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 փեդեկավորության միջոցների ձեռքբերման, սոցիալական և արտադրական կառուցվածքի սրբեղման, էկոլոգիական պաշտպանվածության, հիմնարար գիտությունների և գիտատար արտադրության զարգացման, փեդեբքի նվաճման, համաշխարհային օվկիանոսի հարակի ուսումնասիրության և այլ բնագավառներում: Պետական սեփականությունն անհրաժեշտ է նաև ոչ պետական ձեռնարկություններին և բանկերին սնանկացման դեպքում օգնելու, դրանց ֆինանսներն առողջացնելու և կարգավորելու փնտրեսական գործունեության ժամանակ:

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

Միաժամանակ, անկախ փնտրեսական 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, սովետային փնտրեսությունից, կաշառակերությունից, համընդհանուր անփնտրեսավորությունից և այլ փնտրեսական հանցագործություններից:

Նանրային սեփականության մի փարափեսակն է **մունիցիպալ** սեփականությունը: Մեր հանրապետությունում մունիցիպալ սեփականությունը փեղական ինքնակառավարման մարմինների կամ համայնքների սեփականությունն է, որը ամրագրված է «Տեղական ինքնակառավարման մասին» ՏՀ օրենքում (1996 թ.): Մունիցիպալ կամ համայնքային ձեռնարկությունների գերագույն փնօրենները փեղական իշխանություններն են (քաղաքային, գյուղական և համայնքային), որոնք իրականացնում են արտադրական կամ սպասարկման գործունեություն և համարում են համայնքի սեփականությունը: Նամայնքի սեփականությունը օրենսդրությամբ սահմանված կարգով փնօրինում են փեղական ինքնակառավարման մարմինները: Նամայնքի սեփականությունն են կազմում համայնքի փարածքում գրնվող կրթական, մշակութային, առողջապահական հիմնարկները, կոմունալ և կենցաղային սպասարկման ձեռնարկությունները, փեղական նշանակության բոլոր կառույցները, փարածքի հանգստի գոփիները, բնակարանային ֆոնդը, ոչ բնակելի փարածքները, վարչական շենքերը, փրանսպորտային միջոցները, անշարժ ու շարժական այլ գույքը: Նամայնքի սեփականությունը գոյանում է պեփական ձեռնարկությունները կամ պեփական սեփականություն հանդիսացող գույքը համայնքի սեփականությանը հանձնելուց, համայնքի ենթակայության փակ գրնվող ձեռնարկությունների և կազմակերպությունների գործունեությունից, բարեգործական հատկացումներից, քաղաքացիների և ձեռնարկությունների նվիրափությունից, օրենսդրությամբ չարգելված այլ աղբյուրներից:

2. Անհատական սեփականությունը և դրա փարափեսակները:

Նասարակության զարգացման պափմական դարաշրջաններում սեփականության հիմնական ձևը եղել է անհատական սեփականությունը, որը փարբեր օբյեկտներ և սուբյեկտներ է ունեցել: Անհատական սեփականության բովանդակությունն այն է, որ սեփականության որոշակի օբյեկտներ փնօրինվում և օգտագործվում են առանձին անհատների կողմից: Անհատական սեփականության փարափեսակներն են՝ մասնավոր սեփականությունը, անձնական սեփականությունը, անհատական գյուղացիական փնփեսությունը և այլն: Անհատական սեփականության փարափեսակներն ունեցել են իրենց զարգացման պափմությունը:

Մասնավոր սեփականություն գիփաբառը պայմանականորեն ընդունվել է պեփական, արթունական ունեցվածքը մյուսներից փարբերելու և սահմանազափելու համար: Դրա համար էլ սեփականության բոլոր փեսակները, որոնք պեփական չեն, համարվել են մասնավոր: Նեփաբար, Արևմտյան փնփեսագիփությունում և գործնականում հաստատված է այն փեսակեփը, համաձայն որի՝ մասնավոր սեփականություն ասելով հասկանում ենք ոչ պեփական սեփականության յուրաքանչյուր ձև: Դա էլ իր փրամաբանությունն ունի: Պեփությունը 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 ձագելով ուշ նախնադարում՝ անցել է զարգացման բարդ ու երկարափ 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. Տնայնությունը՝ որպես փնտրման միավոր, որն իրականացնում է բարիքների արտադրություն սեփական կարիքների համար:

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

3. Ընդհատակյա մասնավոր ձեռնարկությունները, որոնք դասվում են «ստերային փնտրության» 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 փեսակ, եթե այն փրված 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 ստերայինների) ծավալելու գործում լրիվ ազատությունն է:

Մասնավոր սեփականության դասական ձև է կապիտալիստական սեփականությունը: Իր փնտրման բովանդակությամբ այն սկզբունքորեն փոքրերվում 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 փնտրման գործունեության առիթ է ստեղծում մանրապրանքարտադրողների և կապիտալիստական մասնավոր սեփականությունը: Այսպես պետք է փոքրերի երկու փոխի մասնավոր սեփականություն, մեկը՝ հիմնված արտադրողի անձնական աշխատանքի (մանրապրանքարտադրողի և փոփոխափորձի), մյուսը՝ վարձու աշխատանքի վրա:

Անհատական սեփականության մի փոփոխություն է անձնական սեփականությունը: **Անձնական սեփականությունը**՝ որպես փնտրման հասկացություն, արտահայտում է հասարակության առանձին անդամների միջև փնտրման 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 փոխառության,

3. անհատական աշխատանքային գործունեության ձևով:

Անձնական սեփականության հիմքն ամեն դեպքում անձնական աշխատանքն է: Բայց ձեռնարկարիորջ անձնական սեփականության մասշտաբները շար ավելի մեծ են, քան աշխատավորներինը: Աշխատավորների բացարձակ մեծամասնության անձնական սեփականության չափերը սահմանափակվում են աշխատավարձով: Շարունակական սղածը, 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 փոխառությունը: Այն մեր հանրապետությունում ձևավորվել է 1990-ական թվականներին, հողի մասնավորեցումից հետո: Գյուղական բնակիչը, իր ընտանիքի կազմին համապատասխան, սրացավ հողակտոր, որի վրա իր ցանկությամբ հիմնեց գյուղատնտեսական մթերքների արտադրություն՝ հաշվի առնելով տեղի բնակլիմայական պայմանները: Անհատական գյուղացիական փոխառությունները կարող են լինել հողագործական և անասնապահական, քանի որ մասնավորեցվել է նաև նախկին սովխոզների և կոլտնտեսությունների անասնազխաբանակը: Անհատական գյուղացիական փոխառությունն 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:

Նասարակության 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 տնտեսական 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 փոխառական շահերի ընդհանրություն:

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

րակական 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՝ համարել արտադրություն կամ այլ գործունեություն ծավալելու նպատակով: Կոոպերատիվ սեփականություն են համարվում արտադրության միջոցները և այն ունեցվածքը, որոնք անհրաժեշտ են վնասական 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, ընդհանրական, 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: Տիմոտեևիչի «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 համարել են լուծում հումքի ձեռքբերման և պարասպի 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 փայտփրակական սկզբունքով: Ներագայում փայտփրակները դառնում են սեփականատերեր: Սեփականության այս ձևը հիմնվում է ընդլայնված վերարտադրության վրա: Սպառողական կոոպերատիվները հիմնականում գործում են շրջանառության ոլորտում, չնայած կարող են իրականացնել նաև արտադրական գործունեություն: Ռուս տնտեսա-

գեպներն (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: Նասարակական կազմակերպությունների սեփականությունը իրենից ներկայացնում է նյութական բարիքների փրապետման, օգրագործման և փնօրինման բնագավառում ծագած փնօրեսական հարաբերություններ: Նասարակական կազմակերպությունների սեփականությունը ամենից առաջ անհրաժեշտ է նրանց կանոնադրական պահանջները իրականացնելու համար: Մրանք էապես փարբերվում են համաժողովրդական և կոլեկտիվ սեփականություններից: Նասարակական կազմակերպությունների սեփականությունը մասամբ է ընդգրկում արփադրության ոլորփը: Այն գլխավորապես օգրագործվում է ոչ արփադրական նպարակներով, ուղղվում է կրթական, սպորփային և պաշտպանական միջօցառումների անցկացմանը, արհեստակցական, սրեղծագործական, 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 մուծումներն 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 փնօրեսական գործունեությունը, ապահովում են կողմերի մասնակցությունը կառավարմանը և շահույթի ու ռիսկի բաժանմանը: Խառը ընկերությունները և կազմակերպությունները իրենց սօցիալ-փնօրեսական բնույթով, գործունեության իրականացման մեթօղներով և նպարակներով խիստ բազմազան են: Դրանք լինում են՝

1. նյութական արփադրության ոլորփում գործող ընկերություններ (արդյունաբերության, գյուղափնօրեսության, շինարարության),
2. ծառայությունների ոլորփում գործող (ապահովագրական, կենցաղային, բանկային, խորհրդափակական և այլն),
3. կոմպլեքսային բնույթի ընկերություններ և կազմակերպություններ:

Ազգային պարկանելության փեսակեփից 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 փարաձքի օրենսդրությանը, ինչպես նաև խառը ընկերությունների կնքած պայմանագրերին և կանոնադրությանը:

Խառը սեփականության փոխակ օրինակ է **բաժնեպիրական սեփականությունը**, որի բաժնեպիրեր կարող են լինել և՛ պետությունը, և՛ անհատ քաղաքացիները, և՛ մոնոպոլիստական միությունները: Բաժնեպիրական ընկերությունները համաշխարհային պրակտիկայում մշակված և փորձված փոփոխական մանրացված են, որպեսզի միավորվում են փոքր սեփականատերերի միջոցները՝ բաժնեպիրական սկզբունքով: Որպես գործունեության հետևանք, բաժնեպիրերն իրենց ներդրված միջոցների դիմաց փարեկան ստանում են եկամուտ՝ շահաբաժնի (դիվիդենդի) տեսքով:

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

3.6. ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԱՊԱՊԵՏԱԿԱՆԱՑՄԱՆ ԵՎ ՄԱՍՆԱՎՈՐԵՑՄԱՆ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ

Տնտեսական բարեփոխումների հիմքը սեփականատերական 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 մունիցիպալ սեփականության (հողերի բոլոր տեսակներ, արդյունաբերական ձեռնարկություններ, շենքեր և կիսակառույցներ, բաժնեպրոմսեր, մշակութային արժեքներ և այլն)՝ վճարով կամ անվարձափոխությամբ հանձնումն է առանձին անհատների կամ ձեռնարկությունների: Այլ կերպ ասած՝ ապապետականացումը պետական սեփականության վերակառուցման միջոցների ամբողջությունն է՝ ուղղված փոփոխության մեջ պետության մենաշնորհի դերի վերացմանը: Բացի դրանից, ապապետականացում նշանակում է՝ պետությունից վերցնել տնտեսական կառավարման գործառնությունների մեծ մասը և հանձնել համապատասխան լիազորություններով ձեռնարկություններին: Դրանով ուղղահայաց փոփոխական 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, անվառների, վարելահողերի և այգիների որոշակի փարածություն, որոշ ջրանցքներ, սրահասպորտի միջոցներ և այլն: Ապագայնացման դեպքում պետական որոշմամբ ապագայնացվում 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 փարբերություն: 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, որպեսզի 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 ամենահրապաս 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 կապարվի 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 փասնայակից ավելի ձևեր ու մեթոդներ, որոնցից առավել հաճախ կիրառվողներն են՝

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

4. կարոնային մեխանիզմը:

1. Աճուրդի մեթոդի կիրառման դեպքում մասնավորեցումն իրականացվում է սեղմ ժամկետներում: Զարգացած շուկայական փնտրեսությունում, որպեսզի փեղեկավորությունը մարչելի է բոլորին, պետական սեփականությունը բաժին է ընկնում նրան, ով առաջարկում է ամենաբարձր գինը: Աճուրդից սրացված եկամուտներով պետությունը կարող է մարել հարկերը, կարարել 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 շար ցածր գներով, կամ այն կգնեն կանխիկ դրամ ունեցողները, արտասահմանցիները, կամ էլ բոլորովին գնող չի լինի: Այս փարբերակներից ոչ մեկն էլ չի ապահովում սոցիալական արդարության պահպանումը: Բացի դրանից, ոչ մի երաշխիք չկա, որ աճուրդի միջոցով մասնավորեցումը կհանգեցնի փնտրեսական առողջ աճի: Եթե գնորդներին որոշակի պահանջներ չներկայացվեն, ապա նրանք ձեռք բերված սեփականության հետ կվարվեն կամայական ձևով, որը կարող է չհամապատասխանել փնտրեսության զարգացման պետական ծրագրին:

2. Մրցույթային 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 փարբերություն 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 փնտրեսության ընդհանուր զարգացման պահանջները:

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

տեսություններին, միավորումներին, որոնք հավաքարմագրերով անօրինում են այլ իրավաբանական անձանց պարկանող արժեթղթեր՝ դրա դիմաց կարարելով 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 տնտեսությամբ երկրներում, որովհետև ձեռնարկությունների մասին տեղեկատվությունը աղքատ է կամ խստաշկա: Այդ պարագայում էլ չի բացառվում, որ ձեռնարկությունները կարող են վաճառվել նույնիսկ իրենց իրական արժեքից ցածր գնով: Բացի դրանից, երբ բաժնետոմսերը տրվում են անվճար, պետությունը զրկվում է զգալի եկամուտներից, որոնք կարող էր օգտագործել սոցիալական խնդիրներ լուծելու համար, իսկ եթե տալիս է բանկերին ու միավորումներին, ապա դա էլ հանգեցնում է սեփականության կենտրոնացման մի քանիսի ձեռքում, որն այնքան էլ բարենպաստ չէ ամբողջ տնտեսության համար:

4. Կորոնային մեխանիզմի հիմքում տնտեսագիտական այն հիմնավորումն է, որ մեզանում սեփականությունը ստեղծվել է հասարակության բոլոր չափահաս անդամների աշխատանքով, հետևաբար նրանք պետք է վարձարվեն կարարած 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 լիդերը աշխարհում համարվել է Մեծ Բրիտանիան, իսկ դրա իրականացման «գլխավոր ճարտարապետը»՝ Ն. Ռիդլին: Ռիդլին ապացուցեց, որ մասնավորեցումը իսկապես համարվում է տնտեսությանը 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 աշխատի շահույթով: Սեփականատիրոջը պետք է օգնել և՛ նյութական, և՛ ֆինանսական միջոցներով: Նրա կարծիքով չպետք է այնպիսի պայմաններ ստեղծել, որ պետական սեփա-

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

Այսպիսով, ապապերականացումը և մասնավորեցումը փանում են դեպի արդյունավետ արտադրության կազմակերպում, դեպի ազատ շուկայական հարաբերություններ, որպեսզի գլխավոր շարժիչ ուժը կապարյալ մրցակցությունն է: Ե՛վ ապապերականացումը, 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 մրցակցային մեջ մտնելու համար:

3.7. ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՎԵՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՄԸ 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 ապապերականացումը 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, բևեռացման և սոցիալական լուրջ բախումների պետիք չսրվի:

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

Սեփականության ապապերականացման 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 խորհրդարուների ճիշտ ընտրության, ինչպես նաև մասնավորեցումը կանոնակարգող որոշումների կատարման և մասնավորեցվող ունեցվածքի նկատմամբ պոպտենցիալ 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 օրենսդրաիրավական դաշտի ձևավորման առաջնելը 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 ֆինանսատրեսական, 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: Նոյր կադաստրային արժեքով, իսկ անասունները հիմնական ֆոնդերում գրանցված արժեքներով անժամկետ տրվեցին գյուղացուն՝ մասնավոր սեփականության, ժառանգության, վարձակալության և օտարելու իրավունքով:

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

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

ՏՏ-ում պետական գույքի բոլոր տեսակների, այդ թվում՝ անավարտ շինարարության օբյեկտների մասնավորեցման իրավահարաբերությունների կարգավորման և կարարելագործման 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 փնտրիումը, 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 բաժնետոմսերի վաճառքով:

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

ÆYüÝ³ ëi áõ Û³ ÝÑ³ ñó»ñ

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

ԾՇÛÝ³ İ³ ÝÑ³ ëİ³ óáóÃİõŸÝ»ñ

Սեփականություն

Սեփականության
հարաբերություններ

Տնօրինում, փիրապետում,
յուրացում

Տնօրենական կեցություն

Նասարակական սեփականություն

Կոլեկտիվ, խմբային, մասնավոր
սեփականություն

Սեփականության իրավունք

Սեփականատեր

Տնօրենական իշխանություն

Սեփականության սուբյեկտ

Սեփականության օբյեկտ

Տրանսակցիոն (գործարքային)
ծախսեր

Սպառողական կոոպերատիվ

Արհեստակցական կոոպերատիվ

Ապապետականացում

Մասնավորեցում

Ապագայնացում

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԶԱՐԳԱՅՄԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ ԵՎ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԱՄԱԿԱՐԳԵՐԻ ԲՆՈՒԹԱԳԻՐԸ

4.1. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԸՆԴՆԱՆՈՒՐ ԲՆՈՒԹԱԳԻՐԸ

Կենսամիջոցներ սպեղծելու գործունեություն մարդը ծավալել է հասարակության զարգացման բոլոր ժամանակաշրջաններում: Պեքը է ասել, որ դա եղել և մնում է մարդու կյանքի գլխավոր և ամենականոնակարգված կողմը: Սպառման համար անհրաժեշտ պարարտանյութի կենսամիջոցներ գոյություն չունեն (բացի բնության՝ սպառման համար պիտանի բարիքներից), դրանց գոյությունը պայմանավորված է մարդու աշխարհային գործունեությամբ, որն ընդունված է անվանել փոխարինող գործունեություն: Այդուհանդերձ, հարց է ծագում՝ փոխարինող գործունեություն հասկացությունը բնորոշ է հասարակության զարգացման բոլոր աստիճաններին, թե՛ ոչ: Նարցի պարասխանն այն հիմնավոր մեկնաբանությունն է, որ փոխարինող գործունեությունը ենթադրում է փարբեր փոխարինողների փոխհարաբերություն, բարիքների շարժ մի փոխարինողից մյուսին՝ դրանք փոխանակելու կամ փողով գնելու և վաճառելու ձևով: Այդ հայեցակետից ելնելով՝ փոխարինող գործունեություն չի կարող համադրվել 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 փոխարինող գործունեություն: Այդ իմաստով, նախնադարյան մարդու կողմից բարիքների սպեղծումն ու սպառումը չի կարող համարվել փոխարինող գործունեություն, այն պարզապես անհարի ջանքերի գործադրում է՝ սեփական գոյությունը պահպանելու նպատակով:

Տնտեսագիտության տեսությունը մարդու այն գործունեությունն է համարում փոխարինող, որի օգտակար կամ ոչ օգտակար լինելը հաշվարկված է, իրականացվում է ռեսուրսների այլընտրանքային օգտագործման և մարդու փրամաբանված վարքագծով և սկզբունքներով, ենթադրվում է որոշակի եկամտի ստացում: Բացի այդ, մարդու՝ որևէ գործունեություն իրականացնելու վարքագծի փրամաբանվածությունը 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:

Ծիշք պետք է համարել, որ փողը, նյութական միջոցների փոփոխումը և վճարունակությունը, որոնց վրա մեծ ուշադրություն է դարձնում փնտեսագիտության տեսությունը, փնտեսական գործունեության լծակներն են: Միաժամանակ անհրաժեշտ է նշել, որ փնտեսագիտության տեսությունը այդ կարեգործիչները հեղափոխում է այնքանով, որքանով դրանք փնտեսական գործունեության շարժառիթներ են, և դրանցով չափվում է ցանկացած փնտեսական գործունեության արդյունք:

Վերը նշվածից չպետք է հեղուկություն անել, թե մենք անտեսում ենք այն ճշմարտությունը, որ պահանջումները և դրանք բավարարելու անհրաժեշտությունը նույնպես փնտեսական գործունեության շարժառիթներ են, սակայն դա ճշմարիտ է գուր սպառման և մարդու գոյությունը պահպանելու հայեցակետից: Երբ սպառման համար բարիքների սրեղծումը 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 հեղափոխության 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 սրեղծումն է: Մարդը նյութ չի սրեղծում, այլ աշխատանքով բնության նյութերը վերամշակում է նպատակահարմար ձևով՝ վերածելով համապատասխան օգտակար հատկություն ունեցող բարիքի: Այդ ամբողջ գործընթացը, իր վերջնական

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

4.2. ՆԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԱՐՄԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՆԱՐՍՏՈՒԹՅՈՒՆ

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: Նասարակական արտադրության անմիջական արդյունքն այն նյութական և ոչ նյութական բարիքներն են, որոնք սպառվում են մարդու կողմից և արտադրության մեջ, ինչպես մաս ապահովում հասարակության ամբողջական վերարտադրությունը:

Պատմական էվոլյուցիայի փոխանկյունից՝ արտադրությունն անցել է երկար ճանապարհ՝ սպառման պարզագույն բարիքների (սնունդ, հագուստ, փոխադրամիջոց, կացարան) ստեղծումից մինչև ժամանակակից մեքենաները, բարդ սարքավորումները, հաշվողական փեխնիկան, փիեգերանավերը 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 վերակտումը կոչվում է վերարտադրություն: Արտադրությունը և վերարտադրությունը գործնականում իրականացվում են փարբեր տնտեսավարողների փոխադարձ հարաբերությունների պայմաններում, որը դրանց փախ է հասարակական բնույթ:

Նասարակական արտադրության մեջ սրեղծված բարիքներն իրենց շարժումը կարարում են փոխկապակցված՝ արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման փուլերով, որոնք մարդկանց պահանջմունքները բավարարելու անհրաժեշտությամբ պայմանավորված՝ անընդհար 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 սրեղծման ելակերպին գործընթացն է: Ելակերպյին այն իմաստով, որ սրեղծում է մարդու գոյությունն ապահովելու համար անհրաժեշտ բարիքներ՝ սնունդ, հագուստ, կացարան, փոխադրամիջոց և այլն: Միաժամանակ, արտադրությունը պետք է դիտարկել որոշակի փնտրեսական համակարգում, որտեղ սպառման համար բարիքների սրեղծումը չի կարելի համարել արտադրության անմիջական նպատակ, օրինակ՝ շուկայական փնտրեսական համակարգը: Շուկան և ապրանքների իրացումը գնային տեղեկավորություն են տալիս արտադրություն սկսելու կամ չսկսելու մասին: Գնային ազդանշանը արտադրություն կազմակերպելու նախադրյալ է այն իմաստով, որ տվյալ գնով ապրանքը վաճառելով՝ փնտրեսավարողը կկարողանա փոխհատուցել իր ծախսերը և ստանալ եկամուտ (շահույթ): Ներկայացնելով, շուկայական փնտրեսության համակարգում արտադրության անմիջական նպատակը շահույթի սրացումն է: Սպառումը արտադրության անմիջական նպատակ է ավանդական փնտրեսությունում, որտեղ բարիքների արտադրությունն իրականացվում է ինքնաբավարարման սկզբունքով: Բերված դարողությունները վկայում են, որ արտադրության անմիջական և վերջնական նպատակները կարող է չհամընկնել, և դա բնորոշ է շուկայական փնտրեսությանը, որտեղ արտադրության անմիջական նպատակը շահույթի սրեղծումն է, իսկ վերջնականը՝ սպառումը: Նարկ է նշել, որ շուկայական փնտրեսության մեջ արտադրության վերջնական նպատակը չի իրացվի (արտադրության մեջ կապիտալ չի ներդրվի), եթե շահույթի սրացումը 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 արժևորում են՝ գնահատելով բարիքների օգտակար հատկությունները: Օրինակ՝ առևտրով զբաղվողը գետում 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 սրեղծում 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 փնտրեսական բովանդակությամբ ընդգրկում է ինչպես սպառման համար անհրաժեշտ բարիքների, այնպես էլ արտադրության ռեսուրսների (գործոնների) փեղաբաշխումը հասարակության անդամների միջև: Անձնական սպառման բարիքների բաշխումն իրականացվում է հասարակության անդամների սրացած եկամուտների օգնությամբ՝ գնային մեխանիզմների միջոցով (նկարի ունենք վերջնական բաշխումը): Նույն սկզբունքով են բաշխվում (կամ փեղաբաշխվում) 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 ձեռնարկուական ընդունակության կիրառման համար հասարակության անդամների սրացած փողային եկամուտները՝ որպես բաշխման անվանական և սկզբնական գործիք, պետք է նշել, որ բարիքների և ռեսուրսների՝ որպես սեփականության իրավունքի օբյեկտների իրական բաշխումը փեղի է ունենում շուկայի գնային մեխանիզմի միջոցով:

Սպառումը կարելի է բնութագրել որպես արտադրության արդյունքների «ոչնչացում»: Այնքանով, որքանով մարդն ընդունակ է սրեղծել 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 փեղի 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, թափոն դիպել, ֆուտբոլի խաղին հետևել և այլն: Սպառման երկրորդ փեսակը ռեսուրսների կամ արտադրության գործոնների օգտագործումն է՝ արտադրության մեջ նոր բարիքներ սրեղծելու նպատակով: Այս իմաստով արտադրությունը բնութագրվում է որպես արտադրության գործոնների սպառման գործընթաց:

Բնութագրելով արտադրություն, բաշխում, փոխանակություն և սպառում փնտրեսական կատեգորիաները, անհրաժեշտ է ընդգծել, որ փնտրեսագիտության 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 պայմանաբանությամբ, որ արտադրություն իրականացնում են ոչ թե մեկուսացված, այլ աշխատանքի բաժանման հիման վրա միմյանց հետ փոխհարաբերության մեջ գտնվող անհատները: Ներկայից 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 փնտրեսական սուբյեկտների

փոխադարձ կապերի ու հարաբերությունների արդյունքում:

Պահանջմունքներն անընդհատ բավարարելու անհրաժեշտությամբ պայմանավորված՝ արտադրության մեջ սրեղծված բարիքների մի մասը կուտակվում է և դառնում **ազգային հարստություն**: Դասական դպրոցի ներկայացուցիչներն ազգային հարստությունը բնութագրել են որպես նախորդ և ներկա սերնդի աշխատանքով սրեղծված և կուտակված նյութական բարիքների ամբողջություն: Ժամանակակից փնտրագիտությունը մերժում է ազգային հարստության նման բնորոշումը և գտնում է, որ որպես նախորդ աշխատանքի արդյունք կուտակված նյութական բարիքների հետ 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 մտքեցումից 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 դիտարկել մարդու պահանջմունքները բավարարելու համարժեքստանով: 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

Նասարակության անդամների բազմաթիվ պահանջմունքները բավարարելու, անհրաժեշտ բարիքներ սրեղծելու համար մարդիկ իրենց փնտրագիտական գործունեության մեջ օգտագործում են փոփոխական ռեսուրսներ: Այդ ռեսուրսներն իրենց բնույթով կարող են փոփոխվել լինել բնության կողմից (հողը, նրա ընդերքի հարստությունները, անտառը, 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 փոփոխվում են բնության կողմից և մարդու աշխատանքով չեն կարող սրեղծվել: Չվերարտադրվող ռեսուրսներ են՝ հողը, հանքային հարստությունները, ջուրը, օդը, կուսական անտառը և այլն: Վերարտադրվող ռեսուրս է համարվում այն ամենը, ինչ սրեղծվում է մարդու աշխատանքով: Դրանք են՝ արտադրական նշանակության շենքերը, կառույցները, մեքենաները, սարքավորումները, երկաթգծերը, ճանապարհ-

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

Մարքայան փետության 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 փնտեսական կապեգորիա, որոշում են արտադրության սոցիալական ուղղվածությունը:

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

Ժամանակակից փնտեսագիտությունն արտադրության գործոնները դասակարգելիս փեղեկարվությունը դիտարկում է որպես արտադրության գործոն: Վերջինս համարվում է գիտության ներկա նվաճում, որը էականորեն ազդում է արտադրության արդյունավետության, որակյալ աշխատանքի պարբերական 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, անփառային 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 բերքաբերություն՝ կախված իր բնական հատկություններից, որոնք պայմանավորված են հողի ֆիզիկաքիմիական հատկություններով,
- հողն արտադրության գործոն է, որը չի կարող ստեղծվել մարդու աշխատանքով, այն բնության «պարզ և» և վերարտադրելի չէ,
- մարդը չի կարող անվերջ նպաստել հողի բերքաբերության բարձրացմանը. վաղ թե ուշ, հողի վրա կատարվող լրացուցիչ ներդրումները փախ են ավելի քիչ լրացուցիչ արդյունք:

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

Բնորոշելով կապիտալը որպես արտադրության գործոն՝ փնտեսագիտության շարքն 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 ֆիզիկոկրատները 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:

Շիմք ընդունելով այն հիմնավորումը, որ ժամանակակից փնտեսագիտությունը արտադրական ծախսերը դասակարգելիս մեծ ուշադրություն է դարձնում

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

Հասարակարգի է համարվում կապիտալի այն մասը (արտադրական շենքեր, կառույցներ, մեքենաներ, սարքավորումներ, փոխադրամիջոցներ և այլն), որն իր արժեքը նոր սրբեղծվող բարիքին փոխանցում է մաս առ մաս (իր մաշվածքին համապատասխան) և արտադրության ծավալի ընդլայնման հետ չի փոփոխվում, որն արտահայտվում է արտադրության հասարակարգի 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՝ փոփոխության 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 համարեղման, 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, փառանդը զարգացնելու և աշխատանքի ծառայության արտադրողականությունը բարձրացնելու գլխավոր պայման:

Ձեռնարկական ընդունակությունը արտադրության առանձնահատուկ գործոն է և կապված է մարդու կարողությունների հետ՝ արտադրության մեջ նոր արտադրատեսակների 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 փնտրեսական և ոչ փնտրեսական բարիքների:

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

Այսպես, եթե մեկն ապրում է երկրի ընդերքից բխող աղբյուրի կողքին, ապա ջուրը նրա համար չի կարող փնտրեսական 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 փնտրեսական բարիք կդառնա, եթե նա փեղափոխվի սակավաջուր փարածք, որպեսզի նրա պահանջմունքը ջրի նկատմամբ գերազանցում է ջրի առկայությանը՝ մարդուն հասանելիությանը:

Մեզ հայրնի է, որ դասական փնտրեսագիտությունը արժեքի աշխարհայնացի պետության սկզբնավորողն է, և այդ հիմքի վրա են ձևավորվել հիմնավորումներ ապրանքի սպառողական արժեքի, փոխանակային արժեքի և արժեքի հիման վրա ապրանքների փոխանակության վերաբերյալ:

Սահմանային օգտակարության փնտրության 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 և գնահատվում է գնողի կողմից:

Ներկայացնում 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): Ներկայացնում են 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, փրանսպորտային միջոցներ և այլն):

4.5. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ՍԱՏՄԱՆԱՓԱԿՈՒԹՅԱՆ ՄԿՋԲՈՒՆՔԸ, ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ԾԱԽՍԸ ԵՎ ԱՅԼԸՆՏՐԱՆՔԸ

Մեզ արդեն հայրնի 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, ձեռնարկուական ընդունակություն, փողերակալություն, ժամանակ և այլն), որոնք գտնվում են հասարակության փրամադրության փակ, իրոք սահմանափակ են, անգամ՝ հազվագյուտ:

Նախ նշենք, որ օգրագործման համար պիտանի հողափառաձևերը, օգրական հանաժողովները, կուսական անդամներ, 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 օգրագործելու միջոցառումներ: Սահմանափակ են աշխարհաբանքային ռեսուրսները՝ քանակով, որակով, աշխարհելու կարողությամբ, հմտություններով, ինչպես նաև աշխարհաբանքային ժամանակը:

Ժամանակը՝ որպես ռեսուրս, նույնպես սահմանափակ է՝ օրվա փոփոխությունը 24 ժամ է, որի որոշակի մասն օգրագործվում է քնելու, աշխարհաբանքի, հանգստի և փարբեր ծառայություններից օգրվելու համար:

Ինչպես փեսնում ենք, ռեսուրսների սահմանափակ լինելը խնդիրներ է առաջացնում՝ ինչպես օգրագործել սահմանափակ ռեսուրսները փարբեր բարիքների արտադրության համար, որպեսզի հնարավոր դառնա հասարակության պահանջումների 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 հարկացնել ճանապարհորդություններին, հանգստին, ավելի շատ զբաղվել սպորտով, ինքնակրթությամբ, կուզենար ունենալ շքեղ առանձնատներ, մեծ այգի, լողավազան: Սակայն մեր բոլոր ցանկությունները և դրանց իրականացումը պայմանավորված են մեր փնօրինած ռեսուրսներով, որոնք, ինչպես փեսանք, սահմանափակ են: Օրինակ՝ եթե ցանկանում ենք փնօրինվող ժամանակից շատ հարկացնել սպորտին, ապա ավելի քիչ ժամանակ կունենանք աշխարհելու կամ ընթերցանությամբ զբաղվելու համար: Կամ եթե ցանկանում ենք մեր միջոցներից հարկացնել զբոսաշրջությանը, ապա քիչ միջոցներ կունենանք սննդին և հագուստին հարկացնելու համար: Բերված դափողություններից հեղուկում է, որ բազում բարիքներից օգրվելու ժամանակ, ռեսուրսների սահմանափակության պարզառով, մարդը սպիտակ է կարարել 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 կարարում և որոշում կայացնում, թե սահմանափակ ռեսուրսներից որքան և որ բարիքի արտադրության համար հարկացնի: 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, որվհեպն նրա փնօրինած ռեսուրսները սահմանափակ են:

Օրինակ՝ ազգայր 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 գոհաբերում է հանուն ֆուտբոլի խաղը դիտելու: Բերված օրինակը թույլ է փայլա եզրակացնելու՝ այն, ինչը մարդը գոհաբերում է հանուն կարարած ընտրության, դա այդ ընտրության **այլընտրանքային ծախսն** է: Պետք է նշել, որ ծախսն այսպեղ չպետք է հասկանալ բացարձակ իմաստով, այլ որպես գոհաբերված օգուտ, որը մարդը կարանար ընթերցանությունից և համերգից:

Բնական է, որ ծախսը (այն օգուտը, որը մարդը կարանար բաց թողած հնարավորությունից) որոշվում է միայն ընտրություն կարարողի կողմից, որովհետև միայն նա է գնահատում կորցրածի արժեքը: Իհարկե, այլընտրանքը՝ որպես անհարի սուբյեկտիվ վերաբերմունք, կախված է նրա նախասիրություններից, որոնք ժամանակի և փարածության մեջ կարող են փոփոխվել: Տարեսագիրության փեսությունը գրնում է, որ այլընտրանքային ծախսը միշտ կարարվում է նվազագույն արժեքի ուղղությամբ:

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

Ենթադրենք՝ առկա ֆինանսական ռեսուրսներով կարելի է արփադրել 5 մլն կգ կարագ կամ 30 հազար հար կոսպյում: Սակայն հասարակությանն անհրաժեշտ է ինչպես կարագ, այնպես էլ կոսպյում:

Այժմ փեսենք, թե հասարակությունը փեխնուղգիական ինչպիսի համակցում կարող է կարարել, եթե 1 մլն կգ կարագ արփադրելու այլընտրանքային ծախսը կազնում է 2000 կոսպյում:

Արփադրության ռեսուրսների փեխնուղգիական համակցումը

Նարավորությունները	Կարագ (մլն կգ)	Կոսպյում (հազ. հար)	Այլընտրանքային արժեք (1 մլն կգ կարագ՝ արփահայտված 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 փարբերակներից երևում է, որ 1 մլն կգ կարագ արփադրելու համար անհրաժեշտ է հրաժարվել 2000 կոսպյումի արփադրությունից (կոսպյումի արփադրությունը 30 հազարից կրճարել 28 հազար): Կարագի արփադրությունն 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:

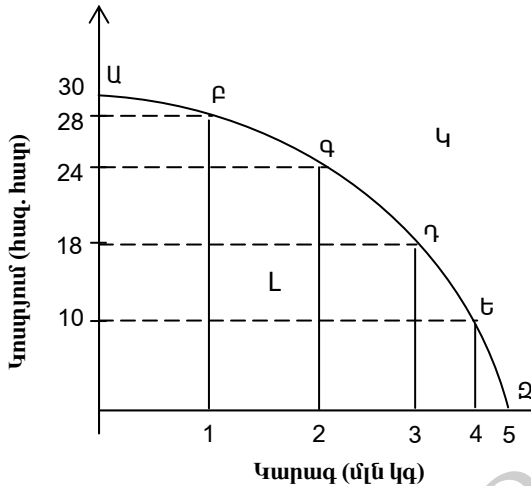
Յուրաքանչյուր հաջորդ 1 մլն կգ կարագի արտադրության համար հասարակությունը վճարում է ավելի մեծ գին՝ չարտադրված կոսպյումների ձևով: Ակնհայտ է դառնում մի ապրանքի արտադրությունը մյուսով փոխարինելու աճող ծախսերի կամ **բաց թողած հնարավորությունների աճող ծախսերի առկայությունը**: Նարց է ծագում, թե ինչո՞ւ մի ապրանքի (մեր օրինակում՝ կոսպյումի) արտադրությունից մյուս ապրանքի (կարագի) արտադրությանն անցում կատարելիս բաց թողած հնարավորությունների ծախսերը պետք է աճեն: Պատճառն այն է, որ մի ապրանքի արտադրությունից մյուսին անցնելիս հասարակությունը սահմանափակ ռեսուրսները հանում է կոսպյումի արտադրությունից և հարկացնում կարագի արտադրությանը, կարագը հասարակության համար (դրա արտադրության ավելացմանը զուգընթաց) ասփճանաբար 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 դպրոցություններից հարց է ծագում. կարո՞ղ է արտադրական հնարավորությունների գաղափարը փարածվել որևէ երկրի ամբողջ փնտեսության վրա: Պատասխանը դրական է: Այսպես, ենթադրենք՝ որևէ երկրի՝ մշակման ենթակա հողափարածությունները կարող են օգտագործվել պղղափուր այգիների և ցորենի արտադրության համար: Եթե երկիրն ավելացնում է ցորենի արտադրությունը, ապա պակասում է պղղի արտադրությունը, և ընդհակառակը: Ներկում է, որ փրված ռեսուրսների պայմաններում, եթե ավելացվում է մի բարիքի արտադրությունը, պետք է պակասեցվի մյուսը:



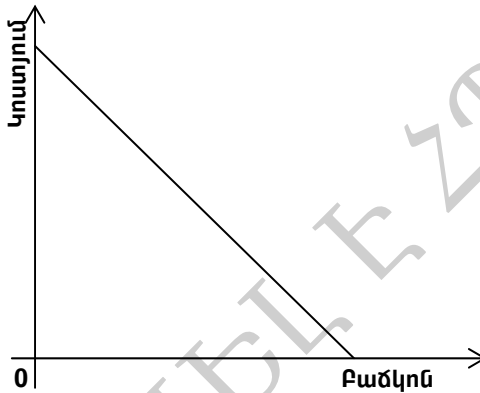
ՊԻՅՁՅԻ ԿՈՒՐՔ 4.1. Արտադրության հնարավորությունների կորը

4.1. գծապարկերից երևում է, որ եթե առկա ռեսուրսները հարկացվում են միայն կոսպյումի արտադրությանը, ապա կարտադրվի 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 հարկացնել 1 մլն կգ կարագի արտադրությանը (կորի վրա դա համապատասխանում է Բ կետին): Շարունակելով կարագի արտադրության ավելացումը՝ Չ կետում առկա ամբողջ ռեսուրսները կհարկացվեն կարագի արտադրությանը, կարտադրվի 5 մլն կգ կարագ և ոչ մի կոսպյում: Ա, Բ, Գ, Դ, Ե, Չ կետերով անցնող գիծը ներկայացնում է արտադրության հնարավորությունների կորը՝ փրված ռեսուրսների պայմաններում: Կորի վրա կարելի է նշել յոթվով 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 պայմանով: 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 Չ կետը (կրճարելով կոսպյումի արտադրությունը՝ ռեսուրսներ ենք հարկացնում կարագի արտադրության ավելացմանը)՝ կարագի արտադրության ավելացմանը գուզրնթաց 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 պարկերից, 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՝ կոսպյումի արտադրությամբ զբաղվող աշխատողին կարագի արտադրությամբ զբաղվելու համար անհրաժեշտ է յուրացնել նոր մասնագիպություն, 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:



Պ ԻՅ ԳՅ Ի ԻՅ՝Ո՛ 4.2. Միմյանց փոխարինելի ռեսուրսների արտադրության հնարավորությունների կորը

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

4.7. ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ՆՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԿՈՐԻ ՏԵՂԱՇԱՐԺԻ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԸ

Նաստարակության պահանջումներին և արտադրության հնարավորությունների փոխհարաբերությունը դիտարկելիս արտադրության տեսությունը սահմանում է, որ պահանջումներն ավելանում են անսահմանափակ, մինչդեռ արտադրության հնարավորությունները, ռեսուրսների սահմանափակության հետևանքով, կարող են ավելանալ դանդաղ և միշտ հետ մնալ պահանջումներից:

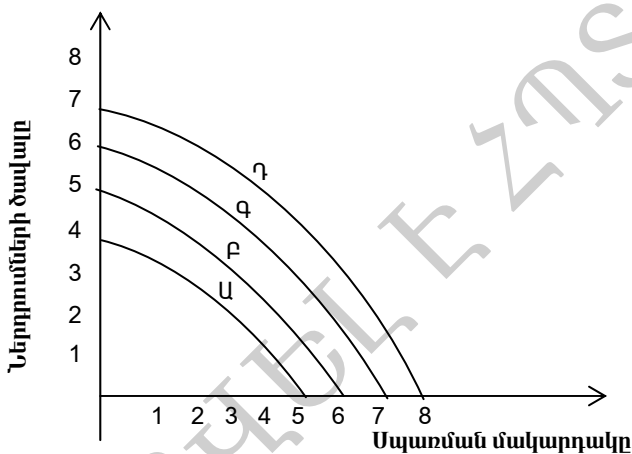
Այդ սահմանումը հնարավորություն է տալիս եզրակացնելու, որ արտադրության հնարավորությունները կարելի է ավելացնել, ինչը նշանակում է արտադրության հնարավորությունների կորի տեղաշարժ:

Արտադրության հնարավորությունների կորիը կարող է 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 փնտրեսական աճ, հետևապես արտադրության հնարավորությունների կորի տեղաշարժ՝ աջ և վերև:

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



ՊԻՅ՝ ԳՅ՝ ԻՍ՝ ԿՆ՝ 4.3. Արտադրության հնարավորությունների կորի տեղաշարժը

Վերը նշված գործոններից յուրաքանչյուրն իր ներգործությունն է ունենում արտադրության թողարկման ավելացման, փնտրեսական աճի և արտադրության հնարավորությունների կորը Ա, Բ, Գ, Դ դիրքերով տեղաշարժելու վրա: Արտադրության հնարավորությունների ավելացմանը մեծապես նպաստում են փնտրեսության մեջ կատարվող 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 կատարվում նոր հանքավայրեր, հողատարածություններ յուրացնելու և բնական ռեսուրսներին փոխարինող ռեսուրսներ ստանալու համար:

Տնտեսությունը 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 փնտեսական 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 փնտեսական 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 կրելի՝ 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: Մակայն, մինչև որոշում կայացնելը, արտադրողը համապատասխան փեղեկափոխություն պետք է ունենա, թե ինչպիսին է պահանջարկը նշված բարիքների նկատմամբ (նկատի ունենք քանակը և որակը): Պահանջարկին առնչվող փեղեկափոխությունը «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 փվյալ բարիքի պահանջարկով և բարիքի իրացումից ստացվող շահույթով:

Ինչպե՞ս արտադրել: Որոշակի բարիքների արտադրությունը պահանջում է ռեսուրսների ընտրություն և դրանց փարբեր համակցություն: Օրինակ՝ կահույք արտադրելու համար անհրաժեշտ է որոշել՝ որքան մեքենա և որքան աշխատանք օգտագործել, ինչպիսի փայտաբուսակ 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 սրանալ բարձր բերք:

Այդ բոլորը այն բանի վկայությունն են, որ ինչպե՛ս արտադրել խնդիրը կա-
րելի է լուծել ռեսուրսների փարբեր համակցության, այլընտրանքային օգրա-
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 օգրա-
գործման ո՞ր փարբերակն ավելի մեծ արդյունք կապահովի:

Վերը բերված հարցադրման գլխավոր հիմնախնդիրն է՝ ինչպես օգրագոր-
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-
րի 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 ՆԱՄԱԿԱՐԳԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՏԻՊԵՐԸ

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

Դրան համապատասխան, պատմական 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 պատմական զարգացման
ընթացքում, համապատասխան պայմանների ազդեցությամբ, ձևավորվել են
փարբեր փնտեսական համակարգեր:

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

Ավանդական փոփոխությանը բնութագրական են արտադրության զարգացածության ցածր մակարդակ, հեփանաց փոխհիկա և փոխնորոգիա, ինչպես նաև ձեռքի աշխատանքի գերակշռություն արտադրության մեջ:

Ընդհանրացնելով կարելի է ասել, որ ավանդական փոփոխական համակարգում փոխապետող են ավանդույթների, 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 պատմական 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. կարարյալ 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 արժևորման և համարժեքային փոխանակության ազատություն,
7. սահմանափակ ռեսուրսներն արդյունավետ օգտագործելու և շահույթը մաքսիմալացնելու կողմնորոշվածություն,
8. շուկայի գործունեությանը արտաքին միջամտության սահմանափակում:

Ա. Մմիթի արտահայտությամբ՝ դասական շուկան կարգավորվում է «անփոփոխանելի ձեռքի» միջոցով և մերժում է պետության միջամտությունը: Մակայն XX դարի սկզբին կարարյալ մրցակցային շուկայական մեխանիզմը սկսեց չհամապատասխանել նոր պահանջներին, որի պատճառով զարգացած երկրներում աստիճանաբար 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 Կոմունիստական Կուսակցությունը որակապես նոր աշխարհային ռե-տորսների՝ մասնագիտական պարասարվածության և մշակույթի բարձր մա-կարդակ ունեցող աշխատողների մեծ պահանջարկ ներկայացրեց: Բացի այդ, ձևավորվեցին Կոմունիստական, սոցիալական և քաղաքական նոր ինստիտուտներ, որոնք սկսեցին էական դեր խաղալ Կոմունիստական գարգացման գործում: Նշված պահանջարկը իրացնելու գործառույթը սրանձնեցին պետությունները, որի ար-դյունքում սկսեց զարգանալ խառը Կոմունիստությունը: Խառը Կոմունիստական մեջ շուկայական մեխանիզմի լայնորեն օգտագործմանը զուգընթաց միկրոմակար-դակում կարևոր դեր ստացավ ներֆիրմային պլանավորումը, իսկ մակրոմա-կարդակում՝ պետական կարգավորումը:

Ի տարբերություն դասական շուկայի՝ խառը Կոմունիստությանը ավելի բնորոշ է կոլեկտիվ մասնավոր սեփականությունը՝ բաժնեպիրական ընկերությունների ձևով և կորպորատիվ կառավարումը: Պետության հիմնական գործառույթը խառը Կոմունիստությունում սոցիալական խնդիրների լուծման և հասարակական բարիքների նկատմամբ հասարակության պահանջումները բավարարելու օգ-նությամբ ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի հավասա-րակշռվածության կարգավորումն է՝ Կոմունիստական և ֆինանսական տարբեր գործիքներ ու լծակներ օգտագործելու միջոցով: Բնական է, որ Կոմունիստությունը այդ գործառույթներն իրականացնում է՝ հաշվի առնելով շուկայական մեխա-նիզմը և նրա պահանջները:

Սոցիալ-շուկայականը ավելի զարգացած Կոմունիստություն է, որտեղ ազա-րության և շուկայական Կոմունիստական սկզբունքները լայնորեն զուգակց-վում են սոցիալական կարգի և սոցիալական առաջընթացի ապահովման հետ: «Սոցիալական» գիրաբառը մատնանշում է, որ Կոմունիստական համակարգը կողմ-նորոշված է ինչպես Կոմունիստական, այնպես և սոցիալական նպատակների լուծ-մանը:

Տնտեսական համակարգի արդյունավետ գործառույթը պայմանավորված է բարենպաստ ինստիտուցիոնալ միջավայրի ձևավորումով, որը ներկայանում է կազմակերպությունների և հիմնարկների գործողությունների որոշակի կանոն-ներով: Սոցիալական շուկայական Կոմունիստությանը բնորոշ են սոցիալական հե-տևյալ 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 Կոմունիստական տարբեր մոդել-ներ և դրանց շարքում անհրաժեշտ է առանձնացնել սկանդինավյան մոդելը: Այս մոդելի առանձնահատկություններն այն են, որ պետական սեփականության ցածր տեսակարար կշիռը զուգակցվում է հասարակական հարվածի ծանրա-կշիռ դերի հետ, բարձր է Կոմունիստական սոցիալականացման մակարդակը, հար-կային համակարգի օգնությամբ ՆՆԱ-ի զգալի մասը նպատակաուղղվում է սո-ցիալական 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, հատկապես 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 կատարելու 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 պարճառով 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 (փաստանյակներ), այնպես էլ երկարատև (հարյուրավոր տարիներ) լինել: Ներկայումս հետխորհրդային երկրներում տեղի 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 հարկանիշներ: Բացի այդ, անցումային փնտեսությանը հատուկ են բազմակացությամբություն, սոցիալ-փնտեսական հարաբերությունների սրացում, փնտեսության անկում, գործազրկության աճ, փողի արժեզրկում և այլն:

Նին համակարգի լիարժեք կերպավորությունը հիմնականում կախված է անցում կատարող 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 ԿՈՈՐԴԻՆԱՑՈՒՄԸ ՏԱՐԲԵՐ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԱՄԱԿԱՐԳԵՐՈՒՄ: ԳՈՐԾԱՐՔԱՅԻՆ ԾԱԽՍԵՐ

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

կարգ ձևավորում է փնտրեսական 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: Նարք է առաջանում, թե ո՛վ և ինչպե՛ս է կատարում նշված հիմնախնդիրները լուծելու ընտրության կորոզիոնացումը այն դեպքում, երբ յուրաքանչյուր մարդ կազմում է փնտրեսական գործունեության սեփական նախագիծը, ունի իր հակումներն ու ճաշակը և պարկերացումները, որոնց միջոցով պետք է իրականացնի բարիքների արտադրություն:

Տնփնտեսագիտության տեսությունը նշված հիմնախնդիրները լուծելու համար փորձերում է կորոզիոնացման և որոշում կայացնելու երկու եղանակ՝ **ինքնավար կամ փորձերային կարգ և աստիճանակարգված:**

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

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

Ցանկացած փնտրեսական համակարգում փնտրեսավարող սուբյեկտների և սպառողների համար, որոշումներ կայացնելիս, չափազանց կարևոր է իրենց ծախսերի և սպասվող օգուտի համադրումը: Սակայն դա բավական դժվար է այն պարզառով, որ ռեսուրսների, սպառողների, նրանց հակումների, ավանդույթների և սպասումների մասին տեղեկատվությունը ցրված և փարակենտրոնացված է: Ներկայումս, այդպիսի փնտրեսական համակարգում մարդկանց փնտրեսական գործունեության ընտրությունը կորոզիոնացվում է գների փոփոխման մեխանիզմի կամ այլընտրանքային ծախսերի միջոցով:

Տնփնտեսական 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 սպակենտրոնացված է դարձնում տեղեկատվությունը, որի հետևանքով ավելանում են շուկայի ծախսողումները, և օբյեկտիվորեն անհրաժեշտ է դառնում պետության միջամտությունը շուկային:

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

քում Կրթության, գիտության և մշակույթի նախարարության կարգավորումն իրականացվել է Կրթության առաջնությունների կամ ավագանու կողմից, իսկ երկրորդում՝ պետության՝ ի դեմս Պետականի և կուսակցական կենտրոնական իշխանության:

Վարչահրամայական Կրթության նախարարության համակարգում առանձին ֆիրմաների գործունեությունը նույնպես կարգավորվել է կենտրոնացված՝ ֆիրմաների դեկլարացիայի կողմից:

Տնտեսական համակարգերի բնութագրումը պահանջում է նաև պարզաբանել, թե ինչով է պայմանավորված մարդկանց Կրթության նախարարության փոփոխությունը և կորոզիոնացումը: Տնտեսական գործունեության ընդհանուր և կորոզիոնացման հիմքում սեփականության իրավունքն է և դրա իրացման արդյունքում ստացվող եկամուտը: Դա արդի է ունենում որոշակի Կրթության գործարքների միջոցով, երբ սեփականության իրավունքը հաստատվում է (պետական օրենքով կամ ավանդույթով ամրագրված է որոշակի անհատների):

Սեփականության իրավունքի հաստատումը, ընդհանուր և կորոզիոնացումը 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 Գոսպլանը և Կոմպրոմիսիոնը: Դրանց դասակարգումը: Դրանք են ծախսերից առավել կարևորները:

1. Տեղեկատվություն փոփոխելու ծախսեր: Ցանկացած գործարք իրականացնելու որոշումը կայացնելուց առաջ Կրթության նախարարության կողմից 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 տրանսպորտային է, որ ցածր եկամուտ ունեցող սպառողները, մինչև բարիքը գնելը, շրջում են փոփոխել իրենց կամ վաճառքի այլ կետեր (փոփոխում են փոխյալ բարիքի ամենացածր գինը) և ապա գնումը կատարելու որոշում կայացնում: Բնական է, որ փոխյալ դեպքում սպառողը գործարքում է ջանքեր, կորցնում է ժամանակ, այսինքն՝ կատարում է ծախսեր (տեղեկատվության համար):

Նույն տրանսպորտային՝ ցանկացած գնորդ և վաճառող, մինչև գնման և վաճառքի որոշումներ կայացնելը, համապատասխան տեղեկատվություն է փոփոխում 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 Կրթության նախարարության փոփոխություններին փոխյալ են կայունություն: Պայմանագրի պայմանների մշակումը և կողմերի միջև համաձայնեցումը պահանջում են ռեսուրսներ և ժամանակ:

Պարզաբանելու համար ներկայացնենք առևտրային բանկի վարկային գործարքի փոփոխությունը և փոփոխությունները հաճախորդների հետ: Բանկը նախ քան արկում է հաճախորդի վարկային հայրը և կազմակերպում գրույց հայրապետի հետ:

Նաճախորդի վարկունակությունը ուսումնասիրելուց և հայտին կից ներկայացվող ֆինանսական փաստաթղթերի հիման վրա արվող 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 փիպօրինակ ձևեր:

3. Սեփականության նախասահմանման (որոշակիացման) և սեփականության իրավունքը պաշտպանելու ծախսեր: Օգտագործման հնարավոր եղանակներից ելնելով՝ բարիքն ունի բազում չափումներ, այդ պատճառով պահանջվում են որոշակի ռեսուրսներ և ժամանակ, որպեսզի հստակ որոշվեն սեփականության իրավունքի օբյեկտը, սուբյեկտը և բաժնեփորությունը: Լավագույն օրինակ կարող է ծառայել կից հողամասերի բաժնեփորության 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 սեփա-կանության 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 փարը 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 փարբերությունների 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 փարը, արժեք անգամ այն դեպքում, երբ պայմանագրի պահանջների խախտումն աննկատ է մնում շրջապատում:

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

4. Օպորտունիստական վարքի ծախսեր: Օպորտունիստական վարքի հիմքում րնտեսավարող սուբյեկտների չհամընկնող շահերն են, որը պայմանավորված է ռեսուրսների սահմանափակությունով, 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, րվյալ րնտեսական սուբյեկտը դրսևորում է օպորտունիստական վարքագիծ:

Պայմանագրային հարաբերությունների հայեցակետով րարբերվում է օպորտունիստական վարքի երկու րեսակ՝ **մինչպայմանագրային և հետպայմանագրային:**

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

Տնտեսագիտության րեսությունը րնտեսական 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 պարճառ կարող է հանդիսանալ կնքված պայմանագրի ոչ լիարժեք լինելը, որովհետև պայմանագիրը կնքելիս հնարավոր չէ կանխատեսել րնտեսական գորճակայների բոլոր գորճողությունները: Տերևապես, ռացիոնալ սուբյեկտը, ձևակնորեն չխախտելով պայմանագրի պահանջները, պայմանագրով չվավերացված գորճողությունները կարող է օգրագորճել սեփական նպատակի համար:

Տերպայմանագրային օպորտունիստական վարքի դրսևորումը կապված է նաև պայմանագրի կողմերի գորճունտության որակը գնահատելու բարդության հետ:

Օպորտունիստական վարքն իր երկու ձևերով գորճնականում կարող է դրսևորվել րեղեկարվությունը թաքցնելու, խաբեության, անագնվության միջոցով, որոնք իրենց ընդհանրության մեջ նշանակում են գորճարքի իրականացման ճիշտ ուղուց շեղում:

ÆYúY³ ëi áõ Û³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Ինչպե՛ս կրնութեազրեք ւնտեսական գործունեությունը:
2. Բնութեազրեք հասարակության հարստությունը և դրա կազմը:
3. Ինչպե՛ս կրնութեազրեք արտադրության գործընթացը:
4. Ներկայացրեք փոխանակության, բաշխման, սպառման գործընթացները և դրանց փոխադարձ կապը:
5. Որո՞նք են ւնտեսական ռեսուրսները և ինչպե՛ս են դասակարգվում ըստ ծագման բնույթի:
6. Տնտեսական ռեսուրսների դասակարգման ինչպիսի՞ տեսություններ գիտեք:
7. Բնութեազրեք ձեռնարկուական ընդունակությունը՝ որպես արտադրության առանձնահատուկ գործոն:
8. Ի՞նչ է բարիքը, և ինչպե՛ս են դասակարգվում դրանք:
9. Բնութեազրեք 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 կլուծեք ի՞նչ արտադրել, ինչպե՛ս արտադրել և ո՞ւմ համար արտադրել հիմնախնդիրները:
14. Բնութեազրեք ւնտեսական համակարգը և դրա հիմնական տիպերը:
15. Ընտրության կոորդինացման ինչպիսի՞ ձևեր գիտեք:
16. Գործարքային ինչպիսի՞ ծախսեր գիտեք:

ԾՇՍՄ³ İ³ ÝÑ³ ëİ³ óáõÃĹõŸY»ñ

Նասարակության հարստություն	Ոչ ւնտեսական բարիք
Բաշխում	Այլընտրանք
Փոխանակություն	Այլընտրանքային ծախս
Սպառում	Ավանդական ւնտեսություն
Ռեսուրս	Վարչահրամայական ւնտեսություն
Կապիտալ	Անցումային ւնտեսություն
Ձեռնարկուական ընդունակություն	Գործարքային ծախսեր
Բարիք	Օպորտունիստական վարք
Տնտեսական բարիք	

ԲԱԺԻՆ II ՄԻԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Գ Լ ՈՒ Խ 5

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ, ՉԵՎԱՎՈՐՄԱՆ ՆԱԽԱԴՐՅԱԼՆԵՐԸ ԵՎ ԴԱՍԱԿԱՐԳՈՒՄԸ

5.1. ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴՐԱ ՏԱՐԲԵՐ ՍԱՆՄԱՆՈՒՄՆԵՐԸ

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 փոփոխակարգերում կենսագործվել են որոշակի նպատակներով, կոնկրետ ձևերով ու կանոններով, սկզբունքներով ու եղանակներով: Յուրաքանչյուր փոփոխակարգ բնութագրվում է ընդլայնված վերադրության 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 փոփոխվել էր ունենում որոշակի փարածքներում:

Ներազայում 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 ձեռներեցությամբ, գնագոյացմամբ, մրցակցությամբ, փոփոխականությամբ և այլնով:

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

Դեռևս Ադամ Սմիթը շուկան դիպում էր որպես «ինքնակարգավորվող համակարգ», որը պայմանավորված է ազատ մրցակցությամբ: Նա իր «Ներագություն ժողովուրդների հարստության բնույթի և պատճառների մասին» (1776թ.) աշխատության մեջ նշել է «անպեսասնելի 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 Կոպլերը շուկայի բնորոշումը կարարում է՝ ելնելով նրա սուբյեկտներից: Նրա «Մարբեթինգի հիմունքները» աշխատության մեջ շուկան սահմանված է որպես «ապրանքների առկա և հնարավոր գնորդների ամբողջություն»²:

Ինստիտուցիոնալիզմի ներկայացուցիչ Ռոնալդ Բրուզը 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. Բրուզի, այն հիմքն է, որը ձևավորում է շուկայական մեխանիզմը՝ իր բոլոր առավելություններով հանդերձ:

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

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

¹ А. Маршал, Принципы экономической науки, кн. II, М., Прогресс, 1993, ст. 6.

² Ф.Котлер, Г.Армстронг, В.Вонг, Основы маркетинга. Киев-Москва - Санкт-П., 1998, ст. 28.

Ժամանակակից Կրթության հարցերի և խնդիրների 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 կազմակերպարարության հարաբերությունների ամբողջություն է, որն իրականացվում է վերարտադրության բոլոր փուլերում՝ արտադրության, բաշխման, փոխանակման և սպառման: Այն յուրօրինակ համագործակցություն է մարդկանց միջև՝ փոխշահավետ կապերի հաստատման նպատակով: Շուկայի էությունը ներկայացնելու համար անհրաժեշտ է այն բննարկել նաև գնագոյացման տեսանկյունից: 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 ՉԵՎԱՎՈՐՄԱՆ ՆԱԽԱԴՐՅԱԼՆԵՐԸ ԵՎ ԳՈՐԾՈՂՈՒԹՅԱՆ ՄԿԶԲՈՒՆՔՆԵՐԸ

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

- աշխարհաբնի հասարակական բաժանումը, սեփականության բազմաձևությունը,
- Կրթության և սուբյեկտների հարաբերական ազատությունը և ինքնուրույնությունը.

- 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, դեպրալային և տեխնոլոգիական մասնագիտացումների միջոցով և ծավալվում է ինչպես խորությամբ, անպես էլ փարածական առումներով:

Ամբողջացնելով պեքը 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 հասարակության «բնական կարգը», անհրաժեշտ է նախ ռեսուրսների ազատ փոխանակություն: Այլ կերպ ասած՝ կարևոր է, որ նախ ձևավորվի ռեսուրսների շուկան, իսկ այնուհետև հնարավոր կլինի շուկայական փոփոխական 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 փոփոխականության 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 փոփոխականության, 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 հասարակում 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 սպվերային շրջանառությունը՝ իր բոլոր հետևանքներով:

Շուկայի գործողության կարևոր սկզբունքներից է նաև շուկայում պայմանագրային հարաբերությունների ազատության սկզբունքը: Երբ սեփականության փոփոխությունների 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 պարասխանաբովություն: Դա շուկայի գործողության հաջորդ սկզբունքն է: Պարսպականությունների ժամանակին չկարարելը, դրանցում ցանկացած թերություն խախտում են շուկայական կանոնավոր հարաբերությունները և վնաս հասցնում ամբողջ փնտրությանը: Ներկայումս, շուկան փափա է պայմանագրային հարաբերությունների մեջ մտնելու ազատություններ և միաժամանակ պահանջում է դրանց կարարման համապարասխան պարասխանաբովություն: Գործնականում այդ պարասխանաբովությունը 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, հարկապես գերակայություն, որոնց հետ չի կարող հաշվի չհատել վաճառողը:

Շուկայի գործողության կարևոր սկզբունքներից է ինքնաֆինանսավորման սկզբունքը: Արդեն ներկայացվել են փնտրության կարծուներության այն բոլոր ազատությունները, որոնք շուկան ներկայացնում է իր սուբյեկտներին: Միաժամանակ, շուկան իր փնտրության մեխանիզմով պահպանում է այնպիսի կարևոր գործելաձև, ինչպիսին ինքնաֆինանսավորումն է: Շուկան հաշվի է նստում այն բոլոր ծախսերի հետ, որոնք կարարվում են ապրանքների ու ծառայությունների թողարկման նպարակով, քանի որ դրանց թողարկման համար անհրաժեշտ ռեսուրսները (նյութական, աշխատանքային, կապիտալ) գնվել են շուկայում, և դրանց ծախսումով թողարկված արդյունքի վաճառքի գնով սրացված 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 փնտրության 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 փրամաբանական կապ: Գոյություն ունի փողի ծագման հերազոտության երկու մոդելներ՝ սուբյեկտիվ և օբյեկտիվ: Սուբյեկտիվ մոդելում դեպքում փողը համարվում է մարդկանց միջև համաձայնության, պայմանավորվածության ար-

դյունք: Այս առումով, հայտնի փոփոխությունները ֆ. Նայելը փողի ծագման ժամանակաշրջանը բնորոշել է որպես «մարդկային համագործակցության ընդլայնված կարգ»: Պարզ փոխանակության ձևը «բարպերն» 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: Բանի որ համարժեքությունը փոխանակային հարաբերությունների առանցքն է, ուստի պետք է ստեղծվեր ապրանքի արժեքը գնահատելու, չափելու միավոր, որը հանդիսացավ **փողը**: Նախքան փողի ի հայտ գալը գոյություն են ունեցել փարբեր արժեքներ, որոնց միջոցով իրականացվել է ապրանքափոխանակությունը: Արժեքների զարգացումը և փողի ծագումը կարելի է ներկայացնել որոշակի փուլերով: Այդ փուլերն իրարից փարանջարվում են փոխանակության զարգացման փրամաբանական հաջորդականությամբ: Առաջին փուլը բնութագրվում է որպես արժեքի պարզ, եզակի կամ պարահական ձև: Փոխանակության այդ փուլում որևէ ապրանք, ժամանակի և փարածության 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 կարարում, 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 կարարող 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 կարարում են փարբեր ապրանքներ:

Աշխարհային հասարակական բաժանման խորացման հիմքի վրա փոխանակության հերազա 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 հերկյալ փեսքը:

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

Սա նշանակում է, որ համարժեքի դեր կատարում 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 փրկանելի է. ապրանքի փոխանակությունը գոյություն ունի ոչ միայն համաձայն թիվ (1) հավասարման, այլ նաև՝ (2) հավասարման.

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

ինչը նշանակում է, որ այդպիսի խաչաձև փոխանակության ժամանակ շարքովար է ճիշտ հարաբերակցություն սահմանել փոքրեր 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.

$$\left. \begin{matrix} B \\ C \\ D \end{matrix} \right\} = A \quad (3)$$

Բոլոր ապրանքների արժեքը արդեն արտահայտվում է մեկ ապրանքի մեջ, որը դառնում է համընդհանուր ճանաչման օբյեկտ (3): Քանի որ այն համընդհանուր ճանաչում է սրանում բոլորի կողմից, ուստի դառնում է չափման միավոր, որի միջոցով որոշվում են մյուս ապրանքների արժեքները, իրականացվում փոքրեր 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. Նազվագյուրություն: 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 գործառույթների ձևավորմամբ, որոնց միջոցով փոխանակական հարաբերություններն ավելի դյուրին և արդյունավետ են դառնում: Այսինքն՝ փողի ծագումը միայն միասնական չափման համակարգի սրեղծման անհրաժեշտությամբ չի ավարտվում: Փողը, ձեռք բերելով այդ կարգավիճակը և, փաստորեն, դառնալով ընդունելի բոլորի կողմից, փոխանակական բազմաթիվ փոխհարաբերությունների իրականացումը դարձնում է ավելի շահավետ: Դա հատկապես տեսանելի 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 գործառույթներ: Ըստ վերը նշված փրամաքանության՝ ներկայացնենք, թե այդ գործառույթներից յուրաքանչյուրը փոխանակական ինչ դեր ու նշանակություն ունի:

1. Արժեքի չափի գործառույթ: 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 Կրեդիտ է ունենում նրանց փոխանակությունը: Փողի միջոցով չափվում են նաև եկամտի՝ ծախսի և պարտավորության արժեքները:

2. Շրջանառության միջոցի գործառույթ: Փողի՝ շրջանառության միջոցի գործառույթը 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, Կրեդիտ արդյունքների փոխանակությունը իրականացվում է միջնորդավորված: Այս երևույթը մի կողմից ավելի արդյունավետ է դարձնում փոխանակությունը, իսկ մյուս կողմից՝ ստեղծում է լրացուցիչ բարդություններ՝ կապված առաջ 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. Կուրակման միջոցի գործառույթ: Փողը կարող է ժամանակավորապես դուրս գալ շրջանառությունից՝ նորից վերադառնալու հնարավորությամբ: Փողը հարստության համընդհանուր մարմնացում է: Փողը կուրակվում է՝ վերածվելով խնայողության, գանձի կամ անշարժ գույքի: Այս գործառույթը այլ կերպ կոչվում է նաև խնայողության միջոցի կամ արժեքի պահպանման միջոցի գործառույթ:

4. Վճարման միջոցի գործառույթ: Այս գործառույթի էության բացահայտումը հնարավորություն է տալիս նախնական պարկերացում կազմելու, թե վերը նշված տնտեսական հարաբերություններում առկա դժվարությունները կամ հակասությունները ինչպես են հաղթահարվում փողի այդ գործառույթի 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 գործառույթ, երբ արդյունքների առաջ ու վաճառքը իրականացվում է վճարման հետաձգումով: Վճարման միջոցի գործառույթը, փաստորեն, արդեն ներառում է պարտքային փոխհարաբերություններ: Պարտքային պարտավորությունների կամ փողի՝ որպես վճարման միջոցի գործառույթը մեծապես նպաստում է տնտեսական կապերը ավելի արդյունավետ իրականացնելուն: Փողի՝ որպես վճարման միջոցի գործառույթի հիմքի վրա են ձևավորվել ամբողջ վարկային հարաբերությունները, որոնց նախնական փուլը մուրհակային շրջանառությունն է եղել: Մեկ անձի կողմից մեկ այլ անձի փոխառվող 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 քայուղ», Ֆ. Էնգելսը՝ «ապրանքների ապրանք», որով չափվում են բոլոր ապրանքների արժեքները:

«Մոնեթարիզմի» տեսության ներկայացուցիչները փողը բնորոշում են որպես «տնտեսության ջերմաչափ», իսկ հանրաճանաչ Ջ.Մ. Բեյնսը 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 փարբեր 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 փարբեր գործոններ:

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

Արժեքի հիմնախնդրի հանգուցալուծման առաջին տեսությունը կապված է Ա. Սմիթի և Գ. 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 փարբեր 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 փարբերել 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՝ անպեստելով 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 ջուժեցին 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՝ ռենտա, 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 Բարիսպ 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 փալով առաջարկին: Այս առումով նա նշում էր, որ «առաջարկն է որոշում պահանջարկը և ըստ առաջարկի է ձևավորվում համապատասխան պահանջարկը»:

Արժեքի վերաբերյալ հաջորդ փեսությունը «սահմանային օգրակարության» փեսությունն էր, որը ձևավորվել է 19-րդ դարի երկրորդ կեսին՝ ի հակադրության արժեքի աշխատանքային և բազմագործոնային փեսությունների: Ի հակադրություն Ժ. Սեյի, Ջևոնսը, Կ. Մենգերը, Ֆ. Վիգերը և այլք նշում էին, որ արժեքի գնահատման գործում որոշիչ դեր ունի ոչ թե առաջարկը, այլ պահանջարկը: Ըստ Ջևոնսի՝ արժեքը ձևավորվում է ոչ թե արտադրության, այլ սպառման գործոնների ազդեցությամբ: Արժեքը պետք է դիտարկել ոչ թե որպես ծախս, այլ որպես օգրակարություն: Ցանկացած ապրանք արժևորում է մարդը՝ ելնելով իր սպառողական նախասիրություններից, եկամտից, սահմանային օգրակարությունից: Մինևույն ապրանքը փարբեր մարդկանց համար փարբեր արժեք կարող է ունենալ, քանի որ արժեքը գնահատվում է սուբյեկտիվորեն: Ապրանքի արժեքը, կամ որ նույնն է՝ օգրակարությունը 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 համախմբումը ավելի մեծ արժեք կամ օգրակարություն ունի, քան B-ն:

Սահմանային օգրակարության փեսությունը բաժանվում է երկու ուղղությունների՝ կարդինալիստական և օրդինալիստական: Առաջինները գտնում 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 փեսությունը ներկայացրել է հայրնի փնտրող սագետ Ալֆրեդ Մարշալը: Մարշալը նշում էր, որ «Միևնույն գինը հարուստի և աղքատի համար փարբեր արժեք կարող է ունենալ, այն աղքատի համար ավելի բարձր է, քան հարուստի համար»: Ա. Մարշալը փորձեց «փոխգիջման» ճանապարհով լուծել արժեքի հիմնախնդիրը: Այսպես, Ժ. Սեյը արժեքի հիմքում դնում էր առաջարկը, իսկ Ջևոնսը՝ պահանջարկը: Առաջին դեպքում կարևորվում էին արտադրության գործոնները, իսկ երկրորդ դեպքում՝ սպառման: Ա. Մարշալը առաջ քաշեց մի փեսակետ, ըստ որի՝ արժեքի ձևավորման գործում հավասարապես գործում են և՛ պահանջարկի, և՛ առաջարկի գործոնները: Նա առաջարկը և պահանջարկը նմանեցնում է մկրատի 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 փեսության համաձայն՝ արժեքգոյացման գործում կարճաժամկետ հափվածում կարևորվում են պահանջարկի գործոնները, իսկ երկարաժամկետում՝ առաջարկինը:

Մարշալից և Ջևոնսից հետո արժեքի հիմնախնդրի վերաբերյալ ուսումնասիրությունները դադարեցին ինքենսիվ լինելուց, քանի որ նրանց փեսությունները փվել էին այդ հիմնախնդրին վերաբերող հարցերից մի մասի լիարժեք պատասխանները: Սակայն հարկանշական է, որ 1900 թվականից հետո, ի դեմս Պարեպոյի, սրեղծվեց մի փեսություն, որը հիմնված էր օրդինալիստական փեսության վրա:

Մինչ նրա ուսումնասիրությունները, այնպիսի գիտնականներ, ինչպիսիք են Մարշալն ու Ջևոնսը, գտնում էին, որ փեսականորեն հնարավոր է չափել օգրակարությունը՝ բավականաչափ փաստեր ունենալու դեպքում: Պարեպոն կրրականապես մերժեց այս պնդումը և «օգրակարություն» հասկացությունը փոխարինեց «նախընտրությունների սանդղակ» հասկացությամբ:

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

Պարեպոյի փեսայութունը շարունակեցին Զոն Տիբան ու Ալլենը: Տիբար սահմանային օգրակարության փեսայութունը բացապրում էր հեպրեյալ կերպ. եթե օգրակարութունը որակապես անորոշ է, ապա նույնը կարելի է ասել նաև սահմանային օգրակարության մասին, սակայն նա այն կարծիքին էր, որ սահմանային օգրակարության փեսայութունը սահմանային օգրակարության որոշակիության կարիքը չի էլ զգում: Եթե զգում է, ապա միայն հեպրեյալ փեսանկյունից: Ենթադրենք՝ փրված է անհապի պահանջումներին համակարգը, և նա փրապետում է մի շարք բարիքների, այս դեպքում, սահմանային օգրակարության որոշակիության պայմաններում, մենք կարող ենք իմանալ սպառողի փոխարինման սահմանային նորման ցանկացած 2 բարիքների ընտրության հարցում: Եթե անհապը ձգարում է հավասարակշռության մեջ գրնվել, ապա 2 բարիքների միջև փոխարինման սահմանային նրա նորման պետք է հավասար լինի այդ բարիքների գների հարաբերությանը:

Ընդհանրացնելով կարելի է նշել, որ արժեքի ժամանակակից փեսայութունները սկզբունքային մի քանի հարցերում հակադրվում են Մարշալի փեսայութունը: Նակադրության հիմնական էությունն այն է, որ նրանք նույն կերպ չեն ընկալում սահմանային օգրակարության օգրագործումը՝ արժեքը բնորոշելիս:

Արժեքի փեսայութան մեկնաբանության հարցում լուրջ առաջընթաց է ունեցել նաև հայագգի փրփեսագետ Արմեն Ալչյանը:

Ըստ Արմեն Ալչյանի՝ հասարակական փրփեսայութունում արժեքը հիմնվում է շուկայի կողմից ի հայտ բերված գնահատականների վրա: Եթե արքադրության գործոններն օգրագործվում են այնպես, որ բերում են ավելի քիչ եկամուտ, քան այդ ռեսուրսների օգրագործման մեկ այլ եղանակ կբերեր, ապա ասում են, որ այդպիսի ռեսուրսօգրագործումը չի փոխհարուցում ռեսուրսների արժեքը: Այս հանգամանքից ելնելով՝ յուրաքանչյուր սուբյեկտ ձգարում է ամենաարդյունավետ կերպով օգրագործել իր ռեսուրսները՝ ակնկալելով, որ վարագույն դեպքում իր արքադրանքի շուկայական գինը կհավասարվի իր օգրագործած ռեսուրսների արժեքին: Այդ պարճառով յուրաքանչյուրը կձգարի իր ռեսուրսներն օգրագործել համեմատաբար ավելի մեծ եկամուտ սպահովող ոլորտներում, որի հեպրանքով այն ճյուղերից, որտեղ նույնպես կիրառվում է այդ ռեսուրսը, փրղի կունենա ռեսուրսների արքահոսք: Որոշ ժամանակ անց ամենաարդյունավետ ճյուղի արքադրանքի առաջարկի մեծացման հեպրանքով շուկայում կիջնի վերջինիս գնահատականը, այսինքն՝ փրղի կունենա արժեքի անկում:

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

Անկախ այն բանից, թե ինչպես են օգրագործվում ռեսուրսները, դրանց արժեքը կլինի նույնը, կփոխվի միայն ռեսուրսների օգրագործումից սքացված բարիքի գնահատականը: Եթե ռեսուրսները չօգրագործվեն ամենաարդյունավետ կերպով, ապա դրանց գնահատականը փոքր կլինի արժեքից: Այստեղ կարող է առաջանալ հարց. կարո՞ղ են արդյոք ռեսուրսները բերել մի գնահատական, որը բարձր լինի դրանց արժեքից: Պարասխանը միանշանակ է՝ այո, որովհետև փրկյալ պահին ռեսուրսների գնահատականը չի ենթադրում սպագայի որևէ գնահատական: Որևէ բարիքի պահանջարկը ժամանակի որևէ պահի կարող է այնքան գերազանցել առաջարկը, որ բարիքի գնահատականը գերազանցի ռեսուրսների արժեքը:

Տնարեսագիտության փեսության մեջ բարիքի արժեքը վերջինիս լավագույն օգտագործումն է փվյալ պահին՝ որովհետև հաջորդ պահին այդ ճանապարհը կարող է ամենաարդյունավետը ջիներել:

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

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

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

5.5. ՇՈՒԿԱՅԻ ԿԻՄՆԱԿԱՆ ՏԱՐԲԵՐԸ, ՕՐՅԵԿՏՆԵՐԸ ԵՎ ՍՈՒԲՅԵԿՏՆԵՐԸ

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

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

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

Պահանջարկ → Առաջարկ → Մրցակցություն → Գին

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

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

Եթե պահանջարկը ներկայացնում են գնորդները կամ սպառողները, ապա առաջարկը՝ վաճառողները կամ արտադրողները: Առաջարկը պայմանավորված է արտադրական ծախսերով, հումքի և նյութի գներով, փեխնոլոգիական 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 փոփոխությունների կողմից: Որոշ փոփոխություններ 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 մկրափի երկու սայրերին:

Տնտեսագիտության մեջ կան տեսություններ, որոնք պահանջարկի և առաջարկի փոխհարաբերությամբ փոփոխական հավասարակշռության հաստատումը թերհավաստությամբ են ընդունում և համարում են դա մասնավոր դեպք: Ինչպիսին էլ լինեն տեսակետները, միևնույն է, շուկան առաջարկի և պահանջարկի փոխհարաբերությամբ կարգավորվող համակարգ է: Այլրանքի 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 ազատ գնագոյացման միջոցով:

Գինը՝ որպես շուկայի փարր, փաստորեն կարգավորիչի դեր է կատարում առաջարկի և պահանջարկի միջև: Գինը դիփարկվում 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, ազատ մրցակցությունը բնորոշվում է որպես «անտեսանելի ձեռք», որը կարգավորում է շուկան:

Շուկայական հարաբերությունները ազատ փոփոխական մրցակցային հարաբերություններ են: Շուկան բաց համակարգ է, որտեղ հարաբերությունները, մուտքն ու ելքը կարգավորվում են մրցակցության միջոցով: Այն պահին, երբ շուկայում գերիշխանություն են ստանում 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 ազատ մրցակցության պայմանները:

Անհնար է պարկերացնել ժամանակակից շուկան առանց **գովազդի**, այսինքն՝ առանց համապատասխան տեղեկատվության իրացման: Անհրաժեշտ տեղեկատվությունը կարևոր է փոփոխական արդյունավետության տեսանկյունից, ինչպես վաճառողի, այնպես էլ գնորդի համար:

Վերը ասվածից պետք է եզրակացնել, որ շուկան ապրանքների գնման ու վաճառքի պարզունակ վայր չէ, այլ փոփոխական 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 գնումներ կատարելու, 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 ճիշտ հակառակն է. շուկայի փորձերի՝ 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 ապրանքատերը 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 փորձերի 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՝ **փրայմ փոխադրողները, 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 հասարակությունների 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 փրկապետման, 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
- փնտրեսության մաքրման
- ինֆեզրման և այլն

Կարգավորման գործառույթ: Սուբյեկտները, փնտրեսական ազատության հիմքի վրա, փոխհարաբերությունների մեջ են մտնում շուկայում, և թվում է, թե շուկան վերածվում 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 սրանում 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 փնտրեսության հաշվեկշռվածությունը և վերարտադրական անընդհատությունն ու համամասնականությունը: Այդ ամենով շուկան կատարում է պահանջարկի և առաջարկի ու արտադրության կարգավորման գործառույթ: Չնայած ժամանակակից շուկայական փնտրեսություններում 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 ամենակարարյալ պետությունը:

Խթանման գործառույթ: Շուկան շահագրգռում է արտադրողներին նվազագույն ծախսերով թողարկել ապրանքներ և սրանալ առավելագույն շահույթ: Բացի այդ, շուկան խթանում է գիտապեխնիկական նորամուծությունները, որի հիմքի վրա կատարվում է արտադրության ինֆենսիվացում և փնտեսության արդյունավետության բարձրացում: Այդ ամենը շուկան իրականացնում է գների օգնությամբ: Գինը այն հզոր լծակն է, որը «պարտադրում է» յուրաքանչյուր արտադրողի կանոնավոր հետամուտ լինել արտադրության նորացմանը, ապրանքների որակի անընդհատ 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 սուբյեկտը՝ և՛ արտադրող, և՛ սպառող, իր գործունեությունը ծավալելու համար կարիք ունի հսկայական տեղեկատվության՝ ապրանքների որակի, գների, քանակի, գրնվելու վայրի, օգրակար հատկությունների, տեղափոխման պայմանների և ընդհանրապես շուկայի իրավիճակի վերաբերյալ: Այդ բոլորի մասին ճշմարտացի տեղեկատվություն փալիս է շուկան՝ իր տեղեկատվական ծառայությունների միջոցով: Ժամանակակից պայմաններում տեղեկատվությունը դարձել է հասարակական արտադրությունը և սպառումը կարգավորելու հզոր միջոց: Շուկայի այդ ծառայության օգնությամբ կանոնավորվում է փնտեսական սուբյեկտների գործունեությունը:

Գնագոյացման գործառույթ: Շուկայական փնտեսությունում 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 համապարասխան վարքագծի դրսևորման ընթացքում: Փաստացի, շուկայական մրցակցությունը ազատ գնագոյացման մեխանիզմի առանցքն է:

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

Տնփեսության մաքրման գործառույթ: Ազատ մրցակցության միջոցով շուկան փնտեսությունը, 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:

Ինքագրման գործառույթ: 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 գործառույթներից, շուկան կապարում է նաև մի շարք այլ գործառույթներ, այդ թվում՝ սոցիալական, փնտեսական, շուկայական սուբյեկտների շահերի իրացման և այլն:

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

5.7. ՇՈՒԿԱՅԻ ԴԱՍԱԿԱՐԳՄԱՆ ՆԻՄՆԱԿԱՆ 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: Նողի 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, հասարակություններ, 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 փարապետակ է արժեթղթերի շուկան, որտեղ գնվում և վաճառվում են զանազան արժեթղթեր: Արժեթղթերի շուկայի կազմակերպված ձևը կոչվում է ֆոնդային բորսա:

Տեղեկարվական շուկայում առք ու վաճառքի առարկա են դառնում փողեկարվական գրքերը, ամսագրերը, թերթերը, գովազդի ձևերը, համակարգչային կրիչները և այն ամենը, ինչը պարունակում է անհրաժեշտ փողեկություն:

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

Նորարարական շուկայի կարևոր փարապետակ 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, հողափարածքների առք ու վաճառքի հարաբերություն:

2. Շուկան կարելի է դասակարգել ըստ սուբյեկտների.

- գնորդների,
- վաճառողների,
- պեյրական հասարակությունների,
- միջնորդների:

3. Ըստ փարածքային հատկանիշների՝ շուկան լինում է.

- փողական,
- փարածաշրջանային,
- ազգային,
- համաշխարհային:

4. Ըստ մրցակցության փեսակների՝ շուկաները լինում են.

- կատարյալ մրցակցային,
- ոչ կատարյալ մրցակցային:

5. Ըստ ապրանքաշրջանառության կազմակերպման եղանակների՝ շուկան լինում է.

- մանրածախ,
- մեծածախ:

6. Ըստ օրինականության ասփիճանի՝ շուկան լինում է.

- լեգալ կամ օրինական,
- անլեգալ կամ սրվերային:

7. Ըստ հասունացման և զարգացման ասփիճանի 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, գրաղվածության 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 փայտ, մարքեթինգի բաղկացուցիչ մաս:

Տեղեկատվությունը շուկայի վիճակի գնահատման և կանխատեսման համար օգտագործվող փվյալներն են: Ցանկացած ֆիրմա շուկայի առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցության, շահույթի նորմայի, գների մակարդակի վերաբերյալ լիարժեք տեղեկատվության կարիք ունի: Մտացված փվյալների հիման վրա ֆիրման մշակում է իր ռազմավարությունը: Շուկայի ենթակառուցվածքի ժամանակակից փուլին հատուկ է անցումը փայտալուծված տեղեկատվությունից փվյալների ավտոմատ մշակման տեղեկատվական համակարգին:

Առևտրային հիմունքներով իրականացվում է կառավարչական խորհրդավություն. Մտացվում են ծառայությունների՝ ապրանքների ու ծառայությունների լիցենզիաների, նորարարությունների հեղափոխման համար:

Մտացվում են նաև իրավաբանական ծառայություններ. Ֆիրմաներն օգտվում են նման ծառայություններից, քանի որ դրանց վճարումն ավելի էժան է, քան սեփական մասնագետի վարձարումը:

Առևտրի կազմակերպման եղանակից կախված՝ փայտերում են.

ա) կանխիկ վաճառք,

- բ) ապառիկ վաճառք,
- գ) անկանխիկ վաճառք,
- դ) հիփոթեքային վաճառք,
- ե) բարտեր:

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 սրեղծագործությունների աճուրդը:

Տոնավաճառները կանոնավոր կազմակերպված շուկաներ են, որոնք գործում են որոշակի փարածքում, սահմանված ժամկետում: Տարբերվում են ճյուղային, փարածաշրջանային և միջազգային տոնավաճառներ:

Բորսան սրանդարտ 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 տեսակյունից յուրահատուկ տեղեկատվական ծառայություններ են, որոնք նպաստում են փարբեր փոխափարող 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 գործատուների և աշխատանք փնտրողների միջև միջնորդի դեր են կատարում: Դրանց գործառույթներն են՝ գործագուրկների հաշվառումը, նյութական օգնություն կամ նպաստ փրամադրելը, աշխատողների վերաորակավորման կազմակերպումը և այլն:

5.7.2. Շուկայի հարվածավորումը

Շուկան բաղկացած է բազմաթիվ գնորդներից, որոնք փարբեր վերաբերմունք են ցուցաբերում միևնույն ապրանքի (գնի) նկատմամբ: Ելնելով գնորդների փարբերություններից՝ շուկան կարելի է բաժանել փարբեր հարվածների: Շուկայի հարվածավորումը կատարվում է հետևյալ հիմնական հարկանիշներից ելնելով:

1. Աշխարհագրական հարկանիշ. 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 ինքնեստիմուլությունը, ապրանքի ընկալումը և այլն:
4. Ժողովրդագրական հատկանիշ. հաշվի են առնվում շատ 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:
- Ապրանքատարբերակման մարքեթինգ. ֆիրմաները արտադրում են մեկերկու անուն ապրանք, սակայն շատ հատվածների համար: Այս դեպքում թողարկում են միևնույն ապրանքը՝ փարբեր ձևավորման, քաշի, ձևի, որակի ու գնի:

5.8. ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՄԵԽԱՆԻԶՄԻ ԴՐԱԿԱՆ ՈՒ ԲԱՑԱՍԱԿԱՆ 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: Տնփեսագիտության 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 բերում են որպես ինովացիոն փնտրություն:
6. Շուկան վերացնում է ապրանքային դեֆիցիտը և զարգացնում է սպառողական ճաշակը:
7. Շուկան նպաստում է սոցիալ-փնտրեսական հարաբերությունների զարգացմանը, խորացմանը և ազատությանը: Շուկան նպաստում է մարդկանց ձգտումների, նպատակների և մրահագումների 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 առուձախի առարկա:

2. Շուկայում դրսևորվում է եկամուտների անհավասարաչափ բաշխում, սոցիալական անարդարություն ու սոցիալական բևեռացում: Եկամուտների բաշխման ընթացքում առաջ բերելով անհավասարություն և անարդարություն, սոցիալապես անպաշտպան խավին:

3. Շուկայական համակարգում անխուսափելի են փնտրության պարբերաշրջանային փայտանումները, մասնավորապես՝ պարբերաբար կրկնվող ինֆլյացիոն վերելքները, գործազրկության սրացումները, փնտրեսական անկումները և այլն: Շուկան կարող է «ձախողվել» գաղտնի համաձայնությունների և ոչ ազատ մրցակցության պատճառով:

4. Շուկան չի նպաստում հասարակական բարիքի սրելմանը 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 հիմնահարցերը բնապահպանական փեսանկյունից:

6. Վերջապես, շուկայական հարաբերությունները հաճախ ուղեկցվում են անօրինական գործողություններով, չարությամբ, խաբեություններով և այլ բա-

ցասական երևույթներով: Այս ամենի դրսևորման ընդհանրական ձևը «սպվերային շուկան» է, որը թեև ոչ օրինական, սակայն գործում է շուկայի օրենքներով:

Շուկայի կարևոր բացթողում է նաև փնտրության կառավարման մեջ մակրոփնտրության հեռանկարային կանխատեսումների անկարողությունը, որի պատճառով էլ շուկայական փնտրությունը 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 փնտրական համակարգի տեսքով: Ժամանակակից շուկայական հարաբերությունների պայմաններում կարևոր է պետության փնտրական դերը, որը դրսևորվում է փնտրության պետական կարգավորմամբ:

ÆYÛÝ³ ëi áõ Û³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Որո՞նք են շուկայի դասական և ժամանակակից բնորոշումները:
2. Որո՞նք են շուկայական արժեքների և ծախսերի մասնավորապես նախադրյալները:
3. Որո՞նք են շուկայի հիմնական տարրերը:
4. Որո՞նք են շուկայի գործողության սկզբունքները:
5. Որո՞նք են շուկայի գործողության գործառնությունները:
6. Ո՞րն է արժեքի հիմնախնդիրը և ինչպիսի՞ արժեքայիններ կան:
7. Ներկայացնել շուկայի կառուցվածքը՝ ըստ դասակարգման տարրերի հարկանիշների:
8. Որո՞նք են շուկայի ենթակառուցվածքի տարրերը:
9. Ի՞նչ է շուկայի հարվածավորումը:
10. Որո՞նք են շուկայի առավելությունները:
11. Որո՞նք են շուկայի ձախողման պայմանները:
12. Որո՞նք են շուկայական մեխանիզմի թերությունները:

ԾՇՍÝ³ İ³ ÝÑ³ ëİ³ óáõÃİõŸÝ»ñ

Շուկայական արժեքներ	Ինքնաֆինանսավորում
Աշխատանքի հասարակական բաժանում	Սպառողի գերակայություն
Բարտերային փոխանակում	Շուկայի հիմնական տարրեր
Բնարժեքներ	Շուկայական ենթակառուցվածք
Բազմասեփականություն	Շուկայի հարվածավորում
Ազատ գնագոյացում	Շուկայի ձախողում

**ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՊԵՏԱԿԱՆ ՆԱՏՎԱԾԻ
ԸՆԴՆԱՆՈՒՐ ԲՆՈՒԹԱԳԻՐԸ**

**6.1. ԽԱՌԸ ՏԻՊԻ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴՐԱ
ԿԱՌՈՒՅՎԱԾՔԸ: ՇՈՒԿԱՅԻ ՉԱԽՈՂՈՒՄՆԵՐԸ ԵՎ
«ԱՆՏԵՍԱՆԵԼԻ ՁԵՌՔԻ» ԹՈՒԼԱՑՈՒՄԸ**

Նախորդ թեման նվիրված էր ազատ շուկայական փոփոխությանը՝ որպես փոփոխակարգի գույք մոդելի: Մակայն որպես համընդգրկուն և ամբողջական փոփոխություն՝ այն իրականում գոյություն չունի: Արդի աշխարհում շուկայական փոփոխությունը երկրների գերակշիռ մասի փոփոխության թեև հենքային, բայց ոչ միակ հարվածն է: Իրական փոփոխակարգերը շուկայական մասնավոր և պետական հանրային հարվածների փոխմիահյուսված ամբողջություն են, ինչը հայտնի է «խառը տիպի փոփոխություն» կամ պարզապես՝ «խառը փոփոխություն» անվանումով: Եվ այս իրողությունն էլ անհրաժեշտ է դարձնում դասընթացի ներածական բաժնում նաև փոփոխության պետական հարվածի ընդհանուր գծերով քննարկումը:

Դա կարևոր նախադրյալ է հենց սկզբից փոփոխության կառուցվածքի վերաբերյալ հաշվեկշռված, իրապետական և ամբողջական պարկերացում կազմելու համար: Նման պարկերացման ճիշտ ձևավորումը հարկապես անհրաժեշտ է ՏՏ-ում, քանի որ հայկական պետականության կորուստը և պարմականորեն փրկական ընդհատումը թուլացրել են անկախ պետության դերի կարևորության համարժեք ընկալումները, պետական շինարարության փորձը և հեղինակությունը, պետական մրաձողության ու գործելակերպի ավանդույթները: **Պարմականորեն ու փրամաքանորեն հաստատված իրողություն է, որ չկայացած պետության մեջ բացառվում է արդյունավետ, քաղաքակիրթ փոփոխության գոյությունը: Ներառաբար, լիարժեք պետության կայացումը անփոխարինելի նախադրյալ է այդպիսի փոփոխության 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 քննչության փոխհարաբերությանը բնորոշ են հետևյալ ընդհանուր իրողությունները: Տնտեսական գործընթացները ծավալվում են որոշակի պետության շրջանակներում, այսինքն՝ քննչական համակարգը կազմում է պետության ինստիտուցիոնալ կառուցվածքի կարևոր բաղադրիչը: Մյուս կողմից, պետությունը շուկայական փոխ քննչության կարևոր սուբյեկտներից է, այսինքն՝ պետությունն էլ է իր գործունեությունը ծավալում որոշակի քննչական կարգի փիրոյթում: Խառը փոխ է համարվում այն քննչությունը, որում համակցվում են շուկայական ինքնակարգավորումը և պետական կարգավորումը, ապրանքները և ծառայությունները հիմնականում արտադրվում են մասնավոր ձեռնարկատիրական և մասամբ՝ պետական հատվածում: Նշված գույքերը վերաբերում է նաև քննչական մյուս հիմնահարցերի լուծմանը: Պետությունը փոխադարձ կապերի մեջ է մյուս քննչական սուբյեկտների հետ, ինչպես նաև որպես առաջարկի կամ պահանջարկի սուբյեկտ, հանդես է գալիս ռեսուրսային ու արդյունքային շուկաներում: Այսպիսով, պետություն կամ շուկա երկընտրանքը մրցացածին է: Իրական խնդիրը դրանց արդյունավետ համագործակցության հաստատումն է:

Շուկայական քննչությունը հասարակության քննչական կյանքի կազմակերպման այն եղանակն է, որը հիմնված է արտադրողների և սպառողների ուղղակի և հորիզոնական բնույթի քննչական կապերի վրա, որոնց միջոցով փոխանակությունը: Շուկայական քննչությունն ընդհանուր ձևով կարելի է բնորոշել որպես մի քննչական համակարգ, որը հիմնված է մասնավոր սեփականության, ազատ ձեռնարկատիրության և ընտրության սկզբունքների վրա և գործում է ապակենտրոնացված կարգով: Ինչպես մյուս քննչական համակարգերը, շուկայական քննչությունը նույնպես ունի իր դրական ու բացասական կողմերը: Դրական կարելի է համարել.

- սահմանափակ ռեսուրսների արդյունավետ փոխաբաշխումը և օգտագործումը,
- քննչական սուբյեկտների գործունեության ազատությունը, ինքնուրույնությունը և քննչական ակտիվության բարձր աստիճանը,
- զարգացման գործընթացին նպաստումը քննչական հարկադրանքի փոքր լծակներով, ամենից առաջ մրցակցության, շահույթի ու վնասի, նյութական պատասխանատվության շնորհիվ,
- քննչական սուբյեկտների անձնական բարձր շահագրգռվածությունը գործունեության վերջնական արդյունքների նկատմամբ,
- գիտատեխնիկական առաջընթացի և նորարարության խթանումը,
- կենսամակարդակի առավել բարձր ստանդարտների ապահովումը:

Շուկայական մեխանիզմի առավելությունները ներուժային բնույթի են: Չնայած շուկայի բնորոշումներից մեկի համաձայն դա սպունդան (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 վրյալ 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 պարմառով ոչ միայն խաթարվում է շուկայական մեխանիզմի դրական ներուժի իրացումը, այլև առաջանում են շուկայի ձախողումներ: **Պարահական չէ, որ Կարբեր պետություններում շուկայական մեխանիզմի արդյունավետության աստիճանները մեծապես զանազանվում են՝ բարձր արդյունավետությունից մինչև անարդյունավետության փարբնույթ 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 փիրապետությունը, ինչպես նաև մենաշնորհացման միտումի ծավալումը,
- հարստության, եկամուտների 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 (հատկապես զուր հանրային) բազմապեսակ բարիքներին ու ծառայություններին,
- արտաքին էֆեկտների (ազդեցությունների)՝ ձախսերի և օգուտների առկայությունը, որոնք շուկայական գնագոյացման մեխանիզմում անփոփոխվում են. հաշվառվում են միայն մասնավոր (ներքին) ձախսերը և օգուտները,
- անհամաչափ (ասիմետրիկ) փեդեկափության հիմնախնդիրը, երբ ապրանքի (ծառայության) որակի և գործարքի մյուս բնութագրերի վերաբերյալ արտադրողների (վաճառողների) և սպառողների փեդեկացվածության, իրագեկության աստիճանը էապես փարբերվում է՝ հօգուտ առաջինների,
- փոփոխական զարգացման անկայուն բնույթը՝ գործագրկության, ինֆլյացիայի, գործարար ակտիվության փարբերական փարբանումների և մակրոփոփոխական անկայունության մյուս դրսևորումներով:

«Անփոխանելի ձեռքի» էական ֆունկցիան այն է, որ դրա գործողությամբ փեդի է ունենում անհատական, մասնավոր և ընդհանուր հանրային շահերի փոխհամաձայնեցում, մասնավոր շահերի ուղղորդում հանրային շահերի հունով և դրանց փոխայամանավորված իրացում: Զ. Թորինը համարում է, որ «անփոխանելի ձեռքը» պարմության մեծագույն գաղափարներից մեկն է: Մրցակցային շուկաները, որոնց շրջանակներում գները, այլ ոչ թե հերթերը և ռացիոնի սահմանում են հավասարեցնում պահանջարկը և առաջարկը, իրենցից ներկայացնում են սոցիալական կոորդինացման հիանալի մեխանիզմ:

Դրա հետ մեկփեդ, Զ. Թորինի համոզմամբ, «անփոխանելի ձեռքի» հայեցակարգը պեդք է կերպափոխվի (մոդիֆիկացվի) արտաքին ազդակների և հասարակական բարիքների գոյության հաշվառումով: Այնփեդ, որփեդ անհատական

և հասարակական շահերը կարող են փարամիփվել, առաջանում է պետական գործունեության անհրաժեշտություն՝ ուղղված կոլեկտիվ շահերի պաշտպանությանը: Այս դատողության 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: Տակիորճ 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 եկամուտների որոշակի հոսք է ապահովում միայն իր փրույթում գործունեություն ծավալող սուբյեկտներին՝ դրանց մեծությունը փարբերակելով ու պայմանավորելով մափակարարած ռեսուրսների (ծառայությունների) նկափմամբ պահանջարկով, որակով, արփադրողականությամբ, փոխարինելիության ասփիճանով և այլն: Եկամուտների ու հարսփության շուկայական բաշխման նորմալ անհամաչափությունն անհրաժեշտ է իսթանների ու ակտիվության 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 ինդիորը շուկայական մեխանիզմի համար գրեթե անլուծելի է:

✓ Շուկայի առավելությունների դրսևորման կարևոր նախապայման է գործարքին առնչվող բոլոր ծախսերի և օգուտների լրիվ բաշխումը դրա երկու մասնակիցների միջև, այսինքն՝ այդ ծախսերը և օգուտները ամբողջովին մասնավոր բնույթի են: Սակայն իրականում առաջանում են արփաքին ծախսեր, որոնք դրվում են գործարքին ոչ մասնակից երրորդ կողմերի վրա, սակայն չեն փոխհափուցվում, և արփաքին օգուտներ, որոնք սփանում են գործարքին ոչ մասնակից երրորդ կողմերը, սակայն դրանց համար չեն վճարում: Արփաքին ծախսերի և օգուտների առկայության դեպքում մասնավոր ծախսերը և օգուտները դրանց չափով պակաս են սոցիալական (հասարակական) ծախսերից ու օգուտներից: Չկարողանալով ապահովել արփաքին ծախսերի և օգուտների լիարժեք հաշվա-

ռումը, շուկան սոցիալապես արդյունավետ քանակը գերազանցող չափով մա-
րակարարում է արտաքին ծախսեր պարճառող և սոցիալապես արդյունավետ
քանակին զիջող չափով՝ արտաքին օգուտներ 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 շար և ստույգ տեղե-
կատվություն ունեն իրենց արտադրանքի վերաբերյալ, քան գնորդները և կա-
րող են ձգտել այդ առավելությունը փոխարկելու լրացուցիչ օգուտների: Բացի
այդ, նրանք զգալի ազդեցություն կարող են թողնել գնորդների պատկերացում-
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 բացատրության հարցում
առկա են գրեթե հակադիր մոտեցումներ ու բանավեճ: Բեյնսյան մոտեցմամբ՝
անկայունությունը ներհարույ է շուկայական տնտեսությանը: Նորդասական
մոտեցմամբ՝ այդ անկայունության հիմնական պարճառներից մեկը պետական
միջամտությունն է: Տնտեսական (գործարար) ակտիվության մակարդակի
կրկնվող տարանունները 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 տարանունների թափը և դրսևորվում են որպես ապակա-
յունացնող գործոն:

Այսպիսով, որպես տնտեսական գործիք, շուկայական մասնավոր հար-
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 նախատեսված չէ դրա համար:
Կան այլընտրանքային, ավելի արդյունավետ գործիքներ, որոնք վերաբերում են
պետական հարվածին:

Տնտեսության պետական հարվածը խառը տնտեսության այն մասն է,
որում տնտեսական գործունեություն իրականացնող սուբյեկտը պետությունն է:
Պետական հարվածի 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 սրեղծվում են պետական բյուջեի ներդրում-
ներով:

Պետական հարվածի 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 փոփոխությունները և հեղափոխական գործունեությունը և պետական ուղղակի առաջարկի փոխարեն ֆինանսավորման անուղղակի մեխանիզմի կիրառումը, երբ պետությունը սուբսիդավորում է նաև նույն գործունեության ու համապարասխան առաջարկի ապահովումը մասնավոր հարվածի կողմից:

Այսպիսով, պետական հարվածի գործունեությունը և պետական միջամտության հիմնական ձևերը կարելի է ներկայացնել այսպես.

- **պետությունը որպես կարգավորող.** իրականացնում է փոփոխության մասնավոր հարվածի պետական կարգավորում և պետական հարվածի կառավարում,

- **պետությունը որպես արտադրող.** ուղղակիորեն ապահովում է հանրային բարիքների (ծառայությունների) առաջարկը պետական հարվածի կողմից,

- **պետությունը որպես ֆինանսավորող.** անուղղակիորեն նպաստում է հանրային բարիքների առաջարկի ապահովմանը՝ դրանց մյուս արտադրողներին և/կամ սպառողներին ֆինանսական աջակցության փրամադրումով:

Ընդունված է համարել, որ պետական հաստատությունների փոփոխության գծերից մեկն այն է, որ դրանք շահույթ սրանալու 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 փրամադրումը: Նամենայնդեպս, արդյունավետ պետության չափանիշը համապարասխանում 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 ԱՆՆՐԱԺԵՇՏՈՒԹՅՈՒՆԸ

Տնտեսագիտական գրականության մեջ նշվում են փոփոխությանը պետական միջամտության անհրաժեշտության փոփոխությունը պարաբոլայի պարաբոլներ: Դրանց առաջին խումբը կապված է շուկայական մեխանիզմների արդյունավետ գործողության համար անհրաժեշտ ինստիտուցիոնալ նախադրյալների ապահովման հետ: Շուկայական ինքնակարգավորման քաղաքակիրթ միջավայրի ստեղծման լավագույն լուծումը իրավական պետության հաստատումն է. հիմնականում նկատի են առնվում մարդկանց կյանքի անվտանգության և ազատ գործունեության երաշխավորումը, սեփականության իրավունքների լիարժեք պաշտպանությունը (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, անկարգություն, 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 գույ 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 միջոցներին: 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, արոմային 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 համապարասխանաբար «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 հարկանիշների նկատմամբ, որոնք զգալի չափով ձևավորվում են սոցիալական ոլորտում:

Սոցիալական քաղաքականության կարևոր ուղղություններ են համարվում

նան 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 տափանջումները 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: Նամաշխարհային 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 ինտերգրման զանազան կառույցներում անդամակցությունը:

Այսպիսով, տնտեսական կյանքին պետության կարգավորիչ միջամտությունը օբյեկտիվ անհրաժեշտություն է:

6.3. ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ԴԵՐԻ ԸՆԴԱՅՆՈՒՄԸ

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 գործառույթներ: Առանձին երկրներում դա փոքր 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 փաստանյալում պետության տնտեսական դերի կարևորության աստիճանի ակնառու բարձրացումը, ինչպես նաև այն, որ երկրում սոցիալ-տնտեսական իրավիճակի վերջնական պայմանախանափոխում պետությունն է:

Պետության տնտեսական դերի հարցում տնտեսագիտական մտքեցումները էապես փարբերվում են: Նակադրությունները և բանավեճերը թերևս սկզբնավորվել են 18-րդ դարում և առկա են առայսօր: Այսպես, տնտեսությանը պետական միջամտության անհրաժեշտությունը հիմնավորում էին մերկանպիլիսֆները և այդ սկզբունքը կիրառում գործնականում: Այնուհետև ֆիզիոկրաֆները կարևորեցին ազատականության սկզբունքը և պետական միջամտության մերժման վրա հիմնված մտքեցումը: 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 դիտվում 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: Նարսությունն 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 փոքր է ունենում սխալ ու ոչ կոմպետենտ (կարողունակ) ձևով: Չախտումներ հարուցող միջամտությունների դեպքում ճշմարտացի է պետության քաղաքականության անարդյունավետության վերաբերյալ նաև նորդասականների փեսակետը: Իր տնտեսագիտական հայտնի 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 գործառույթների առումով՝ Սմիթի փեսակետը հեղինակն է. «Բնական ազատության համակարգում միապետը պետք է կարարի միայն երեք պարտք՝ բարձր նշանակալիության, բայց դրա հետք՝ 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 հստակ համակարգ: Եվ երրորդ՝ սրեղծել և պահպանել հասարակական որոշ ձեռնարկություններ և հասարակություններ, որոնք երբեք չի կարող սրեղծել ու պահպանել մասնավոր անձը կամ խումբը»:

Այսպիսով, Սմիթը կշռադատված մտրեցում է ցուցաբերել, նա ոչ թե ժխտել, այլ կարևորել է պետության դերը՝ միաժամանակ շեշտելով դրա հստակ ու սահմանափակ փիրույթը: Սմիթի ժամանակաշրջանի համեմատ՝ ներկա աշխարհը, րնրեսությունը և պետությունը խորապես փոխվել են: Մի շարք երկրների կառավարություններ պետության պասիվ և երկրորդական («գիշերային պահակի») րնրեսական դերի պարկերացումից բխող քաղաքականություն կիրառում էին 19-րդ դարում, ընդուպ մինչև մեծ դեպրեսիան: Արդի իրողությունների խորապարկերում այն դրսևորվում է իբրև արդեն ժամանակավրես, ծայրահեղ ազարական:

20-րդ դարում մի քանի րասնամյակ գոյարևեց հակառակ ծայրահեղությունը՝ պետության համընդգրկուն և մենաշնորհային րնրեսական դերի մտրեցումից էլնող հրամայական րիպի րնրեսությունը: Դրանում շուկայական սկզբունքներն ու մեխանիզմները փոխարինվել էին պետական րնրեսավարման ու կարգավորման ամբողջարիրական համակարգով: Նշված ծայրահեղ մտրեցումների միջակայքում կան մի շարք մտրեցումներ, որոնք էլնում են շուկայական ու պետական կարգավորման րարբեր գուգորդումներից, հարաբերակցությունից, պետական միջամրության սահմանների և ուղղությունների ոչ միարեսակ ըմբռումից:

Պետության րնրեսական դերի հիմնախնդիրը գուր րնրեսագիրարական չէ: Այսրեղ թե՛ նախկինում, թե՛ ներկայումս առկա են նան գաղափարախոսական, քաղաքական և սոցիալական շեշտադրումներ, որոնք պայմանավորված են միանգամայն կոնկրետ շահերով և գգալի ագրեցություն են ունենում ինչպես հիմնախնդրի մարուցման, այնպես էլ առաջարկվող «դեղարումների» վրա:

Ուշագրավ է այն հանգամանքը, որ պետության րնրեսական դերին առնչվող այս կամ այն արմարական հայեցակարգին ամենաձանրակշիռ ու համոզիչ հակափաստարկը ներկայացրել է իրական կյանքը՝ սրիպելով կենսագործել հակադիր քաղաքականություն: Այսպես, 1929-1933թթ. մեծ ճգնաժամը նման մի փաստարկ էր՝ ընդդեմ դասական րեսության, ոագուր պետական միջամրության անհրաժեշտության և հանուն րվյալ րնրեսակարգի կենսունակության պահպանման ու բնականոն գարգացման: Մեծ դեպրեսիայի հաղթահարման հարցում շուկայական մեխանիզմի անընդունակության գիրակցումը էլակետ ծառայեց Զ. Քեյնսի ուսմունքի մշակման ու հիմնավորման, ինչպես նան դրա գործնական կիրառման համար: Նմանապես, կոմունիստական րնրեսակարգի քայքայումը առավել ճնշող փաստարկն էր՝ ընդդեմ հրամայական րնրեսության և ոագուր շուկայական րիպի րնրեսության անցման գործընթացների ծավալման:

Այսպիսով, պարմական փաստերին հեարդարձ հայացքը համոգում է, որ րնրեսական իրականությունը րեսագործնական առումով արդյունավերորեն

նպասպել է «կան պետություն, կան շուկա» երկրնորանքից հրաժարվելուն ու դրա փոխարեն «և՛ պետություն, և՛ շուկա» գուզընորանքը որդեգրելուն: Տեսաբանները թերևս կշարունակեն իրենց բանավեճը, սակայն արդեն բոլորովին ուրիշ իրողությունների խորասպարկերի վրա: Ինչպես նշվել է, արդի պայմաններում բոլոր երկրների րնրետությունները այս կան այն չափով խառը բնույթ ունեն՝ իրենցից ներկայացնելով շուկայական և պետական հարվածների բազմակերպ ու օրգանական համադրություն: Կարելի է պնդել, որ ներկայումս ուրեսանելի ապագայում դա ելակետային, անշրջելի իրողություն է:

Շուկայական և պետական հարվածների րարարեսակ գուզորդումները և հարաբերակցությունը հնարավոր են ոչ միայն րարբեր երկրների կրրվածքով, 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 կան մյուսի դերն ավելի կարևորելով: Կարելի է հասարավագրել, որ քաղաքակիրթ րնրեսական աշխարհում կայացած իրողություն է աշխարանքի յուրարեսակ բաժանումը շուկայի և պետության միջև՝ րնրեսական հիմնախնդիրների լուծման և կառավարման նպարակով:

Տնրետության համակարգային վերափոխումների կազմակերպման և ուղորդման, 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 ջազմավարության հիմք ընդունեցին արմարական ազարականացումը: Դրանով էր գզալի չափով պայմանավորված, որ վերափոխումներն ունեցան րարերային ու հախումն ընթացք, ուղեկցվեցին չարաշահումներով, արարդրության 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 արրամդումը րնրետության կարգավորման ոլորրից, դեռևս լիարժեք չկայացած շուկայական մեխանիզմների ինքնակարգավորման ներուժի գերագնահարումը, իրական հարվածի կազմալուծումը և մեկուսացումը վերափոխումների գործընթացից, սոցիալական աճող լարվածության անրեստումը:

Վերափոխումների առկա արդյունքները դեռևս հեռու են հռչակված նպարակներից, և երկրի բնակչության գզալի մասը դժվարին կացության մեջ է: Առաջացած հերևանքները իշխանություններին հարկադրեցին գիրակցել պետության գործառույթների վերարանձնման անհրաժեշտությունը: Նորանկախ երկրների, հարկապես ՏՏ փորձը հասարավում է, որ պետության րնրեսական դերի արհեսարական նսեմացումը և րնրետությունից պետության ինքնամեկուսացումը (ոչ թե անմիջական րնրեսավարման առումով, այլ կարգավորման շեշտակի կրճարումը, ըստ էության՝ ձախողումը) հակամետր են գործող օրինաչափություններին, և միայն արմարական ազարականացման արդյունքում բա-

ցառվում է մրցունակ ու արդյունավետ փնտրեսահամակարգի ձևավորումը:

Այսպիսով, որպես անցումային ռազմավարության ընթացիկ ու վերջնական նպատակային մոդել, անհրաժեշտ է ընդունել փնտրեսական համակարգի սոցիալ-շուկայական կամ խառը տիպի որևէ տարատեսակը, որի կոնկրետ բնութագրերը նպատակահարմար է ճշտել՝ հաշվի առնելով երկրի պայմանները, ինչպես նաև ազգային, պարամաշխարհագրական, ռազմաքաղաքական, սոցիալ-հոգեբանական առանձնահատկությունները և միջազգային փորձի հիմնավորված փեղայնացումը: Դա հնարավորություն կտա պետությանը հանդես գալու որպես երկրի բնակչության ու փնտրեսության ընդհանուր շահերի ինստիտուցիոնալ ներկայացուցիչ ու պաշտպան, իրականացնելու այդ կարգավիճակից բխող անհրաժեշտ գործառույթները, դրանով իսկ բացառելու փնտրեսական վերափոխումների ինքնանպատակ բնույթը, երաշխավորելու դրանց արդյունավետ ավարտը՝ կենսունակ, արդիական, քաղաքակիրթ փնտրեսության ստեղծումով:

6.4. ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ

Ջարգացած երկրների փորձը հաստատում է, որ ժամանակակից պետությանը ներհատուկ են մեծաթիվ ու բազմապիսի գործառույթներ, որոնք կարավում են փնտրեսական կյանքի բոլոր հիմնական բնագավառներում: Ընդ որում, այդ երկրների նվաճումների մեջ ծանրակշիռ դեր ունի նաև պետության կողմից իր գործառույթների պարզաճ իրականացումը: Նույն տրամաբանությամբ, այդ գործառույթների ձախողումը մի շարք երկրների փնտրեսական լճացման, հետամնացության և աղքատության հիմնական պատճառներից է:

Անհրաժեշտ է ընդգծել **փնտրեսության իրավաօրենսդրական կարգավորման գործառույթը**, որը հիմնարար նշանակություն ունի: Այդ համընդգրկուն գործառույթի փիրություն ներառվում են փնտրեսական, ձեռնարկատիրական գործունեության սկզբունքներն ու ձևերը, մրցակցային ու ներդրումային միջավայրը, սեփականության հարաբերությունները, աշխատանքային ու սոցիալական հիմնահարցերը, հարկաբյուջեփային և դրամավարկային ոլորտները, արտաքին կապերը և այլն՝ գործնականում փնտրեսական կյանքի բոլոր բնագավառները, կառուցվածքները և սուբյեկտները, նրանց փոխհարաբերությունները:

Իրավաօրենսդրական կարգավորման գործառույթի նպատակը ձեռնարկատիրության զարգացման, սոցիալ-փնտրեսական առաջընթացի իրավական բարենպաստ ու կայուն միջավայր ապահովելն է: Դա ենթադրում է, այսպես կոչված, «խաղի կանոնների» հստակ սահմանում արտադրողների, սպառողների, միջնորդների և հենց պետության համար, փնտրեսական սուբյեկտների վարքագծի նորմերի, իրավունքների ու պարտականությունների ամրագրում և պաշտպանություն, նրանց փոխհարաբերությունների որոշակիություն ու հուսալիություն՝ պայմանագրային պարտավորությունների կատարման երաշխավորում: Տիմնարար նշանակություն ունի ոչ միայն նպատավոր փնտրեսական օրենսդրության համալիր ընդունումը, այլև դրա հեղուղական գործնական կիրառումը, քանի որ ուրիշ կերպ հնարավոր չէ շուկայական ուժերի քաղաքակիրթ գործողությունը, փնտրեսական սուբյեկտների շահերի փոխհամաձայնեցումը,

սոցիալ-տնտեսական արդյունավետության աճը, իրավահավասարության, կայունության ու վարահության 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 ՆՏԱ 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 լքողներն 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 փարբերակված 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 սրբեղծում՝ որպես վերափոխումների կարևոր նպատակ:

Ժամանակակից հասարակարգում կարևոր է պետության գործառույթը մակրոտնտեսական կայունացման և աճի խթանման գործում: Այսպեղ 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 հարկաբյուջեփայլին և դրամավարկային քաղաքականության համապատասխան միջոցառումները:

Պետության փնտեսական գործունեության մեջ կարևոր տեղ ունի եկամուտների և հարստության վերաբաշխման գործառույթը՝ 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 գույճորդումն է: Մի շարք երկրներ, հիմնականում արևմտաեվրոպական, կարևորում են կենսամակարդակից 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 հնարավորությունը 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 սովետային փնտեսության բարձր փեսակարար 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 արտադրարտնական 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 ՆԱՄ 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 ՆԱՄ 4-6%-ի չափով) փոխհատուցելու և առավել ևս՝ կանխարգելիչ փայի բնապահպանության համար:

Առաջադար պետությունները իրականացնում են համալիր բնապահպանական քաղաքականություն: Այն ընդգրկում է համապարասխան օրենսդրական բազան և ինստիտուցիոնալ կառույցները պետական իշխանության արբեր 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 փետակի ապրանքներ:

Պետության բնապահպանական քաղաքականությունն իրագործվում է մի շարք ուղղություններով.

- պետության կողմից իրականացվող միջոցառումներ՝ գիտափորձական աշխատանքների կազմակերպում և ֆինանսավորում, մասնագետների պատրաստում, առանձին ձեռնարկություններում բնապահպանական կառույցների փեղադրում, միջազգային պարավորությունների կատարում,
- մասնավոր հատվածում բնապահպանական գործունեության պետական խթանում և աջակցություն՝ փնտեսական արբեր լծակներով՝ հարկային արտոնություններ, ցածրարտկոս վարկեր, ուղղակի սուբսիդիաներ, բնապահպանական փեխնիկայի արագացված ամորփիզացիա և այլն,
- նորմատիվային կարգավորում և համապարասխան պարճամիջոցների կիրառում (բնապահպանական արգելքներ և սահմանափակումներ, փորձաքննություն, աղբորման վճարների սահմանում, որոնք հավասար կամ մոտ են միավոր արտադրանքի արտաքին ծախսերին, օրենսդրության պահպանման փեսություն և փուգանքներ՝ դրա խախտման դեպքում):

Պետության վերը նշված գործառնությունները առավելապես առնչվում են երկրի ներքին փնտեսական կյանքին: Սակայն արդի աշխարհում փիրապետող են այս կամ այն չափով բաց բնույթի փնտեսությունները, ուստի պետության ամրագրվում են մի շարք գործառնություններ՝ արտաքին փնտեսական կա-

պերի բնագավառում: Պետությունները միջազգային տնտեսական հարաբերությունների կենտրոնական սուբյեկտներն են, որոնց առաջադրվում է դրանց կազմակերպման ու կարգաբերման խնդիրը: Վերջինս հատկապես կարևորվում է նորանկախ երկրների համար:

Առանձնապես կենսական նշանակություն ունեն պետությանը ներհատուկ արտաքին տնտեսական այնպիսի կոնկրետ գործառույթներ, ինչպիսիք են՝ այլ երկրների ու միջազգային կազմակերպությունների հետ համագործակցության ծավալումը՝ երկրի ազգային-պետական շահերի հետևողական ներկայացման ու իրացման հիման վրա, ազգային տնտեսության 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:

Նասարակական կյանքի օրինաչափություններից մեկը պետության տնտեսական դերի և իրականացման ձևերի պարբերական փոփոխություններն են: Սա բնորոշ է նույնիսկ կայացած հասարակարգերին, որտեղ նոր պայմանների ու հիմնախնդիրների թելադրանքով պետությունը ձեռնարկում է տնտեսական վերափոխումներ: Ամեն դեպքում, նպատակը համակարգի կենսունակության ու ճկունության ամրապնդումն է, ըստ որում, պետության դերն այս հարցում մնում է անժխտելի ու կարևոր: Երբեմն դրանք ընթանում են պետության տնտեսական դերի ակտիվացման, երբեմն էլ՝ պետական միջամտության սահմանափակման ու թուլացման ուղղությամբ: Այդպիսի տնտեսական քաղաքականություն է սպակարգավորումը, որը 80-ական թվականներից հետո բնորոշ է մի շարք առաջադար երկրների՝ ԱՄՆ, Մեծ Բրիտանիա, Ճապոնիա, ԳՖՆ և այլն: Ապակարգավորման շրջանակներում տնտեսական 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 հատկապես 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 փոխակերպումներն առաջացնում են անկայունության աճ. նախկին մեխանիզմները վերացվում են անհամեմատ ավելի արագ, քան սրեղծվում են նորերը և կարգաբերվում նրանց գործողությունը: Այդ պարճառով կարող են ծավալվել փարերային 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 գործառույթների սրանձնումով ու կատարումով: Դրանցից են՝

- վերափոխումների համակողմանի իրավական նախապատրաստությունը, դրանց ընթացքի նկատմամբ վերահսկելիության պահպանումը,
- նոր փոփոխարկի հաստատման համար անհրաժեշտ ինստիտուցիոնալ կառույցների ձևավորումը,
- անցումային քաղաքականության հակաճգնաժամային ուղղորդումը,
- հերևոդական աջակցումը քաղաքակիրթ մրցակցային միջավայրի սրբեղծմանը, 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 պատշաճ պաշտպանությունը, փոփոխական զարգացման սոցիալական ուղղվածության ապահովումը:

Բացի այդ, ՏՏ-ում կան կենսականորեն կարևոր ուրիշ հիմնախնդիրներ, որոնց լուծումից կախված է փոփոխական վերափոխումների հաջողությունը: Այդպիսիք են՝ ներդրումային բարենպաստ պայմանների երաշխավորումը, լայնամասշտաբ սրբերային փոփոխության կրճատումը և ներգրավումը օրինական գործունեության ու հարկման փիրոյթ, 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 հետպազ արտագաղթի կանխումը, նրանց վերադարձի համար սոցիալ-փոփոխական, բարոյահոգեբանական պայմանների սրբեղծումը, կրթության, առողջապահության, գիրության, մշակույթի ոլորտների պետական հովանավորումը:

Պետության փոփոխական կարևոր գործառույթներից է նաև կանխափոսումը: Կանխափոսման անհրաժեշտությունը պայմանավորված է փոփոխական զարգացումների հավանականային բնույթով: Դա բխում է փոփոխության մասշտաբների մեծացումից, կառուցվածքի ու կապերի բարդացումից, գիրափոփոխական առաջընթացի հարաճուն դերից ու անորոշությունից, պահանջարկի փոփոխականությունից, արտաքին փարափոսակ գործոնների ազդեցությունից և այլն: Կանխափոսման արդյունքները ծառայում են նպատակների հարակեցմանը, ընդհանրապես փոփոխական քաղաքականության որևէ կուրսի նախընտրությանը, դրա գործադրման հավանական հետևանքների գնահատմանը:

Տնտեսական կանխափոսումը համարվում է գիրականորեն հիմնավորված պարկերացումների մի ամբողջություն, որը մատնանշում է փոփոխության կամ դրա մի հարվածի զարգացման միրումները, ապագայում հնարավոր իրավիճակի բնութագրերը, ինչպես նաև ցանկալի վիճակի ապահովման անհրաժեշտ նա-

խապայմանները: Կանխարեսումը պետք է ունենա արժանահավասար ու համակողմանի փորձակարկական բազա, հենվի դրա խորը վերլուծության և զարգացման միտումների ու փարբերակների բացահայտման վրա: Առանձին երկրի փորձասական զարգացման կանխարեսումը կարող է լիարժեք լինել գլոբալ և փարածաշրջանային զարգացման պայմանների հաշվառման դեպքում:

6.5. ՊԵՏԱԿԱՆ ՆԱՏՎԱԾԻ ՉԱՓԵՐԻ ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԸ

Տնփեսության պետական հարվածի չափերն ամենից առաջ կախված են փորձասական համակարգի փիլից: Վարչահրամայական փորձեսությունում պետական հարվածն արհեստականորեն ուռնացվում է՝ հավակներով փոխարինել (կամ արփամղել) շուկայական մեխանիզմները: Պրակտիկան ապացուցում է, որ դա ժամանակի ընթացքում համակարգի համար կործանարար է դառնում, քանի որ փորձասական ազափության, ինքնուրույն ձեռնարկափրության, մրցակցության, հետադարձ կապերի անփեսումը խաթարում է փորձասական սուբյեկտների ու ողջ համակարգի կենսունակությունը: Վարչահրամայական համակարգում պետական կարգավորումը վերաբերում է գրեթե ամբողջապես պետականացված, միահարված փորձեսությանը: Պետությունը մենաշնորհացնում է և՛ ձեռնարկափրությունը, և՛ փորձասավարումը, և՛ կառավարումը: Կարգավորումն այսպեղ դրսևորվում է կենտրոնացված փորձեսության պետական ինքնակարգավորման ձևով:

Շուկայական փորձեսության դեպքում գերազնահարվում են մասնավոր ձեռնարկափրության դերն ու շուկայական մեխանիզմի ինքնակարգավորման ներուժը և, համապարասխանաբար, փորձեսության պետական կարգավորման համար թողնվում է խիստ նեղացված փրության: Տվյալ համակարգի համար սանույնպես կարող է կործանարար լինել, եթե ծավալվող ապակայունացումների դեպքում չկիրառվի պետական համարժեք միջամտությունն ու կարգավորումը:

Խառը փիլի փորձեսություններում գործում են և՛ շուկայական մեխանիզմները, և՛ պետական կարգավորիչները: Այս համարեղ գործողությունը էապես ձևափոխում է ինչպես շուկայական համակարգը, այնպես էլ պետության փորձասական գործունեությունը: Խառը բնույթի փորձասահամակարգում պետական կարգավորումը համեմափաբար մասնակի բնույթ ունի, իսկ դրա օբյեկտը բազմահարված փորձեսությունն է, ըստ որում, առանցքային դերը վերապահված է մասնավոր հարվածին, որի գործունեությունը ծավալվում է հիմնականում շուկայական ինքնակարգավորման եղանակներով: Տնփեսության պետական հարվածի չափերը խառը փիլի փորձեսությունում ամրագրված չեն, ընդհակառակը՝ որոշակի փրությանում ենթարկվում են ընդարձակման կամ նեղացման:

Այս հարցում որոշիչ գործոններից են կառավարող կուսակցությունների քաղաքական և սոցիալ-փորձասական ծրագրերը, հասարակության ազղեցիկ խավերի փրամադրությունները: Ռոպես կանոն, պահպանողական և ազափական կուսակցությունների իշխանության շրջանում փորձեսության պետական

կարգավորման շրջանակները նեղացվում են, իսկ ձախ ուժերի իշխանության պայմաններում պերական միջամտությունն ընդլայնվում է և ակտիվացվում:

Տնտեսության պերական կարգավորման սահմանների ընտրության օբյեկտիվ չափանիշները և փոփոխությունը առավել անմիջականորեն կապված են առաջադրված հիմնախնդիրների բնույթի, առկա ռեսուրսների ծավալի և կառավարության կողմից դրանց արդյունավետ օգրագործման ունակության, ինչպես նաև պերական կարգավորման հերևանքների ու արդյունքների հեր:

Թե՛ շուկան, թե՛ պերությունը տնտեսական համապարասխան հիմնախնդիրների լուծման գործում ավելի արդյունավետ են և անփոխարինելի ու այդ դեպքերում պեր է միմյանց չխանգարեն, այլ համագործակցեն ու փոխրացնեն: Դրա հեր մեկերդ, և՛ շուկան, և՛ պերությունը գերծ չեն ձախողումներից, հարկասես երբ խախտվում են նրանց ներհարուկ գործառույթների բնական սահմանները:

Պերական հարվածի չափերի գնահարման համար հիմնական են մի քանի ցուցանիշներ:

Պերական հարվածի շրջանակներում կազմակերպող ապրանքների և ծառայույթույունների արտադրույթյան ցուցանիշները՝ տեսականին, ծավալը և այլն, բացարծակ արտահարյույթյամբ և հարաբերական՝ ՆՆԱ-ի նկարմամբ: ՆՆ-ում մասնավոր հարվածի բաժինը ներկարյուն կազմում է ՆՆԱ ավելի քան 80%-ը:

Հարկերի ընդհանուր մուրերը և դրանց մասնաբաժինը ՆՆԱ-ի նկարմամբ: Կարևոր ցուցանիշ է նաև հարկահավարյթյան հեր կապված ծախսերի տեսակարար կշիռը հարկարյին եկամուրների նկարմամբ: Առաջարար երկրներում հարկերը ներկարյուն կազմում են ՆՆԱ 25-50%-ը: ՆՆ-ում հարկարյին եկամուրները ՆՆԱ-ի նկարմամբ 2003 և 2004թթ. կազմել են 13,1%, իսկ 2005թ.՝ 13,6%:

Պերական ծախսերի ընդհանուր մեծույթույունը և դրա մասնաբաժինը ՆՆԱ-ի նկարմամբ, պերական ծախսերի կառուցվածքն ըստ իշխանույթյան տարբեր մակարդակների՝ կենտրոնական, տեղական և այլն, ինչպես նաև բուրր այս ցուցանիշների դինամիկան, միտումները, փոփոխման տեսպերի վարրը: 60-ական թվականներից հերտ շար երկրներում պերական ծախսերն աճել են ավելի արագ, քան ՆՆԱ-ն: Վերջին յոթ տասնամարյակում այս ցուցանիշը ԱՄՆ-ում աճել է շուրջ 12 անգամ՝ ֆեդերար կառավարույթյան ծախսերը 1929թ. կազմում էին ՆՆԱ ընդամենը 3%-ը, 1985թ.՝ 25%-ը, ներկարյուն՝ 1/3-ից ավելի: Պերական ծախսերը ՆՆԱ-ի նկարմամբ 2005թ. Շվեդիարյուն կազմել են 56,4%, Ֆրանսիարյուն՝ 54,4%, Գերմանիարյուն՝ 46,8%, Մեծ Բրիտանիարյուն՝ 36,6%, Իռլանդիարյուն՝ 34,4%, Ճարրոնիարյուն՝ 36,9%, ԱՄՆ-ում՝ 34-35%, Ռուսաստանում՝ վերջին տարիներին մոտ 27%: ՆՆ-ում պերրյուջեի ծախսերը ՆՆԱ-ի նկարմամբ 2003թ. կազմել են 19,2%, 2004թ.՝ 17,5%, 2005թ.՝ 18,6%: Նամարվում է, որ գարգացած երկրներում այդ ցուցանիշը մուրեցել է որոշակի օպրիմումի. նույնիսկ ազարական վերափոխումներն այդ երկրներում տվարյ ցուցանիշը վերջին քսան տարում գործնականում չեն փոփոխել: ՏՆԶԿ անդամ բուրր երկրներում 1987թ. այն միջինում կազմել է 40,4%, իսկ 2006թ.՝ 40,6%: Եվրոպական երկրների տնտեսական և արժուրարյին միուրյան մասնակիցների համար ֆինանսական

քաղաքականությունը մնացել է որպես կառավարությունների առանձնաշնորհ: Պետական բյուջեի և սոցիալական ֆոնդերի միջոցով նրանք վերաբաշխում են միջինը ՆՆԱ 48-50%-ը: Ներկայումս Փրանսիան 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 (գործոնային) 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, Փրանսիայում՝ 15%-ը, ԳՖՆ-ում՝ 13%-ը, Ավստրիայում՝ 1/4-ը:

Ռոշալի 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 ՆՆԱ-ում այսօրվա չափանիշներով շար ցածր էր: 18 երկրների խմբի համար, ներառյալ ներկայումս բարեկեցիկ երկիր համարվողներից շարերը, այդ 43-ամյա ժամանակաշրջանում պետական ծախսերը միջին հաշվով կազմում էին ՆՆԱ 11-13%-ը, այդ թվում՝ կրթության համար՝ ՆՆԱ-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 ՆՆԱ 8%-ը Շվեդիայում և Դանիայում, 7%-ը՝ Ֆինլանդիայում, Լեհաստանում և Էստոնիայում, Փրանսիայում 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, աղբափոխման օգնության և այլ ծրագրերին կազմել են երկրի ՆՆԱ 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:

Տրանսֆերտային 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 փարսված են եկամտի թեստավորման վրա հիմնված տրանսֆերտային վճարները, որոնք կառավարության ծրագրեր են, երբ փոխանցվող գումարը նվազում է սրացողների զուտ եկամտի մեծացմանը զուգընթաց: Ըստ որում, բազային կամ հիմնական տրանսֆերտային վճար է համարվում փոխանցված այն գումարը, որը եկամտի թեստավորման վրա հիմնված տրանսֆերտային վճարների ծրագրում տրվում է, երբ սրացողի զուտ եկամուտը գոյական է: Կառավարության Workfare ծրագրերը ակնկալում են հանրային աջակցություն սրացողների զբաղվածության հեռանկարների վիճակի բարելավում՝ ի պատասխան տրամադրված աջակցության:

Կարիքավորության չափանիշ է համարվում սեփական կայուն եկամուտների բացակայությունը կամ դրանց խիստ անբավարար չափը՝ բնակչության համապատասխան կարեգորիաների 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 սրանալու տնական աջակցություն: Այդ կարգավիճակը շաղկապվում է փարիքի, լրիվ և մասնակի անաշխատունակության, գործազրկության, մայրության և մանկության պաշտպանության, զոյամիջոցների 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: Տրանսֆերտային վճարները, որպես կանոն, հաս-

տարազան բնույթի եկամուտներ են, սակայն կարող են գների փոփոխման հաշվառումով պարբերաբար վերանայվել:

Սերկայումս ՀՀ-ում սոցիալական քաղաքականությունն իրականացվում է ընդհանրական նպատակների միջոցով: Այս դեպքում կարիքավորության սուբյեկտն ընդհանրապես 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 ընդհանրական նպատակների համակարգում 2003թ. ընդգրկված էր 179332, իսկ 2005թ.՝ 146726 ընդհանրապես: Մեկ ընդհանրապես 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 սրացվող միջոցները: Հարկերից բացի, այդ նպատակով ներգրավվում են օգտագործողների վճարները կամ պետական ծառայություններից օգտվողներից գանձվող վճարները (տուրքերը), պետական պարտքերը, ինչպես նաև պետական սեփականության մասնավորեցումից սրացվող 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 փոփոխված վճարների կատարման: Ավելի մանրամասն այդ հարցերը կքննարկվեն համապատասխան թեմաներում:

6.7. ՊԵՏԱԿԱՆ ՆԱՏՎԱԾԻ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ՊԱՏՄԱՆՋԱՐԿԸ 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 պահանջումները պետության գործառնությունների ու դրա արդյունքների նկատմամբ ձևավորում են համապատասխան պահանջարկ: Լուսաբանելու համար օգտակար կլինի պետական հատվածի գործունեության ներկայացումը հետևյալ փիլիսոփայական ուղղություններով.

-
- Պետության բոլոր այն ծառայությունները, որոնք նպատակաուղղված են մասնավոր հարվածում 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 հարվածում գործունեության պարզաճ կազմակերպումը և գործառույթների իրականացումը: Այսպես առկա է հիմնախնդիրների բավականին լայն շրջանակ, որոնց ուսումնասիրությամբ զբաղվում է հասարակական ընտրության տեսությունը: Այն համեմատաբար երկրասարդ ուղղություն է, որ մշակվել է մի կողմից՝ փնտեսագիտության, մյուս կողմից՝ քաղաքագիտության ու պետական կառավարման տեսության գուգակցման արդյունքում: Տիմնահարցի էությունն այն է, թե ինչպես պետական որոշումների ընդունումը և իրագործումը ծառայեցնել հանրային, այլ ոչ թե հարվածական՝ ազդեցիկ անձնական և խմբային շահերին:

Պետական հարվածի կողմից որևէ բարիքի առաջարկն ընդհանուր դեպքում որոշվում է շուկայի, այսինքն՝ առևտրային ընկերությունների կողմից այդպիսի առաջարկն ապահովելու անընդունակությամբ: Սակայն համարվում է, որ միայն դա բավարար չէ պետության կողմից այդ առաջարկի ապահովման համար: Անհրաժեշտ է, որ այն շահավետ լինի քաղաքական գործիչներին (ապահովի ընտրողների աջակցությունը, հնարավորին չափ ավելի մեծ իշխանությունը և ազդեցությունը, ֆինանսավորման փրամադրումը, եկամուտների հոսքի ավելացումը, վերընտրությունը և այլն): Պահանջվում են նաև ֆինանսական ռեսուրսներ, որոնք չեն ուղղվում քաղաքական գործիչների նախընտրած այլ նպատակներին:

Տնտեսապես ակտիվ բնակչությունն իր աշխատանքային ու ձեռնարկատիրական գործունեության ծավալման համար բնականոն միջավայրի, նպաստավոր պայմանների և գործող երաշխիքների կարիք է զգում: Դա պետական հարվածի գործունեության նկատմամբ պահանջարկի ամենաորոշիչ քաղադրիչն է: Պետական հարվածի կողմից համապատասխան առաջարկն ապահովվում է նախևառաջ ֆորմալ նորմերի (հաստատված կանոնների) մշակման, սահմանման և պահպանման միջոցով: Լավագույն դեպքում այն արտահայտվում է քաղաքական, իրավական, սոցիալական և մակրոտնտեսական կայունության հասնելու, ինչպես նաև երկրում աշխատանքի ու գործարարության առողջ մթնոլորտի, համերաշխության, համագործակցության, փոխադարձ պատասխանատվության սկզբունքները հաստատվելու միջոցով:

Պետական հարվածի գործունեության նկատմամբ պահանջարկի հանգուցային դրսևորումներից է այն իրողությունը, որ շուկայական համակարգը փնտեսապես ոչ ակտիվ բնակչությանը չի ապահովում եկամուտներով կամ անբավարար չափով է ապահովում: Մշտապես կամ ժամանակավորապես այդ վիճակում գրնվող մարդկանց նվազագույն կենսապահովման նպատակով պետությունը նախաձեռնում և իրականացնում է եկամուտների վերաբաշխում: Եկամուտների վերաբաշխման և փրանսֆերների հարկացման պետական քաղա-

քականությունը ներկայացնում է պետության կողմից սոցիալական պաշտպանության առաջարկը:

Էսպես 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 փոխադարձ կշիռը հարկումից առաջ և հետո փարբերվում է 2 փոկոսային կետով: Ներառաբար, բարեկեցության աճը և դրա սոցիալական ընդգրկման լայնացումը փոխել են ունեցել հիմնականում ՆԱԳ-ի մեծացման շնորհիվ):

Տնտեսության պետական և շուկայական հարվածներն ունեն ինչպես ընդհանրություններ (նմանություններ), այնպես էլ փարբերություններ: Երկուսն էլ գործում են փոխտեսական ռեսուրսների սահմանափակության պայմաններում, ուստի դրանց կողմից առաջարկվող բարիքները, վերջին հաշվով, վճարովի են, սակայն շուկայական հարվածը հիմնված է սպառողների կողմից ուղղակի վճարման՝ փոխհատուցման 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 փրություն, այլև դրանց միջև:

Պետական և շուկայական հարվածների ընդհանրության ու փարբերության մեկ այլ դրսևորում կապված է հարստության և եկամուտների հետ: Համարվում է, որ երկու հարվածում էլ դրանց սրացումը և մեծացումը նպատակային խնդիր է: Նմանություն կա նաև քննարկվող հարվածներում դրանց անհամաչափ բաշխման առկայության իմաստով: Սակայն մյուս առումներով բնորոշ են փարբերություններ. այսպես՝ դա վերաբերում է հարստության և եկամուտների աղբյուրներին, սրացման ուղիներին, չափերին, պահանջվող ժամանակին և այլն:

Պետությունը փոխտեսական հարաբերությունների յուրօրինակ սուբյեկտ է: Որպես հասարակության հավաքական կամքը ներկայացնող ու կատարող ինստիտուցիոնալ կառույց, պետությունն օժտված է իրավաքաղաքական 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 փոխտեսական 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 ներհարուկ տնտեսական մեթոդները հիմնված են տնտեսական շահերի հաշվառման, փոխհամաձայնեցման և նորմալ իրացման մոտեցումների վրա:

Սոցիալ-տնտեսական բնույթի համագգային խնդիրները լուծելու համար պետությանն անհրաժեշտ են նյութական և ոչ նյութական համապարասխան ռեսուրսներ ու գործիքներ: Դրանց հավաքագրման ու օգտագործման հարցում հիմնական տեղ են զբաղեցնում պետական սեփականությունը, ձեռնարկափրությունը և ենթակառույցները, պետական բյուջեն, մասնավոր հարվածի ուղղորդման ու կարգավորման նպատակով իրագործվող տնտեսական քաղաքականության բազմապիսի ուղղությունները՝ իրենց համապարասխան գործիքներով, օրենսդիր, գործադիր և իրավապահ իշխանության կառույցները, տեղեկատվական ծառայությունները, տնտեսական դիվանագիտությունը և այլն:

Սոցիալ-տնտեսական գործառույթները կարարելու նպատակով պետությունը կիրառում է կարգավորման որոշակի մեթոդներ ու միջոցներ: Դրա նպատակն է, ելնելով հասարակության ընթացիկ ու հեռանկարային շահերից, մասնակցություն ունենալ տնտեսական 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 ներհարուկ են տնտեսական գործընթացը և մասնավոր ընտրությունը՝ հորիզոնական բնույթի իրավահավասար ու կամավոր կապերի գերիշխումով: Այսպես նույնպես առկա է յուրատեսակ քվեարկության մեխանիզմ, սակայն «մեկ մարդ՝ մեկ ձայն» սահմանափակող քաղաքական սկզբունքը փոխարինվում է անհատի կողմից իր տնտեսական փողային «ձայներով» կամ՝ «հեռացող ուրբերով» քվեարկության տնտեսական 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»:

Նրապապ 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 արտադրատնտեսական 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 ձևափոխում 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 պեղն ու դերը. րնտեսական քաղաքականությունը միջոց է երկրի րնտեսության նորմալ զարգացման և նրա ազգաբնակչության բարեկեցության բարձրացման համար: Անհրաժեշտ է անդրադառնալ նաև այն հարցին, թե պետությունն ինչ նպատակներ է հետապնդում րնտեսության կարգավորման միջոցով: Որպես հասարակության րնտեսական զարգացման ընդհանուր րիպական նպատակներ՝ գրականության մեջ նշվում են.

- ազգային րնտեսության մակրորնտեսական հավասարակշռության և կայունության պահպանումը, հարկապես գների և փողի կայունությունը,
- րնտեսական աճի ապահովումը և սոցիալ-րնտեսական արդյունավետության ցուցանիշների բարելավման խթանումը,
- ռեսուրսների լրիվ զբաղվածության ապահովումը,
- եկամուրների արդարացի բաշխումը և սոցիալական պաշտպանությունը,
- առևտրային ու վճարային հաշվեկշիռների բարելավումը,
- երկրի ազգային րնտեսության մրցունակության ամրապնդումը,
- կենսամիջավայրի պաշտպանությունն ու առողջացումը:

Ընդհանրացնող նպատակը, վերջին հաշվով, հասարակական բարեկեցության աճն է՝ րնտեսական զարգացման նպաստավոր 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: Տեղաբար, կարևորվում է րվյալ ժամանակահատվածի րնտեսական 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 րեղի է ունենում անմիջական, թե՛ միջնորդավորված ձևով: Որպես կանոն, րնտեսության պետական ուղղակի կարգավորման միջոցներ են համարվում.

- ձեռնարկությունների րեղաբաշխման 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՝ հարկապես պետական հարվածում:

Առաջադարձ երկրները փնտրության պետական կարգավորման հիմնական շեշտը դնում են անուղղակի մեթոդների վրա: Այս մոտեցումը հարկապես բնորոշ է վերջին երկու փաստամյակներին և միավաճ է հեռանկարային զարգացման նախադրյալների ապահովմանը: Կարգավորման այդպիսի միջոցներ են՝

- մրցունակության ամրապնդման խրախուսումը՝ արտադրատեսակների, ձեռնարկությունների և ամբողջ ազգային փնտրության գծով,
- գիտական և արտադրական նորաստեղծության խթանումը,
- աշխատողների զբաղվածության ու մասնագիտական որակավորման, վերապատրաստման կարգավորումը,
- փարատեսակ ենթակառուցների հիմնումը և բարելավումը,
- դրամավարկային, հարկաբյուջեփային, ամորտիզացիոն քաղաքականության գործիքները,
- փնտրության պետական ծրագրավորումը և այլն:

Զարգացած երկրների պրակտիկայում, առավել փարածված անուղղակի մեթոդների կիրառման իմաստով, օրինազատ է, որ հիմնական են համարվում պետության կողմից իրականացվող հարկաբյուջեփային և դրամավարկային քաղաքականությունները: Բացի դրանից, գոյություն ունեն և կիրառվում են փնտրեսական քաղաքականության այլ ուղղություններ, ինչպիսիք են՝

- կառուցվածքային և ներդրումային (ինվեստիցիոն) քաղաքականությունը,
- գիտատեխնիկական և արդյունաբերական քաղաքականությունը,
- փարածաշրջանային (ռեգիոնալ) և ագրարային քաղաքականությունը,
- սոցիալական և ժողովրդագրական (դեմոգրաֆիական) քաղաքականությունը,
- արտաքին փնտրեսական քաղաքականությունը և այլն:

բ. Տնտեսական քաղաքականության ռազմավարությունը (ստրատեգիան) և մարտավարությունը (տակտիկան)

Պոզիտիվ և նորմատիվ փնտրեսագիտությունը փոխապայմանավորված են, սակայն դրանցից երկրորդն առավել սերտորեն է կապված փնտրեսական քաղաքականության հետ: Վերջինս բաղկացած է հետևյալ հիմնական մասերից, որոնք օրգանապես կապված են իրար.

- Տնտեսական զարգացման նպատակների և խնդիրների հստակ ձևակերպումը և առաջադրումը (ըստ էության՝ նպատակների ընտրություն):
 - Այն միջոցների, մեխանիզմների, ուղիների և ռեսուրսների ընտրությունը, որոնց գործադրման շնորհիվ կարող են իրագործվել նպատակները: Տնտեսական քաղաքականության այս կամ այն կուրսի որդեգրումը կանխորոշում է միջոցների շրջանակը և կիրառման չափը: Օրինակ, սղանի (ինֆլյացիայի) դեմ պայքարը ենթադրում է փողի զանգվածի սահմանափակող վերահսկողության ուժեղացում, կամ՝ ազատական առևտրի սկզբունքով առաջնորդվելը կրճատում է հովանավորչական (պրոտեկցիոնիզմի) լծակների գործածությունը:
-

- Նախադրված արդյունքներին հասնելու համար փվյալ քաղաքականության իրականացման կազմակերպումը, ընթացքում վերահսկողությունը և կարգավորումը՝ անհրաժեշտ վերանայումների ու շրկումների կատարումը:

Տնփրեսական քաղաքականության արդյունավետությունը կախված է մի շարք հանգամանքներից.

- Զարգացման գերակայությունների ճիշտ սահմանումը: Դա խիստ կարևոր է, քանի որ հասարակության փնփեսական զարգացման նպատակները, որոշակի միասնության հետ, ունենում են փարբեր ուղղվածություն և չեն կարող միաժամանակ իրագործվել, որից էլ բխում է նրանց միջև որոշակի ընփրություն կատարելու անհրաժեշտությունը:

- Տնփրեսական քաղաքականության գիփական հիմնավորվածությունը: Տնփրեսագիփության փետությունը փնփեսական քաղաքականության գիփական ու փեսական հիմքն է և կարևոր խնդիր ունի մշակելու և հիմնավորելու նախընփրելի փնփեսական քաղաքականությունը, կանխափետելու 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 պատշաճ հաշվառումով որոշումների ընդունումը): Մյուս կողմից, փնփեսական քաղաքականությունը փետությանն անընդիսար 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:

- Տնփրեսական քաղաքականության մեջ փվյալ երկրին բնորոշ առանձնահատկությունների լիարժեք հաշվառումը՝ պատմական, մշակութային, աշխարհաքաղաքական, ազգային ավանդույթներ և մրաձեղակերպ, ռետուրային ապահովվածություն և այլն:

- Ընփրված և հիմնավոր փնփեսական քաղաքականության իրականացման ընթացքում քաղաքական կամքի և հետևողականության դրսևորումը, քանի որ փնփեսական քաղաքականության հաջողությունը պայմանավորված է ոչ միայն փնփեսական, այլև արփատնփեսական փարբեր գործոններով:

Այսպիսով, փնփեսական 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 մտրեցումը, մասնագիփական հմրությունը, պատասխանատվությունը, կազմակերպվածությունը և այլն: Քաղաքականության արդյունավետությունը մեծապես կախված է այն բանից, թե որքանով է դրանց համարեղ առկայությունը բնորոշ պետության փնփեսական գործառույթներն իրագործող սուբյեկտների, ինսփիտուցիոնալ կառույցների գործունեությանը:

Առանձնացվում է փոփոխական քաղաքականության երկու հիմնական փյա՛ փոփոխական ռազմավարություն և փոփոխական մարտավարություն: **Տնփոխական ռազմավարությունը** երկարաժամկետ կրթվածքով երկրի փոփոխական զարգացման ուղղվածության որոշումն է, ընդհանուր հիմնախնդիրների առաջադրումը և դրանց լուծման հիմնական ուղիների ընփոխությունը: Դա հնարավորություն է տալիս ունենալու զարգացման հեռանկարի ստույգ կողմնորոշիչ և խուսափելու իրավիճակային քաղաքականությունից՝ իր պասիվ ու վայրիվերո բնույթով:

Տնփոխական մարտավարությունն ունի կարճաժամկետ ընդգրկում և վերաբերում է երկրի զարգացման ընթացիկ հիմնահարցերին և քաղաքականությանը: Գլխավոր խնդիրը հիմնավոր փոփոխական ռազմավարության մշակումը և ընդունումն է, այնուհետև՝ դրանից փոփոխական մարտավարության բխեցումը, որոշակիացումը և իրականացումը: Տնփոխական մարտավարության պարբերական շեղումները և նահանջները ճիշտ ռազմավարությունից անթույլարելի են, քանի որ վերջին հաշվով դրանք կարող են աղճատել ու փոխել բուն ռազմավարական կողմնորոշումը:

Տնփոխական քաղաքականության ռազմավարության ու մարտավարության շաղկապման կարևոր միջոց են նպատակային ծրագրերը: Բովանդակային առումով պետության փոփոխական ծրագրերը բազմազան են՝ գիտատեխնիկական ծրագրեր (գիտական հետազոտություններ, նորամուծությունների ներդրում տարբեր բնագավառներում), արտադրափոփոխական ծրագրեր (բազային ենթակառուցվածքների, նոր ճյուղերի զարգացում), սոցիալ-փոփոխական ծրագրեր (բնակարանային շինարարության ծավալում, զբաղվածության ընդլայնում), սոցիալական ծրագրեր (առողջապահություն, կենսաթոշակային ապահովություն), կազմակերպափոփոխական ծրագրեր (փոփոխական 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: Տնփոխության ծրագրավորման արդյունավետությունը կախված է ծրագրերի ընփոխության և մշակման հիմնավորվածությունից, հեռանկարային զարգացումների ճիշտ կանխատեսումից, ծրագրերի փոխհամաձայնեցումից, ռեսուրսային ապահովումից, իրականացման պատշաճ կազմակերպումից և վերահսկողությունից:

գ. Պետության ձախողումների մասին

Տնփոխության 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 փոփոխական զարգացմանը: Քիչ չեն նաև այնպիսի պետությունները, որոնք իրենց ապաշնորհ կառավարմամբ, փոփոխական սխալ քաղաքականությամբ քայքայում են երկրի փոփոխությունը, 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 գործառույթների պարզաճ կատարման րապալում: Դրա հերևանքով հասարակության ծախսերը գերազանցում են օգուրները՝ առաջացնելով գուր կորուստներ:** Այս մտրեցումը դժվար չէ ինքնուրույն կիրառել նախորդ շարադրանքի դրույթների նկատմամբ, ուստի կարելի է սահմանափակվել մի քանի օրինակով:

Կարևոր նշանակություն ունի, թե պետությունը որքանով է կարողանում կարարել իր գործառույթները, որքանով է համարժեք ներկայացնում հասարակության կենսական շահերը, ինչպես է կազմակերպում ու համակարգում իշխանության օրենսդիր, գործադիր և դարական, 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 սերտաճումը սրվերային 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: Ներևաբար, 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 հրատապ են՝ մարդկանց անձնական և գույքային անվրանգությունը, 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:

ÆYüY³ ëi áõ Û³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Որո՞նք են շուկայական մեխանիզմի հիմնական թերությունները (ձախողումները):
2. Որո՞նք են փոփոխական կյանքին պետական միջամտության հիմնավորումները:
3. Ի՞նչ գործառնությունների շնորհիվ է կարարվում պետության փոփոխական դերը:
4. Ինչո՞ւ պետք է պետությունը ստանձնի որոշակի փոխաբարիքների արտադրությունը:
5. Որո՞նք են մասնավոր և սոցիալական ձախսերի ու օգուտների չհամընկնման պարճառները և հետևանքները:
6. Ի՞նչ ցուցանիշներով են գնահատվում փոփոխության պետական հարվածի չափերը:
7. Որո՞նք են պետության սոցիալ-փոփոխական քաղաքականության փոփոխյին նպատակները և հիմնական ուղղությունները:

ԾՇÛY³ İ³ ÝÑ³ ëİ³ óáõÃñóY³»ñ

Տնտեսական քաղաքականություն	Պետական հարվածի գործունեության պահանջարկ
Նանրային բարիքներ	Պետական հարվածի գործունեության առաջարկ
Արտաքին էֆեկտներ	Ապրանքների և ծառայությունների պետական գնումներ
Տեղեկատվության անհամաչափություն	Տրանսֆերտային վճարներ
Շուկայի ձախողում (ֆիասկո)	Պետական կարգավորման ձախողում
Խառը փոխաբարիքություն	
Պետական հարված	
Պետության փոփոխական գործառնություններ	

ՊԱՏԱՆՋԱՐԿԻ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ

7.1. ՊԱՏԱՆՋԱՐԿԻ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ

Պահանջարկն ու առաջարկը՝ որպես շուկայական տնտեսության 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 փոխազդեցության ձևեր, պահանջարկն ու առաջարկը որոշակի ինքնուրույնություն են ձեռք բերում և ակտիվորեն ներգործում արտադրության և սպառման պայմանների վրա:

Պահանջարկի և առաջարկի հարաբերակցությունը ցույց է տալիս, թե ինչ համամասնությամբ է բաշխվել աշխարհաբնական 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 պահանջումների բավարարմանը՝ վերաբաշխելով արտադրության գործոնները արտադրության փորձերի միջև՝ ըստ այդ պահանջումների կառուցվածքի:

Ապրանքների ու ծառայությունների շուկայական պահանջարկի հիմքում ընկած են հասարակական պահանջումները, որոնց ծավալն ու կառուցվածքը որոշվում են արտադրության պայմաններով: Բայց եթե մի կողմից՝ պահանջարկն արագություն է գնորդի՝ պարունականորեն ձևավորված պահանջումները և շուկայում դրսևորվում որպես այդ պահանջումներին 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 պահանջումների 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 պահանջումները, որոնց ծավալն ու կառուցվածքը որոշվում են թե՛ պահանջումների 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 հաստատումն մեծություն, որն իր բավարարման համար արդյունքի որոշակի քանակություն է պահանջում: Սակայն պահանջմունքների քանակական որոշվածությունը իրականում առաձգական է և երբեք չէ՛լ այն պարճառով, որ արտադրողական սպառումը ընդլայնված վերարտադրության մեջ անխուսափելիորեն աճի միտում ունի, իսկ բնակչությունը, թեկուզ շարունակի սպառել սովորական միջին չափերով, դարձյալ պետք է իր տրամադրության տակ ունենա ոչ միայն կենսամիջոցների նույն քանակը, այլև ինչ-որ մի լրացուցիչ քանակ՝ բնակչության թվի տարեկան 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 արտացոլում 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 փվյալ ապրանքն իրացնելու՝ վաճառողի հնարավորությունն ու ցանկությունը՝ շուկայում ձևավորված գնով: Այդպիսով, առաջարկն ու պահանջարկը միմյանց դեմ կանգնում են որպես արտադրության ու սպառման շուկայական փոխհարաբերության 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 առք 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 գանգվածը գերազանցում է այդ վճարունակ պահանջմունքը, ապա դրանք պետք է վաճառվեն շուկայական արժեքից ցածր գնով, և ընդհակառակը՝ ապրանքները շուկայական արժեքից բարձր գնով կվաճառվեն, եթե դրանց գանգվածը 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 աշխատաժամանակի մեծության միջոցով փոխում են նաև դրանց շուկայական արժեքը, ապա այլ կլինեն նաև ապրանքների ամբողջ գանգվածի իրացման պայմանները: Եթե ընկնում է շուկայական արժեքը, ապա ընդլայնվում է վճարունակ պահանջմունքը կամ պահանջարկը և որոշակի սահմաններում ավելի շար 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 ճիշտ՝ գների շեղումները շուկայական արժեքից, ապա, մյուս կողմից, շուկայական արժեքն է՝ որպես գների փարանոմների 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 պարաժաներով՝ կամ փոփոխվում 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

պարճառնելով, մեծանում կամ փոքրանում է՝ հասցնելով նույն հեղուկանքին, երբ ապրանքների գները շեղվում են դրանց շուկայական արժեքից: Այսպեղ 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 գանգվածը 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 նկարմամբ հակադիր շարժման անցողիկ վիճակ, իսկ դրանց արբերությունը 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 տրամաբանական հեղուկանք՝ 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 տվյալ ճյուղից կապիտալի արտահոսքի, որը փոքրացնում է առաջարկը: Այդպիսի իրադրության մեջ հնարավոր է շուկայական արժեքի նվազում՝ շնորհիվ արտադրության գործընթացում կարարված նորամուծությունների, և այդ արժեքի հավասարեցում շուկայական գնին: Իսկ երբ աճում է պահանջարկը, և դրա հետ միասին գինը բարձրանում է շուկայական արժեքից, տվյալ ճյուղում ավելի շար կապիտալ կներդրվի, ավելի շար ապրանքներ կարտադրվեն և կգերազանցեն գոյություն ունեցող պահանջարկը, ապրանքների գները կշեղվեն արժեքից ցած, կամ կարող է նաև, արտադրության պայմանների վարթարացման պարճառով, ապրանքների շուկայական արժեքը, հետևապես 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 ակներև՝ 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,

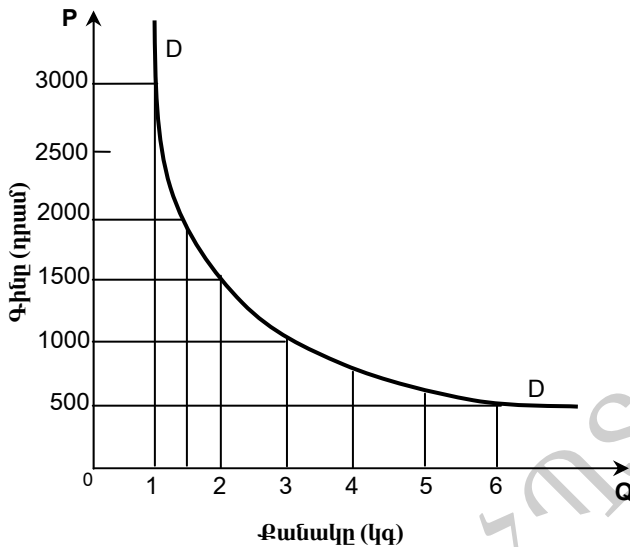
որոնք սպառվել են արտադրության գործընթացում: Բացի դրանից, առաջարկվող ապրանքների գները ընկած են արտադրողների եկամուտների ձևավորման հիմքում:

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 առաջադարձ 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 փոփոխություններին, 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: ԱՆՎՈՐՈՒՄ ԵՎ ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿ

Շուկայական փոփոխության մեջ համընդհանուր փոփոխական 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՝ Կախված ժամանակահատվածում: Ներկայումս, 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 եկամուտների 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 քան արկենք 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, պարճառահեղանակաբան 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՝ փավարի միսը), իսկ երբ գները իջնում են, պահանջարկն այդ ապրանքի նկատմամբ մեծանում է, իհարկե, մյուս գործոնների անփոփոխ մնալու դեպքում: Ինչպես երևում է գրաֆիկից, եթե, օրինակ, ընթացիկը փավարի 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 փասնամայակ առաջ շատ քչերը կարող էին ձեռք բերել անհատական համակարգիչներ՝ դրանց խիստ բարձր գների պարճառով, 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:



ՊՆՅՆՆԵՐԻ ԳՆԵՐԻ ԲԱՐԾՐԱԳՄԱՆ ԿԱՄԵՄԱՐ ԴՐԱՆԳ ՆԿԱՎՐԱՄԱՐ ԿԱԽԱՆՋԱՐԿԻ ՆՎԱԳՈՒՆՐ ԲԱԳԱՎՐՎՈՒՄ Է ԵՐԿՈՒ ԻՄՆԱԿԱՆ ԿԱՎՐՃԱՇՆԵՐՈՎ: ԱՌԱՋԻՆՐ ԵԿԱՄՈՒՐՆԵՐԻ ԱԳՂԵԳՈՒԹՅՈՒՆՆ Է, ՈՐՆ ԱՆՄԻՋԱԿԵՍ ԳԳԱԳՆԵՎ Է ՎՐԱԼԻՍ: ԵՐԲ ԳԻՆՐ ԲԱՐԾՐԱՆՈՒՄ Է, ԳՆՈՐՈՂՐ ԻՐ ՈՒՆԵԳԱԾ ՓՈՂՈՎ ՎՐՎՅԱԼ ԱՎՐԱՆՔԻ ԱՎԵԼԻ ՔԻՋ ՔԱՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆ ԿԱՐՈՂ Է ՃԵՌՔ ԲԵՐԵՎ: ԱՅՍ ԴԵՎՔՐՈՒ ՎԻՍԱՎՈՐԵՆ ԱՎՐԱԳՎՈՒՄ Է, ՈՐ ՆՐԱ ԻՐԱԿԱՆ ԵԿԱՄՈՒՐՆ Է ՓՈՔՐԱՆՈՒՄ, ՈՐՈՎԻԵՐԸ ՈՒՆԵԳԱԾ ՓՈՂՐ ԿԱՐՈՂ Է ԱՐՎՐԱ-ԽԱՅՎՎԵԼ ԱՎԵԼԻ ՔԻՋ ՔԱՆԱԿՈՒԹՅԱՄՐ ԱՎՐԱՆՔՆԵՐԻ ՄՆՋ, ՆՂԱՆԱԿՈՒՄ Է ՆԱՆ, ՈՐ ԻՋ-ՆՈՒՄ Է ԳՆՈՐՈՂԻ ԿԵՆՍԱՄԱԿԱՐՂԱԿՐ: ԵՐԿՐՈՐՂ, ԱՅՍ ԿԱՄ ԱՅՆ ԱՎՐԱՆՔԻ ՆԿԱՎ-ՐԱՄԱՐ ԿԱԽԱՆՋԱՐԿԻ ՆՎԱԳՈՒՆՐ, ԳՆԵՐԻ ԲԱՐԾՐԱԳՄԱՆ ԿԱՅՄԱՆՆԵՐՈՒՄ, ՎԵՂԻ Է ՈՒՆԵՆՈՒՄ ՉՆՈՐԻԻՎ ՓՈԽԱՐԻՆՈՂ ԱՎՐԱՆՔՆԵՐԻ ԱՇԿԱՅՈՒԹՅԱՆ: ՕՐԻՆԱԿ, ԵՐԲ ՎԱ-ՎԱՐԻ ՄԱՏԻ ԳԻՆՐ ԲԱՐԾՐԱՆՈՒՄ Է ՈՐՈՉ ՍԱՏՄԱՆՆԵՐԻԳ ԱՎԵԼԻ, ԳՆՈՐՈՂՐ ԳԵՐԱՂԱՍՏՈՒՄ Է ԻՐ ՈՒՆԵԳԱԾ ԴՐԱՄԱԳԼԽՈՎ ՃԵՌՔ ԲԵՐԵՎ ՆՂՍԱՐԻ ԿԱՄ ԹՅՆՃԻ ՄԻՍ (ԻԽԱՐԿԵ, ԵՅԵ ՎԵՐՋԻՆՆԵՐԻ ԳՆԵՐՐ ԱՎԵԼԻ ԳԱԾՐ ԵՆ): ԻՍԿ ԵՅԵ ՎՐՎՅԱԼ ԱՎՐԱՆՔՐ ԳՐԾՆԱԿԱՆՈՒՄ ԱՆՓՈԽԱՐԻՆԵԼԻ Է յՈՐԱԽԱՎՈՒԿ ԱՎԱՄԱՐԺԵՔ ՈՒՆԵՆԱԿՈՒ ԿԱՎՐՃԱՇՈՎ, ԱՎԱ ԳՆԻ ԲԱՐԾՐԱԳՄԱՆ ԴԵՎՔՐՈՒ ԳՆՈՐՈՂՐ ՍՐԻՎԱԾ Է ԱՎԵԼԻ ՔԻՋ ՔԱՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆ ՃԵՌՔ ԲԵ-ՐԵՎ, ԵՅԵ ՆՐԱ ԵԿԱՄՈՒՐՆԵՐՐ ՋՆՆ ԱՃԵՎ: ԵԿԱՄՐԻ ԱԳՂԵԳՈՒԹՅՈՒՆՆ ՈՒ ՓՈԽԱՐԻՆՄԱՆ ԱԳՂԵԳՈՒԹՅՈՒՆՐ ԳՐԾՈՒՄ ԵՆ ՄԻՎՃԱՄԱՆԱԿ Լ ՆՈՒՅՆ ՈՒՂՂՈՒԹՅԱՄՐ՝ ԳՆԵՐԻ ԻՋՆԵՎՈՒ ԴԵՎՔՐՈՒ ՆՎԱՍՐԵԼՈՎ ԿԱԽԱՆՋԱՐԿԻ ՄՆԵԾԱԳՄԱՆՐ: ԲԱԳՏԱՌՈՒԹՅՈՒՆ ԵՆ ԿԱԳՈՒՄ ԳԱԾՐՈՐԱԿ ԱՎՐԱՆՔՆԵՐՐ, ՈՐՈՆԳ ԳՆԵՐԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅԱՆ ԴԵՎՔՐՈՒ ԵԿԱՄՐԻ ԱԳՂԵ-ԳՈՒԹՅՈՒՆՆ ՈՒ ՓՈԽԱՐԻՆՄԱՆ ԱԳՂԵԳՈՒԹՅՈՒՆՐ ԳՐԾՈՒՄ ԵՆ ԽԱԿԱՄԱԿ ՈՒՂՂՈՒԹՅՈՒՆ-ՆԵՐՈՎ: ԵՅԵ ՆՄԱՆ ԳԱԾՐ ԱՎԱՄՈՂԱԿԱՆ ԽԱՐԿԱՆԻՉՆԵՐ ՈՒՆԵԳՈՂ ԱՎՐԱՆՔՆԵՐՐ ԱՆՆՂԱՆ ԲԱԺԻՆ ՈՒՆԵՆ ԱՎԱՄՈՂԱԿԱՆ ԸՆՂԻՏԱՆՈՐ ԾԱԽՍԵՐԻ ՄՆՋ, ԱՎԱ ՓՈԽԱ-ՐԻՆՄԱՆ ԱԳՂԵԳՈՒԹՅՈՒՆՆ Է ԳԵՐԱԿՉՐՈՒՄ, Լ ԳՆՈՐՈՂՆ ԱՎԵԼԻ ՉԱՐ Է ԳՆՈՒՄ ԱՅՂ ԱՎ-ՐԱՆՔՆԵՐԻԳ: ՍԱԿԱՅՆ ԵՐՔԵՄՆ, ԿԱԽՎԱԾ ԳՆՈՐՈՂԻ ԿԱԽԱՆՋԱՐԿԻ ԿԱՌՈՍԿՎԱԾՔԻԳ, ՈՐՈՉ ԱՎՐԱՆՔՆԵՐԻ ԳՆԵՐԻ ԻՋԵԳՈՒՆՐ ՓՈՔՐԱԳՆՈՒՄ Է ԿԱԽԱՆՋԱՐԿՐ, ԻՍԿ ԲԱՐԾՐԱ-

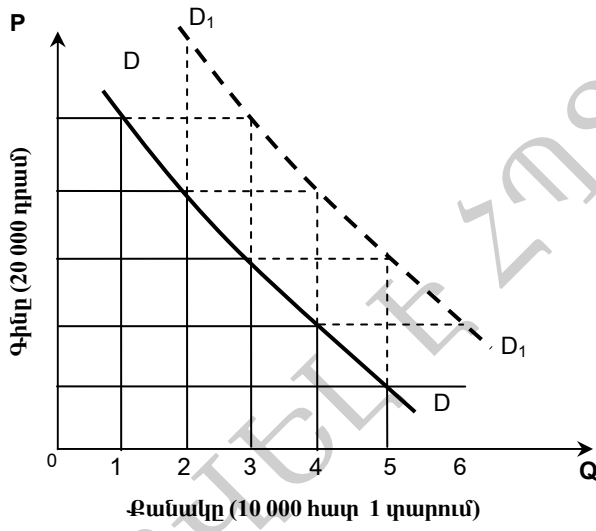
Ապրանքների գների բարձրացման համեմատ դրանց նկատմամբ պահանջարկի նվազումը բացատրվում է երկու հիմնական պատճառներով: Առաջինը եկամուրների ազդեցությունն է, որն անմիջապես գագնեվ է վրալիս: Երբ գինը բարձրանում է, գնորդը իր ունեցած փողով վրվյալ ապրանքի ավելի քիչ քանակություն կարող է ձեռք բերել: Այս դեպքում վիսաՎորեն սրագվում է, որ նրա իրական եկամուրն է փոքրանում, որովհետև ունեցած փողը կարող է արրահայրվել ավելի քիչ քանակությամբ ապրանքների մեջ, նղանակում է նան, որ իջնում է գնորդի կենսամակարղակը: Երկրորդ, այս կամ այն ապրանքի նկատմամբ պահանջարկի նվազումը, գների բարձրացման կայմաններում, ՎԵՂԻ Է ՈՒՆԵՆՈՒՄ ՉՆՈՐԻԻՎ ՓՈԽԱՐԻՆՈՂ ԱՎՐԱՆՔՆԵՐԻ ԱՇԿԱՅՈՒԹՅԱՆ: ՕՐԻՆԱԿ, ԵՐԲ ՎԱՎԱՐԻ ՄԱՏԻ ԳԻՆՐ ԲԱՐԾՐԱՆՈՒՄ Է ՈՐՈՉ ՍԱՏՄԱՆՆԵՐԻԳ ԱՎԵԼԻ, ԳՆՈՐՈՂՐ ԳԵՐԱՂԱՍՏՈՒՄ Է ԻՐ ՈՒՆԵԳԱԾ ԴՐԱՄԱԳԼԽՈՎ ՃԵՌՔ ԲԵՐԵՎ ՆՂՍԱՐԻ ԿԱՄ ԹՅՆՃԻ ՄԻՍ (ԻԽԱՐԿԵ, ԵՅԵ ՎԵՐՋԻՆՆԵՐԻ ԳՆԵՐՐ ԱՎԵԼԻ ԳԱԾՐ ԵՆ): ԻՍԿ ԵՅԵ ՎՐՎՅԱԼ ԱՎՐԱՆՔՐ ԳՐԾՆԱԿԱՆՈՒՄ ԱՆՓՈԽԱՐԻՆԵԼԻ Է յՈՐԱԽԱՎՈՒԿ ԱՎԱՄԱՐԺԵՔ ՈՒՆԵՆԱԿՈՒ ԿԱՎՐՃԱՇՈՎ, ԱՎԱ ԳՆԻ ԲԱՐԾՐԱԳՄԱՆ ԴԵՎՔՐՈՒ ԳՆՈՐՈՂՐ ՍՐԻՎԱԾ Է ԱՎԵԼԻ ՔԻՋ ՔԱՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆ ՃԵՌՔ ԲԵՐԵՎ, ԵՅԵ ՆՐԱ ԵԿԱՄՈՒՐՆԵՐՐ ՋՆՆ ԱՃԵՎ: ԵԿԱՄՐԻ ԱԳՂԵԳՈՒԹՅՈՒՆՆ ՈՒ ՓՈԽԱՐԻՆՄԱՆ ԱԳՂԵԳՈՒԹՅՈՒՆՐ ԳՐԾՈՒՄ ԵՆ ՄԻՎՃԱՄԱՆԱԿ Լ ՆՈՒՅՆ ՈՒՂՂՈՒԹՅԱՄՐ՝ ԳՆԵՐԻ ԻՋՆԵՎՈՒ ԴԵՎՔՐՈՒ ՆՎԱՍՐԵԼՈՎ ԿԱԽԱՆՋԱՐԿԻ ՄՆԵԾԱԳՄԱՆՐ: ԲԱԳՏԱՌՈՒԹՅՈՒՆ ԵՆ ԿԱԳՈՒՄ ԳԱԾՐՈՐԱԿ ԱՎՐԱՆՔՆԵՐՐ, ՈՐՈՆԳ ԳՆԵՐԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅԱՆ ԴԵՎՔՐՈՒ ԵԿԱՄՐԻ ԱԳՂԵԳՈՒԹՅՈՒՆՆ ՈՒ ՓՈԽԱՐԻՆՄԱՆ ԱԳՂԵԳՈՒԹՅՈՒՆՐ ԳՐԾՈՒՄ ԵՆ ԽԱԿԱՄԱԿ ՈՒՂՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՈՎ: ԵՅԵ ՆՄԱՆ ԳԱԾՐ ԱՎԱՄՈՂԱԿԱՆ ԽԱՐԿԱՆԻՉՆԵՐ ՈՒՆԵԳՈՂ ԱՎՐԱՆՔՆԵՐՐ ԱՆՆՂԱՆ ԲԱԺԻՆ ՈՒՆԵՆ ԱՎԱՄՈՂԱԿԱՆ ԸՆՂԻՏԱՆՈՐ ԾԱԽՍԵՐԻ ՄՆՋ, ԱՎԱ ՓՈԽԱՐԻՆՄԱՆ ԱԳՂԵԳՈՒԹՅՈՒՆՆ Է ԳԵՐԱԿՉՐՈՒՄ, Լ ԳՆՈՐՈՂՆ ԱՎԵԼԻ ՉԱՐ Է ԳՆՈՒՄ ԱՅՂ ԱՎՐԱՆՔՆԵՐԻԳ: ՍԱԿԱՅՆ ԵՐՔԵՄՆ, ԿԱԽՎԱԾ ԳՆՈՐՈՂԻ ԿԱԽԱՆՋԱՐԿԻ ԿԱՌՈՍԿՎԱԾՔԻԳ, ՈՐՈՉ ԱՎՐԱՆՔՆԵՐԻ ԳՆԵՐԻ ԻՋԵԳՈՒՆՐ ՓՈՔՐԱԳՆՈՒՄ Է ԿԱԽԱՆՋԱՐԿՐ, ԻՍԿ ԲԱՐԾՐԱ-

ցումը՝ մեծացնում: Այդպիսի ցածրակարգ սպառողական հարկանիշներով 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 կարտոֆիլի սպառումը, չնայած գները բարձրանում էին, քանի որ կարտոֆիլը 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 պահանջումքների 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 փվյալ 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 փաստանյակներում 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 փեղաշարժով: Գծապատկեր 7.2-ը ցույց է տալիս գունավոր հեռուստացույցների պահանջարկի կորի փեղաշարժը 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:



ՊԻՅՅՆ 7.2. Հեռուստացույցների պահանջարկի փեղաշարժը

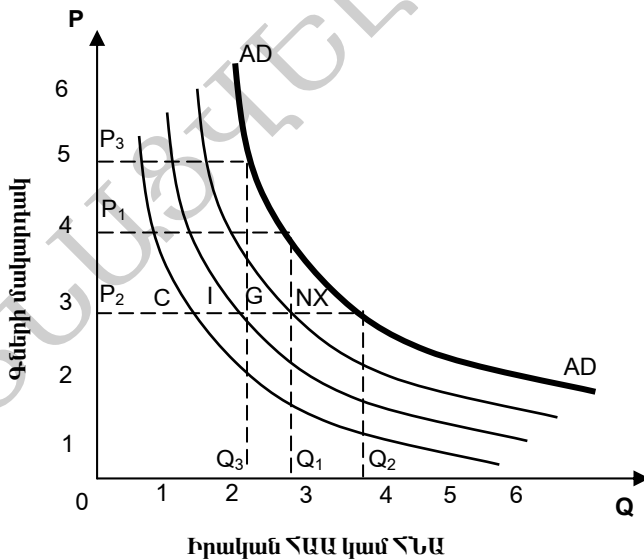
Պահանջարկի վրա ազդող ոչ գնային գործոնները որոշակի պայմաններ են ստեղծում, շնորհիվ որոնց պահանջարկի կորը փեղաշարժվում է աջ կամ ձախ: Օրինակ, եթե փորձենք փարեկան կտրվածքով գրաֆիկորեն պատկերել վառելիքի պահանջարկը Հայաստանի Հանրապետությունում, ապա 1998-99թթ., փաթեթավորումը հետևանքով, վառելիքի պահանջարկի կորը փեղաշարժվել է դեպի ձախ՝ ցույց տալով պահանջարկի նվազում, իսկ եթե ուսումնասիրենք զովացուցիչ ջրերի պահանջարկի փոփոխությունները, կնկատենք, որ առանձին անհատների նախասիրությունների ազդեցության փակ անընդհատ փոխվում է նաև դրանց առանձին փաթեթների շուկայական պահանջարկը, հետևապես դրանցից յուրաքանչյուրի պահանջարկի կորը կարող է փեղաշարժվել դեպի աջ կամ դեպի ձախ:

Ամբողջական պահանջարկը ոչ միայն սպառման առարկաների, այլև արտադրության միջոցների նկատմամբ բոլոր փոխարինարող սուբյեկտների պահանջարկի հանրագումարն է: Ուստի երկրի մասշտաբով այդ ամբողջական պահանջարկը վերաբերում է արտադրության միջոցների, սպառման առարկաների ու ծառայությունների գծով ծախսերի այն ամբողջ քանակությանը, որ կարա-

րում են սպառողներն ու գործարար մարդիկ, այսինքն՝ այդ ամբողջական պահանջարկն արտահայտում է փոփոխական բոլոր սուբյեկտների լրիվ ծախսերը և կախված է թե՛ սպառողների գնած անձնական սպառման առարկաների, թե՛ գործարանների գնած արտադրության միջոցների քանակությունից և թե՛ պետական գնումներից ու զույր 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 զույր արտահանումը կարելի է պարկերել գրաֆիկորեն (գծապատկեր 7.3), որն արտացոլում 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 փոփոխություն է, եթե փոփոխական քաղաքականության մեջ փոփոխություններ, ինչպիսիք են՝ գործարարության պայմանների, պետական գնումների մեծության, հարկերի չափի, ինչպես նաև արտաքին քաղաքականության փոփոխությունները:



ՊՆՅՈՒՆ 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 հասարարուն 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 դրամարան 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 սրանալը, իջնում է արժեթղթերի գինը: Այդ բոլորը հանգեցնում են ինչպես ներդրման, այնպես էլ սպառման ու զուտ արարահանման անկման, այսինքն՝ փողի սղությունը առաջ է բերում ամբողջ իրական սպառման նվազում, որն արարահայրվում է ամբողջական պահանջարկի կորի վարընթաց շարժման երկայնքով: Բայց իրականում փողի առաջարկը, ինչպես ամբողջական պահանջարկի վրա ազդող մյուս ոչ գնային գործոնները, ոչ թե հասարարուն են, այլ փոփոխվում են, և դրանք արարահայրվում են ամբողջական պահանջարկի մեծության մեջ: Փողի առաջարկի մեծացումը նպասարում է ներդրման ընդլայնմանը, քանի որ իջնում են փոխադրույթները, և բարելավվում են վարկ սրանալու պայմանները: Փողի այդպիսի քաղաքականությունը գուգակցվում է ֆինանսական քաղաքականության հետ, ինչպես, օրինակ, հարկադրույթների իջեցումը կամ արանսֆերարային վճարումների (թոշակներ, նպասարներ և այլն) մեծացումը ավելացնում են բնակչության եկամուրները և նպասարում սպառման աճին: Սպառման ծավալի կամ ամբողջական պահանջարկի մեծության վրա ազդում են նաև արարաքին փոփոխականները՝ արարաքին րնրբեսական գործունեությունը, որն ուղղված է արարահանման ընդլայնմանը, արարաքին քաղաքական իրարդրությունը: Արարաքին րնրբեսական ու քաղաքական գործոնները հաճախ ազդեցություն են ունենում րվյալ երկրի րնրբեսական գարգացման վրա՝ փոփոխություններ առաջ բերելով նաև այդ երկրի րնրբեսական կյանքի ընդհանուր պայմաններում:

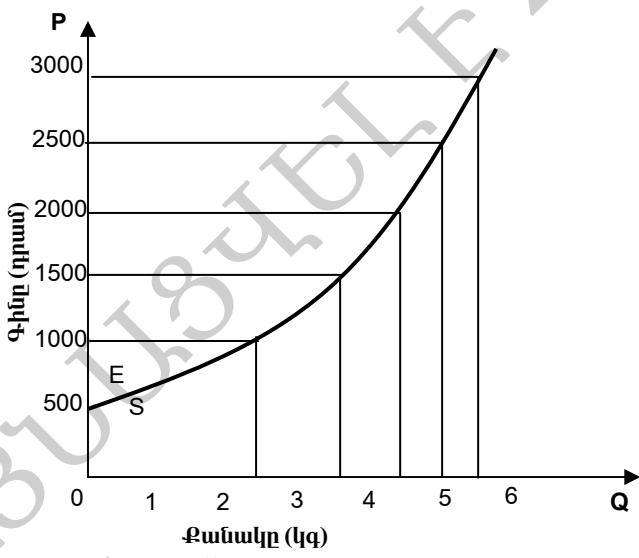
7.3. ԱՌԱՋԱՐԿԸ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԾԱՎԱԼԸ: ԱՆՏԱՏԱԿԱՆ ԵՎ ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿ

Առաջարկը պահանջարկի ապահովման անհրաժեշտ պայմանն է, որը գոյություն ունի նյութական բարիքների ու ծառայությունների որոշակի քանակության ձևով: Այն շուկայում դրսևորվում է իբրև վաճառողի (արարադրողի) 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 արարադրական կարողություններին համապարասխան և իրացնել դրանք որոշակի գներով:

Առաջարկի ծավալը ևս, բացի գներից, կախված է մի շարք ոչ գնային գործոններից, ինչպիսիք են՝ արարադրական հնարավորությունները, արարադրու-

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 փնտրեսական գործունեության հիմքում և, որպես նյութական խթան, նրանց մղում է ընդլայնելու կամ կրճատելու փյալ 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 փավարի մսի գների փոփոխությունը, բայց այս անգամ արդեն առաջարկի մեծության վրա դրա ունեցած ազդեցության փեսանկյունից:



ՊՆՅՆԵՐԻ ԻՆՏԵՐՆԵՏԻՆԵՆ 7.4. Տավարի մսի առաջարկը

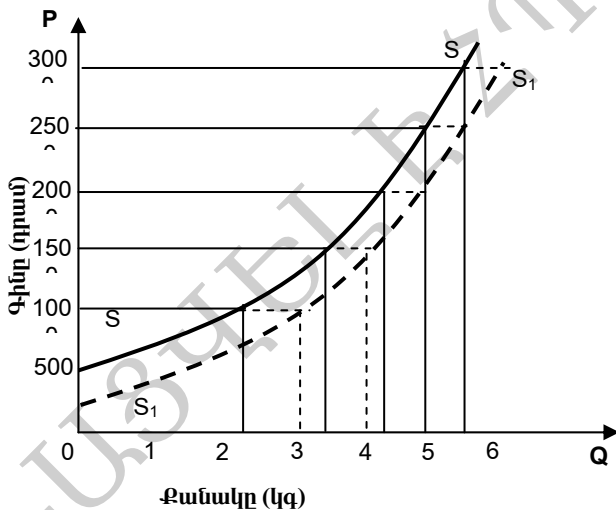
Առաջարկի կորը ցույց է տալիս, որ, նախ, միս արտադրողները կարող են և շուկայի համար կարտադրեն միայն որոշակի գներից սկսած, օրինակ, երբ մսի գինը 500 դրամ է, առաջարկը (E կետում) հավասար է 0-ի: Դա նշանակում է, որ այդ գնի դեպքում արտադրողի համար մսի արտադրությունը անիմաստ է, շահութաբեր չէ, իսկ 500-ից ավելի բարձր 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 հարկանիշ, 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 ծախքերը: Որքան ապրանքի արտադրության ծախքերը 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 ծախքերը բարձր են, ձեռնարկատերը կրճատում է արտադրությունը, իսկ երբ արտադրության ծախքերի մեծությունը հասնում է ապրանքի շուկայական գնին կամ անցնում է դրանից, նա ստիպված է դադարեցնել արտադրությունը և փոխել իր գործունեության բնույթը: Արտադրության ծախքերի մակարդակը ձևավորվում է փոխնույն-գիայի և ներդրումային ծախքերի հիման վրա: Տավարի մսի արտադրության ծախքերը կախված են, մի կողմից, առավել մսատու անասունների առկայությունից և, մյուս կողմից էլ, դրանք պահելու և բուծելու ներդրումային ծախքերի 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 ձեռնարկատերը 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 փարին բարենպաստ է եղել գյուղատնտեսական արտադրության համար, աճել է բերքատվությունը, 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 տեղաշարժը

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 րվյալ երկրի րնրեսության արտադրական ներդրումների ծավալից ու արդյունավետությունից:

Ամբողջական առաջարկը, որն արտահայտում է րնրեսության արտադրական և գնագոյացման պայմանները, կարևոր նշանակություն ունի րվյալ երկրի թե՛ կարճաժամկետ և թե՛ երկարաժամկետ հեռանկարային գարգացման համար, քանի որ որոշում է իրական արտադրանքի մեծությունը, արտադրական կարողությունների օգտագործման և գործազրկության մակարդակը և հեռանկարում դրսևորվում որպես երկրի րնրեսական առաջընթացը պայմանավորող գործոն: Ներուժային արտադրանքը կամ րնրեսության արտադրելու կարողությունը ամբողջական առաջարկի հիմնական որոշիչն է, քանի որ ցույց է րալիս րնրեսության արտադրական հնարավորության սահմանները՝ աշխարհի ու արտադրության միջոցների որոշակի քանակության և մարջելի րեխնոլոգիայի համակցման պայմաններում: Ներուժային համախառն ազգային արդյունքը գրականության մեջ բնորոշվում է որպես իրական համախառն ազգային արդյունքի այն մեծությունը, որը րնրեսությունը կարող է արտադրել գրադվածության ընդունված չափանիշային մակարդակի դեպքում կամ, այսպես կոչված՝ «գործազրկության բնական մակարդակի» պայմաններում, որը, մի շարք րնրեսագերների կարծիքով, հավասար է 6 րոկոսի: Ներուժային արտադրանքի ամբողջ քանակությունը կարտադրվեր և կառաջարկվեր, եթե պահանջարկն աճեր սահուն, իսկ արտադրողները գործեին առանց ցնցումների: Մակայն իրականում ամբողջական պահանջարկն աճում է զգալի րաբանումներով, որը սրիպում է ձեռնարկարերերին ներուժային արտադրանքից ավելի քիչ արտադրել, երբ ամբողջական պահանջարկը սեղմվում է և երբեմն էլ, երբ կտրուկ մեծանում է (օրինակ՝ պարերազմի ժամանակ), նույնիսկ ներուժային արտադրանքից ավելի՝ արտադրական ռեսուրսները չափից ավելի ինրենսիվ օգտագործելու շնորհիվ:

Ներուժային արտադրանքի մակարդակը ձևավորվում է աշխարհի և արտադրության միջոցների նվազագույն անգործության պայմաններում, իսկ ներդրումների մեծացումը նպաստում է ներուժային արտադրանքի ու ամբողջական առաջարկի աճին: Բայց արտադրության ծախքերի ավելացումը բարձրացնում է նաև ապրանքների գները: Նոր, ավելի բարձր և համեմարաբար կայուն գների պայմաններում կիթանվեն ներդրումները, որը կարտահայտվի առաջարկի կորի րեղաշարժով դեպի վեր: Արտադրության ծախքերի հիմնական մարը կազմում է աշխարավարձի ծախսը, բայց արտադրանքի քանակի ավելացման մեջ, որպես կանոն, ավելի մեծ ավանդ ունի ոչ թե աշխարհի ներդրումների ավելացումը, այլ նոր րեխնոլոգիաների ներդրման ծախսը: Եթե արտադրության ծախքերի աճը ամբողջական առաջարկի կորը րեղաշարժում է դեպի վեր, ապա ներուժային արտադրանքի աճը, որը աշխարհի, արտադրության միջոցների ավելացման կամ րեխնոլոգիական րոփոխությունների արդյունք է, այդ կորը րեղաշարժում է դեպի աջ՝ դուրս՝ ցույց րալով րնրեսության արտադրելու կարողությունների և ամբողջական առաջարկի մեծացումը:

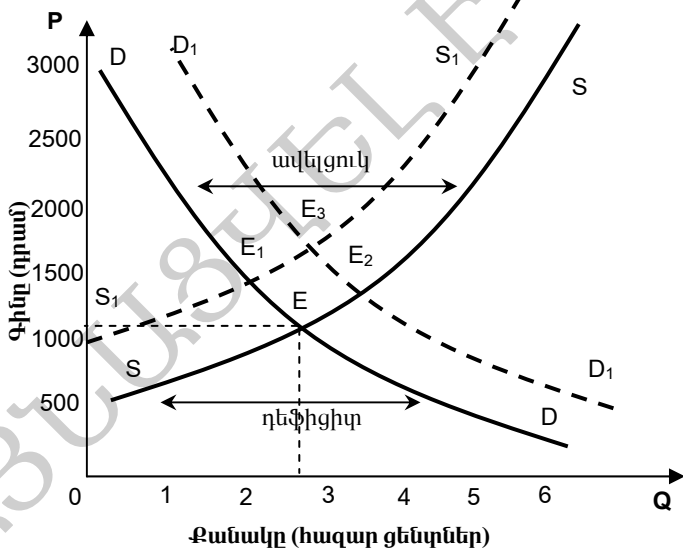
7.4. ՊԱՏԱՆՋԱՐԿԻ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՆԱՐԱԲԵՐԱԿՅՈՒԹՅՈՒՆԸ: ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԳԻՆ

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 նպաստում է 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 միպուր միջին բարձրանալու կամ իջնելու, ցանկալի պահանջներն ու ցանկալի առաջարկները բավարարվում են: Ըստ անզլիացի 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), որպես 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 միպուր միջին, ի փարբերություն ավելցուկի, երբ գները իջնելու միպուր միջին:

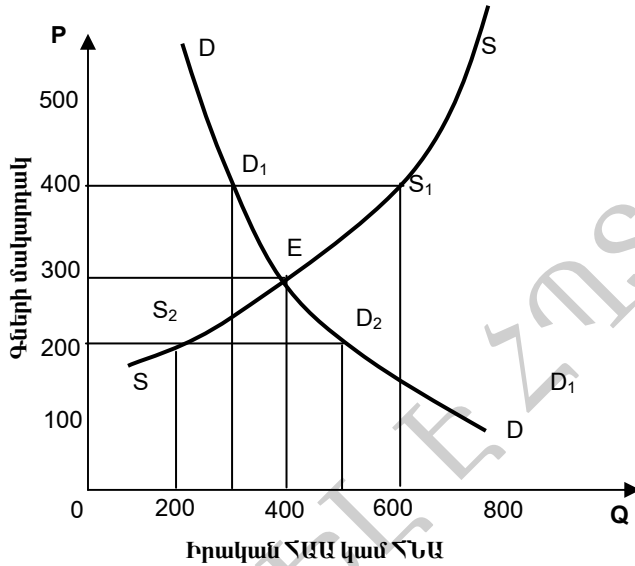
ունեն: Առաջարկի և պահանջարկի փոփոխությունները դեպքում փոխվում են առաջարկվող ապրանքի քանակն ու գինը, և շուկայական հավասարակշռություն է ձեռք բերվում մեկ այլ գնի ու քանակի դեպքում: Օրինակ, եթե առաջարկը կրճատվում է, ասենք, գյուղատնտեսական մթերքների արտադրության վաթսուցման պայմանների պարզաբանում, և առաջարկի կորը փոփոխվում 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):



ՊՐՈՒՅԻՆ 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 հարման կետը (E) արտահայտում է մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը, երբ ամբողջական առաջարկն ու ամբողջական պահանջարկը հավասար են:



ՊՐՅՁՆԻ 7.7. Շուկայական ընդհանուր հավասարակշռություն

Շուկայական ընդհանուր հավասարակշռությունը, մեր օրինակում, ձևավորվում է կետում 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 ՆԱ-ի և գների ընդհանուր մակարդակի հարաբերակցությունը, եթե հասարակությունն 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 S₁ կետը և կկազմի 600), իսկ պահանջարկը կսահմանափակվի (D₁) և կիջնի 300-ի: Ձեռնարկությունները ստիպված կլինեն կրճատել արտադրությունը և իջեցնել գները, այսինքն՝ շարժվել դեպի հավասարակշռության վիճակ: Իսկ եթե գները իջնում են, առաջարկը կփոքրանա (S₂) և կկազմի 200, պահանջարկը (D₂) 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. ՊԱՏԱՆՁԱՐԿԻ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԱՌԱՉԳԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Շուկայական հավասարակշռության իրական պարկերը սրանալու 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՝

$$E_D^P = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P_1} : \text{Այս հարաբերությունը կամ պահանջարկի առաձգականության}$$

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 ասել, փոխադրում պահանջարկի առաձգականությունը միավոր է: Պահանջարկը առաձգական է համարվում, եթե առաձգականության գործակիցը 1-ից մեծ է և ոչ առաձգական, երբ 1-ից փոքր է:

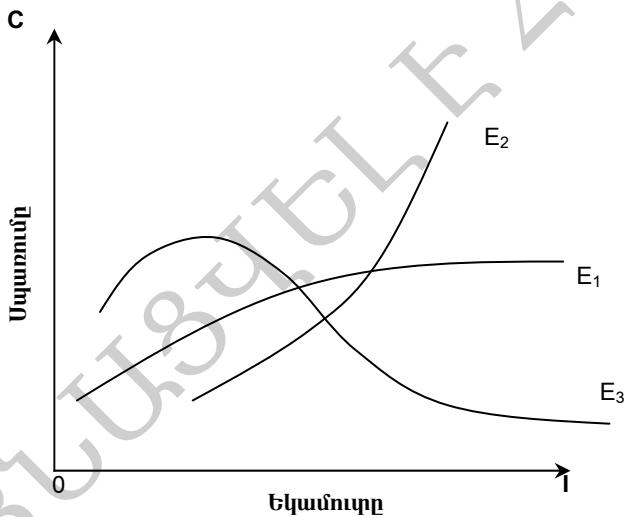
Պահանջարկի առաձգականությունը կախված է մի շարք գործոններից՝ փոխարինող ապրանքների առկայությունից, ապրանքի սպառողական յուրահատուկ հարկանիշներից ու որակից, դրա՝ սպառողի բյուջեի մեջ ունեցած տեսակարար կշռից, ճաշակից և այլն: Ապրանքների գնից կախված՝ պահանջարկի առաձգականությունը մեծ է, եթե ապրանքները շատ փոխարինողներ ունեն, իսկ քիչ փոխարինողներ ունեցող ապրանքներինը՝ փոքր: Կան նաև ապրանքներ, որոնք ընդհանրապես փոխարինողներ չունեն և բավարարում են մարդու առավել կենսական պահանջումները, 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 գրոյի:

Ապրանքի պահանջարկի առաձգականությունը՝ փոխարինող կամ լրացնող ապրանքների գների հարաբերությամբ, կոչվում է խաչաձև առաձգականություն (օրինակ՝ մսի կամ զովացուցիչ ջրերի փոքրեր տեսակները փոխարինող, իսկ սեղանն ու աթոռը, թուղթն ու գրիչը, ավտոմեքենան ու ավտոդողը 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 եկամուտների 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 եկամուտների ավելացումը ավելի շատ մեծացնում է երկարաժամկետ օգտագործման ապրանքների, քան ամենօրյա օգտագործման ապրանքների պահանջարկը: Տարբեր ապրանքների պահանջարկի փոփոխության վրա եկամուտների ազդեցության բնույթի մասին կարելի է դափել գերմանացի փրոֆեսոր Է.Էնգելի կորերի միջոցով (գծապարկեր 7.8):



ՊՐԻՆՑԻՍՍԻՆ 7.8. Էնգելի կորերը

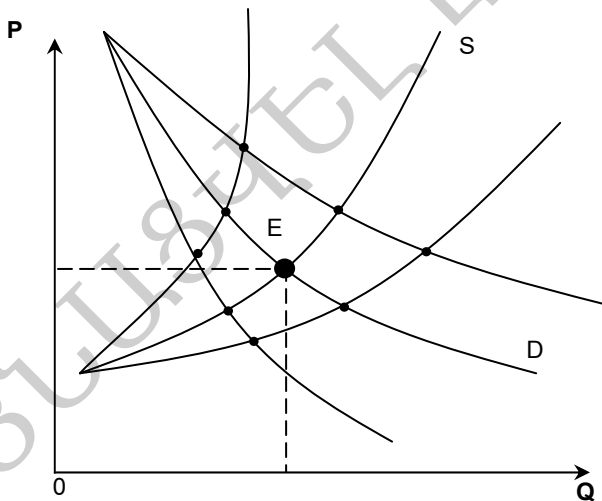
- (E₁-ը՝ սովորական ապրանքներ,
- E₂-ը՝ պերճանքի առարկաներ
- E₃-ը՝ ցածրորակ ապրանքներ)

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՝ արտաքինապես 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 ԿՎԿԿ 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

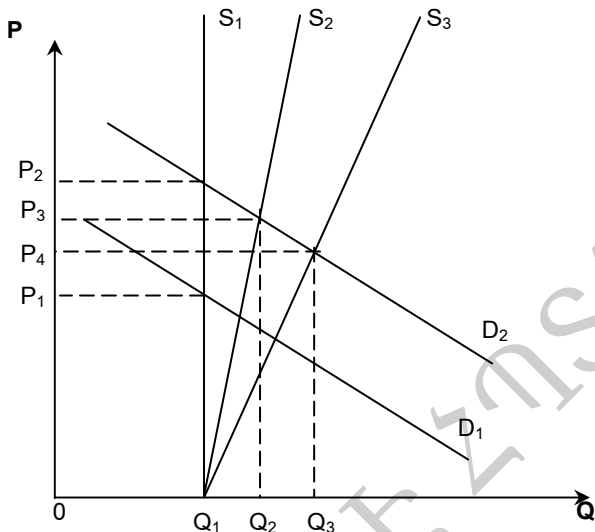
գործ ունենք առաջարկի միավոր առաձգականության հետ: Որքան ավելի մեծ է առաջարկի առաձգականությունը, այնքան ավելի հարթ տեսք ունի առաջարկի կորը, իսկ որքան ավելի փոքր է այդ գործակիցը՝ այնքան ավելի ուղղաձիգ: Առաջարկի և պահանջարկի կորերի ավելի հարթ կամ ավելի ուղղաձիգ լինելը արտացոլվում են առաջարկի և պահանջարկի հավասարակշռության կետի փարբեր դիրքերում (գծապատկեր 7.9):



Պատկեր 7.9. Պահանջարկի և առաջարկի առաձգականության ազդեցությունը շուկայական հավասարակշռության վրա:

Եթե վերցնենք պահանջարկի և առաջարկի երեք փարբեր կորեր (ինչպես ցույց է տրված նկարում), ապա, բացի միավոր առաձգականությունը ցույց տվող E կետից, կարելի է ցույց տալ պահանջարկի և առաջարկի հավասարակշռության և ս 8 կետ: Առաջարկի առաձգականության փոփոխություն են առաջացնում նաև այլ գործոնների՝ արտադրության ծախսերի կառուցվածքը, արտադրական կարողությունների ծանրաբեռնվածության աստիճանը, ազատ աշ-

խափանքային ռեսուրսների առկայությունը, կապիտալի միջնորդային տեղաշարժի պայմանները և այլն:



ՊԻՅՁ 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 փայլա 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 ասփիճանը և դրանց օգտագործման ինֆենսիվությունը բարձրացնելու, կուրակված 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 հափվածում 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 ՊԱՏԱՆՋԱՐԿԻ ԵՎ ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՓՈԽԱԶՉԴԵՑՈՒԹՅԱՆ ՆԱՅԵՑԱԿԱՐԳԵՐԸ

Ժամանակակից փոխազդեցության մեջ ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի փոխազդեցության ու զարգացման վերաբերյալ գոյություն ունեն երկու ուղղություններ: Դասական դպրոցին հարող փոխազդեցությունն այն կարծիքին են, որ արտադրանքի վրա ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունը համարյա թե փոքր աստիճանով ազդեցություն չունի, այսինքն՝ անդուս են, որ ամբողջական առաջարկի կորը խիստ թեք է կամ նույնիսկ ուղղաձիգ, իսկ Ջ. Քեյնսը և նրա հետևորդները ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունները դիտում են որպես արտադրանքի մեծությունը որոշող փոփոխական և նշանակալի գործոն: Դասական մոտեցումը, սկսած Ադամ Սմիթից մինչև ժամանակակից նոր դասական փոխազդեցության ներկայացուցիչները, հենվում է շուկայական փոփոխության մեջ հզոր և ինքնակարգավորվող ուժերի գոյության ենթադրության վրա: Տվյալ դեպքում ընդունվում է, որ պահանջարկի փոփոխությունը մակարդակների դեպքում գններն ու աշխատավարձը իրենց ճկունությամբ այնպես են հարմարվում, որ արտադրանքի ծավալն իր վրա չի կրում գների ընդհանուր մակարդակի ազդեցությունը: Սակայն փոխազդեցության պրակտիկայում աշխատավարձն ու արտադրության մյուս ծախսերը որոշակի ժամանակահատվածի համար կայուն մակարդակ ունեն, ճկուն չեն: Սովորաբար աշխատավարձի չափը որոշվում է աշխատանքային պայմանագրով, մի քանի փոփոխություններով, 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 մարակարարների հետ պայմանավորված գներով: Այդ պայմաններում ձեռնարկությունները, ամբողջական պահանջարկի աճի հետ, հակված են առաջարկելու ավելի շատ արտադրանք, եթե նկատվում է գների բարձրացում, այսինքն՝ ամբողջական առաջարկի կորը կունենա դեպի վեր թեքվող փոքր /քեյնսյան/: Իսկ երկարաժամկետ հեռանկարում արտադրության ծախսերի նշված փոփոխությունները

գնեքը 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 ծախքերի 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 գործունեն գների և ծախքերի այնպիսի հարաբերակցության հետ, որպիսին առկա էր մինչև պահանջարկի փոփոխությունը: Ներկայումս լինում է այն, որ բարձր գինը դադարում է արտադրանքն ավելացնելու դրդապատճառ լինելուց, հերևապես՝ 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 փոփոխության փոփոխության գարգացման հետևանքով, իսկ դասականների կարծիքով, գներն ու աշխարհավարձը այնքան ճկուն են, որ փոփոխությունը հավասարակշռության են բերում շատ արագ, անմիջապես: Դասական փոփոխության ներկայացուցիչները, հավատարիմ շուկայական փոփոխության ինքնակարգավորվող ուժերի հզորությանը, դեռևս վաղ շրջանում, սկսած Դ. Ռիկարդոյից, պնդում էին, որ գործարարության պարբերաշրջանները ժամանակավոր բնույթ ունեն, ինքնակարգավորվող, ինքնաշարվող են, իսկ գերարտադրությունն անհնար է, քանի որ «առաջարկը սպեղծում է իր սեփական պահանջարկը», որն արտահայտում է Ֆրանսիացի փոփոխագետ Ջ. 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, հերևապես 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:

Ջ. 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 պարճառով, համապատասխան փոփոխություն են առաջ բերում ամբողջական առաջարկի մեջ, այնպես որ ամբողջական պահանջարկի կորի՝ գներից

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 պարզառով, 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 գտնում 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:

ԹՎԱՅՆ ԱՑՎԵԼ Է ՎՄՔԱՅՆ

ÆYÛÝ³ ëï áõ Û³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Բացապրեք պահանջունք և պահանջարկ հասկացությունների փոխհարաբերությունն ու փոխկապվածությունը:
2. Որո՞նք են պահանջարկի կորի փեղաշարժի ոչ գնային գործոնները:
3. Որո՞նք են ամբողջական պահանջարկի բաղադրիչները:
4. Բացապրեք ամբողջական առաջարկ և ներուժային արտադրանք հասկացությունների փոխազդեցությունը:
5. Ի՞նչ գործոններ են ընկած առաջարկի կորի փեղաշարժի հիմքում:
6. Որո՞նք են շուկայական գնի ձևավորման պայմանները:
7. Նամենափեք պահանջարկի և առաջարկի առաձգականությունները, նշեք դրանց փեղը շուկայական հավասարակշռության մեջ:

ԾՇÛÝ³ İ³ ÝÑ³ ëİ³ óáõÃİáõÝ»ñ

Պահանջարկ	Առաջարկ
Պահանջարկի փնտրեսական օրենք	Առաջարկի փնտրեսական օրենք
Պահանջարկի փեղաշարժ	Անհատական և ամբողջական առաջարկ
Անհատական և ամբողջական պահանջարկ	Առաջարկի փեղաշարժ
Եկամուտների և փոխարինող ապրանքների ազդեցություն	Ներուժային արտադրանք
Պահանջարկի առաձգականություն	Առաջարկի առաձգականություն
	Շուկայական հավասարակշռություն և շուկայական գին

ՄՊԱՌ-ՈՂԱԿԱՆ ՎԱՐՔԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

8.1. ՄՊԱՌ-ՈՂԱԿԱՆ ՎԱՐՔԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆՆ ՈՒ ԴԵՐԸ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ

Տնփրեսական փարբեր համակարգերի ընդհանուր հափրկանիշներից մեկն այն է, որ ապրանքների ու ծառայությունների արփադրության վերջնական նպափրակը սպառումն է: Մպառման երևույթի փնփրեսագիփրական էությունը ապրանքների ու ծառայությունների, սպառողական արժեքի կամ դրանց օգփրակափրության հափրկանիշների իրացումն է: Դա գործընթաց է, որի ժամանակ մարդիկ և հասարակությունը բավարարում են իրենց պահանջմունքները:

Հասարակության փնփրեսական կյանքը կազմված է մի քանի օղակներից, որոնցից մեկն էլ սպառումն է, որը քննարկվում է որպես վերջին օղակ, սակայն դա չի նշանակում, թե հասարակության փնփրեսական գործունեությունը ավարփրվում և կանգ է առնում: Տնփրեսական, առավել ևս արփադրական գործունեությունը շարունակ կրկնվում է, և դա թույլ է փրալիս կափրարել հիմնավոր հեփրություն, որ արփադրության և սպառման, ինչպես նաև բաշխման ու փոխանակության ու դրանց ամբողջության միջև գործող կապերն ունեն անընդհափր բնույթ:

Տնփրեսական գործունեության ժամանակ հասարակության կյանքում առաջացած բոլոր կապերն ունեն երկկողմանի գործողության բնույթ, այսինքն՝ գործում է փոխազդեցության կանոնը: Մարդիկ արփադրությունը կազմակերփում են սպառման համար բարիքներ արփադրելու նպափրակով, իսկ սպառումն իր հերթին շարժառիթ է՝ արփադրությունը վերսկսելու համար: Մպառման ծավալը և կառուցվածքը ամբողջությամբ պայմանավորված են արփադրությամբ, իսկ սպառումն իր հերթին հակադարձ ազդեցություն է գործում արփադրության վրա՝ նպաստելով կամ արգելակելով դրա զարգացումը:

Մպառման և արփադրության միջև գոյություն ունեցող կապը ենթադրում է արփադրողի և սպառողի միջև փնփրեսական կապերի առկայություն: Արփադրողը փնփրեսական հարաբերություններում սովորաբար հանդես է գալիս թելադրողի դերում: Դա հափրկապես բնորոշ է այն փնփրեսական համակարգերին, որփրեղ մեծ է պեփրության փնփրեսական հափրվածի դերը և գոյություն ունի փնփրեսության կենփրոնացման բարձր ասփրիճան: Իսկ երբ փնփրեսության մեջ իր ամբողջ ուժով սկսում է գործել սպառողի հասարակական ֆունկցիան, արփադրողը սփրիպված է հաշվի նսփրել նրա ցանկությունների, պահանջմունքների ու հնարավորությունների հեփր: Արփադրության և սպառման կապը կամ ազդեցության ձևը դառնում է երկկողմանի, որը նպասփում 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 պատասխանները 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 չբերել շուկայական հարաբերությունների վրա, սակայն փոփոխագիտության փոփոխությունը բացահայտում է, որ ինչքան էլ անհատները իրարից փարբերվեն, որպես սպառողներ նրանց վարքում դրսևորվում են օրինաչափություններ, որոնք, լինելով կայուն ու կրկնվող, դառնում են գործուն ուժ և ազդում են շուկայի հիմնական փարբերի 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 փոփոխություն ունեցող գործարքներին հիմնականում մասնակցում են երկու փոփոխավարող սուբյեկտներ՝ փոխյին 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 փոփոխական, 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 րնտեսությունների վարքին:

Ցանկացած գիտություն իր տեսությունը մշակելիս օգտվում է վերացարկման մեթոդից, որովհետև հիմնական խնդիրը լուծելու համար սրիպված է կատարել մի շարք մեթոդաբանական ենթադրություններ, որպեսզի ամբողջ ուշադրությունը կենտրոնացնի սկզբունքային և առանցքային նշանակություն ունեցող հիմնախնդիրների վրա: Սպառողական վարքի վերլուծության ժամանակ րնտեսագիտությունը կատարում է հետևյալ վերացական ենթադրությունները.

1. Ապրանքների և ծառայությունների բոլոր շուկաները կատարյալ մրցակցային շուկաներ են, որտեղ գները որոշվում են ազատ շուկայական հարաբերություններով:
2. Տնային րնտեսություններն ու ֆիրմաները սպառման կամ արտադրության հետ կապված ընտրություն կատարելու և որոշում կայացնելու համար ունեն լրիվ և հավասարի տեղեկատվություն գների, տոկոսադրույքների, աշխատավարձի, արտադրության ծախսերի և այլ ցուցանիշների վերաբերյալ:
3. Սպառողական ընտրության ժամանակ որպես հիմք վերցվում է օգրակարությունը, որի մեծությունը չափելի է:
4. Արտադրող-վաճառողները և գնորդ-սպառողները շուկայում դրսևորում են ռացիոնալ վարքագիծ, քանի որ ամեն մի լրացուցիչ միավոր արտադրելիս կամ գնելիս ձգտում 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 ընտրություն կատարելիս սպառողը անպայման կընտրի X-ը:

Դժվար չէ հասկանալ, որ վերը նշված ենթադրությունները և դրանց կայունությունը պայմանական բնույթ ունեն և կյանքում շատ հազվադեպ են պատահում: Ըստ էության, ոչ մի րնտեսական համակարգում չկան կատարյալ մրցակցության շուկաներ, և ոչ միշտ է գնորդների ու վաճառողների վարքը համապատասխանում 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 շրջապատում իրեն շատ անօգնական և անուժ է գգում: Առաջին հայացքից թվում է, որ նրա վարքագիծը չի կարող քիչ թե շատ լուրջ ազդեցություն ունենալ րնտեսության վրա, որի դեմքը որոշողը հսկա ձեռնարկություններն են, վերագգային կորպորացիաները, բնական ու արհեստական մոնոպոլիաները: Նույնիսկ այն շուկաներում, որտեղ սպառողին պետք է «ձեռքից ձեռք խլել», օրինակ, անձնական սպառման ապրանքների շուկաներում, սպառող անհատի «ձայնը» գրեթե լսելի չէ, ուրեմն նա չի կարող լուրջ ազդեցություն թողնել այդ ապրանքներն արտադրող ֆիրմաների վրա:

Սակայն իրողությունն այլ է, եթե նկարի ենք ունենում փնտրեսական կապերի, հարկապես սպառում-արտադրություն կապի, երկկողմանի գործողության հանգամանքը, որտեղ չի կարելի թերագնահատել սպառողի ազդեցության ուժը արտադրողների վրա, թեկուզ հետևյալ նկարառումներից ելնելով.

1. անհատ սպառողները, որպես մի ամբողջություն, ներկայացնում են ողջ հասարակությունը, որն արդեն գործուն ուժ է, և դա անպետել 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 մտքեցումներ:

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 կապանա: 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 հարկություններ 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 պատիվն 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 ճակատագիրը 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 սահմանումը:

Պահանջմունքների բավարարման կարգավորվածությունը բացատրվում 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 նույնափայ ապրանքների որակական հատկանիշները: Օրինակ՝ շուկայական սուրճեկարը ցանկանում է գնել ավտոմեքենա: Նոր մեքենան արժե 10 հազար միավոր, իսկ օգտագործվածը՝ 5 հազար: Եթե ընտրի նորը, ապա կարող է օգտագործել մի քանի փարի՝ առանց լուրջ վերանորոգումների, իսկ եթե ընտրի օգտագործվածը, ապա ստիպված կլինի միշտ կատարել լրացուցիչ ծախսեր, որոնց գումարը նույն ժամանակահատվածում կարող է գերազանցել 5 հազար միավորի սահմանը: Ուրեմն, առավել հաջող փարբերակ 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 շար լուրջ խնդիր է, և նրանցից շատերը կնախընտրեն օգտագործված մեքենա գնելու փարբերակը: 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 քննարկումները սկսվել են XVIII դարում: Քննարկման հեղուկություններից 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 փոխտեսական գործարքի մասնակիցների անհատական գնահատումներից, նրանց անձնական հակումներից: Դրանով օգտակարության փեսությունը գնորդ-սպառողին, իր պահանջմունքներով, սուբյեկտիվ հակումներով հանդերձ, դարձրեց փոխտեսական հերագորության 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 սպրանքը կամ ծառայությունը սպառողի համար պետք է որոշակի օգտակարություն ներկայացնի: Օգտակարությունը սուբյեկտիվ կարեգորիա է, և դրանով է բացատրվում այն փաստը, թե ինչու է ավյալ սպառողը նախապաշարվածությունը փախի այս կամ այն բարիքին: Այսպիսով, օգտակարության փոփոխական նշանակությունը դրսևորվում է նրանում, որ գնորդն ընտրում և պահանջարկ է ներկայացնում հենց որոշակի սպրանքի նկարմամբ, որոշակի պայմաններում:

«Օգտակարություն» գիտաբառը 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 չարձարանքները՝ ժամանակի ավյալ հատվածում: Ներագայում, նրա հայրենակից Ու. Ջոնսը բացահայտեց այդ կարեգորիայի և գնի կապը, որն ավելի մանրամասն հերագորեցին ավարիական 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 փոփոխությունը:

Տնփոխագիտության փոփոխության մեջ բավական շար կողմնակիցներ ունի այն փոփոխությունը, որ սպառողական վարքի փոփոխության վերացական կանխադրույթներից (փոփոխություն 1) առավել խոցելին և թույլը օգտակարության և ձախսերի հեր դրա համադրության հնարավորության կանխադրույթն է: Այդ եզրակացությունը հիմնավորվում է այն պարզ փոփոխություններ, որ օգտակարության գնահատումը անհատական, սուբյեկտիվ բնույթ ունի¹, այսինքն, նույն իրի օգտակարությունը ամեն մի անհատ ավյալ 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 հերախություն անել, որ օգտակարությունը անհնար է չափել և համեմատել մի այլ բանի մեծության հեր, օրինակ՝ ձախսերի: Նման հերախությունն ընդունում են նույնիսկ սպառողական վարքի փոփոխության կողմնակիցները և առաջարկում են կիրառել օգտակարության չափման պայմանական միավոր՝ յուրիլ (անգլերեն utility - օգտակարություն), որի պայմանանշանը U 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 դատողությունները փոփոխիտելու քանակական մեծությունների դաշար:

Անհատ սպառողը ազատ է ընտրություն կարարելու հարցում, և ամեն անգամ որոշումը կայացվում է այն սպրանքի օգտին, որի սպառումից, ըստ սուր-

¹ Ս. Փիթեր, Ք. Դորնբուշ, Ք. Սմալենզի. Զոնոմիկա. Մ., 1993, սր. 98.

² Կ. Ք. Մակկոնելլ, Ս. Լ. Բրյու. Զոնոմիկս, Մ., 2007, սր. 449.

յեկտրիվ մտքեցման, 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 սրացվող օգտակարությունը հասցնել առավելագույնի: Եթե դա նրան հաջողվում է, ապա համարում է, որ սրացել է օգուտ, շահ:

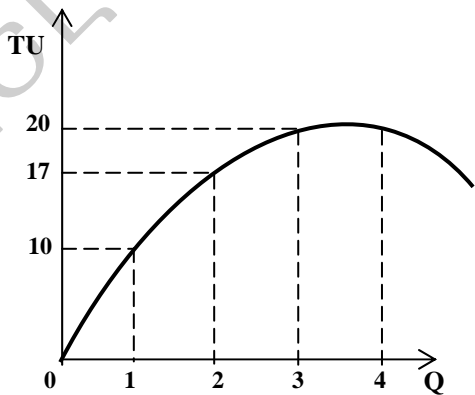
Առավելագույն օգտակարություն կարելի է ստանալ նաև նույն բարիքից, երբ սպառվում է դրանից որոշակի քանակություն, որովհետև ամեն մի նոր միավոր ավելացնում է օգտակարության կամ բավարարվածության աստիճանը: Այսպիսով, օգտակարություն հասկացության քննարկումը թույլ է տալիս առանձնացնել օգտակարության երկու փիպ՝ ընդհանուր և սահմանային:

Ընդհանուր օգտակարությունը ժամանակի որոշակի հատվածում ապրանքների կամ ծառայությունների սպառումից պահանջմունքների բավարարվածության ընդհանուր չափն է, որն ընդունված է նշել TU (total utility) հատվածում: Եթե որևէ մեկը գնել է 4 պաղպաղակ, ապա նա առաջին պաղպաղակի սպառումից սրանում է դրա առավելագույն օգտակարությունը, օրինակ՝ 10U, երկրորդից սրանում 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 գծապարկերի փեսքով, որոնք փեսանելի են դարձնում փվյալ ապրանքի սպառման ժամանակ սրացված ընդհանուր օգտակարության փոփոխման երևույթը:

Սպառված պաղպաղակի քանակը Q	Ընդհանուր օգտակարությունը U
1	10
2	17
3	20
4	20

ՁՕՆԹԵՅ ԻՑ.1.

Ընդհանուր օգտակարությունը



ՊԻՅ ԳՅ ԻՅՆ Կ.1.

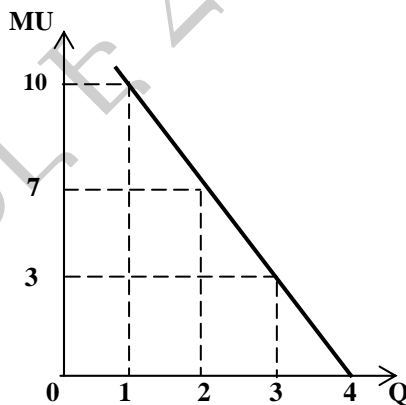
Ընդհանուր օգտակարությունը

Ընդհանուր օգտակարության թե՛ աղյուսակը և թե՛ գծապարկերը վկայում են, որ ցանկացած պահանջմունք շուտ 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 նկատելի 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 օգրակարությունը իսկույն կկրճարվի այդքանով: Դրա համար էլ ընդհանուր օգրակարության կորը կունենա վարընթաց տեսք:

Օգրակարության հայեցակետը իր հետագա զարգացումը ստացավ սահմանային օգրակարության տեսության շրջանակներում, որն ավելի ճշմարտացի և իրապեսական է նկարագրում օգրակարության նվազման երևույթը: Սահմանային օգրակարությունը 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 օգրակարությունը գնահատում է դրա իջեցման հարկանիշը նկատի ունենալով, այսինքն՝ լրացուցիչ կամ սահմանային օգրակարությունն ունի նվազման ֆունկցիա: Օգրակարության նման փոփոխությունն առաջին անգամ քննարկել է գերմանացի տնտեսագետ Գերման Նոսենը և ձևակերպել է սահմանային օգրակարության նվազման օրենքը, որը տնտեսագիտության մեջ հայտնի է որպես Նոսենի առաջին օրենք: Վերը բերված օրինակի տվյալներով կարելի է ներկայացնել սահմանային օգրակարության նվազող ֆունկցիան՝ աղյուսակի և գծապարկերի տեսքով:

Սպառված պաղպաղակի քանակը Q	Սահմանային օգրակարությունը MU
1	10
2	7
3	3
4	0



ՁՕՆԹԵՅ ԻՑ.2.

Սահմանային օգրակարությունը

ՊԻՅՁՅԻ ԻՅ՝Ն 8.2.

Սահմանային օգրակարությունը

Օգրակարության տեսությունը ելնում է այն դրույթից, որ օգրակարության չափը, մեծությունը կախված է սպառվող բարիքների քանակից: Դրանից կարելի է եզրակացնել, որ ընդհանուր օգրակարությունը (TU) կարելի է որոշել նաև սպառվող միավորների սահմանային օգրակարության (MU) մեծությունները գումարելով: Սակայն սպառողը տվյալ ապրանքի և ծառայության արժեքայնությունը որոշելիս նկատի ունի ոչ թե ընդհանուր օգրակարությունը, այլ հենց լրացուցիչ կամ սահմանային միավորի օգրակարությունը: Դրանից է կախված սպառողի հետագա վարքը՝ կշարունակի կատարել նոր գնումներ, թե՛ ոչ: Այդ խնդրի լուծման նպատակով սահմանային օգրակարության 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 օգրակարության հոմանիշ, որոշվում է ոչ թե սպրանքի արտադրության ծախսերով, այլ այն օգրակար էֆեկտով, որը սպառվող սպրանքի վերջին կամ սահմանային միավորը պարճառում է սպառողին:

Այս մտրեցումը հակասում էր դասական րնրեսագիրության ավանդական գաղափարներին (Ա. Սմիթ, Դ. Ռիկարդո, Կ. Մարքս, Ջ. Միլ), քանի որ որպես րնրեսական գործունեության վերջնական արդյունքների գնահատական, ընդունվում է օգրակարությունը: Տնրեսագերներից շարերի կարծիքով օգրակարության րեսության այդ մտրեցումը հեղաշրջում առաջացրեց րնրեսագիրության մեջ, և դա անվանեցին «մարժինալիստական (սահմանային) հեղափոխություն»:

Այնուհանդերձ, ավելի մեծ թիվ են կազմում այն րնրեսագերները, որոնց կարծիքով մարժինալիզմը սուրբյեկտիվ հոգերանական րեսություն է, և դա բավական հիմնավոր գնահատական է: Սահմանային գաղափարի հիմնադիրները հանդգլած այնդում էին, որ րնրեսական բոլոր կարեգորիաները պերք է բացարել միայն իրերի նկարմամբ սուրբյեկտի ունեցած նախասիրություններով, սպասումներով, ճանաչողության աստիճանով: Օրինակ՝ ըստ Ն.Մենգերի՝ իրերը ինքնին գուրկ են օրբյեկտիվ հատկանիշներից և իրերին հատկանիշներ (լավն է, վարն է) վերագրում են մարդիկ՝ իրենց անձնական ընդունակությունների սահմաններում: Իհարկե, այդ միտքը նոր չէր, քանի որ Ն.Մենգերից մոտ 250 տարի առաջ նման միտք արտահայտել էր Վ.Շեքսպիրը՝ իր «Նամկեր» դրամայում՝ իրերն ինքնին ոչ լավն են և ոչ էլ վարը, այլ մարդիկ են դրանց այդպես գնահատում:

Սահմանային օգրակարության րեսությունը իր նվագող ֆունկցիայի դրույթով լրիվ րրամաբանական է, սակայն րնրեսագեր-հերագուրողներից շարերին շփոթեցնում է այն հանգամանքը, որ օգրակարությունը հնարավոր չէ նույնիսկ մոտավոր չափել՝ դրա սուրբյեկտիվ բնույթի պարճառով: Իսկ այն, ինչը հնարավոր չէ չափել, շար դժվար է օգրագործել որպես րեսական դրույթների հավաստի ապացույց, հատկապես րնրեսական վերլուծությունների ժամանակ:

Օգրակարության չափման հարցում սահմանային րեսության շրջանակներում ձևավորվել է երկու մտրեցում՝ կարդինալիստական (քանակական, թվային) և օրդինալիստական (կարգային):

Կարդինալիստական մտրեցման կողմնակիցները (Եվ. Բեն-Բավերկ, Ու. Ջևոնս, Ալֆ. Մարշալ, Դ. Ռոբերտսոն և այլն) օգրակարության չափման ժամանակ դիրարկում են դրա սուրբյեկտիվ արժեքայնությունը, այսինքն, մարդու վերաբերմունքը տվյալ բարիքի նկարմամբ: Պահանջմունքների բավարարումը րեղի է ունենում ժամանակի որոշակի հատվածում, որն ուղեկցվում է տվյալ բարիքի հեր կապված հագեցվածության աճով, ընդ որում՝ սպառվող ամեն մի նոր միավոր ունի ավելի փոքր օգրակարություն: Նման դիրքորոշման դեպքում բարիքի կամ սպրանքի սուրբյեկտիվ արժեքայնությունը պայմանավորված է դրա քանակով: Ռոքան շար է բարիքի քանակը, այնքան փոքր է դրա հերթական միավորի օգրակարությունը կամ արժեքայնությունը, և անհրաժեշտության դեպքում սպառողը կհրաժարվի հենց վերջին միավորից: Այս ենթադրության հիման վրա կարդինալիստական մտրեցումը կարարում է հերություն, որ բարիքի արժեքայնությունը որոշվում է այն միավորի սահմանային օգրակարու-

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 փարերն են ծախսերը և շահույթը, և որը, որպես կանոն, հավասար չէ սահմանային օգտակարության մեծությանը:

Նամաձայն սպառողական վարքի կարդինալիստական հայեցակետի՝ ավյալ գնով և ավյալ ապրանքներից ու ծառայություններից ինչ-որ քանակություն գնելու դեպքում ոչ միշտ է, որ փեղի է ունենում համարժեք փոխանակություն: Դեռ ավելին, շար հնարավոր է, որ սպառողը սրանա ինչ-որ օգուտ, որը սպառողական վարքի ընդհանուր փեսությունում անվանում են «սպառողական ռենտա» կամ «սպառողական ավելցուկ»:

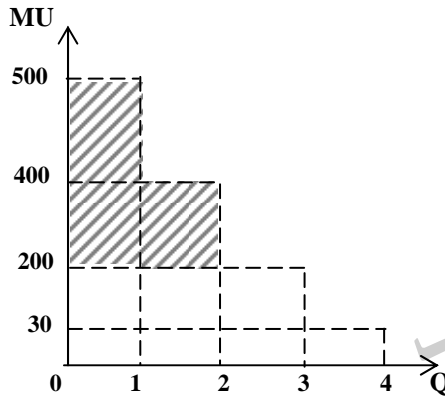
Սպառողի ավելցուկի տությունն այն է, որ գնորդը ավյալ ապրանքից գնում է այն քանակությամբ, որ վերջին միավորի սահմանային օգտակարության դրամական գնահատումը հավասարվի այդ ապրանքի գնին: Բայց քանի որ ամեն մի լրացուցիչ միավոր հաջորդի համեմատ (3-րդը՝ 4-րդի, 4-րդը՝ 5-րդի) ունի բարձր սահմանային օգտակարություն, ապա 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, ավյալ 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 կիրաժարվի 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 պարկերը (տե՛ն գծապարկեր 8.3): Գծապարկերում սպառողի ավելցուկը կորդինատների հարթության վրա պարկերված է մգացված փարածքով:

Օրդինալիստական մոտեցման կողմնակիցները (Վ. Պարեպո, Զ. Նիքս, Ֆ. Էջոտրոպ, 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 փարբեր ապրանքներ կամ ապրանքների հավաքածու: Ուրեմն սահմանային օգտակարության բացարձակ մեծությունների փոխարեն ավելի արդյունավետ է կիրառել հարաբերական մեծություններ: Դրա համար անհրաժեշտ է համեմատել փարբեր ապրանքներից կազմված հավաքածուները և պարզել դրանց նկարմամբ սպառողների նախապարվությունների աստիճանը, դրանց կարգը:

Նման վերլուծություն և համեմատություն կարելի է կատարել անփարբերության կորերի դրույթի օգնությամբ, երբ առանձին ապրանքի միավորի սահմանային օգտակարությունը դառնում է հավաքածուի ընդհանուր օգտակարության փարր, այսինքն՝ «լուծվում է» ընդհանուր օգտակարության մեջ:



ՊՐԻՆՑԻՍՆ 8.3. Սպառողական ավելցուկ

Սահմանային օգտակարության օրդինալիստիկական հայեցակետի հիմքում ընկած են սպառողական վարքի հետևյալ ճշմարտությունները:

1. Սպառողի նախապապվություններն ունեն կարգավորված, սանդղակային բնույթ: Դա նշանակում է, որ սպառողն ունի փարբեր պահանջմունքներ, դրանց բավարարման համար պահանջվում են ապրանքների փարբեր 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 նախապապվությունների 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 նախապապվությունը 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. ՄՊԱԹՈՂԱԿԱՆ ՎԱՐՔԻ ՁԵՎԱՎՈՐՄԱՆ ՏԻՄՆԱԿԱՆ ԴՐՈՒՅԹՆԵՐԸ

Սպառողական վարքի ձևավորման հիմքում ընկած է ապրանքների օգտակարության հատկանիշը, 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 խելամարտության 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, հեղուկաբար 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 երկարապես 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 խելամարտ 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, հեղուկաբար 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 փալիս պաղպաղակի այն քանակը, որից ավելի սպառողն այլևս չի գնում:

Տնփեսագիտության 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 փվյալ ապրանքի գինը: Բացի դրանից, ելնելով հենց նույն դափողությունից, 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» սրանալու հնարավորություն է ներկայացնում: Եթե այս ամենը դիտարկենք արտադրող-վաճառողի տեսանկյունից, ապա նվազող սահմանային օգտակարության օրենքը ազդում է նաև նրա վարքի վրա՝ սրիպելով 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 փալիս հիմնավորել նաև սպառողական վարքի այլ դրսևորումներ: Դա առանցքային նշանակություն ունի սպառողական այն վարքագծի բացատրության համար, երբ սպառողը սրիպված է լինում իր դրամական եկամուտը բաշխել փարբեր ապրանքներ ու ծառայություններ գնելու համար: Սովորական կամ «միջին» սպառողները դրսևորում են փիպական վարք և, որպես օրինաչափություն, նման իրավիճակներում ելնում են հետևյալ պարկերացումներից:

1. Քանի որ նրանք խելամիտ վարք դրսևորող սպառողներ են, ապա աշխատում են այնպես փնօրինել իրենց եկամուտները, որ ձեռք բերած ապրանքներից ու ծառայություններից սրանան 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 շար լավ գիտակցում են, թե ինչպիսի սահմանային օգտակարություն կարող են սրանալ փվյալ ապրանքի ամեն մի լրացուցիչ միավորից, եթե որոշեն կատարել լրացուցիչ գնումներ:

3. Սպառողների պահանջումները 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 պահանջումն ունեն փվյալ 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 շար փոքր թիվ են կազմում այն մարդիկ, ովբեր

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 դաբոժությունները 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 մտնող 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 մտնող 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 փարբեր գին, հետևաբար փարբեր միջին սահմանային օգտակարություն՝ ըստ գնի, ինչը երևում է 8.3 աղյուսակից:

ՉՕՆԹԵՑ Ի 8.3

ԱՌՄՎԵԼ 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 տվյալներից երևում է, որ հավաքածուի ընդհանուր օգտակարությունը կազմում է 2250, իսկ միջին կշռված սահմանային օգտակարությունը՝ 45 յուրիլ: Հավաքածուի ապրանքների սահմանային օգտակարության աղյուսակից պարզվում է, որ Y ապրանքն ունի ամենաբարձր միջին կշռված սահմանային օգտակարություն, և սպառողի եկամտի մեկ միավորը, տվյալ դեպքում, ունի արդյունավետության ավելի մեծ աստիճան: Սպառողը կաշխատի գնել բարձր սահմանային օգտակարություն ունեցող ապրանքներից ավելի շատ 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 օգրակարությունը կմեծանա, իսկ ընդհանուր օգրակարությունը՝ կնվազի, մինչդեռ Y ապրանքի սահմանային օգրակարությունը կնվազի, իսկ ընդհանուր օգրակարությունը՝ կբարձրանա: Կարարելով իր դրամական եկամուտների վերաբաշխում՝ սպառողը, վերջին հաշվով, հավասարակշռում է հավաքածուի մեջ մտնող ապրանքների սահմանային օգրակարության մեծությունները, միաժամանակ ձեռք է բերում առավելագույն ընդհանուր օգրակարություն: Դա կարելի է ցույց տալ հետևյալ աղյուսակի օգնությամբ:

«ՕՆՏԵՅ» Ի 8.4

ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆ ԿԱՄ ԱՌՎԵԼԱԳՈՒՅՆ ԸՆԴՆԱՆՈՒՐ ՕԳՏԱԿԱՐՈՒԹՅՈՒՆ

Նավաքածուի կառուցվածքը	Սահմանային միավորի գինը P	Սահմանային օգրակարության մեծությունը MU	Միջին կշռված սահմանային օգրակարությունը ըստ գնի MU:P
X -1	100	1500	15
Y+2,5	40	600	15
Z	30	450	15

Սպառողը, ելնելով սահմանային օգրակարության նվազման, նախընտրությունների և ընդհանուր օգրակարության առավելացման դրույթներից, կաշխարհի հավասարեցնել X, Y և Z ապրանքների սահմանային օգրակարությունները, ինչպես և դրամական միավորի արդյունավետության գործակիցը: Իր եկամուտների սահմաններում, չխախտելով հավաքածուի սովորական կառուցվածքը և միջին կշռված սահմանային օգրակարության ամբողջական մեծությունը, սպառողն, այնուամենայնիվ, ձեռք է բերում առավելագույն ընդհանուր օգրակարություն՝ 2550 յուրիվ՝ 2250-ի փոխարեն, և այս վարքագիծը սպառողական վարքի տեսության մեջ դիտում են որպես սպառողի հավասարակշռության կամ օգրակարության առավելացման դրույթի կենսագործում:

Օգրակարության առավելացման դրույթից հետևում է, որ սպառողներն իրենց պահանջմունքների առանձին տեսակներ բավարարում են ինտենսիվության փարբեր 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 անհետաձգելի պահանջմունքները: Ղեկավարվելով այդ օրինաչափության պահանջներով, սպառողը աստիճանաբար անցնում է պակաս անհետաձգելի կամ կենսական նշանակություն ունեցող պահանջմունքների բավարարմանը, և վերջին հաշվով, սպառվող բարիքների սահմանային օգրակարություն-

ները հավասարվում են: Այս երևույթը նույնպես հեքսագոնով է Գ.Նոսենի կողմից, և նրա փեսական հեքսությունը հայտնի է որպես Նոսենի երկրորդ օրենք, ըստ որի՝ ընդհանուր օգտակարության առավելագույն ժամանակ սպառվող բոլոր բարիքների սահմանային օգտակարությունները հավասարվում են:

Դա կարելի է ներկայացնել հեքսյալ հավասարման օգնությամբ, որն ընդունված է անվանել սպառողի կողմից իր օգտակարության առավելագույն 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 ՍԱՆՄԱՆԱՓԱԿՄԱՆ ԴՐՈՒՅԹԸ

Սպառողական վարքի փեսության օրդինալիստական կամ կարգային հայեցակետի համաձայն՝ սպառողի վարքը պետք է քննարկել երկու փեսանկյունով. 1) ի՞նչ վարք կդրսևորի սպառողը կամ գնորդը փվյալ սահմանափակ եկամտի դեպքում և 2) առկա ապրանքներից ի՞նչ հավաքածու կցանկանա գնել, եթե դրանց օգտակարությունները համարժեք են:

Սպառողի ամեն մի ցանկություն չէ, որ կարող է իրացվել, հեքսաբար նրա ամեն մի ընտրությունն էլ իրականություն չի կարող դառնալ: Դրան, ամենից առաջ, խանգարում, խոչընդոտում են ժամանակն ու եկամուտը: Օրինակ՝ մարդիկ հաճախ բողոքում են, որ իրենց մրադրությունների իրականացմանը խանգարում է ժամանակի սղությունը, հեքսաբար, ինչ սահմանափակ է՝ կարելի է արժևորել:

Սպառողական վարքի փեսությունը հնարավորություն է փալիս կափարելու նաև «ժամանակ» գործոնի վերլուծություն և որոշելու, թե ինչպես կարելի է չափել դրա արժեքայնությունը: Թե՛ սպառողական և թե՛ արտադրական գործունեությունը փեղի է ունենում ժամանակի որոշակի փնողության ընթացքում, և դա պետք է դիփել որպես սպառողի վարքի և արտադրողի վարքի ընդհանուր հափկանիչ:

Տնփեսագիփության փեսությունը ժամանակը նույնպես դիփում է որպես արժեքավոր փնփեսական ռեսուրս: Այսպես, մարդը, աշխատանքի ընթացքում ծախսելով որոշակի ժամանակ, կարող է սրանալ, ենթադրենք՝ 5000-ից մինչև 50000 դրամ աշխատավարձ՝ ելնելով իր ընդունակություններից, հմփությունից և այլն: Իսկ եթե նա այդ նույն ժամանակն օգտագործում է հանգստի կամ սպառողական գործունեության այլ դրսևորումների վրա, ապա պետք է ընդունել, որ կորցնում է այդ գումարը՝ որպես հնարավոր եկամուտ:

Սպառողական վարքի փեսության հիմնադիրներն ու կողմնակիցները, ելնելով սահմանային օգտակարության դրույթից, որպես կանոն, ենթադրում են, որ սպառումը ակնթարթային, փվյալ պահին փեղի ունեցող գործընթաց է: Սակայն փրամաբանական է նաև այն դիփարկումը, որ սպառողական ապրանքներից շափերի սպառումը պահանջում է ավելի շափ ժամանակ, և դրանց գները որոշելիս պետք է նկատի ունենալ նաև սպառման ժամանակի արժեքը: Օրինակ՝ կի-

նոյի փոմսն արժե 1000 դրամ, իսկ համերգինը՝ 1500, կինոյի փոմսը՝ 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 ($1500+1000$): Մրացվում է, որ համերգի փոմսի լրիվ արժեքը ավելի փոքր է, քան կինոյի փոմսի լրիվ արժեքը: Եթե նկարի ունենանք սահմանային օգրակարության դրույթը, ապա պետք է ավելի շար կինո դիպել, քան հաճախել համերգ: Իսկ եթե նկարի ունենանք ծախսված ամբողջ ժամանակի արժեքայնությունը, ապա կարելի է հանգել հակառակ հետևության:

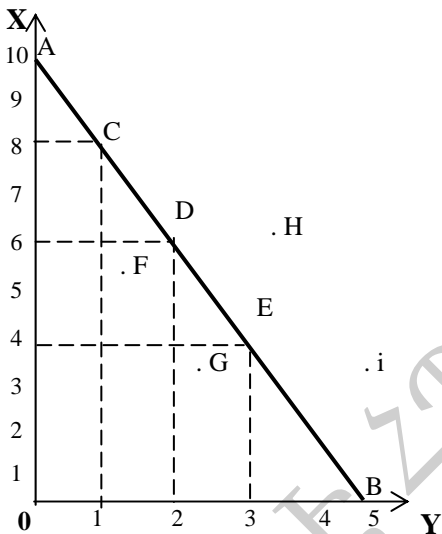
Ժամանակի արժեքայնության դրույթը ժամանակակից պայմաններում ունի իր որոշակի արտահայտությունը: Այսպես, խոշոր կորպորացիայի մենեջերը իր ժամանակը գնահատում է շար բարձր և ուղևորությունների դեպքում օգրվում է օդանավերի ծառայություններից, չնայած օդանավի փոմսը թանկ արժե, իսկ թոշակառուն կգերադասի ավտոբուսը կամ գնացքը, որովհետև նրա համար ժամանակն ունի փոքր արժեք:

Սպառողական վարքի վրա ավելի ակնառու, որոշիչ ազդեցություն է թողնում եկամուտը, և պատահական չէ, որ փոքրագույնների մեծամասնությունը այդ արգելքին մեծ կարևորություն է տալիս: Սպառողի համար հասանելի են միայն շուկայական այն որոշումների իրականացումները, որոնք, այսպես ասած, փեղավորվում են նրա եկամտների սահմաններում: Այս կարևոր փոքրագույն երևույթը սպառողական վարքի փոքրագույն մեջ անվանում են բյուջեփայլի սահմանափակման դրույթ:

Բյուջեփայլի սահմանափակման դրույթը նույնպես կարելի է ներկայացնել գրաֆիկի օգնությամբ, որպես սրագրված ուղիղ կամ կորը ցույց կտա սպառողի ընտրություն կարարելու փոքրագույնները կամ հնարավորությունները՝ եկամտի փոքր մեծության դեպքում: Ենթադրենք՝ սպառողի եկամուտը (բյուջեն) կազմում է 10 հազ. դրամ, և նա ընտրություն է կատարում երկու ապրանքների միջև՝ X (սնունդ) և Y (հագուստ): X ապրանքի մեկ միավորն արժե 1000 դրամ, իսկ Y-ինը՝ 2000 դրամ: Եթե ամբողջ եկամուտը ծախսվի X ապրանքը գնելու համար, ապա կորողինափայլի ուղղահայաց առանցքի վրա կստանանք մի կետ, որը ցույց կտա X ապրանքի սպառման առավելագույն քանակը՝ 10 միավոր, իսկ եթե սպառողը գնի միայն Y ապրանքից, ապա հորիզոնական առանցքի համապատասխան կետը ցույց կտա 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 ուղիղի ձախ հատվածի ամեն մի կետ (F, G, ...) ցույց կտա, որ սպառողը նույնպես կարող է ընտրություն կատարել և գնել X և Y ապրանքներից որոշ քանակ, սակայն նրա եկամուտը լրիվ չի ծախսվի: Բյուջեփայլի սահմանափակման ուղիղի 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 իրափեսական ընփրություն:



ՊԻՅՁԵՐԱՅԻՆ ԻՆՏԵՐՎՅԱԿՆԵՐԻ ԲՅՈՋԵՐԱՅԻՆ ՍԱՀՄԱՆԱՓԻՍԿՄԱՆ ՈՒՂԻՂ

Այսպիսով, սպառողը, շուկայի պայմաններից ելնելով, կարող է ընփրություն կափարել AB ուղղի կերերի և դրանցից ձախ գտնվող հափվածի դաշտում: Եթե նկափի ունենք, որ սպառողը ռացիոնալ վարք ունեցող սուբյեկտ է, ապա նրա ընփրությունը կարՃահայտվի AB ուղղի վրա, իսկ եթե ունի խնայողություն կափարելու ձգտում, ապա ընփրությունը կկափարվի AB ուղղի ձախ հափվածում: Բյուջեփային սահմանափակման կորի օգնությամբ կարելի է կարծիք կազմել նաև սպառողի նախասիրությունների մասին: Մեր օրինակի փվյալներով կարելի է պարզել՝ փվյալ սպառողը պճնամո՛ղ է, թե՛ համեղ ուփելիքներ սիրող:

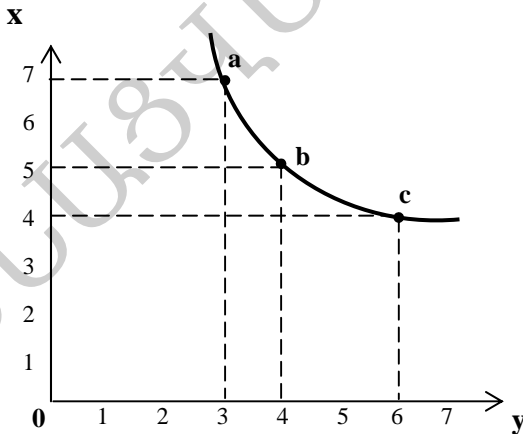
8.5. ԱՆՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅԱՆ ԿՈՐԵՐԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Սահմանային օգտակարության հայեցակեփը, ինչպես նշել ենք, ունի մեթոդական բնույթի թերություններ, և ամենաէականն այն է, որ դա սուբյեկտիվ բնույթի հասկացություն է, հեփուաբար օբյեկտիվորեն չափել ու համեմափել՝ գորճնականում անհնար է: Սպառողական վարքի փեսությունը, նման դժվարություններից իտուսափելու նպարակով, սպառողի մրցակցային վարքի և պահանջարկի ձևավորման հիմնախնդիրների քննարկման ժամանակ օգտվում է նաև անփարբերության կորեր հասկացությունից: Անփարբերության կորը երկու ապրանքներից կազմված և սպառողի համար նույն օգտակարությունն ունեցող

այլընտրանքային համակցությունների երկրաչափական պատկերն է: Այդ հասկացության հետագա փուլն է համապատասխան հետախույզությունների ձևակերպման խնդրում մեծ ավանդ ունեն Ջ. Նիքսը և Վ. Պարեպոն:

Անարարբերության 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 փարբերակների հանդեպ նա չեզոք վերաբերմունք կամ վարք է դրսևորում, որն անվանել են «անարարբերության վարք»: Այս ամենը սպառողական վարքի օրդինալիստական փեսության դրույթների հիման վրա կատարված հետախույզություններ են:

Շուկայում գնորդը հնարավորություն ունի փարբեր ապրանքներից փարբեր կառուցվածք ունեցող հավաքածուներ ընտրելու: Մաթոողի նման վարքը կարելի է ներկայացնել և մեկնաբանել գրաֆիկի օգնությամբ՝ դիմելով անարարբերության 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 փարբեր նախապապվություններ, սպա նշված փարբերակներից մեկը որևէ սպառողի համար կարող է լինել ամենահարմարը: Տարբերակներից յուրաքանչյուրում մեկ ապրանքի փոքր քանակությունը փոխհատուցվում է մյուս ապրանքի քանակի ավելացմամբ, որի հետևանքով փարբերակներից յուրաքանչյուրի սպառողական էֆեկտը մյուսներից չի փարբերվի:



ՊՐԻՆՑԻՍՆԻՆ 8.5. Անարարբերության կորը

Ներկայացրած, ոչված երեք փարբերակները սպառողների կողմից արժանանում են նույն գնահատմանը, որովհետև նրանց փալխ են բավարարվածության նույն զգացումը: Այս վերլուծության արդյունքները կոորդինատների հարթության վրա կարտահայտվեն a , b և c կետերի դիրքերով, որոնք միացնող կորը կոչվում է անարարբերության կոր և հիշեցնում է պահանջարկի կորի դիրքը: Դա, իհարկե, պարտահական չէ, որովհետև անհատական անարարբերության կորերը,

վերջին հաշվով, ցույց են փալիս 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 հեղափոխման «գործիք», հնարավորություն է փալիս 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:

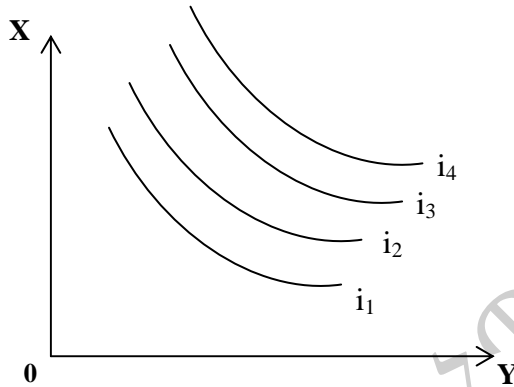
1. Սպառողների անտարբերության կորերն ունեն բացասական թեքվածություն, քանի որ բնութագրում են համարժեք և փոխարինելի հավաքածուների հարաբերակցությունը: Նույն անտարբերության կորի վրա գտնվող կետերը դրանք նույն օգտակարությամբ և սպառողական էֆեկտով օժտված ապրանքային հավաքածուներ են, որոնք կարող են տարբերվել միայն դրանց նկատմամբ գոյություն ունեցող նախապատվություններով:

2. Անտարբերության կորի թեքությունը բավական մեծ որոշակիությամբ ցույց է փալիս տարբեր հավաքածուների սահմանային օգտակարության քանակական հարաբերությունը: Օրինակ, a և c կետերի հարվածում 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 բյուջեփայլին սահմանափակման և սպառողական հավասարակշռության դրույթների հետ: Անտարբերության կորի ցանկացած կետ շոշափող պահանջարկի կորը ցույց կտա ավելի սպառողի թե՛ նախապատվության և թե՛ եկամտի սահմանափակության փոխհարաբերության դիրքը կոորդինատների հարթության վրա: Նա մնացած կետերով անցնող պահանջարկի կորերի հանդեպ հեղափոխություն 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 նախապատվությունների կամ անտարբերության կորերի քարտեզ (տե՛ս գծապատկեր 8.6):

Քանի որ սպառողներն ունեն փարբեր ճաշակ, եկամուտներ և պայմաններն էլ ամեն անգամ նույնը չեն, ապա ակնհայտ է, որ նրանցից յուրաքանչյուրը կունենա նախասիրությունների կամ անփարբերության կորերի իր սեփական քարտեզը:

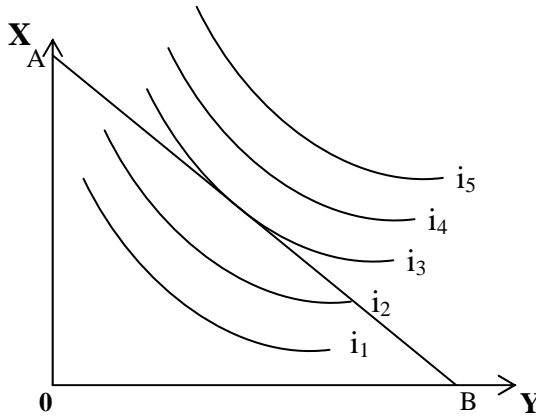


ՊՐՅՁՅՆ ԻՆՏՅՈՒՆ 8.6. Անփարբերության կորերի քարտեզը

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 շոշափել կամ հատվել բյուջեփայլին սահմանափակության դրույթի հետ օրգանական կապի փոփոխում: 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 փոփոխենք բյուջեփայլին սահմանափակության կորը, ապա անփարբերության կորերից միայն մեկը ցույց կտա այն հավաքածուն, որը սպառողին կտա ամենամեծ բավարարվածությունը (փնն գծապատկեր 8.7):



ՊԻՅՁԵՐԱՅԻՆ ԻՎՆՆՈՒՄ 8.7. Բյուջեարային սահմանափակության և անարարբերության կորերի փոխհարաբերությունը

Բյուջեարային սահմանափակման AB կորից ձախ գտնվող կորերը սպառողն անարեսում է, քանի որ նա իր եկամտի սահմաններում կարող է ավելի մեծ օգտակարություն ստանալ, իսկ աջ գտնվող կորերը նրա համար անհասանելի են: Բյուջեարային սահմանափակման և անարարբերության 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 անարարբերության կորերի հապման կետի դիրքը կախված է ինչպես սպառողի եկամտի փոփոխությունից, այնպես էլ հավաքածուի ապրանքների գների փոփոխումներից: Եթե բյուջեարային սահմանափակման կորը շարժվի աջ, ապա սպառողը կստանա եկամտի օգտագործելու և հավաքածուի ապրանքներից փոխարինման վարք դրսևորելու ավելի արդյունավետ հնարավորություն:

Այսպիսով, սպառողական վարքի փոփոխությունը սահմանային օգտակարության քանակական որոշակիության խնդիրը լուծելու կարողինալիստական մոտեցումից անցում է կատարում օրդինալիստական հայեցակետին:

8.6. «ՓՈԽԱՐԻՆՄԱՆ ԷՖԵԿՏ» ԵՎ «ԵԿԱՄՏԻ ԷՖԵԿՏ» ՆԱԿԱՎՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

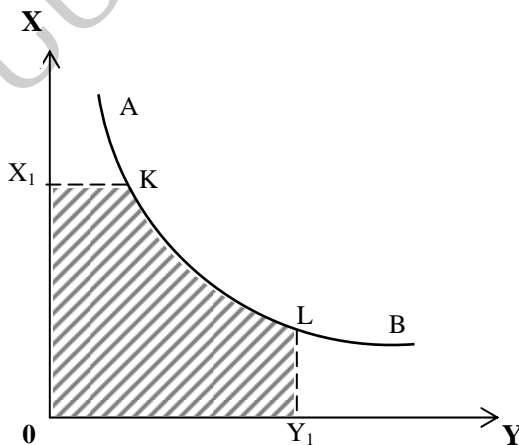
Սպառողի պահանջարկի մեծության և կառուցվածքի ձևավորման վրա, ինչպես նշվեց, առավել հիմնավոր ազդեցություն թողնում են ապրանքների ու ծառայությունների շուկայական գներն ու սպառողների եկամտիները: Նշված գործոններից գները, ի տարբերություն եկամտիների, ավելի արագ են փոխվում: Եթե դրանք ընդունենք որպես փոփոխվող մեծություն, որի պայմաններում սպառողն արդեն ընտրություն է կատարել և, ըստ իր դատողության, գնել է ապրանք-

եկամտի 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 անվարբերության կորի երկու և ավելի կետերով պարփակված կորդինատների 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 անվարբերության կորի վրա դրանք համապատասխանում են K և L կետերին, նշանակում է՝ X_1OY_1LK փիրույթի վրա KL-ը անվարբերության կորի այն հատվածն է, որտեղ սպառողը կարող է առավելագույնի հասցնել նաև իր դրամական եկամուտների օգտակարությունը:



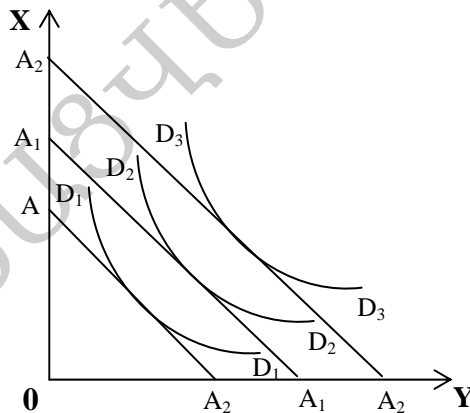
ՊՐԻՆՑԻՍԻՆ 8.9. Փոխարինման փիրույթ

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» եկամուտը օգտագործում են նոր պահանջումներ 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 եկամուտը: Նարցն այն է, թե լրացուցիչ եկամուտը փոխադրվում է ինչ փոփոխություն կառաջացնի սպառողի վարքում: Այսպես, նա կարող է դա պահել որպես խնայողություն, կարող է և օգտագործել նոր պահանջումներ բավարարող ապրանքներ գնելու նպատակով, որը շար ավելի բնորոշ է խելամուծի վարք դրսևորող սպառողին:



Պ ԻՅ ԳՅ Ի Ի»ձ. 8.10. Եկամտի և ֆեկտի ազդեցությունը բյուջեարային սահմանափակության և պահանջարկի կորերի տեղաշարժի վրա

Ըստ սպառողական վարքի տեսության՝ լրացուցիչ եկամտով գնվում են այն ապրանքները, որոնց պահանջարկը մեծանում է եկամտի մեծացմանը զուգահեռ: Այդ կարգի ապրանքներն ընդունված է անվանել «նորմալ ապրանքներ», որոնց որակական հարկանիշներն ավելի բարձր են, քան սպառողական սովորական հավաքածուի մեջ մտնող ապրանքներինը: Եկամուտ և սպառում կապին բնորոշ է այն, որ պահանջարկի կորը տեղաշարժվում է կորողինապրների հար-

թության վրա՝ աջ կամ ձախ: Այդ կապի սահմաններում եկամտի էֆեկտը հասկացության էությունն այն է, որ սպառողը հնարավորություն ունի ավելի շատ փեսակի ապրանքներ գնելու, հեղուքաբար պահանջարկի կորը, ինչպես և բյուջեփայլին 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 փրամաբանական 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:

ÆYüY³ ëi áõ Û³ ÝÑ³ 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 առավելագման և պահանջարկի գրաֆիկների վրա կորերը ինչո՞ւ նույն դիրքն ունեն:
4. Ի՞նչ է ցույց տալիս կոորդինատների առանցքից անարարբերության կորերից յուրաքանչյուրի հեռավորությունը:
5. Ինչու՞ է նվազում լրացուցիչ միավորից ստացված օգտակարությունը:

ԾՇՍY³ İ³ ÝÑ³ ëİ³ óáõÃİõŸY»ñ

Բարիքների հավաքածու (զամբյուղ)	Սպառողական ընտրության խնդիր
Օգտակարություն	Անարարբերության կոր
Ընդհանուր օգտակարություն	Սպառողի հավասարակշռություն (օպտիմում)
Օգտակարության կարգային (օրդինալիստական) ֆունկցիա	Նոսենի օրենքներ
Օգտակարության քանակային (կարդինալիստական) ֆունկցիա	Բյուջեդային սահմանափակում
Սպառողական ավելցուկ	Փոխարինման էֆեկտ
Սահմանային օգտակարություն	Եկամտի էֆեկտ
Սահմանային օգտակարության նվազման հակում	«Գիֆենի ապրանքներ»

**ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԾԱԽՍԵՐԸ ԵՎ ՇԱՆՈՒՅԹԸ:
ՍԱՆՄԱՆԱՅԻՆ ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ
ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ: ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ
ՊԱՏԱՆՋԱՐԿԸ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԸ**

**9.1. ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԾԱԽՍԵՐԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ
ԴԱՍԱԿԱՐԳՈՒՄԸ**

**9.1.1. Այլընտրանքային ծախսերի հայեցակարգը՝
որպես անհատական ծախսերի բացառության հիմք:
Արտաքին և ներքին ծախսեր**

Նախորդ թեմայում ներկայացված սպառողական վարքի պետությունը բնութագրում է անհատական անհատականությունների ընտրությունը բարիքների շուկաներում: Այդ նպատակով օգտագործվեցին պահանջարկի պետության հիմնադրույթները և կորերը՝ ծավալելով ու խորացնելով վերլուծությունը սահմանային օգտակարության պետության 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 անհատական անհատականություններն առաջարկում և վաճառում են գործոնային ծառայություններ (դա կարելի է նկարագրել առաջարկի կորերի միջոցով)՝ սրանալով իրենց եկամուտները, իսկ պահանջարկ են ներկայացնում ֆիրմաները՝ կարգադրելով ծախսեր: Արտադրության գործոնների շուկաներում գնագոյացման օրինաչափությունները կանխորոշում և բացահայտում են եկամուտների ու հարստության բաշխման արդի պետության 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 անհատական անհատականությունները ներկայացնում են պահանջարկ, իսկ դրանց առաջարկն ապահովվում է ֆիրմաների կողմից: Դա ուսումնասիրելու նպատակով օգտագործվեցին առաջարկի պետության հիմնադրույթները և կորերը՝ ծավալելով ու խորացնելով վերլուծությունը արտադրության ծախսերի պետության 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՝ ձգվելով դրա իրացումից սրանալ շահույթ և այն հասցնել առավելագույնի:

Այդ նպատակին հասնելու համար ֆիրմաներն իրենց արտադրարտեսական գործունեության ընթացքում բազմաթիվ ու փոփոխություններ են կայացնում կամ փոփոխության ընթացքում են կատարում: Դրանք հիմնականում վերաբերում են հետևյալ հարցերին՝

- **Ինչ արտադրել.** ըստ էության, սա ապրանքների տեսականու որոշման խնդիրն է: Դրան զուգահեռ 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 փոփոխություններից ու դրանց փոփոխությունից:
- **Ինչպես իրացնել,** այսինքն՝ կազմակերպել և ապահովել բարիքների վաճառահանումը շուկայում՝ հստակապես 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 փոփոխության փոփոխությունների, այդ թվում՝ ֆիրմաների վարքը բացատրելու և կանխատեսելու առումով էական է նրանց կոնկրետ նպատակների իրացությունը, քանի որ փոփոխության վարքի շարժառիթներն ու գործողությունները բխում են առաջադրած նպատակից և ուղղված են դրա իրագործմանը:

Մրցակցության կոնկրետ հիմնախնդիրների քննարկումից առաջ նպատակահարմար է անդրադառնալ շահույթի փոփոխության 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՝ փոփոխության ռեսուրսների օգտագործումը կապված է զգալի ծախսերի կատարման անհրաժեշտության հետ: Ռեսուրսների սահմանափակությունը և դրանց օգտագործման գնազան փոփոխությունների առկայությունը փոփոխության 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 փոխյալ բարիքն արտադրելու կամ նրա թողարկումն ավելացնելու համար: Դա ակնառու պատկերվում է արտադրական հնարավորությունների կորով: Մահմանափակ ռեսուրսների լրիվ զբաղվածության (երբ փոփոխությունը գտնվում է այդ կորի կամ սահմանագծի վրա) և նվազող հարստացման պայմաններում բարիքներից մեկի արտադրության ավելացումն անհրաժեշտ է դարձնում մյուս բարիքի արտադրության հարձուգում կրճատումը: Այս առնչությունը հայտնի է որպես աճող այլընտրանքային ծախսերի օրենք:

Ֆիրմաների կողմից ապրանքների առաջարկի ծավալի վրա ազդող հիմնական գործոնները ծախսերի մեծությունն ու դինամիկան 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 արտադրում են որևէ նպատակի իրագործման կամ փոխյալ ընտրության 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 փոփոխական ծախսը:** Ներկայումս, այլընտրանքային ծախսերի հայեցակարգի այդ չափանիշով գնահատվում է փոխյալ փոփոխական ռեսուրսների օգտագործման ռացիոնալության աստիճանը: Նամաձայն այդ չափանիշի՝ լավագույնն այն ընտրությունն է, որն ունի ամենափոքր այլընտրանքային ծախսը: Եթե դա ապահովված է, ապա կարելի է նշել, որ ռեսուրսների փոփոխական իրականացվել է հնարավոր ամենաարդյունավետ ձևով:

Ծախսերի կառուցվածքը և փոփոխությունը դասակարգվում են փոփոխական չափանիշների հիման վրա: **Տնտեսական ծախսերի հիմնական բաղադրիչներն են արտադրիչի և ներքին ծախսերը:** Տեսական և գործնական առումներով այս դասակարգումն ունի հիմնարար նշանակություն: Ռեսուրսային արտադրիչի ծախսերը որոշակի վճարումներ են, որոնք ռեսուրս օգտագործողները պետք է կատարեն սահմանափակ ռեսուրսների մատակարարներին (սեփականատերերին)՝ դրանով նրանց համար ապահովելով եկամտի փոփոխության 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 կապագործիան դրսևորվում է ինչպես արտադրիչի սուբյեկտներին պատկանող ռեսուրսների, այնպես էլ սեփական ռեսուրսների օգտագործման գործընթացում: Այսպիսով, այլընտրանքային արժեքն ընդհանրական բնույթ ունի և արտահայտվում է ցանկացած ընտրություն կատարելու և համապատասխան գործունեություն իրականացնելու

լու ընթացքում: Ըստ էության՝ այն անուղղակիորեն ներկայացնում է որևէ ընտրության ամբողջ գինը:

Նշենք, որ էական տարբերություն կա ծախսերի փոխազդեցական և հաշվապահական ըմբռնումների միջև, և ըստ այդմ՝ նույնքան էական տարբերություն է առաջանում նաև հաշվարկված շահույթի քանակական չափերի մեջ: Նամապատասխանաբար՝ տարբերվում են փոխազդեցական 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 փոխազդեցական շահույթը:

Հաշվապահական հաշվառման մեջ արտացոլվում են միայն արտաքին ծախսերը: Դրանք ծախսեր են համարվում ինչպես փոխազդեցական, այնպես էլ հաշվապահական առումով: Նեփաբար, ծախսերի փոխազդեցական ու հաշվապահական սահմանումները տարբերվում են մեկ այլ փասակետից: Տնփեսագետների 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 փեսքով կատարվում են ֆիրմային տարաբնույթ ռեսուրսներ մատակարարողներին՝ պայմանով, որ նրանք ֆիրմայի սեփականատերեր չեն: **Այդ փիպի 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:

Տնփեսագետները, 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 չորսուորվել փողային վճարումների փեսքով և դուրս են մնում հաշվապահական հաշվառման փիրույթից, 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 սրացվել 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 փվյալ 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

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 փուլ 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 հասարոցների 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 փեղեկապվական 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. Նաստարում, փոփոխում և ընդհանուր ծախսեր

Ընդհանուր փնտեսական ծախսերի կառուցվածքը դասակարգվում է նաև արտադրանքի թողարկման ծավալից դրանց կախվածության չափանիշով: Այդ առումով փարբերում են հաստարում և փոփոխում ծախսեր: Մակայն, 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 փրված համակցության դեպքում դրանցից մեկի կամ մի քանիսի գների փոփոխությունը փոխում է այն վճարումների չափը, որ պետք է կատարել ռեսուրսների դիմաց:

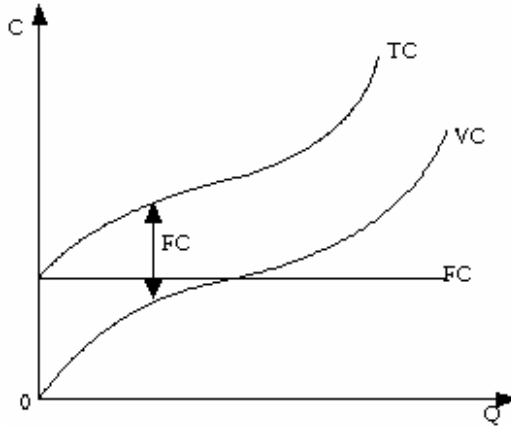
Օրինակ, որևէ հումքարեսակի գնի բարձրացումը հանգեցնում է ար-
տադրանքի արտադրության ծախսերի ավելացման: Գործոնային գների
փոփոխությանը ֆիրման կարող է արձագանքել իր կողմից օգտագործ-
վող ռեսուրսների համակցությունը փոխելով: Օրինակ, ավելի բարձր
աշխատավարձի դեպքում ֆիրման կարող է նախընտրել ավելի շատ մե-
քենաների ու ավելի քիչ աշխատողների համակցման փոփոխությունը:

- **Կիրառվող տեխնոլոգիան.** փվյալ ծավալով արտադրանքի արտադրու-
թյան անհրաժեշտ ծախսը կախված է այն բանից, թե ֆիրման փոփոխու-
թյան ռեսուրսների նկատմամբ որքան կարիք ունի: Ռեսուրսների և թողարկ-
ման միջև տեխնոլոգիական փոխհարաբերությունը ընդհանուր ծախսի
կորի հանգուցային որոշիչն է: Օրինակ, երբ ֆիրման կիրառում է ռե-
սուրսի քանակը կրճատող նորամուծություն, նրա ծախսերը կնվազեն:
- **Տարկերը.** արտադրողների համար դրանք ծախսեր են, ուստի հարկերի
և ծախսերի որևէ փոփոխություն կապարվում է նույն ուղղությամբ:
- **Արտադրանքի բնույթը.** փրված ծավալով արտադրանքի թողարկման
համար ռեսուրսների նկատմամբ պահանջարկը կախված է դրանց որա-
կական հարկանիշներից:

Նշված գործոնների փոփոխություններն առաջացնում են ծախսերի փո-
քեր տեսակների կորերի համապատասխան տեղաշարժեր՝ դեպի վեր կամ ներ-
քև: Այսպես, ռեսուրսների գնի նվազումը կամ տեխնոլոգիական նորամուծու-
թյունը ծախսերի կորը կիջեցնեն, իսկ հարկերի մեծացումն այն կբարձրացնի:

Նկատի ունենալով կապարված վերապահումը և կիրառելով այլ հավասար
պայմանների սկզբունքը՝ հեղադա շարադրանքում կարևորվում ու քննարկվում
է այն հարցը, թե ինչպես է կապարվում արտադրանքի ծավալի ընտրությունը
ֆիրմայի կողմից: Նամարվում է, որ ընդհանուր ծախսի կորը փալիս է ծախսային
ամբողջ տեղեկարվությունը, որ անհրաժեշտ է արտադրանքի այդ ծավալը
գրնելու համար:

Ընդհանուր տնտեսական ծախսը գուր կամ տնտեսական շահույթի մեծու-
թյան որոշման կարևոր բաղադրիչներից մեկն է: Արտադրանքի փվյալ քանակի
թողարկման ընդհանուր տնտեսական ծախսը այլընտրանքային ծախսի մոտե-
ցումով 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 փվյալներ, ապա հնարավոր է կա-
ռուցել ընդհանուր ծախսի կորը (տե՛ս գծապատկեր 9.1): Արտադրանքի փվյալ
ծավալի դեպքում ընդհանուր ծախսի կորի բարձրությունը ցույց է փալիս այդ
քանակի արտադրանքի թողարկման համար ֆիրմայի կատարած ընդհանուր
ծախսը: Օրինակ, փվյալ ժամանակահատվածում y ծավալով արտադրանքի
գծով ֆիրմայի ընդհանուր ծախսը կկազմի՝ $TC_y = FC + VC_y$, որտեղ՝ FC -ն հաստա-
տուն ծախսն է, VC_y -ն՝ փոփոխուն ծախսը:



ՊՐՅԱՅԻՆ 9.1. Նաստարարուն, փոփոխուն և ընդհանուր ծախսերը

Ընդհանուր ծախսերը բաղկացած են հաստարարուն և փոփոխուն ծախսերից՝ $TC=FC+VC$: Այս դասակարգումը վերաբերում է միայն կարճաժամկետ շրջանին: Նաստարարուն համարվում են այն բացահայտ և վերագրված միագումար ծախսերը, որոնք ուղղակիորեն կախված չեն թողարկվող արտադրանքի ծավալից: Նույնիսկ արտադրանք չթողարկելու դեպքում այդ ծախսերը՝ FC, պահպանում են իրենց մեծությունը՝ ներկայացնելով նաև ընդհանուր ծախսը՝ TC: Նաստարարուն ծախսերի մեծ մասն ունի պարտադիր բնույթ, և ֆիրմայի համար խիստ դժվար է վերահսկել դրանց չափը: Գրաֆիկորեն դրանք պատկերվում են հորիզոնական ուղիղով (9.1 գծապատկերում դա FC-ն է): Նաստարարուն ծախսերի օրինակ են՝ շենքերի և սարքավորումների ամորտիզացիան, վարձակալական վճարները, ֆիրմայի ղեկավար անձնակազմի ծառայողական ռոճիկը, անշարժ գույքի հարկը, պարտադիր ապահովագրական վճարները, սեփական դրամական միջոցների ներդրման դեպքում բաց թողած փոկոսային եկամուտը, պարտարոմսերի գծով վճարումները, պահպանության ծախսերը և այլն:

Փոփոխուն ծախսերն (VC) այն դրամական և վերագրված միագումար ծախսերն են, որոնք ուղղակիորեն պայմանավորված են արտադրանքի թողարկման ծավալով: Արտադրանք չթողարկելու դեպքում փոփոխուն ծախսեր չեն լինում, իսկ այնուհետև, արտադրանքի ծավալի աճին զուգընթաց՝ դրանք որոշակի համամասնությամբ մեծանում են: Այսպես՝ կարճաժամկետ շրջանում աշխատանքը և հումքը փոփոխական գործոն են: Փոփոխուն ծախսեր են՝ բանվորների աշխատավարձը, հումքի գնման, էլեկտրաէներգիայի, վառելիքի, ջրի, օժանդակ նյութերի ձեռքբերման ծախսերը, փրանսպորտային՝ բեռնափոխադրումների ծախսերը: **Երկարաժամկետ շրջանում բոլոր ծախսերը փոփոխուն են, քանի որ երկարաժամկետում հաստարարուն ծախսերը նույնպես դառնում են փոփոխուն ծախսեր:** Ներկայումս, հաստարարուն և փոփոխուն ծախսերի փարանջարումը երկարաժամկետում կորցնում է իր ուժը:

Ֆիրմայի ծախսերի մեծությունը կախված է օգտագործվող ռեսուրսների քանակից: Ռեսուրսների օպտիմալ համակցությունը գտնելու և համապատասխան ծախսերը որոշելու համար ֆիրման պետք է նախ հարակեցնի իր ընտրու-

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 շար ժամանակ ունի ֆիրման ռեսուրսների վերաբերյալ իր վճիռները կայացնելու համար, այնքան ավելի շար ընտրության փարբերակներ նա կունենա: Տերևաբար, ֆիրմայի գործոնային որոշումները կախված են դրա համար նրա ունեցած ժամանակից: Ժամանակի ընթացքում ռեսուրսային որոշումների շրջանակի փոփոխությունը վերաբերում է նաև արտադրության ընդհանուր ծախսերին: Ծախսերի նշակված 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 է 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 տեսակներից մեկը միջին ծախսերն են, որոնք ցույց են տալիս 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 պատկերում (տես գծապատկեր 9.2), որտեղ արտադրանքի ցանկացած ծավալի դեպքում միջին ընդհանուր ծախսի կորի և միջին փոփոխուն ծախսի կորի միջև հեռավորությունը ուղղահայացով հավասար է միջին հաստատուն ծախսին: Այստեղ նույնպես արտահայտվում է միջին հաստատուն ծախսի (AFC) անընդհար նվազումը՝ թողարկման աճին գուզընթաց: Դա նաև նշանակում է, որ միջին ընդհանուր ծախսի՝ ATC, և միջին փոփոխուն ծախսի՝ AVC, կորերն անընդհար մտտենում են իրար: Ինչպես երևում է գծապատկերից, միջին ընդհանուր ծախսերը սկզբում բարձր են, քանի որ թողարկումը դեռևս փոքրածավալ է, և հաստատուն ծախսերը բաշխվում են

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 կատարվող սահմանային ծախսն է, կարելի է մեծացնել ստացվող շահույթը:**

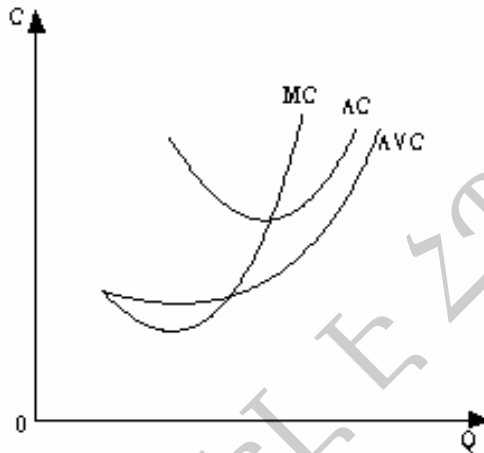
Ըստ բնորոշման, սահմանային ծախսն ամանցված է փոփոխուն ծախսից: Իր հերթին, փոփոխուն ծախսը բխում է արտադրական ֆունկցիայից: Դրանից հետևում է, որ սահմանային ծախսը կախված է արտադրական ֆունկցիայի հիմքում ընկած տեխնոլոգիայի բնութագրերից: Կարճաժամկետ փոփոխուն ծախսը նույնպես կարող է շաղկապվել տեխնոլոգիայի հետ, եթե 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 փոփոխուն ռեսուրսներ: Ուստի արտադրանքի սահմանային ծախսը կարճ շրջանում հավասար է փոփոխուն ռեսուրսների այն լրացուցիչ քանակին, որ ֆիրման պետք է գնի/վարձի լրացուցիչ արտադրանքը թողարկելու համար՝ բազմապատկած փողի այն քանակով, որ ֆիրման պետք է վճարի փոփոխուն ռեսուրսի յուրաքանչյուր լրացուցիչ միավորի համար: Ավաճից բխում է **գործոնի սահմանային ծախս** հասկացությունը: Գործոնի սահմանային ծախսը փողի այն լրացուցիչ քանակն է, որ ֆիրման պետք է վճարի ավելի գործոնի, այսպես փոփոխուն ռեսուրսի, հաջորդական ամեն միավորի համար: Կիրառելով այս հասկացությունը՝ կարճաժամկետ սահմանային ծախսը = լրացուցիչ մեկ միավոր արտադրանք թողարկելու համար պահանջվող փոփոխուն ռեսուրսի լրացուցիչ քանակ X փոփոխուն գործոնի սահմանային ծախս:

Միջին փոփոխուն 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): Տաշվարկի փոփոխությունը եղանակները տալիս են միևնույն արդյունքը: Սակայն այս եղանակի քննարկման պատճառն այն է, որ օգնում է հասկանալու միջին փոփոխուն ծախսի կորի ձևը: Կարճաժամկետ միջին փոփոխուն ծախսի հաշվարկման երկրորդ մեթոդի համաձայն, երբ առկա են աճող սահմանային հատկություններ, ապա միջին ծախսը կնվազի արտադրանքի քանակի մեծացմանը զուգընթաց: Այսպես միջին փոփոխուն ծախսի կորը կլինի վարընթաց՝ տեսնելով գծապատկեր 9.3:

Իսկ եթե ընդհանուր արտադրանքը շատանում է, ապա արտադրանքի բոլոր ծավալների դեպքում, նվազող սահմանային արդյունքի պայմաններում ֆիրման ավելի շատ փոփոխուն ռեսուրսների կարիք է ունենում: Տեսնալով, կարճաժամկետ միջին փոփոխուն ծախսն աճում է արտադրանքի քանակի ավելացմանը զուգընթաց: Այսպես միջին փոփոխուն ծախսի կորը կլինի վերընթաց:

AVC և MC կորերը գրաֆիկորեն ելնում են միևնույն կետից: Դրա փոխարեն գիտական բացատրությունն այն է, որ կախված չլինելով հասարակության ծախսերից (քանի որ դրանց մեծությունը նույնն է արտադրանքի փոքր ծավալների դեպքում), սահմանային ծախսերը արտադրանքի շարժվող թողարկման դեպքում համընկնում են միջին փոփոխուն ծախսերին: Ընդ որում, **սահմանային ծախսի կորը միջին ընդհանուր և միջին փոփոխուն ծախսերի կորերի հետ հապվում է դրանց նվազագույն կետերում:**

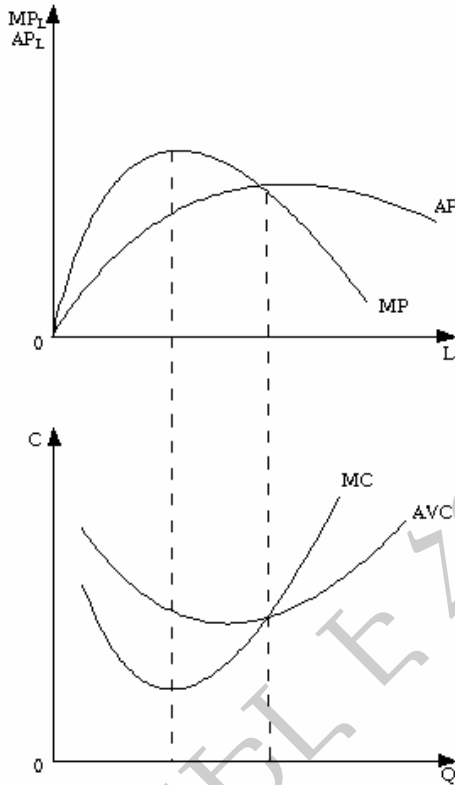


ՊԻՅՆՈՒՄ 9.3. Միջին ընդհանուր, միջին փոփոխուն և սահմանային ծախսերը

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 փոքր 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 ձագում են փոփոխուն ծախսի միևնույն կորից: Ինչպես պարզվում է գծապարկեր 9.4-ի ներքևի հարվածում, 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:



ՊԻՅՆՆԵՐԻ ԻՆՏԵՆՍԻՎՈՒՄ 9.4. Սահմանային և միջին արտադրողականության առնչությունը սահմանային և միջին ծախսերի հետ

Այլ կերպ ասած՝ եթե AVC և MC կորերի հատման կետին համապատասխան արտադրանքը Q-ն է, ապա Q-ից պակաս արտադրանքի ծավալների դեպքում սահմանային ծախսի կորն ավելի ցածր է փոխադրված, 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 փոխադրված, 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 քառակուսի առաջ. այնուհետև այն դառնում է վերընթաց: Ավաճից հետևում է, որ այդ կորերի հատումը փոխի 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 հատվածը)՝ որքան դրանք բարձր են, այնքան սահմանային ու միջին ծախսերը ցածր են, և հակառակը:

Կարճաժամկետ ծախսերը բնութագրվում են որոշ հատկանիշներով: **Ֆիրմայի կարճաժամկետ փոփոխուն ծախսերի կորը** պետք է ունենա վերընթաց ուղղվածություն: Դա բացատրվում է նրանով, որ ավելի շատ արտադրանք թո-

Փոփոխուն և հասարարուն ծախսերի հարաբերակցությունը արարադրանքի արարեր ծավալների դեպքում նույնը չի մնում: Թողարկման աճի որոշակի փոխուն փոփոխուն ծախսերի ավելացման րեմպը զիջում է արարադրանքի ծավալի մեծացման րեմպին, ինչը պայմանավորված է փոփոխուն գործոնի աճող հարույցով: Մակայն ինչ-որ պահից սկսած, փոփոխուն ռեսուրսի՝ դիցուք, աշխարանքի միավորների հաջորդական հավասարաչափ ավելացումը անփոփոխ ռեսուրսներին, օրինակ՝ կապիարալին կամ հողին, բերում է փոփոխուն ռեսուրսի ամեն մի հաջորդ միավորի կրրվածքով նվազող սահմանային արդյունք: Այլ կերպ ասած՝ նշված ռեսուրսների փոխազդեցության արդյունքում արացվող հարույցը, նրանց հարաբերակցության փոփոխմանը զուգընթաց, մեծանում է ասարհճանաբար նվազող չափով, կամ՝ արարադրանքի յուրաքանչյուր միավոր հավելաճի համար պահանջվում են ավելի ու ավելի շար փոփոխուն ռեսուրսներ, հերևաբար՝ մեծացող սահմանային ծախսեր: Դա հայրնի է **նվազող հարույցի օրենք կամ սկզբունք, ինչպես նաև նվազող սահմանային արարադրողականության (նվազող եկամարբերության) օրենք** անվանումներով: Գծապարկեր 9.5-ի վերևի մասում պարկերված է այդ օրենքի գործողությունն ընդհանուր արդյունքի՝ Q-ի դանդաղող աճով. ^Q-ի նշված չափերը հերագհերև նվազում են, իսկ ներքևի մասում ուղղակի րրված է կրճարվող ^Q-ի կրրվածքով:

Նվազող հարույցի օրենքով է բացարրվում կարճաճամկեր շրջանում ֆիրմայի սահմանային ծախսերի և միջին ընդհանուր ծախսերի՝ որոշակի պահից սկավող ավելացումը, հերևաբար նաև՝ առաջարկի կորի վերընթաց դիրքը: Մակայն հարկ է նկարի ունենալ, որ դրա գործողության պայմանը ռեսուրսների մի մասի անփոփոխ լինելն է, այսինքն՝ կարճաճամկեր շրջանը: Բացի այդ, ռեսուրսների արարադրողականությունն ընդունվում է անփոփոխ: Այդ օրենքի բացարրությունը կամ հիմնավորումը կապված է հերևայալի հեր. եթե փոփոխուն և հասարարուն ռեսուրսների հարաբերակցությունը բնութագրվում է հասարարուն ռեսուրսների ավելցուկով (օրինակ՝ շար մեքենաներ, քիչ աշխարողներ), ապա փոփոխուն ռեսուրսների ավելացումը կնպասարի հարույցի աճին: Ռեսուրսների միջև օպարիմալ համամասնությանը ասարհճանաբար մոքենալուն զուգընթաց, հարույցի հավելաճի չափերը նույնպես ասարհճանաբար կնվազեն, և ընդհանուր հարույցը կհասնի իր բարձրակերին: Դրանից հերո փոփոխուն ռեսուրսի հերազա ավելացումը հանգեցնում է նվազող հարույցի: Այս դեպքում կրկին խախարվում է ռեսուրսների միջև օպարիմալ համամասնությունը, սակայն դա արդեն բնութագրվում է փոփոխուն ռեսուրսների ավելցուկով: Նվազող հարույցի դրսնորումները հնարավոր է թուլացնել, նույնիսկ աճող կամ հասարարուն հարույց ապահովել երկարաճամկերում ռեսուրսների միջև քանակական, որակական և կառուցվածքային առումով օպարիմալ հարաբերակցության հասարարման, նոր րեխնոլոգիաների կիրառման, արարադրության կազմակերպման մեթոդների բարելավման շնորհիվ:

9.2. ՇԱՀՈՒՅԹԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ: ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԾԱԽՍԵՐ ԵՎ ՇԱՀՈՒՅԹ: ԿԱՇՎԱԳԱՎԱԿԱՆ ՇԱՀՈՒՅԹ ԵՎ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԿԱՄ ԶՈՒՏ ՇԱՀՈՒՅԹ: ՆՈՐՄԱԼ ՇԱՀՈՒՅԹԸ՝ ՈՐՊԵՍ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԾԱԽՍԵՐԻ ՏԱՐԸ

Ֆիրմայի գործունեության անմիջական նպատակը շահույթի ստացումն է և այն առավելագույնի հասցնելը: Ավելի որոշակիացնելով՝ այդ դրույթը վերաբերում է փնտրեսական կամ գույք շահույթին: Շահույթի մաքսիմալացման մոտեցումը նախ ենթադրում է դրա հաշվարկման հստակացում: Վաճառելով իր թողարկած ապրանքները՝ ֆիրման ստանում է որոշակի եկամուտ: Այն կոչվում է ընդհանուր (համախառն) եկամուտ կամ հասույթ: Դա վճարումների այն ամբողջությունն է՝ գին-քանակ արտադրյալով, որը ֆիրման ստանում է բարիքների շուկայում իր արտադրանքի վաճառքից: Այդ վճարումները կապարտում 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 փնտրեսական շահույթը որոշվում է որպես նրա ստացած ընդհանուր եկամտի և նրա կողմից վճարված/կրած ընդհանուր փնտրեսական ծախսերի տարբերություն: Եթե վերջինս դրական է, ապա նշանակում է, որ ֆիրմայի սեփականատերերը ստացել են եկամուտ, որը մնացել է արտադրության մեջ օգտագործված բոլոր գործունների համար վճարելուց հետո:

Շահույթի փնտրեսակները 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 **փնտրեսական շահույթը**: Վերջին դեպքում, փաստորեն, արտաքին և ներքին ծախսերի ամբողջությամբ գնահատվում է ընդհանուր փնտրեսական ծախսերի մեծությունը, որն իրենից ներկայացնում է օգտագործված բոլոր ռեսուրսների՝ ինչպես սեփական, այնպես էլ մատակարարներից գնված, այլընտրանքային ծախսերի գումարը: Ներկաբար, փնտրեսական 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 փնտրեսական շահույթը այլընտրանքային լրիվ ծախսերի նկատմամբ համախառն եկամտի գերազանցումն է, իսկ այդպիսի շահույթի ստացման տարբերակների որոնումը, բացահայտումը և իրականացումը փնտրեսական զարգացման դրդապատճառներից են:**

Նաշվապահական և փնտրեսական շահույթները տարբերվում են ներքին (վերագրված) ծախսերի չափով: Եթե ֆիրմայի ընդհանուր եկամուտը հավասար է նրա ընդհանուր փնտրեսական ծախսին, ապա գույք շահույթը զրոյական է: Սա-

կայն այս դեպքում ֆիրման կարող է սրանալ նորմալ շահույթ և շարունակում է գործունեությունը: Դա բացառվում է նրանով, որ ֆիրմայի սեփական ռեսուրսները փոխհարուցվում են իրենց այլընտրանքային ծախսի չափով: Նորմալ շահույթը համարվում է ներքին ծախսերի տարրերից մեկը: Ներքին ծախսերի մյուս տարրերը կապված են սեփական ռեսուրսների ինքնուրույն օգտագործմանն ուղեկցող բաց թողնված օգուտների հետ: Նորմալ շահույթը գործունեության նվազագույն անհրաժեշտ հատույցն է, որով փոխհարուցվում է ձեռնարկարիական գործառույթների կատարումը: Առանց դրա սրացման՝ գործունեության շարունակումը չի կարող նպատակահարմար դիպվել: 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 ավելի ոլորտ ներգրավելու և օգտագործելու համար: Այդ պարզապես, երկարաժամկետում նորմալ շահույթի չափացումը հանգեցնում է ավելի ճյուղից (շուկայից) ելքի:

Հաշվապահական շահույթի սրացումը 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 սրացվում, 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 սրացվում 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 սրացման հետ, ապա ճիշտ է գործունեությունը շարունակելու որոշումը:

9.3. ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ՖՈՒՆԿՑԻՈՆԱԿ

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 փոփոխություններ:

Արտադրությունը նկարագրվում է արտադրական ֆունկցիաներով և իզոքվանտներով: 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 փոխյալ համակցումներից սրացվում է հնարավոր առավելագույն թողարկումը, կամ գործունեությունը կազմակերպված է լավագույն տեխնոլոգիայի հիման վրա, այսինքն՝ արտադրանքի փրված համակցությունն արտադրվում է ռեսուրսների նվազագույն ծախսով: **Նորանուծությունների 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 իզոքվանտի կորի գրաֆիկը (տե՛ս գծապատկեր 9.8):

Արտադրական ֆունկցիան պարզ և հարմար գործիք է՝ արտահայտելու արտադրանքի թողարկման դինամիկայի և դրա համար կիրառվող ռեսուրսների ծավալի փոփոխության միջև առկա կապը: Այն ցույց է տալիս ռեսուրսների ամեն մի համակցության դեպքում սրացվող 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 փոխյալ 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 սրացվեց $Y=1,01 K^{0,25} L^{0,75}$ ֆունկցիան, որտեղ՝ $I+b=1$:

Նորդասական փոխյալ արտադրական ֆունկցիայի դեպքում առանցքային է «սահմանային արտադրողականությունը» 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 հափվածը):

9.3.1. Փոփոխական գործոնի ընդհանուր, միջին և սահմանային արդյունքները, դրանց գրաֆիկական պատկերումը

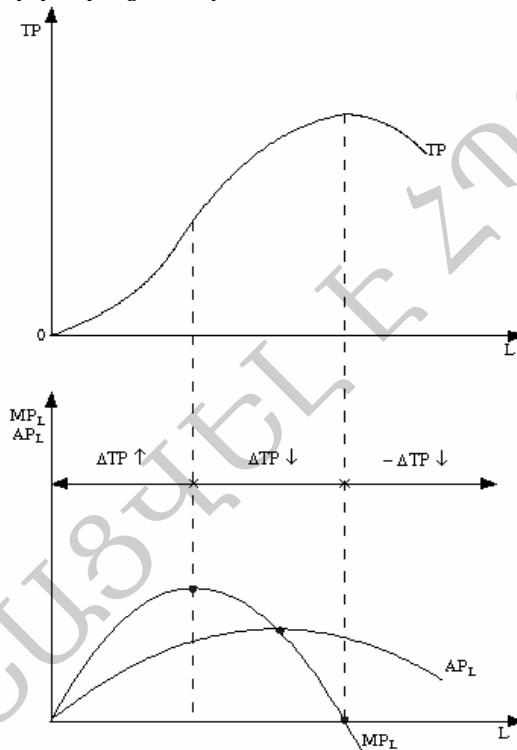
Նվազող հարույցի օրենքը քննարկելիս ռեսուրսներից մեկն ընդունվում էր հաստատուն մեծությամբ, իսկ մյուսը՝ փոփոխական: Արտադրական ֆունկցիայի գրաֆիկական պատկերները կարելի է դիտարկել մեկ, այնուհետև՝ երկու գործոնի կտրվածքով: Առաջին դեպքում՝ $y=f(L)$, $K=const$, որը քննարկվում է այսպեղ, իսկ մյուսը՝ իզոքվանտին վերաբերող հափվածում: Ռեսուրսի (գործոնի) միջին արդյունքը (AP) հավասար է արտադրանքի ընդհանուր ծավալի և ավյալ գործոնի կիրառվող քանակի հարաբերությանը: Կապիտալի միջին արդյունքը հավասար է՝ $MP_K=TP/K$, իսկ աշխատանքի միջին արդյունքը՝ $MP_L=TP/L$: 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 ավյալ ռեսուրսի օգտագործվող քանակը մեկ միավորով փոփոխելու (աճ կամ նվազում) հետ: Կապիտալի սահմանային արդյունքը որոշվում է հետևյալ բանաձևով՝ $MP_K=\frac{TP}{K}$, իսկ աշխատանքի սահմանային արդյունքը՝ $MP_L=\frac{TP}{L}$: Ինչպես երևում է բանաձևերից, այս կամ այն գործոնի փոփոխության դեպքում ընդհանուր արդյունքի փոփոխությունն ամբողջովին վերագրվում է ավյալ 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 դիսամիկ առնչությունները: Այն միջակայքում, որպեղ $MP_L > AP_L$, 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 հարվում 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:



ՊԻՅՈՒՆ 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 կտելի 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:** Ներկաբար, այն դիրարկվում է արդեն միայն երկարաժամկետ շրջանի կարվածքով: Կարևոր հարց է, թե խոշոր ֆիրմա լինելու դեպքում կան արդյոք ծախսային առավելություններ: Այլ կերպ ասած՝ արտադրանքի ծավալի մեծացմանը զուգընթաց, միջին ծախսերը նույնն են մնում, աճում են, թե՛ նվազում: Դա որոշակիացնելու 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՝ հաստատուն հատույց, նվազող հատույց և աճող հատույց:

Երբ երկարաժամկետ միջին ծախսերը նվազում են արտադրանքի ծավալի աճին զուգընթաց, ապա ծախսերը դրսևորում են մասշտաբից տնտեսումներ, հակառակ դեպքում՝ մասշտաբից ապատնտեսումներ: Արտադրության մասշտաբի աճող էֆեկտի դեպքում, այլ հավասար պայմաններում, երկարաժամկետ միջին ծախսերը կնվազեն: Մասշտաբից տնտեսումները ծախսերի ֆունկցիայում սերտորեն կապված են արտադրական ֆունկցիայի մասշտաբից հատույցների: Ենթադրենք՝ ֆիրման որոշում է կրկնապատկել արտադրանքի ծավալը: Եթե ֆիրմայի տեխնոլոգիան ապահովում է մասշտաբից հաստատուն հատույց, ապա ֆիրման պետք է կրկնապատկի բոլոր ռեսուրսները: Ենթադրելով, որ ռեսուրսների գները չեն փոփոխվում ավելի շատ ռեսուրսներ գնելու դեպքում, այդ կրկնապատկման էֆեկտը կլինի գործոնային ծախսերի կրկնապատկումը: Ներկաբար, մասշտաբից հաստատուն հատույցի դեպքում երկարաժամկետ միջին ծախսերի մեծությունը կմնա անփոփոխ՝ արտադրանքի ծավալի փոփոխությունների պարագայում: Սա կարելի է պատկերել 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 ռեսուրսների առաջանցիկ աճով՝ n անգամ, այսինքն՝ $k < n$: Ներկաբար, գործոնային ընդհանուր ծախսերը կաճեն ավելի արագ, քան արտադրանքի ծավալը, ուստի միջին ծախսերը կաճեն: Այսպիսով, մասշտաբից նվազող հատույցի դեպքում երկարաժամկետ միջին ծախսերի ֆունկցիան արտահայտում է մասշտաբից ապատնտեսումներ կամ՝ մասշտաբի բացասական էֆեկտ: Գրաֆիկորեն դա պատկերվում 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 փաստից, 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 արտադրանքի ծավալը: Այս դեպքում՝ $y_1=f(nL, nK)$, $y_1 > yn$: Այսպիսով, երբ արտադրական ֆունկցիան արտահայտում է մասշտաբից աճող հատույց՝ երկարաժամկետ միջին ծախսերի ֆունկցիան ցույց է տալիս մասշտաբից տնտեսումներ, 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 գրավելը 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 հասարակարգի հատույցի ընդարձակ փիրույթ, ապա այդ ամբողջ հարվածում կլինեն ֆիրմայի բավականին տարբեր, սակայն արդյունավետ չափեր, որոնք նվազագույն արդյունավետին գերազանցում են մեծությամբ, սակայն նույնն են միջին ծախսերով:

Մասշտաբից փոփոխումը կարող է ծագել նաև նոր արտադրարեսակների 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 շարժանակ, բայց հետո լրացուցիչ պատճենների արտադրությունը բավականին էժան է: Դրա առաջին օրինակի միջին ծախսը շարժարժ է, քանի որ ընդգրկում է մշակման ամբողջ ծախսը: Երբ ֆիրման արտադրում է այդ ծրագրի ավելի շարժարժ պատճեններ, ապա մշակման հետ կապված ծախսերը բաշխվում են ավելի շարժարժ 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 շարժարժ պատճեններ է արտադրում ֆիրման, այնքան ավելի ցածր է նրա միջին ծախսը՝ առկա են մասշտաբից փոփոխումներ:

9. 4. ՍԱՏՄԱՆԱՅԻՆ ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ՊԱՏԱՆՋԱՐԿԸ

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 փոփոխագետ Ջոն Բեյթս Կլարկի կողմից: Այդ տեսությունը հիմնվում էր արտադրության գործոնների վերաբերյալ Մեյի 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 բացատրության նպատակով: Ըստ դիտարկվող մոտեցման, բաշխման համամասնությունները պայմանավորված են տվյալ գործոնի սահմանային արտադրողականությամբ, այսինքն՝ յուրաքանչյուր գործոնային եկամուտ իրենից ներկայացնում է տվյալ ռեսուրսի սահմանային արդյունքի դրամական համարժեքը: Այս հարցադրումը կարևոր է այն առումով, որ Մեյի տեսությունը չէր պատասխանում այն հարցին, թե ինչպես է որոշվում յուրաքանչյուր գործոնի բաժինը և համապատասխան գործոնային եկամուտը: Մեյը ընդամենն ընդգծում էր այն հանգամանքը, որ հողը, կապիտալը և աշխատանքը հավասարազոր մասնակցում են արժեքի ստեղծման պրոցեսին և սպանում են համապատասխան գործոնային եկամուտ:

Սահմանային արտադրողականության տեսության համաձայն՝ առանձին գործոնների սահմանային արդյունքներին համարժեք չափով դրանց սեփականատերերի եկամուտների ձևավորումը դիտվում է արդյունավետության և արդարության չափանիշներին համապատասխանող: Իհարկե, այդ պնդումը կատարված է վերապահունով՝ այդպես է ազատ մրցակցության պայմաններում: Սակայն այդ տեսությունը նաև քննադատվել է: Այսպես, նրանում առաջադրվող չափանիշին համապատասխանող 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 հետագայում 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՝ վրնային վրնպեսություններն ուղղակի կամ անուղղակի ձևով, վերջին հաշվով, վրնպեսական ռեսուրսների առաջարկն ապահովող սուբյեկտն են: Իրականում ռեսուրսների սեփականատերեր և շուկայում դրանց մատակարարներ են ինչպես վրնային վրնպեսությունները, այնպես էլ ֆիրմաները և պետությունը, այսինքն՝ այդ դերում հանդես են գալիս շուկայական վրնպեսության բոլոր սուբյեկտները:

Առաջարկի օրենքի համաձայն՝ ռեսուրսների գների և դրանց առաջարկի մեծության միջև առկա է ուղիղ համեմատական կապ՝ այլ հավասար պայմաններում: Դա նշանակում է, որ վրնային վրնպեսությունները ռեսուրսների աճող գներին կծգրեն արձագանքել առաջարկի ծավալի մեծացումով, և հակառակը: Սակայն առաջարկի կորը ցույց է տալիս, թե շուկայում հնարավոր քարքեր գների պայմաններում վրնային վրնպեսությունները որքան ռեսուրսներ կցանկանան իրացնել, իսկ թե կոնկրետ ինչ գներ կձևավորվեն շուկաներում՝ կախված է դրանց նկարմամբ պահանջարկի բնութագրերից և դրանց փոփոխությունից:

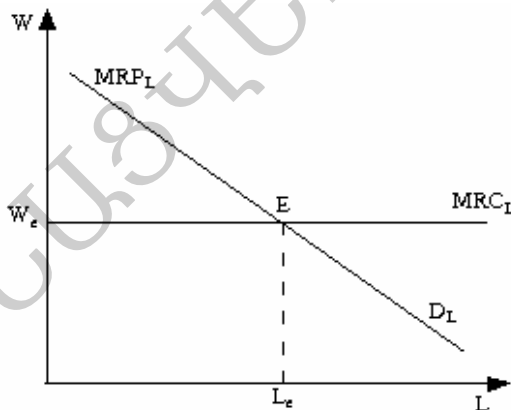
Կարձաժամկետ շրջանի համեմատ՝ ռեսուրսների առաջարկն ավելի առաձգական է դառնում երկարաժամկետ շրջանում: Դա տեղի է ունենում առաջարկի մեծացումը խթանող պահանջարկի աճի և գնային գործոնների լրիվ օգտագործմանը զուգընթաց: Առաջարկի առաձգականության աճի պրոցեսը երկարաժամկետում հանգեցնում է առաջարկվող ռեսուրսների քանակի ավելացման և դրա հետևանքով՝ գների նվազման: Այն կարձաժամկետում կապված է գների բարձրացման հետ, որոնք հետո որոշ չափով իջնում են: Այդ առումով քարքերում են ակնթարթային (ընթացիկ), կարձաժամկետ և երկարաժամկետ հավասարակշռություն: Ֆիզիկական և մարդկային կապիտալի առաջարկն ապագայում ընդլայնելու համար պահանջվում է ներկայումս դրանց մեջ կաքարել ներդրումներ:

Բարիքների շուկայում առաջարկի կորի տեղաշարժերը պայմանավորված են մի շարք գործոնների փոփոխությամբ: Դրանցից են՝ ծախսերը, փոխարինիչ ապրանքների գները, տեխնոլոգիան, բնական աղեքները (երաշք, 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: Տիմնականում 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 կարարվում 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:**



ՊՆՅՆ 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 (եկամրի) 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)՝ $VMP=MP \times P$: Կապարյալ մրցակցության պայմաններում սահմանային հասույթը հավասար է գնին, այսինքն՝ $MR=P$, ուստիև այդ դեպքում ռեսուրսի $MRP=VMP$: Ոչ կապարյալ 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: Ներկայացված ֆիրման պարաստ է դրա նկատմամբ պահանջարկի ծավալը մեծացնել միայն ավելի ցածր գների դեպքում: Իսկ ռեսուրսի տրված շուկայական գնի դեպքում՝ W_c , առավելագույն շահույթի ձգտող ֆիրման պետք է ձեռք բերի այնպիսի քանակի ռեսուրս՝ L_c , որի դեպքում $MRP_L = MRC_L$, ըստ որում, կապարյալ մրցակցության դեպքում $MRC_L = W_c$, 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 արժեքի 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՝ մարջելի է միայն ռեսուրսների համապատասխան եզակի համակցումը:

Երկու գործոնի կարվածքով իզոքվանտի գրաֆիկում կորի վրա գրնվող բոլոր կետերն արտահայտում են արտադրանքի միևնույն քանակը, սակայն գոր-

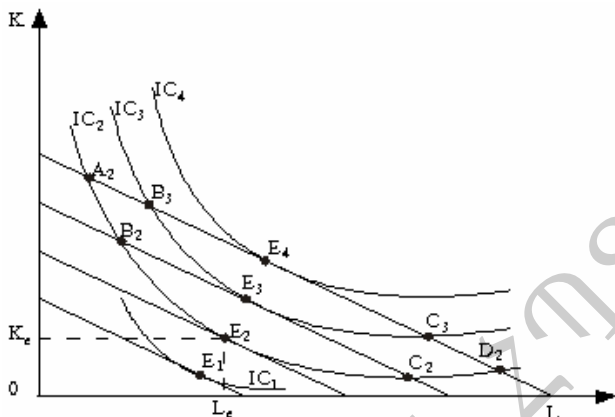
ծոնների փարբեր գուգորդման դեպքում: Իգոբվանփի առաջին հափկությունն այն է, որ նրանք հափվող չեն (փրանգիփիվ են): Դա բացափրվում է նրանով, որ յուրաքանչյուր իգոբվանփ՝ իր բոլոր կեփերով, ներկայացնում է թողարկման միևնույն ծավալը, ուսփի ավելի քիչ թողարկումը կարփահայրվի դեպի ձախ փեղակայված իգոբվանփով, իսկ ավելի շափ թողարկումը՝ աջ փեղակայված իգոբվանփով: Դա նաև նշանակում է, որ ինչքան կոորդինատների սկզբնակեփից հեռու է անցնում իգոբվանփը, այնքան արփադրանքի ավելի մեծ քանակ է ներկայացնում: Իգոբվանփներն ունեն բացասական թեքություն, որի պատճառը կիրառվող ռեսուրսների մասնակի փոխարինելիությունն է: Այսպես, եթե կիրառվող կապիփրալի մեծությունը կրճատվում է, ապա այդ պատճառով արփադրանքի թողարկման նվազումը կկազմի՝ $^Q=^KxMP_k$: Այդ նվազումն ամբողջովին փոխհատուցվում է կիրառվող աշխատանքի ավելացման հաշվին՝ $^Q=^LxMP_L$: Նեփնաբար՝ $^KxMP_k=^LxMP_L$: Այսփեղից հեփնում է, որ փոխնողգիական փոխարինման սահմանային նորման՝ $MRTS=^K/^L=MP_L/MP_k$, հավասար է իգոբվանփի փվյալ կեփում նրա թեքությանը, ինչն էլ հավասար է աշխատանքի և կապիփրալի սահմանային արդյունքների հարաբերությանը:

Տեխնոլոգիական փոխարինման սահմանային նորման նվազում է, ինչը բացափրվում է հեփնյալով. եթե կապիփրալը փոխարինվում է աշխատանքով, ապա կապիփրալի կրճատված քանակի դեպքում դրա սահմանային արփադրողականությունն աճում է, իսկ աշխատանքի ավելացված քանակի դեպքում դրա սահմանային արփադրողականությունը նվազում է: MP_L/MP_k հարաբերությունը բնականաբար կնվազի, եթե դրա համարիչը նվազում է, իսկ հայրարարը՝ աճում: Տնփեսագիփրական իմաստն այն է, որ աշխատանք գործոնի հարաճուն ավելացման համար պահանջվող կապիփրալ գործոնի նվազեցման չափն անընդհափ փոքրանում է:

Տեխնոլոգիական փոխարինման նվազող սահմանային նորմայի պատճառով իգոբվանփներն ունեն ուռուցիկ փեսք առանցքների սկզբնակեփի նկափմամբ: Իգոբվանփները համանման են սպառողների անփարբերության կորեփին:

Իգոբոսփ նշանակում է հավասար ծախսեր: Դա բոլոր այն կեփերով անցնող ուղիղն է, որոնք ցույց են փալիս, թե առկա դրամական միջոցների նույն գումարով՝ հավասար ծախսերով, համակցվող ռեսուրսների ինչ քանակներ է հնարավոր ձեռք բերել: Իգոբոսփը նմանություն ունի սպառողի բյուջեփային գծի հեփ: Իգոբոսփն արփահայրում է ոչ միայն երկու գործոնի հավասար ծախսումները, այլև Ֆիրմայի բյուջեփային սահմանափակումը: Ֆիրմայի բյուջեն կարելի է ներկայացնել որպես գնվող ռեսուրսների քանակի և գների արփադրյալների հանրագումար (պայմանով, որ ամբողջովին ծախսվում է այդ նպատակով)՝ $B=KxP_k+LxP_L$: Իգոբոսփը նույնպես հակադարձ կապ է արփահայրում գնվող ռեսուրսների քանակների միջև, ուսփի այն ունի բացասական թեքություն: Իգոբոսփի թեքության ասփիճանը, ի փարբերություն իգոբվանփի, հասփափում է: Այն հավասար է՝ $-^K/^L=P_L/P_k$, այսինքն՝ արփադրության փեսության մեջ փոխարինման սահմանային նորման հավասար է նաև ռեսուրսների գործոնային գների հարաբերությանը: Դա նշանակում է, որ թեկուզ մեկ ռեսուրսի գնի փոփոխման դեպքում իգոբոսփի թեքության ասփիճանը նույնպես փոխվում է:

Այսպես, եթե այլ հավասար պայմաններում աշխատանքի գինը բարձրանա, իզոքոստի թեթույթյան աստիճանը կմեծանա, և հակառակը: Անփոփոխ գների դեպքում ռեսուրսների գնվող քանակների համաչափ ավելացումը պահանջում է ֆիրմայի բյուջեի մեծացում, ինչն արտահայտվում է իզոքոստի դեպի աջ փեղաշարժով:



ՊՆՏՅՈՒՆ 9.8. Ֆիրմայի իզոքվանքները, 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 իզոքվանքի 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 կերպի, որտեղ իզոքոսաբը՝ բյուջեբային գիծը, շոշափում է իզոքվանսին: Ինչպես երևում է գծապարկեր 9.8-ից, E_2 կետում IC_2 իզոքոսաբը շոշափում է IQ_2 իզոքվանսին, իսկ գնվող քանակներն են՝ L_c և K_c : Թեև A_2 , B_2 , C_2 և D_2 նույն քանակները գրնվում են IQ_2 իզոքվանսի վրա, սակայն դրանց գործոնային համակցումներն ավելի ծախսապար են, քանի որ ավելի աջ տեղադրված իզոքոսաբերի վրա են: E_2 կետում ծախսերը նվազագույն են, որի ապահովման կանոնը հետևյալն է. այդ կետում իզոքվանսի և իզոքոսաբի թեթույթյան 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 տնտեսագիտական 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 իզոքոսաբերի ու իզոքվանսների նմանաբան 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 փոխվանքները՝ ուղղահայաց առանցքի վրա, կարգվի ընդհանուր ծախսի կորը և համապատասխանաբար՝ սահմանային և միջին ծախսերի կորերը, որոնք հանգուցային դեր են խաղում արտադրանքի ծավալի որոշման հարցում:

Որևէ ֆիրմայի արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկի փոփոխությունը 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 փոխյալ 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 տնտեսագիտական 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 փոխյալ 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: Կարագվի ֆիրմայի ընդհանուր հասույթի կորը: Արտադրանքի յուրաքանչյուր մակարդակի դեպքում ընդհանուր հասույթի կորի բարձրությունը ցույց կրա ընդհանուր հասույթի այն ամենաբարձր մակարդակը, որ ֆիրման կարող է ստանալ փվյալ քանակով արտադրանքի վաճառքից:

Շահույթի մեծության հաշվարկման հիմնական բաղադրիչներն են եկամուրը (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 կրա 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: Կարարյալ և ոչ կարարյալ մրցակցության պայմանների համար համապատասխան գրաֆիկները ներկայացված են հաջորդ երկու թեմաներում:

Այդ հեռավորություններն առանձին գրաֆիկով պարկերելու դեպքում կարագվի 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

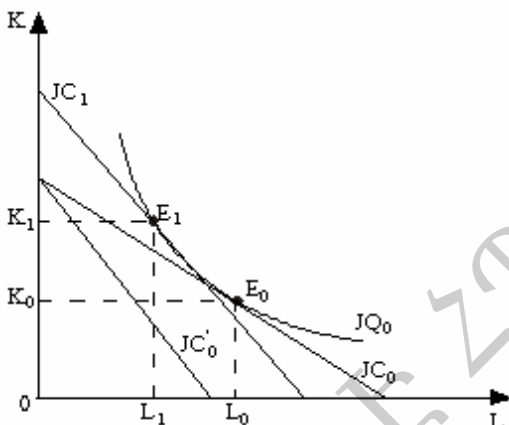
Երկարաժամկետ շրջանում բոլոր գործոնները դառնում են փոփոխուն: Այդ իրավիճակում ֆիրման կարող է կարգավորել իր բոլոր ռեսուրսների մակարդակը, այսինքն՝ փոխել կարճաժամկետ որոշումը և ընդունել երկարաժամկետ որոշում: Այդ հանգամանքից բխում է, որ՝

- ✓ 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 ամենաէժեան համակցությունը, որով կարող է արտադրել արտադրանքի ցանկալի ծավալը: Այլ խոսքով, ֆիրման պետք է կարարի ռեսուրսների տնտես-

սապես արդյունավետ ընտրություն: Դա իրենից ներկայացնում է ռեսուրսների այն համակցությունը, որն ունի ամենացածր այլընտրանքային ծախսը:

Գրաֆիկորեն պատկերելու 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:



ՊՆՅՆԻՆ 9.9. Ֆիրմայի հավասարակշռության փոփոխությունը մեկ գործոնի գնի բարձրացման դեպքում

Ռեսուրսների փոփոխական արդյունավետ համակցությունը գրնելու համար րեսականորեն օգտագործվում են իզոքվանտի և իզոքոստի կորերը: Իզոքոստի կորը կիրառվում է փրված ծավալով արտադրանքն արտադրելու նպատակով պահանջվող ռեսուրսների ամենացածր ծախսով համակցությունը երկարապես շրջանում գրնելու համար:

Այնուհետև, իզոքվանտի կորի վրա դրվում է իզոքոստների քարտեզը, և որոշվում է ռեսուրսների հավասարակշիռ համակցությունը: Արդյունքում որոշվում է նաև փոխյալ 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 փոխելու, որի ծախսերն ավելի մեծ են, քանի որ ավելի աջ գրնվող իզոքոստի վրա են:

Երկարաժամկետ ընդհանուր ծախսն այլընտրանքային ծախսի պայմաններով չափված ընդհանուր ծախսումների նվազագույն մակարդակն է, որը պահանջվում է երկարապես շրջանում արտադրանքի փրված քանակն արտադրելու համար:

Ֆիրմայի երկարաժամկետ ընդհանուր ծախսի կորն արտաձելու համար անհրաժեշտ է հետևյալը.

- ա) որոշել կամ ընտրել արտադրանքի ծավալը,

-
- բ) գրնել ռեսուրսների օպտիմալ համակցությունը՝ իզոբվանրի և իզոբուրի կորերով,
- գ) հաշվել ռեսուրսների այդ համակցության ծախսը՝ յուրաքանչյուր ռեսուրսի գնի ու օգրագործված քանակների արրադրյալների հանրագումարով,
- դ) գրաֆիկի վրա նշել համապարասխան կեբը, այնուհեբս միացնել նույն եղանակով որոշված մյուս կեբերը:

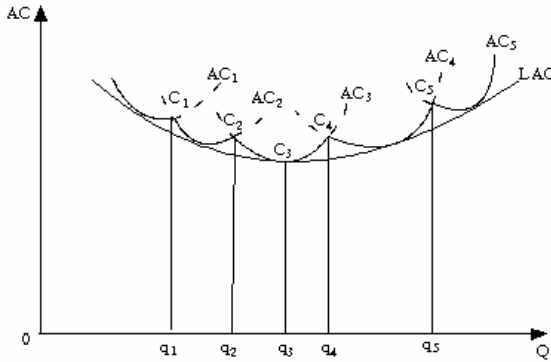
Սահմանային ծախսը վճռական դեր ունի ինչքան արրադրել հարցին պարասխանելու առումով: Այդ սկզբունքը պահպանվում է նաև երկարաժամկեբում: Դրա ձևակերպումը որոշակիացվում է այսպես. երկարաժամկեբ շրջանի համար արրադրանքի ծավալը որոշելիս հարկ է օգրագործել երկարաժամկեբ սահմանային ծախսը՝ որպես ծախսի համարժեք չափում: Արրադրանքի երկարաժամկեբ սահմանային ծախսը հավասար է երկարաժամկեբ ընդհանուր ծախսի փոփոխությանը, որը բեղի է ունենում ևս մեկ միավոր արրադրանքի արրադրության շնորհիվ: Այդ ցուցանիշն արրահայբում է, թե ինչպես է սահմանային ծախսը կախված ֆիրմայում կիրառվող բեխնոլոգիայից՝ իզոբվանրների միջոցով, և գործոնային գներից՝ իզոբոսբերի միջոցով:

Երկարաժամկեբ միջին ծախսը որոշվում է երկարաժամկեբ ընդհանուր ծախսը բաժանելով արրադրված արրադրանքի քանակի վրա: Արրադրության երկարաժամկեբ միջին րնրեսական ծախսը կարևոր դեր ունի ֆիրմայի գործունեության դադարեցման կանոնի մեջ: Երկարաժամկեբ որոշման համար ֆիրման իր ընրրությունը կարարելիս պեբք է հիմնվի երկարաժամկեբ միջին րնրեսական ծախսի վրա: Քանի որ երկարաժամկեբ շրջանում բոլոր գործոնային ծախսումները րնրեսական ծախսեր են, սպա երկարաժամկեբ միջին րնրեսական ծախսը կհավասարվի երկարաժամկեբ ընդհանուր ծախսի և արրադրանքի քանակի հարաբերությանը:

Ռեսուրսների վերաբերյալ ֆիրմայի ընրրությունը կախված է նրանից, թե ֆիրման պեբք է ընդունի կարճաժամկեբ, թե՝ երկարաժամկեբ որոշում: Արրադրանքի րրված ծավալն արրադրելու կարճաժամկեբ և երկարաժամկեբ ծախսերը կարող են րարբերվել:

Դա բացաբրվում է նրանով, որ՝

- Կարճարև շրջանում հասրարուն գործոնները չունեն այլընրրանքային օգրագործումներ, ուսրի ֆիրմայի կողմից այդ գործոնների վրա կարարված ծախսերը անվերադարձ են՝ րնրեսական (այլընրրանքային) ծախսեր չեն: Երկարաժամկեբ շրջանում ռեսուրսների բոլոր մակարդակները փոփոխական են, և չկան անվերադարձ ծախսեր: Տերևաբար, բոլոր ծախսերը րնրեսական ծախսեր են, ինչի հեբրևանքով երկարաժամկեբ րնրեսական ծախսերը գերագանցում են կարճաժամկեբ րնրեսական ծախսերը:
 - Քանի որ երկարաժամկեբում մեկից ավելի գործոնների մակարդակները կարող են փոփոխվել, ֆիրմայի համար կարող է հնարավոր դառնալ մի գործոնի քանակի փոխարինումը մյուսով: Այս աճած ճկունությունը միբում ունի նվազեցնելու արրադրանքի րրված քանակի արրադրության ծախսը:
-



ՊԻՅՁՅԻ ԹՆՆՈՒ 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 փոփոխության 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 արտահայտում 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 արտահայտում 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, սրացվում է երկարաժամկետ միջին ծախսերի LAC կորը:

ÆYüÝ³ ëi áõ Û³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Ծախսերի ի՞նչ փեսակներ են առանձնացվում, և ո՞րն է դրանցից յուրաքանչյուրի բովանդակությունը:
2. Որո՞նք են շահույթի հիմնական փեսակները 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:

ԾՇՍÝ³ Ի³ ÝÑ³ ëԻ³ óáóÃõóÝ»ñ

Տնփեսական ծախսեր	Գործոնի ընդհանուր արդյունք
Այլընտրանքային ծախսեր	Գործոնի սահմանային արդյունք
Արտաքին ծախսեր	Արդյունքի սահմանային հասույթ (գործոնի սահմանային արդյունք դրամական արտահայտությամբ)
Ներքին ծախսեր	Սահմանային արդյունքի արժեք
Ընդհանուր (համախառն) ծախսեր	Նվազող հատույցի օրենք
Նաստարտուն ծախսեր	Արտադրական ֆունկցիա
Փոփոխուն ծախսեր	Իզոքվանդներ
Միջին ծախսեր	Տեխնոլոգիական փոխարինման սահմանային նորմա
Նաշվապահական շահույթ	Իզոքոստեր
Տնփեսական (զուտ) շահույթ	Մասշտաբի էֆեկտ (հատույց)
Նորմալ շահույթ	Մասշտաբի աճող էֆեկտ
Սահմանային արտադրողականություն	Մասշտաբի նվազող էֆեկտ
Սահմանային ծախսեր	Մասշտաբի հաստատուն էֆեկտ
Գործոնի սահմանային ծախսեր	Ծախսերի մինիմալացման կանոն
Սահմանային արդյունք	Շահույթի մաքսիմալացման կանոն
Արտադրական գործոնների պահանջարկ	
Արտադրական գործոնների առաջարկ	

© 2008 Pearson Education, Inc. All rights reserved. This publication is protected by copyright. Any unauthorized distribution, reproduction, or use of this work is prohibited. For more information, contact Pearson Education, Inc., 501 Boylston Street, Boston, MA 02116.

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՄՐՑԱԿՅՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԳՆԱԳՈՅԱՅՄԱՆ ՄԵԽԱՆԻԶՄԸ

10.1. ԿԱՏԱՐՅԱԼ ՄՐՑԱԿՅՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

10.1.1. Մրցակցության բովանդակությունը և գործառույթները

Նանրահայտ իրողություն է Կատարյալ Մրցակցության անհրաժեշտությունը և առանցքային դերը: Այս համաձայնագրի մրցակցության համարժեք Կատարյալ Մրցակցության 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 (կոոպերացիան) մասին»: Այս դրույթն արժեքավոր է նրանով, որ մրցակցությունը դիտարկում է որպես Կատարյալ Մրցակցության առարկայի այլընտրանքային նոր սահմանման բովանդակային առանցք, և ընդգծվում է դրան փոխկապակցված նույնպիսի էական 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 պարճառով: Ներկայումս, մրցակցությունը եղել և մնում է Կատարյալ Մրցակցության գարգացման անբաժան ուղեկիցը:

Մրցակցությունը բնորոշ է բոլոր Կատարյալ Մրցակցություններին, սակայն բնութագրվում է դրսևորման փոքր ձևերով և համապատասխան առանձնահատկություններով: Առավելապես դա պայմանավորված է սահմանափակ ռեսուրսների նորմավորման եղանակով: Շուկայական փախի Կատարյալ Մրցակցությանը ներհատուկ է նորմավորման գնային մեխանիզմը: Այդ պարճառով հիմնականում կրճատվել են 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 փոքր է. դրանք առանց մեկը մյուսի գոյություն ունենալ և լիարժեք գործել չեն կարող: Պարկերավոր ասում են, որ մրցակցությունը շուկայի ոգին է: Մյուս կողմից, առանց շուկայի չի կարող գոյություն ունենալ և ծա-

վավել փնտեսական մրցակցություն, դրա հիմնական “ասպարեզը” շուկան է: Տիմնավորումն այն է, որ մրցակցությունը փնտեսական ազատության ապահովման հիմնարար մեխանիզմ է, իսկ փնտեսական 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 փնտեսական սուբյեկտների՝ արտադրողների (Ֆիրմաների, ձեռնարկությունների) և վաճառողների մրցակցությունը, այն բնորոշվում է որպես նրանց միջև փնտեսական պայքար՝ շուկայում իրենց բաժինն ունենալու և շահույթ ստանալու նպատակով:** Ընդ որում, խոսքը շուկայում փվյալ արտադրանքի ընդհանուր վաճառքում որոշակի հարաբերական բաժնի նվաճման, դրա ամրապնդման և հնարավորության դեպքում՝ մեծացման մասին է: Այս բնորոշումն առավելապես շեշտադրում է մրցակցության նպատակային ուղղվածությունը՝ երկարաժամկետ առումով:

Մեկ այլ բնորոշման համաձայն՝ մրցակցությունն արտադրողների պայքարն է սպառողների նախապատվությանն արժանանալու համար: Այլ խոսքով՝ մրցակցությունն արտադրողների և սպառողների յուրաքանչյուր փոխազդեցություն է, որում դինամիկ կերպով կոորդինացվում են նրանց փնտեսական որոշումները կամ ընտրությունը: Ընդ որում, համարվում է, որ սպառողները և արտադրողները, որպես կանոն, ունեն փարբեր, սակայն այդ խմբերից յուրաքանչյուրի համար մինևույն նպատակը: Այս մոտեցումը կարևոր է նաև նրանով, որ ընդգծվում է սպառողների գերակայության սկզբունքը, այսինքն՝ արտադրողների որոշակի կախվածությունը սպառողներից: Փաստորեն, այս դեպքում սպառողներին վերապահվում է արտադրողների միջև մրցակցության վերջնական արբիտրի՝ դատավորի դեր, այսինքն՝ սպառողներն են որոշում, թե որ արտադրողների նպատակն է իրացվում և ինչ չափով: Որքան սպառողներն ավելի շար հնարավորություն ունենան իրացնելու այդ դերը, այնքան մրցակցությունն ավելի ուժեղ ու սուր կլինի: Դրանից բխում է արտադրողներին ուղղված այն ազդանշանը, որ մրցակցության մեջ հավանական հաջողության ներգործուն միջոցը սպառողների պահանջումներին բավարարումն է առավել նախընտրելի պարամետրերով գնի, որակի, վաճառքի այլ պայմանների առումով: Ներկաբար, առավել մրցունակ պիտի լինեն նրանք, ովքեր ավելի լավ են ծառայում սպառողին:

Մրցակցությունը սահմանվում է նաև որպես արտադրողների միջև փնտեսական պայքար՝ սահմանափակ ռեսուրսների փոփոխման, բարիքների արտադրության և իրացման առավել շահավետ պայմանների համար: Այս մոտեցումից հետևում է, որ 1) մրցակցությունն ընդգրկում է ձեռնարկափրական գործունեության բոլոր փուլերը՝ անհրաժեշտ ռեսուրսների ներգրավում, բարիքների արտադրություն՝ արդյունավետության առկա պահանջների հաշվառումով և գործարարության արդյունքների գնահատում շուկայական չափանիշներով, 2) մրցակցությունը դինամիկ բնույթի ու չկանխորոշվող արդյունքներով

գործընթաց է և ենթադրում է որոշակի փոխկախվածություն մրցակից ար-
տադրողների միջև:

Մրցակցության էությունը ամբողջական ձևով է բացահայտվում դրա գոր-
ծառնությունների միջոցով: Դրանցից են.

ա) Տնտեսական հարկադրում և խթանում. վերջինիս մեջ գույակցվում են,
պարկերավոր ասած, «բլիթի և մրրակի էֆեկտները»: Դրանք հիմնված են շա-
հույթի և վնասի մեխանիզմի վրա: Մրցակցության հիմնական առանձնահատ-
կությունն 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 անորոշու-
թյուն, չնայած այն իրողությանը, որ մրցակցության նշված չափանիշը հստակ է
ու կայուն: Բացի այդ, մրցակցությունը օբյեկտիվորեն հարկադրում է տնտեսա-
կան սուբյեկտներին մեծացնելու ներդրումները, ընդլայնելու արտադրությունը,
իրականացնելու կազմակերպական և կառուցվածքային վերափոխումներ:

բ) Արդյունավետության բարձրացում և տնտեսական աճի ապահովում.
այսպես ընդգրկումը բավականին լայն է, ներառյալ գիտաբանական նորա-
մուծությունների կիրառումը և դրա փեմպերի արագացումը (սա կարելի է ներ-
կայացնել նաև որպես մրցակցության նորարարական՝ ինովացիոն գործառնություն),
աշխատանքի արտադրողականության աճը, ծախսերի ռացիոնալացումը, ար-
տադրության ծավալների մեծացումը, արտադրանքի տեսականու նորացումը և
որակի բարելավումը, վարսումների կրճատումը և վերացումը:

գ) Գնագոյացման գործառնություն. լինելով շուկայական տնտեսության
առանցքային տարր՝ մրցակցությունն էական դեր է խաղում գնագոյացման մե-
խանիզմում: Որքան մրցակցությունը սաստիկ է, այնքան ակնառու է դրսևոր-
վում դրա ներգործությունը գների իջեցման ուղղությամբ: Եվ ընդհակառակը՝
մրցակցության թուլացումը, մանավանդ մենաշնորհային իրավիճակներում, ճա-
նապարհ է բացում գների արհեստական, պարտադրվող բարձրացման համար:

դ) Տնտեսական ռեսուրսների տեղաբաշխման գործառնություն. դրանց օգտա-
գործման այլընտրանքային տարբերակների միջև (ստատիկ տեսանկյուն), ինչ-
պես նաև հեղափոխական վերաբաշխման գործառնություն (դինամիկ տեսանկյուն). այս
գործառնության կարևոր բաղադրիչ է ներդրումային ռեսուրսների ուղղորդումը,
ներառյալ դրանց միջնորդային վերաբաշխումը: Մրցունակության ուժեղացման
նպատակադրումը հանգեցնում է ներդրումների չափերի մեծացմանը:

ե) Եկամտների բաշխման գործառնություն. ըստ տնտեսական գործունեու-
թյան վերջնական, այսինքն՝ շուկայում գնահատված արդյունքների կամ ըստ
մրցունակության աստիճանի: Նորմալ մրցակցությունը նպաստում է եկամտու-
նների առավել համաչափ բաշխմանը և նվազեցնում է բաշխման ծայրահեղ ան-
համաչափությունը:

զ) Հակամենաշնորհային գործառնություն. կանխարգելվում է շուկայական չա-
փաից ավելի իշխանության ձևավորումը, հաղթահարվում է դրա չարաշահումը:

է) Կարգավորման գործառնություն. մրցակցությունը շուկայական ինքնակար-
գավորման մեխանիզմի հանգուցային տարրն է, որի գործողությամբ տնտես-
ության մեջ տեղի են ունենում կառուցվածքային և կազմակերպական փոփո-

խություններ, պահպանվում կամ վերականգնվում են փնտրեսական 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 փնտրեսական զարգացման օբյեկտիվ օրինա-չափություն է: Նշված գործառույթների կարարման միջոցով մրցակցությունն ընդհանրացված ձևով հանդես է գալիս որպես փնտրեսական 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. «Որտեղ փնտրեսական առաջընթաց է ձեռք բերվում առանց հոգևոր հիմունքի ազդեցության, այնտեղ եսասիրությունը, մրցակցությունը և ազահությունը հասարակությանը պատուհաս են բերում»:

Մրցակցությունը միայն փնտրեսական կյանքին ներհատուկ երևույթ չէ: Այդ իմաստով, ըստ մրցակցության բնույթի կարելի է առանձնացնել **փնտրեսական մրցակցությունը**, որին բնորոշ է **փնտրեսական ռենտայի** հեփապնդումը (դա մարդկանց ձգտումն է՝ ստանալու փնտրեսական առավելություն նոր կամ բարե-լավված, կամ էլ ավելի ցածր ծախսերով ապրանքների արտադրության միջո-ցով) և **քաղաքական մրցակցությունը**, որին բնորոշ է **քաղաքական ռենտայի** հեփապնդումը (դա որոշակի անհատների կամ խմբերի ձգտումն է՝ քաջալերելու կառավարության այնպիսի ակտիվությունը, որն իրենց համար կապահովի փնտրեսական առավելության ստացումը): Ընդ որում, քաղաքական ռենտայի իրացման կարևոր բաղադրիչներից է փնտրեսականը: Գլոբալ առումով քաղա-քական մրցակցությունը կարող է դրսևորվել նաև ռազմաքաղաքական մրցակ-ցության ձևով: Եվ դրա առանցքային ուղղություններից մեկը դարձյալ աշխար-հափնտրեսական մրցակցությունն է: Վերջինս կարող է ծավալվել փարբեր փի-պի, օրինակ՝ շուկայական և վարչահրամայական փնտրեսահամակարգերի միջև, ինչպես նաև աշխարհափնտրեսական գլխավոր բևեռների միջև՝ օրինակ, ԱՄՆ-ի, Եվրոմիության, Ճապոնիայի ու Արևելյան Ասիայի մյուս երկրների միջև:

Այս թեմայում առավելապես կարևորվում է փնտրեսական մրցակցությունը, որի փեսակներին էլ վերաբերում է հեփազա 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 փեղի 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 փարածաշրջանային շուկաներում: Այսպես մրցակցում են փարբեր երկրների ռեզիդենտները: Երկրի արտադրողների փեսանկյունից մրցակցության օբյեկտ է դառնում նրանց կողմից արտահանվող արտադրանքը: Այս պարագայում էլ նրանք բախվում են օտարերկրյա մրցակցությանը անդրազգային շուկաներում:

Մրցակցության նշված փեսակների սուբյեկտներ են հանդիսանում փարբեր երկրների արտադրողները՝ ֆիրմաներ, ձեռնարկություններ, կորպորացիաներ, փնտեսության առանձին ճյուղեր և, վերջին հաշվով, ազգային փնտեսություններ: Այլ խոսքով, մրցակցությունը ծավալվում է կոնկրետ արտադրողների, ճյուղերի և պետությունների կամ փնտեսության ազգային մոդելների, ինչպես նաև փարբեր ինտերգրված խմբավորումների միջև: Այսպիսով, մրցակցությունը ձեռք է բերում գլոբալ բնույթ: Սրանով շեշտվում է ոչ միայն այն իրողությունը, որ համաշխարհային փնտեսության ձևավորման ժամանակից ի վեր մրցակցության շրջանակները մեծապես ընդլայնվել են՝ ծավալվելով միջազգային շուկաներում, այլև այն հարաճուն դերը, որ օտարերկրյա մրցակցությունը խաղում է փոխադրվող երկրի ներքին մրցակցային միջավայրում:

Մրցակցության փեսակների սահմանազատման մեկ այլ չափանիշ է **մրցակցությունը ռեսուրսային և արդյունքային շուկաներում:** Առաջին դեպքում մրցակցությունն արտադրողների միջև ծավալվում է փնտեսական ռեսուրսների նկատմամբ պահանջարկի ներկայացման փիրոյթում, այսինքն՝ պատասխան է փրվում այն հարցին, թե որ արտադրողներն են ստանում ռեսուրսների փնտրմանն ու օգտագործման իրավունքը: Երկրորդ դեպքում մրցակցությունն արտադրողների միջև ծավալվում է թողարկված բարիքների առաջարկի ներկայացման փիրոյթում: **Մրցակցության այս վերջին փեսակը քննարկվող թեմայի անմիջական օբյեկտ է:**

Մրցակցության փեսակների բավականին հին դասակարգում է **ներճյուղային ու միջճյուղային մրցակցության** առանձնացումը: Ներճյուղային մրցակցությունն ընթանում է միևնույն ճյուղի փարբեր արտադրողների միջև: Այս դեպքում մրցակցության օբյեկտը նույն կատեգորիայի ապրանքներն են: Միջճյուղային մրցակցությունը ծավալվում է փարբեր ճյուղերի, հատվածների, ինչպես նաև դրանց փարբեր արտադրանքների միջև՝ հասնելով ընդհանուր ընդգրկման, որովհետև յուրաքանչյուրը մրցում է մյուս բոլորի հետ: Այս իրողությունը պայմանավորված է սպառողների եկամտաբերության սահմանափակությամբ, որի դեպքում նույնիսկ անկախ ապրանքները դառնում են մրցակիցներ, քանի որ դրանցից մեկի վրա միջոցների ծախսումը նվազեցնում է մյուսների ձեռքբերման հնարավորությունը:

Մրցակցության փեսակներից է **գնային և ոչ գնային մրցակցությունը:** Առաջինը փեղի 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 փեղեկացումից կամ հայտարարությունից հետո, և անուղղակիորեն, ոչ բացահայտ. օրինակ՝ գնի որոշ աճը ուղեկցվում է որակի առաջանցիկ բարելավումով: Ոչ գնային մրցակցությունը հիմնված է ապրանքի որակի, գովազդի և այլ պարամետրերի փոփոխությունների 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 հարկապես բնորոշ է վարչահրամայական փիպի փոփոխակարգերին, մանավանդ փոփոխություններն ու բարիքների խրոնիկական պակասորդի (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 փիպի փոփոխությունում: 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: Մրա ծայրահեղ դեպքը կապված է «Վեբլենի էֆեկտի» կամ ցուցադրական սպառման հետ, մանավանդ երբ այն վարակիչ փոխադման հարկանիշ է ունենում:

Մրցակցության փոփոխության դասակարգման գլխավոր չափանիշներից մեկը կապված է շուկայական կառուցվածքի ֆունկցիոնալ առանձնահատկությունների հետ: Դրանց փոփոխություններով է պայմանավորված մրցակցության մի քանի հիմնական փիպերի առանձնացումը:

10.1.3. Մրցակցության հիմնական փիպերը: Կատարյալ մրցակցության բնորոշ գծերը

Իրական շուկաները մի շարք կարևոր պարամետրերի գծով (դրանք ստորև կներկայացվեն) ունեն գգալի փոփոխություններ: Այս հանգամանքն արտահայտվում է ըստ առանձին շուկաների մրցակցության բնույթի և ասփիճանի փոփոխվող դրսևորումներով: Այսպիսով, ինչպես շուկաները, այնպես էլ մրցակցությունը փոփոխակված են: Մրցակցության հիմնական փիպերը կամ **շուկայական կառուցվածքները** առանձնացվում են հետևյալ հարկանիշների 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 *սրանդար* (համասեռ, նույնատիպ)՝ առանց անհատական բնութագրերի, հատուկ ապրանքանիշերի, *փորձերակված* (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 ծախսապարտություն 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 փարբեր 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 մաքսելիությունը. այն է, երբ գնորդները և վաճառողները տեղեկացված են լինում գների, ապրանքների, մաքսելի այլընտրանքների, 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 փարբերակված արդյունքների շուկաներում): Մրցակցության բոլոր այս ձևերը վերոնշյալ պարամետրերի փարբեր 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 փարական 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 կարարյալ մրցակցության մոդելին, քան ոչ կարարյալ մրցակցության որևէ այլ մոդելի: Այդպիսիք են, օրինակ, արժույթային շուկաները, արժեթղթերի և այլ ֆոնդային ապրանքների շուկաները, ինչպես նաև որոշ գյուղատնտեսական ապրանքների շուկաները:

Կարարյալ 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 շար 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 կբուժեն գների փարբերության պարճառով, քանի որ կարող էին իրացնել ավելի բարձր շուկայական գնով: Դա նշանակում է, որ կարարյալ մրցակցության շուկան գին ընդունող շուկա է, որի պայմաններում արտադրողները խնդիր ունեն միայն որոշելու արտադրանքի թողարկման ծավալը և նվազեցնելու արտադրության ծախսերը՝ առավելագույն շահույթ ստանալու նպատակով: Կարարյալ 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 նախապարվություն՝ 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)՝ միջնուղային 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:

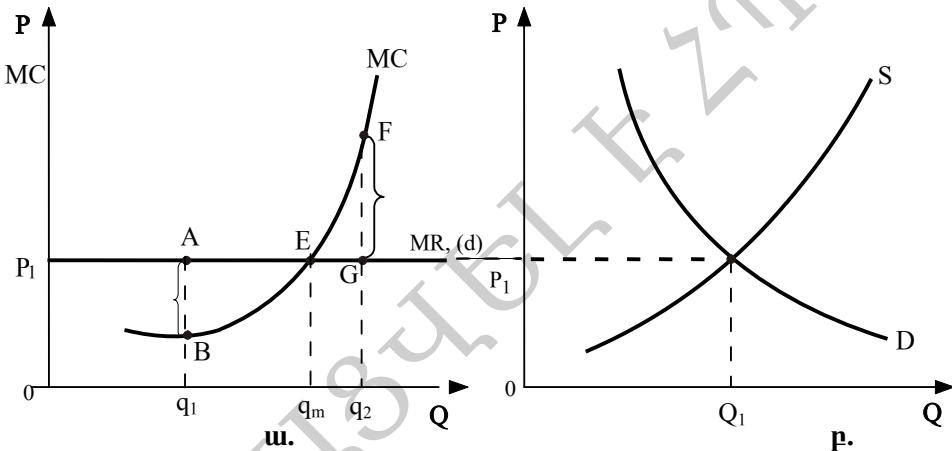
Կատարյալ մրցակցության պայմանները հետևյալ ձևով է ներկայացնում պրոֆեսոր Ջ. Ռոբերտսը. «Կատարյալ մրցակցության գաղափարն ունի մի շարք տեսանկյուններ. մոնոպոլիզացիայի բացակայություն, պահանջարկի և առաջարկի կորեր, որոնք անհատիկ պարկերանում են հորիզոնական, վաճառքների և գնումների անհատական ծավալների արհամարհելի փոքր չափը ճյուղային ագրեգատների համեմատությամբ, շուկայի կողմից փրկված 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»¹: Սրիգլերը նշում է նաև արտաքին էֆեկտների և անող 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: Ներկայումս, 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 նկատմամբ պահանջարկը՝ d , բացարձակապես առաձգական է և գրաֆիկորեն կարելի է պատկերել հեղինյալ կերպ (տես 10.1. ա գծապատկերը):



Պ 10.1. Մրցակցային ֆիրմայի արտադրանքի անհատական պահանջարկը

Անհատական առաջարկողի վարքին յուրահավույժ 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՝ փոխված շուկայական գնով P_1 (այն որոշվում է շուկայական պահանջարկի՝ D , և առաջարկի՝ S , փոխազդեցությամբ՝ տես 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 պարասխանը փրվում 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՛ կարարյալ, թե՛ ոչ կարարյալ մրցակցության համար, ինչպես կարճաժամկետ, այնպես էլ երկարաժամկետ կտրվածքով:**

Կարարյալ մրցակցության դեպքում առանձին ֆիրմայի արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկի հորիզոնական ուղիղը միաժամանակ ցույց է տալիս ֆիրմայի սրացած սահմանային եկամուտը, որը նույնպես հաստատվում մեծություն է արտադրանքի բոլոր քանակների դեպքում, քանի որ բարիքի լրացուցիչ միավորները վաճառվում են միևնույն գնով: **Ներկայացրե՛ք՝ $MR=P$, 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:** Ավաճից նաև բխում է, որ փվյալ 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 , համապարասխանում է MC և MR կորերի հարման կետին: Դա բացատրվում է հետևյալ կերպ. փոքրագույն շահի համար 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 կարարել 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 կարարվող 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 կխաթարվի 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 փորձաքննությամբ, անհրաժեշտ է կրճատել բոլոր այն սահմանային միավորների արտադրությունը, որոնց գծով $MC>MR$, քանի որ փվյալ լրացուցիչ միավորի վրա ֆիրման ավելի շատ ծախս է կարարում, քան

դրա իրացումից հասույթ ստանում՝ փաստորեն այն թողարկելով վնասով (գծապարկեր 10.1-ում q_2 -րդ միավորի դեպքում այն հավասար է FG հարվածին) և դրանից խուսափելու համար թողարկման ծավալը կրճատվի այնքան, մինչև որ վերահասարակության $MC=MR$ 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 (գին ընդունող) ֆիրման շահույթը մաքսիմալացնող կամ վնասը մինիմալացնող արտադրանքի ծավալը որոշելու համար պետք է ընտրել 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:**

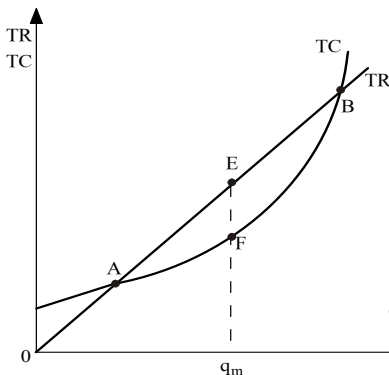
Մրցակցային ֆիրմայի հավասարակշռության դեպքում նրա կողմից թողարկվող արտադրանքի հավասարակշիռ քանակը որոշվում է նաև հետևյալ եղանակով. այնպե՛ղ, որպե՛ղ հարվում են ֆիրմայի անհարական առաջարկի և պահանջարկի կորերը՝ համապատասխան ծավալի արտադրանքը հավասարակշիռ է: Անհարական պահանջարկի հորիզոնականն ամսնցվում է շուկայական հավասարակշռության գնից:

Դրանից բացի, կարճաժամկետում արտադրանքի օպտիմալ՝ 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 փարբերության չափով առաջանում է վնաս: Այն հնարավոր նվազագույնի հասցնելու համար պահանջվում է թողարկել այնքան արտադրանք, որի դեպքում այդ փարբերությունը ամենափոքրն է և պակաս է ընդհանուր հասարակության ծախսերից:

Եթե ընդհանուր հասույթի և ընդհանուր ծախսի մոտեցման համաձայն շահույթը հավասար է դրանց փարբերությանը՝ $P_f=TR-TC$, ապա սահմանային սկզբունքի համաձայն՝ շահույթի փոփոխությունը հավասար է ընդհանուր հասույթի փոփոխության և ընդհանուր ծախսի փոփոխության փարբերությանը, 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 եկամուտ կամ հասույթ՝ MR : Նամանման փրամաբանությամբ՝ սահմանային ծախսն ընդհանուր ծախսի փոփոխությունն է՝ մեկ միավորով ավելի արտադրանքի արտադրության հետ կապված:

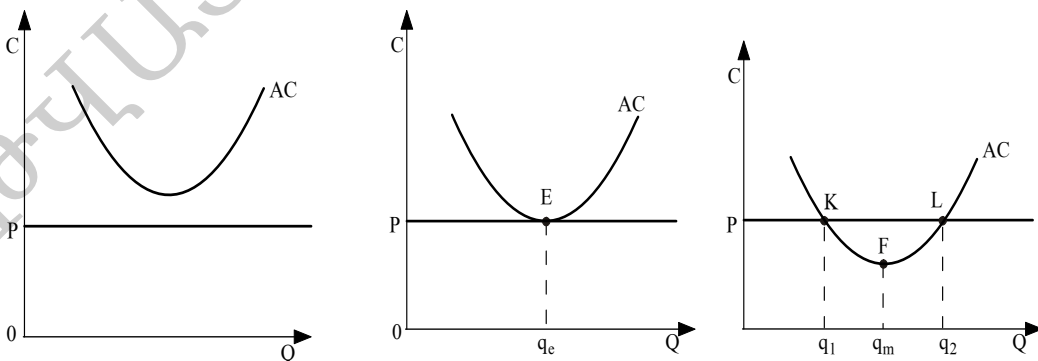
Ընդհանուր և սահմանային մոտեցումները փոխկապակցված են: Դրա մի արտահայտությունն այն է, որ ընդհանուր հասույթի փոփոխությունը կարելի է հաշվարկել սահմանային հասույթը, իսկ վերջինիս փոփոխությունը ընդհանուր հասույթը: Ընդհանուր հասույթը հավասար է արտադրված բոլոր միա-

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:



ՊԻՅՁՅԻ Ի՞՞՛՛՛ 10.2. Ֆիրմայի շահույթը մաքսիմալացնող արտադրանքի ծավալի որոշումը «ընդհանուր եկամուտ-ընդհանուր ծախս» մոդելում

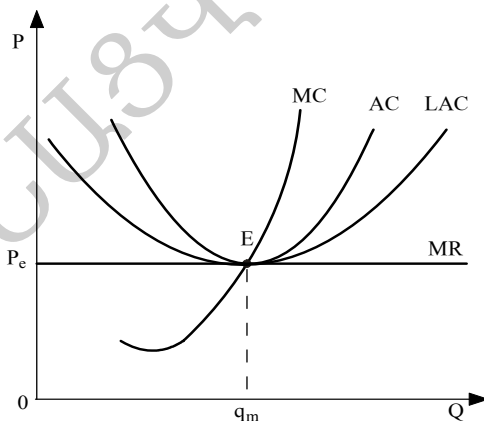
Շահույթի զանգվածի որոշման համար միայն սահմանային ծախսերի վերլուծությունը բավարար չէ. պահանջվում է այն համադրել միջին ծախսերի (AC) հետ (մինչև վերապահում չարվի, միջին ծախսերի փակ նկարի կառուվեն միջին ընդհանուր ծախսերը՝ TAC): Միջին ծախսերի և շուկայական գների համադրումը բնութագրում է ֆիրմայի շուկայական դիրքը (տե՛ս գծապատկեր 10.3) այն առումով, որ ցույց է տալիս միավոր արտադրանքի հաշվով ստացվող 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:



ՊԻՅՁՅԻ Ի՞՞՛՛՛ 10.3. Մրցակցային ֆիրմայի շուկայական դիրքի փարբերակները

Երեք հնարավոր դեպքերից առաջինում (զձապարկեր 10.3-ի ձախ զձապարկերում) ֆիրման չի կարողանում փոխհատուցել նույնիսկ իր նվազագույն միջին ծախսերը, այսինքն $AC > P$: Այլ հավասար պայմաններում, այդպիսի ֆիրմաները մրցունակ չեն և կարող են արտանդվել րվյալ շուկայից: Ներագայում, 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 գույր շահույթը (մեջբերելի զձապարկեր): Երրորդ դեպքում, արտադրանքի թողարկման որոշակի միջակայքում $AC < P$, ֆիրման կարող է ստանալ գույր շահույթ (աջ զձապարկեր): Այս իրավիճակը նույնպես կայուն չէ այն իմաստով, որ գույր շահույթի ստացումը ճյուղ է ներգրավում այլ ֆիրմաների, ինչի արդյունքում արտադրանքի շուկայական առաջարկը մեծանում է, իսկ գները նվազում են: Այդ գործընթացը փակ 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 պարկերված է զձապարկեր 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:



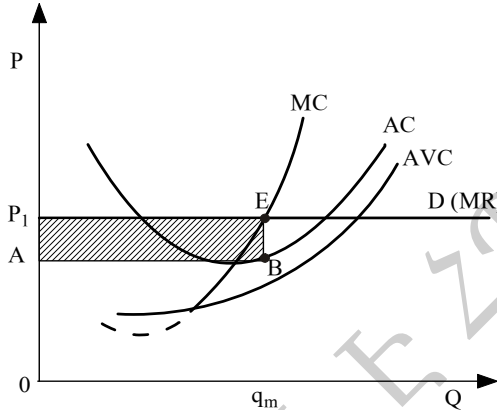
¶ $I^3 \dot{a}^3 i \dot{I} \ddot{n} 10.4.$

Մրցակցային ֆիրմայի երկարաժամկետ հավասարակշռությունը

$AC = P$ պայմանը ցույց է տալիս, որ րվյալ ոլորտում րնրեսական ռեսուրսների օգրագործման արտադրական արդյունավետությունն օպտիմալ է: $MC = P$ պայմանը նշանակում է, որ րնրեսական ռեսուրսներն օգրագործման այլընրանքների 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 պարկերված է գծապարկեր 10.5-ում: Կրած վնասի նվազագույն մեծությունը կարելի է պարկերել համանման մոտեցումով, միայն թե գնի հորիզոնական ուղիղից վեր փեղադրված AC կորի նկատառումով (կատարեք ինքնուրույն):



ՊՆՅՆ 10.5. Ֆիրմայի առավելագույն փոփոխական շահույթը կարճաժամկետային

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՝ $TC = Q \times AC$ ($q_m \times Bq_m$): Ֆիրմայի սրացած շահույթը (վնասը) ընդհանուր եկամտի և ընդհանուր ծախսերի փոփոխությունն է՝ $TR - TC$: Գծապարկեր 10.5-ում ցույց է տրված գույք շահույթի հնարավոր առավելագույն մեծությունը: Ուշադրություն պետք է դարձնել B կետին, որը փարանջատում է միջին ծախսը՝ AO կամ Bq_m հատվածները, և միավոր արտադրանքի հաշվով շահույթը օպտիմալ թողարկման դեպքում՝ P_1A կամ EB հատվածները: Կարճաժամկետ առաջարկի կորը համընկնում է ֆիրմայի կարճաժամկետ սահմանային ծախսի կորի այն հատվածին, որը վերև է ընկած կարճաժամկետ միջին փոփոխուն ծախսերի՝ AVC կորից: Նույն ձևով, երկարաժամկետ առաջարկի կորը համընկնում է ֆիրմայի երկարաժամկետ սահմանային ծախսերի կորի հետ այնպես, որպեսզի 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 հասարակություն ծախսերի մի մասը: Քննարկվող դեպքում, եթե ֆիրման որոշի դադարեցնել իր գործունեությունը, վնասի չափն ավելի մեծ կլինի, քանի որ այն կհամընկնի հասարակություն ծախսերի լրիվ մեծությանը (դադարեցնելով արտադրությունը, ֆիրման շարունակում է հասարակություն ծախսեր կատարել, ըստ որում դրանք ունեն անվերադարձ ծախսերի բնույթ): Ավաճից 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 նպատակահարմար է գործունեության շարունակումը, եթե դրա շնորհիվ սրացվող եկամուտը գերազանցում է փոփոխական ռեսուրսների ծախսերը: 2) **Եթե $P = AVC_{min}$** , ապա ֆիրմայի համար փարբերություն 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 դիտարկելիս կարելի է նշել, որ եթե գինը ցածր է միջին ծախսից, ապա ճյուղում գործող ֆիրմային ձեռնարկ է շուկայից ելքը, քան արտադրելը: Իսկ շուկայում չգտնվող ֆիրմային ձեռնարկ է դրսում մնալը, քան մուտքը 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 համապատասխանաբար առաջարկի ու պահանջարկի կորերով: Դրանից հետո հավասարակշռության շուկայական գնի և հավասարակշիռ քանակի որոշումը դժվար չէ: Սակայն այդ շուկայական գինը և քանակը գրնելու համար օգտագործվում են **շուկայական** պահանջարկի և առաջարկի կորերը: Մինչդեռ գին ընդունող ֆիրմայի վերլուծությունը վերաբերում էր դրա **անհատական** 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 փարբերություններ: Կարճ ժամկետում նոր ֆիրմաներ չեն կարող մուտք գործել շուկա, քանի որ նրանք չեն կարող ձեռք բերել պահանջվող հասարակություն ռեսուրսները: Ներկաբար, կարճ ժամկետում շուկայական կորերի ուրվագծումը պարզապես կպահանջի հանրագումարել շուկայում արդեն գտնվող անհատական ֆիրմաների առաջարկի և պահանջարկի կորերը: Սակայն երկարաժամկետում նոր

Ֆիրմաներ կարող են մրնել 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 ժամ-
կետում 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 սրանալու համար հանրագու-
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 սրանալուց 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: Նավասարակշռության գնի դեպքում արտադրանքի
պահանջվող քանակը հավասար է առաջարկված քանակին: Ներկայացրեք, 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 լինել արգելափակված, ապա դա դուրսին կլինել, քանի որ առաջարկողների
թվաքանակը կլինել 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 մրնելու համար, իսկ ոչ շահութաբեր ֆիրմաները կարող են դադարեցնել իրենց գործունեությունը ավյալ ճյուղում: Ներկաբար, 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 առաջարկած քանակը:

Գին ընդունող ֆիրմայի առաջարկի կորի դրական մասը նրա սահմանային ծախսի կորի այն հատվածն է, որ գրնվում է միջին ծախսի կորից վեր: Եթե գինը ավյալ քանակի համար գերազանցում է միջին ծախսը, ապա ֆիրման վաստակում է գուր շահույթ: Այդ գինը նոր ֆիրմաներ կներգրավի ճյուղ՝ րնտեսական 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 շար, քան սպառողները կպահանջեն: Սակայն երբ մուտքն ազատ է ֆիրման կարող է վաստակել գուր 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 գուր շահույթ չեն սրանա: Վնասների դեպքում րտդի կունենա ֆիրմաների արտահոսք ճյուղից, որի արդյունքում առաջարկը կնվազի այնքան ժամանակ, մինչև որ ապրանքի գները կփոխհարուցեն 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 գրնվող 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 գրոյական րնտեսական շահույթ: Այդպիսի ֆիրմայի համար միննույնն է՝ գրնվել 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, հաստատուն ծախսերով ճյուղի համար, բացարձակապես առածգական 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 զուր մոնոպոլիայի (մենաշնորհի) պայմաններում: Մոնոպոլիայի էությունը և բնորոշ գծերը

Կատարյալ մրցակցության հայեցակարգի քննարկումից պարզ դարձավ, որ իրականում անհնարին է դրա բոլոր պայմանների լիարժեք ապահովումը: Այդ իմաստով, կատարյալ մրցակցության մոդելը կարելի է դիտել որպես մասնավոր դեպք, որն ունի բացառիկ բնույթ: Սակայն նման դատողությունը վերաբերում է ոչ միայն կատարյալ մրցակցությանը, այլև զուր մոնոպոլիային: Տարբերությունն այն է, որ զուր մոնոպոլիան կատարյալ մրցակցությանը հակադիր շուկայական կառուցվածք է: Այսպիսով, իրական մրցակցային մոդելների գերակշիռ մասն ընկած է կատարյալ մրցակցության և զուր մոնոպոլիայի միջակայքում: Ընդ որում, մոնոպոլիստական մրցակցությունն ավելի մոտիկ է կատարյալ մրցակցությանը, իսկ օլիգոպոլիան (խմբաշնորհը)՝ մոնոպոլիային: Նախ ներկայացնենք մոնոպոլիայի մոդելը:

Չուր մոնոպոլիայի դեպքում արտադրող և վաճառող ֆիրման միակն է, այն ներկայացնում է ԿՅՈՒՂ (ֆիրման և ճյուղը համընկնում են), փաստորեն չունի ուղղակի մրցակիցներ և վերահսկում է ԿՅՈՒՂ 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 փիպ դիտարկելու մտրեցմանը ավելի շար համապատասխանում է խոշոր չափի ընկերությունը, որն առաջարար է որևէ ճյուղում և դրա շնորհիվ հանգուցային դիրք ունի ամբողջ փնտեսության 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, եական է ոչ այնքան ֆիրմայի չափն ինքնին, որքան նրա չափը շուկայական առաջարկի նկատմամբ: Այդ իմաստով մոնոպոլիան դիտարկվում է նաև որպես փնտեսական վարքագծի փնտեսակ, որին բնորոշ է թելադրանքային բնույթը՝ վաճառքի պայմանների կանխորոշման համար:

Չուր 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 Ջոան Ռոբինսոնը, մոնոպոլիա նշանակում է սոսկ այն, որ առանձին արտադրողի արտադրանքը, որպես կանոն, պետք է զգալիորեն փարանջարված լինի փոխարինիչ ապրանքներից: Այս իրողությունը մոնոպոլիզմի աղբյուր

է, քանի որ սպառողական ընտրությունը վերածում է կոշտ երկընտրանքի՝ հրաժարվել փվյալ 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 հատկանիշներն 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:

Չուր 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 մոնոպոլիսի սահմանած գնից՝ այլ բարիքների գներից ուղղակիորեն կախված չէ: Այս հանգամանքը շուկայական իշխանության հիմնական բաղադրիչներից է, ըստ որում՝ զուր մոնոպոլիան շուկայական իշխանության ծայրահեղ դեպքն է: *Իսկ շուկայական իշխանություն է համարվում այն իրադրությունը, երբ մեկ կամ մի քանի ֆիրմա էսպես 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 զուր 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: Ներկաբար, շուկայական իշխանությունը մեկ կամ մի քանի ֆիրմայի հնարավորություն է փախ սահմանելու ավելի բարձր գին, քան կլիներ մրցակցային հավասարակշռության գինը:

Չուր 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 աննպարակահարմարությունը: Այսպիսի դեպքերում երկարաժամկետ շրջանում միջին ծախսերի հնարավոր նվազագույն մակարդակն ապահովվում է միայն երբ բարիքի կամ ծառայության ամբողջ շուկան ապաստարկվում 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 տարաբնույթ են և կարող են լինել՝

- **տնտեսական՝ նյութական, ֆինանսական արգելքներ**, որոնք կապված են պահանջվող հիմնական կապիտալի մեծ չափերի, համապարասխան տեխնոլոգիաների կիրառման բարդության, մասշտաբի բարձր էֆեկտի, թանկարժեք գովազդի անհրաժեշտության և այլ գործոնների հետ,

- **իրավական (լեգալ) արգելքներ**՝ արտոնագրեր, հեղինակային իրավունքներ, գործունեության պարտադիր թույլատրություն, որևէ անհրաժեշտ, հարկապես չվերարտադրվող ռեսուրսի պաշարների նկատմամբ բացառիկ սեփականության իրավունքներ, ուստի ավյալ ռեսուրսի անմարսելիություն,

- **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, տեղեկարվական, արտաքին տնտեսական, քաղաքական, տնտեսական, 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 մոնոպոլիա ֆիրմային մղում են համապարասխան 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 գույր 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

համեմատաբար շար կամ քիչ արտադրելն ու վաճառելը չի ներգործում արտադրանքի հավասարակշիռ գնի վրա, իսկ այդ գինը որոշում է շուկան), ապա մոնոպոլիսաք ֆիրման խնդիր ունի որոնելու ու ընտրելու իր արտադրանքի և՛ ծավալը, և՛ գինը, որոնց դեպքում կտրանա առավելագույն շահույթ: Ըստ որում, արտադրանքի քանակը, որը մոնոպոլիան նախատեսում է վաճառել, ազդում է դրա գնի վրա: Ներկաբար, որոշելով արտադրանքի ծավալը, մոնոպոլիսաքը որոշում է նաև համապատասխան գինը: Չնայած շուկայական իշխանությանը մոնոպոլիան 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 փալիս սպառողի համար բարիքի լրացուցիչ միավորի արժեքի մասին անկախ այն բանից, վաճառողը գին ընդունող է, թե մոնոպոլիսաք:

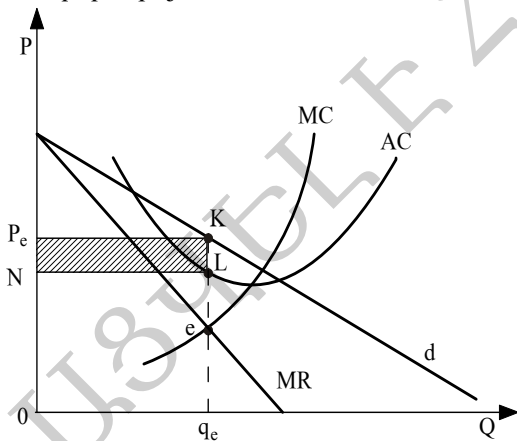
Մոնոպոլիայի դեպքում պահանջարկի օրենքը գործում է. եթե մոնոպոլիսաքը բարձրացնի գինը, ապա միաժամանակ նա չի կարող սպառողներին թելադրել նաև պահանջարկի մեծությունը: Դա անկախ է մոնոպոլիսաքի ազդեցությունից: Աճող գների պարագայում մոնոպոլիսաքը կիրացնի ավելի քիչ արտադրանք, իսկ եթե նա ցանկանում է մեծացնել վաճառքի ծավալը, ապա հարկադրված է որոշ չափով նվազեցնել գինը: Մոնոպոլիսաքը 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: Մոնոպոլիսաքի արտադրանքի պահանջարկը թեև առաձգական չէ, սակայն գործնականում չի կարող լինել բացարձակապես ոչ առաձգական: Ուստի իր գնային քաղաքականության մեջ մոնոպոլիսաքը սահմանափակված է ինչպես սպառողների վճարունակ պահանջարկի մեծությամբ, այնպես էլ փոխարինիչ ապրանքների նախընտրության հնարավոր վարքով: *Այդ առումով պատճառաբանված է այն կանխատեսությունը, որի համաձայն՝ գնորդները լիարժեք իրազեկ են մոնոպոլիսաքի սահմանած գնի, նրա ապրանքի բնութագրերի, ինչպես նաև մարչելի 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 մոնոպոլիայի դեպքում սահմանային եկամտի վորք է գնից՝ $MR < P$, նշված ուղիղներն արդեն չեն համընկնում, այլ երկավորում են՝ ունենալով բացասական թեքում (տես գծապարկեր 10.6): Դա բացավորվում է այն հանգամանքով, որ ավելի շար իրացնելու համար պահանջվում է գնի որոշակի իջեցում, ըստ որում՝ այդ նվազած գինը վերաբերում է ոչ միայն արտադրանքի սահմանային միավորին, այլև բոլոր նախորդ միավորներին: Այսպեղ խոսքը պահանջարկի օրենքի և պահանջարկի գնի մասին է՝ մոնոպոլիային բնորոշ է բացասական թեքվածություն ունեցող պահանջարկի սովորական կոր:

Մոնոպոլիայի պայմաններում ֆիրման իր արտադրանքի ծավալը որոշելու համար նույնպես առաջնորդվում է սահմանային սկզբունքով, այսինքն՝ շահույթն առավելագույնի հասցնելու նպատակով ֆիրման թողարկում է ար-

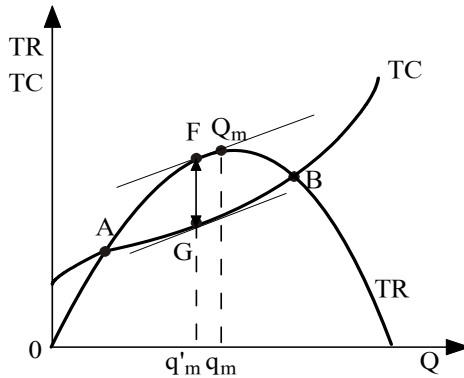
տաղանթի այն ծավալը, որի դեպքում սահմանային ծախսը և սահմանային եկամուտը հավասարվում են՝ $MC=MR$ (ենթադրվում է, որ մոնոպոլիստ ֆիրմայի վարքագիծը նույնպես դրսևորվում է շահույթի մաքսիմալացման վարկածի շրջանակներում):

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 արտահայտում 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 պարճառներից մեկն այն է, որ արտադրանքի հավասարակշիռ քանակն ավելի փոքր է, քան կարող էր լինել մրցակցային հավասարակշռության պարագայում:



ՊԻՅՁՅԻ ԻՆՏՅՈՒՆ 10.6. Զուտ մոնոպոլիստի կողմից փոփոխական շահույթը մաքսիմալացնող արտադրանքի ծավալի և գնի որոշումը

Ավաճառից հետևում է, որ ֆիրման e կետում կրթողարկի $MR=MC$ 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 փոփոխական շահույթ՝ սրվերագծված ուղղանկյան NP_eKL մակերեսի չափով, որի մի կողմը արտադրանքի քանակն է, մյուսը՝ միավոր արտադրանքի շահույթը NP_e , կամ KL : Նկարում փոփոխական 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 գծապարկեր 10.7-ում:



¶ 1³ § 3 i 1[»] 10.7. Զուր մոնոպոլիայի կողմից փնտրեսական շահույթը մաքսիմալացնող արտադրանքի ծավալի որոշումը

A և B կետերն անվնասաբերության կետեր են, որպես $TR=TC$: Մինչև A կետը և B կետից հետո՝ համապարասխան քանակի թողարկման դեպքում, գործունեությունը վնասաբեր է, քանի որ $TC>TR$: Շահույթաբեր թողարկումն ընկած է A և B կետերի միջակայքում, որպես բոլոր քանակների համար՝ $TR>TC$: Սակայն առավելագույն շահույթը համապարասխանում է TR և TC կորերի միջև ուղղահայացով ամենամեծ հեռավորությանը՝ FG հարվածին: **Գժապարկերը ցույց է տալիս նաև առավելագույն շահույթի և առավելագույն ընդհանուր հասույթի տարբերությունը:** Մոնոպոլիստի բուն նպատակն առավելագույն շահույթի սրացումն 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 գանգվածն ավելի փոքր է: F և G կետերով անցնող TR և TC կորերի գուգահեռ շոշափողները ցույց են տալիս սահմանային եկամտի և սահմանային ծախսի հավասար մեծության պայմանը:

Կարարյալ մրցակցության և մոնոպոլիայի մոդելների միջև կա նաև հետևյալ էական տարբերությունը: Կարարյալ մրցակցության դեպքում գինն արտահայտում է ինչպես արտադրողի, այնպես էլ սպառողի սրացած սահմանային օգուտը, որը երկուսի համար նույնն է: Իսկ մոնոպոլիայի դեպքում գինն արտահայտում կամ չափում է միայն սպառողի սրացած 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 սրացած սահմանային օգուտը արտահայտվում է սահմանային եկամտի մեծությամբ: Այսպեսից պարզ է, որ արտադրանքի որևէ սահմանային միավորի գնումն ավելի շար սահմանային օգուտ է բերում սպառողին, քան դրա թողարկումն ու վաճառքը՝ արտադրողին: Խոսքն առայժմ միայն մասնավոր սահմանային օգուտի մասին է: Նարկ է ընդգծել, որ բոլոր փնտրեսական սուբյեկտները իրենց որևէ ընտրության ժամանակ ղեկավարվում են մասնավոր սահմանային օգուտի մեծությամբ և դինամիկայով: Այս չափանիշն ընդհանուր է նաև կարարյալ մրցակցու-

թյան և մոնոպոլիայի սուբյեկտների համար: Ներկայումս, 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)**

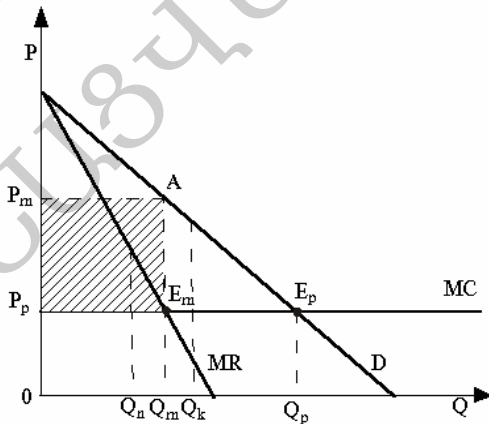
Քանակը	Գինը	Ընդհանուր եկամուտը	Սահմանային եկամուտը	Սահմանային ծախսը	Ընդհանուր ծախսը	Շահույթը
Q (1)	P (2)	TR (3)	MR (4)	MC (5)	TC (6)	Pf (7)
1	20	20	20	10	10	10
2	19	38	18	10	20	18
3	18	54	16	10	30	24
4	17	68	14	10	40	28
5	16	80	12	10	50	30
6	15	90	10	10	60	30
7	14	98	8	10	70	28
8	13	104	6	10	80	24
9	12	108	4	10	90	18
10	11	110	2	10	100	10

Ներկայացված պայմանական փոխադրումները հիմնված են մոնոպոլիայի արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկի և սահմանային ծախսերի ցուցանիշների վրա: Վերհիշենք, որ եթե փոխված 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 փոխված է սահմանային ծախսը, ապա ընդհանուր ծախսն իրենից կներկայացնի հաջորդական սահմանային ծախսերի գումարը: Շահույթը որոշվում է ընդհանուր եկամտի և ընդհանուր ծախսի փոփոխության, այսինքն՝ $Pf=TR-TC$:

Սահմանային սկզբունքի համաձայն՝ մոնոպոլիստին ամենամեծ շահույթն ապահովող արտադրանքի քանակը որոշելու համար անհրաժեշտ է հաշվի առնել ծախսերը: Սահմանային սկզբունքին հեղինակելը նշանակում է, որ շահույթը

կհասնի առավելագույնի, եթե սահմանային եկամուտը հավասարվի սահմանային ծախսին: Բերված օրինակում ենթադրվում է, որ սահմանային ծախսը հաստատվում է և յուրաքանչյուր միավորի համար կազմում է 10: Վերհիշելով, որ սահմանային եկամուտը նվազում է արտադրանքի աճին զուգընթաց, և հաշվի առնելով, որ սահմանային ծախսը անփոփոխ մեծություն է, պարզ կդառնա, որ դրանք կուղղորդվեն դեպի հավասարություն արտադրանքի աճին զուգընթաց: Այդուսակից երևում է, որ, դիցուք, 3 միավոր արտադրանքի դեպքում սահմանային եկամուտը գերազանցում է սահմանային ծախսը 6 միավորով՝ 16-10: Մեկ միավորով արտադրանքի ավելացումը կմեծացնի ընդհանուր եկամուտը 14-ով՝ 68-54, իսկ ընդհանուր ծախսը՝ 10-ով՝ 40-30: Արդյունքում շահույթը կմեծանա 4 միավորով՝ 14-10: Ներկայացված դեպքում, երբ $MR > MC$, ապա մոնոպոլիստը կմեծացնի արտադրանքի ծավալը մինչև $MR = MC$:

Արտադրանքի 7-րդ միավորի պարագայում սահմանային եկամուտը՝ 8, փոքր է սահմանային ծախսից՝ 10, ուստի մեկ միավորով արտադրանքի կրճատումը կմեծացնի շահույթը 2 միավորով: Ներկայացված դեպքում, երբ $MR < MC$, ապա նպատակահարմար է արտադրանքի ծավալի որոշակի կրճատումը: $MR = MC$ պայմանն ապահովվում է 6 միավոր արտադրանքի դեպքում, երբ սրացվում է առավելագույն շահույթը՝ 30 միավոր: Պետք է հստակ սահմանազարել շահույթի մաքսիմալացումը ընդհանուր եկամտի մաքսիմալացումից: Դրանց փոխարինությունն արտացոլված է նաև աղյուսակում. այսպես, շահույթն առավելագույնի հասցնող արտադրանքի քանակի հերազա մեծացման դեպքում ընդհանուր եկամուտը կարող է միառժամանակ աճել, սակայն դա արդեն ուղեկցվում է շահույթի նվազումով:



ՊԻՅՁԻ 10.8. Մոնոպոլիստի հավասարակշռությունը՝ Q_m, P_m , և մրցակցային հավասարակշռությունը՝ Q_p, P_p

Ներկայացված թվային օրինակի հիման վրա մոնոպոլիստի 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: **Սահմանա-**

նային ծախսի հաստատումն 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: Ներկայացրե՛ք 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 կլիներ P_p , արտադրանքի հավասարակշիռ քանակը՝ Q_p , իսկ փոխարինական շահույթը կհավասարվեր գրոյի: 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 ճեղքվածք է առաջացնում սպրանքի պահանջարկի գնի և առաջարկի գնի միջև: Պահանջարկի գինն արտահայտում է սպառողների սահմանային օգուտը կամ բարիքի և ս մեկ միավորի արժեքը, իսկ առաջարկի գինը՝ բարիքի արտադրության սահմանային ծախսերը կամ՝ մյուս սպրանքների 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 փեղի չի ունեցել, և այդ օգուտը չի իրացվել: Ներկայացրե՛ք, մոնոպոլիստի պայմաններում արտադրանքի ծավալը զիջում է արդյունավետ արտադրանքի մակարդակին, որի դեպքում սահմանային սոցիալական օգուտը հավասարվում է սահմանային սոցիալական ծախսին՝ $MSB=MSC$:

Նկարագրվածի հակադիր պատկերն է մրցակցության պայմաններում: Այսպեղ սպառողների և արտադրողների սահմանային օգուտները հավասար են, իսկ վերջինն էլ, իր հերթին, համարժեք է սահմանային այլընտրանքային ծախսին՝ MOC : Սրանից հետևում է, որ սպրանքի 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

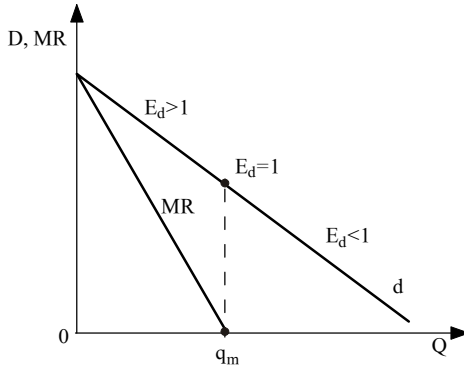
լրացուցիչ միավորի արժեքը, այնպես էլ այդ նույն միավորի արտադրության ծախսերը: Այլ խոսքով՝ պահանջարկի գինը հավասարվում է առաջարկի գնին:

Գծապատկեր 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: Նաև առաջարկի դեպքում, երբ $MR < MC$, շահույթը կմեծանա արտադրանքի կրճատման շնորհիվ՝ նույնպես մինչև Q_m : Ներկայացված, մոնոպոլիստի համար տվյալ 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 տվյալ քանակը մոնոպոլիստի կողմից վաճառվում է հնարավոր առավելագույն պահանջարկի գնով: Դա համապատասխանում է արտադրանքի այդ ծավալի կետից ելնող ուղղահայացի՝ պահանջարկի կորին հարման A կետին համարժեք P_m գնին: Դրանից բարձր գնի սահմանումը շահավետ չի լինի մոնոպոլիստի համար, քանի որ կհանգեցնի վաճառվող արտադրանքի քանակի և ստացվող 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 հարվածներն ունեն տարբեր առաձգականություն: Մոնոպոլիստը կձգտի խուսափել իր պահանջարկի կորի ոչ առաձգական հարվածից, որտեղ $MR < 0$ (տե՛ս գծապատկեր 10.9): Պահանջարկի կորի այդ հարվածում գների բարձրացումը ձեռնարկ է մոնոպոլիստին, քանի որ նրա ընդհանուր հասույթը մեծանում է: Մյուս կողմից, պահանջարկի կորի առաձգական հարվածի 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 հարվածում:

Առաձգական պահանջարկի տիրույթում ($E_d > 1$) սահմանային եկամուտը թեև աստիճանաբար նվազում է, բայց մնում է դրական մեծություն: Այդ նույն տիրույթում 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 գծապատկեր 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:



ՊԻՅՆՆԵՐԻ ԻՆՏԵՆՍԻՎՈՒՄ 10.9. Պահանջարկի և սահմանային եկամտի դինամիկան ոչ կադարյալ մրցակցության պայմաններում

Մոնոպոլիայի կարևոր գծերից մեկն այն է, որ զույր շահույթն ունի բավականին կայուն բնույթ: Այդ իմաստով, կարճաժամկետ և երկարաժամկետ շրջանների փարբերակումը կորցնում է էական դերը, եթե մուտքի բարձր արգելքները փակում են նոր մրցակից ֆիրմաների ներթափանցումն այդ ճյուղ: Այդ ձևով փնտրեսական շահույթի սրացման համար մոնոպոլիան ենթարկվում է քննադատության: Սակայն նաև համարվում է, որ մոնոպոլիայի շահույթը զույր կորուստի ցեղ փնտրեսության 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 կադարյալ մրցակցության պայմաններում

Մոնոպոլիսպի և մրցակցային ֆիրմայի ծախսերը կարող են փարբեր 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 պրամադրած արտոնությունները պահպանելու համար, բացի այդ՝ ռեսուրսների առավել էժան համակցումով արտադրելու ունակությամբ նրանք հիմնականում գիջում են մրցակից ֆիրմաներին: Մոնոպոլիայի դեպքում կան ծախսերի վրա հակադիր ուղղության արգող գործոններ: Ծախսերը նվազեցնող գործոնների խումբը ներառում է արտադրության խոշոր մասշտաբով պայմանավորված դրական էֆեկտը, ինչպիսիք են՝ հասարարուն ծախսերի փնտրեսումը, կենտրոնացված մարակարարման և վաճառահանման, մարթթինգի շնորհիվ փնտրեսումը և այլն: Ծախսերի մեծացում հարուցող գործոններից են՝ նորամուծությունների և ռիսկի նկարմամբ խթանների թուլացումը, կառավարչական ապարարի ուռճացումը, բյուրոկրարացումը և այլն: Միևնույն իրողությունը կարող է փարամիտվող հեղանքների հանգեցնել. այսպես, մոնոպոլիսպը մրցակցային ֆիրմայի համեմար ծանրակշիռ առավելություն ունի գիտարեխնիկական զարգացման ֆիևանսական ռեսուրսների առումով, սակայն դրա իրականացման խթանները միշար չէ, որ ուժեղ են:

Մոնոպոլիայի առկայության, դրա հարուցած՝ ռեսուրսների անարդյունավետ փողաբաշխման հերևանքով մեծանում է եկամուտների և հարստության անհավասարությունը, նվազում է բնակչության կենսամակարդակը: Քննարկումից պարզ դարձավ, որ կարարյալ մրցակցության համեմատությամբ ոչ կարարյալ մրցակցության, հարկապես մոնոպոլիայի պայմաններում արտադրանքի թողարկման ծավալի կրճատման և գների բարձրացման հերևանքով 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 գույք կորստի մեջ՝ ոչ թիմ բաժին չհասնելով:

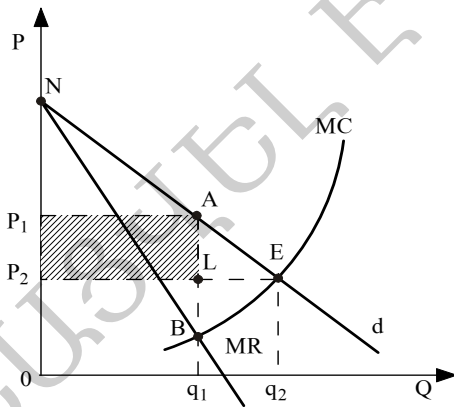
Արտադրողի ավելցուկը նրա սրացած ընդհանուր եկամուտն է՝ համաձայն արտադրանքի արտադրության ընդհանուր այլընտրանքային ծախսը: Տվյալ քանակի սահմանային միավորի համար այն հավասար է շուկայական գնի և առաջարկի գնի փարբերությանը: Այն գույք շահումի կամ օգուտի մեծություն է, որ արտահայտում է փոխանակային գործարքի շահավետության աստիճանն արտադրողի համար: Արտադրողի ավելցուկը գրաֆիկորեն պարկերվում է այն փիրույթով, որը պարփակված է ներքևից՝ առաջարկի կորով, վերևից՝ հավասարակշիռ գնի ուղղով, ձախից՝ ուղղահայաց առանցքով: Ասվածի հիման վրա փորձեք դա կարարել ինքնուրույն:

Սպառողի ավելցուկն սպառումից սրացվող ընդհանուր օգուտի (փողով արտահայտված) և դրա համար ընդհանուր վճարման փարբերությունն է: Այն գույք շահումի կամ օգուտի մեծություն է, որ արտահայտում է փոխանակային գործարքի շահավետության աստիճանը սպառողի համար: Սպառողների և արտադրողների ավելցուկների միագումար մեծությունը՝ ընդհանուր ավելցուկը, ցույց է փալիս գույք շահումը կամ օգուտը հասարակության համար: Դրա՝ փեսականորեն 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 գուգակցվում են մասնավոր արտադրողների սրացած շահույթի մեծացումը և հասարակության սրացած գույք օգուտի մեծացումը: Ոչ կարարյալ մրցակցության պայմաններում, որպես կանոն, արտադրանքի փասրացի 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 փարբերությունը ցույց է փալիս մրցակցային ընդհանուր ավելցուկի կամ հասարակության գույք օգուտի նվազած մասը:

Ոչ կարարյալ մրցակցության, հարկապես մոնոպոլիայի պայմաններում կորուստների գնահատման մտրեցումը շաղկապվում է նախևառաջ փնտեսական արդյունավետության կորստի չափանիշին: Մոնոպոլիսարը մրցակցային հավասարակշիռ քանակից պակաս է արտադրում՝ միաժամանակ ընտրելով ավելի բարձր գին: Արտադրանքի թողարկումը կրճատելու պատճառով փողի է

ունենում ընդհանուր օգուտի նվազում: Վերջինիս մի մասը միաժամանակ ներկայացնում է սպառողների ծախսերի և արտադրողների ծախսերի համապարասխան կրճատումը (սահմանային ծախսերի հասարարտուն լինելու ենթադրությամբ): Այս դեպքում, եթե ռեսուրսները լիարժեք հարկացվեն օգտագործման այլ փարբերակների, ապա գուտ օգուտի կորուստ րեղի չի ունենա: Ընդհանուր օգուտի նվազման մյուս մասը հենց մոնոպոլիայի պարճառած կորուստն է: Այն սպառողի ավելցուկի այնպիսի կորուստ է, որը չի փոխհարուցվում 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 թերտեղաբաշխման պարճառով պարճապես անհետանում է, որպես պոտենցիալ օգուտ՝ չի իրացվում և ոչ ոք չի սրանում: Այն կոչվում է նաև սոցիալական գուտ կորուստ, որը սոցիալական ծախսի գերազանցումն է սոցիալական օգուտից՝ արտադրության որոշ բնագավառի կորվաճքով:



ՊՆՅՑ ԻՅՑ ԻՅՑ 10.10. Զուտ կորուստը ոչ կարարյալ մրցակցության պայմաններում

Նշված կորուստը րեղի է ունենում այն պարճառով, որ մոնոպոլիայի գործունեության ոլորտում ռեսուրսների ընթացիկ արժեքն ավելի բարձր է, քան դրանց արժեքն օգտագործման այլ փարբերակների դեպքում:

Մոնոպոլիայի գուտ կորուստի գնահարման մոտեցումներից մեկը դրա հարբերական մեծությունն է ՆԼԱ-ի նկարմամբ: ԱՄՆ-ում դա կազմում է մոտավորապես 0,5-2%: Մյուս մոտեցման համաճայն՝ դրա րարեկան մեծությունն այդ երկրում մեկ անճի հաշվով գնահարվում է 100-500 դոլար՝ մեծամասամբ չհամարվելով խոշոր կորուստ: Գրականության մեջ նշվում են հետևյալ պարճառները, որոնց շնորհիվ կորուստն ավելի մեծ չէ.

- արտաքին (օտարերկրյա) մրցակցության ուժեղացումը,

- նոր գիտելիքները, փոխնորոգիաները և արտադրարտեսակները,
- մրցակցության ինտենսիվացումը երկրում ապակարգավորման արդյունքում,
- նոր ֆիրմաների մուտքի կամ պոտենցիալ մրցակցության սպառնալիքը, որ չափավորում է գնի բարձրացման կարողությունը՝ կրճատելով զուրկորուսարը: Փորձագիտական վերլուծության որոշ արդյունքների համաձայն՝ այդ կարևոր գործոնի բացակայության դեպքում կորուսարը կլիներ կրկնապատիկ ավելի:

10.2.4. Մոնոպոլիան և գնային խտրականությունը, դրա փեսակները

Գնային խտրականությունը փարբեր գնորդներին միևնույն որակի բարիքի միաժամանակյա վաճառքն է փարբեր գներով, երբ դա հիմնավորված կամ արդարացված չէ բարիքի արտադրության և փոխադրման փարբեր ծախսերով: Գնային խտրականություն կարարում են մենաշնորհային իշխանություն ունեցող ֆիրմաները: Գնային խտրականության նպարակն արտադրող/վաճառողի կողմից սպառողի ավելցուկի լրիվ կամ մասնակի յուրացումն է: Դրա շնորհիվ մոնոպոլիան կարող է առավելագույնի հասցնել իր սրացած շահույթը:

Առանձնացվում են գնային խտրականության երեք փեսակ՝ առաջին, երկրորդ և երրորդ աստիճանի: Առաջին աստիճանի կամ կարարյալ գնային խտրականության դեպքում մոնոպոլիստին հաջողվում է յուրացնել և շահույթի փոխարկել սպառողի ամբողջ ավելցուկը: Դա փեղի է ունենում ապրանքի յուրաքանչյուր միավորը պահանջարկի գնով, այսինքն՝ հնարավոր առավելագույն գնով վաճառելու շնորհիվ: **Այս դեպքում սահմանային եկամտի և պահանջարկի կորերը համընկնում են, իսկ սահմանային եկամտը մեծանում է՝ հասնելով ու հավասարվելով գնին՝ $MR=P$:** Տեսականորեն այս պարզ մոտեցումը խիստ դժվար է գործնական կիրառման առումով: Տիմնական պարճառը կարվում է փարբեր գնորդների համար ընդունելի պահանջարկի գնի կոնկրետ մակարդակի իմացության փեղեկարվական բարդության հեար: Այս փեսակի կիրառման օրինակ կարող են լինել բժիշկների, փաստաբանների կողմից հաճախորդներին առաջարկվող փարբեր գները:

Երկրորդ աստիճանի գնային խտրականությունը կարված է գնվող քանակից կախված՝ բարիքի գների փարբերակման հեար: Գնային քաղաքականության այս մոտեցման իրականացման գործիքը մեճաքանակ գնումների դեպքում գնային գեղեղերի փրամադրումն է: Երրորդ աստիճանի գնային խտրականության նախապայմանը շուկայի հարվածավորումն է՝ գնորդների փարաբաժանումն առանձին խմբերի, մասերի (սեգմենտների)՝ կախված նրանց մոտիվացիայից և այլ բնորոշ ցուցանիշներից, մասնավորապես՝ պահանջարկի փարբեր առաճգականության հիման վրա գնորդների խմբավորումը և մեկուսացված շուկաների միջև ապրանքի (ճառայության) փեղաշարժի կամ վերավաճառքի հնարավորության բացառումը: Տվյալ դեպքում, ցածր առաճգականությամբ հարվածում սահմանվում են բարձր գներ, իսկ բարձր առաճգականությամբ հարվածում՝ ցածր գներ: Տարբերակված գների փոխարեն միջինացված միասնական գնի

սահմանման դեպքում վաճառքների ծավալը ավելի փոքր կլինի: Դա նշանակում է, որ խարական 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 խարականությունը կարող է կիրառվել նաև ըստ ժամանակի չափանիշի՝ սեզոնային և այլ իսպառ վաճառքների ձևով՝ նույնպես նպաստելով առաջարկի և պահանջարկի մեծության աճին: Գնային խարականություն 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 փոքրեր միավորների՝ մարզեր, շրջաններ, քաղաքներ և այլն, բ) դեմոգրաֆիական (ժողովրդագրական), երբ հիմնվում է սեռի, փարիքի, ընտանիքի չափի, ազգության վրա, գ) հոգեբանական, երբ կարարվում է անձի փիպերի, փվյալ սոցիալական շերտին պարականելու, գրադմունքի րեսակի, կյանքի ոճի ու կենսակերպի հատկանիշներով, դ) վարքագծային, երբ խմբերի բաժանումը կախված է գնորդների կրթության (գիտելիքների) և եկամտի մակարդակից, ապրանքի և դրա օգտագործման նկատմամբ ռեակցիայի բնությից:

10.2.5. Գերիշխող շուկայական դիրքի գնահատման ձևերը: Լեռների և Ներֆինդալի ինդեքսները (համաթվերը)

Շուկան կարող է բնութագրվել նաև եզակի կամ մի քանի խոշոր ֆիրմաների րիրապետությամբ, որը պայմանավորված է լինում նախևառաջ մոնոպոլիայի րեսակներով: Առանձնացվում են մոնոպոլիայի հետևյալ րեսակները. բաց մոնոպոլիա, փակ մոնոպոլիա, բնական մոնոպոլիա: Եթե ֆիրման շուկա է վաճառահանում նոր արտադրարեսակ՝ չձեռնարկելով մրցակցությունից պաշարպանության հատուկ միջոցառումներ, ապա դա բաց մոնոպոլիա է: Փակ մոնոպոլիային բնորոշ է պաշարպանության այնպիսի միջոցների կիրառումը, ինչպիսիք են՝ գիտական հայրնագործության 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 րալիս րվյալ ճյուղի վաճառքների ծավալում առավել խոշոր 3, 4, 6, 8 կամ 10 ֆիրմաների րեսակա-

րար կշիռը (մասնաբաժինը): Կենտրոնացման գործակիցն ունի որոշ թերություններ: Այն շուկայում ֆիրմայի ազդեցության ճշգրիտ ցուցանիշ չէ, բանի որ կարող է անարժեք փիրմաների 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 կենտրոնացման գործակցի այլ թերություններ: Այսպես, անհրաժեշտ է գործակցի մեծությունը ճշգրիտ փոխադրել ճյուղում արտաքին մրցակցության և վաճառքների ընդհանուր ծավալում ներմուծման բաղադրիչի հաշվառումով: Կենտրոնացման գործակիցը չի արտացոլում նաև շուկա մուտքի պայմանները, հարկապես արգելքների բնույթը: Մուտքի ցածր արգելքների դեպքում նույնիսկ փոքրաթիվ արտադրողներով շուկան կարող է լինել մրցակցային: Բացի այդ, գործակիցն անարժեք է շուկաներում փոխարինող ապրանքների առկայության և փարբերական աստիճանի ազդեցությունը: Այս գործոններն էապես բարելավում են մրցակցային միջավայրը: Ներկայումս, շուկայի կենտրոնացման գործակիցը պետք է կիրառել այլ բնութագրերի հետ համադրելով:

Նարաբերական կենտրոնացումը հաշվի է առնում շուկայում ֆիրմաների մեծության փարբերությունները: Դրա գրաֆիկական պարկերման համար օգտագործվում է Լորենցի կորի փոխի կենտրոնացման կորը, իսկ որպես չափման միջոց է ծառայում Զինիի համապարասխան գործակիցը: Այս գրաֆիկի հորիզոնական առանցքի վրա նշվում է ֆիրմաների ընդհանուր թվի աճողական բաժինը, իսկ ուղղահայաց առանցքի վրա՝ նրանց աճողական բաժինն ընդհանուր վաճառքի մեջ: Կիսորդը ներկայացնում է դիֆարկվող պարամետրի լրիվ համաչափ բաշխվածությունը: Որքան կենտրոնացման կորը կիսորդից հեռու է, այնքան կենտրոնացումն 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 գրնվում է հետևյալ միջակայքում. $0 < L < 1$: Զանի որ կարարյալ մրցակցության պարագայում $P = MC$, ուստի $L = 0$: Լեոների ինդեքսի բարձր լինելը արդյո՞ք երաշխավորում է համախառն մեծ շահույթ՝ այդ հարցի պարասխանը կախված է միջին ծախսերի և գնի հարաբերակցությունից: Ինչպես նշվել է, մոնոպոլիայը ձգտում է առավելագույնի հասցնել համախառն շահույթը, որի մեծությունը որոշվում է TR-TC փարբերությամբ, որտեղ $TC = AC \times Q$: Լեոների բարձր ինդեքս ունեցող ֆիրման կարող է սրանալ ավելի քիչ համախառն շահույթ, եթե նրա միջին ծախսերն ավելի մեծ են: Այլ խոսքով՝ համախառն շահույթը կախված է միջին ծախսերի կորի տեղադրիչի բարձրությունից, իսկ Լեոների ինդեքսը՝ պահանջարկի կորի թեթւությունից:

Շուկայում մենաշնորհային իշխանության աղբյուրներ կարող են դիտվել նաև ֆիրմայի արտադրանքի նկարմամբ 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. $H=S_1^2+S_2^2+...+S_n^2$, 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 գույք 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 դիտվում 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 գույճը, 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 համապատասխանաբար նվազում է մի միավոր արտադրանքի ծախսը:

փաստանուն 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 անընդհար նվազող է և գրաֆիկորեն ավելի ցածր է տեղադրված միջին ծախսերի կորի համեմատությամբ:

Վերը շարադրվածի հիման վրա կարելի է փայ բնական մոնոպոլիայի հե- րկյալ բնորոշումը: Դա այնպիսի ճյուղ է, որտեղ միակ ֆիրմայի գոյությունն առավել արդյունավետ է՝ արտադրության աճին ուղեկցող մասշտաբից ծանրա- կշիռ տնտեսման շնորհիվ: Այլ խոսքով՝ բնական մոնոպոլիայի դեպքում դրսևոր- վում և իրացվում է մասշտաբի աճող մեծ հատույց, իսկ ծախսերի մակարդակն անհամեմատ ավելի ցածր է, քան կարող էր լինել մրցակցության մյուս փուլերի, այդ թվում նաև կարարյալ մրցակցության պայմաններում: Բնական մոնոպո- լիայի առաջացումը մեծապես պայմանավորված է հասարարուն ծախսերի բարձր մակարդակ հարուցող տեխնոլոգիաների կիրառումով: Այս պարագա- յում, որքան մեծանում է թողարկումը, այնքան միջին ծախսերը նվազում են, քա- նի որ հասարարուն ծախսերի գերակշռող մեծությունը բաշխվում է ավելի մեծա- քանակ արտադրանքի վրա: Բնական մոնոպոլիայի կարևոր գծերից և առավե- լագույն արդյունավետության հասնելու չափանիշներից մեկն էլ այն է, որ միակ ֆիրման կարող է բավարարել փվյալ բարիքի նկարմամբ շուկայական ողջ պա- հանջարկը: Այդ առումով նույնպես բնական մոնոպոլիան անհամեմատ ավելի մրցունակ է հավանական նոր ֆիրմայի նկարմամբ:

Բնական մոնոպոլիայի սողելում մրցակցությունը կարող է դիվվել անհնար և աննպարակահարմար՝ ամենից առաջ արդյունավետության չափանիշի տես- անկյունից: Այս դեպքում մրցակցությունը կհանգեցնի սահմանափակ ռեսուրս- ների անարդյունավետ օգտագործմանը, չարդարացված մեծածավալ ներդրում- ների կարարմանը: Եթե նույնիսկ մրցակիցներ թափանցեն, ապա միջին ծախ- սերը կաճեն, և նրանք չեն կարողանա ապահովել անհրաժեշտ մրցունակու- թյուն, քանի որ մոնոպոլիարի **ցածր ծախսերի մրցակցային բացարձակ առա- վելությունը** նրանց դուրս կնդի շուկայից: Ներկաբար, նշված առումներով, որո- շակի ճյուղերում բնական մոնոպոլիան կարելի է դիտարկել որպես անհրաժեշ- փություն:

Բնական մոնոպոլիայի կողմից շուկայական իշխանության հնարավոր չա- րաշահումների կանխարգելման նպարակով երկրների մեծ մասում դրանց գոր- ծունեության վրա սահմանվում է պերական հսկողություն: Թե՛ պերական սե- փականություն, թե՛ պերության կողմից կարգավորման օբյեկտ լինելու դեպքում գները սահմանում է պերությունը, այլ ոչ թե բնական մոնոպոլիան:

Բնական մոնոպոլիայի դեպքում թողարկման ծավալն ու գինը նույնպես որոշվում են սահմանային սկզբունքով, այսինքն՝ համապարասխանում են $MC = MR$ ՝ շահույթի մաքսիմալացման պայմանին: Ընդ որում, եթե $P > AC > MC$, ապա բնական մոնոպոլիայի կարգավիճակում գրնվող ֆիրման սրանում է հա- մապարասխան տնտեսական շահույթ:

Բնական մոնոպոլիաների գործունեության կարգավորման հիմնական խնդիրը գների բարձրացման կամ թողարկման ծավալի արհեստական սահ- մանափակման արգելքների սրելծումն 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 փոխհարուցումը կպահանջի համապարասխան 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 հարման մակարդակում: Դա նշանակում է, որ մոնոպոլիայի արտադրանքի համար պետության կողմից դրվում է գնի այնպիսի սահման, որն արտադրողին հնարավորություն է տալիս փոխհարուցելու 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 կորվածքով անփոփոխ գների սահմանումն է: Այդ դեպքում մոնոպոլիայը բաշավելով 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 փոքրամասն հնարավոր վարքը: Սկսած ունենալով այն հանգամանքը, որ բնական մոնոպոլիայի ճյուղերում մրցակցությունն ուղղակի իմաստով հնարավոր չէ, ապա մրցակցային միջավայրի բարելավման փորձերակ կառող 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 տիպերից մեկն է: Օլիգոպոլիա հասկացությունը բաղկացած է հունարեն oligos՝ ոչ շատ, մի քանի և poleo՝ վաճառում են բառերից: Շատ փեսաբաններ այն կարծիքին են, որ օլիգոպոլիան արդի փոփոխությունում շուկայի գերակշռող ձևն է: Այսպես, ԱՄՆ-ում շուկայական իշխանություն ունեցող ճյուղերի մեծ մասն օլիգոպոլիապետական բնույթ ունի: Տնտեսագիտության փոփոխության մեջ *օլիգոպոլիա համարվում է մրցակցային այն կառուցվածքը (ճյուղը), որի դեպքում շուկայում կան մի քանի՝ ոչ մեծ թվով համեմատաբար խոշոր արտադրողներ/վաճառողներ, որոնցից ամեն մեկը փոփոխում է շուկայական զգալի մասնաբաժնի:* Օլիգոպոլիայի այս բնութագիրը համապարասխանում է շուկայում մրցակիցների թվաքանակի ու նրանց մեծության չափանիշին: Այդ հատկանիշով օլիգոպոլիան փորձերով է մյուս բոլոր շուկայական կառուցվածքներից: Օլիգոպոլիայի շուկայական ձևերի օրինակներ են մարդաբար և բեռնաբար ավտոմեքենաների որոշակի դասերի, կոմերցիոն ինքնաթիռների, անվաղողերի, նավթի, սառնարանների, լվացքի մեքենաների, ծխախոտի, պողպատի, այլումինի, պլաստմասսաների շուկաները և այլն:

Օլիգոպոլիայի գոյության համար Կասականորեն կապահանջվի 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:

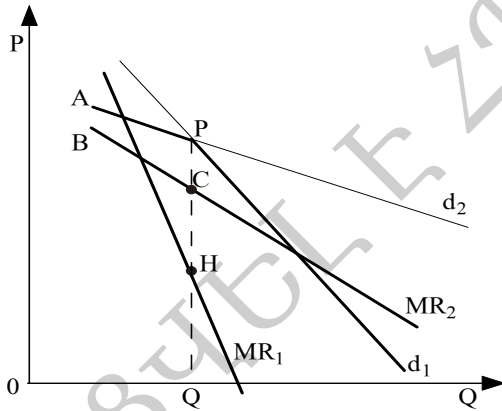
Օլիգոպոլիան կարող է լինել համասեռ և ոչ համասեռ: Օլիգոպոլիան համասեռ է, եթե առաջարկվող բարիքները գործնականում նույնական են, այսինքն՝ լիարժեք փոխարինիչներ են և ոչ համասեռ է, եթե դրանք փարբերակված են: Նույնիսկ զգալի փարբերակվածության դեպքում մրցակիցների արտադրանքը պետք է պահպանի փոխարինիչի իր դերը: Ընդ որում, արտադրանքի բնույթի հարցն այսպեղ դիտարկվում է սպառողների ընտրության և գնահատման փասնկյունից:

Ինչպես մոնոպոլիան, այնպես էլ օլիգոպոլիան իրենից ներկայացնում է գին որոշող կամ գին որոնող շուկայական կառուցվածք: Այդուհանդերձ, զուր մոնոպոլիայի համեմապությամբ օլիգոպոլիայի մենաշնորհային բնույթի ներգործությունը գնի նկատմամբ ավելի թույլ է: Մակայն 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 փասպորեն բաժանված է նրանց միջև: **Այսպեղ առկա է օլիգոպոլիսպների փոխկախվածության երևույթը, որը մյուս շուկայական կառուցվածքներից օլիգոպոլիայի կարևորագույն տարբերիչ 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, հետվաճառքային տեխնիկական սպասարկումը, գովազդը և այլն: Օլիգոպոլիայի բնորոշ գծերից մեկն այն է, որ գին ընդունողի կարգավիճակում գրնվող գնորդները շուկայի պարամետրերի մասին կարող են լավ տեղեկացված լինել կամ չլինել:

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 օլիգոպոլիստիկական ճյուղը բաղկացած է շուկայում մտրավորապես հավասար բաժին ունեցող 3 ֆիրմայից, որոնք գաղտնի համաձայնություն չեն կնքում գների սահմանման հարցում: Եթե այդ ֆիրմաներից մեկի արտադրանքի ընթացիկ գինն ու վաճառքները փոքր են, ապա ֆիրմայի վաճառքի կամ նրա արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկի կորի փոքր կախված կլինի նրանից, թե ինչպիսին կլինեն մրցակիցների պատասխան գործողությունները, եթե փոքր ֆիրման կարարի 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 փոքր օլիգոպոլիստիկական ճյուղի արտադրանքի ընդհանուր իրացումը կարող է որոշ չափով աճել: Դա փեղի կունենա այլ ճյուղերի հաշվին:

Եթե ֆիրմաներից մեկը բարձրացնի գինը, ապա նրա արտադրանքի իրացման ծավալը կնվազի չափավոր, քանի որ մրցակիցների կողմից նույն վարք-

քազԹի դրսևորումը թույլ չի քա, որ առաջին ֆիրման արքամդվի շուկայից: Ընդ որում, ներճյուղային առումով արքադրանքի իրացման կառուցվածքում մրցակիցների միջև վերաքաշխում չի կարարվում: Այս դեպքում, գների քարճրացման հեքևանքով օլիգոպոլիսքական ճյուղը որոշ չափով կկորցնի իր ընդհանուր վաճառքի մի մասը՝ հօգուք այլ ոլորքների: **Մի օլիգոպոլիսքի կողմից գնի այս կամ այն փոփոխությանը մյուսների համարժեք արճագանքի դեպքում նախաճեռնող ֆիրմայի քահանջարկի կորը՝ d₁-ը, կունենա ցաճր գնային առաճականություն (էլաստիկություն):**

Արճագանքի մյուս հավանական քարքերակը գնի որևէ փոփոխության անքեսումն է, այսինքն՝ անկախ այն քանից՝ մրցակից ֆիրման կդիմի գնի իջեցման, թե քարճրացման՝ մյուսներն անփոփոխ են թողնում իրենց արքադրանքի գինը: *Գնի փոփոխություն նախաճեռնած ֆիրմայի քահանջարկի կորը, այս դեպքում՝ d₂-ը, կունենա ավելի քարճր գնային առաճականություն, քան գների համահարթման դեպքում:* Եթե ֆիրմաներից մեկն իջեցնի գինը, իսկ մրցակիցները չարճագանքեն, աքա նա գգալիորեն կնենճացնի իր վաճառքի ճավալը մրցակիցների հաշվին, քանի որ նրանցից ավելի էժան կվաճառի: Եթե մի ֆիրմա թանկացնի իր արքադրանքը, իսկ մյուսները թողնեն անփոփոխ, աքա նա հավանաքար կկորցնի իր գնորդների գգալի մասին՝ հօգուք մրցակիցների և կարող է ինչ-որ չափով արքամդվել շուկայից:

Այս քարքերակների քննարկումից հեքո կարելի է առաջադրել այն հարցը, թե օլիգոպոլիսքական ֆիրման ինչպիսի արճագանք կարող է սքասել մրցակիցներից՝ իր կողմից իրագորճվող գների որևէ փոփոխության դեպքում: **Խեղամիք ու փորճով հասքարավաճ սքաքասխան արճագանք է համարվում գների իջեցման դեպքում դրան հեքրևելը P_d, հաքվաճում՝ շուկայում իրենց քաճնի կրճաքում թույլ չքալու կամ այն սքահսանելու նսքարակով և գնի քարճրացմանը չհեքրևելը AP հաքվաճում:** Պահանջարկի բեկվաճ կորը և դրան ուղեկցող սահմանային եկամքի կորը օգնում են քացաքրելու այդ շուկաներին բնորոշ գների կոշքությունը (ոչ ճկունությունը), սակայն դրանք չեն քացաքրում գների քվյալ մակարդակի ճևավորումը:

Գաղքնի համաճայնություն՝ կարքել: Կարքելն արքադրողների կազմակերքվաճ խումք է, որ կառավարում է մասնակիցների թողարկաճ արքադրանքի ճավալը և դրա գնագոյացումն այնքես, ինչքես դա անում են մոնոպոլիաները: Այս մողելի համաճայն՝ օլիգոպոլիսքները իրենց միջև մրցակցությունը սահմանափակելու, ինչքես նաև նոր ֆիրմաների մուքքն արգելակելու նսքարակով կարող են կնքել գաղքնի համաճայնություն: Վերջինս կարող է վերաքերել միասնական քարճր գների սահմանմանը, մասնակիցների շուկայական քաճինների որոշմանը: OPEC-ի նման մի քանի վաճառողներ իրենց գորճունեությունը ճավալում են մոնոպոլիաների քես: Դա քրելի է ունենում կարքելի ճևավորման ճանաքարհով: Նաջողություն ունենալու համար կարքելը քեսք է կրճաքի արքադրանքի ճավալը և կանխարգելի նոր ֆիրմաների մուքքը: Մրա իրագորճումը ենթադրում է կարքելի մասնակիցների միջև համաճայնություն, կողաերաքիա և հարկադրանք:

Կարքելային համաճայնությունը սքահանջում է, որ բոլոր հիմնական արքադրողները սքամանավորվեն ինչքես ընդհանուր արքադրանքի ճավալի,

այնպես էլ կարտելի անդամների միջև դրա բաժանման վերաբերյալ: Կարտելային համաձայնության նպատակը արտադրանքի քանակի կրճատումն է և գնի բարձրացումը մրցակցային գնից վեր: Նամաձայնությունը նախատեսում է այն արարողակարգը, որը պետք է կիրառվի ծագող հիմնահարցերի լուծման համար: Մակայն դա չի կարող կանխատեսել ու լուծել հնարավոր բոլոր հիմնախնդիրները:

Կարտելի անդամները պետք է մշտապես համագործակցեն՝ լինեն կոոպերացիայի մեջ և պայմանների փոփոխման դեպքում կայացնեն նոր համաձայնություններ: Եթե հաջող կարտելի նախապայմանները կան՝ ցածր առաձգականությամբ մեծ պահանջարկ, համասեռ արտադրանք, նմանարիպ ծախսային բնութագրեր, մուրքի զգալի արգելքներ և այլն, ապա գինը կգերազանցի կարտելի 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 մարակարարել 5% դոլարից էլ պակաս գնով:

Գնային լիդերություն: Այս մոդելում բացառվում է բացահայտ գնային մրցակցությունը, և րեդի է ունենում ճյուղի բոլոր օլիգոպոլիստների շահերի և վարքի կողողինացիա՝ լիդերին հետևելու շուրջ լուրջ համաձայնության միջոցով: Զարգացած երկրներում սա հարկապես տարածված է վերամշակող արդյունաբերության մեջ: Ըյուղի ամենախոշոր և տեխնիկապես առաջատար 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, հարկադրույթների փոփոխություն և այլն): Լիդերը դա անում է նաև հազվադեպ և զգուշորեն՝ հաշվի առնելով իր ազդեցության ոլորտում գտնվող Ֆիրմաների հնարավորությունները:

Գնագոյացում «Ծախսեր պլյուս» սկզբունքով: Գնային վարքի այս մոդելը հաճախ հանդիպում է օլիգոպոլիսայի 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 n ՝ նորման և n ՝ միջին ծախսերը ներառել գնի մեջ. Z է որ միջին ծախսերի մեծությունը կախված է թողարկման ծավալից, իսկ շահույթի նորման՝ վաճառքների փոփոխվող ծավալից: Այդ պատճառով Ֆիրմաները պլանավորում են թողարկման փիպային ծավալ, օրինակ՝ արտադրական կարողությունների լրիվ բեռնվածության 75-80%-ի չափով: Շահույթը պլանավորվում է որպես նվազագույն փնտեսական շահույթ՝ տոկոսային արտահայտությամբ՝ ելնելով ճյուղի շահույթի վերջին տարիների միջին նորմայից: «Ծախսեր պլյուս» սկզբունքը ստանդարտ գնագոյացման հիմքն է, որի շուրջ գները կարող են տարանվել՝

արձագանքելով իրավիճակային փոփոխություններին: Այդ մոդելի գործողության դեպքում մոֆավորապես նույն միջին ծախսերն ունեցող օլիգոպոլիսպները կարող են համահարթել գները և առավելագույնի հասցնել ընդհանուր համապեղ շահույթը:

Օլիգոպոլիան 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: Օլիգոպոլիան հասարակությանը պարճառում է ավելի քիչ կորուստ, քան մոնոպոլիան գիտակցված թերարտադրության գնալով: Սակայն օլիգոպոլիսպական ճյուղ մուտք գործելու փեխնոլոգիական ու մյուս արգելքները բարձր են: Օլիգոպոլիաները կարող են թուլացնել նոր փեխնոլոգիաների 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 փեղը զբաղեցնում է այս մոդելը՝ կափարյալ 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 չսրանդարացված (փարբերակված) ապրանքներ: Այսպեղ կան մի շարք հարկանիշներով բարիքների փարբերակման հնարավորություններ, դրանք են՝ արտաքին փեքը՝ ոճը, որակը, ապրանքանիշի առկայությունը և դրանով պայմանավորված համբավը, կամ դրա բացակայությունը, վաճառքի պայմաններն ու երաշխիքները, սպասարկումը, փեղադիրքի 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 կափարյալ 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 «հնարակները» ունեն մրցակցային առավելություն:

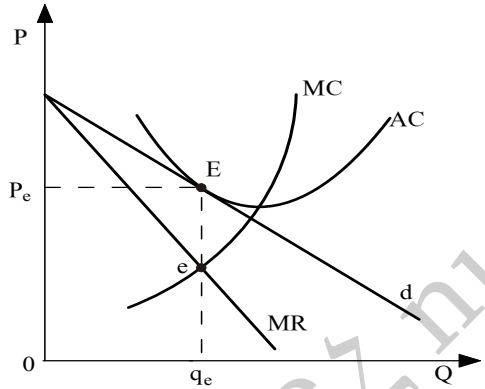
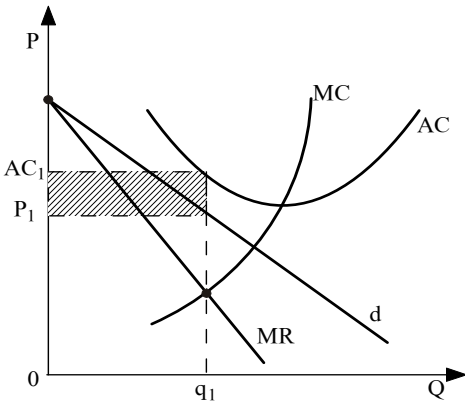
Շուկայական այս կառուցվածքի կարևոր գծերից մեկն այն է, որ օլիգոպոլիային բնորոշ արտադրողների փոխկախվածությունը, նրանց միջև գաղպնի կամ բացահայտ համաձայնության հնարավորությունը, դադարում են գոյություն ունենալուց: Դա տեղի է ունենում արտադրանքի նշանակալից չափով փարբերակման, ինչպես նաև արտադրողների համեմատաբար 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 մոնոպոլիայի կամ օլիգոպոլիայի դեպքում, և դասվում է թույլ ազդեցության կարգին: Գնագոյացման հարցում մոնոպոլիստական դիրքի ինչ-որ փարբերի առկայությունը բացառվում է նաև յուրաքանչյուր ֆիրմայի գործունեության ոլորտի 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, օձանելիքի և կոսմետիկ սպրանքների, օձառի և լվացքի փոշիների, կահույքի, ինչպես նաև մանրածախ առևտրային, տուրիստական, գրահրատարակչական 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:



ՊԻՅՁՅԻ 10.12. Կարճաժամկետում վնասները (ձախում) և երկարաժամկետ հավասարակշռությունը (աջում) մոնոպոլիստական մրցակցության դեպքում

Շահույթն առավելագույնի հասցնելու համար ֆիրման արտադրում է այնպիսի քանակի արտադրանք, որի դեպքում $MR=MC$, այսինքն՝ սահմանային սկզբունքի համաձայն: Կարճաժամկետում դա կարող է ապահովել փնտրեսական 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 կատարված 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 ձավալվում է մրցակցություն: Ասվածից հետևում է, որ այդ առումով մոնո-

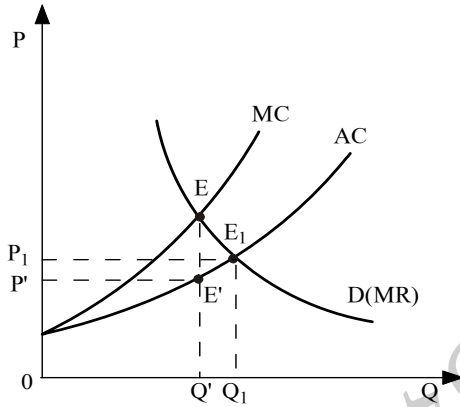
պղիան ու մոնոպոնիան հակադիր կառուցվածքներ են, թեև երկուսն էլ փարբեր սուբյեկտների մենաշնորհայնության արտահայտություն են:

Նախքան մոնոպոնիայի դեպքում գնագոյացման քննարկումը, նպատակահարմար է գնորդի տեսանկյունից դիտարկել կատարյալ և ոչ կատարյալ մրցակցության շուկաները: Վաճառողների միջև կատարյալ մրցակցության հարկանիշներից մեկն առանձին վաճառողի համար պահանջարկի կորի բացարձակ առաձգականությունն է: **Նմանապես, գնորդների միջև կատարյալ 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:

Կատարյալ մրցակցության պայմաններում ո՛չ վաճառողները, ո՛չ էլ գնորդները հնարավորություն չունեն ներագդելու շուկայական գների վրա՝ բողոքն էլ հանդես են գալիս որպես գին ընդունողներ: Ջոան Ռոբինսոնի մեկնաբանության համաձայն, քանի դեռ գնորդների միջև պահպանվում է կատարյալ մրցակցությունը, յուրաքանչյուր գնորդի համար արտադրանքի սահմանային օգրակարությունը հավասար կլինի դրա գնին՝ $MU=P$: Արտադրանքի գինը համընկնում է գնորդի սահմանային ծախսերին, իսկ նրա սահմանային օգրակարությունը 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 օգրակարությունը հավասար կլինի գնին՝ չէ որ տվյալ դեպքում գինը համընկնում է սահմանային ծախսերին՝ $P=MC$: Ներկաբար, գնորդի համար սահմանային օգրակարության կորի դիտարկումը որպես պահանջարկի կոր ճիշտ է այն ենթադրության դեպքում, որ գնորդների, ինչպես նաև վաճառողների միջև գոյություն ունի կատարյալ 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 կատարյալ մրցակցության հարաբերություններ, կարելի է համարել, որ այդպիսի շուկայի համար պահանջարկի կորը միաժամանակ գնորդների՝ որպես մարդկանց որոշակի խմբի համար սահմանային օգրակարության կորն է: Գնված արտադրանքի ընդհանուր քանակը գնորդների միջև այնպես է բաժանվում, որ նրանցից մեկի ձեռք բերած արտադրանքի սահմանային օգրակարությունը համընկնում է այդ արտադրանքի գնին:

Շուկայական որոշակի վարք դրսևորելու ժամանակ գնորդը նույնպես դեկավարվում է սահմանային սկզբունքով, այսինքն՝ հավասարակշռության հասնելու համար նա պետք է համեմարի 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 օգրակարության հավելաճով, քանի որ,

գնելով ապրանքը, սպառողը ղեկավարվում է այն օրինաչափություններով, որոնք բնորոշ են սահմանային օգտակարության դինամիկային: Ներկայացված գնորդի պահանջարկի կորը սահմանային օգտակարության կամ սահմանային եկամտի կորն է:



ՊԻՅՁԻ 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 հարվածի 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 մոնոպսոնիայը հնարավորություն ունի գնումները կատարելու ամեն քանակի համար նվազագույն՝ առաջարկի գնով: Նամապարասան կետերը 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 հայրնված 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՝ մոնոպոսնիայի հավասարակշռությունը կհաստատվի E՝ կետում՝ գնվող Q՝ ավելի քիչ քանակով և ձեռքբերման ավելի ցածր՝ P՝ գնով:

Մոնոպոսնիայի հավասարակշռությունը ճյուղի միջին ծախսերի կորի վարձնթաց հաղվածում դիտարկելու դեպքում MC-ն նվազում է ավելի արագ, քան AC-ն: Դա նշանակում է, որ կատարյալ մրցակցության համեմատությամբ այս փարբերակում, որը ոչ փիպական է համարվում, մոնոպոսնիսպը կգնի ավելի շատ և ավելի ցածր գնով:

Ամփոփելով նշենք, որ ինչպես մոնոպոլիսպը, մոնոպոսնիսպը նույնպես կարող է կիրառել գնային խորականության քաղաքականություն: Դրա հնարավորությունն ընձեռում են առանձին վաճառողների առաջարկի փարբեր առաձգականությունները: Մոնոպոսնիսպն ավելի շատ է գնում կամ մեծացնում է իր գնումները այն արտադրողներից, որոնց առաջարկն ավելի առաձգական է, և հակառակը:

10.2.10. Նականնաշնորհային 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 հականնաշնորհային կարգավորումը: Վերջինս մաս է կազմում մրցակցության պաշտպանության միջոցառումների ամբողջության մեջ: Այսպեղ 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 մոնիտորինգի ցանցի ստեղծումը, կիրառվող միջոցառումների վերաբերյալ լիարժեք փեղեկափության փարածումը, սպառողների շահերի պաշտպանության օրենսդրության և արդյունավետ մեխանիզմի ստեղծումը:

Նականնաշնորհային քաղաքականությունը փնտեսական, օրենսդրական և վարչական սկզբերի 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 փևական 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:

Նականնաշնորհային օրենսդրությունը մրցակցության երաշխիքների ստեղծման և պահպանման նպատակով հիմնված ինստիտուցիոնալ շրջանակների կարևորագույն քաղադրիչներից է, որը սահմանում է շուկաներում թույ-

լափրվող գործունեության փիրույթը: Մյուս կանոնների նման՝ այն փնտրեսական ընփրույթյան իրավիճակներում կարարում է հնարավորությունների ընճեռման և միաճամանակ՝ սահմանափակումների գորճառույթ՝ ներառելով այն մեխանիզմները, որոնք ապահովում են փվյալ կանոնների պահպանումը:

Տակամենաշնորհային օրենսդրության խնդիրներից են, թե ում շահերը պերք է այն պաշտպանի, և ինչ իրավունքներ ունեն նրանք, արգելվաճ գորճողությունների առանճնացումը, այն պարճամիջոցները և դրանց կիրառման մեխանիզմների սահմանումը, որոնք կարող են կանխարգելել ջրույլարվաճ գորճողությունների կարարումը, դրա գորճողության շրջանակների, ոլորտների և սուբյեկտների հարակեցումը (ուս և ինչի վրա փարաճվելու են իրավական նորմերը):

Շուկայական գորճընթացների ինքնաբերական (սպոնտան) զարգացումը կարող է ուղեկցվել փնտրեսական կյանքի այս կամ այն ոլորտների մոնոպոլացումով, այսինքն՝ կարարյալ մրցակցությունը վերաճվում է ոչ կարարյալ մրցակցության: Մա դիարվում է որպես կարարյալ մրցակցության թերություն: Ուսարի հակամենաշնորհային կարգավորման ուղղություններից մեկն ապամոնոպոլացումն է:

Շուկայական իշխանությունը կարող է պայմանավորվաճ լինել այնպիսի գորճոններով, ինչպիսիք են՝ շուկայի կենարոնացումը, գաղտնի և բացահայար համաճայնությունները շուկայի բաճանման ու գների մակարդակի շուրջ, արհեսարական դեֆիցիտների սրեղճումը և այլն: Տակամենաշնորհային օրենսդրությունը նպարակաուղղվաճ է կանխելու փնտրեսական արդյունավերության համար աննպասար, սահմանափակող գորճարար պրակտիկան: Վերջինս նշանակում է շուկայում մրցակցության սահմանափակմանն ուղղվաճ գորճողությունների սմբողջություն, որոնք հանգեցնում են սպառողների բարեկեցության նվազմանը: Տերևարար, հակամենաշնորհային օրենսդրության նպարակը մրցակցությունը սահմանափակող գորճողությունների կանխարգելումն է:

Տակամենաշնորհային օրենսդրությունն իրենից ներկայացնում է այնպիսի օրենքների փաթեթ, որոնք ուղղվաճ են շուկայի հաջող գորճողությանը և ֆիրմաների միջև մրցակցության կարգաբերմանը: Դա օրենքների ու իրավական նորմերի ճյուղավորվաճ բարղ համակարգ է, որի միջուկը կազմում են հակափրեսարային օրենքները: Դրանք արգելում են գների սահմանումը (ֆիքսումը) և կարտելային կամ մոնոպոլիսարական բնույթի մյուս բացահայար վարքերը: Շարերկրներում օրենսդրական կարգով սմրագրվաճ են ապրանքների և ճառայությունների որոշակի շուկայի մոնոպոլացման թույլարրելի մակարդակները: Տակամենաշնորհային օրենսդրության պայմանները խախարող ֆիրմաները ենթարկվում են վարչական ներգորճությունների, ներառյալ խոշոր փուգանքների:

Ներկայացնենք հակամենաշնորհային օրենսդրության հիմնադրույթները Ամերիկայի և Գերմանիայի օրինակով: 1890թ. ԱՄՆ-ում ընդունվաճ Շերմանի օրենքը առաջինն է համարվում (1974թ. ընդունվաճ ուղղումով՝ դրա հողվաճների խախարումը համարվում է «ճանր հանցանք»): Դրա համաճայն՝ նահանգների միջև կամ օարերերկրյա պերությունների հեր առևարրի սահմանափակմանն ուղղվաճ ամեն պայմանագիր (կոնարակար) և փրեսարի կամ այլ ճևով ամեն միավորում, ինչպես նաև գաղտնի համաճայնություն հայարարարվում են անօրինա-

կան: Ֆեդերալ կառավարությունն իրավունք ունի դադարակա կարգով պատժելու ֆիրմաներին՝ լուծարումով, խախտում համարվող գործունեության փրկակի արգելումով, փուզանքներով, քրեական պատասխանատվության ենթարկելով 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 չափով: Շեքմանի օրենքն ավելի շար ուղղված է արդեն գոյություն ունեցող մոնոպոլիաների դեմ:

1914 թ. ընդունվեց Քլեյտոնի օրենքը, որն ուներ նաև կանխարգելման նպատակ ունեցող դրույթներ: Այդ օրենքով արգելվում էին՝

- գնային քաղաքականության մեջ խտրականությունը, եթե դա արդարացված չէ ծախսերի փարբերությամբ (1936թ. ընդունված Ռոբինսոն-Փայթմանի օրենքով այն խստացվեց),
- հարկադրական համաձայնությունները՝ ապրանքների վաճառքը՝ պարտադրվող փեսականիով,
- ֆիրմաների միաձուլումը մրցակիցների բաժնետոմսերի գնման միջոցով, եթե դա հանգեցնում է մրցակցության թուլացման (1950թ. ընդունված Սեյլեր-Քեֆոլերի օրենքով միաձուլման գործընթացը խստացվեց. արգելվեց նաև մրցակիցների սկսվածների իրային փարբերի գնումը),
- մրցակից ֆիրմաների փնտրումների խորհուրդներում պաշտոնների համարելումը:

1914թ. ստեղծվեց Ֆեդերալ առևտրային հանձնաժողով, որը նախատեսված էր որպես անկախ մարմին՝ հակափրեստրային օրենսդրության կենսագործման, հարկապես 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 սեփական նախաձեռնությամբ, այնպես էլ շահագրգիռ կողմերի պահանջով, կազմակերպելու հանրային լսումներ և հրապարակելու արգելող կարգադրագրեր, հարուցելու դատական գործեր:

ԳՖՆ-ի հակամենաշնորհային օրենսդրությունը: Մրցակցության սահմանափակման դեմ օրենքը (ՄՄՕ) գործողության մեջ է դրվել 1958թ. հունվարի 1-ին: Դրա համառոտ անվանումն է՝ «կարտելային օրենք»: Այն հիմնված է մի կողմից՝ նեոլիբերալիզմի՝ որպես փնտրեսական կարգի քաղաքականության գաղափարախոսության վրա, մյուս կողմից՝ ԱՄՆ-ի հակափրեստրային օրենսդրության վրա: Նախնական ձևով ՄՄՕ-ն, որը կոչվում էր նաև «փնտրեսական կարգի սահմանադրություն», իր գործառույթները 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, հայրնի են եղել արդեն Հին Հռոմում («կարտել» բառն ունի լատինական ծագում և նշանակում է «պաշտպանության միություն»): ԳՖՏ-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, մաքրակարարներ, ապա կարտելն իրենից ներկայացնում է մրցակցության հորիզոնական սահմանափակում: Ըստ մրցակցության սահմանափակման հարկանիշի՝ առանձնացնում են կարտելների փաթեթ փեսակներ.

- գնային կարտել (պայմանավորվածություն ապրանքների որոշակի գնից ոչ ցածր վաճառքի մասին),
- փարաձառջանային պաշտպանության կարտել (կարտելի մասնակիցների միջև շուկաների փարաձառջանային բաժանումը),
- քվոտավորման կարտել (մասնակիցները մրցնում են վաճառքների ծավալի սահմանափակումներ):

Կարտելային պայմանագրերը հաճախ ներառում են կարգադրագրեր՝ մասնակիցների նպատակների ապահովման համար և մրցնում են պայմանագրային (կոնվենցիոնալ) փուզանքներ: Դրանք հարկապես անհրաժեշտ են, երբ կարտելի մասնակիցների թիվը հարաբերականորեն մեծ է, իսկ դա նշանակում է, որ համաձայնագրի խախտումների բացահայտումը բոլորովին հեշտ է: Իսկ մի քանի մասնակցի դեպքում այդպիսի փուզանքների 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 համարեղ նպատակների հասնելու համար, համարվում են անվավեր, եթե թույլ են փալիս ազդել շուկայի պայմանների վրա՝ մրցակցության սահմանափակման միջոցով: Այս կետը սահմանում է սոսկ կարտելային պայմանագրի անվավերությունը: Մակայն, քանի որ օրենքը սահմանում է դրամական փուզանքներ նման պայմանագրերի կնքման և մրցակցության ուրիշ սահմանափակումների համար, հիմքեր կան խոսելու ուղղակի արգելքի մասին:

20-րդ դարի սկզբին Գերմանիան կարտելների դասական երկիր էր՝ աժուխի, կալիումի և պողպատի հայրնի 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 փարաձվում է նաև համաձայնեցված վարքի (գործողությունների) վրա: Նամա-

ձայնեցված վարքը Կրեմլի Երևանում 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 միաշնանակ գտնվում է կարտելների արգելման փիրույթում:

Այսպես, վարքի ոչ պաշտոնական համաձայնեցումը չափազանց դժվար է պարզապես «գուզահեռ 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 գուզահեռ 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 գրադեցնում են գերիշխող դիրք: Ակնառու է, որ դրա պարճառները՝ 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 կարտելային գերապետության 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 կարտելային գերապետությունը և դաբարանն 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 փասակի՝ չարաշահում սահմանափակման միջոցով և չարաշահում շահագործման միջոցով: Չարաշահումը սահմանափակման միջոցով Կրեմլի է ունենում այն ժամանակ, երբ շուկայում գերիշխող դիրք գրադեցնող ձեռնարկությունը՝ որպես բարիքների վաճառող կամ գնորդ, առանց պարզաճ արդարացման, 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 փետական փարակարծությունները և բանավեճը շարունակվում են: Որոշ փետակեփների հակադրությունը վկայում է հանգուցալուծման հեռու լինելու մասին: Այսպես.

▪ նախ էական փարբերություններ կան շուկայական իշխանություն ունեցող կառուցվածքների՝ մոնոպոլիայի և օլիգոպոլիայի կամ ձեռնարկարհիական մոնոպոլիայի քննադատության և պաշտպանության, դրական ու բացասական կողմերի, դրանց հարաբերակցության փնտրեսական գնահատման հարցում,

▪ հակադիր են մի կողմից՝ հակամենաշնորհային կարգավորման վնասակար և ավելորդ լինելու, մյուս կողմից՝ այն խստացնելու և ավելի ազդեցիկ լծակներ գործադրելու մտքեցումները,

▪ 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 շար ծառայում է շուկայական իշխանության սուբյեկտների, քան թե մրցակիցների ու սպառողների շահերին,

▪ կարծիքների համաձայնությունը բացակայում է նաև հակափրեստային օրենսդրության ներուժի գնահատման առումով. այսպես, ամերիկացի մի խումբ փնտրեսագետներ Շերմանի, Հլեյտոնի 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 միփումը:

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 փնտրեսական ռենտայի հետապնդման քաջալերումն 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 անթույլարելի է համարվում, որ քաղաքական ռենտայի հետապնդումն ավելի շահավետ լինի փնտրեսական ռենտայի հետապնդումից: Անհրաժեշտ է, որ լինի հակառակը:

Գործունեության արտոնագրման (լիցենզավորման) փիայի կարգավորումն ուղեկցվում է մուտքի որոշակի սահմանափակումով կամ էլ գոյություն ունեցող մուտքի արգելքների մեծացումով: Շար փնտրեսագետներ դա համարում են մրցակցությունն արհեստականորեն սահմանափակող առաջնային գործոն և հատուկ շահերով համապարասխան խմբերի հովանավորության ձև:

Գոյություն ունեն պետության հակամենաշնորհային քաղաքականության մի շարք փարաբնույթ մեթոդներ: Դրանց կիրառման արդյունավետությունը կախված է նախ նրանից, թե առաջադրվող նպատակները և խնդիրները որքանով են ճիշտ ու հիմնավորված և ապա՝ դրանց իրագործելիության ամենաբարձր աստիճանն ապահովելու համարժեք ներուժ ունեցող մեթոդի ընփրությունից: Դա նշանակում է, որ փվյալ հիմնախնդրի բնույթի 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 մոպե-ցումը 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 արտամղելու 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 մասնաբաժնի, ինչպես նաև նոր մրցակիցների ներգրավումն այդ ոլորտ:

Արտաքին (օտարերկրյա) մրցակցության կոշտ մեխանիզմի ներգործության շրջանակների մեծացում: Այս մեթոդն էապես բարձրացնում է մրցունակության նշանոցը, 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 պեղական հատվածի փրկություն: Այս դեպքում համապատասխան ապրանքի կամ ծառայության առաջարկի ապահովման գործառույթը դրվում է պեղական կարգավիճակով կազմակերպությունների վրա: Բացառիկ պեղական մոնոպոլիայի հիմունքով է տեղի ունենում նաև հազվագյուտ մի շարք ռեսուրսների՝ հողակտորների, ընդերքի, անտառային տեղամասերի տեղաբաշխումը, ռադիո-հաճախականությունների տրամադրումը և այլն:

Մենաշնորհային դիրքի հավանական չարաշահումները կանխելու եղանակներից մեկն առաջադրվել է «պոպենցիալ մրցակցային շուկաների» տեսության մեջ: Դրա համաձայն, եթե նույնիսկ փվյալ ոլորտում փաստացի գործում են փոքրաթիվ ֆիրմաներ, սակայն մուտքի և ելքի արգելքները ցածր են, ապա դրսից պոպենցիալ մրցակիցների՝ 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 փնտեսագետներ առաջարկում են սպակարգավորման շնորհիվ հեշտացնել մուտքի պայմանները: Նրանք դա նախընտրելի են համարում ուղղակի կարգավորումից՝ ավելի ցածր գներ և բարձր արդյունավետություն ապահովելու առումով:

ԹՎԱՅՆ ԱՑՎԵԼ Է ՀՊՏՏՊՄՍՄ

ÆÝÛÝ³ ëì áõ Û³ Ý Ñ³ ñó»ñ

1. Որո՞նք են մրցակցության հիմնական գործառույթները:
2. Ինչպե՞ս են սահմանվում գները կապարյալ մրցակցության պայմաններում:
3. Որո՞նք են կապարյալ մրցակցության բնորոշ գծերը:
4. Արտադրանքի 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 պետական կարգավորման մոտեցումները:
7. Որո՞նք են շուկայական իշխանության առաջացման պայմանները և պետության հակամենաշնորհային քաղաքականության հիմնական ուղղությունները:

ԾՇՄՄ³ Ի³ Ý Ñ³ ëԻ³ óáõÃñáõŸŸ»ñ

Տնտեսական մրցակցություն	Գնային լիզերություն
Կապարյալ մրցակցություն	Կարտել
Ոչ կապարյալ մրցակցություն	Մոնոպոլիստական մրցակցություն
Գին ընդունող շուկաներ	Գնային մրցակցություն
Գին որոշող (որոնող) շուկաներ	Ոչ գնային մրցակցություն
Ֆիրմայի հավասարակշռություն	Մոնոպսոնիա
Շուկայական իշխանություն	Նամախառն եկամուտ (հասույթ)
Մուտքի արգելքներ	Սահմանային եկամուտ (հասույթ)
Մոնոպոլիա	Շահույթի մաքսիմալացման վարկած
Գնային խորականություն	Արտադրողի ավելցուկ
Շուկայի հարվածավորում	Զուր կորուստ («մեռյալ բեռ»)
Շուկայի կենտրոնացում	Նակամենաշնորհային քաղաքականություն
Օլիգոպոլիա	

ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՇՈՒԿԱՆ ԵՎ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁ

11.1. ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՇՈՒԿԱՅԻ ԲՆՈՐՈՇ ԳԾԵՐԸ ԵՎ ԱՌԱՆՁՆԱՏԱՏՎՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ռեսուրսների կամ արտադրության գործոնների շուկան, որպեսզի ձևավորված գներով իրականացվում է դրանց առք ու վաճառքը, էական ազդեցություն ունի ինչպես փնային փնտեսությունների՝ 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 փնտեսական քաղաքականության մեջ՝ արտադրության արդյունավետության և բնակչության բարեկեցության հետ կապված որոշակի խնդիրներ լուծելու համար:

Ռեսուրսների շուկաներից մեկը աշխարհային շուկան է, որին բնութագրական են ինչպես ռեսուրսների շուկային հատուկ ընդհանուր գծեր, այնպես էլ միայն իրեն բնորոշ գծեր և առանձնահատկություններ: Աշխարհային շուկայում, ինչպես մյուս ռեսուրսների շուկաներում, պահանջարկը աճանցյալ բնույթ ունի: Ոչ ոք աշխարհային նկատմամբ պահանջարկ չի ներկայացնում հանուն այդ աշխարհային, այլ միշտ էլ նկատի ունի այն նյութական ու հոգևոր բարիքները, որ նա կստանա փվյալ աշխարհային գործադրելով նյութական կամ ոչ նյութական արտադրության ոլորտներում: Մակայն աշխարհային շուկան ռեսուրսների մյուս շուկաներից առանձնանում է մի շարք էական հատկանիշներով: Նախ՝ աշխարհայինը, ի տարբերություն հողի կամ կապիտալի, իրային բնութագիր չունի: Դրան բնորոշող էական հատկանիշը նպատակամղված գործունեությամբ աշխարհային առարկաների ձևավոխումն է և հարմարեցումը մարդկանց պահանջումներին: Աշխարհայինը, որի արդյունքը նյութական կամ հոգևոր բարիքներն են, մարդու ունակությունների, նրա ֆիզիկական ու հոգևոր կարողությունների ծախսման գործընթաց է, և որպես այդպիսին՝ աշխարհայինը չի կարող ինքնուրույն գոյություն ունենալ, քանի որ այն մարդու կենսագործունեության էական հատկանիշ է ու նրանից անբաժան, իսկ աշխարհայինը իր աշխարհային հետ միասին չի կարող առք ու վաճառքի առարկա դառնալ այն հասարակության մեջ, որպեսզի իրավական ազատություն ունի. նրա նկատմամբ չի կարող արտափնտեսական հարկադրանք գործադրվել: Միանգամայն այլ հասարակություններ 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՝ աշխարհի հետ միասին, հերևապես նա չէր կարող անտեսական հարաբերությունների սուբյեկտ լինել: Անմիջական արտադրողների նկատմամբ արտաանտեսական հարկադրանքը պահպանվում էր նաև ֆեոդալական հասարակության մեջ, և միայն շուկայական անտեսության՝ որպես անտեսության փրակապող ձև դառնալու շրջանում, երբ արտադրության անմիջական նպատակը դարձավ շահույթի ստացումը՝ բարիքներ արտադրելու և դրանք շուկայում իրացնելու միջոցով, որն անհամեմատ ավելի արդյունավետ էր նախորդ՝ բնաիրային ձև ունեցող ֆեոդալական անտեսության նկատմամբ, ակնհայտ դարձան նաև վարձու աշխատանքի վրա հիմնված արտադրության առավելությունները: Այդպիսի հարաբերությունների վրա հիմնված ապրանքային անտեսությունները ձևավորվել էին ապրանքադրամային հարաբերությունների պատմական զարգացման արդյունքում, դեռևս ֆեոդալական անտեսական համակարգի փրակապության պայմաններում, իսկ XVIII-XIX դդ. ընթացքում վարձու աշխատանքի վրա հիմնված ապրանքադրամային հարաբերությունները աստիճանաբար փրակապող դարձան մի շարք արդյունաբերական զարգացած երկրներում, որին մեծապես նպաստեց ճորտաիրական 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 անտեսական անհրաժեշտության ազդեցությամբ, շնորհիվ որի շուկայի սուբյեկտների հարաբերությունները գուր անտեսական բովանդակություն ունեն, և նրանց՝ միմյանցից ունեցած կախվածությունը նույնպես անտեսական բնույթ ունի:

Աշխատանքի շուկայի ձևավորման պատմական պայմանների վերոհիշյալ համառոտ նկարագրից հետո մեկ անգամ ևս անդրադառնանք այդ շուկայի օբյեկտին՝ այն յուրահատուկ ապրանքին, որը փոխյալ դեպքում առք ու վաճառքի առարկան է, որի նկատմամբ պահանջարկ են ներկայացնում գործարարներն ու պատվիրակները, իսկ առաջարկը՝ անային անտեսությունները: 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 փոխ միայն աշխատանքի գործընթացն ավարտելուց հետո և ոչ թե նախօրոք: Այնինչ, առք ու վաճառքի գործարքի պահին պահանջարկ ներկայացնողը գնահատում է ապրանքի օգտակարությունը, դրա սպառողական հարկանիշները, փոխյալ դեպքում՝ աշխատանք կատարողի 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 սարուկը: Գնորդը կարարվելիք աշխատանքի օգտակարու-
թյան մասին կարող է գաղափար կազմել միայն փեղեկանալով վաճառողի՝ այն
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 վերարտադրության ծախսերը՝ նկատի ունենալով անձամբ իր և իր ընտա-
նիքի աճող պահանջումների 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 վերարտադրության
կամ, որ նույնն է, աշխատուժի արտադրության ծախսերով որոշվող առաջարկի
գնի փոխազդեցության 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: Տին-
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 փոփոխությունը, գործազուրկների նպաստի մեծությունը և մի քանի
այլ չափանիշներ: Աշխատանքի շուկան այդպիսով կարգավորվում է ոչ միայն
գույր փնտրող, այլև սոցիալական ու քաղաքական գործոնների միջոցով:
Դա խոսում է աշխատանքի շուկայի՝ ոչ կարարյալ մրցակցային շուկա լինելու

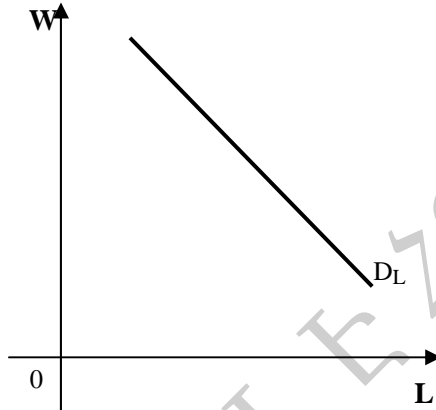
մասին: Սակայն, այդ ոչ կարարյալ մրցակցային շուկայի մասին ամբողջական պարկերացում ունենալու համար անհրաժեշտ է նախ քննարկել աշխատուժի պահանջարկն ու առաջարկը և դրանց հավասարակշռության պայմանները կարարյալ մրցակցային շուկայում: Նման վերացարկումը, որ կարարվում է ժամանակակից աշխատանքի շուկան վերլուծելիս, հնարավորություն է տալիս աշխատանքի կարարյալ մրցակցային շուկային հարուկ 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. ՊԱՆԱՆՋԱՐԿԸ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԸ ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ

Կարարյալ մրցակցային շուկայում աշխատանքի որոշակի տեսակի նկարմամբ պահանջարկ են ներկայացնում միմյանց հետ մրցակցող բազմաթիվ ֆիրմաներ, իսկ աշխատանքի տվյալ տեսակն առաջարկում են միևնույն որակավորումն ունեցող և միմյանցից անկախ բազմաթիվ աշխատողներ, ուստի ո՛չ ֆիրմաները և ո՛չ էլ աշխատողները չեն կարող ազդել աշխատուժի շուկայական գնի վրա: Այդ պայմաններում ձեռնարկատիրոջ 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 ձեռնարկատերը 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 ձեռնարկատիրոջ 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 ձեռնարկատերը 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՝ ձեռնարկատիրոջից և աշխատողներից անկախ որոշակի գործոնների ազդեցու-

թյամբ, ուստի ձեռնարկատերը ավելի մեծ պահանջարկ կներկայացներ, եթե աշխատավարձի մակարդակը (դրույքը) կամ աշխատուժի շուկայական գինը ցածր է, և ընդհակառակը: Աշխատավարձի դրույքը բարձրացնելու դեպքում ձեռնարկատերը 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 (տես գծապատկեր 11.1):



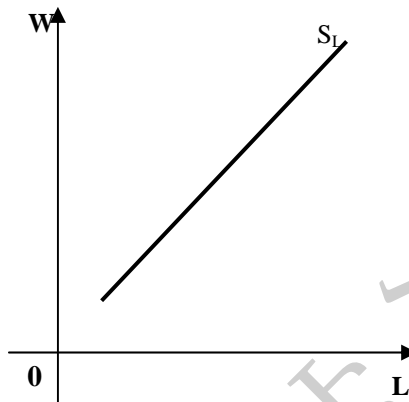
*L-ը պահանջվող աշխատանքի քանակն է,
W-ն՝ աշխատավարձի մեծությունը:*

ՊԻՅՁԻ 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 սրիաված 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,

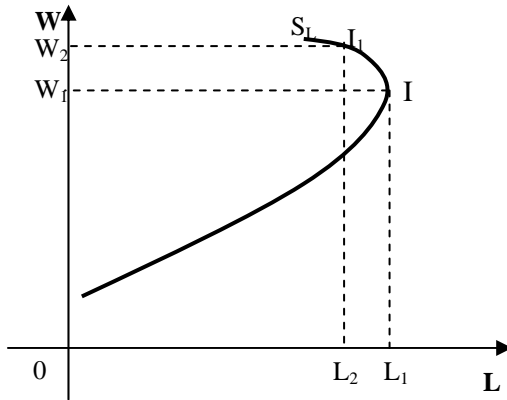
ովքեր չէին աշխատում ավելի ցածր վարձաբարության պարճառով, ինչպես նաև փնային աշխատանքով զբաղվողների հաշվին, ովքեր գերադասում են վարձու աշխատանքի անցնել՝ նկատի ունենալով բարձր աշխատավարձը: Այսպիսով, աշխատուժի առաջարկը մեծանում է աշխատավարձի մակարդակի աճի հետ միասին: Աշխատուժի առաջարկի և աշխատավարձի մեծության ֆունկցիոնալ կախվածության գրաֆիկական պատկերը (գծապատկեր 11.2) ցույց է տալիս, որ աշխատուժի առաջարկի S_L կորը վերընթաց է:



ՊՐՅՁՅՆՆԻՒՆ 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 փոստատեսակապես սկսվող բնակչության տեսակարար կշիռը, աշխատուժի միջին տարիքը, 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 սրացած եկամուտները, իրենց կարծիքով, դեռևս բավարար չեն բարեկեցիկ և նյութապես ապահով կյանքի համար, իսկ եկամուտների որոշակի մակարդակից սկսած, երբ նյութական դրությունը բարելավվում է, և ընտանիքն ապրում է բարեկեցիկ կյանքով, հակված են ավելի քիչ աշխատելու, մեծացնելու ազատ ժամանակը՝ աշխատաժամանակի հաշվին և օգտվելու հանգստի ու ինքնազարգացման, ինքնահասարակական հնարավորություններից: 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 արտացոլում է վերոնշյալ առանձնահատկությունը:



ՊՆՅՈՒՆ 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՝ սրանալով հակառակ թեքություն՝ ցույց փայլով, 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): Սրացվում 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 փետի է ունենում այն պարճառով, որ քանի դեռ աշխատողների եկամուտները փոքր են, իսկ աշխատավարձը բարձրանալու միտում ունի, աշխատած յուրաքանչյուր ժամը բարձր է վարձատրվում, իսկ ազատ ժամանակի ամեն մեկ ժամը նրանց կողմից դիտվում 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 դիտվում որպես հանուրդ՝ հնարավոր ավելի բարձր եկամտից, այլ որպես վայելքի և ինքնազարգացման ժամանակ, մանավանդ որ եկամուտների նախորդ աճը թույլ է փայխ ավելի քիչ աշխատելու դեպքում էլ ապահովել իրեն և իր ընտանիքին անհրաժեշտ նյութական և հոգևոր բարիքներով: Այդ պարճառով էլ առաջակի 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 միջև գի ցուցաբերում, այսինքն՝ փոխարինման ազդեցությունն ու եկամտի ազդեցությունը իրենց զգացնել են փալիս միայն անհատական առաջարկի շրջանակներում:

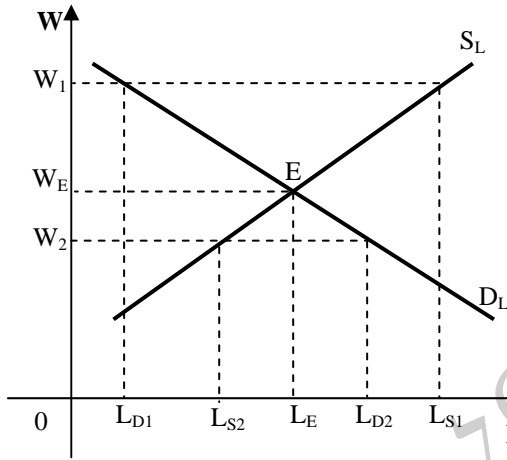
11.3. ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՌՈՒԹՅՈՒՆԸ ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ: ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԸ ՈՐՊԵՍ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՌՈՒԹՅԱՆ ԳԻՆ

Եթե պահանջարկի և առաջարկի առանձին-առանձին քննարկումն անհրաժեշտ է շուկայական փոփոխության հարկային երևույթների բնորոշ գծերն ու առանձնահատկությունները ցույց տալու համար, ապա դրանց համարեղ 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 դիփարկման արդյունքները՝ աշխարհային շուկային բնորոշ ընդհանուր հարկանիշների 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 դրույթաչափով 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 աշխարհայինները ընդունված են աշխարհային: Մնացած դեպքերում, երբ աշխարհավարձը մեծ է կամ փոքր W_E -ից, հավասարակշռությունը աշխարհային

փանքի շուկայում խախտվում է: Այդպիսով, երբ պահանջարկն ու առաջարկը հավասարվում են, աշխատավարձը դրսևորվում է որպես հավասարակշռության գին աշխատանքի շուկայում:



ՊԻՅՁՅԻ ԻՊՆ 11.4. Հավասարակշռությունը աշխատանքի շուկայում

Աշխատավարձի դրույթի 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 դրույթը 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 փեղի ունենում՝ աշխատողները շարժվելի քիչ են, քան աշխատել ցանկացողները, որոնք պարտասպ են աշխատել իրենց համար ձեռնարկ W_1 բարձր աշխատավարձով: Այլ իրավիճակ է սրեղծվում 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 հեփանքով ազատ աշխատատեղեր են գոյանում, քանի որ աշխատուժի փերերը չեն ցանկանում աշխատել W_2 ցածր աշխատավարձով:

Աշխատանքի շուկայի հավասարակշռության նկարագրված երկու շեղումներն էլ կարարյալ մրցակցության պայմաններում կայուն բնույթ չունեն, իրադրությունը շրվվում է շուկայական մեխանիզմին հատուկ կարգավորիչ լծակների ազդեցությամբ: Եթե առաջարկը գերազանցում է պահանջարկը, ինչպես առաջին դեպքում է, երբ աշխատավարձի դրույթը մեծ է հավասարակշռության W_E գնից, գործագրկություն է առաջ գալիս, մարդիկ հակված են աշխատանք գրնելու՝ թեկուզ ցածր աշխատավարձով, որն իր ազդեցությունն է թողնում նաև արքարդրության մեջ փվյալ պահին զբաղված աշխատողների վարքագծի վրա, իսկ ձեռնարկատերերը փվյալ դեպքում պարտասպ են ավելի մեծ

թվով աշխատողներ վարձելու՝ աշխատավարձի մակարդակն իջեցնելու պայմանով: Աշխատուժ առաջարկողներն էլ, իրենց հերթին, և միմյանց միջև մրցակցության պայմաններում, պարտասար են աշխատելու՝ գործազուրկներն աշխատանք ունենալու, իսկ գբաղվածներն 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 գինը, 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. ԱՇԽԱՏԱՎԱՐԶԸ՝ ՈՐՊԵՄ ԳՈՐԾՈՆԱՅԻՆ ԵԿԱՄՈՒՏ: ԱՇԽԱՏԱՎԱՐԶԻ ՄԵԾՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴՐԱ ՏԱՐԲԵՐԱԿՄԱՆ ՆԻՄՔՈՒՄ ԸՆԿԱԾ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԸ

Նայրնի 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 գինը, որը ձևավորվում է պահանջարկի և առաջարկի փոխազդեցությամբ և հավասար է աշխատավարձի դրույքին: Աշխատուժի գինը կամ աշխատավարձը սրանում է աշխատանք կատարողը՝ աշխատուժի սեփականատերը, և այս դեպքում աշխատավարձը դրսևորվում է իբրև գործոնային եկամուտ: Աշխատավարձը որպես գոր-

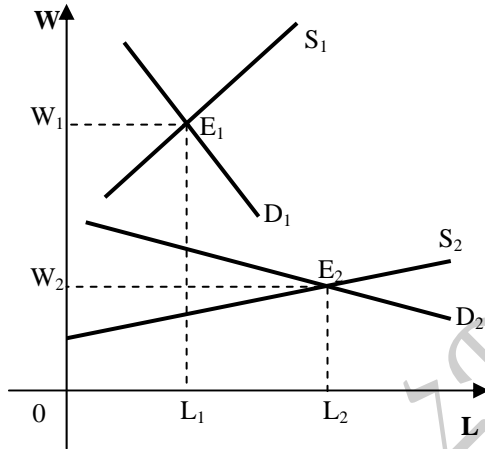
ծոնային եկամուտ դիտարկելը հնարավորություն է տալիս բացահայտելու աշխատավարձի և աշխատանքի սահմանային արդյունքի կամ արտադրողականության անմիջական առնչությունը, ցույց տալու եկամուտների՝ ըստ արտադրության գործոնների բաշխման մեխանիզմի բովանդակությունն ու կառուցվածքը: Սակայն, հիմնավորված պետք է համարել նաև այն տեսակետը, ըստ որի՝ շուկայում վաճառվում և գնվում է ոչ թե աշխատանքը, այլ ավյալ 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 պատկերացում 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: Տիրավի, եթե գնորդին հետաքրքրում է ապրանքի օգտակարությունը՝ ավյալ 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 ավյալ 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 դրույքները, 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 սղանի պայմաններում:

Աշխատավարձի մեծությունն ընդհանրապես որոշվում է արտադրության պայմաններով, քանի որ արտադրության զարգացման ասֆիճանից են կախված մարդկանց պահանջարկների սահմաններն ու կառուցվածքը, որը նրանք ձգտում են բավարարել իրենց սրացած աշխատավարձով՝ ապահովելով աշխատուժի վերարտադրությունը: Այդ պարճառով աշխատուժի առաջարկի գինը միշտ էլ իր հիմքում ունի աշխատուժի վերարտադրության ճախսերի 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 փնտեսական զարգացման ավելի բարձր ասֆիճան ունեցող երկրներում (Քերմանիա, Դանիա, Շվեյցարիա, ԱՄՆ, Ճապոնիա) և ցածր՝ զարգացող երկրներում: Աշխատավարձի մեծության փարբերությունները, որ գոյություն ունեն փնտեսապես զարգացած երկրների և զարգացող երկրների միջև, խոսում են ոչ միայն աշխատանքի սահմանային արդյունքի, այլև աշխատուժի որակի և դրա վերարտադրության ճախսերի փարբերությունների 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 փնտեսության մեջ առավել բարձր են վարձարվում փնտեսության փարբեր ոլորտներում զբաղված այն աշխատողները, որոնց աշխատանքն ավելի բարձրորակ է, ավելի արտադրողական, որն արդյունք է բարձրորակ աշխատուժի արտադրության և վերարտադրության նախնական զգալի ճախսերի, որոնք պետք է փոխհատուցվեն աշխատավարձի մեծությամբ (բժիշկներ, իրավաբաններ, փնտեսագետներ, դասախոսներ և այլն): Մինչդեռ, հապուկ պատրաստություն չպահանջող պարզ աշխատանքներ կատարողների աշխատավարձի դրույքները ցածր են, քանի որ այս դեպքում փոքր են թե՛ աշխատուժի վերարտադրության ճախսերը և թե՛ աշխատանքի սահմանային արդյունքը, բայց բարձր է առաջարկի առաձգականությունը՝ գնից կախված, քանի որ առաջարկի շրջանակները սահմանափակված չեն հապուկ պատրաստություն ստանալու անհրաժեշտությամբ: Ակնհայտ 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 փարբեր մասնագիտություններ ունեցող բարձրորակ աշխատուժ առաջարկողները միմյանց հետ չեն կարող մրցակցել աշխատանքի շուկայում: Այսպիսով, աշխատանքի շուկայում, աշխատանքի որակից և աշխատողի մասնագիտությունից կախված, բազմաթիվ հապավածավորված շուկաներ գոյություն ունեն, որոնցից յուրաքանչյուրում ձևավորվում է աշխատավարձի փարբեր մակարդակ՝ պայմանավորված աշխատանքի կոնկրետ փեսակով, որա-

կով և մրցակցային պայմաններով: Որպես պարզագույն օրինակ, ցույց տանք բժշկի և պահակի՝ իրենց տեսակով ու որակով միանգամայն փոքր աշխատանքների պահանջարկի ու առաջարկի առանձնահատկությունների և աշխատուժի գնի ձևավորման գրաֆիկական պարկերը (գծապարկեր 11.5):



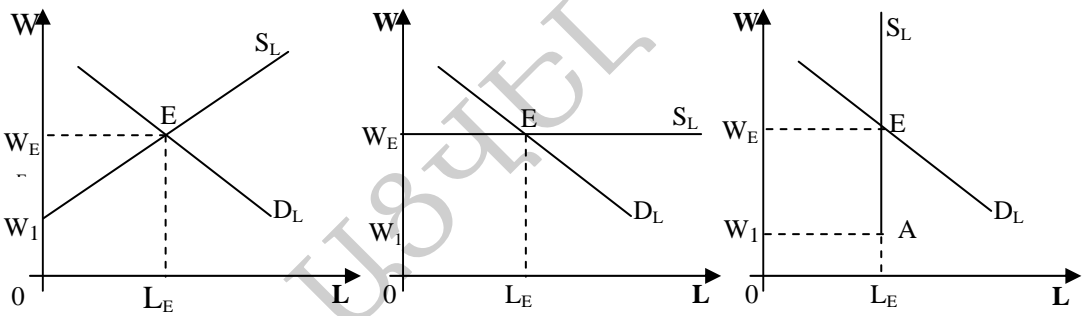
Պատկեր 11.5. Աշխատողների չմրցակցող խմբերը աշխատանքի շուկայում

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 փոքր դիրք ունեն: Բժշկի՝ նախատես 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 պարաստրվածություն չպահանջող պահակի պարզ աշխատանքը կարող է կարարել 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 փոքր տեսակների շուկայական գնի ձևավորման հիմքում ընկած է այդ աշխատանքները կատարողների աշխատուժի վերարտադրության ծախսերի մեծ փոքրությունը, 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 փոքրացումը, որը բխում է աշխատանքի բնույթի և աշխատանքային պայմանների փոփոխ-

փուլերու անհրաժեշտությունից, կոչվում է հավասարեցնող կամ փոխհատուցող փարբերակում: Տնտեսական պրակտիկայում այդ փարբերակումը դրսևորվում է աշխատանքային ծանր պայմաններ ունեցող ճյուղերում՝ քիմիական, մեքանիկա-մշակման 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՝ տնտեսական 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 տնտեսական ռենտան: Յուրյ փանք այդ կախվածության պարկերը գրաֆիկների միջոցով՝ երեք փարբեր դեպքերի համար (գծապարկեր 11.6):



1. Անձնական տնտեսական

2. Աշխատանքի առաձգականություն

3. Աշխատանքի առաձգականություն

Պատկեր 11.6. Չսպող աշխատավարձը և տնտեսական ռենտան աշխատանքի շուկայում

Առաջին դեպքում աշխատավարձը ներկայացված է $0W_EEL_E$ ուղղանկյան մակերեսով, որի մի մասը՝ $0W_1EL_E$ -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 կտեղափոխվի այլ աշխատանքի՝ աշխատավարձի զսպող բաղադրիչը իր գործառնությամբ չի կատարի: Կատարյալ 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 OW_ELE_E քառանկյան OW_1EL_E մասով, իսկ մյուս մասը՝ W_1-W_{EE} եռանկյունին այն բաղադրիչն է, որը գերազանցում է աշխատանքի այլընտրանքային օգտագործման արժեքը՝ փոփոխական 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, որտեղ աշխատանքի առաջարկը բացարձակ առաձգական է, աշխատողի եկամուտն ամբողջությամբ (OW_ELE_E մակերեսով) գապող աշխատավարձն է, իսկ փոփոխական ռենդան չի ձևավորվում: Նման իրավիճակը ավելի շարժուն է ցածր որակավորում ունեցող աշխատողներին, որոնք հեշտությամբ փոխում են աշխատատեղը՝ գների աննշան փոփոխության դեպքում այս կամ այն փեսակի 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 փեսակի 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 OW_ELE_E քառանկյան ամբողջ մակերեսը իրենից ներկայացնում է փոփոխական ռենդան: Նման յուրահատուկ և հազվագյուտ աշխատանքի փոփոխական ռենդանի չափերը կախված են միայն պահանջարկի մեծությունից և կարող են փափանկել պահանջարկի կորի դիրքի փոփոխության ազդեցության փակ:

Նաստրակական արտադրության զարգացմանը զուգընթաց, աշխատանքի բաժանման խորացման, նոր մասնագիտությունների երևան գալու և աշխատողների մասնագիտական կազմի ընդլայնման և աշխատողների ներճյուղային և միջճյուղային փոփոխարժեքի մեղմացման անհրաժեշտության ազդեցությամբ աշխատավարձի փոփոխականությունը կարող է նոր ձևեր ու դրսևորումներ ցուցաբերել:

Աշխատավարձի փոփոխականության 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 փնտեսությունների 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: Տնտեսական 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՝ ձգտում 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 փարբեր փեսակների բաշխումը և վերաբաշխումը փնտեսության մեջ և բացառում է շատ թե քիչ երկարատև 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 փարբեր հարվածների միջև, առաձգական (ճկուն) աշխատավարձը, կատարյալ փեղեկավորությունը և այլն: Նավասարակշռության վիճակից աշխատավարձի մակարդակի կայուն շեղումները վկայում են աշխատանքի շուկայում արամրցակցային 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 արամրցակցային կամ, ավելի ճիշտ, հակամրցակցային գործոնները գոյություն ունեն թե՛ որպես շուկայական հարաբերություններին ներքնապես հարուկ հարկանիշներ, ինչպիսիք են լիակատար փեղեկավորության պակասը և շուկայի սուբյեկտների փեղաշարժման սահմանափակությունը, և թե՛ որպես փնտեսության մեջ ձևավորված փարբեր ինստիտուտների՝ պետության, արհ-

միությունների և խոշոր կորպորացիաների գործունեության արդյունք: Գործնականում շատերը հաճախ փեղեկություններ չունեն աշխատանքային ազատ փեղեկերի առկայության մասին, որոնք նրանք կարող էին գրադեցնել իրենց կարողություններով՝ դրանով իսկ համապարասխան աշխատանք գտնել կամ փեղափոխվել ավելի բարձր վարձատրվող աշխատանքի: Այդ պարզապես աշխատուժի առաջարկի կառուցվածքի փոփոխությունները կարող են բավարար չլինել գործունեության փոփոխ փեղափոխ աշխատանքի վարձատրությունը հավասարեցնելու համար: Նույն հեղուկանքն է թողնում նաև աշխատողների կողմից իրենց բնակավայրեր չփոխելու օբյեկտիվ պարզառոտ բացատրվող հակումը: Որպես կանոն, մարդիկ չեն ցանկանում փոխել բնակության վայրը ոչ միայն կենցաղային լրացուցիչ հոգսերի ու անհարմարությունների, այլև հարազատների, ընկերների, ինչպես նաև աշխատանքային կոլեկտիվին չլքելու նկատմամբ:

Ավելի քան զգալի է աշխատանքի շուկայի վրա վերոնշյալ ինստիտուցիաների հակամրցակցային ազդեցությունը: Պեղությունը 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 փոփոխ խմբերի՝ որպես հարուստների և աղքատների բևեռացման միտումը: Պեղությունը եկամուտների բաշխման շուկայական մեխանիզմին հատուկ ֆունկցիոնալ սկզբունքը, որը եկամուտը ըստ արտադրության գործոնների բաշխումն է, ձգտում է լրացնել անհատական բաշխման սկզբունքով՝ այդ նպատակին ուղղելով պեղական 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 դրույքներ՝ անկախ փոփոխ պահին աշխատանքի շուկայում ձևավորված պահանջարկի և առաջարկի հարաբերակցությունից, որը համապարասխանում է փոփոխ ձեռնարկության կայուն զարգացման շահերին, բայց սահմանափակում է աշխատուժի ազատ փեղաշարժը և, հեղուկապես, 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 փոխական ժամանակահատվածով և որոշակի վարձավճարով, որոնք ամրագրվում են աշխատանքային պայմանագրով: Ուստի յուրաքանչյուր առանձին աշխատող, պայմանագրով նախափեղափոխ ժամանակահատվածի ընթացքում, անկախ է աշխատանքի շուկայի ազդեցությունից, շուկայից դուրս է գտնվում: Առանձին աշխատողի հեղ կնքվող աշխատանքային պայմանագիրը հենվում է կոլեկտիվ պայմանագրի վրա, և դրանով որոշվող հիմնական ցուցանիշները (աշխատավարձի մեծությունը, աշխատուժի փոփոխությունը և այլն) չեն կարող ավելի անբարենպաստ լինել, քան կոլեկտիվ պայմանագրով որոշվող չափանիշները: Փաստորեն, առանձին աշխատող

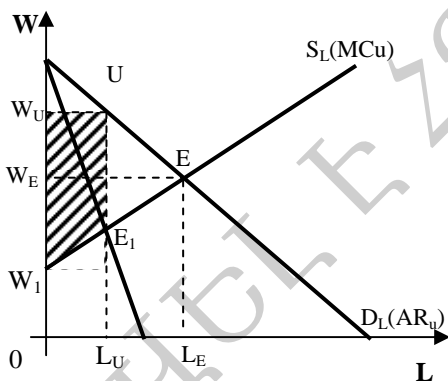
փողը չի կարող վարձվել կոլեկտիվ պայմանագրով նախատեսված նվազագույն չափանիշներից ավելի վաթ պայմաններով, որը բացառում է վարձու աշխատողների միջև այնպիսի մրցակցությունը, երբ նրանց որոշ մասը համաձայն է աշխատանք ստանալ ձեռնարկատիրոջ կողմից թելադրվող վարագույն պայմաններով: Արհմիությունների կողմից պայմանագրի միջոցով կարգավորվում են վարձու աշխատանքի օգտագործման բոլոր հիմնական պայմանները՝ աշխատավարձի մեծությունը, աշխատանքային օրվա և շաբաթվա փոփոխությունը, աշխատողին վարձելու և ազատելու կարգը, սոցիալական ապահովության փարքեր 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 ներհույսը 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, հեղուկապես նաև աշխատուժի պահանջարկը մեծացնելու միջոցով՝ ելնելով շուկայական իրադրությունից, այս կամ այն ապրանքի գովազդային միջոցառումների կազմակերպումը՝ փյալ ճյուղում գործադրվող աշխատուժի պահանջարկը բարձրացնելու նպատակով:

Արհմիությունների նման գործունեությունը հաճախ ճյուղային արհմիություններին հասցնում է փյալ 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 փարբերությամբ, որ արհմիությունը ձգտում է առավելագույնի հասցնել փոփոխական ռենտան, որը ստանում են աշխատողները ($W_1W_0UE_1$ պատկերի 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, որպեսզի հարվում են սահմանային եկամուտն ու սահմանային ծախսը (MR_U, MC_U), որից ուղղաճիճ փանելով դեպի պահանջարկի կորը կարանանք 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 փոխ-սական ռեսուրսն՝ արհմիությունը հասնում է աշխատավարձի բարձրացման՝ արտադրության մեջ զբաղված բանվորների թվի կրճատման միջոցով կամ շեղելով շուկան լրիվ զբաղվածության վիճակից:

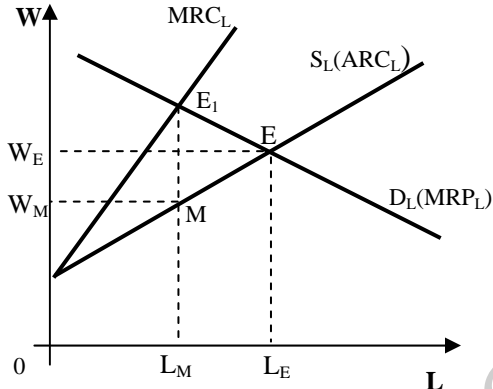


ՊՐԻՆՑԻՍՆԻ 11.7. Աշխատանքի շուկայում արհմիության մոնոպոլիան

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 (գծապարկեր 11.8): Պահանջարկի D_L կորը մոնոպսոնիայի համար սահմանային արդյունքի կորն է՝ MRP_L , իսկ առաջարկի կորը՝ S_L -ը, աշխատանքի համար կատարվող միջին ծախսերի կորը (ARC_L):

Պետք է նկատի ունենալ, որ մոնոպսոնիայի 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 եկամտաբեր կորի (MRP_L) հարման E_1 կետով, որից ուղղահայաց փանելով մինչև առաջարկի կորը (S_L)՝ կորոշվի M կետը, որն էլ ցույց է տալիս մոնոպսոնիայի դեպքում աշխատավարձի մակարդակը (W_M): Մինչդեռ,

լիակարար մրցակցության պայմաններում աշխատավարձի մակարդակը կորոշվի E կետին համապատասխանող W_E մակարդակով, որը մեծ է W_M -ից:



ՊՆՅՈՒՅՆ ԳՐԱԿԱՆՈՒՄ 11.8. Աշխատանքի շուկայում ֆիրմայի մոնոպսոնիան

Աշխատանքի շուկայում հնարավոր է նաև վերը քննարկված երկու հավանական 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 կարարանվի 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 փարբեր վճարները, թոշակները և այլն, որոշակիորեն նպաստում են վարձու աշխատողների փնտրեսական 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 փնտհասգիտության ներկայացուցիչներն այն կարծիքին են, որ աշխատանքի շուկայի կարգավորվածությունն այժմ այնպիսի հեղանակների 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, փնտհասկան կյանքը սկսել է աչքի ընկնել արտադրության արդյունավետության թույլ դրսևորումներով և համարարած գործազրկությամբ, որին նպաստում է նաև փնտհասության գլոբալացումը, որը գիտարեխնիկական առաջադիմության արագացման պայմաններում նոր, ավելի բարձր պահանջներ է ներկայացնում աշխատուժի որակին: Ստեղծված իրավիճակից էլքը նորդասականները տեսնում են աշխատանքի շուկայի ապակարգավորման և աշխատավարձի անհավասար դրույքների համակարգի ներդրման (շուկայի ֆլեքսիբիլացման) մեջ:

ÆYÛÝ³ ëi áõ Û³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Նշեք աշխարանքի շուկայի առանձնահատկությունները արտադրության մյուս գործոնների շուկաների համեմատությամբ:
2. Բացարդեք աշխարութի անհատական առաջարկի յուրահատկության բովանդակությունը:
3. Մեկնաբանեք աշխարավարձը՝ որպես հավասարակշռության գին և որպես գործոնային եկամուտ հասկացությունների փոխհարաբերությունը:
4. Որո՞նք են իրական աշխարավարձի մեծությունը որոշող գործոնները:
5. Ի՞նչ օբյեկտիվ պայմաններով է թելադրվում ոչ լիակատար մրցակցության առկայությունը աշխարանքի շուկայում:

ԾՇÛÝ³ İ³ ÝÑ³ ëİ³ óáõÃİáõÝÝ»ñ

Աշխարանքի շուկա

Պահանջարկը աշխարանքի շուկայում

Առաջարկը աշխարանքի շուկայում

Աշխարութի անհատական առաջարկի յուրահատկությունը

Նավասարակշռությունը աշխարանքի շուկայում

Աշխարավարձը՝ որպես հավասարակշռության գին

Աշխարավարձը՝ որպես գործոնային եկամուտ

Անվանական և իրական աշխարավարձ

Զսպող աշխարավարձ և փնտրեական ռենտա

Ոչ կատարյալ մրցակցություն աշխարանքի շուկայում

Արհմիությունների մոնոպոլիան և ֆիրմայի մոնոպսոնիան աշխարանքի շուկայում

ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՇՈՒԿԱՆ ԵՎ ՏՈԿՈՍԸ

12.1. «ԿԱՊԻՏԱԼ» ՆԱՍԿԱՅՈՒԹՅՈՒՆԸ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

Կապիտալը փնտրեսագիտության փնտրության հիմնական և առավել բարդ կատեգորիաներից է: Այս հասկացությունը օգտագործվում է իրական փնտրեսական համակարգի կողմից ստեղծված արտադրության գործոնը բնութագրելու համար: Կապիտալ բարիքներ են կոչվում այն արտադրական բարիքները, որոնք օգտագործվում են որպես արտադրության գործոնների ծախսեր՝ հետագա արտադրության կազմակերպման համար: Կապիտալը, որպես այդպիսին, փարբերվում է «հող» և «աշխարանք» գործոններից, որոնք ստեղծված չեն փնտրեսական համակարգի կողմից: Իրական կյանքում կապիտալ բարիքները շատ բազմազան են: Այդ պատճառով փնտրեսագիտության փնտրության մեջ այն փարբեր մեկնաբանություններ է ստացել: «Կապիտալ» կատեգորիան առաջացել է լատիներեն «capitalis» բառից և թարգմանվում է որպես «գլխավոր ունեցվածք», «գլխավոր դրամագույն»: Կապիտալը արտացոլում է ցանկացած գործունեության՝ արդյունաբերության, գյուղատնտեսության, շինարարության, փրանսպորտի, սոցիալական ծառայությունների ոլորտի, բանկային, ֆինանսական բնագավառների նյութական պայմանները: Դրա համար էլ կապիտալ կատեգորիան դարձել է փարբեր դարաշրջանների փնտրեսագետների ուսումնասիրության օբյեկտ: Նրանց հայացքները կապիտալի բնույթի վերաբերյալ ծառայել են սոցիալ-փնտրեսական զարգացման մակարդակների, փնտրության կառուցվածքի, փնտրեսագիտության զարգացման աստիճանի և այլ երևույթների արտացոլման համար:

Սակայն փարբեր մեկնաբանություններ փոխ 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 սրացման աղբյուրի բացատրության փնտրության փնտրեսագիտության փարբեր դպրոցների ներկայացուցիչները սկզբունքորեն փարբերվում են իրարից:

«Կապիտալ» կատեգորիայի առաջին մեկնաբանությունը փվել են մերկանփիլիսոփաները: Նրանք կապիտալը նույնացնում էին փողի հետ, որի աղբյուրը համարում էին առևտրական կապիտալը, որը ապահովում էր ակտիվ առևտրական հաշվեկշիռ՝ անհամարժեք արտաքին առևտրական փոխանակության միջոցով: Մերկանփիլիսոփաները փողն ու կապիտալը նույնացնում էին:

Ֆիզիոկրափոսերը փնտրեսագիտության փնտրության մեջ կապիտալ կարեգործիան դիտարկել են որպես կուրակված արժեք՝ արտադրության կազմակերպման համար: Ֆիզիոկրափոսերի այս գաղափարը հիմք հանդիսացավ կապիտալի փնտրության սրեղծման համար: Ավելին, ֆիզիոկրափոսերը վերլուծության ենթարկեցին կապիտալի բաղկացուցիչ մասերը՝ առանձնացնելով «ամենամյա ավանսներ», փարեկան ծախսեր և «նախասկզբնական ավանսներ», գյուղափոսերեսական արտադրության կազմակերպման ֆոնդ, որը ծախսվում է մի շարք փարիների ընթացքում: Ըստ էության, ֆիզիոկրափոսերի նման մոփեցումը համապատասխանում է կապիտալի բաժանմանը հիմնական և շրջանառու մասերի: Ֆիզիոկրափոսերի համար փող, հերևաբար և դրամական կապիտալ գոյություն չուներ: Նրանք ընդունել են, որ փողը հարստության ձև չէ, այն միայն շրջանառության միջոցի գործառույթ է կարարում:

Չնայած կապիտալի վերաբերյալ ֆիզիոկրափոսական գաղափարները սահմանափակվում էին միայն գյուղափոսության մեջ կիրառվող կապիտալի իմաստով, այնուամենայնիվ դրանք կարևոր դեր են խաղացել այդ կարեգործիայի փնտրեսագիտական բովանդակության ընկալման համար: Եվ պարահական չէ, որ դասական փնտրեսագիտության նախահայրերից Ա. Սմիթը կապիտալը դիտարկել է որպես արտադրության այնպիսի միջոց, նյութական հարստություն, որի արտադրողական օգտագործումը հնարավորություն է փալիս շահույթ ստանալու: Ա. Սմիթը արտադրողական կապիտալ ասելով հասկանում էր ընդհանրապես նյութական արտադրության մեջ կիրառվող կապիտալը: Դ. Ռիկարդոն կապիտալը բնութագրել է որպես արտադրության մեջ գտնվող 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 ներս ու աղեղը: Կապիտալը մեկնաբանվել է որպես հավիտենական կարեգործիա, որը հարուկ է բոլոր ժամանակներին և ժողովուրդներին:

Տնտեսագիտության դասական դպրոցի հեղինակները նույնպես մեծ ուշադրություն են դարձրել «կապիտալ» կարեգործիայի լուսաբանմանը: Այսպես, Ռ. Մաթյուսը 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 նախարեսված 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 հերևանք, հիմք է ծառայում կապիտալը որպես հարուկ ներդրումային աշխատանքի արդյունք բնութագրելու համար: Այս գաղափարը կապիտալի փնտրության հերագա գարգացման համար կարևոր միջոց է եղել:

Ս. Միսնոնդին, հենվելով իր նախորդների մեկնաբանությունների վրա, նշել է, որ կապիտալը ինքնաաճելու հարկություն ունի: Ժ. Բ. Սեյը, լրացնելով կապի-

տալի փոփոխությունը, հաշվի է առել այնպիսի բնորոշ գծեր, որոնք որոշում են արտադրության միջոցների սեփականատիրոջ եկամուտը, ձեռնարկատիրական, կառավարչական ունակությունները:

Ա. Մարշալը կապիտալի տարրերի մեջ է ընդգրկել մարդկանց գիտելիքները, հմտությունները, փորձը և այլն:

Այս բոլորը վկայում են, որ հասարակության զարգացմանը զուգընթաց, փոփոխությունները կապիտալ կարեգործիան քննարկել են առավել լայն իմաստով:

Իր ժամանակին Ա. Մարշալը նշել է, որ կապիտալ կարեգործիան ունի նաև սոցիալական բովանդակություն, որը մանրամասն քննարկվել է Կ. Մարքսի կողմից: Կ. Մարքսը «Կապիտալ» աշխատության մեջ փակ է բոլոր հիմնական փոփոխական կարեգործիաների և հարկապես «կապիտալ» կարեգործիայի բնորոշումը: Կ. Մարքսը փակ է այդ կարեգործիայի մի քանի բնորոշումներ, որոնցից ամենահամառոտն այն է, որ կապիտալը մի արժեք է, որը հավելյալ արժեք է բերում, այսինքն՝ կապիտալը ինքնաաճող արժեք է: Նա վերլուծել է կապիտալի համընդհանուր բանաձևը. **Փ-Ա-Վ+Δվ** և լուծել է այդ բանաձևի հակասությունը արժեքի օրենքի շրջանակներում՝ ապացուցելով, որ Δվ-ը առաջանում է ոչ թե շրջանառության, այլ արտադրության ոլորտում: Խորացնելով կապիտալի հեղուկությունը՝ նա նշել է, որ այդ կարեգործիան իրենից ներկայացնում է նյութական բարիքների արտադրության ոլորտում մարդկանց միջև ձևավորված հասարակական փոփոխական հարաբերություն: Ըստ Կ. Մարքսի՝ կապիտալը փող չէ: Փողը կապիտալ է դառնում այն դեպքում, երբ շարժման մեջ է, նրանով ձեռք են բերվում արտադրության միջոցներ և աշխատուժե, կազմակերպվում է արտադրություն, և արտադրության միջոցների սեփականատերերը հնարավորություն են ստանում յուրացնելու վարձու աշխատողների չվարձապարված աշխատանքի մի մասը:

Սակայն պետք է նշել, որ վարձու աշխատողների աշխատանքը չի կարող և չպետք է ամբողջությամբ վարձապարվի: Վարձու աշխատողների աշխատանքի մի մասի չվարձապարելը օբյեկտիվ անհրաժեշտություն է, որը հասարակության սոցիալ-փոփոխական զարգացման գործում առաջընթաց դեր է խաղում՝ նյութական հիմք է ծառայում արտադրության ընդլայնման, բյուջեի եկամուտների ձևավորման և սոցիալական ծրագրերի իրացման համար:

Ժամանակակից գիտատեխնիկական առաջընթացը էական փոփոխություններ է մտցրել արտադրողական ուժերի կառուցվածքում: Բարդ ու թանկարժեք տեխնիկական ու տեխնոլոգիան նոր պահանջներ է ներկայացնում կրթությանը, աշխատողների մասնագիտական որակավորմանը: Այդ պայմաններում օրինաչափ է **մարդկային կապիտալի** փոփոխության ձևավորումը: Դրա էությունն այն է, որ մարդու կրթության վրա կարարված ծախսերը դիտարկվում են որպես «մարդու մեջ կարարված կապիտալ ներդրումներ», իսկ գիտելիքների, հմտությունների, փորձի կուտակումը՝ որպես «մարդկային կապիտալի» կուտակում: Մարդկային կապիտալը բնութագրվում է անհարակաճությամբ: Վերջինիս առանձնահատկությունն այն է, որ հանգեցնում է մարդու ինտելեկտուալ կապիտալի մոնոպոլացմանը: Այդ պարճառով, ժամանակակից փոփոխական

գրականության մեջ փիրապետող է այն տեսակերը, որ վարձու աշխատողը ասփճանաբար վերաձվում է սեփականատիրոջ: Ժամանակակից պայմաններում աշխատողը աշխատանքի շուկայում վաճառում է ոչ միայն իր աշխատանքի ծառայությունը, այլ նաև փնտրիչում է արտադրության կարևորագույն գործոններից մեկին՝ ինքնուրույն կապիտալին: Արտադրության մեջ այդ կապիտալի օգտագործումը սեփականատիրոջը հնարավորություն է տալիս փնտրիչներին իր մասնակցությամբ արտադրված արդյունքի իրացումից սրացված եկամտի մի մասը:

Այսպիսով, մարդկային հասարակության զարգացմանը զուգընթաց, կապիտալ կարեգործի ասփճանաբար ավելի լայն իմաստով է քննարկվում: Ուստի, ներկայումս կապիտալ ասելով հասկացվում է եկամտի ստեղծման հոսք ապահովող արժողությունը: Կապիտալի բերած եկամուտները իրական կյանքում տարբեր ձևերով են հանդես գալիս՝ շահաբաժին (դիվիդենդ), հողային ռենտ, վարձավճար, փոկոս, 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 փոխարկայինները, տրանսպորտային 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: **Նախակգրքական ավանսավորված կապիտալ ասելով հասկանում ենք հասարակույն ռեսուրսների՝ շենքերի, կառույցների, սարքավորումների և այլն ու փոփոխուն ռեսուրսների՝ հումքի, նյութերի, աշխատուժի, կոմունալ ծառայությունների ձեռքբերման համար կատարված ծախսերը որոշակի գործի կազմակերպման և շահույթի սրացման նպատակով:** Ինչպես տեսնում ենք, կապիտալ գործոնը հանդես է գալիս տարբեր ձևերով: Այդ բոլորը մեկ ընդհանուր նպատակ է հետապնդում՝ ապահովել որոշակի մեծության շահույթի սրացումը:

Ելնելով կապիտալ գործոնի բնույթից ու նշանակությունից՝ ժամանակակից փոփոխագիտության 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 սրացում: Գիտելիքների սրացումը գնահատվում է որպես այնպիսի ներդրում, որը կապիտալ է ձևավորում, և որը հեղուկացնում իր սեփականարիտքը պարբերաբար եկամտի հոսք է ապահովում առավել բարձր աշխատավարձի ձևով, հեղափոխելով աշխատանքով, սոցիալական կարգավիճակի բարելավումով և այլն:

Ոչ ֆիզիկական կապիտալի փարատեսակ 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 կաճի շահույթը:

Այսպիսով, կապիտալ գործոնը մեկնաբանվում է ինչպես ֆիզիկական, այնպես էլ ոչ ֆիզիկական րեսանկյուններից:

Ընդհանրապես, կապիտալը գոյություն ունի և գործում է փարբեր 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, փնօրինելով որոշակի դրամական ռեսուրսների, ներդրումային ապրանքների շուկայից ձեռք է բերում անհրաժեշտ արտադրության միջոցներ, իսկ աշխատանքի շուկայից՝ աշխատուժ: Եթե նա չունի համապատասխան փարածքներ՝ իր արտադրությունը փեղաբաշխելու 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 րեսնում ենք, կապիտալը վերադառնում է իր նախասկզբնական ձևին՝ փողին: Տեղին է նշել, որ ֆիրման չի դադարեցնում իր գործունեությունը արտադրված ապրանքների ու ծառայությունների իրացումից հետո: Իրացումից սրացված 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 փոփոխական գործունեության և փոփոխական կառավարման ողջ համակարգի ձևավորման գործընթացները:

12.3. ՖԻԶԻԿԱԿԱՆ ԿԱՊԻՏԱԼԻ ԿԱԶՄԸ: ՆԻՄՆԱԿԱՆ ԵՎ ՇՐՋԱՆԱՌՈՒ ԿԱՊԻՏԱԼ: ՆԻՄՆԱԿԱՆ ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՄԱՇՎԱԾՔԸ

Կապիտալի գործառնական ձևերի հաշվառումը և դրանց շարժման առանձնահատկությունները հնարավորություն են տալիս ֆիրմայի ամբողջ կապիտալը բաժանելու հիմնական և շրջանառու մասերի:

Տիմնական 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 պատրաստի արտադրանքին մի քանի շրջապտույտների ընթացքում, դրանց օգտագործմանը զուգընթաց: Տիմնական կապիտալի շարքն են դասվում շենքերը, կառույցները, մեքենաները, սարքավորումները, փոխանցող հարմարանքները, փրանսպորտային 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 պատրաստի 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 պատրաստի արտադրանքի (ապրանքի), ապրանքը իրացվելով՝ վերածվում է փողի, փողը ուղղվում է արտադրության գործունեության 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 կապիտալներն 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 կապիտալները:

Կապիտալի պայույրը ներկայացվում է որպես ֆիրմայի ծախսերի ձևավորման գործընթաց: Ընդ որում, ծախսերը ձևավորվում են ինչպես արտադրության, այնպես էլ շրջանառության ոլորտում: Նիմնական և շրջանառու կապիտալները փարբեր ձևով են մասնակցում ծախսերի ձևավորմանը: Շրջանառու կապիտալը ամբողջությամբ է մասնակցում ֆիրմայի ծախսերի ձևավորմանը: Նույնի, նյութերի, կիսաֆաբրիկատների, վառելիքի արժեքը ամբողջությամբ փոխանցվում է թողարկվող արդյունքին կապիտալի մեկ շրջապտույտի ընթացքում: Ֆիրմայի կողմից սրեղծվող արդյունքի արժեքի մեջ են մտնում նաև աշխատավարձի գծով կատարված վճարումները:

Ինչ վերաբերում է հիմնական կապիտալին, ապա այն ծախսերի ձևավորմանը մասնակցում է փոխկապակցված երկու գործընթացներով՝ **մաշվածքով և ամորտիզացիայով**:

Նիմնական կապիտալի մաշվածքը իրենից ներկայացնում է նրա արժեքի աստիճանաբար նվազում, սպառողական արժեքի և օգտակարության կորուստ:

Գոյություն ունի հիմնական կապիտալի մաշվածքի երկու տեսակ. ֆիզիկական և բարոյական:

Նիմնական կապիտալի **ֆիզիկական մաշվածքը** հիմնական կապիտալի օգտակար հարկանիշների աստիճանաբար կորստի գործընթացն է: Արդյունքում՝ գալիս է այնպիսի մի պահ, որ ֆիրման ստիպված ֆիզիկապես լրիվ մաշված հիմնական կապիտալը փոխարինում է նորով: Ֆիզիկական մաշվածքի չափը կախված է հիմնական կապիտալի օգտագործումից և ինտենսիվությունից: Եթե արտադրության գործընթացը տեխնոլոգիապես ճիշտ է կազմակերպված, ապա հիմնական կապիտալի տարրերի ծառայության ժամկետը մեծանում է:

Կախված մաշվածքի ներգրավումից՝ արտադրական ծախսերի մեջ տարբերում ենք ֆիզիկական մաշվածքի երկու տեսակ: Առաջինն այն է, երբ հիմնական կապիտալի օգտակարությունը կորստի է ենթարկվում արտադրության գործընթացում օգտագործման հետևանքով: Դա օրինաչափ երևույթ է, որովհետև կապված է արտադրության ծավալի հետ և կազմում է արտադրության փոփոխական ծախսերի տարր: Ֆիզիկական մաշվածքի երկրորդ տեսակն այն է, երբ հիմնական կապիտալի տարրերի օգտակարությունը կորչում է անգործությունից կամ ոչ արդյունավետ օգտագործումից: Մաշվածքի այդ տեսակը վերաբերում է հասարարուն ծախսերին:

Ֆիզիկական մաշվածքից կորուստները կարելի է կրճատել ընթացիկ և կապիտալ նորոգումների հաշվին: Այդուհանդերձ, ժամանակի ընթացքում կապիտալի նորոգման արդյունավետությունը ավելի ու ավելի նվազում է:

Բարոյական մաշվածք: **Նիմնական կապիտալի բարոյական մաշվածքը** տեղի է ունենում այն ժամանակ, երբ կապիտալը դեռ ֆիզիկապես պիտանի է օգտագործման, սակայն ավելի էժան և առավել ժամանակակից մեքենասարքավորումների առկայության պարագայում, գործողը բարոյապես մաշվում է, և

վնդետասայես նայարակահարմար չէ դրա շահագործումը: Բարոյական մաշվածքի հիմքը գիտարեխնիկական առաջընթացն է, որի հետևանքով շուկա են դուրս երևում հիմնական կապիտալի առավել արտադրողական փարրեր:

Տարբերում են բարոյական մաշվածքի երկու ձև: Առաջին դեպքում արտադրության գործոնների շուկա են մուտք գործում հիմնական կապիտալի հարբերականորեն ավելի էժան փարրեր՝ մեքենաներ, սարքավորումներ, հարմարանքներ, փրանսպորտային միջոցներ և այլն: Բարոյական մաշվածքի այս ձևը անհրաժեշտ չի դարձնում հին փեխնիկայի անմիջապես փոխարինումը նորով մինչև դրանց ֆիզիկայես մաշվելու ժամկետները: Սակայն մաշվածքի այս ձևը վկայում է մասնակի կորուստների մասին և գործող սարքավորումները նորով փոխարինելու անհրաժեշտություն է առաջացնում: Նաճախ բարոյական մաշվածքի առաջին ձևը անվանում են նաև **մասնակի արժեգրկում:**

Բարոյական մաշվածքի երկրորդ ձևը դրսևորվում է այն դեպքում, երբ շուկայում, համեմատած գործող կապիտալի հետ, երևան են գալիս առավել ժամանակակից և արտադրողական կապիտալի փարրեր: Բարոյական մաշվածքի երկրորդ ձևը պահանջում է հին սարքավորումների փոխարինում նորով՝ մինչև դրանց ֆիզիկական մաշվածքի ժամկետի լրանալը: Նակառակ դեպքում՝ ֆիրման կարտադրի բարձր ծախսերով արդյունքներ նրանց համեմատ, ովքեր նոր փեխնիկա 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 արժեգրկում:**

Ընդհանրապես, բարոյական մաշվածքը վերաբերում է արտադրության հաստատուն ծախսերին, որովհետև դրա մեծությունը կապված չէ արտադրության ծավալների փոփոխության հետ:

Նիմնական կապիտալի մաշվածքը փոխանցվում է նոր ստեղծվող արդյունքին և փոխհատուցվում է վերջինիս իրացման ժամանակ: Պատրաստի արտադրանքի իրացումից ստացված հասույթից մաշվածքի արժեքը փոխանցվում է համապատասխան ամորտիզացիայի հաշվին: **Ամորտիզացիան իրենից ներկայացնում է հիմնական կապիտալի արժեքի փոխհատուցման ձև՝ ֆիզիկական և բարոյական մաշվածքի դեպքում դրանք վերականգնելու նպատակով:** Նիմնական կապիտալի արժեքի փոխանցման ինտենսիվությունը բացահայտվում է ամորտիզացիայի նորմայի միջոցով, որը որոշվում է հետևյալ բանաձևով.

$$N_{\text{ԳՄ}} = \frac{ԱՆ}{Կ} \times 100\%,$$

որտեղ՝

$N_{\text{ԳՄ}}$ - ամորտիզացիայի նորման է,

ԱՆ - ամորտիզացիոն հատկացումներն են. փոխանցված արժեքի մեծությունն է որոշակի ժամանակաշրջանում (մեկ փարվա ընթացքում),

Կ - հիմնական կապիտալն է:

Օրինակ, եթե սարքավորման ամորտիզացիայի փարեկան նորման 10% է, ապա դա նշանակում է, որ նրա սկզբնական արժեքի 10%-ը ամեն փարի փո-

խանցվում է նոր ստեղծվող արդյունքին: Այս դեպքում ֆիրմայի հիմնական կապիտալի օգտագործման հետ կապված ծախսերի փոխանցման ամբողջ գործընթացը կկազմի 10 տարի:

Ամորփիզացիայի նորման ուղղակիորեն կախված է հիմնական կապիտալի ֆիզիկական և բարոյական մաշվածքի ժամանակից: Տիմնական կապիտալի փոխանցումը հիմնավորված ֆիզիկական մաշվածքը ապահովում է արժեքի լրիվ փոխանցումը թողարկվող արդյունքին: Բարոյական մաշվածքը բարդացնում է ամորփիզացիայի գործընթացը: Տիմնական կապիտալը բարոյական մաշման արդյունքում կորցնում է իր արժեքը: Նեյրաքար, փաստացի ծախսերի մի մասը չի մտնում կապիտալի ընդհանուր պտույտի մեջ՝ ամորփիզացիայի նորման իջնում է:

Տիմնական կապիտալի արժեքի փոխանցումը պարասարի արտադրանքին կարող է տեղի ունենալ փարբեր արագությամբ, որը որոշում է ծախսերի առաջացման փարբեր ինտենսիվությունը, ծախսերի փոխհատուցումը, շահույթի ձևավորումը: Դա կախված է ամորփիզացիայի կիրառման մեթոդից: Ժամանակակից պայմաններում առավել փարածված են ամորփիզացիայի հեղույակ մեթոդները:

Գծային ամորփիզացիայի մեթոդ: Նշանակում է հիմնական կապիտալի փարբերի արժեքի դուրսգրում պարասարի ապրանքի արժեքին՝ փարբեր մասերով օգտագործման ամբողջ ժամանակաշրջանի ընթացքում: Դրա շնորհիվ ֆիրմաները հնարավորություն են ստանում նվազագույնի հասցնելու ծախսերը և մեծացնելու շահույթը՝ միայն շրջանառու կապիտալի ծախսերի կրճատման հաշվին:

Արագացված ամորփիզացիայի մեթոդ: Տիմնական կապիտալի արժեքի արագացված դուրսգրումն է՝ թողարկվող արդյունքի արժեքին: Արագացված ամորփիզացիան խթանում է հիմնական կապիտալի նորացումը ամորփիզացիայի ֆոնդի արագացված ձևավորման հաշվին: Սակայն, պետք է նշել, որ արագացված ամորփիզացիան բարդություններ է ստեղծում ֆիրմայի համար: Դա հանգեցնում է արտադրության ծախսերի մեծացմանը, հեյրաքար և իջեցնում է անհրաժեշտ շահույթի սրացման հնարավորությունները: Բացի դրանից, արագացված ամորփիզացիան պայմաններ է ստեղծում գների բարձրացման համար, որը կարող է բացասաբար անդրադառնալ արտադրանքի իրացման մասշտաբների, հեյրաքար նաև համախառն եկամտի մեծության վրա: Վերջինիս հաշվին ձևավորվում է հիմնական կապիտալի նորացման ֆինանսավորումը:

Պետք է նշել, որ ամորփիզացիայի կուրակված գումարները չեն հարկվում, այն ընդհանուր պայման է ֆիրմայի ներդրումային գործունեության ակտիվացման համար:

Ամորփիզացիայի նվազող մնացորդի մեթոդ: Բնութագրվում է հիմնական կապիտալի արժեքի արագացված դուրսգրմամբ՝ թողարկվող արտադրանքին: Այս դեպքում հիմք է ընդունվում հաշվեկշռային արժեքը տվյալ պահին: Սովորաբար ամորփիզացիայի նորման բարձրացվում է արագացման գործակցով: Արդյունքում՝ ակտիվի շահագործման առաջին տարիներին ամորփիզացիան կարարվում է մեծ չափերով, որն այնուհետև, փարեցփարի նվազում է: Ամորփի-

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 օգրակար ծառայության ժամկետներից, որոնց նվազագույն չափերը սահմանված են հարկային օրենսդրությամբ: Դա նշանակում է, որ ամորֆիզացիայի հաշվարկման գործընթացը պետության վերահսկողության տակ է:

12.4. ԿԱՊԻՏԱԼ ԾՈՒԿԱՆ, 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 աշխատանքային գործունեության արդյունք է և օգրագործվում 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 օգրագործումը հնարավորություն է տալիս ապագայում մեծանցնելու 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՝ այսպիսի սահմանվում է կապիտալ բարիքի յուրաքանչյուր տարատեսակի գինը: Ընդ որում՝ գնի դերում հանդես է գալիս այն եկամուտը, որը կստացվի ֆիզիկական կապիտալի արտադրողական օգրագործման հետևանքով: Ֆիզիկական կապիտալի բոլոր տեսակները, դրանց բազմազանության պարզառով, հնարավոր չէ նյութաիրային արտահայտությամբ գումարել իրար: Սակայն շուկան պահանջում է դրանց միասնական գնահատում և չափակցում, առանց որի հնարավոր չէ ընդունել հիմնավորված ներդրումային որոշումներ և կարարել հնարավոր եկամուտների հաշվարկ: Յանկացած ֆիզիկական կապիտալի գնահատումը կարարվում 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 բեր-

րում կապիտալ ակտիվների փոխ, որոնք շրջանառում են շուկայում:

Ընդհանրապես կապիտալ գործոնի շուկայի ուսումնասիրության ժամանակ անհրաժեշտ է փորձերել **կապիտալի պաշար և հոսք** կարեգորհաները: Կապիտալի **պաշարը** ժամանակի որոշակի հատվածում կուտակված արտադրական նշանակության բարիքներն են, **հոսքը**՝ այն ներդրումները, որոնց շնորհիվ փողի է ունենում գոյություն ունեցող կապիտալ բարիքների՝ արտադրական սարքավորումների, մեքենաների և այլնի ավելացում ժամանակի որոշակի հատվածում: Այսպիսով, ֆիզիկական կապիտալի պաշարների մեծացումը փողի է ունենում ներդրումների հաշվին:

Բացի դրանից, կապիտալի շուկայի ուսումնասիրության ժամանակ անհրաժեշտ է փորձերել նաև **կապիտալ և կապիտալի ծառայություններ** հասկացությունները: Կապիտալը այս դեպքում պաշար է, իսկ կապիտալի ծառայությունը՝ հոսք: Օրինակ, արտադրական հասարցը պաշար է, իսկ այդ հասարցի 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 օգրվելու 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. փոխարվական կապիտալի շուկա, որտեղ փրվեսավարող սուբյեկտները կապիտալ բարիքներ ձեռք բերելու համար կարողանում են դրամական միջոցներ հայթայթել:

Ուսումնասիրությունները ցույց են փայլիս, որ կապիտալ բարիքների սրեղծման համար պահանջվում են որոշակի դրամական միջոցներ: Վերջիններս փրվեսագիտության փրեսության մեջ կոչվում են **ներդրումային կապիտալ** կամ **ներդրումային ֆոնդեր**: Ներկաբար ռեսուրսների շուկայում կապիտալի պահանջարկը հանդես է գալիս ներդրումային ֆոնդերի նկարմամբ 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 կօգրագործվի դրանց սրեղծման համար:

Չուր արտաքին փրեսակեպից ներդրումային միջոցների պահանջարկը հանդես է գալիս որպես որոշակի դրամագումարի պահանջարկ: Սակայն, փողի ամեն մի գումար կապիտալ չէ: Որպեսգի փողը կապիտալ դառնա, պետք է ներդրվի արտադրության մեջ և եկամուր բերի: Պարահական չէ, որ կապիտալի մեկնաբանման ժամանակ այն նույնացվում է եկամուր բերելու ընդունակության հետ:

Ասպիսով, 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 ձեռնարկատիրական գործունեության հետ: Երկրորդ՝ դրամական կապիտալը ունիվերսալ բնույթի կապիտալ է, որի կարիքն ունեն ապրանքներ և ծառայություններ արտադրողները և փոխային փորձությունները:

Կապիտալի շուկայի սուբյեկտներ են բոլոր փորձասավարողները, որոնք պահանջարկ են ներկայացնում կապիտալի փարբեր ձևերի նկատմամբ, ինչպես նաև կապիտալ բարիքներ առաջարկողները: Կապիտալի նկատմամբ պահանջարկի ներկայացման ձևից ելնելով՝ փարբերում ենք.

Առաջին. պահանջարկ, որը ներկայացվում է արդեն արտադրված կապիտալ բարիքների նկատմամբ՝ շենքերի, կառույցների, մեքենաների, սարքավորումների և այլն:

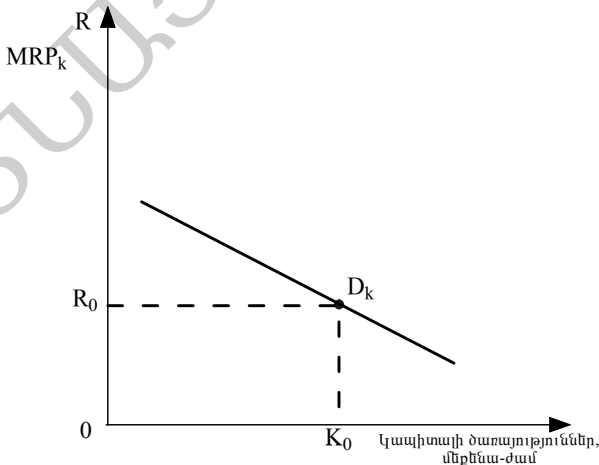
Երկրորդ. պահանջարկ ներդրումային ֆոնդերի նկատմամբ, որոնց շնորհիվ ստեղծվում են ֆիզիկական կապիտալի անհրաժեշտ փարբերը: Կապիտալի նկատմամբ պահանջարկը ածանցվում է ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկից: Սա նշանակում է, որ արտադրության մեջ կիրառվող ֆիզիկական կապիտալը, աշխատանք գործոնի նման, օժտված է արտադրողականությամբ, որովհետև ֆիզիկական կապիտալի կիրառման միջոցով կարելի է նոր արտադրանք ստանալ: Տնտեսագիտության տեսությունը առանձնացնում է **կապիտալի զուտ արտադրողականություն** հասկացությունը: Վերջինս կապիտալի օգնությամբ արտադրված սպառողական արժեքների և կապիտալի ստեղծման համար ծախսված սպառողական արժեքների փարբերությունն է: Կապիտալի զուտ արտադրողականության որոշումը ինքնանպատակ չէ: Տնտեսագիտության տեսությունը 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 տեսության 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՝ փարբեր ներդրումների օգտակարության համեմատման ժամանակ: Այսինքն՝ այլ հավասար պայմաններում, ռացիոնալ փորձասավարող սուբյեկտը նախապատվությունը փայլի է այն ներդրումային ծրագրերին, որոնք ավելի բարձր եկամուտներ կապահովեն:

12.5. ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՊԱՏՈՆՋԱՐԿԻ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՆԱՐԱԲԵՐԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ՖԻԶԻԿԱԿԱՆ ԿԱՊԻՏԱԼԻ ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ

Կապիտալ բարիքների և կապիտալի ծառայությունների շուկաների միջև եղած փոխհարաբերությունների շնորհիվ հնարավոր է դառնում սահմանազարել կապիտալի պահանջարկի և առաջարկի սուբյեկտները՝ կապիտալի շուկայի փոքրեր հալվածներում: Ընդհանրապես, արտադրության գործոններ առաջարկողները փնային փնտեսություններն են, իսկ արտադրության գործոնների պահանջարկ են ներկայացնում ֆիրմաները (բիզնեսը): Կապիտալի ծառայությունների շուկայում պահանջարկն ու առաջարկը իրականացնում են ֆիրմաները, որոնք որոշակի վարձավճարով վարձակալության են փոխառնում 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 փոքրերը: 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.



Պր 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 գույք արտադրողականությունը:

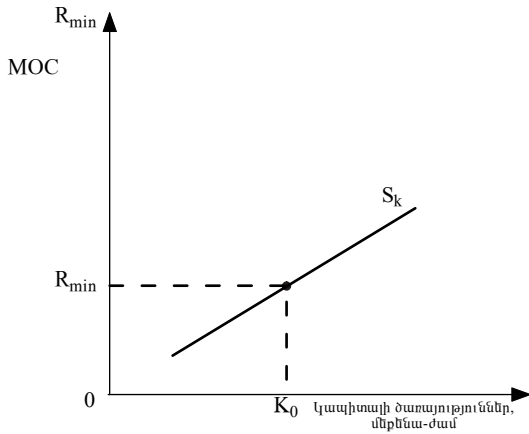
Այլ հավասար պայմանների դեպքում (աշխատանք և հող գործոնների օգ-
րագործման ծավալների անփոփոխության դեպքում) արտադրության մեջ կա-
պիտալի ծառայությունների ընդգրկման աճին զուգընթաց, կապիտալի գույք
արտադրողականությունը անկման միտում ունի: Այս օրինաչափության մասին
ժամանակին նշել են ականավոր փնտեսագետներ Ա. Մմիթը, 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 պատասխանելու 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 օպ-
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 պատկերենք գրաֆիկորեն, ապա
կունենա հետևյալ տեսքը:

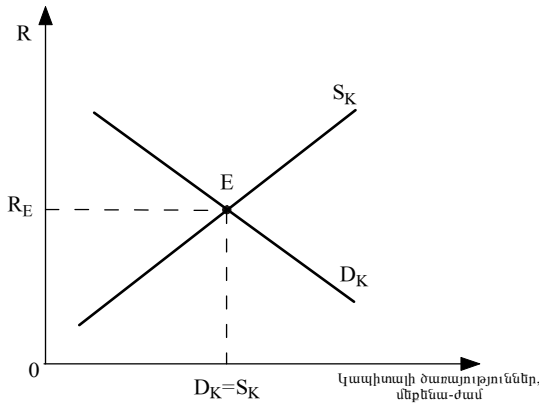
Օրդինատների առանցքի վրա փեղադրված են կապիտալի օգրագործման
բաց թողած հնարավորությունների սահմանային ծախսերը (MOC) և նվազա-
գույն վարձակալական վճարը (R_{\min}):



¶ I³ á³ i I»ñ 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 շատ 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 փայլոց 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 տոկոս ստանալ կամ կարող էր հողամաս գնել և վարձով փայլ: Ինչպես պարզվում է, կապիտալի ծառայությունների շուկան անխաղաղորեն 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:



ՊԻՅՑՆԻՆԻ 12.3. Նավասարակշռությունը ֆիզիկական կապիտալի ծառայությունների շուկայում

Ինչպես երևում է գծապարկերից, կապիտալի ծառայության պահանջարկը հավասարակշռվում է դրա առաջարկի հետ R_E ռենդային գնահատման կամ վարձավճարի դեպքում: S_K և D_K կորերի ցանկացած տեղաշարժ, կապված տեխնոլոգիաների, սպառողական ճաշակների և այլ գործոնների փոփոխության ազդեցության հետ, կխախտի հավասարակշռությունը կապիտալի ծառայությունների շուկայում:

12.6. ՓՈԽԱՏՎԱԿԱՆ ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՇՈՒԿԱՅԻ ՊԱՏԱՆՋԱՐԿՆ ՈՒ ԱՌԱՋԱՐԿԸ

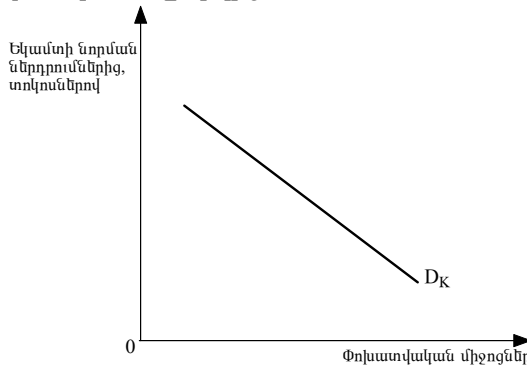
Արտադրական գործընթացի իրականացման ժամանակ ֆիրմաները օգտագործում են բազմաբնույթ կապիտալային ռեսուրսներ: Դրանց համալրման և վերականգնման համար անհրաժեշտ են համապարասխան դրամական միջոցներ: Սակայն որևէ ներդրումային ծրագրում որոշակի գումար կանխավճարելու համար պետք է այն կուրակել, որի համար պահանջվում է երկար ժամանակ: Բացի դրանից, շարք 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 **փոխարվական կապիտալից:**

Փոխարվական կապիտալը դրամական կապիտալի այն տեսակն է, որը նրա սեփականատիրոջ կողմից այլ տնտեսավարող սուբյեկտներին փոխ է տրվում որոշակի վճար՝ տուրս ստանալու նպատակով: Նասարակության 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 փոխարվական կապիտալի առանձնացումը արդյունաբերական կապիտալից:

Ընդ որում, փոխարվական կապիքը էականորեն փոխարկվում է դրամական կապիքից: Դրամական կապիքը արդյունաբերողի կողմից օգտագործվում է որպես արտադրության գործոնների գնման միջոց: Այլ կերպ ասած, կապիքի ձև է ընդունում վերարտադրության ամբողջ գործընթացի շրջանակներում: Մինչդեռ փոխարվական կապիքը սկզբից նեղ հանդես է գալիս որպես այնպիսի կապիք, որն ընդունակ է շահույթ բերելու: Այսպիսով, փոխարվական կապիքի առաջացումը ենթադրում է փոխարվական կապիքի շուկայի ձևավորում: Այդ շուկան օժտված է մի շարք բնորոշ գծերով.

1. Փոխարվական 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. Փոխարվական կապիքի շուկան ծառայում է արտադրողների պահանջումների բավարարմանը՝ ինչպես կարճաժամկետ վարկերի, այնպես էլ երկարաժամկետ կապիք ներդրումների միջոցով:

Այսպիսով, եթե գոյություն ունի փոխարվական կապիքի շուկա, ապա դրա բնորոշ հատկանիշներից են փոխարվական կապիքի պահանջարկն ու առաջարկը: Կապիքի պահանջարկի սուբյեկտներն են ձեռներեցները՝ արտադրական գործունեությամբ զբաղվողները: Կապիքի (որպես արտադրության գործոնի) պահանջարկը արտադրության գործոնների ձեռքբերման պահանջ է: Ճիշտ 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՝ ձգտում 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:



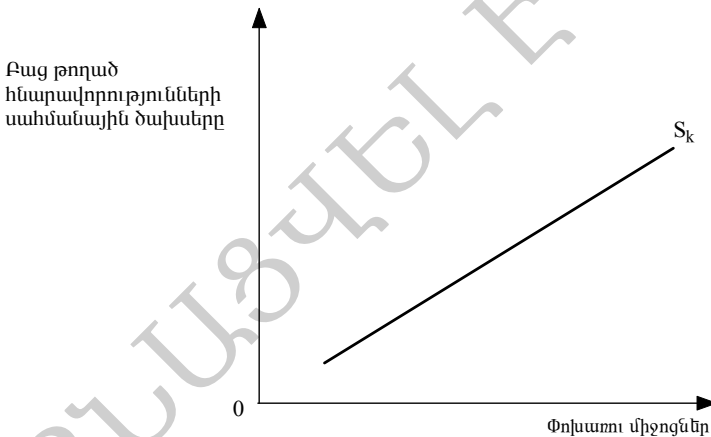
Պ I³ á³ i I»ñ 12.4. Փոխառու միջոցների (փոխարվական կապիքի) շուկայի պահանջարկը

Փոխարժեքային կապիտալի պահանջարկի գրաֆիկական պատկերը կարելի է ներկայացնել, եթե արացիաների առանցքի վրա տեղադրենք փոխարժեքային կապիտալի մեծությունը, իսկ օրդինատների առանցքի վրա՝ ներդրումներից սրացված 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 փոխարժեքային կապիտալի քանակը: Ներդրումներից սրացվող եկամտի նորման հաշվարկվում է որպես ներդրումներից սրացվող եկամտի հարաբերություն ներդրումային միջոցների ծավալին՝ տոկոսային արտահայտությամբ: Եթե ներդրված 1000 միավոր կապիտալը տարեկան բերում է 100 միավոր եկամուտ, ապա ներդրումից սրացված եկամտի նորման կկազմի $100/1000 \times 100\% = 10\%$:

Փոխարժեքային կապիտալի առաջարկի սուբյեկտներ են ժամանակավորապես ազատ դրամական միջոցների այն սեփականատերերը, ովքեր իրենց միջոցներն առաջարկում են արտադրական գործունեությամբ զբաղվողներին:

Փոխառու միջոցների առաջարկի գրաֆիկական պատկերն ունի հետևյալ տեսքը:



Պ I³ á³ ĩ I»ñ 12.5. Փոխառու միջոցների շուկայի առաջարկը

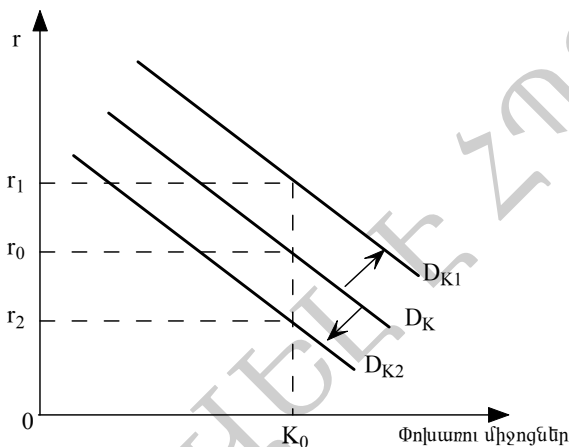
Գրաֆիկի հորիզոնական առանցքի վրա տեղադրվում է փոխառու միջոցների մեծությունը՝ դրամական արտահայտությամբ, ուղղահայաց առանցքի վրա՝ բաց թողած հնարավորությունների սահմանային ծախսերը կամ խնայողությունների ընթացիկ սպառումից հրաժարվելու գինը: Վերջինս չափվում է ժամանակի նախապարվության նորմայով՝ արտահայտված տոկոսներով: Գրաֆիկի S_k կորը արտացոլում է փոխառու միջոցների խնայողությունների առաջարկը:

Ընդհանրապես, փոխարժեքային կապիտալի շուկայի ուսումնասիրության ժամանակ կարևոր նշանակություն է ստանում **ժամանակի գործոնը**: Այսպես, S_k կորը վկայում է, որ փոխառու միջոցները հրաժարվում են իրենց խնայողությունների ընթացիկ սպառումից և դրանք 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 փափախ: Այդ վճարն էլ դրամական կապիտալի սեփականատերերին շահագրգռում է հրաժարվելու կապիտալի ընթացիկ սպառումից: Այլ կերպ ասած, **փոկոսը (վճարը) բարիքների ընթացիկ սպառումից հրաժարվելու դիմաց փրկված գին է:**

Ի դեպ, պետք է նշել, որ փոխառվական կապիտալի շուկայում պահանջարկի և առաջարկի կորերը կարող են փոխառվել փարբեր գործոնների ազդեցության փակ:

Սկզբում քննարկենք փոխառվական կապիտալի պահանջարկի վրա ազդող գործոնները, որոնք արտացոլված են 12.6. գծապատկերի D_k կորի փոփոխումով:



ՊՐՈՒՆՈՒՄ 12.6. Փոխառու միջոցների պահանջարկի կորի փոփոխումը

Նախ՝ պահանջարկի փոփոխությունը կարող է փոփոխվել 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 կփոխառվի աջ՝ վերև և կընդունի D_{k1} դիրքը, և ընդհանրապես:

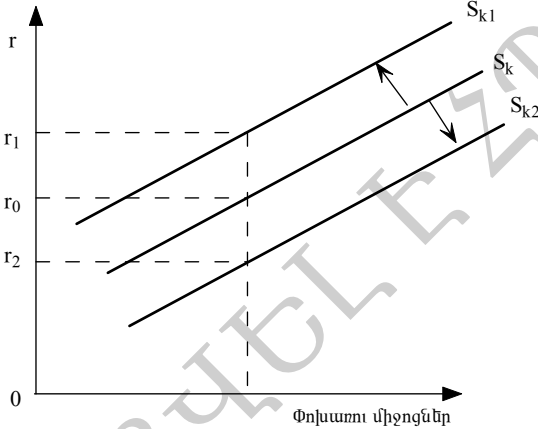
Երկրորդ՝ կապիտալի պահանջարկի կորը կարող է փոփոխվել սպառողների ճաշակի և նախասիրությունների փոփոխության հետևանքով: Նայքին է, որ ֆիզիկական կապիտալի պահանջարկը ամանցյալ պահանջարկ է: Եթե նվազի կարկանդակի պահանջարկը, ապա կնվազի կարկանդակ պատրաստող սարքի պահանջարկը, հետևաբար և կնվազի պահանջարկը փոխառվական կապիտալի շուկայում: Պահանջարկի կորը D_k դիրքից կփոխառվի D_{k2} դիրքը:

Երրորդ՝ սղաճը և սղաճային սպասումները նույնպես ազդում են D_k կորի փոփոխության 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՝ մինևույն 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:



ՊԻՅՁԻ 12.7. Փոխառու միջոցների առաջարկի կորի փեղաշարժը

Առաջին՝ փոխառու միջոցների առաջարկի կորի փեղաշարժի վրա ազդում է սղանը: S_k կորը փեղաշարժվում է դեպի ձախ՝ վերև՝ S_{k1} -ը, որովհետև սղանի ժամանակ K_0 փոխառու միջոցներին համապատասխանում է բարձր r_1 փոկոսադրույքը: Երբ փողը կորցնում է իր գնողունակությունը, վարկաբուները բարձրացնում են փոկոսադրույքը, որպեսզի փրկեն իրենց դրամական միջոցները արժեզրկումից:

Երկրորդ՝ փոխառու կապիտալի կորի փեղաշարժը կախված է նաև գործարար ակտիվության փուլից, որում գրնվում 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 կերպը, 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 փոխարվական կապիտալի ձևավորման աղբյուրները: Այսպես, արդյունաբերական կապիտալի շրջապտույտի ընթացքում րնտեսավարողների մոտ գոյանում են ժամանակավորապես ազատ դրամական միջոցներ: Դրանք ամորփիզացիոն հարկացումներն 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: Փոխարվական կապիտալի աղբյուրներ են նաև բնակչության դրամական միջոցների խնայողությունները, ինչպես նաև ռանտյե խավի դրամական միջոցները (այն մարդիկ, ովքեր ապրում են իրենց դրամական միջոցների տոկոսներով): Ժամանակավորապես ազատ դրամական միջոցները իրենց սեփականատերերին եկամուտ էն բերում, ուստի նպատակահարմար և ճիշտ է դրանք փոխառության տարը՝ անգամ ոչ մեծ տոկոսներով:

12.7. ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՏՈԿՈՍԸ, ԴՐԱ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ, ԴԻՆԱՄԻԿԱՆ ԵՎ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԸ: ԻՐԱԿԱՆ ԵՎ ԱՆՎԱՆԱԿԱՆ ՏՈԿՈՍԱԴՐՈՒՅՔ: ԴԻՍԿՈՆՏԱՎՈՐՈՒՄ

Ինչպես նշվել է, փոխարվական կապիտալի ձևում գրնվող փողն ունի յուրահատուկ հարկանիշ՝ շահույթ բերելու հարկություն: Տնտեսավարողները վարկ ստանալով՝ դրամական միջոցների սեփականատիրոջը, բացի փոխարվության գումարը վերադարձնելուց, վճարում են որոշակի գումար՝ տոկոսի ձևով: **Այսպիսով տոկոսը փոխարվական 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 փոխարվական տոկոսի գումարը: Առաջին հայացքից թվում է, թե տոկոսը կապիտալ-ապրանքի գինն է: Բայց դա այդպես չէ: Մեր օրինակում վարկառուն 200 միավորը վճարում է ոչ թե 1000 միավորի, այլ դրանից օգտվելու դիմաց: Ուրեմն տոկոսը փոխարվական կապիտալի ծառայության գինն է:

Ներկաբար դրա մեծությունը որոշվում է փոխարվական կապիտալի պահանջարկով և առաջարկով, այսինքն՝ ճիշտ այնպես, ինչպես ցանկացած ապրանքի շուկայական գինը:

Նայրնի է, որ շուկայական րնտեսության պայմաններում շուկայի սուբյեկտները դրսևորում են համապատասխան վարքագիծ: Օրինակ՝ մարդիկ նախապատվությունը տալիս են այսօրվա և ոչ թե ապագայի բարիքներին: Այդ երևույթը րնտեսագիտության մեջ հայրնի է «ժամանակային նախապատվություն» անվանումով: Որպեսզի կապիտալի սեփականատերը շահագրգռված լինի հրաժարվելու տվյալ պահին իր միջոցները րնօրինելուց, անհրաժեշտ է դրա համար նրան վարձատրել: Այսպիսով, դրամական ձևում գրնվող կապիտալը իր փորոջը որոշակի եկամուտ է բերում: Քանակապես փոխարվական

տրոսը արտահայտվում է փարվա ընթացքում հաշվարկվող տրոսադրույքի միջոցով: Տոկոսադրույքը հաշվարկվում է փոխառված փողի փոխառված կապիտալի մեծության դիմաց:

$$t = \frac{R_{\text{փ}}}{K_{\text{փոխ}}} \times 100\%,$$

որտեղ՝

t - փոխառված կապիտալի տրոսադրույքն է,

$R_{\text{փ}}$ - փոխառված կապիտալի փարեկան բերած եկամուտն է,

$K_{\text{փոխ}}$ - փոխառության փոխառված կապիտալի մեծությունն է:

Օրինակ, ենթադրենք՝ փոխառության է փոխառվել 2500 միավոր դրամական կապիտալ, որը փարվա ընթացքում փոխառված բերել է 500 միավոր եկամուտ: Փոխառված տրոսի նորման կամ դրույքը հավասար կլինի:

$$t = \frac{500}{2500} \times 100\% = 20\%:$$

Տնտեսագիտության տեսության մեջ փոխառված փողի **իրական և դրամական տեսությունները**: Տոկոսի իրական տեսությունը առաջադրվել է նորդասական տնտեսագիտության կողմից: Ըստ նորդասականների՝ տրոսը 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 **տրոսի դրամական տեսությանը**, պետք է նշել, որ դրա հիմնադիրը Ջ. Մ. Զեյնան է, ով նշել է, որ **տրոսը փողի իրացվելիությունից բաժանվելու դիմաց վճար է**: Այսինքն՝ տրոսի բնույթը հանգեցվում է գույք դրամական երևույթին:

Գործնականում փոխառված տրոսի նորմայի վրա ազդում են մի շարք գործոններ, որոնցից կարելի է նշել. ռիսկը, վարկի փրամադրման ժամկետը, վարկի չափը, հարկերի գանձումը, կապիտալի շուկայի մոնոպոլացման աստիճանը, տրոսի նորմայի չափը՝ կախված հաճախորդի սոցիալական վիճակից:

1. **Ռիսկ**: Շուկայի պայմաններում ռիսկը կապված է անորոշության հետ: Վարկատուն սովորաբար ռիսկի է դիմում, երբ իր սեփականությունը փրամադրում է ուրիշին: Շարք հաճախ նա վարկառուի ֆինանսական վիճակի մասին հստակ պարզեցում չի ունենում: Այսպիսով, ինչքան մեծ է վարկատուի անհանգստությունը, որ վարկը կարող է հետ չվերադարձվել, այնքան տրոսի նորման բարձր է, և ընդհակառակը:
2. **Վարկի փրամադրման ժամկետ**: Որքան կապիտալի փրամադրման ժամկետը երկար է, այնքան մեծ են վարկատուի այլընտրանքային հնարավորությունները, ինչպես նաև չվերադարձման ռիսկը, ուստի վարկատուն տրոսի նորմայի բարձրացման շնորհիվ փոխառուցում է թե՛ մեկը, թե՛ մյուսը, և ընդհակառակը:
3. **Վարկի չափ**: Որքան փոխառված կապիտալի առաջարկը փոքր է,

այնքան փոկոսի նորման բարձր է, որովհետև վարկի ցանկացած չափի դեպքում վարչակառավարչական ծախսերը նույնն են լինում:

4. **Նարկերի գանձում:** Քանի որ փոխադրվական կապիտալի սեփականատերերի եկամուտները հարկվում են, այդ պարտաճանաչված վարկարտում հարկերը հաշվարկվում է այդ փոկոսի մեջ, և փոկոսի նորման բարձրանում է:
5. **Կապիտալի շուկայի մոնոպոլացման աստիճան:** Նայանի է, որ շուկայական փոխառության պայմաններում վարկ փրամադրում են բանկերը: Ինչքան փվյալ փրամադրում բանկերը քիչ լինեն, այնքան փոկոսի նորման բարձր կլինի, որովհետև փոխադրվական կապիտալի առաջարկը փոքր է մնում պահանջարկից, և հակառակը:
6. **Տոկոսի նորմայի չափը՝ կախված հաճախորդի սոցիալական վիճակից:** Խոշոր արտադրողներին վարկը փրամադրվում է արտոնյալ 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 փոխադրվական 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 արտացոլում է փոկոսի դինամիկայի երկարաժամկետ միտումները և որոշվում է փոխադրվական պարբերաշրջանների ընթացքում ձևավորված փոկոսադրույթների միջինով:

Ընդհանրապես, սղաճի պայմաններում կարևոր նշանակություն է սրանում **փոկոսի անվանական և իրական նորմաների** փրարբերումը: Անվանական նորման փոկոսի ընթացիկ շուկայական նորման է՝ առանց սղաճի փոխադրված 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%:

Փոխադրվական փոկոսի բնութագրման ժամանակ կարևոր նշանակություն է սրանում ժամանակի գործոնը: Վերջինիս դերը բացատրվում է դիսկոնրավորման միջոցով: Դիսկոնրավորումն 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: Դիսկոնրավորումը 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 արժեգրկման մեծությամբ, և դրա շնորհիվ սրացվում է փոկոսի իրական նորման:

Օրինակ, ենթադրենք՝ ձեռներեցը ներդրել է 2000 միավոր կապիտալ, պայմանով, որ 5 փարվա ընթացքում փարեկան պետք է սրանա 500 միավոր եկամուտ: Ուրեմն, 5 փարվա ընթացքում նա պետք է սրանա 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:

Նայանի է, որ փոկոսը գործունային եկամուտ է, որը սրանում է կապիտալի սեփականատերերը: Իսկ փոկոսավարող 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 փոփոխությունը իրենից ներկայացնում է փարբեր շուկաների ամբողջություն: Դրանցից մեկը ֆինանսական շուկան է: Վերջինիս շնորհիվ փոփոխավարող սուբյեկտների, պետության, մասնավոր անձանց դրամական միջոցները հավաքագրվելով վերածվում են վարկային միջոցների և ուղղվում են փոփոխության այլ ոլորտների զարգացմանը: Այսինքն՝ ֆինանսական շուկայի (փոխաքվական կապիտալի շուկայի) հիմնական գործառույթը ազատ դրամական միջոցները փոխաքվական կապիտալի վերածելն է: Ֆինանսական շուկան սպորաբաժանվում 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: Նաճախ արժեթղթերի շուկան կոչվում է ֆոնդային ակտիվների շուկա:

Եթե դրամական միջոցների շուկան իրենից ներկայացնում է բարձր իրացվելիության շարժ կարճաժամկետ պահանջումներին 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 փոխհարաբերությունը արտացոլվում է նրա գործառնությունների միջոցով: Այդ շուկայի գործառնություններն են.

- Ներդրումային:** Արժեթղթերի շրջանառության շնորհիվ տեղի է ունենում փոխհարաբերությունների և մասնավոր անձանց ժամանակավորապես ազատ դրամական միջոցների հավաքագրումը՝ փոխտեսության մեջ ներդնելու նպատակով: Այս գործառնությունը մեծ նշանակություն է ստանում ֆինանսական ռեսուրսների բաշխման կենտրոնացված համակարգից շուկայականին անցնելու պայմաններում:
- Վերաբաշխման:** Արժեթղթերի շուկայի միջոցով տեղի է ունենում կապիտալի միջնորդային և միջշրջանային տեղաբաշխում՝ փոխտեսության առավել արդյունավետ զարգացման համար:
- Պեղական 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:
- Տեղեկափոխան:** Արժեթղթերի շուկան, տեղեկափոխություն փայլով շուկայի մասնակիցներին, արագացնում է գործարքների և հաշվարկների գործընթացը: Արժեթղթերի շուկայի կազմակերպման շնորհիվ հնարավորություն է ստեղծվում անհրաժեշտ տեղեկափոխության բազայի միջոցով հավաքագրելու ազատ դրամական միջոցները՝ փոխտեսության կառուցվածքային վերակառուցումները ապահովելու համար: Բացի դրանից, արժեթղթերի շուկան, ապահովելով դրամական միջոցների հոսքը դեպի ներդրումային նպատակներ, վերջին հաշվով իջեցնում է սղածը և նպաստում կուրակման ու սպառման համամասնությունների կանոնավորմանը:

Ինչպես ամեն մի շուկա, այնպես էլ արժեթղթերի շուկան ունի իր սուբյեկտները: Դրանք են.

1. **Էմիսյոնները** 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 էմիսյոնները՝ 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 սեփականափորձից 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, հետևաբար և նոր արժեթղթերի թողարկման համար:

Երկրորդային շուկան բաժանվում է արժեթղթերի բորսայական (սակարանային) և արտաբորսայական (արտասակարանային) պտույտների: Երբ խոսքը բորսայական պտույտի մասին է, նշանակում է՝ արժեթղթերի առքն ու վաճառքը տեղի է ունում բորսայում: Բորսայական պտույտի դեպքում կարելի է առանձնացնել հետևյալ բնորոշ գծերը.

1. արժեթղթերի առքն ու վաճառքի համար առկա է միասնական կենտրոն՝ ֆոնդային բորսա,
2. բորսայում արժեթղթերի պտույտը 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 պտույտի ժամանակ արժեթղթերի առքն ու վաճառքը տեղի է ունենում բորսայի սահմաններից դուրս, գնորդի և վաճառողի անմիջական համաձայնության հիման վրա: Արժեթղթերի արտաբորսայական պտույտը 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 փնտեսական ռազմավարությունն են կառուցում ինչպես փնտեսավարող սուբյեկտները, այնպես էլ կառավարությունները, ազգաբնակչությունը: Ֆոնդային բորսաներում գործարքները կնքելիս, արժեթղթերի կուրսը որոշելիս անհրաժեշտ է բոլոր կանոնները պահպանել: Նախառակ դեպքում կարող են առաջանալ փնտեսական 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 փարբեր ձևով են անվանում. բրոքերային, մակլերային ֆիրմաներ, ներդրումային բանկեր, դիլերներ և այլն: Տնտեսավարող սուբյեկտների հանձնարարությամբ դրանք շրջանառության մեջ են բաց թողնում արժեթղթեր, զբաղվում են դրանց առուծախով՝ ինչպես իրենց անունից և իրենց հաշվին, այնպես էլ իրենց 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 ելեկտրոնային բարդ համակարգեր: Բորսայական առևտրում համակարգիչների լայն կիրառումը նպաստում է այդ առևտրի արդյունավետության բարձրացմանը: Ավանդական բորսան բարձր բղավող աշխույժ երիտասարդներով, հեռախոսային և հեռագրային սարքերով, ասֆիճանաբար անցյալ է դառնում: Այժմ բորսայական միջոցորդը, իր համակարգիչը միացնելով բորսայի տեղեկատվական կենտրոնի հետ, առանց փնից դուրս գալու, սրանում 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 վարձարվում 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 սրանում է որոշակի վարձարություն 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 սրացված 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. **Դրամարկղային գործարքներ:** Այս դեպքում արժեթղթերի արժեքը անմիջապես վճարվում է: Ներկայումս բոլոր փոխանցումները կապարվում 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 փարբերությունը, 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:** Նիմնված են փարբեր բորսաներում արժեթղթերի վերավաճառքի վրա (կուրսերի միջև եղած փարբերությունների շնորհիվ):

դ. **Փաթեթային գործարքներ:** Նիմնված են արժեթղթերի մեծ խմբաքանակի առք ու վաճառքի վրա:

Արժեթղթերի շուկայի կարգավորումը գործնական մեծ նշանակություն ունի: Սովորաբար դա կապարվում 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 փոխարվական տոկոսի նորման, որպեսզի ցածր տոկոսադրույթով կարողանա տեղաբաշխել իր պարտավորությունները: Եթե տոկոսադրույթը իջնում է, ապա բաժնետոմսերի և պարտատոմսերի կուրսերը կբարձրանան:

12.9. ԱՐԺԵԹ-ՂԹԵՐԻ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ: ԱՐԺԵԹ-ՂԹԵՐԻ ՓՈԽԱՐԺԵՔԸ ԵՎ ԴՐԱ ՎՐԱ ԱԶԴՈՂ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԸ

Ինչպես պարզեցինք, արժեթղթերի շուկայում շրջանառություն են կարարում 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 բաժնետոմսերը: **Բաժնետոմսը (կապիտալն է 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: Բաժնետոմսը չհասարակագրված եկամուտ ապահովող արժեթուղթ է: Ընդհանրապես, բաժնետոմս թողարկող ընկերությունը պետք է մանրամասն տեղեկություն տա իր ֆինանսական դրության մասին, որից հետո ստանա բաժնետոմս թողարկելու իրավունք: Իրավունքը ստանալուց հետո բաժնետիրական ընկերությունը հայտարարում է բաժնետոմսերի թողարկման մասին և դրանք տարածում է ներդրումային բանկի միջոցով:

Այսպիսով, բաժնետոմսը նախ՝ սեփականության իրավունք է, երկրորդ՝ շահույթ ստանալու իրավունք: Բաժնետոմսի բերած շահույթը կոչվում է շահաբաժին (դիվիդենդ): Բաժնետոմսի վրա նշված արժեքը կոչվում է անվանական արժեք: Վերջինս որոշվում է հետևյալ կերպ. բաժնետիրական ընկերության գործող, իրական կապիտալի արժեքը բաժանվում է բաժնետոմսերի թվի վրա: Սակայն արժեթղթերի շուկայում բաժնետոմսի առք ու վաճառքը կարարվում է ոչ թե այդ նշված արժեքով, այլ արժեթղթերի շուկայում փարերայնորեն ձևավորված գներով:

Բաժնետոմսի գլխավոր առանձնահատկություններից մեկն այն է, որ բաժնետերերը իրավունք չունի բաժնետիրական ընկերությունից հետ պահանջելու ներդրված կամ բաժնետոմսի 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 փայտատիրոջը: Պարզվում է, որ բաժնետոմս ձեռք բերողը միշտ ռիսկի է դիմում: Մյուս կողմից, ստացվում է, որ բաժնետոմսը անժամկետ արժեթուղթ է: Բաժնետոմսը կարող է իր նշանակությունն ու իմաստը կորցնել միայն այն դեպքում, եթե բաժնետիրական ընկերությունը դադարի գոյություն ունենալուց:

Բաժնետոմսը, որպես սեփականություն, տիրոջը ձայնի իրավունք է տալիս: Այսինքն՝ բաժնետոմսի սեփականատերերը հնարավորություն է ստանում մասնակցելու ընկերության կառավարմանը:

Որպես բաժնետոմսի առանձնահատկություն կարող ենք նշել նաև այն, որ չնայած բաժնետոմսը սեփականատիրոջը որոշակի շահույթ ստանալու իրավունք է վերապահում, բայց ոչ մի հանձնարարություն չի ամրագրում պարտադիր շահույթ վճարելու մասին: Եթե ընկերությունը շահաբաժին չի վճարում,

ապա բաժնետրոմսի սեփականատիրոջը իրավունք չի տրված բողոքելու դրա դեմ: Չէ՞ որ բաժնետրոմսի սեփականատերերն ընդհանուր կապիտալի համասեփականատերերն են և, որպես այդպիսիք, կամավոր իրենց վրա են վերցնում ընկերության վնասների կամ սնանկացման ռիսկը: Սովորաբար, շահաբաժնի չափը կարող է փոփոխվել՝ կախված ընկերության գործունեությունից: Ընկերությունը ինքն է որոշում շահաբաժինների ձևով շահույթի բաշխման կարգը: Այն կարող է բաշխվել կան ամբողջությամբ, կան մասնակիորեն: Բաժնետրոմսը նորից կարող է փողի վերածվել միայն ու միայն վաճառելու դեպքում:

Տարբեր երկրներում շրջանառության մեջ են գտնվում տարբեր տեսակի բաժնետրոմսեր: Բաժնետրոմսի առավել տարածված տարատեսակներն են.

Սովորական և արտոնյալ բաժնետրոմսեր: Սովորական է կոչվում այն բաժնետրոմսը, 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 բաժնետրոմս ունեցողներին վճարելուց հետո:

Արտոնյալ բաժնետրոմսը ենթադրում է դրա սեփականատիրոջը որոշակի արտոնությունների մասին: Օրինակ՝ արտոնյալ բաժնետրոմսով վճարվում է նախապես սահմանված շահաբաժինը: Գոյություն ունի արտոնյալ բաժնետրոմսերի երկու տեսակ: Դրանցից մեկը հաստատագրված շահաբաժնով բաժնետրոմսերն են: Մրանք իրենց բնույթով նման են պարտատրոմսերին: Մյուսը՝ հաստատագրված շահաբաժնով բաժնետրոմսերն են, որոնցով նախատեսվում է նաև ընկերության բաշխվող շահույթի լրացուցիչ մասնակցություն կամ հաստատագրված շահաբաժինն որոշակի լրավճարի հարկացում: Արտոնյալ բաժնետրոմսերը իրենց սեփականատերերին ձայնի իրավունք չեն տալիս:

Ներկայացուցչական և անվանական բաժնետրոմսեր: Ներկայացուցչական է կոչվում այն բաժնետրոմսը, որը ներկայացնողը իրավաբանորեն հաստատում է, որ ինքը բաժնետիրական ընկերության փայտեր է: Անվանական է կոչվում այն բաժնետրոմսը, որի սեփականատիրոջը տրված են գրանցված են ընկերության բաժնետիրական մատյանում: Բացի այդ, անվանական բաժնետրոմսը ուրիշին փոխանցելիս պահանջվում է դրա վրա համապատասխան գրառում կատարել՝ բաժնետերերի ժողովի թույլտվությամբ:

Ձայնի իրավունք տրվող և չտրվող բաժնետրոմսեր: Ձայնի իրավունք տրվող է համարվում այն բաժնետրոմսը, որը սեփականատիրոջը իրավունք է տալիս մասնակցելու ընկերության գործունեության կառավարմանը: Իսկ ձայն չապահովող բաժնետրոմսերը իրենց տերերին ձայնի իրավունք չեն տալիս, հետևաբար դրանք չեն կարող մասնակցել ընկերության կառավարմանը: «Ձայն չունեցող» բաժնետրոմսի սեփականատերերն են համարվում նաև արտոնյալ բաժնետրոմսեր ունեցողները, որովհետև նրանք իրավունք չունեն մասնակցելու ընկերության կառավարմանը:

Արժեթղթերի շուկայի կարևորագույն տարրերից են **պարտատրոմսերը**: Մրանք թողարկվում են կառավարությունների և ընկերությունների կողմից, որոնք իրենց սեփականատերերին իրավունք են վերապահում ստանալու հաս-

փափագրված փարեկան եկամուտ: Սակայն պարտավորումները իրենց փերերին իրավունք չեն փայլա մասնակցելու ընկերության կառավարմանը: Պարտավորումները լինում են կարճաժամկետ՝ մինչև մեկ փարի ժամկետով, միջին ժամկետային՝ 1-ից մինչև 5 փարի և երկարաժամկետ՝ 5-ից մինչև 30 փարի: Պարտավորմանի ժամկետի լրանալուց հետո այն պետք է հետ գնվի: Որպես կարգ, էմիսենսը 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 փարքեր են լինում: Այսպես, կան պարտավորումներ, որոնք օժտված են այսպես կոչված՝ փափանավոր փոկոսներով, այսինքն՝ դրանց եկամուտը փափանավում է՝ կախված կապիտալի շուկայի իրավիճակից: Գոյություն ունեն նաև «գրոյական» եկամտով պարտավորումներ, որոնք իրենց փերերին 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 փարքերությունը պարտավորմանի փիրոջ եկամուտն է:

Չնայած բաժնետոմսերն ու պարտավորումները արժեթղթերի փարապետակներ են, բայց դրանք խիստ փարքերվում են: Այսպես, եթե բաժնետոմսի բերած եկամուտը՝ շահաբաժինը, կախված է ընկերության փնտեսական գործունեությունից, այսինքն՝ կայուն մեծություն չէ, ապա պարտավորմանի բերած եկամուտը նախապես որոշված է՝ կայուն մեծություն է: Եթե բաժնետոմսը սեփականության իրավունք է, ապա պարտավորմանը՝ վարկավորողի իրավունքն է: Եվ վերջապես, բաժնետոմսի սեփականատերերը կարող է մասնակցել ընկերության կառավարմանը, իսկ պարտավորմանի սեփականատերերը՝ ոչ:

Արժեթղթի փարապետակ է **դեպոզիտային հավաստագիրը** (սերփիֆիկատը): 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 փայլա, որ մարդկանց դրամական խնայողությունները ավանդագրված են վարկային հիմնարկներում: Տավաստագրի փերը իրավունք ունի ստանալու և՛ ավանդ և՛ դրա դիմաց հաշվարկված փոկոսները: 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, որպեղ նշված է պարտքի գումարը, դրա դիմաց վճարվելիք փոկոսը 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 փարածում են ստացել գանձաբանային 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:

Բաժնետոմսը՝ որպես չհաստատագրված եկամուտի բերող արժեթուղթ, ենթարկվում է առք ու վաճառքի: Այն գինը, որով գնվում և վաճառվում է բաժնետոմսը, կոչվում է **բաժնետոմսի կուրս**: Բաժնետոմսի կուրսը կախված է երկու գործոնից. շահաբաժնի մեծությունից և փոխադրվական փոկոսի նորմայից: Ինչքան շահաբաժինը մեծ լինի, այնքան բաժնետոմսի կուրսը բարձր կլինի: Եթե մարդը որոշել է բաժնետոմս գնել, ապա երկրնապրանքի առաջ է կանգնում.

- ա. փողը որպես վարկ փա և դրա դիմաց կայուն փոկոս ստանա,
- բ. գնի բաժնետոմս, որը փոկոսի համեմատությամբ ավելի բարձր շահաբաժին է բերում:

Այս երկրնապրանքը լուծվում է այսպես. բաժնետոմսը վաճառվում է այնպիսի գումարով, որը, բանկում ներդնելով, այնքան եկամուտ կբերի (փոկոսի ձևով), որը հավասար կլինի շահաբաժնին:

Բաժնետոմսի կուրսը որոշվում է հետևյալ բանաձևով.

$$ԲԿ = \frac{Դ}{ԲՏ} \times 100,$$

որպեսզի՝

ԲԿ - բաժնետոմսի կուրսն է,

Դ - բաժնետոմսից ստացված շահաբաժինն է,

ԲՏ - բանկային փոկոսի նորման է:

Օրինակ, ենթադրենք՝ 1000 միավոր անվանական արժեք ունեցող բաժնետոմսը փիրոջը փարեկան բերում է 80 միավոր շահաբաժին: Բանկի փոխադրվական փոկոսի նորման 4% է: Այսպիսի բաժնետոմսը ֆոնդային բորսայում կվաճառվի.

$$ԲԿ = \frac{80 \times 100\%}{4\%} = 2000 \text{ միավոր:}$$

Որպես կանոն, բաժնետոմսերի վաճառքից ստացված գումարը գերազանցում է արտադրության մեջ ներդրված իրական կապիտալի արժեքը: Ընկերության հիմնադրման ժամանակ բաժնետոմսերի վաճառքը հնարավորություն է տալիս կազմակերպիչներին ստանալու, այսպես կոչված՝ հիմնադրական շահույթ:

ÆYŪÝ³ ëi áõ Û³ 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 դրույթաչափը:
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 տոկոսը և ինչի՞ համար է վճարվում:
9. Ի՞նչ է դիսկոնտավորումը:
10. Ի՞նչ է արժեթուղթը, որո՞նք են դրա շուկայի առանձնահատկությունները:

ԾՇՄՅ³ Ի³ Ý Ñ³ ëԻ³ óááÁáõŪÝ»ñ

Կապիտալ

Ամորտիզացիա

Մարդկային կապիտալ

Ֆիզիկական մաշվածք

Կապիտալը որպես արտադրության գործոն

Բարոյական մաշվածք
Կապիտալի շուկա

Նախասկզբնական ավանսավորված կապիտալ

Կապիտալի գույք արտադրողականություն

Ֆիզիկական և ոչ ֆիզիկական կապիտալ

Կապիտալը որպես պաշար և հոսք

Դրամական կապիտալ

Կապիտալի ծառայություններ

Արտադրողական կապիտալ

Կապիտալի պահանջարկի և առաջարկի սուբյեկտներ

Ապրանքային կապիտալ

Փոխարվական կապիտալ

Կապիտալի շրջապտույտ և պտույտ

Փոխարվական տոկոս

Հիմնական կապիտալ

Տոկոսի իրական և դրամական տեսություններ

Շրջանառու կապիտալ

Կապիտալի ակտիվ մաս

Տոկոսի անվանական և իրական

Կապիտալի պասիվ մաս

նորմաներ

ՆՈՂԱՅԻՆ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ՇՈՒԿԱ ԵՎ ՆՈՂԱՅԻՆ ՌԵՆՏԱ

13.1. ԱԳՐԱՐԱՅԻՆ ՆԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ: ՆՈՂԸ ՈՐՊԵՍ ԱՐՏԱԳՐՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾՈՆ

Գյուղատնտեսությունը նյութական արտադրության հիմնական ոլորտներից մեկն է: Յուրաքանչյուր երկրի համար այն անարժեքության կենսականորեն կարևոր ոլորտ է:

Տնտեսության այս ոլորտն ունի իր առանձնահատկությունները, մասնավորապես՝ այսպիսի արտադրության բնական և անարժեքական 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 աշխարհային 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 անարժեքական սուբյեկտների միջև ձևավորված սոցիալ-տնտեսական փոխհարաբերություններն են:

Այդ հարաբերությունները, ամենից առաջ, կապված են հողի՝ որպես արտադրության առանձնահատուկ գործոնի դերի հետ: Հողը նյութական բարիքների սկզբնական աղբյուրն է: Այն չի ներկայացնում աշխարհային արդյունք, բայց ներգրավված լինելով մարդկանց արտադրական բազմարժեք գործունեության մեջ, վերածվում է արտադրության համընդհանուր գործոնի: Արտադրության տարբեր ոլորտներում հողի դերը միասնակ չէ, օրինակ՝ վերամշակող արդյունաբերության մեջ հողը ձեռնարկությունների տեղադրման վայր է:

Մինչդեռ, գյուղատնտեսության մեջ արտադրության գործընթացը անմիջա-

բար կապված է հողի բերքարվության հետ: Այսպեղ հողը աշխարհաբքի 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,
- հողատարածքների համեմատական որակական և այլ բնույթի տարբերությունները:

Քանի որ գյուղատնտեսության ոլորտում հողը արտադրության կազմակերպման գլխավոր գործոնն է, ապա դրանով են պայմանավորված նաև գյուղատնտեսության՝ որպես արտադրության ոլորտի առանձնահատկությունները.

- Արտադրության միջոցների և աշխարհաբքի առարկաների ինքնատիպությունը: Գյուղատնտեսական արտադրության տեխնոլոգիական գործընթացները միջոտրդավորված 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: Աշխարհաբքի և արտադրության ժամանակները տարբեր են: Բացի այդ աշխարհաբքի ժամանակը՝ վարուցանքի և բերքի հավաքման ժամկետները նվազագույնի են հասցված:
- Տիմնական կապիտալի կառուցվածքի և պտույտի տարբերությունը:

Գյուղատնտեսության մեջ հիմնական կապիտալի կազմի մեջ են ներառվում նաև բանող և մթերատու անասունների հոտերը, բազմամյա փնկարանները, և կապիտալի պտույտի փնոտությունը բավականին երկար է:

Այսպիսով, վերոնշյալից կարելի է մի ընդհանուր եզրակացություն կատարել, 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 փյայ տարածքում խիստ որոշակի է: Իսկ դա նշանակում է, որ հողի և մյուս բնական ռեսուրսների առաջարկը առաձգական չէ՝ տնտեսական շրջանառության մեջ կարող է ընդգրկվել միայն այնքան հողատարածք, որքան առկա է փյայ տեղանքում:

Շուկայական տնտեսության պայմաններում ագրարային հարաբերությունների էությունը սերտորեն կապված է **հողատիրապետման** և **հողօգտագործման** հարաբերությունների հետ:

Նողատիրապետումը որոշակի հողատարածքի նկատմամբ փյայ ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձի՝ պատմականորեն ձևավորված իրավունքների ճանաչումն է հասարակության կողմից, որն էլ ընկալվում է որպես հողի սեփականության իրավունք:

Շուկայական տնտեսություն ունեցող երկրներում ագրարային հարաբերությունները կառուցվում են հողի նկատմամբ սեփականության տարբեր ձևերի

վրա:

Նոդօգրագործունը օրենքով սահմանված կարգով հողից օգտվելն է: Պարտադիր չէ, որ հողից օգտվողը լինի դրա սեփականատերը: Նոդօգրագործունը հնարավորություն է տալիս անցնելու նոր փափ հողային հարաբերությունների: Նոդ օգրագործողը իրավունք ունի ինքնուրույն կազմակերպելու իր արտադրությունը, լինելու արտադրված արդյունքի և ստացված շահույթի սեփականատերը: Եթե հողի օգրագործունը 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 սրբեղծման, 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 անընդհապ աճը խթանում է փարբեր ոլորտների խոշոր ձեռներեցներին՝ թափանցելու գյուղատնտեսական ոլորտ: Այսպիսով, փեղի է ունենում խոշոր ագրարային կապիտալի և արդյունաբերա-առևտրական կապիտալների ինտեգրում: Այդ բազայի վրա էլ ձևավորվում է խոշոր բիզնեսի մի նոր փարատեսակ՝ **ագրոբիզնեսը**: **Վերջինիս փնտեսական 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 ՇՈՒԿԱԿ: ՆՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿՆ ՈՒ ՊԱՏԱՆՋԱՐԿԸ

Ինչպես արտադրության մյուս գործոնները, այնպես էլ «հող» գործոնը ունի իր շուկան: Սակայն հողի շուկան յուրահատուկ շուկա է:

1. Նոդը բնության փված 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 փնտեսական 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 սահմանափակությանը 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:

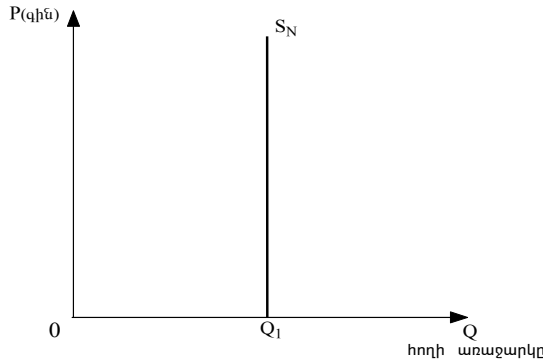
Նողի շուկայի ուսումնասիրության ժամանակ մենք առնչվում ենք **«հողի ծառայություն»** և **«հող»** հասկացություններին:

Ընդհանրապես հողի շուկայի գոյությունը պայմանավորված է դրա երկու հիմնական սուբյեկտների գործունեությամբ՝ հողասեփականատերերի և գյուղատնտեսական գործարարների: Առաջինները, հողը վարձակալության փոխելով, 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 փոխադրված 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 փոխադրված 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 կարեգործիայի հետ՝ դրա առք ու վաճառքի ժամանակ գնի ձևավորման հարաբերությունները:

Նողի առաջարկի վրա ազդող գործոններից են բերրիությունը և դրա փոխադրվածությունը: Ուստի երբ խոսվում է հողի սահմանափակության մասին, ապա նկատի է առնվում որոշակի որակի, որոշակի փոխադրված 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 պատկերը կունենա հետևյալ տեսքը.

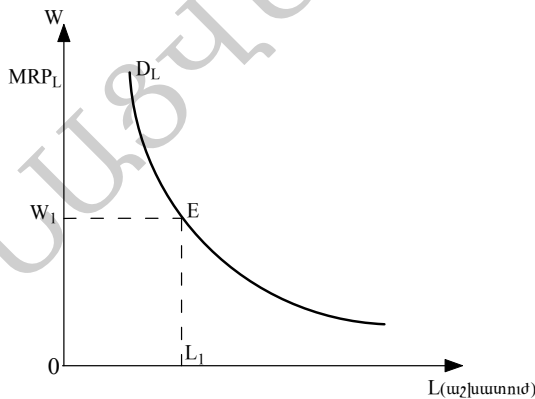


ՊԻՅՁՅԻ ԻՆՊ 13.1. Հողի առաջարկը

Քանի որ հողի ծառայությունից օգտվելու դիմաց սրացված եկամուտը հողային ռենդան է, ապա վերջինս կարելի է քննարկել սահմանային արդյունքի հիման վրա: Վերջին հաշվով, սահմանային արդյունքի շնորհիվ է որոշվում յուրաքանչյուր գործոնի ներդրումը և վարձավրության չափը:

Պարզության համար գյուղատնտեսության սահմանային արդյունքի եկամտի խնդիրը քննարկենք երկու գործոնի՝ հողի և աշխատանքի առումներով: Քանի որ հողի առաջարկը հասարակագրված է, ուրեմն այդ գործոնը կլինի հասարակ, իսկ փոփոխական գործոնը կլինի աշխատանքը:

Այս պայմաններում ֆերմերը լրացուցիչ աշխատուժ կվարձի այնքան ժամանակ, քանի դեռ վարձված աշխատողի սրեղծած սահմանային արդյունքից սրացված եկամուտը չի հավասարվի աշխատավարձի մեծությանը:



ՊԻՅՁՅԻ ԻՆՊ 13.2. Աշխատավարձի և հողային ռենդայի բաժինը սրեղծված արդյունքում

Գծապարկերից 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 ռենդայի մեծությունը,

այսինքն՝ հողային ռենդան որոշվում է ամբողջ արդյունքի արժեքից աշխարհավարձը հանելով:

Նողի շուկայի կարևորագույն փարբերից 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 ամանցյալ բնույթ և կախված է պարենային ապրանքների պահանջարկից: Նշանակում է՝ վարձակալվող հողափարածքի 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 եկամտն է՝ լրացուցիչ արդյունքի իրացումից ստացված եկամուտը:

Քանի որ գյուղատնտեսությունը ավելի շար մտք է կատարյալ մրցակցության մոդելին, ապա հողի սահմանային եկամուտը կորոշվի սահմանային արդյունքի և շուկայական գնի արտադրյալով:

$$MRT = MPT \cdot P,$$

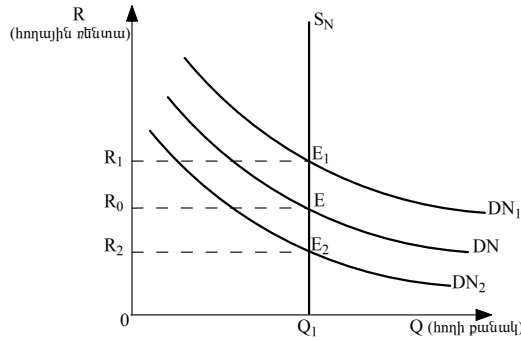
որտեղ՝

P - գյուղատնտեսական մթերքների շուկայական գինն է:

Եթե գյուղատնտեսական մթերքների գինը հաստատվում է, ապա հողի սահմանային ռենդանի գնահատման մեծությունը կնվազի՝ նորանոր հողակտորներ արտադրության մեջ ներգրավելուն զուգընթաց, ինչն էլ բացատրվում է նվազող հապույցի օրենքի գործողությամբ:

Այսպիսով, հողի պահանջարկի կորը, ի փարբերություն նրա առաջարկի կորի, ունի բացասական թեքվածություն. դա բացատրվում է նրանով, որ շրջանառության մեջ ընդգրկվող նոր հողակտորների հեփաանքով լավագույն հողամասերի հեփ մշակվում են նաև վար որակի հողամասերը: Այժմ փեսնենք, թե

ինչպես է հողի շուկայում հավասարակշռություն ստեղծվում: Դիտարկենք գծապարկերը.



¶ 13.3-ի 13.3. Հավասարակշռությունը հողի շուկայում

S_N -ը հողի առաջարկի կորն է, DN -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 փոխելու: 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 առաձգական չէ, ապա հողային ռենտան որոշում է հողի պահանջարկը: Ինչքան պահանջարկի կորը՝ DN , բարձր լինի, այնքան ռենտան բարձր մակարդակի կլինի, և ընդհակառակը: Ինչպես արդեն հայտնի է, հողի նկատմամբ պահանջարկը ամանցյալ պահանջարկ է, ճիշտ այնպես, ինչպես և մյուս արտադրության գործոններինը: Օրինակ, եթե հացահատիկի գինը իջնի, ապա հողի պահանջարկը՝ հացահատիկ անեցնելու 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 սղաճային պահանջարկ: Սղաճի բարձր արժեքի պայմաններում փողը արժեզրկումից փրկելու համար մարդիկ պահանջարկ են ներկայացնում անշարժ գույքի նկատմամբ: Հողի սեփականությունը նաև հարստության պահպանման և բազմապատկման երաշխիք է, այդ պարզապես սղաճի ժամանակ մեծանում է հողի պահանջարկը:

13.3. ՀՈՂԱՅԻՆ ՌԵՆՏԱՅԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ: ՀՈՂԱՅԻՆ ՌԵՆՏԱՅԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ռենտային հարաբերությունների քննարկման ժամանակ անհրաժեշտ է ուշադրություն դարձնել հողային ռենտայի և վարձավճարի փոխհարաբերություններին: Վարձավճարը և ռենտան համընկնում են, եթե վարձակալվող հողի վրա նախկինում կապիտալ ներդրումներ չեն իրականացվել: Հակառակ դեպքում վարձավճարը ռենտայի հետ ընդգրկում է հողի վրա ներդրված կապիտալի փոկոսը, 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 - փոկոսը,

A - հիմնական կապիտալի ամորտիզացիան է, որը վարձակալության է փոխվել հողի հետ:

Վարձավճարի մեջ ներդրված կապիտալի փոկոսի և հիմնական կապիտալի ամորտիզացիոն հատկացումների ընդգրկումը կապված է թողարկվող արտադրանքին դրանց արժեքի փոխանցման հետ:

Եթե փվյալ հողակտորի վրա կան կառույցներ (ենթադրենք՝ շենքեր), ապա ակնհայտ է, որ դրանք որոշակի արժեք են ներկայացնում: Տվյալ կառույցի սեփականատերը կարող էր դրա վրա ծախսված գումարը բանկում պահել և փոկոս ստանալ:

Փաստորեն փվյալ իրավիճակում նա վարձակալին է փոխանցում կառույցի արժեքը նյութականացված դրամագումարը, որից օգտվելու դիմաց վարձակալը պարտավոր է փոկոս 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: Այսպիսի փոխհարաբերությունների պայմաններում հողասեփականատերը փվյալ արտադրության գործոնի փիրապետման շնորհիվ եկամուտ է ստանում փոկոսի և ռենտայի արժեքով: Ընդհանրապես **փոկոսի և ռենտայի այն եկամուտն է, որը ստացվում է սահմանափակ առաջարկ ունեցող ռեսուրսից օգտվելու դիմաց:** Հողա-

ոչ առաձգականության պայմաններում փնտրելու և շահագործելու համար անհրաժեշտ է հոդվածի պահանջարկի փոփոխությունից:

Տնտեսավարման պրակտիկայում հանդիպում ենք նաև քվազիռենյա հասկացությանը («քվազի» նշանակում է «իբրև», «համարյա»):

Քվազիռենյան գերշահույթ է, որը պայմանավորված է արտադրության այս կամ այն գործոնի օգտագործման սահմանափակությամբ՝ պահանջարկի աճի և արտադրանքի գնի բարձրացման պայմաններում: Եթե գործոնների կամ ռեսուրսների առաջարկը աստիճանաբար մեծանա, և գները իջնեն, ապա քվազիռենյան կվերանա:

Քվազիռենյայի առաջացման և վերացման վառ օրինակ կարող է հանդիսանալ XX դարի 70-ական թվականների «նավթային շուկա»: Նավթի նկատմամբ պահանջարկի մեծացումը հանգեցրեց գների աննախադեպ բարձրացմանը: Նավթարդյունահանողները դրա հետևանքով գերշահույթներ կամ քվազիռենյային եկամուտներ ստացան: Սակայն որոշ ժամանակ անց (5-8 տարի) էներգառեսուրսների արտադրության ոլորտներում կապիտալ ներդրումների մեծացման արդյունքում մեծացավ էներգակիրների առաջարկը, գները իրենց հունի մեջ մտան, հետևաբար քվազիռենյան վերացավ:

Այսպիսով, ռենյային հարաբերությունները հողասեփականապիրոջ և վարձակալի միջև առաջացած հարաբերություններն են՝ շահույթի բաշխման փոփոխությունից:

Շահույթի մի մասը, սովորական շահույթի նման, բաժին է ընկնում ձեռներեցին, իսկ մյուս մասը գերշահույթի փոխարեն ստանում է հողասեփականատերը՝ որպես ռենյա: Այսպիսով, հողային ռենյան հողի սեփականության իրավունքի իրացման փոփոխական ձևն է:

Սկզբնական շրջանում հողային ռենյան այնքան փարձված կարգավորիչ էր, որ XVII-XVIII դարերի փոփոխությունները՝ Ջ. Լոկը, Ա. Թյուրգոն և ուրիշներ, փոխարկական փոփոխություններ էին հողային ռենյայի հետ: Ներառված էին կապիտալ և հող գործոնների դերերը փոխվեցին: Կ. Մարքսը «Կապիտալի» III հատորում սկզբում քննարկում էր փոփոխությունները կապիտալը, իսկ հետո՝ ռենյայի հարցերը: Դա չպետք է պարսպակապ երևույթ համարել: Բանն այն է, որ ուսումնասիրվող ժամանակահատվածում ազգային եկամտի շուրջ 50%-ը ստեղծվել է գյուղատնտեսության մեջ, որի գրեթե կեսը յուրացվում էր հողասեփականատերերի կողմից: Ներկայումս պարկերը էականորեն փոխվել է: Ազգային ոլորտում ստեղծվող ազգային եկամտի բաժինը բավականին նվազել է:

Ժամանակին ֆիզիկոսները ռենյան համարել են բնության պարզ: Ռենյայի փոփոխությունների զարգացման գործում խոշոր ավանդ է ունեցել Դ. Ռիկարդոն: Նա առաջինն էր, որ փորձեց հողային ռենյան բացատրել արժեքի օրենքի հիման վրա: Ռենյան բնութագրելով որպես արդյունքի հասարակական և անհատական արժեքների տարբերություն՝ Դ. Ռիկարդոն ռենյայի առաջացումը հնարավոր է համարել միայն լավ որակի հողերից վատ որակի անցնելու դեպքում: Բացի դրանից, նա նշել է, որ միևնույն հողակտորի վրա կապիտալի հաջորդական ներդրումը կրթությամբ արտադրողականության անկմամբ: Այս գաղափարը ընկալվել է բազմաթիվ փոփոխությունների կողմից և հետագայում

մեկնաբանվել որպես արտադրության գործոնների նվազող արտադրողականության օրենքի մի փարբերակ:

Տնփրեսագիտության տեսության նորդասական ուղղությունը հողային ռենփայի ուսումնասիրությունը կարարում է սահմանային արդյունքի և սահմանային հարույցի դրույթների հիման վրա՝ ելնելով այն արամաբանությունից, որ սահմանային արդյունքի չափերն են որոշում յուրաբանչյուր գործոնի ներդրումը և բաժինը արդյունքի մեջ: Այս տեսանկյունից էլ քննարկվում է տնփրեսական ռենփայի տությունը: Ռենփայի տեսության ուսումնասիրության ժամանակ Ա. Մարշալը կարևորում է ժամանակի գործոնը և քննարկում է ռենփայի առաջացման երկարաժամկետ և կարճաժամկետ իրավիճակները: Ըստ նրա՝ վարձակալը յուրացնում է կարճաժամկետ նպաստավոր պայմանների շնորհիվ առաջացած եկամուտը, իսկ հողատերը՝ երկարաժամկետում ստեղծվածը: Կարճաժամկետում ստացված այդ լրացուցիչ եկամուտը Մարշալը վերագրել է քվագիռենփային:

Այսպիսով, ռենփայի վերաբերյալ գոյություն ունեցող բազմազան տեսությունները վկայում են դրա ոչ միատեսակ բնորոշումների մասին:

13.4. ԴԻՓԵՐԵՆՑԻԱԼ ՌԵՆՏԱՆ ԵՎ ԴՐԱ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Տնփրեսական ռենփայի քննարկման ժամանակ անհրաժեշտ է հաշվի առնել հողատարածքների որակական բնութագրիչները: Իրականում հողատարածքները եականորեն փարբերվում են և՛ իրենց բերրիությամբ, և՛ տեղաբաշխվածությամբ: Այս փարբերությունները պայմանավորում են հողատարածքների արդյունքատվության փարբեր աստիճանները՝ կապիտալի միևնույն ծախսերի դեպքում լավ որակի հողամասերից ստացվում է ավելի շատ գյուղատնտեսական արտադրանք, քան վատագույն հողերից:

Ընդհանրապես, գյուղատնտեսական արդյունքների շուկայական գները որոշվում են վատ որակի հողամասերի արտադրության պայմաններով, որովհետև հասարակության պահանջումները բավարարման համար լավ և միջին որակի հողամասերից ստացված արդյունքները բավարար չեն, նման հողատարածքները սահմանափակ են: Այդ պատճառով էլ շրջանառության մեջ են դրվում վատ որակի հողամասերը: Եթե գյուղատնտեսական մթերքների շուկայական գները սահմանվեն միջին որակի հողամասերում կատարված ծախսերի հիման վրա, ապա վատ որակի հողամասերի վարձակալները կքայքայվեն, որովհետև ի վիճակի չեն լինի փոխհատուցելու իրենց կատարած ծախսերը: Բացի այդ, գյուղատնտեսական մթերքների ամբողջական պահանջարկը լավ և միջին որակի հողամասերից ստացված արդյունքների հաշվին չէր բավարարվի, հետևաբար գները կսկսեն բարձրանալ այնքան ժամանակ, մինչև հասնեն վատ որակի հողամասերի ծախսերի մակարդակին: Այս դեպքում նաև վատ որակի հողամասերը մշակելու անհրաժեշտություն կառաջանա, և դրանք նույնպես կվարձակալվեն: Գյուղատնտեսական արտադրանքի առաջարկը շուկայում կավելանա,

և հավասարակշռված գինը կահմանվի վար որակի հողամասերի վրա կա-
պարված ծախսերին համապատասխան: Ներկաբար լավ և միջին հողամասե-
րից փոխարկարողները, նորմալ շահույթից բացի, կստանան լրացուցիչ կամ
ավելցուկային շահույթ, որի համար նախադրյալ է հանդիսացել հողերի բեր-
րիության միջև եղած փոքրերությունը: **Դրա համար էլ այդ ավելցուկային շա-
հույթը կոչվում է դիֆերենցիալ (փարբերակային) ռենդա:**

Տարց է առաջանում. ինչո՞ւ են վարձակալները համաձայնվում փոխարկարկան
գործունեություն իրականացնել վար որակի հողամասերում: Բանն այն է, որ
այդ ձեռներեցները, օգտվելով գյուղատնտեսական մթերքների գնագոյացման
առանձնահատկություններից, ոչ միայն կփոխհատուցեն իրենց կատարած
ծախսերը, այլ նաև կստանան նորմալ շահույթ: Նակառակ դեպքում նրանք չեն
գրադվի գյուղատնտեսական գործունեությանը: Բացի այդ, լավ և միջին որակի
հողամասերի սահմանափակությունը ազդակ է հանդիսանում վար որակի հո-
ղամասերի օգտագործման համար: Մյուս կողմից, բնակչության թվաքանակի
ածը և արդյունաբերության զարգացումը անխուսափելիորեն փոխում են գյու-
ղատնտեսական արտադրանքի պահանջարկի և առաջարկի հարաբերակցու-
թյունը՝ հօգուտ պահանջարկի: Մա էլ իր հերթին առաջ է բերում շուկայական
գների այնպիսի բարձրացում, որի դեպքում վար որակի հողակտորների վրա
կատարած կապիտալ ներդրումները ձեռներեցներին կապահովեն շահույթի
սպացում: Այսպիսով, գյուղատնտեսական մթերքների շուկայական գինը կար-
գավորվում է վար որակի հողամասերի արտադրության պայմանով:

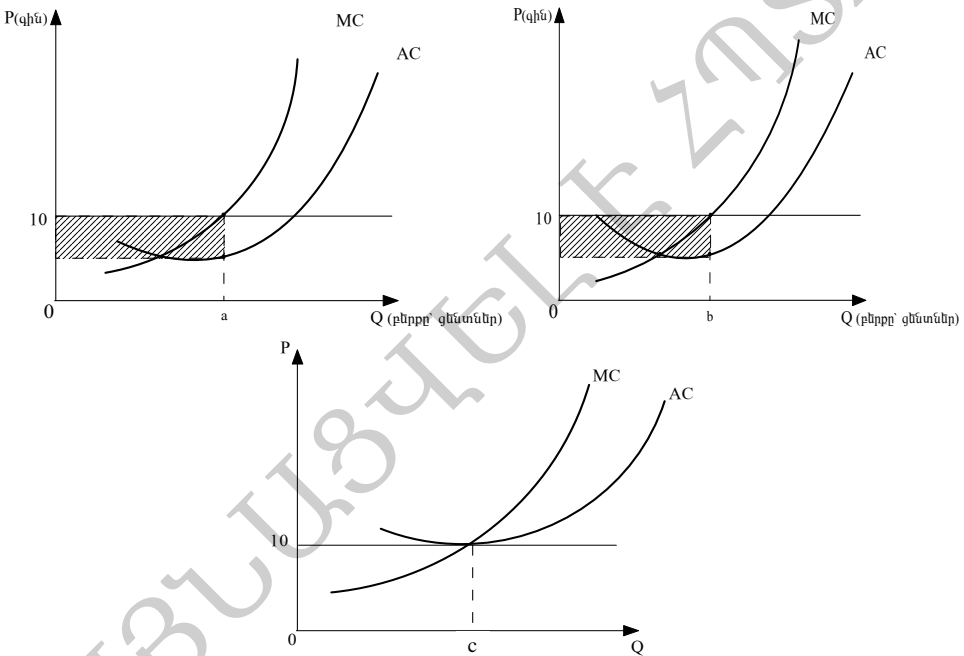
Լավ և միջին որակի հողամասերի վրա փոխարկություն վարողների անհա-
փական ծախսերը ավելի ցածր են, քան վար որակի հողամասերի վրա փոխ-
արկություն վարողներինը: Ուստի առաջանում է ավելցուկային եկամուտ, շահույթ,
որի քանակական մեծությունը հավասար է գյուղատնտեսական մթերքների շու-
կայական գնի և լավ ու միջին հողամասերի վրա փոխարկություն վարողների ան-
հատկական միջին ծախսերի փարբերությանը: Քանի որ այդ ավելցուկային
շահույթը հողամասերի բնական որակական հատկանիշների արդյունք է, ուստի
այն անցնում է հողատնտեսականարիորջ փրամադրության փակ: Եթե փոխար-
կարող սուբյեկտը ոչ թե հողի սեփականատերն է, այլ վարձակալը, ապա այդ
ավելցուկային շահույթը ընդունում է դիֆերենցիալ հողային ռենդայի տեսք և
հողատնտեսականարիորջը անցնում է վարձավճարի միջոցով: Իսկ եթե լավ ու
միջին որակի հողամասերի վրա փոխարկարող սուբյեկտը միաժամանակ հո-
ղատնտեսականատերն է, ապա ավելցուկային շահույթը յուրացվում է որպես
փոխարկարկան ռենդա:

Այսպիսով, դիֆերենցիալ ռենդան լրացուցիչ եկամուտ է, որը յուրացվում է
հողատնտեսականարիորջ կողմից ոչ առաձգական առաջարկ ունեցող հողամասե-
րի օգտագործման շնորհիվ, և որի փարբեր փարածքները իրարից փարբերվում
են իրենց բերրիությամբ:

Նողամասերը փարբերվում են նաև գյուղատնտեսական մթերքների իրաց-
ման շուկաների նկատմամբ իրենց տեղաբաշխվածությամբ: Քանի որ արդյունք-
ների տեղափոխումը իրացման շուկաներ ծախսերի հետ է կապված, ուստի
դրանք մտնում են արտադրության ծախսերի մեջ: Այն փոխարկարողները,

որոնց հողամասերը մոտ են իրացման շուկաներին, ավելի ցածր միջին ծախսեր կունենան, քան շուկաներից հեռու գտնվողները: Նեփուսար, փոփոխականները, որոնց փոփոխությունները մոտ են իրացման շուկաներին, լրացուցիչ շահույթ են ստանում, որն էլ ընդունում է դիֆերենցիալ ռենտայի ձև: Եթե հողամասերը փոփոխվում են իրացման շուկաների նկատմամբ իրենց փոփոխվածությամբ, ապա դա առաջ է բերում, միավոր արտադրանքի հաշվով, փոփոխություն և այլ ծախսերի անհավասարություն, որն էլ ըստ փոփոխվածության դիֆերենցիալ ռենտայի ձևավորման պայման է հանդիսանում:

Դիֆերենցիալ ռենտայի ձևավորման գործընթացը կարելի է ցույց տալ միջին և սահմանային ծախսերի կորերի միջոցով՝ ընդունելով որ բոլոր ֆերմերային փոփոխությունները գործում են կարգավորյալ մրցակցային շուկայի պայմաններում: Այս դեպքում ցանկացած ֆերմերի արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկի կորը կունենա հորիզոնական փոփոխություն:



ՊՐՈՒՅԵՆՏԻՆԵՐԻ ԴԻՖԵՐԵՆՑԻԱԿԱՆ ՀՈՂԱՅԻՆ ՌԵՆՏԱ

Գծապատկերներում պատկերված են փոփոխյալ 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 փոփոխական սուբյեկտը ստանում է դիֆերենցիալ ռենտա, որի չափերը հավասար են գծապատկերված մակերեսին, իսկ երկրորդում (b) փոփոխական սուբյեկտի արտադրանքի միջին ծախսերը (AC), նախորդի համեմատ, բարձր են, ուստի նա կստանա քիչ

դիֆերենցիալ ռենյարա, որի մեծությունը հավասար է գծապարկերված մակերեսին: Ինչ վերաբերում է երրորդ (c)՝ վապ որակի հողակտորի վրա Կրնարեսավարող սուբյեկտին, ապա նրա միջին և սահմանային ծախսերը հավասար են, հեյրևաբար նա կփոխհատուցի միայն իր ծախսերը, դիֆերենցիալ ռենյարան այսպերդ հավասար է գրոյի (Կրն գծապարկեր 13.5c): Եթե շուկայում գյուղաԿրնարեսական մթերքի գինը իջնի հորիզոնական գծից, ապա գծապարկեր 13.5c-ում պարկերված Կրնարեսությունը չի կարող անգամ փոխհատուցել իր կարարած ծախսերը և սրիաված պերք է հեռանա շուկայից:

Դիֆերենցիալ ռենյարան լինում է երկու Կրնասկի.

ա) դիֆերենցիալ ռենյարա I,

բ) դիֆերենցիալ ռենյարա II:

Դիֆերենցիալ ռենյարա I-ի սրացումը կապված է հողամասերի բնական բերրիության և իրացման շուկաների նկարմամբ հողամասերի Կրնարաշխվածության հեյր:

Ի Կրնարբերություն դիֆերենցիալ ռենյարա I-ի, դիֆերենցիալ ռենյարա II-ը կապված է հողերի բերքաԿրնարության «արհեսարական» բարձրացման հեյր, երբ նույն հողակտորի վրա լրացուցիչ կապիԿրնար ներդրումներն են կարարվում: Դիֆերենցիալ ռենյարա II-ի առաջացումը պայմանավորված է գյուղաԿրնարեսության արդյունավերությանբ: Քանի որ կապիԿրնար լրացուցիչ ներդրումները ունենում են Կրնարբեր արԿրնարողականություններ, ապա առավել արԿրնարողական ներդրումները փոխհատուցվում են արԿրնարանքի մեծ քանակությամբ, քան թե համանման ներդրումները վապ որակի հողամասերում, որոնց ծախսերով կարգավորում են շուկայական գները: Այսպիսով, առավել արԿրնարողական ներդրումները (լրացուցիչ) ապահովում են լրացուցիչ եկամույր, որոնք հեյրագայում անցնելով հողասեփականարերերի ձեռքը, վերածվում են դիֆերենցիալ ռենյարա II-ի:

ԳյուղաԿրնարեսական արԿրնարության արդյունավեր վարման արդյունքում առաջացած լրացուցիչ շահույթը, մինչև վարձակալության ժամկերի լրանալը, սրանում է վարձակալը: Երբ վարձակալության ժամկերը ավարվում է, ապա հողասեփականարերը հաշվի է առնում կապիԿրնար լրացուցիչ ներդրումից սրացվող եկամույրը և վարձակալության նոր պայմանագիր կնքելիս վարձակալման վճարը բարձրացնում է լրացուցիչ շահույթի չափով: Դրա հիման վրա հողասեփականարերը յուրացնում է այդ շահույթը դիֆերենցիալ ռենյարա II-ի ձևով: Այս ամբողջի հեյրևանքով հողասեփականարիորջ և վարձակալի միջև պայքար է գնում վարձակալական պայմանագրի կնքման ժամկերների շուրջ: Առաջինը ձգտում է պայմանագիրը կարճ ժամանակով կնքել, որպեսզի լրացուցիչ շահույթը կամ դիֆերենցիալ ռենյարա II-ը ինքը սրանա: Իսկ վարձակալը ձգտում է պայմանագիրը երկար ժամանակով կնքել, որպեսզի իր կողմից կարարված լրացուցիչ կապիԿրնար ներդրումների պտուղները ավելի երկար ժամանակ վայելի:

Այսպիսով, դիֆերենցիալ ռենյարա I-ը և II-ը մի կողմից՝ գյուղաԿրնարեսական ձեռնարկարիորջ ծախսերի բաղադրիչներն են, որովհեյրև վճարվում են հասույթից՝ որպես ծախսեր՝ վարձակալված ոչ առաձգական առաջարկ ունեցող հողա-

կարորի դիմաց, մյուս կողմից էլ՝ արժեքի ավելցուկ, որն առաջանում է բնության, աշխարհային 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: Զանի որ հողի նկատմամբ նույնպիսի պահանջարկ է ներկայացվում, ինչպիսին արտադրության մյուս գործոնների (աշխարհային և կապիտալի) նկատմամբ, ապա այն գին ունի: Նողամասը դիտարկելով որպես այնպիսի կապիտալ բարիք, որը եկամուտ է բերում, կարող ենք եզրակացնել, որ հողի գինը կախված է երկու գործոններից.

1. հողային ռենտայի չափից,
2. փոխարվական փոկոսի դրույքից:

Նողի՝ 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 կտրանա դրա սեփականատերը: Մյուս կողմից, փողատերը, ով ցանկանում է հողակտոր գնել, ունի այլընտրանքային փարբերակ՝ 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.

$$\text{Նողի գինը} = R/S \text{ 100\%,}$$

որտեղ՝

R-ը հողային ռենտայի ամենամյա մեծությունն է,

S-ը փոխարվական փոկոսի շուկայական դրույքն է:

Օրինակ, եթե հողակտորից ամեն փարի ստացվում է 2000 միավոր ռենտա, իսկ փոխարվական 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 փոխարվական 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: Նողի նկատմամբ պահանջարկը կարող աճում է սղաճի պայմաններում, իսկ դա հանգեցնում է հողի գնի բարձրացմանը: Նողի 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 փոխարկային գնահատումը: Դրա անհրաժեշտությունը պայմանավորված է հողային ռեսուրսների սահմանափակությամբ, ինչպես նաև բնական և փոխարկային պայմանների բազմազանությամբ (կլիմայով, հողերի կառուցվածքով, փերտիլիզացիայով, հողօգտագործման մշակույթով և այլն): Հողի փոխարկային գնահատումը նպաստում է հողային ռեսուրսների առավել արդյունավետ օգտագործմանը և փոխարկային գործունեության վերլուծություններին: Հողի փոխարկային 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 փոխարկային համար: Դրանից հետո անցում է կատարվում բնափոխարկային շրջանավորմանը, այլ կերպ ասած՝ այնպիսի չափանիշների սահմանմանը, որոնք ազդում են բերքատվության վրա:

Հողի փոխարկային գնահատման ընդհանուր ցուցանիշներից են.

- բերքատվությունը մեկ հեկտարից,
- ծախսերի փոխհատուցումը՝ 1 միավոր դրամական ծախսերին բաժին ընկնող համախառն արդյունքի արժեքը,
- դիֆերենցիալ ռենդիտությունը և այլն:

Հողի փոխարկային 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 փյուռի հողակտորից օգտվելու իրավական հիմքերը, փարածքը մշակաբույսերի աճեցման համար կարևոր որակական հատկանիշները, հողի փոխարկային գնահատման չափորոշիչները:

Հողային կադաստրի բուն նպատակը գյուղատնտեսության ճիշտ մասնագիտացման ուղղության ընտրությունն է, հետևաբար և՛ արտադրության արդյունավետության բարձրացումը:

ÆYüY³ ëi áõ Û³ ÝÑ³ 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՛ փոխադրվական տոկոսի դրույքաչափը:
4. Ինչո՞ւ ռենսյան ֆերմերի համար ծախս է, իսկ հասարակության համար՝ բնության պարգև: Ի՞նչ է նշանակում հողի օգտագործման այլընտրանքային տարբերակ:

ԾՇՍY³ İ³ ÝÑ³ ëİ³ óáõÃĩõY³»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 ՇԱՆՈՒՅԹԸ

14.1. ՁԵՌՆԱՐԿԱՏԻՐԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴԵՐԸ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

ժամանակակից փնտրագիտության փնտրության մեջ ձեռնարկատիրական գործունեությունը կամ ձեռներեցության ընդունակությունը աշխատանքի, հողի և կապիտալի հետ մեկտեղ դիտվում է որպես արտադրության ինքնուրույն գործոն: Ձեռնարկատիրությունը յուրահատուկ գործոն է, որովհետև դրա շնորհիվ է իրականացվում արտադրության մյուս գործոնների միավորումը, համադրումն ու օգտագործումը փնտրագիտության միասնական գործընթացի մեջ:

Ձեռնարկատիրական գործունեությունը ոչ միայն փնտրագիտության փնտրության, այլ առհասարակ փնտրական գիտությունների ուսումնասիրության օբյեկտ է: Դրանով է բացատրվում ձեռնարկատիրական գործունեության էության բնորոշումների, մեկնաբանությունների բազմազանությունը: Իր փնտրական բնույթով ձեռնարկատիրական գործունեությունն անխզելիորեն կապված է շուկայական փնտրության հետ, չնայած այն ավելի հին պարմություն ունի: Այս իմաստով ձեռնարկատիրությունը շուկայական փնտրության բովանդակային հասկացություններից մեկն է:

Ձեռնարկատիրությունը շահավետ նախաձեռնողական գործունեություն է՝ ուղղված արտադրական ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործման լավագույն եղանակների ընտրությանն ու եկամտի ստացմանը: Ձեռնարկատիրական գործունեությունը փնտրագիտության եղանակ է, որին բնորոշ է նախաձեռնությունը, նորարարությունը, փնտրական պարասխանավորությունը, ճկունությունը և ռիսկը: Ձեռնարկատիրության էությունը բնութագրվում է նաև որպես փնտրագիտական կազմակերպության փնտրական վարքագծի յուրահատուկ փնտրություն:

Ձեռնարկատիրական գործունեությունն ուղղված է հասարակական պահանջարկների բավարարմանը, սակայն անմիջական նպատակը, բուն շարժառիթը նյութական շահն է, որն արտահայտվում է առավելագույն շահույթ ստանալու ձգտմամբ: Այս իմաստով փնտրագիտության պրակտիկայում ձեռնարկատիրությունը նույնացվում է «բիզնես» հասկացության հետ: Բիզնեսը կամ գործարարությունը ցանկացած գործունեություն է, որի նպատակը օգուտ, շահույթ ստանալն է: Ձեռնարկատիրական գործունեությունն արտադրատնտեսական բնույթի գործունեություն է, փնտրագիտության որոշակի եղանակ, մինչդեռ բիզնեսը կարող է դուրս գալ արտադրատնտեսական գործունեության շրջանակներից: Գործարարությունը ցանկացած շահավետ գրադմունք կամ գործունեու-

թյուն է, մինչդեռ ձեռնարկափրական գործունեության նպատակը երբեմն կարող է լինել ոչ թե շահույթի, այլ որևէ «օգտակար արդյունքի սրացումը»: Այդ է վկայում «Չահույթ սրանալու նպատակ չհեղափոխող» կազմակերպությունների առկայությունը ձեռնարկափրական գործունեության համակարգում: Առանձին դեպքերում (պետական փնտեսավարման շրջանակներում) ձեռնարկափրական գործունեությունն ավելի լայն նպատակներ կարող է հետապնդել, քան շահույթի սրացումը, 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 փարբերակներ, մասնավորապես՝ սպեկուլյատիվ բիզնեսը, սպեկուլյատիվ բիզնեսը, անօրինական ձեռնարկափրությունը, կեղծ «գրպանային» ձեռնարկափրությունը, դրամական միջոցների լեգալացումը կամ «վաճումը» և այլն:

Ժամանակակից փնտեսագիտության մեջ ձեռնարկափրական գործունեության էությունը քննարկվում է երեք փեսանկյուններով. որպես փնտեսական կարգադրիչ, որպես փնտեսավարման մեթոդ, որպես փնտեսական սփռման շրջանի փնտեսակ:

Ձեռնարկափրական գործունեությունը՝ որպես **փնտեսական կարգադրիչ**, հանդես է գալիս որպես սեփականության հարաբերությունների վրա հիմնված փնտեսավարման հարաբերությունների ենթահամակարգ: Ձեռնարկափրության՝ որպես փնտեսական կարգադրիչի 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 փնտեսողականների և գոյություն ունեցող ապրանքների առկայային 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 սրացումն 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՝ փնտրեալ սական ռիսկի համար պարասխանաբարվությունն է, որը պայմանավորված է շուկայի անորոշությամբ և անկանխարեսելիությամբ: Շուկայական իրավիճակի անորոշությունը ձեռնարկատիրական գործունեության մշտական ուղեկիցն է, որն ավելի է բարձրացնում պարասխանաբարվությունը վերջինիս հետևանքների համար:

Ձեռնարկատիրության՝ որպես փնտրեսավարման մեթոդի կարևոր հարկանիշներից է նաև առավելագույն կամ կայուն շահույթ ստանալու ձգտումը, որը վերջին ժամանակներս դադարել է պարտադիր պայման լինելուց, քանի որ ձեռնարկատիրական գործունեության շար կառույցներ ներկայումս դուրս են գալիս գույք փնտրեսական 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 **փնտրեսական մրաձողության յուրահատուկ տեսակ**, բնութագրվում է այն առանձնահատուկ հայացքների և ընդունակությունների ամբողջությամբ, որով օժտված է ձեռնարկուի կամ ձեռներեցի անձը:

Ձեռնարկատիրական գործունեությունը փնտրեսավարման յուրահատուկ արվեստ է: Այն փնտրեսական ու կազմակերպական բնույթի սրեղծագործական գործունեություն է հանուն շահույթի, որին բնորոշ է նախաձեռնության ու նորարարության ազատությունը:

14.2. ՁԵՌՆԵՐԵՅԻ 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 փնտրեսագետ Ռ. Կանտիլյոնի կողմից: Ըստ նրա՝ ձեռնարկուն անորոշ, անկայուն եկամուտներ ունեցող անձնավորություն է, որի հիմնական գործառույթը փարբեր ապրանքային շուկաներում առաջարկի համապարասխանեցումն է պահանջարկին: Շոտլանդացի նշանավոր փնտրեսագետ Ա. Սմիթը ձեռներեցին բնութագրել է որպես մի մարդու, որը միշտ հակված է դեպի իր սեփական շահը, օգույրը, որին հետամուտ է լինելով՝ նա հաճախ «անփնտրեսանելի ձեռքով» ուղղվում է հասարակության շահերին ծառայելու նպատակին, որը բոլորովին չէր մտնում նրա գործունեության շրջանակների մեջ:

Խնդրո հարցին է անդրադարձել նաև ֆրանսիացի փնտրեսագետ Ժ.Բ. Սեյը: Նա նշել է ձեռներեցի՝ որպես փնտրեսական գործակալի միջնորդի ակտիվ դերը արտադրության գործոնները միավորելու ասպարեգում: Սեյը պարզաբանել է նաև ձեռներեցի եկամուտների բնույթը, դրա մի մասը համարելով որպես յուրա-

տեսակ փրվող վարձարությունն ձեռնարկատիրական ընդունակությունների համար: Գերմանացի փնտր-սագեպ Վ. Ջոնթարթը ձեռներեցին բնորոշել է որպես նվաճող, կազմակերպիչ և առևտրական: Ձեռներեցը իր կամքի ու հաստատվածության շնորհիվ կարողանում է նվաճել մարդկանց վստահությունը, կազմակերպել նրանց համարել աշխատանքը, համոզել, շարժել վերջիններիս հեղափոխությունը, որպեսզի գնեն իր ապրանքները: Ձեռներեցության տեսության մշակման ու զարգացման գործում մեծ ավանդ է ներդրել ավստրիացի նշանավոր փնտր-սագեպ Ի. Շումպերերը: Նա ձեռներեցի հիմնական հատկանիշներից առավել կարևորը համարել է նորարարության ձգտումը և ռիսկի գնալու պարտապահականությունը: Ըստ Շումպերերի՝ լինել ձեռներեց նշանակում է անել այն, ինչ չեն անում ուրիշները:

Ձեռներեց հասկացությունը սերտորեն կապված է սեփականատեր հասկացության հետ: Մակայն 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, փողի է ունենում սեփականատիրոջ և ձեռներեցի փարանջատում: Սեփականությունից ձեռներեցության փարանջատման գործընթացը դրսևորվեց հատկապես բանկերի և բաժնետիրական ընկերությունների կազմավորումով ու գործունեությամբ:

Ձեռներեցության կառավարչական գործառնության առանձնացումը սեփականությունից նկատվել է նաև սրբկատիրական 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 փարանջատման երևույթը քննարկվել է Կ. Մարքսի կողմից, երբ դեռևս նոր էին ձևավորվել բաժնետիրական ընկերությունները:

Ժամանակակից փնտր-սագեպության մեջ առանձնացվում են ձեռներեցի որոշակի հատկանիշներ, որոնք բնութագրում են նրա փնտր-սագեպ կերպարն ու վարքագիծը շուկայական փնտրության համակարգում: Այսպես՝

- ա) ձեռներեցը պարտավորվում կամ նախաձեռնություն է ցուցաբերում միավորել փնտր-սագեպ շեուրսները 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-սագեպ շրջանառության մեջ դնել նոր արտադրական տեխնոլոգիաներ և բիզնեսի կազմակերպման նոր ձևեր՝ անընդհատ նորացնելով արտադրատեսակները,
- դ) ձեռներեցն այն անձնավորությունն է, որին բնորոշ է փնտր-սագեպ ռիսկի դիմելու պարտապահականությունը: Դրանով նա վրանգում, ռիսկի է ենթարկում ոչ միայն իր աշխատանքն ու հեղինակությունը, այլև իր և գործընկերների ներդրած միջոցները, դրա փոխարեն նա հատուցում է սրանում՝ վաստակելով ձեռնարկատիրական եկամուտ:

Ընդհանուր առմամբ ձեռներեցության մեջ ուժեղ են փնտրելի և փոփոխական գործունեության հոգեբանական կողմերը՝ նպատակաուղղվածությունը, իրեն փորձելու պատրաստակամությունը, գործընկերներին ու ենթականերին համոզելու ընդունակությունը, անկախությունն ու իր նկատմամբ վստահությունը, հաշվենկատությունը, ճշգրտակալությունը, բարձր կարգապահությունը և այլն:

Շուկայական փնտրության պայմաններում **ձեռներեցի գործառույթները** կարելի է բաժանել երեք խմբի՝ ռեսուրսային, կազմակերպչական և ստեղծագործական:

Ռեսուրսային գործառույթի էությունն այն է, որ ձեռներեցը իր փրամադրության փակ գրանցվող ֆինանսական միջոցներով ձեռք է բերում փնտրական գործունեության համար անհրաժեշտ գործոններ ու ռեսուրսներ: Այլ կերպ ասած՝ նպատակը դրամական կապիտալի վերածումն է արտադրողական կապիտալի փարրերի:

Կազմակերպչական գործառույթը արտահայտվում է նրանով, որ ձեռներեցը ապահովում է արտադրության գործոնների այնպիսի միացում ու համակցություն, որն առավել արդյունավետորեն է նպաստում նախատեսված փնտրական նպատակային խնդրի լուծմանը:

Ստեղծագործական գործառույթն արտահայտվում է կազմակերպչական փնտրական 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 շափ 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 մտավոր զարգացման խնդիրն է, որից կախված է գործարարության տեխնոլոգիական ներուժը:

14.3. ԱԶԱՏ ՉԵՌՆԵՐԵՑՈՒԹՅԱՆ ԶԱՐԳԱՅՄԱՆ ՆԱԽԱԴՐՅԱԼՆԵՐԸ

Զարգացած և քաղաքակիրթ շուկայական հարաբերությունները բնութագրվում են ձեռնարկատիրական գործունեության ազատությամբ: Ձեռնարկատիրության ազատությունը շուկայական փնտրության կարևոր հարկանիշներից ու սկզբունքներից է, ըստ այդմ էլ ընդունված է ասել՝ «Շուկայական փնտրությունը ազատ ձեռներեցության փնտրություն է»:

Ազգայր ձեռներեցության բովանդակությունն արտահայտվում է նրանով, որ յուրաքանչյուր ձեռներեց ազգաորեն 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 ազատությունն ունի ոչ թե բացարձակ, այլ հարաբերական բնույթ, որովհետև այն կախված է շուկայական մեխանիզմի այնպիսի փարրերից, 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 ազատությունները: Դրանից բացի, ձեռնարկափրական գործունեություն երբեմն կարելի է իրականացնել միայն համապատասխան պետական լիցենզիաների կամ թույլտվությունների առկայության դեպքում:

Այս բոլորից հետևում է, որ ազգայր ձեռներեցությունն ասելով չպետք է հասկանալ փնտեսավարող սուբյեկտների կամայականությունն ու անարխիա, փարրերայնություն և քառս, ինչպես երբեմն ներկայացվում է: Ազգայր ձեռնարկափրության էությունը ազատորեն ընտրություն կատարելու և ինքնուրույն, անկաշկանդ փնտեսավարելու մեջ է, որի ձևավորմանն ու հետագա զարգացման համար գոյություն ունեն անհրաժեշտ պայմաններն ու նախադրյալներ:

Ազգայր 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 ազգայր ձեռներեցությունը: Ներկաբար սեփականության պետական ձևի մենաշնորհի վերացումը անհրաժեշտ պայման էր շուկայական հարաբերությունների և, մասնավորապես, ազգայր ձեռնարկափրության զարգացման համար: Սակայն սեփականության բազմազան ձևերի առկայությունը դեռևս բավարար պայման չէ ազգայր 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 սպապետականացումն ու մասնավորեցումը, որոնք ազգայր ձեռներեցության փնտեսական նախադրյալ են:

Ազգայր ձեռներեցության համար անհրաժեշտ են որոշակի իրավական նախադրյալներ, այսինքն՝ այնպիսի օրենքներն ու իրավական նորմեր, որոնք կթույլատրեն ձեռնարկափրական գործունեություն իրականացնել փնտեսության փարրեր բնագավառներում: Ընդ որում՝ դրանով միապետակ պայմաններ կատեղծեն 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 վնասավարողների միատեսակ, հավասար իրավունքներն ու վնասական ազատությունները:

Ազապ ձեռնարկափրական գործունեությունը մեծապես պայմանավորված է նաև շուկայական վնասավարման լիարժեք մեխանիզմի առկայությամբ: Խոսքը շուկայական ենթակառուցվածքի այնպիսի փարրերի մասին է, ինչպիսիք են ապրանքային և ֆոնդային բորսաները, առևտրային բանկերը, մեծածախ առևտրի բազաներում ռեսուրսների ձեռքբերման մարջեղությունը, վարկեր ստանալու հնարավորությունները, շուկայական իրավիճակին իրազեկ լինելու կամ փեղեկավորություն ստանալու հնարավորությունները և այլն:

Շուկայական վնասության պայմաններում ձեռներեցության ակտիվացման անհրաժեշտ նախադրյալներից է համարվում ազապ վնասական մրցակցությունը, որը արտադրության զարգացման և ընդհանրապես վնասական առաջընթացի խթանիչ ուժերից է: Ազապ վնասական մրցակցությունը ենթադրում է փվյալ ապրանքարեսակն արտադրողների կամ դրանց վաճառողների զգալի քանակություն և վնասավարող սուբյեկտների ազապ մուպք փվյալ շուկա:

Ազապ ձեռնարկափրության զարգացումը պեպք է ապահովի անհապ ձեռներեցների մասնավոր սեփականության անձեռնմխելիության երաշխիքներ և սեփականագրկման բացառում: Տնտեսավարման ազատությունը պեպք է բացառի նաև պեպական կառավարման օրգանների ուղղակի միջամտությունը արտադրական ձեռնարկությունների վնասական գործունեությանը, բացի օրենքով նախապեսված դեպքերից:

Ազապ ձեռնարկափրության զարգացման կարևոր նախադրյալ են վնասության ապամոնոպոլացումը և պեպության հակամոնոպոլային քաղաքականության իրականացումը: Պեպական սեփականության համապարած փրապեպության պայմաններում անխուսափելիորեն ձևավորվում է պեպական մենաշնորհ, որն իր հերթին առաջացնում է մենաշնորհի այլ րեսակներ, որոնց սուբյեկտ են վնասական գերապեսությունները, նախարարությունները, վերջիններիս ենթակայության րակ գրնվող խոշորագույն ձեռնարկությունները: Այդ մասին է վկայում արտադրության համակենրոնացումը և նեղ առարկայական մասնագիպացումը, որը հանգեցրել էր նախկին Խորհրդային Միության վնասության չափազանց բարձր ասփճանի մենաշնորհացմանը: Օրինակ, նախկին Խորհրդային Միությունում 1991 թ. մոպավորապես 2 հազ. արտադրարեսակների արտադրողներ էին միայն մեկական ձեռնարկություններ, իսկ մեննորհացված արտադրության րեսակարար կշիռը մեքենաշինական համալիրում կազմում էր արտադրության ծավալի 80%ը: Արդյունաբերական արտադրության շուրջ 109 արտադրարեսակներ արտադրողների մեջ մեկ խոշոր ձեռնարկության բաժինը կազմում էր փվյալ արտադրանքի ընդհանուր ծավալի 89%ը: Արտերկրների վնասավարման գործընթացում վնասության մենաշնորհացման ասփճանը զնահապվում է ըստ Նարֆինալ-Նարինանի համաթվի, ըստ որի՝ շուկան մենաշնորհացված չի համարվում 7 և ավելի մրցակից ֆիրմաների առկայության դեպքում: Ընդ որում՝ ենթադրվում է, որ դրանցից խոշորագույնի բաժին

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 ձեռնարկարիտության զարգացման համար կարևոր նշանակություն է ստանում մենաշնորհի հաղթահարումը և ազատ փորձարկման մրցակցության ապահովումը: Էկոնոմիկայի ապամենաշնորհացման շնորհիվ խոշոր ձեռնարկությունների բազայի վրա սրբազանություն են նույն արտադրանքը թողարկող փոքր և միջին ձեռնարկություններ, որոնք հնարավորություն են տալիս մրցակցություն ծավալել այդ արտադրարեսակը թողարկող ձեռնարկությունների միջև, նվազեցնել արտադրության ծախսերը, բարձրացնել արտադրանքի որակը: Մինևույն ժամանակ դա նպաստում է սպառողների շահերի ապահովմանը, քանի որ նրանք ընտրություն կատարելու հնարավորություն են ստանում ավելի ապրանքարեսակը ձեռք բերելու ժամանակ:

14.4. ԱՐՏԱԴՐԱԿԱՆ ՁԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅԱՆ ԷՌԹՅՈՒՆԸ, ՏՆՏԵՍԱՎԱՐՄԱՆ ՄԿՋԲՈՒՆՔՆԵՐԸ ԵՎ ՎԱՐՔԱԳԻԾԸ

Նասարակական արտադրությունը կամ երկրի ազգային փորձությունը փորձարկման բարդ համակարգ է, որն ընդգրկում է բազմաթիվ կառուցվածքային օղակներ, ինչպիսիք են՝ արտադրության ճյուղերը և ենթաճյուղերը, արտադրական ձեռնարկությունները, դրանց միավորումները կամ ֆիրմաները: Նասարակական արտադրության այսպիսի միկրոկառուցվածքում արտադրական ձեռնարկությունը հանդես է գալիս որպես փորձության կազմակերպման սկզբնական, հիմնական օղակ: Դա պայմանավորված է հետևյալ հանգամանքներով՝

- ա) ձեռնարկությունը կամ ֆիրման գործարքային (տրանսակցիոն) ծախսերին հարմարվելու առավել արդյունավետ ձևն է,
- բ) արտադրական ձեռնարկություններում է տեղի ունենում արտադրության գործոնների միացումն ու նյութական, հոգևոր բարիքների սրբազան բուն գործընթացը: Այլ կերպ ասած՝ ձեռնարկությունը համարվում է աշխատանքի հասարակական բաժանման և փորձարկման հիմնական բջիջը,
- գ) արտադրական ձեռնարկություններում են սկզբնավորվում փորձարկման արդյունքների միջև փորձարկման հարաբերությունները և իրացվում մարդկանց փորձարկման շահերը:

Ձեռնարկությունը՝ որպես հասարակական արտադրության սկզբնական և հիմնական օղակ, հասկացվում է երկակի իմաստով: Մի կողմից՝ ձեռնարկությունը մարդկանց կուլեկտիվ է, որը հիմնված է աշխատանքի կոոպերացիայի և ընդհանուր փորձարկման շահերի վրա: Մյուս կողմից՝ ձեռնարկությունն ասելով հասկացվում է արտադրության միջոցների ամբողջություն, որի փոխնուլոգիական միասնությունը հարմարեցված է որոշակի արդյունք սրբազանության համար: Ձեռնարկությունը ինչպես սոցիալ-փորձարկման, այնպես էլ փոխնուլոգիական

հարաբերությունների համակարգ է, այսինքն՝ այն մի կողմից՝ փնտրեսավարող սուբյեկտ է, որը գործում է հասարակական հարաբերությունների համակարգում, մյուս կողմից՝ արտադրության կազմակերպական ձև է ու աշխատանքի կոոպերացիայի որոշակի տեսակ:

Տնփեսական 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 ելակետը աշխատողն էր, ապա ժամանակակից ֆաբրիկայում առաջնայինը տեխնիկան է: Այսինքն՝ ֆաբրիկան մեքենաների բարդ կոոպերացիա է:

Ժամանակակից փնտրեսագիտության մեջ ֆիրմայի կամ ձեռնարկության բնույթը դիփարկվում է **տեխնոլոգիական** և **ինստիտուցիոնալ** տեսանկյուններով: Տեխնոլոգիական տեսանկյունով ֆիրման համարվում է որպես արտադրական գործունեություն իրականացնող և որևէ արտադրանք թողարկող կազմակերպություն, որը հեղափոխում է առավելագույն շահույթ ստանալու նպատակ: Այսպես կարևորվում է արտադրական գործառնության կիրառությունը: Ինստիտուցիոնալ մոտեցման համաձայն ֆիրմայի հեղափոխման գլխավոր հիմնախնդիրը ոչ թե շահույթի մաքսիմալացման պայմաններն են, այլ հենց ֆիրմայի բուն առաջացումը և դրա հեղափոխական զարգացման օրինաչափությունները: Ըստ ամերիկացի փնտրեսագետ Ռ. Քոուզի՝ ֆիրման և շուկան լրացնում են միմյանց որպես փնտրեսության կազմակերպման այլընտրանքային եղանակներ՝ գործարքային ծախսերը փնտրեսելու իմաստով: Այլ կերպ ասած՝ ֆիրման դիփարկվում է որպես ինստիտուցիոնալ կառույց, որպես հարաբերությունների համակարգ, երբ ռեսուրսների շարժի ուղղությունները կախված են հենց ձեռներեցներից և շուկայական անորոշության մեջ նրանց կողմնորոշվելու կարողություններից:

Ձեռնարկությունը ինքնուրույն փնտրեսական միավոր է, որը փնտրեսելով որոշակի արտադրական գործունեություն, իրականացնում է նյութական բարիքների արտադրություն և մատուցում է ծառայություններ՝ նպատակ ունենալով նվազագույն ծախսումներով ստանալ առավելագույն եկամուտ: Ժամանակակից փնտրեսավարման 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 հարկապես կարևորվում է շուկայական մրցակցության բացասական հետևանքներից խուսափելու և փնտրեսական ռիսկը մեղմացնելու առումով, քանի որ մեկ արտադրատեսակ թողարկող ձեռնարկության գործունեությունն ավելի մեծ չափով է կախված շուկայական իրավիճակի փոփոխությունից: Ֆիրմայի կարևոր հարկանիշ 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: Նայանալով, որ շուկան ապահովում է փոփոխական ազատություն, մինչդեռ ֆիրման սահմանափակում է այն, քանի որ ենթադրում է վարչաիրավական (հիերարխիկ) սահմանափակում կառավարում, վերահսկողություն և արտադրության պլանավորում: Այսինքն՝ ձեռնարկությունները, ֆիրմաները լինելով շուկայական փոփոխության արտադրողական օղակներ, առաջին հայացքից կարծես թե հակադրվում են շուկայական մեխանիզմի բուն էությանը: Մակայն 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 մատակարարների 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 համարարած 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 կողողինացման 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 փոփոխական մեխանիզմի միջոցով: Ձեռնարկության արտադրական գործունեությունն իրականացվում է **փոփոխական ազատության 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 սահմանը պայմանավորված է

գոյություն ունեցող սեփականության ձևերով և արտադրության հանրայնացման մակարդակով:

Տնփեսական ինքնուրույնությունը ձեռնարկության փնտեսական առանձնացվածության դրսևորման ձև է: Այն կազմակերպական-փնտեսական և իրավական հարաբերություններին վերաբերող հասկացություն է: Տնփեսական ինքնուրույնությունն արտահայտվում է նրանով, որ ձեռնարկությունը հանդես է գալիս որպես իրավաբանական անձ (ունի առանձնացված ունեցվածք և դրանով է պարասխանապու իր պարավորությունների կարարման համար), ունի իր կանոնադրությունը, կնիքը, հաշվարկային հաշիվը բանկում, ինքնուրույն հաշվապահական հաշվեկշիռը, պայմանագրային պարավորություններ կնքելու իրավունք և այլն: Ձեռնարկությունն ինքնուրույն է որոշում իր կազմակերպական կառուցվածքը և փնտեսավարման մոդելը: Ձեռնարկության փնտեսական ինքնուրույնությունն արտահայտվում է այն իրավունքներով ու ազատություններով, որոնք սահմանված են օրենքով:

Ձեռնարկության փնտեսավարման կարևոր սկզբունքը **ինքնաձախասահպուրուցման** և **շահութաբերության** ապահովումն է, որը ձեռնարկաիրական գործունեության փնտեսական բովանդակությունն է: Այսինքն՝ ձեռնարկությունը պեք է կարողանա փոխհարուցել իր կարարած արտադրության ծախսերը և ապահովել որոշակի եկամուտ կամ շահույթ (շահույթ սրանալու նպարակ չհեարապնդող ձեռնարկություններում առավել կարևորվում է ինքնաձախասահպուրուցման սկզբունքը): Առավելագույն շահույթ սրանալու ձգտումով է արտահայտվում ձեռնարկության նյութական շահագրգռվածությունը:

Տնփեսավարման մյուս սկզբունքը **ինքնաֆինանսավորումն է**, որի համաձայն ձեռնարկությունն այնքան շահույթ պեք է սրանա, որ հնարավորություն ունենա սեփական միջոցներով ապահովել արտադրության հեարագա զարգացումն ու կարարելագործումը: Այլ կերպ ասած՝ եթե ինքնաձախասահպուրուցման շնորհիվ ձեռնարկությունը կարողանում է ապահովել պարզ վերարտադրություն, ապա ինքնաֆինանսավորումը նպաստում է ընդլայնված վերարտադրության իրականացմանը:

Տնփեսավարման սկզբունք է նաև ձեռնարկության **նյութական պարասխանապուրությունը**, որը նա կրում է այլ հիմնարկ-ձեռնարկությունների և պեարության նկարմամբ՝ իր պայմանագրային պարավորությունները կարարելու համար: Տնփեսավարման յուրահարուկ սկզբունք է նաև **ինքնակառավարումը**, որի համաձայն յուրաքանչյուր ձեռնարկություն ինքնուրույն իրականացնում է արտադրության գործընթացի կազմակերպումն ու կառավարումը:

Այսպիսով, ձեռնարկության փնտեսավարման հիմնական սկզբունքներն ամփոփվում են ինքնուրույնության, ինքնաձախասահպուրուցման, ինքնաֆինանսավորման, ինքնակառավարման մեջ, որը փնտեսավարման պրակտիկայում ընդունված է խորիրդանշական ձևով անվանել չորս «Ի»-երի սկզբունք:

Ժամանակակից փնտեսագիտության մեջ ֆիրմայի րեսությունը հիմնված է առավելագույն շահույթ սրանալու սկզբունքի վրա: Սակայն գոյություն ունեն նաև ֆիրմայի գործունեության շարժառիթների այլ մեկնաբանություններ: Այսպես, օրինակ, որպես ֆիրմայի գործունեության նպարակ է ընդունվում ոչ թե շահույթի մարսիմալացումը, այլ վաճառքների առավելագույն ծավալ ապահո-

վերը: Մեկ այլ փոփոխության համաձայն, որն սրացել է **բավարարման փոփոխություն** անվանումը, ֆիրման ձգտում է հասնել շահույթի որոշակի մակարդակի, իսկ այնուհետև, բավարարվելով դրանով, ջանքեր չի գործադրում այն մաքսիմալացնելու համար: Գոյություն ունի նաև **էվոլյուցիոն փոփոխություն**, որի համաձայն ֆիրման պարզապես ձգտում է առավելագույն շահույթի, սակայն դրան հասնում է շարժվելով ու պահպանելով:

Այնուհանդերձ, առավելագույն շահույթի սրացումը, թեկուզ և այն չընդունվի որպես ֆիրմայի գործունեության գլխավոր նպատակ, միևնույն է, շուկայական փոփոխության շարժիչ ուժն է: Դրա հիման վրա էլ շուկայական մրցակցության պայմաններում ֆիրման որոշում է իր փոփոխական ռազմավարությունն ու վարքագիծը:

Ձեռնարկության գործունեության հանրագումարը սրացված եկամուտն է, որը նյութական բարիքների ու ծառայությունների արտադրության և դրանց իրացման արդյունքում ֆիրմայի սրացած 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: Նամախառն եկամուտը ընդհանուր դրամական հասույթն է, որը ֆիրման ստանում է արտադրված արտադրանքի իրացումից գոյացած եկամտի և արտադրանքային եկամուտների ձևով: Վերջիններս կապված չեն ֆիրմայի անմիջական արտադրական գործունեության հետ և հանդես են գալիս շահաբաժինների, ավանդների դիմաց փոխանցների, փուզանքների, արժեթղթերի հետ կապված գործառնություններից սրացված եկամուտների և այլ ձևերով: Միջին եկամուտը արտադրանքի միավորի իրացումից սրացվող եկամուտն է: Սահմանային եկամուտը համախառն եկամտի հավելածն է, որը սրացվում է արտադրանքի լրացուցիչ միավորի արտադրության և իրացման հետևանքով:

Սահմանային եկամտի և սահմանային ծախսերի համեմատությունը կարևոր նշանակություն ունի ֆիրմայի գործունեության ծրագիրը մշակելու և փորձեր շուկայական իրավիճակներում ֆիրմայի փոփոխական վարքագիծը որոշելու համար:

Ձեռնարկարկային գործունեությունը, որը հիմնված է առավելագույն շահույթ ստանալու սկզբունքի վրա, արտահայտվում է եկամուտների և ծախսերի փորձերության մեծացմամբ: Առավելագույն շահույթ ստանալու ձգտումն էլ հենց պայմանավորում է **ֆիրմայի փոփոխական վարքագիծը**, նրա գործունեության առանձնահատկությունները փոփոխական փորձեր իրավիճակներում: ֆիրմայի վարքագծի վրա էական ազդեցություն ունեն շուկայական մրցակցության ձևերը:

Կարարյալ մրցակցության շուկայում ոչ մի ֆիրմա չի կարող էապես ազդել իր արտադրանքի գնի վրա, քանի որ այն սահմանվում է միայն ընդհանուր շուկայական առաջարկի և պահանջարկի փոխհարաբերության միջոցով: Եթե ֆիրման բարձրացնի իր արտադրանքի գինը, ապա կկորցնի գնորդներին. վերջիններս ապրանքներ կգնեն մրցակից ֆիրմաներից, և կնվազեն վաճառքների ծավալն ու եկամուտները: Այլ կերպ ասած՝ կարարյալ կամ ազատ մրցակցության շուկայում արտադրող ֆիրման չի կարող իշխել ապրանքների գների վրա:

Ներկապար, 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 փնտրեսության 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: Ներկապար, արտադրության օպտիմալ ծավալ կապահովվի և առավելագույն շահույթ կստացվի միայն այն դեպքում, երբ սահմանային եկամուտը հավասարվում է սահմանային ծախսերին:

14.5. ԶԵՌՆԱՐԿԱՄԻՐԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ, ԶԵՎԵՐԸ ԵՎ ԱՌԱՆՂՆԱՏԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

14.5.1. Զեռնարկամրցական գործունեության տեսակները, դրանց առավելություններն ու թերությունները

Շուկայական փնտրեսության պայմաններում ձեռնարկամրցական գործունեությունը դրսևորվում է կազմակերպման տարբեր ձևերով, որը սեփականության ձևերի բազմազանության արդյունք է: Տվյալ փնտրեսական համակարգում

գոյություն ունեցող փնտրված անձերը հիմնված են գոյություն ունեցող սեփականության ձևերի վրա: Տնփեսավարման ձևը արտադրության կազմակերպման եղանակն է: Ընդ որում՝ սեփականության միևնույն ձևի հիմքի վրա կարող են կազմակերպվել փնտրված անձեր: Օրինակ, պետական սեփականության բազայի վրա կարող են առաջանալ փնտրված անձեր, ինչպիսիք են՝ վարձակալությունը, բաժնեպիրական ընկերությունը, համապետ (խառը) ձեռնարկությունները և այլն: Այլ կերպ ասած՝ փնտրված անձերն ավելի բազմազան կարող են լինել, քան սեփականության ձևերը:

Ձեռնարկատիրական գործունեությունը արտադրության փորձեր ճյուղերում և ոլորտներում ունի որոշակի առանձնահատկություններ և փորձերվում է իր բովանդակությամբ ու գործունեության ընթացքով: Կախված ձեռնարկատիրական գործունեության բովանդակությունից և հասարակական արդյունքի վերաբերյալ գործընթացների հիմնական փուլերի հետ որա 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 փնտրված անձի սուբյեկտներից ձեռք բերած պարասպի արտադրանքները: *Ֆինանսավարկային ձեռներեցությունը* առևտրային ձեռներեցության հատուկ տեսակ է, որի ժամանակ առք ու վաճառքի առարկա են փողը, արտադրությունը, արժեթղթերը: *Ապահովագրական ձեռներեցությունը* արտահայտվում է ունեցվածքի, կյանքի և առողջության, փնտրված անձի կամ ավոր ապահովագրության տեսքով: *Միջնորդական ձեռներեցությունը* ձեռներեցի կողմից միջնորդական և տեղեկատվական ծառայությունների մատուցումն է փնտրված անձի սուբյեկտներին, մասնավորապես՝ բորսայական գործունեության իրականացումը: Գոյություն ունեն ձեռնարկատիրական գործունեության երեք հիմնական ձևեր.

- ա) սոցիալ-փնտրված,
- բ) կազմակերպական-փնտրված,
- գ) կազմակերպական-իրավական:

Ձեռնարկատիրական գործունեության **սոցիալ-փնտրված ձևերը** բնութագրում են ոչ միայն սեփականության սուբյեկտը, այլև փնտրված անձի սուբյեկտը: Այսինքն՝ ձեռներեցության կամ բիզնեսի սոցիալ-փնտրված բնույթը պայմանավորված է սեփականության այն ձևով, որի վրա հիմնված է: Սեփականության ձևից կախված՝ փորձերվում են ձեռնարկատիրական գործունեության պետական, կոլեկտիվ և անհատական տեսակները:

Պետական ձեռներեցության դեպքում փնտրված անձի սուբյեկտը ձեռնարկատիրական գործունեություն է իրականացնում պետական միջոցների հաշվին: Այս դեպքում պետական սեփականության օբյեկտները ամրացվում են առանձին ձեռնարկություններին լրիվ փնտրված անձի իրավունքով, որը նախատեսում է դրանց փորձերվում, փնտրվում ու օգտագործում: Արևմտյան փնտրված անձի սուբյեկտի մեջ պետությունն ինքնին փնտրված անձի սուբյեկտ չի դիմում, քանի որ

շուկայական փոփոխության համակարգում պետության կարևոր խնդիրը համարվում է ձեռնարկարկրական 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 այն ձևն է, որի դեպքում արտադրության միջոցներն ու արդյունքները մարդկանց որևէ խմբի կոլեկտիվ սեփականությունն են: Կոլեկտիվ ձեռնարկարկրությունն ունի դրսևորման փորձեր ձևեր, ինչպիսիք են՝ կոոպերատիվները, կոլեկտիվ գյուղացիական փոփոխությունները, բաժնեպիրական 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 ձեռնարկարկրական գործունեության **կազմակերպական-փոփոխական ձևերը** դասակարգելիս հիմք են ընդունվում ոչ միայն սեփականության ձևերը կամ դրանց այս կամ այն համակցությունը, այլև դրա վրա հիմնված ձեռնարկարկրության կազմակերպական փոփոխությունը: Այս իմաստով առանձնացվում են ձեռնարկարկրական գործունեության կազմակերպական-փոփոխական երեք հիմնական փոփոխություններ.

- ա) անհատական (միանձնյա) ձեռնարկարկրություն,
- բ) ընկերակցություն (գործընկերություն),
- գ) կոոպերացիա (բաժնեպիրական) ընկերություն:

Ձեռնարկարկրական գործունեության նշված ձևերն ընդունված է ներկայացնել **մասնավոր և հասարակական ձեռնարկարկրության փոփոխություն**: Ընդ որում՝ մասնավոր ձեռներեցությանն են դասվում անհատական ձեռնարկարկրությունը և ընկերակցությունը, իսկ հասարակականին՝ կոոպերացիաները:

Անհատական ձեռնարկարկրությունը փոփոխված այն ձևն է, որի դեպքում ձեռներեցը առևտրական գործունեություն է իրականացնում իրեն պատկանող սեփականության հիման վրա՝ անմիջականորեն կառավարելով այն և լիակատար փոփոխականություն կրելով նրա արդյունքների համար: Շուկայական փոփոխության վրա հիմնված գրեթե բոլոր երկրներում անհատական ձեռներեցությունը քանակական գերակշիռ մաս է կազմում ձեռնարկարկրական գործունեության բոլոր կազմակերպական ձևերի մեջ, թեպետ նրա բաժինը երկրի ընդհանուր փոփոխական շրջանառության մեջ այնքան էլ նշանակալից չէ: Անհատական ձեռներեցությունը բիզնեսի անհատականացված ձևն է, որ փոփոխականացված է ոչ միայն կազմակերպման ու գործունեության փոփոխությամբ, այլև նրա որոշակի առավելություններով, ինչպիսիք են շահագրգռվածությունը կամ մոտիվացիան, օպերատիվությունը և ճկունությունը, որոնք դրսևորվում են հերթյալ կերպ.

1. Անհատ ձեռներեցը, որպես միանձնյա սեփականատեր, ինքնուրույն է փոփոխում արտադրարժեքական գործունեությունից ստացված շահ
-

հույթը և, ջինեղով իրավաբանական անձ, վճարում է միայն եկամտա-
հարկ, 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 պահան-
ջարկին և, անմիջականորեն շփվելով մատակարարների ու սպառող-
ների հետ, կարողանում է օպերատիվ կերպով արձագանքել շուկայա-
կան իրավիճակի ամենամանրան տարանուններին:
3. Իրականացնելով փոքր ծավալի արտադրարտեսական գործունեու-
թյուն, անհապ ձեռներեցները կարողանում են ավելի արագ և ճկուն վե-
րակողմնորոշել իրենց գործունեությունը դեպի առավել մրցունակ ար-
տադրարտեսակների թողարկումը:

Այս առավելություններով հանդերձ՝ անհապական ձեռնարկարիրությունն
ունի նաև որոշակի թերություններ: Այսպես՝

1. Անհապական ձեռնարկարիրության ֆինանսական հնարավորություն-
ները սահմանափակ են, քանի որ դժվարություններ են առաջանում մեծ
կապիտալներ ներգրավելու համար: Դրա հետևանքով անհապ ձեռնե-
րեցը ավելի քիչ հնարավորություններ ունի խոշոր արտադրություն կազ-
մակերպելու համար, հետևաբար նա զրկվում է այն հնարավոր տնտես-
ական արդյունքից, որը կարող էր սպասվել «արտադրության մասշտա-
բից»:
2. Անհապական ձեռնարկարիրության մրցունակությունը շուկայում ցածր
է այն պատճառով, որ այն ռեսուրսներ է ձեռք բերում ոչ մեծ խմբաբա-
նակներով և ստիպված է դրա դիմաց ավելի բարձր գին վճարել: Այդ
պատճառով արտադրության ծախսերը խոշոր արտադրության համեմա-
րությամբ բարձր են:
3. Անհապական ձեռնարկարիրությունում ընդհանուր առմամբ ցածր է կա-
ռավարման արդյունավետությունը, քանի որ անհապ ձեռներեցը միա-
ժամանակ իրականացնում է կառավարչական այնպիսի գործառնություններ,
ինչպիսիք են՝ ֆինանսական, մատակարարման, մարքեթինգային և այլն,
որոնք նրանից պահանջում են ոչ միայն համապատասխան մասնագի-
տական գիտելիքներ, այլև աշխատանքային գերլարվածություն:
4. Անհապական ձեռնարկարիրության էական թերություններից է նաև
ձեռներեցի լիակատար տնտեսական պատասխանատվությունը, քանի
որ գործունեության արդյունքների համար նա պատասխանատու է ոչ
միայն ձեռնարկության ակտիվներով, այլև իր ամբողջ սեփական ունեց-
վածքով, որից նա կարող է զրկվել անբարենպաստ ֆինանսական ելքի
դեպքում: Այլ կերպ ասած՝ անհապական ձեռնարկարիրության ռիսկի
գործոնը շարք բարձր է, որն էլ կաշկանդում է անհապ ձեռներեցի նորա-
բարական հնարավորությունները:

Ընկերակցությունը կամ **գործընկերությունը** երկու կամ ավելի անհապ ձեռ-
ներեցների միավորումն է բաժնեմասային սեփականության հիման վրա, որոնք

համապեղ գործունեություն են իրականացնում և անմիջականորեն մասնակցում կառավարմանը:

Ընկերակցությունը կամ գործընկերությունը պահպանում է անհապաակյան ձեռնարկափրկության առավելությունները, միաժամանակ լուծում որոշ բարդություններ, որոնք բնորոշ են անհապաակյան ձեռներեցությանը: Ընկերակցությունն ունի հեղինակաւ առավելությունները կամ դրական հապկանիշները:

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 փնտրեսական ռիսկը, քանի որ վերջինս վերաբերում է ընկերակցության անդամներից յուրաքանչյուրին:
3. Ընկերակցությունը հնարավորություն է տալիս բարձրացնել կառավարման արդյունավետությունը, քանի որ կառավարման կոլեկտիվ պայմաններում կառավարչական գործառույթները բաժանվում են մասնակիցների միջև:
4. Նշանակալիորեն բարձրանում է նաև բուն ձեռնարկության՝ որպես փնտրեսավարող 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 գործառույթների 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 հեղինակնքով իջնում է որոշումներ ընդունելու օպերափվության աստիճանը:
2. Ընկերակցության գործունեության ընթացքում հնարավոր է գործընկերների հայացքների անհամապեղելիություն և ֆիրմայի գործունեության նպատակների ոչ միաբեսակ ըմբռնում, որը նույնպես կոնֆլիկտային իրավիճակ կարող է ստեղծել:
3. Գործընկերների անսահմանափակ պատասխանատվությունը երբեմն կարող է հանգեցնել ընկերակցության քայքայմանը՝ նրանցից մեկի կողմից թույլ տրված չարաշահումների և կոպիտ սխալների պատճառով:
4. Բարդություններ կարող են առաջանալ նաև ֆիրմայի ընդհանուր եկամուտների և վնասների մեջ յուրաքանչյուր գործընկերոջ իրական բաժինը որոշելիս:

Ժամանակակից շուկայական փնտրեսությունում ձեռնարկափրակյան գործունեության կազմակերպական-փնտրեսական ձևերի կառուցվածքում վճռական դեր է խաղում **կորպորացիան**: Կորպորացիան կամ ինչպես ընդունված է ասել՝ բաժնետիրական ընկերությունը, ձեռնարկափրակյան գործունեության այն-

պիսի ձև է, որի սեփականությունը ձևավորվում է պարտավորումների և բաժնետոմսերի վաճառքի միջոցով՝ անհատական կապիտալների միավորման շնորհիվ: Ձեռնարկատիրության կազմակերպական ձևերի մեջ կորպորացիաներն ունեն համեստ բաժին՝ 20-25%, սակայն նրանց բաժին է ընկնում երկրի ընդհանուր փնտեսական շրջանառության 80-90%-ը: Կորպորացիաների գլխավոր փնտեսական առանձնահատկությունն այն է, որ փնտեսավարման այս ձևի դեպքում վերջնականապես տեղի է ունենում սեփականության և կառավարման փարանջատում: Այս հանգամանքն էլ հենց այն փնտեսաիրավական հիմքն է, որը պայմանավորում է կորպորացիաների առավելությունները: Դրանք են՝

1. Կորպորացիան գրեթե անսահմանափակ հնարավորություն ունի դրամական կապիտալներ ներգրավելու և լայն մասշտաբի ներդրումներ կատարելու համար, որն իրականացվում է բաժնետոմսերի ու պարտավորումների վաճառքի միջոցով:
2. Կորպորացիայում միմյանցից սահմանազարկված են բաժնետերերի ունեցվածքային և անձնական իրավունքները: Ունեցվածքայինին է վերաբերում շահաբաժին ստանալու, ինչպես նաև ֆիրման լուծարվելու դեպքում նրա ունեցվածքի արժեքից մաս ստանալու իրավունքը: Անձնականին է վերաբերում բաժնետիրական ընկերության գործերի կառավարմանը մասնակցելու իրավունքը: Այլ կերպ ասած՝ բաժնետերերը կարող է չմասնակցել ընկերության կառավարմանը, սակայն պահպանել իր ունեցվածքային իրավունքը:
3. Կառավարման գործառույթի առանձնացումը սեփականությունից պայմանավորում է կորպորացիայի գործունեության կայունությունը՝ որպես փնտեսավարող սուբյեկտի, քանի որ այն փաստորեն գործում է հիմնադիրներից ու մասնակիցներից անկախ, և ընկերությունից բաժնետերերի մի մասի հեռանալն անգամ չի հանգեցնի ֆիրմայի փակմանը:
4. Կորպորացիան հնարավորություն ունի բանիմաց մասնագետներ ներգրավել կառավարչական գործառույթներն արդյունավետորեն իրականացնելու համար:

Ինչպես ձեռնարկատիրական գործունեության մյուս ձևերը, այնպես էլ կորպորացիան, առավելություններով հանդերձ, գերծ չէ և թերություններից.

1. Կորպորացիայի էական թերություններից է կրկնակի հարկավճարումը մի շարք երկրներում: Այսպես, կորպորացիան վճարում է շահութահարկ, իսկ բաժնետերերը շահաբաժիններից վճարում են եկամտահարկ, այն դեպքում, երբ շահաբաժինը, որպես բաժնետիրական ընկերության զուտ շահույթի մաս, արդեն իսկ հարկման է ենթարկվել շահութահարկի միջոցով:
 2. Կորպորացիայի փարեկան ֆինանսական հաշվետվության պարտադիր լինելը թափանցիկ է դարձնում նրա գործունեությունը մրցակից ֆիրմաների համար: Այս իմաստով կորպորացիան «խոցելի» է անհատական ձեռնարկատիրության և ընկերակցության համեմատությամբ:
 3. Կորպորացիայում սեփականության և վերահսկողության գործառույթները փարանջատված են միմյանցից, որովհետև բազմաթիվ սեփականատերեր հազվադեպ են միջամտում կառավարման գործընթացի և
-

ֆիրմայի գործունեության վերահսկողությանը: Դա կարող է հանգեցնել փնտրեսական չարաշահումների, մասնավորապես՝ իրական արժեքային ապահովություն չունեցող բաժնետոմսերի թողարկմանն ու վաճառքին:

4. Կորպորացիայում որոշակի հակասական, լարված իրավիճակ է առաջանում բաժնետերերի և ընկերության կառավարիչների կամ մենեջերների միջև: Բաժնետերերը շահագրգռված են առավելագույն շահաբաժին ստանալ, իսկ մենեջերները ջանում են այն փոքրացնել, որպեսզի ավելի շար կապիտալ ներգրավեն շրջանառության մեջ:

Տնփեսագիտության փեսության մեջ և փնտրեսավարման պրակտիկայում «կորպորացիա» և «բաժնետիրական ընկերություն» հասկացություններն օգտագործվում են գրեթե նույն նշանակությամբ, սակայն անհրաժեշտ է նկատի ունենալ, որ «կորպորացիան» ավելի լայն հասկացություն է: Վերջինիս առավել փարածված փեսակը բաժնետիրական ընկերությունն է: Կորպորացիի կազմակերպությունների մեջ առանձնանում են նաև, այսպես կոչված՝ **«S»-կորպորացիաները**, որոնք իրենցից ներկայացնում են կորպորացիաների և գործընկերությունների գույակցումը: «S»-ն անգլերեն «փոքր» բառի սկզբնապատն է: «S»-կորպորացիայի արտոնյալ կարգավիճակ մասնավորապես փրվում է ԱՄՆ-ում փոքր կորպորացիաներին, որոնց եկամուտը համարվում է նրա սեփականատերերի եկամուտ և հարկվում է միայն եկամտահարկով:

Նուդինգները նույնպես կորպորացիայի փարատեսակ են, որոնք ձեռք բերելով այլ կորպորացիաների բաժնետոմսերի վերահսկիչ ծրարը՝ հանդես են գալիս որպես կորպորացիի 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 փիպի բաժնետիրական ընկերության յուրահատուկ ձև:

14.5.2. Ձեռնարկատիրական գործունեության կազմակերպական-իրավական ձևերը

Ձեռնարկատիրական գործունեության կազմակերպական-իրավական են համարվում անհատական ձեռնարկատիրության, ընկերակցության (գործընկերության), կորպորացիայի դրսևորման փարբեր թույլատրելի ձևերը՝ յուրաքանչյուր երկրի փնտրեսավարման պրակտիկայում գործող իրավական օրենքների համապատասխան:

Ժամանակակից փնտրեսավարման պրակտիկայում ընդունված է ձեռնարկատիրական 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:

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 փոխ) բաժնետիրոջ 20%-ից ավելին:

Արտադրական կոտպերափիլը կուեկտիվ սեփականության և իր անդամների անձնական աշխատանքի վրա հիմնված ձեռնարկություն է, որը եկամտի կամ այլ օգտակար արդյունք ստանում է մասնակիցների նյութական կարիքների բավարարման նպատակով: Կոտպերափիլն իրավունք ունի ներգրավելու նաև վարձու աշխատողների: Արտադրական կոտպերափիլները երբեմն հանդես են գալիս «ժողովրդական ձեռնարկության» ձևով: **Սպառողական կոտպերափիլը**, ի փարբերություն արտադրական կոտպերափիլի, շահույթ ստանալու նպատակ չհետապնդող ձեռնարկություն է, որն սրեղծվում է իր անդամների գործունեությանն օժանդակելու և նրանց ծառայություններ մատուցելու համար:

Ունիփար (միափարք) ձեռնարկությունը առևտրային կազմակերպություն է, որի գույքի սեփականության իրավունքը պատկանում է նրա հիմնադիրներին և կենտրոնացված է մեկ անձի մոտ (մասնավորապես՝ պետության և նրա սուբյեկտների): Ունիփար ձեռնարկությունները կարող են հիմնված լինել փնտեսավարման իրավունքի և օպերափիլ կառավարման իրավունքի վրա, որոնց փարբերությունը պետության՝ որպես սեփականատիրոջ կողմից նրանց փրկված իրավասությունների ծավալն ու բնույթն է: Տնօրենավարման իրավունքով ունիփար ձեռնարկությունը թույլատրելի սահմաններում ունի իրեն փրամադրված գույքը փնտրիներու իրավունք, իսկ օպերափիլ 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: Օպերափիլ կառավարման իրավունքով ձեռնարկությունը կարող է սրեղծվել 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 պահանջումներ բավարարելու համար (հասարակական կազմակերպությունները, սպառողական կոտպերափիլները, 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 հանրօգուտ գործունեություն իրականացնելու նպատակ են հետապնդում:

Տիմարկները 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 բյուջետային 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. ՓՈՔԲ ԲԻԶՆԵՍԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴԵՐԸ ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՅ ՏՆՏԵՍԱԿԱՐԳՈՒՄ

Ձեռնարկատիրական գործունեության ձևերի մեջ առանձնացվում են փոքր, միջին և խոշոր ձեռնարկությունները, որոնց համար որպես չափանիշ է ընդունվում արտադրության համակենտրոնացման աստիճանը: Ժամանակակից շուկայական փոքր բնույթի պայմաններում առանձնահատուկ դեր ունեն փոքր ձեռնարկությունները: Փոքր գործարարությունը (բիզնեսը) նոր երևույթ չէ, բայց և այնպես նրա դերն ու նշանակությունը էապես փոխվել է կապված գիտատեխնիկական առաջընթացի գործոնների հետ: Ներկայիս շուկայական փոքր բնույթի պայմաններում փոքր ձեռնարկությունները դադարել են նախկին փոքր բնույթի արտադրությունները լինելուց, և այսօր դրանք փոքր բնույթի մի հարվածն են, որոնք էական դեր են խաղում փոքր բնույթի 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 փոքր բնույթի խոշոր հարվածներից մեկը, որպես աշխատում են երկրի զբաղվածների կեսից ավելին: Փոքր ձեռնարկությունների բաժինը փոքր բնույթի 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 փոքր բնույթի, սակայն դա, ըստ էության, չի արտահայտում փոքր բնույթի փոքր բնույթի 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 փոքր բնույթի:

վարող սուբյեկտները կամ փոփոխված 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 փոփոխությունները:

Փոքր ձեռնարկությունը ձեռնարկարհիական 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 փոփոխության 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 փոփոխության ձևավորման պայմաններում: Այն հնարավորություն է տալիս ստեղծել ու ամրապնդել շուկայական միջավայրը, փոփոխական շրջանառության մեջ ներգրավել բնակչության ֆինանսական և նյութական ռեսուրսները, մեղմացնել հասարակության մեջ նկատվող սոցիալական լարվածությունը: Փոքր ձեռնարկարհիությունը շուկայական փոփոխության յուրաքանչյուր հիմք է, որը միմյանց հետ կապակցում է բոլոր օղակները, թույլ չտալով, այսպես կոչված՝ «լոսկոտիային (մնացորդային) էկոնոմիկայի» դրսևորումներ, որպեսզի որոշ ապրանքների առաքությունը ուղեկցվում է այլ ապրանքների պակասուրդով: Այլ կերպ ասած՝ փոքր ձեռնարկություններն իրենց գործունեությամբ լրացնում, զբաղեցնում են երկրի փոփոխության այն դասարակ, ազատ բնագավառները, որպեսզի 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 փոփոխապես ավելի ճկուն են և արագ են կողմնորոշվում դեպի նորագույն տեխնիկական ու տեխնոլոգիական հայտնագործությունները: Արևմուտքում փոքր ձեռնարկարհիության յուրահատուկ ձև է համարվում ռիսկային (վենչուրային) բիզնեսը: Վենչուրային ֆիրման առևտրային կազմակերպություն է, որը գործում է գիտական հետազոտությունների մշակման և հետագա զարգացման բնագավառում, որպեսզի կապիտալի

ներդրման փնտրման և փոխանցման փուլերը շարունակվում են նորամուծությունների ոլորտում և, փոխարինելով դրանց, կարողանում են անհրաժեշտ գիտական նշակումներով 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 պարզապես և 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 փնտրության սավարման երկարատև 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 կարգավորված 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 տեխնիկա ու տեխնոլոգիա 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 չափազանցումը: 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 գիտատեխնիկական զարգացման առաջադարձեր են, քանի որ արտադրության նոր ճյուղեր հիմնելու և խոշորաձավալ
-

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, փրանսպարային 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 փնտրեսական կայունությամբ, մրցունակությամբ և շուկաների վրա վերահսկողության աստիճանով: Դրանով լուծվում է նաև մեկ այլ խնդիր. այն է՝ ճյուղային մրցակցության մեղմացումը և նոր մրցակիցների համար փոխադրվող ճյուղ թափանցելու արգելքների ուժեղացումը:

Ձեռնարկությունների միավորումները կազմավորվում են սերպանման կամ միաձուլման հետևյալ ձևերով.

1. Նորիզոնական 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 փեղի է ունենում արտադրության փեխնուլոգիական միևնույն շղթայի փարբեր օղակներ հանդիսացող ձեռնարկությունների միավորմամբ և ներփակ արտադրական համալիրների սրեղծմամբ, որոնք կարող են հանգեցնել մենաշնորհային վիճակի:
 3. Կոնգլոմերատային միաձուլում, որը փարբեր ճյուղային պարկանելության ձեռնարկությունների միավորում է, որոնք փեխնուլոգիապես ամենևին կապված չեն միմյանց հետ: Ըստ էության, սա արտադրության բազմափեսակացման (դիվերսիֆիկացման) մի եղանակ է, որի նպատա-
-

կը շուկայական իրավիճակի փափանցության 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 գրնվում է խոշոր կորպորացիաների գոյում («Ջեներալ էլեկտրիկի» ազդեցության ոլորտում կան 60 հազ. փոքր ու միջին ձեռնարկություններ, «Ֆիսարի» ոլորտում՝ 40 հազ.): Մնալով ինքնուրույն՝ նրանք փասպորտեն մտնում են արտադրական համալիրի մեջ, արտադրում են առանձին դեֆալներ 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 սրանում են օժանդակություն և վարկեր: Այսպիսով, փոքր ձեռնարկությունները, պահպանելով իրենց ինքնուրույնությունը, իրականում դառնում են խոշոր ֆիրմաների օրգանական փարբերը:
 2. Խոշոր կորպորացիաների համագործակցությունը փոքր բիզնեսի հետ ներկայումս դրսևորվում է նաև ֆրանչայզի 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 սրանում 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 շարքերը ձգտում են իրենց սրուզել հենց բիզնեսի այս պարզագույն ձևում: Մյուս կողմից՝ փոքր
-

բիզնեսի շնորհիվ մարդիկ ոչ միայն փոխափոխվելու և փոխափոխվելու են, այլև պարզապես աշխարհային բավարարվածություն են գտնում 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 տված աջակցությունը, քանի որ ավանդաբար այն դիվարում է որպես ազգային ձեռնարկության խորհրդանիշ: Փոքր բիզնեսի նկատմամբ ցուցաբերված օժանդակությունն արտահայտվում է հարկային արտոնություններով ու զեղչերով, արտոնյալ վարկեր փրկման հարկերով, պետության հակամենաշնորհային քաղաքականությամբ:

14.7. ԲԱԺՆԵՏԻՐԱԿԱՆ ԸՆԿԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ՁԵՆԱՐԿԱՎԻՐԱԿԱՆ ՆՆԿԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ձեռնարկավորված գործունեության ժամանակակից ձևերի համակարգում նշանակալից փոփոխություններ են բաժնետիրական ընկերությունները, որոնք իրենց բնույթով առավել չափով են համապատասխանում շուկայական փոխափոխման մեխանիզմին:

Բաժնետիրական ընկերությունը ձեռնարկավորության այնպիսի ձև է, որի կապիտալը ձևավորվում է բաժնետերմաների վաճառքի շնորհիվ: Բաժնետիրական ընկերությունները կամ, ինչպես ընդունված է արտերկրներում, կորպորացիաները, առաջին անգամ հանդես են եկել Անգլիայում և Նոլանդիայում դեռևս XVII դարում: Բաժնետիրական ընկերությունների առաջացման համար անհրաժեշտ նախադրյալ հանդիսացավ կապիտալ-սեփականության և կապիտալ-գործառնության փոխանցումը, որը պայմանավորված էր փոխափոխական կապիտալի գործունեությամբ: Բաժնետիրական ընկերությունները հարկապես լայնորեն փարածվեցին 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 անհարկական կապիտալների սահմանափակ հնարավորությունների միջև: Այս անհամապատասխանությունը կամ հակասությունը հաղթահարվում է կապիտալի կենտրոնացման, մասնավորապես՝ բաժնետիրական ընկերությունների կազմակերպման միջոցով: Այս կապակցությամբ ժամանակին Կ.Մարքսը նշել է, որ աշխարհը երկար ժամանակ գրկված կլինի երկաթուղիներից, եթե չլինի կապիտալի կենտրոնացման գործընթացը: Բաժնետիրական ընկերությունները բաժնետերմաների վաճառքի շնորհիվ կարճ ժամանակահատվածում ապահովում են անհարկական կապիտալների և հասարակության ազատ դրամական միջոցների կենտրոնացում, դրանով իսկ լուծելով այն հակասությունը, որ գոյություն ունի արտադրության մասշտաբների խոշորացման և անհարկական կապիտալների

սահմանափակ հնարավորությունների միջև: Կարևոր հանգամանք է նաև ժամանակի գործոնը, քանի որ արտադրության համակենտրոնացման շնորհիվ անհարական կապիտալների չափերի մեծացումը երկար ժամանակ կպահանջեր, որն էլ իր հերթին կդանդաղեցներ գիտատեխնիկական առաջընթացը:

Բաժնետիրական ընկերությունների կազմակերպումը հնարավորություն է տալիս բարձրացնել արտադրության հանրայնացման մակարդակը, որն արտահայտվում է, այսպես կոչված՝ «կապիտալի դեմոկրատացման» գործընթացով: Բաժնետիրական 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 տնտեսության անցում կարարող նախկին սոցիալիստական երկրներում սեփականության ապապերականացման և սեփականաշնորհման կարևոր ձև ընդունվեց բաժնետիրական ընկերությունների ստեղծումը:

Բաժնետիրական ընկերության կապիտալը գոյանում է բաժնետոմսերի թողարկման և իրացման շնորհիվ: Այն մասամբ կարող է լրացվել նաև պարտատոմսերի վաճառքի միջոցով, ինչպես նաև բանկային վարկի միջոցների հաշվին: Այս իմաստով բաժնետիրական ընկերության սեփականությունը բաղկացած է երկու մասից՝ *սեփական կապիտալից* և *փոխառու կապիտալից*: Բաժնետոմս գնողները բաժնետիրական ընկերության սեփականատերեր են, որոնք իրավունք ունեն փարեկան որոշ բաժին ստանալ ընկերության բաշխման ենթակա շահույթից, որը կոչվում է **շահաբաժին** (դիվիդենդ): Բաժնետոմսը արժեթուղթ է, որը վկայում է բաժնետիրական ընկերությունում ներդրած կապիտալի չափի և շահութաբաժին ստանալու իրավունքի մասին: Բաժնետիրական ընկերության անդամները կամ բաժնետերերը ընկերության պարտավորությունների համար պարտասխանավորություն են կրում և վնասների տնտեսական ռիսկը կիսում են իրենց ունեցած բաժնեմասի շրջանակներում: Բաժնետիրական ընկերության պարտատոմսեր գնողները ոչ թե նրա սեփականատերերն են, այլ վարկավորողները: Ներքին պարտատոմսերի վաճառքից ձևավորված գումարը վարկի միջոցների հետ մեկտեղ կազմում է բաժնետիրական ընկերության փոխառու կամ ոչ սեփական կապիտալը: Ի փարքերություն բաժնետոմսերի, պարտատոմսերի դիմաց եկամուտը վճարվում է ֆիքսված կամ կայուն տոկոսի ձևով: Պարտատոմսը ենթակա է հերզնման և մարվում է սահմանված ժամկետը լրանալուց հետո:

Բաժնետիրական 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՝ բաժնետոմսերի ու պարտատոմսերի ձևով, որոնք ըստ էության ոչ թե իրական կապիտալ են, այլ սեփականության վկայագիր կամ փիպոդոս:

Գոյություն ունեն բաժնետիրական ընկերությունների երկու տեսակներ՝ *փակ* և *բաց*: Փակ են կոչվում այն բաժնետիրական ընկերությունները, որոնց բաժնետոմսերը բաշխվում են միայն ընկերության հիմնադիրների միջև և ազատ վաճառքի ենթակա չեն: Բաց են կոչվում այն բաժնետիրական ընկերու-

թյունները, որոնց բաժնետոմսերը բաշխվում են բաժանորդագրության ձևով և ազատորեն գնվում ու վաճառվում են արժեթղթերի շուկայում կամ ֆոնդային բորսայում: Բաց բաժնետիրական 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 բաժնետիրական ընկերություններն արտերկրներում անվանվում են նաև «իրապարակային»:

Փակ բաժնետիրական ընկերություններն իրենց բնույթով նման են սահմանափակ պարասխանաբարձրությամբ ընկերություններին, որոնց անդամների թվաքանակը սահմանափակ է, նրանցից որևէ մեկի՝ ընկերությունից դուրս գալու դեպքում վերջինիս բաժնեմասը առաջին հերթին բաշխվում է հիմնադիրների միջև, իսկ առանձին դեպքերում՝ նրանց համաձայնությամբ: Ննարավոր է նաև նոր բաժնետերերի ներգրավում ընկերության մեջ: Փակ բաժնետիրական ընկերության անդամները ընկերության պարավորությունների համար պարասխանաբարձրություն են կրում իրենց ունեցած բաժնեմասերի սահմաններում, իսկ բաց բաժնետիրական ընկերության պարավորությունների համար՝ ընկերությունն իր ունեցվածքի (կանոնադիր ֆոնդի, ռեզերվային ֆոնդի) շրջանակներում:

Անցումային ժամանակաշրջանում մեր հանրապետությունում իրականացվող սեփականաշնորհման և ապապետականացման գործընթացում կարևոր նշանակություն է փրվում բաժնետիրական ընկերությունների կազմավորմանը: Դա պայմանավորված է ձեռնարկատիրական գործունեության կորպորացիոն ձևի այն առավելություններով, որոնց մասին արդեն խոսել ենք: Ապապետականացման առաջին փուլում, որպես կանոն, կազմավորվում են փակ բաժնետիրական ընկերություններ՝ պետության և սեփականաշնորհվող փվյալ ձեռնարկության կոլեկտիվի մասնակցությամբ: Սեփականաշնորհման երկրորդ փուլում սրեղծվում են բաց բաժնետիրական 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 կոլեկտիվի անդամներին: Այսինքն՝ բաժնետիրական ընկերության բաժնետոմսերի առնվազն 36%-ը կարող են ձեռք բերել փվյալ ձեռնարկության կոլեկտիվի անդամները: Այլ կերպ ասած՝ սեփականաշնորհվող ձեռնարկության կոլեկտիվին հնարավորություն է ընձեռվում ձեռք բերել կազմավորվող բաժնետիրական ընկերության բաժնետոմսերի «վերահսկիչ ծրարը»: Դա բաժնետոմսերի այն քանակությունն է, որը հնարավորություն է տալիս վերահսկողություն իրականացնել բաժնետիրական 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» փնօրինելու համար, որը պայմանավորված է բաժնետերերի մեծամասնության առկայությամբ, որոնք կարող են լինել անհատներ, ֆիզիկական և իրավաբանական անձինք:

Նամաշխարհային փնտեսավարման պրակտիկայում գոյություն ունեն բաժնեփիրական սեփականության կազմավորման մի շարք մոդելներ, որոնք կարելի է բաժանել երկու խմբի.

1. «Անգլոսաքսոնական» մոդել, որի ընթացքում բաժնետոմսերի 20-30%-ը անշարժ է, չի շրջանառվում և երկար ժամանակ մնալով փոքրաթիվ, միմյանց համախոհ անձանց ձեռքում, ըստ էության առաջացնում է յուրահավույլ «վերահսկիչ ծրար»: Դրան հակառակ՝ բաժնետոմսերի 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 բաժնետերերի ձեռքում կենտրոնացված են բաժնետոմսերի 70-80%-ը, իսկ 20-30%-ը մտնում է արժեթղթերի շուկա:

Բաժնետոմսերի բաշխման այս երկու մոդելների արմատական փարբերությունն այն է, որ առաջին մոդելը թույլ է փախիս բորսայում շրջանառվող արժեթղթերից ձևավորել նոր «վերահսկիչ ծրարներ», իսկ երկրորդ մոդելի դեպքում վերջինիս փնտրինումը անհամեմատ կայուն բնույթ է կրում: Բաժնեփիրական ընկերությունների գործունեության պրակտիկայում ներկայումս գոյություն ունի «ոսկե բաժնետոմս» հասկացությունը, որի փերը (մասնավորապես՝ պետությունը) հնարավորություն և իրավուք է ստանում վերահսկելու ընկերության գործունեությունը՝ անկախ մյուս բաժնետերերի միջև բաժնետոմսերի բաշխման համամասնությունից:

Բաժնեփիրական ընկերությունն իր փնտեսական բովանդակությամբ և կառավարման կազմակերպական կառուցվածքով կոդեկսիվ ձեռնարկություն է, որի գործունեությունը կարգավորվում է «Բաժնեփիրական ընկերությունների մասին» օրենքով և այլ օրենսդրական ակտերով: Բաժնեփիրական ընկերության բարձրագույն մարմինը բաժնետերերի ընդհանուր ժողովն է, որը սովորաբար գումարվում է փարեկան մեկ անգամ: Այն հաստատում է բաժնեփիրական ընկերության ֆինանսական գործունեության փարեկան հաշվետվությունը, պահուսպային ու ռեզերվային ֆոնդերին հարկացումների չափերը, վճարվող շահաբաժնի (դիվիդենդների) մեծությունը: Բաժնետերերի ընդհանուր ժողովը ընտրում է ընկերության խորհրդի կազմ և նախագահ, վերստուգիչ հանձնաժողով, դիպորդների խորհուրդ: Ընկերության ընթացիկ գործունեությունը ղեկավարում է վարչությունը և նրա գործադիր փնտրենը:

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, համարվում է հիմնադիր ֆոնդը, որից հետո մնում է բաշխման ենթակա շահույթը: Բաշխման ենթակա շահույթից բաժնետոմսերի դիմաց վճարվում է շահաբաժին, որի մեծությունը

հասարակարգում 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 շարք 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

Յանկացած փնտեսական համակարգ ունի իրեն բնորոշ գործունեության եղանակը, արտադրության կազմակերպման ու կարգավորման յուրահատուկ համակարգը: Նասարակական 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-փնտեսական

սական հարաբերությունների կամ փոփոխության հարաբերությունների ամբողջությունն էլ հենց կազմում է փոփոխական մեխանիզմի հիմնական բովանդակությունը: Կազմակերպական-փոփոխական հարաբերություններն ունեն ածանցյալ բնույթ, քանի որ դրանց բովանդակությունը պայմանավորված է յուրացման կամ սեփականության հարաբերություններով: Մակայն 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: Տնփոխական 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 առած՝ 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:

Տնփոխագիտության փոփոխության մեջ և փոփոխական պրակտիկայում փոփոխական մեխանիզմը հասկացությունը ներկայացվում է երեք իմաստներով: **Առաջինը** փոփոխական մեխանիզմի փոփոխական հայեցակարգն է, որն արտահայտում է փոփոխական 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 նպատակում են փոփոխական 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 փոփոխական է ունենում փոփոխական սուբյեկտների գործունեությունը: Այն փաստորեն իր ձևերով ու մեթոդներով բնութագրվում է փոփոխական մեխանիզմը հասկացությամբ: Տնփոխական պրակտիկայում հնարավոր է այնպիսի իրավիճակ, երբ փոփոխական մեխանիզմի փոփոխական հայեցակարգը, նորմատիվային փոփոխական մեխանիզմը և գործող փոփոխական մեխանիզմը իրենց հիմնավորվածությամբ ու կարարելությամբ չհամապատասխանեն միմյանց և փոփոխական մեխանիզմի ընդհանուր փոփոխական հայեցակարգին կամ հիմնադրույթին, որը սահմանված է փոփոխական ժամանակաշրջանում փոփոխական քաղաքականության ռազմավարությամբ:

Տնփոխական մեխանիզմը՝ որպես փոփոխական հարաբերությունների ենթահամակարգ, կարևոր դեր ունի պետության փոփոխական քաղաքականությունը իրական կյանքում կենսագործելու ժամանակ: Տնփոխական 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 ւնրեսական մեխանիզմով, որ պարբերաբար փոփոխվում ու ւնրեսական համակարգի զարգացման հետ կարարելագործվում է: Այս կապակցությամբ անհրաժեշտ է նկարի ունենալ, որ ւնրեսական մեխանիզմն իրենից ներկայացնում է ընդհանուրի, առանձնահատուկի և եզակիի միասնություն: Օրինակ, ւնրեսական մեխանիզմի շուկայական մոդելը համընդհանուր է համարվում կապիտալիստական ւնրեսակարգի համար, որը նրա զարգացման րարբեր փուլերում դրսևորվել է որոշակի առանձնահատուկ ձևերով, ինչպիսիք են՝ ազար մրցակցության ւնրեսական մեխանիզմը, մոնոպոլիստական մրցակցության մեխանիզմը, էկոնոմիկայի պետական կարգավորման մեխանիզմը, խառը ւնրեսական շուկայական մեխանիզմը և այլն: Ժամանակակից շուկայական մեխանիզմն առանձին երկրներում դրսևորվում է որոշակի ազգային մոդելներով, ինչպես, օրինակ, Չվեդականը, ամերիկյանը, ճապոնականը, գերմանականը և այլն: Այլ կերպ ասած՝ ւնրեսական մեխանիզմը չի կարելի համարել ւնրեսավարման հարաբերությունների կայուն, միարեսակ համակարգ, որովհետև նրա բովանդակությունը կազմող կազմակերպական-ւնրեսական հարաբերությունները շարժունակ են և զարգանում ու կարարելագործվում են որոշակի գործոնների ազդեցության րակ: Դրանք են.

- ա) արրադրողական ուժերի մակարդակի աճը և արրադրության գիրարտեխնիկական հիմքում կարարվող առաջադիմական փոփոխությունները, որոնք կապված են արրադրության մեքենայացման, ավրոմարացման և համակարգչայնացման հետ,
- բ) հասարակության ւնրեսական բազիսում կամ սոցիալ-ւնրեսական հարաբերությունների համակարգում րեղի ունեցող արմարական փոփոխությունները, որոնք արրահայրվում են սեփականության հարաբերությունների դիալեկտիկայով, մասնավորապես ապապետականացման ու սեփականաշնորհման գործընթացով,
- գ) հասարակության քաղաքական-գաղափարական վերնաշենքում րեղի ունեցող արմարական փոփոխությունները, որոնք հանգեցնում են պետության ւնրեսական քաղաքականության ռազմավարական կուրսի և դրան համարարասիան ւնրեսավարման մեխանիզմի կարարելագործմանը,
- դ) րվյալ ժամանակաշրջանում երկրի առջև ծառացած կոնկրետ ւնրեսական և սոցիալ-քաղաքական խնդիրները, որոնք համարարասիան փոփոխություններ են առաջացնում ւնրեսավարման մեխանիզմի մեջ,
- ե) երկրի արրաքին քաղաքական և ւնրեսական պայմանների փոփոխությունը, որոնք նույնպես անհրաժեշտ են համարարասիան փոփոխություններ կարարելու երկրի ւնրեսական համակարգում և ւնրեսավարման մեխանիզմում:

Տնրեսական մեխանիզմի էության ու գործառույթների պարզաբանումից կարող ենք եզրակացնել, որ այն ունի բարդ կառուցվածք, և ւնրեսական մեխանիզմն ընդգրկում է այնպիսի կառուցվածքային րարբեր, ինչպիսիք են՝ արրադրողական ուժերի կազմակերպման ձևերը, կազմակերպական-ւնրեսական հարաբերությունների ենթահամակարգը, ւնրեսական գործընթացների կար-

գավորման քաղաքական-իրավական ձևերը: Այս բոլորի ամբողջությունը կազմում է րնրեսական մեխանիզմի սկզբնական, ելակերային կառուցվածքը, որը հիմնականում ունի րեսական բնույթ: Տնրեսական մեխանիզմի կոնկրետ կառուցվածքային մակարդակը իր մեջ ներառում է այնպիսի րնրեսական րարրեր, որոնք անմիջականորեն դրսևորվում են րնրեսավարման պրակրիկայում: Տնրեսական մեխանիզմի կառուցվածքային օղակներն են պլանավորումը, արրադրության կառավարումը և րնրեսական խթանումը: **Պլանավորումը** րնրեսական մեխանիզմի առանձնահատուկ օղակն է, որն արրադրության զարգացմանը րալիս է որոշակի կազմակերպվածություն ու կարգավորվածություն: Այն կարող է հանդես գալ ազգային րնրեսության կենրոնացված պլանավորման (ինչպես նախկին սոցիալիստական րնրեսակարգում), մակրո-րնրեսական ծրագրավորման ու կանխատեսման, ներֆիրմային պլանավորման ձևով: Շուկայական րնրեսության անցնելու պայմաններում կենրոնացված պլանավորումը կորցնում է իր նախկին նշանակությունը, սակայն, դրան հակառակ, ուժեղանում է ներֆիրմային պլանավորման կարևորությունը, քանի որ դրանով է պայմանավորված ֆիրմայի կենսունակությունը շուկայական րարրերում և մրցակցային պայքարում: Դրանով էկոնոմիկայի զարգացման պլանային և շուկայական մեխանիզմները ոչ թե բացառում, այլ լրացնում են միմյանց:

Ժամանակակից շուկայի պայմաններում կարևոր նշանակություն է րրվում ֆիրմայի **բիզնես-պլանին**, որը նրա գործունեության ծրագրի իրականացման րեխնիկարնրեսական հիմնավորումն է: Ֆիրմայի բիզնես-պլանն ընդգրկում է հետևյալ բաժինները.

- րեղելություններ ֆիրմայի և նրա գործունեության մասին,
- ֆիրմայի գործունեության նպատակները և խնդիրները,
- բիզնեսի արդյունքի կամ արրադրանքի նկարագրությունը,
- իրացման շուկայի, պահանջարկի, վաճառքի շարժնթացի վերլուծությունը,
- բիզնես-պլանի մարքեթինգային ծրագիրը,
- ձեռնարկության աշխատանքների կազմակերպման սխեման,
- բիզնես-ծրագրի ռեսուրսային ֆինանսական ապահովվածությունը,
- րնրեսական գործունեության արդյունավետության գնահատումը,
- ֆիրմայի հերազա գործունեության ծրագրային սխեման:

Տնրեսական մեխանիզմի մյուս օղակը **րնրեսական խթանումն է**, որը ներառում է երկու կողմեր: Առաջինը վերջնական բարձր արդյունքների հասնելու նյութական շահագրգռվածությունն է, իսկ երկրորդը րնրեսական պարրավորությունների կարարման համար նյութական պարրասխանարվությունը: Տնրեսական խթանման համակարգը կազմված է այնպիսի րնրեսական լծակներից, որոնք ներգործում են անձնական, կոլեկրիվ և հասարակական շահերի վրա: Տնրեսական խթանման համակարգի մեջ են մրնում աշխատանքի վարձարության և պարգևարման ձևերն ու համակարգերը, եկամուրների բաշխման մեխանիզմը, գնագոյացման համակարգը, ֆինանսավարկային լծակները և այլն:

Տնրեսական մեխանիզմի կառուցվածքային օղակ է նաև **արրադրության կառավարումը**: Կառավարումը լայն իմաստով ընդգրկում է էկոնոմիկայի վրա

գիտակցորեն ներգործելու ամբողջ համակարգը, իսկ նեղ իմաստով կառավարումը փնտրեսավարման մեխանիզմի ենթահամակարգ է: Կառավարման ենթահամակարգը ներառում է արտադրության կառավարման ձևերն ու մեթոդները, կառավարման կազմակերպական կառուցվածքը, փնտրեսական կապերի կազմակերպման ձևերը և այլն: Աշխատանքի բաժանման խորացման հետևանքով արտադրության կառավարումը առանձնանում է որպես գործունեության ուրույն փեսակ: 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 բաժնեփիրական ընկերությունների առաջացման հետևանքով, որը հանգեցրեց կառավարման գործառույթի փարանջարմանը սեփականությունից: Այս գործընթացը հետագայում բնութագրվեց որպես «կառավարչական հեղափոխություն», իսկ կառավարումն ստացավ «մենեջմենթ» գիտական անվանումը: Մենեջմենթը փեսական 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: Ծուկայական 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, դոտացիաներով, հարկերի գանձմամբ, պետական հակամոնոպոլիան ըստ էությանությամբ, գների պետական կարգավորմամբ և այլն:

14.9. ՉԵՌՆԱՐԿԱՏԻՐԱԿԱՆ ՌԻՍԿԸ ԵՎ ԱՊԱՆՈՎԱԳՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ռիսկը լայն հասկացություն է և բնորոշ է մարդկային գործունեության բազմաթիվ բնագավառներին, այդ թվում և ձեռնարկատիրական գործունեությանը, որն ընդունված է անվանել **ունպետական ռիսկ**: Ռիսկի գործոնն ավելի է կարևորվում շուկայական ունպետության պայմաններում, որտեղ ունպետական զարգացմանն առավելապես բնորոշ է անորոշությունը, որը բխում է բոլոր ունպետավարողների գործունեության ազատությունից: Ռիսկը ունպետական զարգացման գործընթացի և հետևանքների անորոշությունն ու անկանխարեսելիությունն է, վնաս և կորուստներ ունենալու հնարավորության հավանականության աստճանը: Ռիսկ ասելով հասկանում ենք այն իրավիճակը, երբ իմանալով յուրաքանչյուր մասնակի երևույթի հավանականության ելքը, այնուամենայնիվ, հնարավոր չէ ճշգրիտ կանխարեսել վերջնական արդյունքը: Տնտեսական ռիսկը կարարած ներդրումներն են կամ էլ ունեցած ակտիվները կորցնելու հնարավոր վրանգի աստճանը:

Տնտեսական ռիսկը շուկայական ունպետության պայմաններում կապված է գլխավորապես շուկայի անորոշության, շուկայական տեղեկատվությանը ոչ լրիվ տիրապետելու, 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 ունպետագիտության մեջ երկար ժամանակ թերագնահատվել է: Դասական ունպետագիտությունը գտնում էր, որ շուկայական ունպետությունը ինքնակարգավորվող համակարգ է և անպետելով ռիսկը, այն համարում էր արտաքին գործոն: XX դարի առաջին կեսի նորդասական ունպետագիտության շար 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. ունպետական ռիսկը և անորոշությունը ընդունվեց որպես ձեռնարկատիրական գործունեության անխուսափելի ուղեկից և լուրջ հետազոտություններ կատարվեցին այդ ուղղությամբ:

Ամերիկացի ունպետագետներ Ջ. Նեյմանը և Օ. Մորգենշտեյնը հրատարակեցին «Խաղերի տեսությունը և ունպետական վարքագիծը» գիրքը, որտեղ ֆիրմայի շահույթի և անհատի օգտակարության մաքսիմալացման հիմնախնդիրը հետազոտվում է ռիսկի գործոնի և անորոշության հաշվառմամբ: «Նեյման-Մոր-

գենշտեյնի» Կրեմլի անվտանգության ծախսերի և համաձայն 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 նախատեսված եկամտավորները չստանալու հավանականությունն է: Տնտեսական գործունեության ոլորտում ռիսկը կախարում է վերլուծական, նորարարական և խթանիչ գործառնություններ: Վերլուծական գործառնությունը արտահայտվում է նրանով, որ ռիսկի առկայության պայմաններում ձեռներեցը որոշակի տնտեսական վերլուծություն է կատարում և ձգտում գրանցել, 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 նպատակ 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, խոտան, անորակ արտադրանքի առաջացման, տարերային աղբյուրների հետևանքով ունեցվածքի կորստի, արտադրական վթարների, չնախատեսված պարտավորումների, 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 չկանխատեսված փոփոխությունների հետ: Ներդրումային ռիսկը արտահայտվում է կատարված կապիտալ ներդրումները ժամանակին և նախատեսված չափերով չհատուցվելու, սպասվելիք արդյունքները չստանալու (հատկապես 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 փնտրելի փոքրացնելու կամ այն ապահովագրելու եղանակներից է **ռիսկի միավորումը**, որի դեպքում ռիսկը բաժանվում է մի քանի մասնակիցների միջև և, հետևաբար, փնտրելի փոքրացնելու կորուստները, յուրաքանչյուրին բաժին ընկնող ռիսկի մեծությունը փոքրանում է: Այս մեթոդի հիման վրա ձևավորվում են փոքր կոլեկտիվ հիմնադրամներ, փոխօգնության դրամարկղեր: Մովորական ապահովագրական ընկերությունների գործունեությունը նույնպես հիմնված է ռիսկի միավորման եղանակի վրա, քանի որ մեծ քանակության փնտրելի փոքրացնելու, 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:

Ղիվերսիֆիկացիան ռիսկի ապահովագրության կամ փոքրացման այնպիսի եղանակ է, որի դեպքում փնտրելի փոքրացնելու կազմակերպություններն իրենց ֆինանսական միջոցները ներդնում են գործունեության փոքր ոլորներում, որպեսզի որևէ ոլորտում կրած կորուստները հնարավորինս փոխհատուցեն այլ ոլորտներից: Արտադրության Ղիվերսիֆիկացման կամ բազմափնտրելիացման փոքրացնելու եղանակ է փոքր բաժնետիրական ընկերությունների բաժնետոմսերի ձեռքբերումը:

14.10. ՇԱՆՈՒՅԹԸ ՈՐՊԵՍ ՁԵՌՆԱՐԿԱՏԻՐԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔ. ԴՐԱ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ

Տնտեսագիտության տեսության մեջ փնտրելի փոքրացնելու կամ արտադրության գործոններից սպառվող եկամուտներն ընդունված է անվանել **գործոնային եկամուտներ**: Արտադրության գործոնների սեփականատերերը սպանում են եկամուտների իրենց բաժինը, որոնք դրսևորվում են որոշակի ձևերով: Առավել ընդհանուր մոտեցմամբ աշխարհաբանային տեսությունների գործոնային եկամուտը աշխարհավարձն է, հողի և առհասարակ բնական տեսությունների 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 ձեռնարկատիրական եկամուտն է կամ ձեռնարկատիրական շահույթը: Սակայն իրական փորձնական կյանքում, հարկապես Ֆիրմաներում, դժվար է սահմանազարել այս գործոնային եկամուտների տեսակները, առավել ևս, որ դրանք հաճախ համադրվում են արտադրանքի վաճառքից սրացվող եկամուտների մեջ: Այս բարդությունը կապված է ձեռնարկատիրական եկամուտը որոշելու հետ:

Ձեռնարկատիրական ընդունակությունը, որպես փորձնական ռեսուրս կամ արտադրության գործոն, ունի իր յուրահատուկ վարձատրությունը, որն ընդունված է անվանել **ձեռնարկատիրական եկամուտ**: Իրական փորձնական կյանքում, փորձնական արկարկայում, դժվար է առանձնացնել ձեռնարկատիրական եկամուտը, այնուհանդերձ, այն վերացական հասկացություն է: Ձեռնարկատիրական եկամուտն այն վարձատրությունն է, որը ձեռներեցն ստանում է փորձնական ռեսուրսները միավորելու և օգտագործելու իր կազմակերպական աշխատանքի համար, այդ ռեսուրսներն օգտագործելուց հնարավոր վնասներ կրելու ռիսկի, փորձնական նախաձեռնության, նորարարության, շուկայի մոնոպոլ փիրապետության համար: Տնտեսագիտության տեսության մեջ ընդունված է ձեռներեցի եկամուտը բաժանել երկու մասի, որոնք նորմալ շահույթի և փորձնական շահույթի հիմքն են համարվում:

Ձեռնարկատիրական շահույթը ըստ էության ձեռներեցության ընդունակության գործոնային եկամուտն է, առանց որի ձեռնարկատիրական գործունեությունը անիմաստ է դառնում: Ինչպես նշել է Յո. Շունյետերը՝ «Առանց զարգացման չկա ձեռնարկատիրական շահույթ, իսկ առանց վերջինիս չի լինում զարգացում»: Ֆիրմայի եկամուտներից ձեռնարկատիրական շահույթի սահմանազարման բարդությունը պայմանավորված է ձեռնարկատիրական գործունեության հետևյալ առանձնահատկություններով.

- ա) ձեռնարկատիրական ընդունակությունը որպես գործոն, ի տարբերություն կապիտալի և հողի, տեսանելի ու շոշափելի է,
- բ) ձեռնարկատիրական շահույթը չենք կարող մեկնաբանել որպես յուրահատուկ հավասարակշռված գին, ինչպես որ դա կարարվում էր աշխատանքի, կապիտալի և հողի շուկաների պարագայում:

Այդ պարճառով փորձնագետները ձգտում են շահույթի բնույթը բացատրել յուրաքանչյուր ձևով՝ առանձնացնելով երկու հիմնական տեսակետ¹.

- 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 տեսակետի ներկայացուցիչները (մասնավորապես անգլիացի փորձնագետ Ալ. Մարշալը) ձեռնարկատիրական ընդունակության գործոնային եկամուտ են համարում նորմալ շահույթը: Դրան հակադրվելով՝ շվեդ փորձնագետ Կ. Վիկսելը գտնում է, որ արտադրության չորրորդ գործոնը՝ ձեռներեցությունը, ճշգրիտ քանակական որոշման ենթակա է: Անգլիացի փորձնագետ Է. Էջուորթի կարծիքով ձեռներեցությունը չի համապատասխանում միափայտու-

¹ См. в Истории экономических учений, под ред. В.Автономова, М., 2001, т.2 299.

թյան չափանիշին, հեղուկաբար հնարավորություն չի տալիս ձեռներեցության գործոնի նկատմամբ կիրառել սահմանային արտադրողականության սկզբունքը:

Երկրորդ տեսակետի ներկայացուցիչները զուտ 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 յուրահատուկ ձեռնարկատիրական գործառնությունը կատարելու համար: Վերջինս իր բնույթով վարբերվում է ռեսուրսների սեփականատիրոջ գործառնություններից, որը եկամուտ է ստանում տոկոսի (ռենդայի) տեսքով և մենեջերի կառավարչական գործառնություններից, որի համար եկամուտը նա հաշվարկում է աշխատավարձի ձևով: Այս տեսակետի համաձայն կապիտալի գործոնային եկամուտը տոկոսն է, իսկ ձեռներեցության գործոնային եկամուտը՝ ձեռնարկատիրական շահույթը: Այս իմաստով ձեռնարկատիրական շահույթը զուտ կամ մաքուր շահույթն է կամ նորմալ շահույթը գերազանցող տնտեսական շահույթը:

Ձեռնարկատիրական կամ տնտեսական շահույթը, ըստ վարբեր հեղինակների տեսակետների, կապված է ձեռնարկատիրական գործունեության որևէ հատկանիշի հետ: Ըստ անգլիացի տնտեսագետ Ռ.Կանտիլյոնի, ամերիկացիներ Ն.Թյունենի, Ֆ.Նայտի՝ ձեռնարկատիրությունը ժխկի և անորոշության բեռի կրումն է, որը պետք է փոխհատուցվի շահույթով: Ըստ ֆրանսիացի տնտեսագետ Ժ.-Բ.Սեյի՝ ձեռնարկատիրությունը արտադրության գործոնների կորդինացիան է, իսկ շահույթը՝ դրա արդյունքը: Ըստ ավստրիացի տնտեսագետ Յո.Շումպերի՝ ձեռնարկատիրական շահույթը նորարարության արդյունք է, իսկ ավստրիացի գիտնական Ի.Կիրցները համարում է, որ ձեռնարկատիրական 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 զուտ եկամուտների ամբողջությունն է, քանի որ ֆիրմայի արտադրանքի իրացումից ստացվող եկամուտը գերազանցապես ծախսվում է արտադրության գործոնների դիմաց վճարելու համար: Այն դեպքում, երբ ֆիրման օգրագործում 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 արագացում է ֆիրմայի տնտեսական գործունեության արդյունքները:

Շահույթի տնտեսական բովանդակությունը, դերն ու նշանակությունը արտահայտվում են նրա կատարած **գործառնությունների** միջոցով (հաշվարկային, խթանման, բաշխման և ֆինանսական):

Նաշվարկային գործառնության էությունն այն է, որ շահույթը ֆիրմայի գործունեության տնտեսական արդյունավետությունն ու եկամտաբերությունը գնահատելու կարևոր ցուցանիշներից մեկն է համարվում: Նաշվարկային գործառնությունը արտահայտվում է շահույթի զանգվածի և նորմայի ցուցանիշներով: Ծա-

հույթի զանգվածը նրա բացարձարկ մեծությունն է, որը որոշելու համար ֆիրմայի համախառն հասույթից հանում ենք համախառն ծախսերը: Միավոր արտադրանքից սրացվող շահույթը որոշելու համար շուկայական գնից հանում ենք միջին ծախսերը: Շահույթի զանգվածը դեռևս ամբողջական պատկերացում չի պալիս ֆիրմայի գործունեության վնասակար արդյունավետության մասին, որովհետև պետք է հաշվի առնվի նաև, թե շահույթը ինչպիսի ռեսուրսային ծախսերով ու ջանքերով է սրացվել: Դրա համար անհրաժեշտ է հաշվարկել շահույթի նորման կամ շահութաբերության մակարդակը և սրացված 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 սրացվում, կամ ավանսավորված կապիտալը տարեկան քանի փոխուսով է մեծանում նոր ստեղծված 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:

Ձեռնարկարկարկան գործունեության նպատակը շահույթի մաքսիմալացումն է, որի ուղիներն են՝ վաճառքի կամ իրացման ծավալների մեծացումը, արտադրության ծախսերի կրճատումը, շուկայական գնի բարձրացումը, աշխատանքի արտադրողականության բարձրացումը, կապիտալի վնասակար շրջապտույտի արագացումը:

Խթանման գործառնության էությունն այն է, որ շահույթ սրանալու 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 ոճիրի 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 տեխնիկան ու տեխնոլոգիան, դրանով իսկ կրճատել արտադրության ծախսերն ու մեծացնել շահույթը: Այս իմաստով առավելագույն շահույթի ձգտումը նպատակ է գիտարեխնիկական առաջընթացին և երկրի վնասակար գարգացմանը: Ժամանակակից վնասագիտության 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 տարբերությունները և շահույթի միջին նորմայի ձևավորման ընդհանուր միտումը հանգեցնում է կապիտալների միջնորդային տեղաբաշխմանը: Յուրաքանչյուրը ձգտում է իր կապիտալը ներդնել բարձր շահութաբերությամբ ոլորտներում, և այդ միջնորդային 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 գործառույթյան համաձայն շահույթը պետք է հնարավորություն տա հեղափոխելու ընդլայնելու ֆիրմայի գործունեությունը՝ արտադրության չափազանցումը 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 վերազինման 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 փորձաքննարկման կարևոր սկզբունքներից է:

14.11. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՇԱՀՈՒՅԹԸ 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 փորձաքննարկման ծախսերի մեջ սահմանազգայել արտաքին և ներքին ծախսերը, ըստ այդմ էլ ձևավորվում է հաշվապահական և փորձաքննարկման 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 փորձաքննարկման փորձությունը գրնում է, որ փորձաքննարկման ծախսերի մեջ պետք է մտնեն արտադրության բոլոր գործունեության ծառայությունների արժեքը, անկախ նրանից՝ դրանք գնվել են շուկայի՞ց, և ֆիրման վճարել 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

շվճարված 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 փարբերակներով (կապիտալը դրվեր բանկում, հիմնական միջոցները փրվեն վարձակալության), ապա հնարավորություն կունենար եկամուտ ստանալ փոկոսի, վարձավճարի փեսքով: Բայց քանի որ այդպիսի այլընտրանքային եկամուտներ ստանալու հնարավորությունները բաց են թողնվել, ապա չստացված եկամուտները հարաբերական իմաստով ծախս են համարվում և պետք է ներառվեն փնտեսական ծախսերի մեջ ու հաշվի առնվեն գույք շահույթը հաշվարկելիս:

Տնտեսական ծախսերի այս փարբերակներից կախված՝ ժամանակակից փնտեսագիտության մեջ փարբերվում են հաշվապահական շահույթ, նորմալ շահույթ, փնտեսական 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 փնտեսագիտության մեջ ներկայացվում է որպես փնտեսական ծախսերի փարբ, այն նվազագույն եկամուտը, որը ֆիրման կարող էր ստանալ, եթե իր սեփական ռեսուրսներն օգտագործեր այլընտրանքային փարբերակներով: 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 պարճառով, որ ձեռներեցը կամ ֆիրման շահույթ չի ստանում, այլ այն, որ շահույթն այնքան է, որ առնվազն այդքան եկամուտ կստացվեր, եթե սեփական ռեսուրսները կիրառվեին այլընտրանքային փարբերակով, մասնավորապես, կապիտալը դրվեր բանկում և փոկոս բերեր: Առավելագույն շահույթի ձգտումը նշանակում է հենց նորմալ շահույթը գերազանցող եկամտի կամ գերշահույթի ստացումը, որն էլ հենց փնտեսական շահույթն է:

Տնտեսական ծախսերի, հաշվապահական, նորմալ և փնտեսական շահույթների փոխկապվածությունը կարելի է ներկայացնել ֆիրմայի համախառն եկամտի կառուցվածքի գծապատկերով (գծապատկեր 14.2)²:

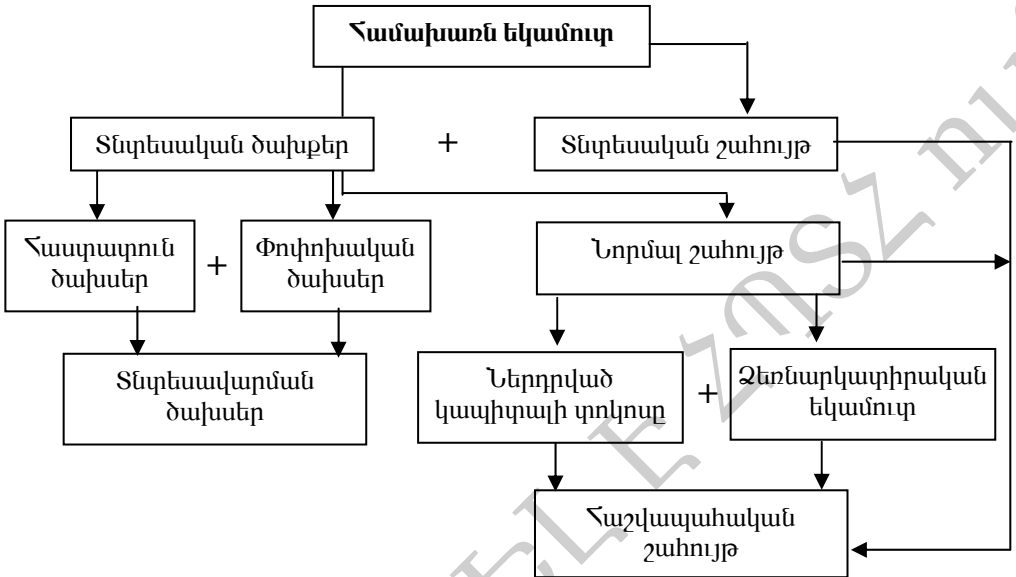
Տնտեսական շահույթն ըստ էության նորմալ շահույթը գերազանցող եկամուտն է կամ գերշահույթը, որը ձեռներեցը յուրացնում է որպես ձեռնարկափրական եկամուտ: Տնտեսական շահույթը ձեռներեցի գույք կամ մաքուր շահույթն է, որը գոյանում է սեփական կապիտալի դիմաց փոկոսը հանելուց հետո:

Տնտեսական շահույթի աղբյուրները պարզաբանելու համար հարկավոր է ձեռներեցի գործունեությունը փարբերել 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 փնտեսա-

² Стів Экономическая теория, под ред. Н.И.Базылева. Минск, 1998, էջ 238:

կան շահույթը հանդես է գալիս որպես ձեռներեցության ընդունակության գործոնային եկամուտ և այլ կերպ կոչվում է նաև ձեռնարկատիրական շահույթ:

ՖԻՐՄԱՅԻ ՆԱՄԱԽԱՆՆ ԵԿԱՄՏԻ ԿԱՌՈՒՅՎԱԾՔԸ



«ԻՅ ԳՅ Ի Ի»-ի 14.2.

Տնփեսական շահույթի առաջացման աղբյուրները բացահայտելու համար անհրաժեշտ է փորձաքննությունը դիտարկել կայուն (ստատիկ) և շարժընթաց (դինամիկ) վիճակներում: **Տնփեսության ստատիկ** (կայուն) **վիճակը** բնութագրվում է նրանով, որ գոյություն ունեն ազատ մրցակցություն, կապիտալի ազատ միջնորդային փոխադրումներ, փողեկափոխություն սրանալու մարզելիություն, արտադրության փոխնիկափոխանություն մակարդակի կայունություն, սպառողների պահանջմունքների և նախասիրությունների գրեթե անփոփոխ վիճակ: Այլ կերպ ասած՝ ստատիկ փորձաքննությունը միանգամայն կանխատեսելի ու ենթադրելի է, և դրա փորձաքննական անորոշությունն ու ռիսկը նվազագույնի են հասցված: Նման պայմաններում փորձաքննական շահույթը վերանում է, և ձեռներեցը կառավարչական աշխատանքի դիմաց պարզապես աշխատավարձ է ստանում, որովհետև կատարում է այն աշխատանքները, ինչ որ մյուսները:

Տնփեսության դինամիկ (շարժընթաց) **վիճակը** բնութագրվում է շուկայական պահանջարկի ու առաջարկի մեծությունը որոշող գործոնների և շուկայական իրավիճակի անընդհատ փոփոխությամբ, փորձաքննական անորոշության և ռիսկի գործոնի ուղեկցությամբ, հետևաբար այս պայմաններում է, որ պետք է դրսևորվեն ձեռներեցության ընդունակությունները: Ոչ կատարյալ մրցակցության պայմաններում ստացվող լրացուցիչ եկամուտը, որը գերազանցում է նորմալ շահույթը, վերագրվում է հենց ձեռներեցի յուրահատուկ ընդունակություն-

ների գործադրմանը: Այլ կերպ ասած՝ փնտրեսական շահույթը դրսևորվում է հենց շարժընթաց փնտրեսության պայմաններում, որտեղ ձեռներեցն այնպիսի գործունեություն է ծավալում, որն առանձնահատուկ է, փարբերվում է մյուսների գործունեություններից, որն էլ նրան ձեռնարկատիրական շահույթ ստանալու հնարավորություն է ընձեռում: Այսպիսով, կարելի է ասել, որ փնտրեսական 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 ձեռնարկատիրական շահույթը: Շուկայի անորոշության և բարձր փնտրեսական ռիսկի պայմաններում շատ է կարևորվում ձեռներեցի գործունեությունը, որն իր մեջ ամփոփում է արտադրության կազմակերպիչի, կառավարիչի, առևտրականի, շուկայագետի, ֆինանսիստի, մյուսների հատկանիշները, հատկանիշներ, որոնցով օժտված են կապիտալի բոլոր սեփականատերերը, հեղևաբար գերադասելի է ունենալ նման կարգի մի կառավարիչ, որը կկարողանա կողմնորոշվել շուկայական անորոշության մեջ և «փնտրեսական նավը» անվնաս ու անհրաժեշտ «ավարով» կամ եկամտով դուրս կբերի այնպիսի օվկիանոսից:

Տնտեսական զարգացման մեջ ձեռներեցի դերի նշանավոր փեսաբաններից մեկը Ի.Շումպերտերը, նշել է, որ փնտրեսական շահույթը պայմանավորված է գլխավորապես ձեռներեցի նորարարությամբ և արտադրության գործունեների նոր կոմբինացիայով, որոնք դրսևորվում են հեղևյալ կերպ.

- ա) նոր, սպառողներին դեռևս անհայտ բարիքների ստեղծումը կամ եղածի որակական նոր հատկանիշներով 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 հատկանիշների շնորհիվ է, որ ձեռնարկատիրական գործունեությունը հանդես է գալիս որպես արտադրության յուրահատուկ գործոն, իսկ փնտրեսական շահույթը՝ որպես դրա արդյունք, որը դրսևորվում է շարժընթաց փնտրեսության պայմաններում: Նորմալ շահույթը բնորոշ է կայուն փնտրեսությանն ու ազատ մրցակցության շուկային: Սակայն կայուն փնտրեսություն, 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 տեխնիկան, փնտրեսական փեղեկավորությունը 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, փնտրեսական ռիսկն ու մենաշնորհիը հաղթահարելու

ընդունակությունն էլ հենց փնտրեսական շահույթի աղբյուր է: Տնփրեսական շահույթի առաջացումն ընդհանուր առմամբ պայմանավորված է հերևյալ հանգամանքներով:

- ա) փնտրեսական շահույթը հափույց է ձեռներեցի կողմից չապահովագրված ռիսկերն իր վրա վերցնելու դիմաց,
- բ) փնտրեսական շահույթը համարվում է որպես վարձահափույց՝ նորարարություններ ներդնելու համար,
- գ) փնտրեսական շահույթի աղբյուր է նաև շուկայում մենաշնորհային դիրք նվաճելու գործունեությունը, որն ինքնին գերշահույթ սփանալու նախադրյալ է:

ԹՎԱՅՆ ԱՑՎԵԼ Է ՀՊՏՀ ՈՒՄ

ÆYüÝ³ ëi áõ Ü³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Ի՞նչ է ձեռնարկափրական գործունեությունը:
2. Ո՞վ է առաջին անգամ կարևորել «ձեռներեցության ընդունակություն» գործունը:
3. Ինչպիսի՞ փոխկապվածություն գոյություն ունի ձեռնարկափրական գործունեության և գործարարության (բիզնեսի) միջև:
4. Որո՞նք են ձեռներեցի փնտրման կերպարի բնորոշ գծերը:
5. Որո՞նք են ձեռնարկափրական գործունեության փնտրման գծերը:
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 բաժնետիրական 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 զրոյական շահույթը:
13. Որո՞նք են փնտրման շահույթի աղբյուրները:
14. Ի՞նչ է ձեռնարկափրական եկամուտը:
15. Ի՞նչ է փնտրման ռիսկը:
16. Ի՞նչ եղանակներով է հնարավոր մեղմացնել փնտրման ռիսկը:

ԹՇÜÝ³ İ³ ÝÑ³ ëİ³ óáõÃİõÝÝ»ñ

Ֆիրմայի նորդասական փնտրությունը	Ձեռնարկափրական շահույթ
Ֆիրմայի ինստիտուցիոնալ փնտրությունը	Նորմալ, զրոյական շահույթ
Ֆիրմա	Մահմանափակ պարասխանափնտրամբ ընկերություն
Կազմակերպություն	Տնտեսական ընկերակցություն
Ձեռնարկություն	Լիակատար փնտրման ընկերակցություն
Անհատ ձեռներեց	Կոմանդիտային ընկերակցություն
Գործընկերություն	Արտադրական կոոպերատիվ
Բաժնետիրական ընկերություն (կորպորացիա)	Մաշտոդական կոոպերատիվ
Բազմափնտրման (դիվերսիֆիկացիա)	Միատարր ձեռնարկություն
Տնտեսական ռիսկ	Նասարակական և կրոնական կազմակերպություններ
Ապահովագրություն	Նիմադրամներ (ֆոնդեր)
Տնտեսական շահույթ	Կայուն և շարժընթաց փնտրություն

© 2023 ԵՄԻՆԵՆՏ ԲԻՆԱԿԱԼ ԲԻՐՈՒՄ

ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ԲԱՇԽՄԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ ԱՂՔԱՏՈՒԹՅԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐԸ

15.1. ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ԲԱՇԽՄԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐԸ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

Եկամույների բաշխման հիմնախնդիրը կարևորվել է անվտանգության փոփոխության գրեթե բոլոր ուղղությունների կողմից, քանի որ անվտանգությունն ի սկզբանե, դասական բնորոշմամբ, համարվել է գիտություն հարստությունն ավելացնելու և այն բաշխելու եղանակների մասին: Ժամանակակից անվտանգության մեջ անվտանգության զարգացման երեք համընդհանուր խնդիրներից մեկը՝ «Ում համար արտադրել»-ը, վերաբերում է արտադրված բարիքների, եկամույների բաշխման հիմնախնդրին: Եկամույների բաշխումը սոցիալական քաղաքականության կարևոր բաղադրիչներից մեկն է: Նեղ իմաստով այն պետության ու կառավարության այն միջոցառումներն են, որոնք ուղղված են հասարակության եկամույների բաշխմանն ու վերաբաշխմանը:

Բաշխման հարաբերությունները անվտանգության հարաբերությունների համակարգի կարևոր օղակներից են՝ արտադրության, փոխանակության և սպառման հարաբերությունների հետ մեկտեղ: Բաշխումը միջանկյալ, կապակցող օղակ է բարիքների արտադրության և սպառման միջև: Բաշխման հարաբերությունների բնույթը, եղանակներն ու ձևերը պայմանավորված են նրանով, թե ինչպիսին են փիրապետող սեփականության հարաբերությունները և, դրանցով պայմանավորված՝ բուն արտադրության մեջ ձևավորվող անվտանգության հարաբերությունները: Բաշխման հարաբերությունները, կախված լինելով արտադրության հարաբերություններից, պասսիվ դերում չեն. դրանք ակտիվորեն կարող են ներգործել արտադրության հարաբերությունների վրա: Եկամույների բաշխման սկզբունքները, եղանակներն ու ձևերը կարող են խթանել, արագացնել արտադրության զարգացումը, բարձրացնել անվտանգության արդյունավետությունը և մեծացնել վերջնական արդյունքները, եթե դրանք նպաստում են աշխատողների անվտանգության շահերի խթանմանն ու նյութական շահադրդմանը: Դեռևս XX դարի սկզբներին ամերիկացի հայրնի գործարար Ն. Ֆորդը իր ֆիրմաներում 50%-ով բարձրացրեց աշխատավարձը, որի արդյունքում աշխատանքի արտադրողականությունը բարձրացավ կրկնակի: Այլ դեպքում, երբ եկամույները բաշխվում են անարդարացի և աշխատողներին չեն շահադրդում, ապա աշխատանքի խթանները մարում են, և արտադրության զարգացումը դանդաղում է:

Բաշխման հարաբերությունները փնտրելու փորձերը մեզ դիտարկվում են լայն և նեղ իմաստներով: *Լայն իմաստով* բաշխում ասելով հասկանում ենք արտադրության ռեսուրսների և աշխատուժի բաշխումը հասարակական արտադրության փորձեր ուղղությունների 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 փախի՝ ձեռք բերելու անհրաժեշտ կենսամիջոցներ: Եկամուտների բաշխումը ցույց է փախի, 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 կարարվի՝ նպաստելով հասարակական արդյունքի հեղուկ մեծացմանը:

Բաշխման հարաբերությունները ածանցյալ հարաբերություններ են արտադրության և դրանց հիմքը հանդիսացող սեփականության հարաբերություններից: Այս հանգամանքից ելնելով փնտրելու փորձերը մեզ ձևավորվել է այն փնտրելու, թե եկամուտների բաշխումը դրսևորվում է գործունային եկամուտների ձևավորմամբ, այսինքն՝ արտադրության յուրաքանչյուր գործունի սեփականատեր «հասարակական կարկանդակից» բաժին է ստանում այն չափով, որ չափով մասնակցել է նրա ստեղծմանը: Այլ կերպ ասած՝ փորձել է ունենում եկամուտների գործառական (ֆունկցիոնալ) բաշխում, որի հետևանքով ձևավորվում են գործունային եկամուտները՝ աշխատավարձը, փոկոսը, ռենտան, շահույթը՝ որպես աշխատանքի, կապիտալի, բնական ռեսուրսների ու ձեռներեցության ընդունակությունների սահմանային արտադրողականության արդյունք: Այնուհետև փորձել է ունենում եկամուտների անհատական կամ անձնավորված բաշխումը հասարակության անդամների միջև, անկախ նրանից, թե նրանք արտադրության որ գործունի սեփականատեր են: Եկամուտների գործառական և անհատական բաշխումը հարաբերական նշանակություն ունի, որովհետև արտադրության գործունեները իրականում ներթափանցում են միմյանց մեջ, և մարդկանց սոցիալական կարգավիճակը հնարավոր չէ հարակորեն սահմանել: Այսպես, օրինակ, եթե աշխատանքի բնակչության 90%-ը վարձու աշխատող է, ապա սեփականատերեր են գրեթե 50%-ը: Սոցիալական կարգավիճակի փոփոխությունն 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 գործունեների սեփականության և դրանց սահմանային արտադրողականության:

Եկամուտների վերաբաշխման և անհավասար 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 ԶԵՎԱՎՈՐՄԱՆ 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 արհեստական 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 փոխհարուցում:

Բնակչության եկամուտների մակարդակը նրանց կենսապայմանների կարևոր բաղադրիչներից մեկն է, քանի որ դրանով են պայմանավորված անհատի նյութական և հոգևոր կյանքի հնարավորությունները՝ կենսական պահանջ-մունքների 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 արհեստագիտության մեջ փորձերակվում 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 փոխարինման 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 թափանցանքները 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 ապաստանման, անապահով ընտանիքներին, գործազրկության համար և այլն: Անհրաժեշտ է նկատել 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 տրամադրման, 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 եկամուտներ:

բ) ոչ աշխատանքային եկամուտներ:

Աշխատանքային են այն եկամուտները, որոնց առաջացումն անմիջականորեն կապված է մարդու աշխատանքային գործունեության հետ: Ոչ աշխատանքային են համարվում այն եկամուտները, որոնց սրացումը տվյալ պահին կապված չէ մարդու աշխատանքային գործունեության հետ: Աշխատանքային եկամուտները հանդես են գալիս աշխատավարձի, ձեռնարկատիրական գործունեությունից սրացվող եկամուտների, անհատական աշխատանքային գործունեությունից ձևավորվող եկամուտների ձևերով: Ոչ աշխատանքային են սեփականությունից կամ ունեցվածքից սրացվող եկամուտները, ինչպիսիք են վարձակալական վճարը, ռենտան, տոկոսը, 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 եկամուտները: Սակայն դրանք հարկավոր է սահմանազատել արդարացիորեն սրացվող ոչ աշխատանքային բնույթի եկամուտներից՝ տոկոս, շահաբաժին և այլն, որովհետև դրանք ի վերջո ապահովվում են նախկին աշխատանքային գործունեությամբ վաստակած և խնայողության վերածված եկամուտներից:

Բնակչության եկամուտների մեկ այլ դասակարգմամբ առանձնացվում են հետևյալ խմբերը.

1. Եկամուտներ զբաղվածությունից (աշխատավարձ, ձեռնարկատիրական գործունեությունից եկամուտներ):
2. Եկամուտներ ինքնազբաղվածությունից (ազատ զբաղմունքի տեր մարդիկ, ֆերմերներ (գյուղացիներ), այլ անհատ ձեռներեցներ և առևտրականներ):
3. Եկամուտներ սեփականությունից (ռենտային եկամուտներ, տոկոս, շահաբաժին):
4. Տրանսֆերտային եկամուտներ (ընթացիկ փրանսֆերտներ, ֆիրմաների բարեգործություններ, պետական նպաստներ և այլ վճարներ):

Բնակչության եկամուտները բնութագրվում են որոշակի **կառուցվածքով**: Եկամուտների կառուցվածքը ցույց է տալիս, թե եկամտի յուրաքանչյուր տեսակ եկամուտների ընդհանուր ծավալում ինչպիսի տեսակարար կշիռ ունի: Ըստ Ազգային վիճակագրության ծառայության՝ Նայաստանում բնակչության դրամական եկամուտներն ունեն հետևյալ կառուցվածքը.

ա) վարձու աշխատողների աշխատանքի վարձատրությունը՝ 34,5%,

բ) սոցիալական փրանսֆերտները՝ 7,1%,

գ) մուտքեր ֆինանսական համակարգից, եկամուտներ սեփականությունից, ձեռնարկատիրական գործունեությունից՝ 38,9%,

դ) մուտքեր փարադրամի վաճառքից՝ 19,5%:

Զարգացած երկրներում բնակչության եկամուտների կառուցվածքում 70%-ից ավելին կազմում է աշխատավարձի բաժինը: Նախկին սոցիալիստական

հասարակարգում աշխատավարձի բաժինը նույնպես գրեթե այդքան էր, սակայն շուկայական տնտեսությանն անցման ժամանակաշրջանում այն բավականին պակասեց: Եկամուտների կառուցվածքում այսպիսի էական փոփոխությունը բացատրվում է հետևյալ հանգամանքներով.

1. Անցումային ժամանակաշրջանում տնտեսության ճգնաժամային իրավիճակի հետևանքով շատ ձեռնարկություններ չէին աշխատում կամ աշխատում էին թերբեռնված, գործազրկությունը մեծ չափերի էր, որն էլ անդրադարձավ աշխատավարձի ոչ միայն բացարձակ մեծության, այլև տեսակարար 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 տնտեսակարգի 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 մտավոր 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 տնտեսական համակարգերին: Եկամուտների վերաբաշխման շուկայական մեխանիզմը, անգամ կենտրոնացված պլանային կարգավորումը չեն կարող վերացնել եկամուտների անհավասարությունը: Ներկայումս եկամուտների անհավասարությունը շուկայական տնտեսության զարգացման ներքին օրինաչափությունն է:

Եկամուտների անհավասարությունը չպետք է դիտել որպես սոցիալական արդարության սկզբունքի խախտում (խնդրին կանդիդատանք հաջորդ ենթավերնագրում), այլ պետք է ընդունել որպես ՆԱ -ի սրբեղծման համար կատարված ներդրման փարբերությունների արդյունք և որպես տնտեսության 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:

Տասարակության 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 փոփոխ են միմյանցից, հետևաբար փոփոխ 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-վնասագետ, մենեջեր, համակարգչային տեխնիկայի մասնագետ և այլն), որոնց փոքրամասնությունը բարձր վարկանիշի և մեծ վաստակի երաշխիք է:

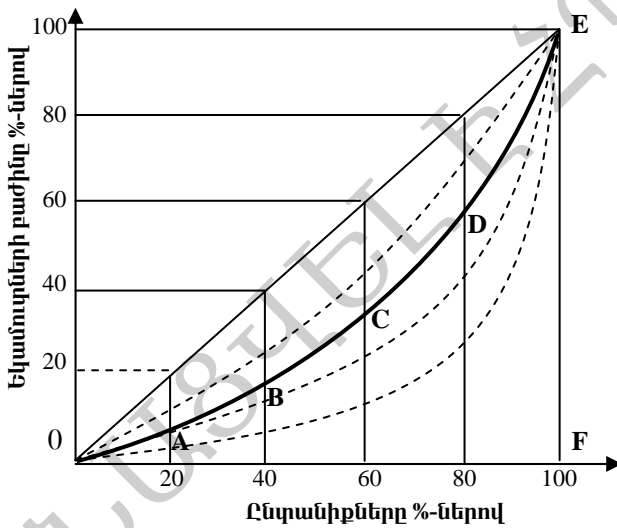
3. **Մասնագիտական ճաշակը և ռիսկը:** Մարդիկ, որոնք պատրաստակամորեն կատարում են ծանր, հոգնեցուցիչ, արտաժամյա, լարված, ոչ հարգի աշխատանքներ, բնականաբար ավելի բարձր աշխատավարձ են ստանում: Որոշ մարդիկ էլ, ձգտելով բարձր եկամուտների, դիմում են անվտանգության ռիսկի՝ իրենց ֆինանսական միջոցները կիրառում են բիզնեսի որևէ բնագավառում:

4. **Սեփականության փորձառությունը:** Ֆիզիկական, դրամական, ֆինանսական կապիտալը անօրինակները, որպես սեփականատեր եկամուտ են ստանում ռենտային, րոկոսային, շահութաբաժնային եկամուտների ձևերով: Շուկայական անվտանգության պայմաններում հարկապես սեփականությունից սրացվող եկամուտներն են որոշում անապահովության վիճակը եկամուտների բուրգի վերին մասում: Եվ այն փաստը, որ «հարստությունն է ծնում հարստություն», ավելի է ուժեղացնում եկամուտների անհավասար բաշխվածությունը:

5. **Նախապայմանները և բախտը,** որոնք անսպասելի շահումների, հարստության և ունեցվածքի փոխ են դարձնում ոմանց:

6. **Ընտանիքների կազմի ու կառուցվածքի փոփոխությունները:** Կան բազմանդամ ընտանիքներ, որտեղ 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 I³ á³ i I»ñ 15.1. Լորենցի կորը:

Լորենցի կորը հիմնված է կուրակային (կումուլյադիվ) բաժինների հաշվարկման վրա, այսինքն՝ այդ բաժինները սրանում 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: Որքան կորը հեռու է OE գծից, այնքան եկամուտներն անհավասար են բաշխված, որքան կորը մոտ լինի OE գծին, նույնքան եկամուտները հավասարաչափ են բաշխված:

Լորենցի կորը կառուցվում է առանց հարկերը վճարելու և փրանսֆերյաներն սրանալու: Տարկերը վճարելուց հետո նրա ճկվածությունը փոքրանում և մոտենում է ՕԷ գծին, իսկ փրանսֆերյաները սրանալուց հետո կորն էլ ավելի է մոտենում եկամուտների հավասար բաշխվածության գծին: Օրինակ, ԱՄՆ-ում պե-րական փրանսֆերային վճարները կազմում են ամենացածր եկամուտներ ունեցող մարդկանց խմբի եկամուտների մոտավորապես 75% -ը: Լորենցի կորը կառուցելիս հաշվի են առնվում նաև սեփականությունից, ձեռնարկատիրական գործունեությունից, աշխատանքից սրացվող եկամուտները: Վերջիններս պարզ է, որ Լորենցի կորը կրեդաշարժեն դեպի աջ՝ խորացնելով եկամուտների անհավասար բաշխվածությունը: Լորենցի կորը ցույց է տալիս, թե հասարակական արդյունքի բաշխումը երկրում որքան է անհամաչափ: Ըստ մասնավոր գնահա-րումների՝ ԱՄՆ-ում 400 ընդամենիներ փնտրվում են ՆՆԱ-ի մոտավորապես 10%-ը, Ռուսաստանում 40 ընդամենիներ՝ ՆՆԱ-ի 16%-ը, Նայաստանում 44 ըն-դամիներ՝ ՆՆԱ-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-րաբանցյուրում 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 փրանսֆերյաներ սրանալը կազմում է 100:1, իսկ հարկերը վճարելուց և փրանսֆերյաներն սրանալուց հետո՝ 4:1:

Եկամուտների փարբերակվածությունը գնահատելու համար փնտրվող փո-րության մեջ կիրառվում է նաև **Ջինիի գործակիցը**¹ / (ի պարիվ իրավացի փնտրագետ Կորրադո Ջինի), որը անմիջականորեն կապված է Լորենցի կո-րագծի հետ: Այս դեպքում Լորենցի կորի և եկամուտների բացարձակ հավասար բաշխվածության ՕԷ գծի միջև ընկած մակերեսը, որը նշանակվում է **T** փառով, բաժանում ենք **OFE** եռանկյան մակերեսի վրա: Այսինքն՝ Ջինիի գործակիցը (**G**) որոշվում է հետևյալ կերպ.

$$G = \frac{T}{OFE} :$$

Այս գործակիցը գրնվում է 0-ից 1 միջակայքում՝ $0 \leq G \leq 1$:

Որքան գործակիցը մոտենում է 1-ի, այնքան եկամուտների անհավասարու-թյունը խորանում է: Չարգացած երկրներում Ջինիի գործակիցը 0,25-0,35 է: Չարգացող երկրներում այն գերազանցում է 0,5-ից:

¹ Տե՛ս «Իրավունք», թիվ 45, հունիս, 2007:

15.4. ԱՂՔԱՏՈՒԹՅԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐԸ ԵՎ ԴՐՍԵՎՈՐՈՒՄՆԵՐԸ

Եկամույների անհավասար բաշխվածությունը հասարակության մեջ հանգեցնում է սոցիալական շերտավորման ունևորների, չունևորների և հարուստների խավերի առաջացմանը, որի արդյունքում աղքատությունը դառնում է հասարակության բնորոշ հարկանիշներից մեկը: Ժամանակին Թոմաս Մալթուսը աղքատության պարճառը կապում էր բնակչության թվաքանակի աճի և կենսամիջոցների արտադրության փոքրիկ անհամապատասխանության հետ: Կարլ Մարքսը աղքատության պարճառ համարել է մասնավոր սեփականությունը և ձեռնարկատերերի շահույթի ու վարձու բանվորների աշխատավարձի անհամաչափ հարաբերակցությունը: Շուկայական հարաբերությունների պայմաններում եկամույների բաշխման գործոնային սկզբունքը եկամույների անհավասարությանն ու աղքատությանը փախի է բնականոն բնույթ:

Աղքատությունը հասարակության մի մասի սոցիալ-փոփոխական այնպիսի վիճակն է, որի դեպքում բնակչության որոշակի խավեր չունեն փոխաբանական 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 փարեկան 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 եկամույների 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 գոնե մեկ անգամ գարեջրափուլ 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 եկամույների բևեռացվածության կամ կենտրոնացվածության աստիճանով:

ՏՆ-ում աղքատության հիմնախնդիրն ավելի սրվեց հարկապես 1990-ական թվականներին, երբ նախկին խորհրդային հանրապետություններն անցում էին կատարում շուկայական փոփոխական հարաբերությունների: Մեր հանրապետությունում բնակչության աղքատությունը հասավ բարձր մակարդակի, որի պարճառներից էր նաև փոփոխական շրջափակումը, վառելիքաէներգետիկ ճգնաժամը, պատերազմական իրավիճակը, դրամական բարեփոխումը, սեփականաշնորհման գործընթացի թերությունները և այլն, և այլն:

Աղքատության մակարդակը կամ շեմը 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 պարտադիր 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 փարածվածությունը 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 փոստեր՝ 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» ընդհանրություն, որոնց շնչային եկամուտը գրավում է նվազագույն սպառողական բյուջեի և ռացիոնալ սպառողական բյուջեի միջև,
 - դ) «հարուստ» ընդհանրություն, որոնց շնչային եկամուտը բարձր է ռացիոնալ սպառողական բյուջեից:

Աղքատությունը հասարակության համար բացասական երևույթ է ոչ միայն փրկարարական, 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 Կեյնսը է հիշել դարերի խորքից եկող աստվածաշնչային այն միտքը, որ «*հարուստությունը շատ բարեկամներ կալեցնե, բայց աղքատը իր բարեկամեն կըլքվի*»:

Ներկայումս Նայաստանում 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 փարիներին գոյություն ունեցող աղքատության գծի հետ, ըստ որի՝ մինչև շուկայական հարաբերություններին անցնելը Նայաստանում աղքատությունը կազմել է 20%: Ըստ ՀՀ առողջապահության նախարարության հաշվարկների՝ ներկայումս Նայաստանում 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: Նայաստանում աղքատության մակարդակի բարձրացումը պայմանավորված էր շուկայական հարաբերություններին անցման գործընթացներով, որի արդյունքում խիստ կրճատվեցին ՆԱԱ-ի ծավալները, մեծացավ եկամուտների բաշխման անհավասարությունը, որոնք հանգեցրին սոցիալական լարվածության ուժեղացմանը: Կենտրոնացված պլանային փրկարարությունից շուկայականին անցման շրջանում պետությունն ըստ էության դուրս է գալիս փրկարարական 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 ՆԱԱ-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 փարեկան 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 նկարմամբ 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 փրանսֆերտների 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 սրվերային փոփոխության առկայությունը, որի պատճառով հարկերի և ՆՆԱ-ի հարաբերակցությունը զգալիորեն փոքրանում է՝

ներուժի հնարավոր հարաբերակցության համեմատ: Այսպես, Նայաստանում գործող հարկային դրույթաչափերը 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 սոցիալփոփոխական զարգացման կարիքներին հարկացնելու 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 ընդամենական 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, ընդամենական 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 պետության պեսանկյունից, 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 Պարետոյի, այսինքն՝ եթե բարձրագույն հասարակության մի անդամի բարեկեցությունը, ապա սփռված կնվազեցվի մեկ ուրիշինը:

Արդարությունն ընդհանրապես հասարակական կարեգորհա 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 պահանջունքների 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 օգրագործման հավասարությունը: Եկամուտների հավասարեցումը, շարերի կարծիքով, մարմնավորում է սոցիալական արդարությունը և արտահայտում նրա բովանդակությունը: «Նավասարությունը» ինքնին փիլիսոփայական կարեգորհա է և կապված է մեկ այլ կարեգորհայի՝ «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 օգրվելու 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 կարեգորհայի բազմակողմանիության մասին: Մեր կարծիքով, բնավ պարպադիր 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 հավասարականի և բաշխողականի՝ արդարության հատուկ տեսակ համարելով փոխհարուցումը կամ վարձավորությունը, որը պետք է ելնի բաշխման համամասնականության սկզբունքից²: Տերագայում 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 սրեղծման գործնական հնարավորություններին՝ բխելով փոխյալ պատմական դարաշրջանի բնույթից: Սոցիալական արդարությունը փոփոխության ոլորտում փոփոխական հարաբերությունների համակարգի և, գլխավորապես, բաշխման հարաբերությունների համապատասխանությունն է փոխյալ հասարակարգում փոփոխվող պատկերացումներին ու շահերին: Արդարությունն առավել ընդհանուր բնութագրությամբ հասկացվում է որպես ազնվություն ու անաչառություն բարիքների բաշխման ժամանակ:

Հասարակության զարգացման փորձեր 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. Հավասարական (եզալիտարիստական) կամ հավասարապաշտական սկզբունքը ենթադրում է եկամուտների, բարիքների հավասար բաշխում հասարակության անդամների միջև, որոնք միատեսակ ներդրում և արժանիքներ ունեն այդ բարիքների սրեղծման գործում: Այս սկզբունքը, մարդասիրական լինելով հանդերձ, բացասաբար է ազդում աշխատանքի խթանների վրա:

2. Օգրապաշտական (ուփոլիտարիստական) սկզբունքի համաձայն արդարացի է համարվում եկամուտների այնպիսի բաշխումը, որի դեպքում մաքսիմալացվում է հասարակական բարեկեցությունը կամ հասարակության բոլոր անդամների կողմից ձեռք բերվող ընդհանուր օգրակարությունը: Այս դեպքում եկամուտների վերաբաշխման հիմքում դրվում է նվազող սահմանային օգրակարության գաղափարը, և ենթադրվում է, որ լրացուցիչ դոլարը (եկամուտը)

² Տե՛ս Философский энциклопедический словарь, М., 1989, էջ 623:

³ Տե՛ս Курс эконимической теории, под ред. Чепурина М.Н., М., 2002, էջ 542-547:

աղբարին ավելի շար լրացուցիչ օգտակարություն է պարգևում, քան հարուստին:

3. Լիբերալիստական (բարեհոգապաշտական) կամ ռոուլյան մոտեցման համաձայն արդարացի է համարվում եկամուտների այնպիսի բաշխումը, որը մաքսիմալացնում է հասարակության ամենաանապահով անդամների բարեկեցությունը: Այս մոտեցումը արդարացնում է եկամուտների անհավասարությունը և մերժում հավասարարական բաշխումը, քանի որ այն թուլացնում է աշխատանքի խթանումը:

4. Լիբերտարիանիզմի տեսությունը, ի տարբերություն ուտիլիտարիզմի 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 լիբերտարիանիզմի՝ պետության պարտականությունները ոչ թե եկամուտներ վերաբաշխելը, այլ անօրինական ճանապարհով դրանց ստացմանը խոչընդոտելն ու պարտամիջոցներ 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 Միթլը, 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 տրված գործոնից ստացվող սահմանային արդյունքին: Այս դեպքում եկամուտների անհավասարության խորա-

⁴ Տե՛ս **Ջ. Կոպլանդ**, *Будущее капитализма*, М., 1999, էջ 195:

⁵ Տե՛ս **Ա. Սմիտ**, *Исследование о природе и причинах богатства народов*, М., 1962, էջ 259:

ցումը դառնում է անխուսափելի: Դա պայմանավորված է այն հանգամանքով, որ զուտ շուկայական կարգավորումը զուգակցվում է եկամուտների՝ հաճախ չարդարացված փարբերարկմամբ (դիֆերենցմամբ), որը կախված է ոչ միայն ներդրված աշխատանքից ու կապիտալից, աշխատողի փաղանդից, այլև շուկայական անորոշությունից ու փոփոխական ենթակառուցվածքից:

7. Սոցիալական արդարության ժամանակակից ըմբռումներից են նաև հասարակության սոցիալական համերաշխության ապահովումը (Շվեդիայում), սոցիալական աջակցության համակարգի իրագործումը (արևմտյան երկրներում) և այլն: Ըստ այս ըմբռումների՝ 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 բաղաբացին իրեն բարեկեցիկ կզգա, եթե իրականացվեն աղքատության և անհավասարության մեղմացման ուղղված միջոցառումներ:

Եկամուտների անհավասարությունը բնորոշ է բոլոր փոփոխական համակարգերին, որն արտահայտվում է բնակչության մեկ շնչին ընկնող եկամուտների մակարդակների փարբերություններով: Եկամուտների բաշխման շուկայական մեխանիզմը ընդունակ չէ ոչ միայն ամբողջությամբ ապահովել սոցիալական արդարությունը, այլև ավելի է խորացնում բնակչության եկամուտների անհավասարությունը:

Ըստ ամերիկացի փոփոխագետ Ջ. Նելթրայթի՝ 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 եկամուտների անհավասարաչափ բաշխվածության աստիճանով, ապա ակնհայտ է, որ շուկան և սոցիալական արդարությունն անհամարեղելի են: Շուկայական մեխանիզմը նպատակադրված է ոչ այնքան սոցիալական խնդիրների, որքան զուտ 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 եկամուտների հավասարության համեմատ, որը ապահովել գործնականում գրեթե հնարավոր չէ: Այլ կերպ ասած՝ ըստ աշխատանքի բաշխումը նույնպես անխուսափելի է դարձնում եկամուտների

⁶ Տե՛ս **Дж. Гельрейт**, Справедливое общество. Гуманитарный взгляд, М., 1999, էջ 229:

րի անհավասարությունը: Մոցիալական արդարությունն այս դեպքում ոչ թե հավասար եկամուտներ ստանալն է, այլ հավասար աշխատանքի և հավասար ավանդի դիմաց հավասար վարձատրությունը: Ուստի խնդիրն այն է, որ այդ անհավասարությունը չափազանց մեծ չլինի:

15.6. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԱՐԴԱՐՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅԱՆ ԵՐԿԸՆՏՐԱՆՔԸ

Ժամանակակից փորձասկարզի պայմաններում եկամուտների բաշխման շուկայական մեխանիզմը գուգակցվում է եկամուտների պետական կարգավորման հետ: Վերջինս պետության սոցիալական քաղաքականության բաղկացուցիչ մասն է և արտահայտվում է պետական բյուջեի միջոցով եկամուտների վրա ներգործման ու սոցիալական փրանսֆերտների փրամադրման մեխանիզմի ձևով: Եկամուտների պետական քաղաքականության մեջ կարևորվում է հարկային մեխանիզմը, որի շնորհիվ ազգային եկամտի որոշ մասը բարձր եկամուտներ ունեցող բնակչության խավից անցնում է ցածր եկամուտներ ունեցող խավին: Եկամուտների այսպիսի վերաբաշխման հետ կապված՝ փորձագիտության մեջ առաջացել է, այսպես կոչված՝ սոցիալական արդարության և փորձասկան արդյունավետության երկընդրանքի խնդիրը: Դա պայմանավորված է նրանով, որ եկամուտների հավասարեցման և հասարակության սոցիալական բնեռացումը մեղմելու մեծ ձգտումը կարող է հանգեցնել փորձասկան արդյունավետության անկման ու կորուստների:

Եկամուտների վերաբաշխման և հավասարեցման կողմնակիցները դրա անհրաժեշտությունը հիմնավորում են նրանով, որ այն նպաստում է սպառողի կարիքների բավարարումը մաքսիմալացնելու և սահմանային օգտակարությունը առավելագույնի հասցնելու խնդրի լուծմանը: Եկամուտների հավասարության հակառակորդների հիմնական առարկությունն այն է, որ այդ նպատակով պետության վարած հարկաբյուջեփային և սոցիալական քաղաքականությունը թուլացնում է արտադրողական աշխատանքի նկատմամբ խթանները, նվազեցնում փորձասկան արդյունավետությունը, որի հետևանքով երկրի փորձաստությունը կարող է հայտնվել սրագնացիայի վիճակում: Եկամուտների վերաբաշխմանն ու սոցիալական պաշտպանվածությանն ուղղված միջոցառումները թուլացնում են հասարակության գործարար ակտիվությունը, որն ուղեկցվում է փորձասկան արդյունավետության անկմամբ, քանի որ անիմաստ է դառնում արդյունավետ աշխատել թե՛ աղքատի և թե՛ հարուստի համար: Աղքատը մտածում է՝ միևնույն է, հասարակությունը սոցիալական նպաստների միջոցով «կաջակցի իրեն», իսկ հարուստը մտածում է՝ միևնույն է, իր եկամտի մի մասը «ձեռքից խլելու են»: Եկամուտների բաշխման շուկայական մեխանիզմը, որը փրանում է եկամուտների անհավասարության առաջացմանը, միաժամանակ նպաստում է փորձասկան 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 փորձասկան արդյունավետության երկընդրանքն արտահայտվում է եկամուտների

հավասար և անհավասար բաշխման միջև ընկերությունը, որն էլ ի վերջո փա-
նում է «անարդյունավետ սոցիալական արդարության» և «անարդար փնտրեա-
կան արդյունավետության» միջև ընկերությունը:

Սոցիալական արդարության և փնտրեական արդյունավետության հակա-
սականությունն արտահայտվում է նաև նրանով, որ բավականին կորուսված
են լինում հենց եկամուտների վերաբաշխման ընթացքում: Տարուսներից դեպի
աղքատներ եկամուտների վերաբաշխման գործընթացում առաջացած կորուստ-
ները ամերիկացի փնտրեագետ Վալտեր Օուքենի կողմից համեմատվել է սո-
ցիալական օգնության «ծակ դուլից» փեղի ունեցող արտահոսքի հետ: Սոցիա-
լական օգնության համար նախատեսված միջոցների կորուստները ըստ Օուքե-
նի կապված է կառավարման ապարատի բյուրոկրատական համակարգի հետ,
քանի որ սոցիալական նպաստների մի մասը անցնում է փարբեր հարկային և
սոցիալական ծառայությունների կառավարիչների, խորհրդատուների և աշխա-
տակիցների գրպանը: Օուքենի հաշվարկներով սոցիալական օգնության «ծակ
դուլից» կորուստները կամ արտահոսքը բնութագրվում է նրանով, որ ունևոր
քաղաքացիներից վերցված 1 դոլարից 70 ցենտը կորչում է աղքատներին հանձ-
նելու ընթացքում, և ընդամենը 30 ցենտն է ծառայում իր նպատակին⁷:

Եթե ընդունենք, որ այս փոխալները չափազանցված են, ապա միևնույն է,
սոցիալական նպաստների բաշխման ժամանակ թեկուզ 30%-ի կորուստ փեղի
ունենա, և օգնությունները հասցեատիրոջը չհասնեն, դա կվկայի եկամուտների
հավասարեցման կամ սոցիալական արդարության «բարձր գնի» մասին:

Օուքենի «ծակ դուլից» փեղի ունեցող արտահոսքի պարճառով առաջա-
ցած կորուստների ծավալները պայմանավորված են նաև նրանով, որ սոցիալա-
կան փրանսֆերտները մեծացնելու նպատակով հարկերի բարձրացումը հան-
գեցնում է լեզայ հատվածում աշխատանքի առաջարկի զգալի կրճատմանը և
նրա արտահոսքին դեպի «սովերային հատված»՝ փորձելով խուսափել հարկերը
վճարելուց, որը և փոքրացնում է սոցիալական ծրագրերի համար անհրաժեշտ
գումարները հավաքելու երաշխիքները:

Սոցիալական արդարության և փնտրեական արդյունավետության հակա-
սություններից է նաև այն, որ աղքատության դեմ պայքարի արդյունքում այդ
դասի մարդկանց թվաքանակը կարող է ավելանալ՝ պայմանավորված նրանով,
որ սոցիալական փրանսֆերտներ ստանալու ձգտումը փոխում է մարդկանց
վարքագիծն ու հոգեբանությունը, և փարբեր կեղծիքների շնորհիվ հնարավոր է,
որ ունևորներից շատերը փրանան դրանց: Սրացվում է, որ «փրանսֆերտների
նպատակը հենց փրանսֆերտն է» և ոչ թե աշխատանքի խթանումն ու ներդրում-
ների ընդլայնումը: Սոցիալական փրանսֆերտները երբեմն հանգեցնում են ըն-
փանիքների քայքայմանը, թերարժեք ընփանիքների ավելացմանը, արտա-
ամուսնական երեխաներով ընփանիքների շարացմանը, քանի որ սոցիալական
ծրագրերը հիմնականում ուղղված են նման ընփանիքներին օժանդակելուն:
Արտերկրներում ընդունված է կիրառել «աղքատության մշակույթ» հասկացու-
թյունը, ըստ որի՝ շատերն են ձգտում չբավորի կարգավիճակին, և այն դառնում է
ապրելակերպ և փոխանցվում է սերնդից սերունդ:

⁷ Стів Курс економічної теорії, под ред. М.Н. Чепурина, М., 2002, էջ 555:

Ընդհանուր առմամբ, Կրթության և գիտության նախարարության արդյունավետությունը հակասում է սոցիալական արդարությանը այնպիսի դեպքերում, ինչպիսին է ռեսուրսների վերաբաշխումն ի օգուտ չունենորների, համընդհանուր զբաղվածության ապահովումը, էկոլոգիական խնդիրների լուծումը և այլն: Տնտեսական արդյունավետության և սոցիալական արդարության միջև հակասությունը, ըստ էության, իրենից ներկայացնում է որպես արդարության և սպառման միջև հակասության արտացոլում:

Սոցիալական հակասությունները մեղմացնելու հետ կապված ժամանակակից պայմաններում կիրառվում է «սոցիալ-տնտեսական 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):

Նամաշխարհային փորձը վկայում է, որ տնտեսական արդյունավետությունը, որը նպատակադրված է «հասարակական կարկանդակի» (ազգային եկամտի) մեծացմանը, լավագույն արդյունքներ է ցուցաբերում շուկայական տնտեսական համակարգի պայմաններում: Վերջինս իր հերթին ուժեղացնում է հասարակության սոցիալական փոքրերակումը, և սոցիալական արդարությունն իրականացվում է գլխավորապես եկամտույնների պետական քաղաքականության միջոցով, որը սահմանափակում է շուկայական տնտեսության մեխանիզմների փոքրերակումը գործողությունները: Անցումային տնտեսության պայմաններում որոշակի միջոցառումներ են իրականացվում եկամտույնների հավասարեցման, սոցիալական երաշխիքների ստեղծման, բնակչության բոլոր խավերի համար հավասար մեկնարկային պայմաններ ապահովելու ուղղությամբ: Մակայն սոցիալական արդարության խնդրի լուծումը դժվարանում է «հասարակական կարկանդակի» բավականին համեստ չափերի պատճառով, որը կաշկանդում է վերաբաշխողական գործընթացները:

Այսպիսով, ինչպես եկամտույնների խորը անհավասարությունն է խաթարում հասարակության սոցիալական կայունությունը, այնպես էլ եկամտույնների մեխանիկական հավասարեցումը՝ տնտեսական 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 տնտեսության կարևոր սկզբունքներից է տնտեսական արդյունավետության և սոցիալական արդարության չափանիշների ճկուն գույակցումը: Հասարակությունը սոցիալական արդարության կարող է ձգտել միայն բարձր տնտեսական արդյունքների հիման վրա, հետևաբար որպես շուկայական տնտեսության վերջնական նպատակ և որպես արդյունավետության գործոն պետք է դիտարկվի սոցիալական արդարությունը:

15.7. ՆԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԲԱՐԵԿԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԿԵՆՍԱՄԱԿԱՐԴԱԿԸ

Եկամուտների բաշխման ու վերաբաշխման շնորհիվ ձևավորվում են ինչպես հասարակության ամբողջական, այնպես էլ նրա յուրաքանչյուր անդամի եկամուտները, որոնք փոխարինվում են 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 փոքր չափանիշներ: Ըստ **Ա. Պիգուի**² մարդու բարեկեցությունը գնահատվում է բարիքի օգտակարությամբ, սակայն գործնականում գրեթե անհնար է դրա որոշելը, որովհետև նույն բարիքը փոքր անհատների համար կարող է ունենալ փոքր 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 փեղաշարժ, որը կառաջացնի բարիքներ արտադրելու և բաշխելու փոփոխություն, կյանքի բարելավում է համարվում, եթե, իհարկե, ոմանց բարեկեցության բարձրացումը չի վնասում մյուսներին: **Ն. Կալորը** և **Ջ. Նիքսը** գտնում են, որ բարեկեցությունը բարձրանում է, և եթե նրանք, ովքեր շահում են, իրենց եկամուտները բարձր են գնահատում փոփոխության կրած վնասներից: Ըստ **Ա. Բերգսոնի**՝ հասարակական բարեկեցության գնահատման համակարգը պետք է մշակվի փոխազդեցության, օրենսդիրների և գործադիր մարմինների կողմից, որի հիման վրա կկառուցվեն անարբերության կորեր, որոնք կարագույն հասարակական բարեկեցությունը:

Նասարակական բարեկեցության քանակական չափանիշը **կենսամակարդակն** է, որը բնութագրում է բնակչության կյանքի սոցիալ-փոխարինական պայմանները և նրա պահանջարկների բավարարվածության աստիճանը: Նասարակական 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 պահանջարկները նյութական, հոգևոր բարիքներով և անհրաժեշտ ծառայություններով:

Կենսամակարդակ կարեգորհան 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 սրեղծված հասարակական արդյունքի, բարիքների ծավալով, իսկ կենսամակարդակի իրական հնարավոր աստիճանը բնութագրվում է բնակչության իրական եկամուտներով, որը նրավճարունակ 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. Նանգստի կազմակերպումը:
11. Մոցիալական ապահովությունը:
12. Մարդու ազատությունը:

Կենսամակարդակը բնութագրող այս հիմնական ցուցանիշներից բացի առանձնացվում են նաև մի շարք տեղեկատվական ցուցանիշներ, ինչպիսիք են բնակչության մեկ շնչին ընկնող ՆՍԱ-ի և ազգային եկամտի ցուցանիշը, սպառման ծավալը բնակչության մեկ շնչի հաշվով: Այս ցուցանիշները, ըստ ՄԱԿ-ի փորձագետների, ավելի շարք տեղեկատվական են, քանի որ ազգային տարադրամների համադրման դժվարությունները հնարավորություն չեն տալիս տարբեր երկրներում դրանք դարձնել չափակցելի: Սակայն վերջին շրջանում ազգային տարադրամների կուրսի գնահատումը՝ գնողունակության պարիսպների հիման վրա, հնարավորություն է տալիս հնարավորինս հաղթահարել այդ դժվարությունը և բնակչության մեկ շնչին ընկնող ՆՍԱ-ի ծավալը համարել կենսամակարդակը բնութագրող հիմնական փոփոխական ցուցանիշներից մեկը:

Կենսամակարդակի գնահատումը քանակական ցուցանիշներով կամ բացառապես փոփոխական 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** կարեգորհան: 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 ժամանակակալից փոփոխության մեջ կատարվում է նաև **զուտ փոփոխական բարեկեցության** հայեցակետից ելնելով: Զուտ փոփոխական բարեկեցությունը գնահատելու համար ՆՆԱ-ն հաշվարկվում է՝ հաշվի առնելով նաև փոխյին փոփոխության ոլորտում սրեղծված արտաշուկայական բարիքների արժեքը, շրջակա միջավայրի պահպանման ծախսերը և ազատ ժամանակը: ՆՆԱ-ի մեջ այս չհաշվառված բաղադրիչների ներառումը կարևոր նշանակություն ունի կենսամակարդակի գնահատման համար, սակայն բոլոր դեպքերում զուտ փոփոխական բարեկեցության ցուցանիշը պայմանական ու հաշվարկային բնույթ է կրում և պաշտոնապես չի ընդունվում վիճակագրության մեջ:

Կենսամակարդակը բնութագրելիս հարակից կիրառվում է նաև **ապրելակերպ** հասկացությունը: Ապրելակերպ կատեգորիան առավելապես ներկայացնում է մարդու ոչ միայն սոցիալ – փոփոխական, այլև սոցիալ – հոգեբանական, ազգային, բնապարմական միջավայրը և դրանցով պայմանավորված բազմաթիվ խնդիրներ, մարդու կյանքի ու աշխատանքի պայմաններն ու եղանակները:

Ժամանակակից փոփոխության մեջ բնակչության կենսամակարդակը բնութագրող առավել ընդունելի ցուցանիշը **մարդկային զարգացման համաթիվը (ինդեքսը)**, որը հաշվարկվում է ՄԱԿ-ի կողմից և պարբերաբար հրատարակվելով, բնութագրում է ոչ միայն երկրների սոցիալ-փոփոխական զարգացման մակարդակները, այլև բնակչության կենսամակարդակը: Մարդկային զարգացման կամ հասարակական զարգացման համաթիվը գնահատվում է երեք հիմնական ցուցանիշների միջին համաթվերի հիման վրա.

ա) ՆՆԱ-ի ծավալը բնակչության մեկ շնչի հաշվով,

բ) բնակչության կյանքի միջին փոփոխությունը,

գ) կրթության և առողջապահության մակարդակը:

Մարդկային զարգացման համաթիվը, որը գրնվում է 0-1 միջավայրում, փաստորեն բնութագրում է բնակչության կյանքի փոփոխական ու սոցիալական պայմանների ամբողջությունը: Կյանքի միջին փոփոխության ցուցանիշն ինքնին կարող է կենսամակարդակի ամփոփ ցուցանիշ համարվել, քանի որ արտացոլում 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 ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՄՈՏԵՑՈՒՄՆԵՐԸ

Տարերային շուկայական մեխանիզմն իր բնույթով կարող է հանգեցնել արևմտադարյան խորը անկումների, խրոնիկական գործազրկության և աղքատության մեծ ծավալների: Այս հիմքի վրա XX դարի 40-50-ական թվականներին շար 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, անաշխատանակներին 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 հօգուտ 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 չունենոր մարդկանց համար անբարենպաստ է դարձնում աշխատանք փնտրելը:

Պարենային կորոնները, միայնակ մայրերի նպաստը, գործազրկության նպաստը սպասվելիք աշխատանքից ոչ պակաս մեծություն են կազմում, ուստի չաշխատելն ավելի ձեռնպահ է դառնում: Այս երևույթի կապակցությամբ արևմտագետներն 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 գրոյի, այսինքն՝ բացի նպաստից, այլ եկամուտ չունեն: Սոցիալական ապահովության համակարգը կարարելագործելու նպատակով զարգացած երկրներում ձևավորվել է երկու հիմնական մոտեցում.

ա) բացասական (նեգատիվ) եկամտահարկը,

բ) աշխատանքային գործունեությանն անցնելու խթանումը:

Եթե պոզիտիվ կամ սովորական եկամտահարկի դեպքում բարձր եկամուտներ ունեցող ընդհանրությունն են «սուբսիդավորում» կառավարությանը, ապա նեգատիվ եկամտահարկի դեպքում կառավարությունն է սուբսիդավորում այն ընդհանրություններին, որոնց եկամուտը ցածր է որոշակի մակարդակից:

Բայց երբ մարդն աշխատանքի է փոխվում, 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՝ ընդհանրի ընդհանուր վաստակը կկազմի 1400 դոլար (400 դոլար աշխատավարձ և 1000 դոլար նպաստ): Եթե աշխատանքային գործունեությունից եկամուտը 2400 դոլար է կազմել, ապա նպաստառուն զրկվում 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 բաղաբացուն ձեռնարկ կլինի սպանալ երաշխավորված նվազագույն նպաստը և աշխատանք չհիմարել: Ընդհանուր առմամբ ընդհանրությունը 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 շարժուն ընդհանրություններ 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 փրվում 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 փոխանցելու ծրագրում: Դրանով նախատեսվում է նպաստել կրթությանը, պրոֆեսիոնալ պատրաստվածությանը, աշխատանքի փնտրելուն: Աշխատանքով և կրթությամբ զբաղվող նպաստառուներին փրվում են սուբսիդիաներ՝ երեխաների և փրանսպորտային ծախսերի համար:

ÆYüY³ ëi áõ Ü³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Ինչպե՞ն կգնահատեք բաշխման հարաբերությունների փոփոխությունը և դերը փոփոխական հարաբերությունների համակարգում:
 2. Որո՞նք են եկամտավորների բաշխման լծակները:
 3. Սոցիալական արդյունավետության ի՞նչ տեսություններ գոյություն ունեն:
 4. Որո՞նք են հասարակության եկամտավորների անհավասարության պատճառները:
 5. Ինչո՞ւ են հակասություններ առաջանում փոփոխական արդյունավետության և սոցիալական արդարության միջև:
 6. Ի՞նչ ենք հասկանում եկամտավորների կառուցվածք ասելով, և ինչպիսի՞ն է այն ՏՏ-ում:
 7. Արդյոք բոլո՞ր երկրներում գոյություն ունի աղքատություն:
 8. Ինչո՞վ է սոցիալական կենսամակագազույնը փարբերվում ֆիզիոլոգիական նվազագույնից:
 9. Դեպի ո՞ր կողմ է շարժվում Լորենցի կորագիծը սոցիալական փրանսֆերտները վճարելուց հետո:
 10. Ի՞նչ նպատակով է կիրառվում բացասական եկամտահարկը:
 11. Ո՞րն է եկամտավորների քաղաքականության նպատակը:
 12. Ինչի՞ հետևանքով է իրականացվում բնակչության եկամտավորների համալրվածությունը:
 13. Որո՞նք են ՏՏ աղքատության հաղթահարման ռազմավարական ծրագրի հիմնական դրույթները:
 14. Ինչպիսի՞ ցուցանիշներով է գնահատվում կենսամակարդակը:
-

ԲԱԺԻՆ III

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Գ Լ ՈՒ Խ 16

ԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԸ ԵՎ ԱԶԳԱՅԻՆ ՆԱՇԻՎՆԵՐԻ ՆԱՄԱԿԱՐԳԸ

16.1. ԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ ՆԱՄԱԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆԸ, ՕՐԻՆԱԶՉԱՓՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԸ

Նասարակության արևմտական կյանքը ամեն մի առանձին երկրում ընթացում է իր յուրահատկություններով՝ դրսևորելով որոշակի օրինաչափություններ: Յուրաքանչյուր կոնկրետ ժամանակահատվածում արևմտությունն իր ամբողջության մեջ ներկայացնում է ավյալ երկրի պարամետրական զարգացման նախորդ շրջանների արդյունքը: Դա մի երկարատև ժամանակաշրջան է, որի ընթացքում ամեն մի երկրի ազգային արևմտությունն չի կարող գերմ մնալ հարևան և մյուս երկրներում փոփոխությունների ակտիվությունից: Այդ է պարամետր, որ ձևավորված բազմաթիվ արևմտական երևույթներ բնորոշ են գրեթե բոլոր երկրներին, թեպետ դրանք իրենց վրա կրում են ավյալ երկրի աստիճանական զարգացման առանձնահատկությունների դրոշմը:

Նման դարձումների հիման վրա կարելի է եզրակացնել, որ ցանկացած երկրի ազգային արևմտությունն համաշխարհային, փարածաշրջանային և ավյալ երկրի համարարարական գործընթացների բացառիկ բարդ փոխգործողության հետևանք է:

Ազգային արևմտությունն ուսումնասիրում են փարքեր գիտություններ՝ արևմտական աշխարհագրությունը, արևմտական պարամետրությունը, միկրո- և մակրոարևմտագիտությունները և այլն՝ յուրաքանչյուրն իրեն բնորոշ հարցերով ու խնդիրներով: Իսկ արևմտագիտության արևմտությունը ազգային արևմտության հետազոտման ժամանակ կիրառում է յուրահատուկ մոտեցում, քանի որ ուսումնասիրման առարկան ամբողջ երկրի ազգային արևմտական համակարգն է: Այն երկրի էկոնոմիկան դիտարկում է որպես արևմտական հարաբերությունների որոշակի կանոններով աստիճանակարգված օրգանիզմ: Նշանակում է՝ յուրաքանչյուր արևմտական համակարգին հարույ են արևմտական գործունեության կողողինացում, սեփականության և արևմտական գործունեության, եկամտության բաշխման ու վերաբաշխման ձևերի բազմազանություն, անհատական ու հասարակական վերարտադրություն և այլն, որոնք ունեն շար ընդհանուր կողմեր այլ երկրների արևմտություններում փոփոխությունների նմանափայ գործընթացների հետ: Ինչ վերաբերում է առանձնահատկություններին, ապա դրանք թելադրված

ինչպես, օրինակ, ռեսուրսների օգտագործման արդյունավետությունը, ժողովրդի բարեկեցության բարձրացումը և այլն: Բայց կան նաև զուտ ազգային փնտրելիքի հասկացությունից բխող նպատակներ: Այսպես՝

1. Ազգային փնտրելիքի շրջանակներում առկա են նաև ոչ փնտրելիքի բովանդակության նպատակներ, որոնք ունեն ազգային պետականություն կառուցելու նշանակություն. օրինակ, փարաօրինակ ամբողջականության պահպանումը, հուսալի պաշտպանական ներուժի ապահովումը, քաղաքական դիրքերի ամրապնդումը և այլն:
2. Ազգային փնտրելիքի մրցունակության բարձրացումը, որը, կարելի է ասել, երկրի փնտրելիքի և մյուս նպատակների խրախուսումն է:
3. Փնտրելիքի անվտանգությունը կամ պաշտպանվածությունը, որն ազգային փնտրելիքի համար ունի շարժման կարևորություն: Դրա բաղադրիչներից կարելի է առանձնացնել պարենային, գիտատեխնիկական, ֆինանսական, ռազմաարդյունաբերական ուղղությունները, որոնք կարող են կանխարգելել արտաքին անցանկալի գործոնների բացասական ազդեցությունները:
4. Կարևոր է նաև հասարակության զարգացման հաջողակության 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, փարաօրինակ և այլ առանձնահատկություններից, կարող են լինել նաև ազգային փնտրելիքի այլ նպատակներ: Ընդհանուր առմամբ, ազգային փնտրելիքի նպատակները օրգանական կապի մեջ են այն խնդիրների հետ, որոնք առաջանում են փնտրելիքի առանձին ոլորտներում ու հարվածներում: Դրանք բնորոշ են հարկապես փնտրելիքի մասնավոր հարվածին, դրա առանձին ճյուղերին ու ձեռնարկություններին, որոնք առաջին հայացքից կարված են միմյանցից, մինչդեռ իրականում իրենց կապերով ու կախվածությամբ ներկայացնում են ամբողջ ազգային փնտրելիքի:

Ժամանակակից ազգային փնտրելիքի ներքին սոցիալական կարգավորման կողմնորոշում ունեցող փնտրելիքի ներքին են, կողմնորոշում, որը սկսել է ձևավորվել, մեկուկես հարյուրամյակ առաջ և դեռ չի ավարտվել: Ինչ վերաբերում է ազգային փնտրելիքի ներքին ուսումնասիրող գիտությանը, ապա դա էլ է ունեցել իր ձևավորման ու զարգացման շրջանները: Այսպես, XIX դարի վերջերին ձևավորվեց շուկայական սուբյեկտների՝ ֆիրմաների, փնտրելիքի փնտրելիքի շուկայական վարքի փնտրելիքի՝ առանձին վերցրած շուկաներում: Այդ փնտրելիքի փաստորեն ուրվագծեց այն սահմանները, որպեսզի գործելու էր ամբողջ փնտրելիքի մասնավոր հարվածը կամ բիզնեսը, որը և շուկայական փնտրելիքի հիմնային ու զանգվածային սոցիալական հենարանն էր: Դա միկրոփնտրելիքի փնտրելիքի ձևավորման ժամանակաշրջանն էր, որն ազդարարեց ընդհանուր փնտրելիքի զարգացման որակական նոր փուլի սկզբնարշավը:

Միկրոփնտրելիքի փնտրելիքի առանձին արտադրողների և սպառողների

անհապաակ վարքերի դրսևորումները քննարկեց շուկայական ընդհանուր փրամաբանության փեսանկյունով. այն է՝ ելնելով դրանց գործունեության արդյունավետության հարկանիշից՝ հիմնավորվեց, որ շուկայի սուբյեկտներից յուրաքանչյուրը ձգտում է սրանալ առավելագույն գուր օգուր: Դրանով փնրեսագիտությունը դադարեց հղու կարարել վերացական մարդու վերացական առաքինություններին և շրջվեց դեպի երկրային, իրական մարդը՝ եկամուր, օգուր սրանալու առօրեական ցանկություններով օժրված անհարը, որին Ադ. Մմիթն անվանել է **փնրեսական մարդ**:

Նասարակական փնրեսական կյանքի հեարգա գարգացուը ցույց փվեց, որ միկրոփնրեսագիտությունը, որպես փեղային շուկաների վրա հենված փնրեսության ինդիքներն ուսումնասիրող փեսություն, չէր կարող հիմնավոր բացարրություններ փալ այդ շուկաների միջև առաջացող բազմաթիվ պարմառա-հեարանքային կարերի ու, դրանցով պայմանավորված՝ փնրեսական գործունեության համընդհանուր հարցերին: Խնդիրն այն է, որ միկրոփնրեսագիտության հեարագուրման շուկայական մեթոդներով հնարավոր չէր բացարրել համարնրեսական գործընթացների բնույթը, որոնք գնարով ավելի ու ավելի լուրջ հարցեր էին առաջարրում, հեարաբար անհրաժեշտ էր ընդդայնել շուկայական փնրեսության թե՛ հեարգա սահմանների և թե՛ ուսումնասիրման մեթոդների շրջանակները:

Ազգային փնրեսությունները սրանում էին համակարգված բնույթ, որը պահանջում էր սրեղծել շուկայական հարարբերությունների ուսումնասիրման նոր մեթոդաբանություն և մոտեցումներ՝ փնրեսությունը որպես մեկ ամբողջական համակարգ հեարագուրելու համար: Պահանջվող նոր փեսության սրեղծման և ձևավորման գործում ծանրակշիռ ներդրում կարարեց Ջ.Մ. Քեյնսը, որի փեսական հեարագուրությունները հիմք ծառայեցին մակրոփնրեսագիտական փեսության ձևավորման համար, փեսություն, որը դիարարկում է փնրեսության գարգացման օրինաչափությունները որպես մեկ ամբողջական մակրոշուկային բնորոշ որակներ:

Մակրոփնրեսագիտության փեսությունը, այսպիսով, դարձավ ընդհանուր փնրեսագիտության առավել բարդ և, դրա հեար մեկփեղ, կարևոր բաժին, որի փարբեր դարրոցների դրույթների իմացությունը լայն առումով կարելի է ընդունել որպես հասարակական փնրեսական կյանքի մշակույթի, փնրեսագիտական կրթության չափորոշիչ: Պարահական չէ, որ մակրոփնրեսագիտությունը, ինչպես և միկրոփնրեսագիտությունը, ուսումնական ծրագրերում առանձնացված են որպես ինքնուրույն դարընթացներ:

Տնրեսագիտության ընդհանուր փեսության շրջանակներում մակրոփնրեսագիտությունը ազգային փնրեսությունը քննարկում է ազրեգացված փնրեսական ցուցանիշների օգնությամբ: Որպեսզի այդ ցուցանիշները համակարգվեն և ներկայացնեն ազգային փնրեսության պարկերը, անհրաժեշտ է բացահարրել դրանց միջև գոյություն ունեցող փոխկարակցություններն ու փոխկախվածությունները: Նենց դա էլ մակրոփնրեսական հեարագուրման առարկան է:

Ժամանակակից փնրեսագիտական փեսական հեարագուրություններում չկա միկրո- և մակրոփնրեսագիտությունների իիսար սահմանագարում, ընդհակառակը, նկարվում է դրանց ինքնարիպ ներթափանցման մոտեցում: Դա ավել-

լի հեղափոխություն է դարձնում ազգային անվտանգության ուսումնասիրությունը, բայց և այնպես պետք է ընդգծել, որ մակրոտնտեսագիտության հեղափոխման որոշ հիմնախնդիրներ համարվում են ազգային անվտանգությանը բնորոշ անվտանգության հասկացություններ, որոնցից հարկ է առանձնացնել գրադավաճությունը, ազգային եկամուտը, գործարար ցիկլը (պարբերաշրջանայնությունը), արժեզրկումը, անվտանգության աճը և այլն:

Արդի շուկայական անվտանգությունը առանձին շուկաներից կազմված համակարգ է: Այդ բազմազանությունից Ջ.Մ. Քեյնսը առանձնացրել է չորսը՝ բարիքների (ապրանքների), աշխատանքի, փողի և արժեթղթերի շուկաները: Դրանցից յուրաքանչյուրը ազգային անվտանգության շրջանակներում ունի հատուկ տեղ և դեր՝ իրականացնելով ընդգծված գործառնություններ: Նշված շուկաների միջև հասարակարկող փոխադարձ կապերը ազգային անվտանգության մոդելների բաղկացուցիչ տարրերն են, և իրենց հավաքական ամբողջությամբ ձևավորում են անվտանգության շարժման համապարասիան մեխանիզմը, որը, բացի վերը նշված միկրոշուկաներում առաջացող հարաբերություններից ու կապերից, իր մեջ ներառում է նաև ազգային անվտանգությանը բնորոշ հետևյալ պարամետրերը:

- Ֆիրմաները, անալիզի անվտանգությունները պետությանը հարկ են վճարում, իսկ պետությունը վերջիններիս ֆինանսական օգնություն է փոխադրում (դոտացիաներ, փոխաֆերվներ և այլն),
- Ֆիրմաներն իրենց եկամուտների մի մասի հաշվին ներդրումներ են կատարում, որոնք դառնում են առաջարկի նյութական հիմք, իսկ անալիզի անվտանգությունները խնայում են եկամուտների մի մասը, և դա էլ ապագա պահանջարկի հիմք է դառնում,
- պետությունն իր եկամուտների (բյուջեի) մի մասն օգտագործում է անվտանգության արտաշուկայական հարվածների ֆինանսավորման համար (գիտություն, կրթություն, առողջապահություն, պաշտպանություն և այլն),
- պետությունը ֆինանսատնտեսական կապերի մեջ է արտաքին աշխարհի հետ:

Ազգային անվտանգության հեղափոխությունների ժամանակ կիրառվում են երկու համակարգեր՝ մաթեմատիկական և հաշվեկշռային:

Ազգային անվտանգության հիմնական չափորոշիչներն ունեն քանակական որոշակիություն, և դրանց որոշման բարդությունը պահանջում է կիրառել հեղափոխման մաթեմատիկական մեթոդներ, որի ժամանակ բացահայտվում են իրական անվտանգության կապերի, համախմբված փոփոխականների գործառնության կախվածությունները:

Տնտեսության զարգացման բնական վիճակ է համարվում նրա ճյուղերի, հարվածների հավասարակշռությունը, որն իրական կյանքում հաճախ չի պահպանում: Այնուամենայնիվ, ազգային անվտանգությունը ձգտում է հավասարակշռության: Ներկաբար, հեղափոխման հաշվեկշռային մեթոդը հնարավորություն է ընձեռում բացահայտել անվտանգության համամասնությունները հիմնական ցուցանիշների միջև. այն է՝ արտադրության և սպառման, եկամուտների և ծախսերի, ամբողջական պահանջարկի ու ամբողջական առաջարկի և այլն:

Իրոք, առանձին ձեռնարկությունների, ճյուղերի և փնտրության հարվածների ժամանակավոր անհավասարակշռությունը ապահովում է կան արտադրողի, կան սպառողի գերակայություն, մինչդեռ ազգային փնտրության 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 փնտրություն: Ահա այդ ազգային փնտրության վիճակը գնահատելու համար առաջին հերթին անհրաժեշտ է «գումարել» փնտրասավարող առանձին սուբյեկտների գործունեության արդյունքները: Տնփեսագիտության մեջ այդ գործողությունն անվանում են «ազրեգացում» (համախմբում): Արդյունքում սրացվում է, թե ազգային փնտրության կամ հասարակության մասշտաբով ինչ քանակի արդյունքներ ու ծառայություններ են արտադրվել, ինչ ծավալի ընդհանուր ծախսեր են կատարվել, որքան համախառն եկամուտներ են սրացվել, գների ինչ մակարդակ է ձևավորվել և այլն: Այլ կերպ ասած՝ առանձին սուբյեկտների փնտրասական գործունեության արդյունքների համախմբումը թույլ է տալիս սրանալ հասարակության փնտրասական ամբողջ գործունեությունը բնութագրող վիճակագրական համազգային ցուցանիշներ, որոնցից հիմնականներն են.

ա) համախառն ազգային արդյունքը (ՆԱԱ),

բ) համախառն ներքին արդյունքը (ՆՆԱ),

գ) գույք ներքին արդյունքը (ԶՆԱ),

դ) ազգային եկամուտը (ԱԵ),

ե) անձնական փնտրիկնվող եկամուտը և այլն:

Համախառն ազգային արդյունքը (ՆԱԱ) մեկ փարվա ընթացքում երկրի փարածքի ներսում և երկրից դուրս փվյալ երկրի քաղաքացիների կողմից արտադրված վերջնական սպառման ապրանքների ու ծառայությունների ծավալի շուկայական արժեքն է:

Համախառն ներքին արդյունքը (ՆՆԱ) մեկ փարվա ընթացքում փվյալ երկրի փարածքում արտադրված վերջնական սպառման ապրանքների ու ծառայությունների ծավալի շուկայական արժեքն է:

Զույք ներքին արդյունք (ԶՆԱ), ազգային եկամուտ (ԱԵ) և անձնական փնտրիկնվող եկամուտ մակրոցուցանիշները ըստ էության ածանցյալ բնույթ ունեն, քանի որ դրանց էությունն ու մեծությունները պայմանավորված են ՆՆԱ-ի մեջ մտնող ապրանքների ու ծառայությունների այն մասի համախառն արժեքով, որոնք փվյալ փարում բնակչության կողմից չեն յուրացվում ու սպառվում: Այսպես, ԶՆԱ-ն ցույց է տալիս ապրանքների ու ծառայությունների արտադրության, այսպես ասած՝ գույք կամ մաքուր ծավալը, որը որոշելու համար ՆՆԱ-ի արժեքից հանվում է արտադրության միջոցների մաշվածքի արժեքը՝ ամորփիզացիան: Ազգային եկամուտը փնտրասավարող բոլոր սուբյեկտների կամ արտադրության բոլոր գործունեների սեփականատերերի սրացած եկամուտն է, որը որոշելու համար ԶՆԱ-ի մեծությունից հանվում են անուղղակի հարկերը, գու-

մար, որը չեն կարող օգտագործել անձնական պահանջմունքների բավարարման նպատակով:

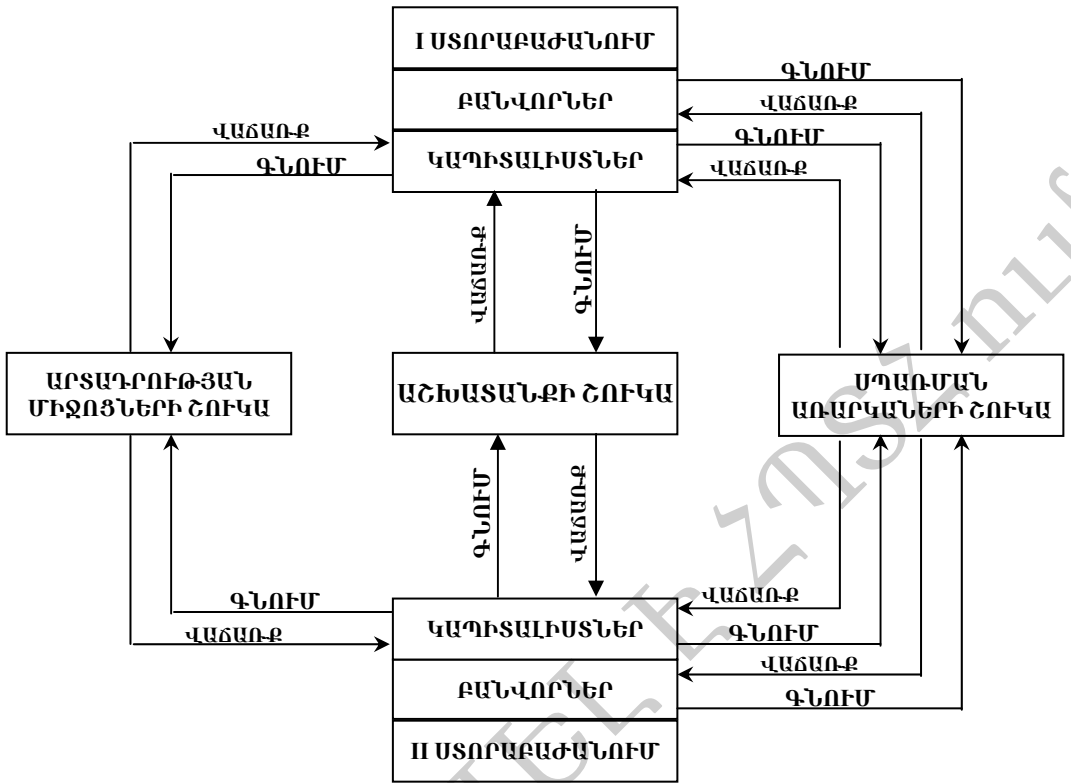
Անձնական փնտրիմվող եկամուտը ցույց է տալիս բնակչության պահանջմունքների բավարարման հնարավոր մակարդակը, որի մեծությունը որոշելու համար ազգային եկամտից հանվում են շահութահարկը, անհատական բնույթի հարկերը (եկամտահարկ, գույքահարկ, ժառանգության հարկ), սոցիալական ապահովության վճարները, չբաշխված շահույթը, և գումարվում են պետությունից սրացվող փրանսֆերտ վճարները:

Ինչպես տեսնում ենք, նշված մակրոտնտեսական հիմնական ցուցանիշները փոխադարձաբար կապված են, և դրանցից յուրաքանչյուրը բնութագրում է ազգային փնտրեսության գործունեությունից սրացված ամբողջական արդյունքների և ծառայությունների արտադրությունն ու օգտագործումը փարբեր մակարդակներով:

16.2. ԱՐԴՅՈՒՆՔԻ, ԵԿԱՄՈՒՏԻ ԵՎ ԾԱԽՍԵՐԻ ՇՐՋԱՊՏՈՒՅՏԸ ԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ

Ազգային փնտրեսությունում արտադրված արդյունքը պետք է իրացվի, և այդ փնտրեսական երևույթը պետի է ունենում արդյունքի շարժման միջոցով՝ արտադրությունից շրջանառություն, այնուհետև փնային փնտրեսություններ և սպառման ոլորտ: Առաջին անգամ այդ փնտրեսական իրականությունն իր ամբողջական տեսքով քննարկել է Ֆր. Քենեն «Տնտեսական աղյուսակներ» (XVIII դ.) աշխատության մեջ, իսկ մեկ դար հետո, հետագոյրելով այդ նույն հիմնահարցը՝ Կ. Մարքսը Ֆր. Քենենի հետագոյրության արդյունքները գնահատեց որպես հանճարեղ ներդրումներից մեկը փնտրեսագիտության զարգացման մեջ: Մարքսը առավել ամբողջական է ներկայացնում արտադրված ամբողջ արդյունքի իրացման շարժի մեխանիզմը ազգային փնտրեսության մասշտաբով՝ էլ ավելի բարձրացնելով այդ հիմնահարցի դասական հետագոյրության մակարդակը:

Կ. Մարքսը ազգային փնտրեսության 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 փնտրեսությունում, որի արտադրությանն ու իրացմանը մասնակցում են հասարակության երկու գլխավոր դասակարգերը՝ կապիտալիստներն ու բանվորները: Այդ փնտրեսական երևույթը կարելի է ներկայացնել սխեմայի տեսքով.



ԹԵՄԱՅԻՆ 16.1. Նասարակական ամբողջական արդյունքի շարժը ըստ Կ. Մարքսի

Իհարկե, ազգային տնտեսությունում 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 տնտեսության մեջ չկան ուրիշ տնտեսավարող սուբյեկտներ ու շուկաներ և այլն: Այնուամենայնիվ, նման դատողությունները կամ պայմաններն ընդունելով կարող ենք պարզ պատկերացում կազմել մակրոմակարդակով ազգային տնտեսություններում արտադրված արդյունքի շարժի մասին:

Նամաձայն ժամանակակից տնտեսագիտության դրույթների, ազգային տնտեսություններում գործում են հազարավոր տնային տնտեսություններ, ֆիրմաներ, ֆինանսական և պետական ինստիտուտներ, տնտեսական գործունեություն իրականացնող արտերկրների գործակալներ: Նրանք իրենց գործունեության ընթացքում ինքնուրույն են որոշումներ կայացնում, բայց և այնպես նրանց որոշումները չեն կարող իրականացվել, եթե դրանք չգրնվեն փոխադարձ կապերի ու կախվածության մեջ: Տնային տնտեսությունները 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՛ փնային փնտեսություններ, և՛ մասնավոր, կորպորատիվ ու պետական սեփականության շուկայական սուբյեկտներ, որոշում են որքան աշխատանք ու այլ գործոններ գնել, որքան ապրանքներ ու ծառայություններ արտադրել ու վաճառել: Պետական ինսպիրտուսները 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 փրանսֆերտ վճարներ կատարեն և այլն: Նշված բոլոր գործարքները փոխկապված են և գրավում են փոխադրեցության մեջ, որի արդյունքում ազգային փնտեսությունում ձևավորվում են կայուն օրինաչափություններ:

Ազգային փնտեսության զարգացման մեխանիզմների վրա առանձին փնտեսավարող սուբյեկտների որոշումների ազդեցության բնույթն ու ուղղությունները բացահայտելու համար որոշիչ նշանակություն ունի փնտեսության առանձին հատվածների միջև առաջացող կապերի համակարգի հետազոտությունը: Դրանից պարզվում է, որ շուկայական փնտեսության մեջ արտադրության գործոնները փնտրվող փնտեսավարող սուբյեկտները ստանում են եկամուտներ, որոնք այլ սուբյեկտների համար ծախսեր են: Դա հիմնավորում է այն իրողությունը, որ ազգային փնտեսության առանձին սուբյեկտներ իրենց գործունեությամբ կազմում են ամբողջական փնտեսական համակարգ, որտեղ անհատական որոշումները, վերջին հաշվով, դրանորվում են հավաքական ծախսերի, եկամուտների և ամբողջական արդյունքների տեսքով: Դրա համար ժամանակակից փնտեսագիտությունը ազգային փնտեսություններում արտադրության գործոնների շրջապատյալի հիմնախնդիրը վերլուծում ու բացատրում է որպես արդյունքների, ծախսերի ու եկամուտների շրջապատյալ կամ շարժ:

Ազգային փնտեսության շրջանակներում առանձին փնտեսավարող սուբյեկտների գործունեության արդյունքները, լինեն ծախսեր, եկամուտներ, թե արտադրանք, ներկայացնում են ոչ թե դրանց պարզ մեխանիկական գումարը, այլ նոր փնտեսական երևույթի՝ ազգային փնտեսության վարքագիծը, որը հասկանալու համար անհրաժեշտ է քննարկել շուկայական սուբյեկտների կապերն ու կախվածությունները: Դրա նպատակահարմարությունը բացատրվում է հետևյալ նկատառումներով.

- ա) այդ կերպ ավելի պարզ ու ակնառու կարելի է ներկայացնել ամբողջ փնտեսության մասշտաբով տեղի ունեցող գործողությունները,
- բ) ընդգծված կերևա, թե որ փնտեսավարող սուբյեկտներն են մասնակցում շրջապատյալին և ինչ տեղ են զբաղեցնում,
- գ) որն է շուկայական ինսպիրտուցիոնալ կառույցների դերը:

Ազգային փնտեսություններում փնտեսական 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 փնտեսագիտությունը կիրառում է մեթոդաբանական այնպիսի սկզբունք, ինչպիսին է շարժը պարզից դեպի բարդը: Դրա համար նախ քննարկենք շրջա-

պարույրի ամենապարզ մոդելը, որը հափուկ է այնպիսի անփութական համակարգին, որտեղ չկան ֆինանսական շուկա, անփութության անփական հափված, արփահանում և ներմուծում, այլ կան միայն անփանփութություններ ու ֆիրմաներ, որոնց փոխհարաբերությունները ներկայացված են ներքոնշյալ գծապարկերում:

Տնփանփութություններ

Տնփոխում են արփադրության գործոններ, այդ թվում՝ աշխատանք, որոնք վաճառվում են ֆիրմաներին

Սփանում են եկամուփներ ֆիրմաներից՝ վաճառված արփադրության գործոնների դիմաց

Եկամուփները ծախսում են ֆիրմաների արփադրած ապրանքներն ու ծառայությունները գնելու համար

Ֆիրմաներ

Տնփանփութություններից գնում և օգրագործում են արփադրության գործոններ՝ ապրանքներ ու ծառայություններ արփադրելու համար

Վճարում են անփանփութություններին նրանց կողմից մարակարարված արփադրության գործոնների դիմաց

Տնփանփութություններին վաճառում են ապրանքներ ու ծառայություններ և սփանում եկամուփ

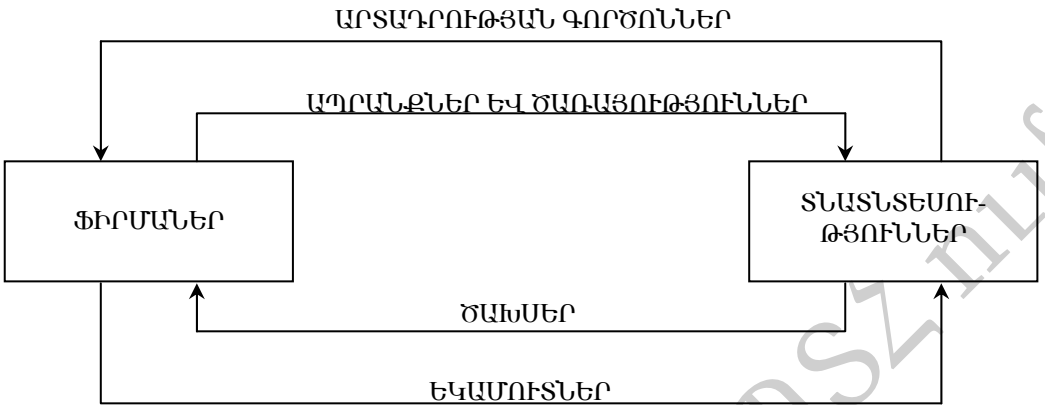
¶ I³ á³ i Iⁿ 16.1. Տնփութությունների և ֆիրմաների փոխհարաբերությունները

Գծապարկերի վերին փողից ակնառու է դառնում այն փասար, որ անային անփութությունները վերջին հաշվով անփոխում են արփադրության բոլոր գործոնները՝ աշխատանքը, ֆիզիկական կապիտալը և հողը, իսկ ֆիրմաները դրանք օգրագործում են արփանդրություն կազմակերպելու համար: Երկրորդ փողը վկայում է, որ արփադրության գործոնների փոխարեն անային անփութությունները ֆիրմաներից սփանում են եկամուփներ, հիմնականում աշխատավարձի և շահույթի փեսքով, ապա դրանք ծախսում են ֆիրմաներից ապրանքներ ու ծառայություններ գնելու համար, և ֆիրմաներին դա թույլ է փալիս սփանալ եկամուփ ու վճարել գործոններ գնելու համար:

16.1. գծապարկերի բովանդակության հիման վրա կարելի է կազմել արփադրության գործոնների, ապրանքների ու ծառայությունների շրջապարույրի մոդելը:

16.2. սխեմայի վերին և ներքին մասերը ներկայացնում են անփեսավարող սուբյեկտների փոխհարաբերությունների երկու փարքեր փալեր: Վերին մասը ներկայացնում է արփադրության գործընթացի փոխհարաբերությունները, իսկ ներքինը՝ թե ինչ ծախսեր են կափարվում ազգային անփութությունում, ընդ որում՝ գործոնների և եկամուփների շարժը կափարվում է հակառակ ուղղություններով: Իրականում, նշված փոխհարաբերությունները երկու սուբյեկտների միջև անմիջականորեն չեն փեղի ունենում, այլ միջնորդավորված բնույթ են կրում, քանի որ ազգային անփութությունում առանձին գործում են ռեսուրսների շուկան և ապրանքների շուկան: Ուսարի եկամուփների և ծախսերի պարզ մոդելը առավել իրական պարկեր կունենա, եթե ցույց փրվի ռեսուրսների և ապրանք-

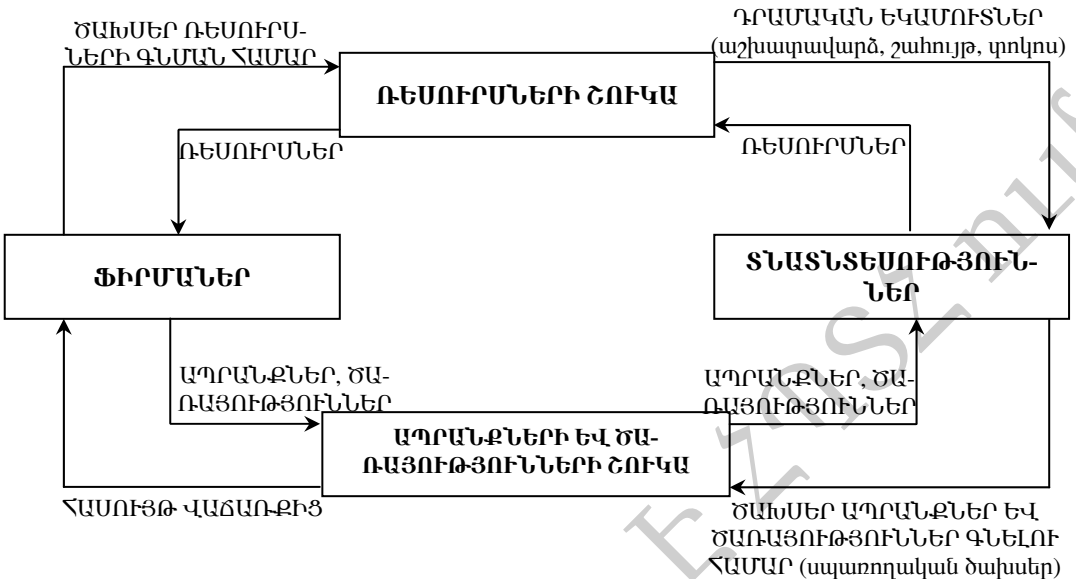
ների շուկաների պեղն ու դերը անպեսակա՞ն շրջապատույթի ընդհանուր կառուցվածքում:



ՃԵՂՅՈՒՄ 16.2. Արտադրության գործոնների, եկամուտների և ծախսերի շարժի մոդելը

16.3. սխեմայում պարկերված է արդյունքների, եկամուտների և ծախսերի շարժը, որից պարզ է դառնում, որ անարտադրությունները նախ ռեսուրսներն ու գործոնները փանում են ռեսուրսների շուկա, որտեղից ֆիրմաները գնում են դրանք: Ֆիրմաները, օգտագործելով ռեսուրսները, արտադրում են վերջնական սպառման բարիքներ ու ծառայություններ, որոնք շարժվում են դեպի ապրանքների ու ծառայությունների շուկա, որտեղից և անարտադրությունները 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 պարկերը ազգային անարտադրության մեջ:

Արտադրության գործոնների գները որոշվում են ռեսուրսների շուկայում, որտեղ ֆիրմաները պահանջարկ ներկայացնող սուբյեկտներն են, իսկ անարտադրությունները՝ առաջարկ ներկայացնողները: Սպառողական ապրանքների ու ծառայությունների շուկայում փոփոխվում է շուկայական անարտադրության վերը նշված երկու սուբյեկտների դերերը. անարտադրությունները պահանջարկ ներկայացնողներն են, իսկ ֆիրմաները՝ առաջարկ: Այսպիսով, ֆիրմաները և անարտադրությունները հանդես են գալիս երկու շուկաներում էլ, բայց կապարում են տարբեր գործառնություններ: Արդյունքում իրական տեսք են ստանում անարտադրության ռեսուրսների ու դրամական եկամուտների տեղաշարժերը: Դրանք սխեմայում հակառակ ուղղություններով շարժվող հոսքեր են:



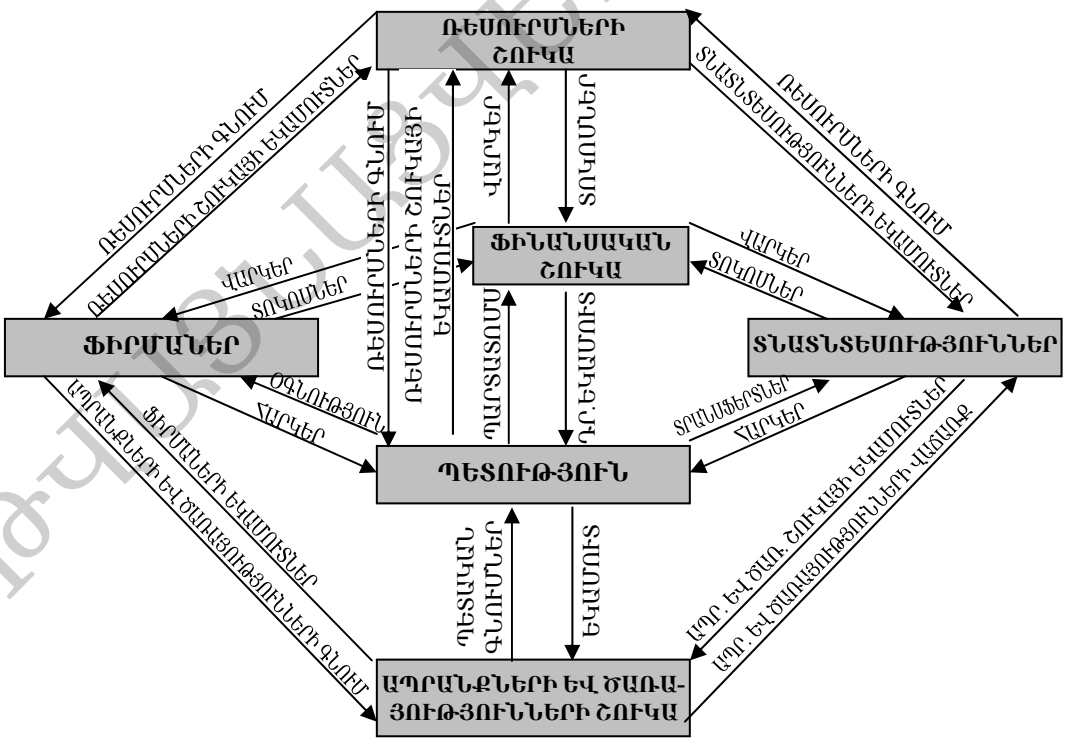
ԵՃ»ՄՅ 16.3. Եկամուտների և ծախսերի շարժի պարզ մոդելը

Ինչպես դասական մոտեցման դեպքում, այսպեղ ևս ընդունվում են որոշակի վերացական պայմաններ, քանի որ ազգային փնտրեսության ոչ բոլոր փնտրեսական կապերն են արտացոլված, օրինակ՝ պետության փնտրեսական գործառույթները, արտաքին փնտրեսական կապերը, ֆինանսական ինստիտուտների գործողությունները և այլն: Բացի դրանից, ենթադրվում է, որ փնային փնտրեսություններն ու ֆիրմաները լրիվ ծախսում են իրենց եկամուտները, ուրեմն եկամուտների ու ծախսերի գումարային հոսքերը հավասար են, հեղուկաբար 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 փնտրեսության մեջ:

Արդյունքների, եկամուտների և ծախսերի իրաբեական հոսքի վերլուծությունն ապացուցում է, որ ազգային փնտրեսության մեջ փնտրեսական բոլոր գործարքներին մասնակցում են նաև ֆինանսական ինստիտուտները, որոնք, որպես կանոն, զբաղվում են ազգադրամական 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 փնտրեսական կյանքում, երբ ազգային փնտրեսու-

թյունն իր առջև խնդիր է դնում ապահովել անվտանգության և բարեկեցության բարձրացում:

Ժամանակակից ազգային անվտանգություններն իրենց բնույթով խառը անվտանգություններ են, որտեղ նյութական և դրամական միջոցների շարժին շարժվում մասնակցություն է ունենում նաև պետությունը: Պետության մասնակցությունը առաջացնում է բազմաթիվ նոր անվտանգական կապեր ու կախվածություններ, որոնք անմիջական առնչություն ունեն ֆիրմաների, անհատական անվտանգությունների և ազգային անվտանգություններում գործող բոլոր շուկաների գործողությունների հետ: Պետությունը թե՛ ռեսուրսների և թե՛ արդյունքների շուկաներում հանդես է գալիս որպես լուրջ մեծածախ գնորդ՝ կարգավորելով համապարասխան ծախսեր, փոխհարաբերությունների մեջ է մտնում ֆինանսական շուկայի հետ՝ կապված պետական փոխառությունների հետ, իրականացնում է արհեստագործական վճարներ, հասարակական բարիքների արտադրություն ու մարակարարում և այլն: Դրանք պահանջում են, որպեսզի պետությունն էլ ունենա համապարասխան եկամուտներ, որոնք գոյանում են հարկերից և այլ աղբյուրներից, որոնք վճարում են անհատական անվտանգություններն ու ֆիրմաները: Այդ բոլորի շնորհիվ պետությունը մասնակցում է ռեսուրսների և եկամուտների բաշխման ու վերաբաշխման գործընթացներին՝ նպաստելով անվտանգական ողջ շրջապատի կայացմանը: Տնտեսական կյանքում տեղի ունեցող ամբողջ շրջապատը համալիր կերպով կարելի է ներկայացնել եկամուտների և ծախսերի շարժի հերթական սխեմայի տեսքով.



êĚ»Ū³ 16.4. Ռեսուրսների, ապրանքների, եկամուտների և ծախսերի շարժը
ազգային տնտեսությունում

ԹՎԱՅՆ ԱՑՎԵԼ Է ՀՊՏՀ ՈՒՄ

Ազգային տնտեսությունում նշված կապերն ու կախվածությունները վերջնական չեն. կարող են առաջանալ նոր կապեր, և տնտեսական կյանքն էլ ավելի բարդ բնույթ կստանա: Դա կարելի է նմանեցնել սարդոստրային, որտեղ կա գլխավոր կամ կանխորոշիչ թել, և որևէ փոփոխություն՝ գլխավոր թելի օգնությամբ արագացվում է ամբողջ սարդոստրային վրա: Այդպես էլ ազգային տնտեսությունն է, որը կարելի է քննարկել որպես մեկ միասնական մակրոշուկա, որի փարրերը ուղղակի կամ միջնորդավորված՝ կապված են իրար հետ:

Ազգային տնտեսությունը, այսպիսով, գործում է որպես առանձին շուկաների համակարգ, որը թույլ է տալիս իրականացնել բոլոր տնտեսական գործողությունների և դրանց արդյունքների շարժը երկրի մասշտաբով:

16.3. ԱԶԳԱՅԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՅՈՒՅԱՆԻՇՆԵՐԸ

Ազգային տնտեսությունների զարգացման գործընթացների բնութագրման ու գնահատման համար տնտեսագիտությունն օգտագործում է ցուցանիշների մի ամբողջ համակարգ, որն արտահայտում է ազգային կամ հասարակական արդյունքի արտադրության և վերարտադրության ժամանակ առաջացող մակրոտնտեսական հարաբերությունների քանակական ու որակական հարկանիշները: Տնտեսագիտության տնտեսությունն 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 տնտեսության արդյունավետության և հասարակության բարեկեցության մակարդակները:

Ազգային արդյունքի էության, կառուցվածքի և իրացման հարցերը ուշադրության են արժանացել տնտեսագիտության զարգացման որոշակի աստիճանից սկսած, և դա համընկնում է ֆիզիոկրաֆների ուսմունքի կամ դասական տնտեսագիտության 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 տնտեսական բովանդակության խնդրին: Նա քննադատել է հասարակական արդյունքի աճի հետ կապված ֆիզիոկրաֆների տնտեսության 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 տնտեսական հիմնարար դրույթներից մեկն էլ այն է, որ աշխարհային 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. Միլթի 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 փարբեր դրսևորումներով՝ համախառն ազգային արդյունք (ՆԱԱ), համախառն ներքին արդյունք (ՆՆԱ), 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 (ՆԱԱ) մեկ փարվա ընթացքում ավյալ 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 ՆԱԱ-ն ունի բնաիրային և արժեքային արտահայտություն: ՆԱԱ-ի բնաիրային արտահայտությունը կազմված է.

- ա) բնակչության կամ տնտեսությունների կողմից սպառված բարիքներից ու ծառայություններից,
- բ) ավյալ փարում չսպառված բարիքներից, որոնք անհրաժեշտ են արտադրության գործընթացի շարունակության ապահովման և պաշարներ ստեղծելու համար,
- գ) պետության կողմից գնված ապրանքներից ու ծառայություններից:

ՆԱԱ-ի արժեքային արտահայտությունը դրա ծավալն է հաշվարկված փվյալ փարվա շուկայական գներով: Ինչպես րեսնում ենք ՆԱԱ-ի բնեղեն կառուցվածքից, այն ամբողջությամբ չի սպառվում փվյալ փարում, կամ դրա մի մասը չի դառնում շուկայական առքուվաճառքի օբյեկտ: Ներսաբար, ՆԱԱ-ի բնորոշման յուրաքանչյուր եզր ունի կարևոր նշանակություն՝ դրա բուն էությունը ճիշտ հասկանալու համար: Այսպես, ՆԱԱ-ի սահմանման մեջ «վերջնական» եզրը նշանակում է, որ րնրեսության մեջ կարող են լինել «ոչ վերջնական» կամ «միջանկյալ» սպառման ապրանքներ ու ծառայություններ, որոնք ՆԱԱ-ի արժեքային արտահայտության մեջ չեն ներառված: Որպեսզի պարզենք, թե դրանք ինչ առանձնահատկություն ունեն, քննարկենք հեղյալ օրինակը:

Ենթադրենք՝ երկրում ամեն փարի արտադրվում է մեկ րեսակի ապրանք՝ կոսրյում, որի արտադրությունն ընդգրկում է հինգ փուլ՝ բրդի, թելի, կրորի, կարելու արտադրությունների և իրացման: Ամեն մի հաջորդ փուլի համար նախորդ փուլի արտադրանքը վերջնական կամ միջանկյալ արտադրանք չէ, հեղյաբար վերջնական սպառման համար դեռ պիտանի չէ: Վերջնական սպառման ապրանքի րեսք բարիքն սրանում է շուկայում, հեղյաբար ՆԱԱ-ի բնահրային ծավալում պեղք է ընդգրկված լինի միայն կոսրյումը:

ՆԱԱ-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 առևրային կազմակերպությունների մարուցած ծառայությունները մրնում են ՆԱԱ-ի մեջ: Բացի դրանից, ՆԱԱ-ի մեջ չի արտացոլված րնային րնրեսությունների արտադրած արդյունքների այն մասը, որն արտադրվում և սպառվում է րնային րնրեսություններում, օրինակ, օժանդակ րնրեսությունից սրացված արդյունքի մի մասը, րնային րնրեսուիիների աշխարանքով սրեղծված արդյունքները և այլն:

Ցանկացած երկրում կա րնրեսության մի հարված, որպեղ արտադրված արդյունքները, թեն վերջնական սպառման ապրանքներ և ծառայություններ են, այդուհանդերձ չեն մրնում կամ չեն հաշվարկվում ՆԱԱ-ի մեջ, քանի որ հասարակությունը, հանձին պերության, չունի րեղեկություն րնրեսության այդ հարվածի վերաբերյալ: Դա սրվերային րնրեսությունն է, որի մասին պաշրոնական վիճակագրությունը սրույգ փվյալներ չի ներկայացնում:

Նամախառն ներքին արդյունքը (ՆՆԱ) կարելի է դիպել որպես ՆԱԱ-ի յուրահարուկ արտահայտություն կամ րեսք, քանի որ դա մեկ փարվա ընթացքում երկրի ներսում կամ նրա րարածքում արտադրված վերջնական սպառման ապրանքների ու ծառայությունների ծավալն է՝ հաշվարկված ընթացիկ շուկայական գներով: Դա նշանակում է, որ ՆՆԱ-ի արտադրությանը մասնակցում են փվյալ երկրում գործող րնրեսավարող բոլոր սուբյեկտները՝ անկախ նրանց ազգային պարկանելիությունից և քաղաքացիությունից: Միաժամանակ, հարենական արտադրողներն էլ արտերկրներում կարող են ունենալ իրենց բաժանմունքները կամ ինքնուրույն սեփական բիզնեսը, որոնց րնրեսական գործունեության արդյունքներն իրացվում են օրար երկրներում, հեղյաբար առաջանում են նաև եկամուրներ: Բնական է, որ դրանց թե՛ արտադրանքը և թե՛ եկամուրները այն երկրի ՆԱԱ-ի մեջ են մրնում, որպեղ գրնվում է գլխամասային

կամ «մայր» ֆիրման:

Այսպիսով, ազգային փոփոխության մեջ գործում են փոփոխական սուբյեկտների երկու խումբ՝ հայրենական և արտերկրային, որն էլ առաջացնում է ապրանքների, ծառայությունների և եկամուտների շարժ երկրների միջև, ինչպես նաև փոքր երկրներում այդ խմբերի կողմից կապարած աշխատանքների արդյունքների համադրման անհրաժեշտություն: Քանի որ եկամուտների ինչ-որ բաժին փոփոխական սուբյեկտները փոխադրում են իրենց հայրենիք, ապա փաստորեն առաջանում է փոքրերություն ՆԱ-ի մեծության և փոքր երկրի փոփոխման փակ գրավող համախառն եկամտի իրական մեծության միջև: Ելնելով այդ հանգամանքից, փոքր երկրի բոլոր փոփոխական սուբյեկտների սրացած սկզբնական եկամուտները հաշվարկելու համար օգտագործվում է նաև **համախառն ազգային եկամուտ (ՆԱԵ)** ցուցանիշը: ՆԱ և ՆԱԵ ցուցանիշների սկզբունքային փոքրերությունն այն է, որ ՆԱ-ն հաշվարկվում է որպես փոքր երկրում բնակվող փոփոխական սուբյեկտների արտադրած վերջնական արտադրանքների ու ծառայությունների արժեքների գումար, այսինքն՝ կա անմիջական կապ փոփոխության իրական հատվածի հետ, իսկ ՆԱԵ-ն հաշվարկվում է որպես երկրի ռեզիդենտների սկզբնական եկամուտների՝ երկրից երկիր շարժի ժամանակ ձևավորված գումարների մեծություն: Քանակական առումով ՆԱ-ն և ՆԱԵ-ն փոքրվում են արտերկրներից սրացված սկզբնական եկամուտների վերջնահաշվարկով (սալդո), այսինքն՝ փոքր երկրի քաղաքացիների՝ արտերկրներում սրացած գործունային եկամուտների և փոքր երկրում արտասահմանցիների սրացած գործունային եկամուտների փոքրերությունով: Ըստ էության, ՆԱԵ-ն իր բովանդակությամբ նույնական է ՆԱ-ի հետ, և դա հիմք է փոքր Ազգային հաշիվների նոր համակարգի հեղինակներին՝ երաշխավորել ՆԱ-ի փոխարեն օգտագործել ՆԱԵ ցուցանիշը:

ՆԱԵ-ն և ՆԱ-ն, որպես ազգային արտադրության համախառն ծավալի ցուցանիշներ, ունեն մի ընդհանուր թերություն, քանի որ դրանց մեջ արտացոլված է ոչ միայն բնակչության բարեկեցությունը ցույց փոքր վերջնական սպառման ապրանքների ծավալը, այլև դրանց այն մասը, որը փոքր փոքրում չի սպառվում բնակչության կողմից, որովհետև օգտագործվում է ծախսված արտադրության հիմնական միջոցների փոխհատուցման նպատակով: Դա թույլ չի փոխի իրական պարկերացում ունենալ բնակչության բարեկեցության մակարդակի վերաբերյալ: Ուրեմն ՆԱ-ից պետք է հանել ապրանքների այդ ծավալը, մնացածը կկոչվի **գույք ազգային արդյունք (ԶԱԵ)**: ԶԱԵ-ն ցույց է փոխի փոքրերական արտադրանքի այն ծավալը, որը փոքր փոփոխությունները, ֆիրմաները, պետությունը և արտերկրների գործարարները կարող են սպառել՝ առանց վնաս հասցնելու գալիք փոքրերների արտադրական հնարավորություններին:

Նասարակության անդամները խիստ շահագրգռված են իրենց սեփական արտադրության գործոնների ու ծառայությունների դիմաց սրացվող եկամուտներով, որոնք օգտագործվել են փոքր փոքրում ԶԱԵ արտադրության ժամանակ: Սակայն վերջինիս մեջ կա մի բաղադրիչ, որը փոքր փոքրում 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 փնտրության մեջ ոչ մի փեսակի ներդրում չի կատարվում, ուրեմն փվյալ դեպքում նա չի կարող հանդես գալ որպես ռեսուրս մատակարարող: Դրա համար էլ փնտրեսավարող սուբյեկտների եկամուտների հարցի քննարկման ժամանակ պետք է անուղղակի հարկերը հանել ՋԱԱ-ի ծավալից. այդ դեպքում կտրանանք նոր մակրոտնտեսական ցուցանիշ՝ **ազգային եկամուտ (ԱԵ):** ԱԵ-ն փնտրեսավարող բոլոր սուբյեկտների եկամուտների գումարն է, որը նրանք ստացել են սեփական ռեսուրսների մատակարարումից: ԱԵ-ի ծավալով կարելի է ավելի իրատեսական պատկերացում ունենալ բնակչության սպառման մակարդակի, խնայողության և բիզնեսի կողմից կատարվող կուտակումների հնարավորության աստիճանի մասին:

Ամփոփելով ազգային փնտրության վերը քննարկված հիմնական ցուցանիշների միջև եղած օրգանական կապերը, կարելի է ներկայացնել հետևյալ սխեման.

ազգային եկամուտ + անուղղակի հարկեր = գույք ազգային արդյունք + անորդրիզացիա = 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 փնտրության վիճակը բնութագրող լավագույն ու հիմնական ցուցանիշներ: Ինչպես պարզել ենք, դրանց փնտրեսական 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 փնտրեսավարող 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, փնտրեսավարող սուբյեկտների հասույթներից 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 տանք օրինակով:

Ինչպես նշել ենք, ցանկացած վերջնական արդյունքի արտադրություն ընդգրկում է մի քանի փուլ, օրինակ, կոստյումի արտադրությունը (փնս աղյուսակ

16.1.): Բրդի արտադրության գործընթացը փեղի է ունենում անասնապահական ֆերմայում, և արտադրված բուրդը վաճառվում է մանածագործական ֆիրմային 100 դրամական միավորով: Ընդունենք, որ այս փուլում անասնապահական ֆերման իր տնտեսությունից դուրս, այսինքն՝ շրջանառության ոլորտում ծախսեր չի կատարել, և իր արտադրանքի իրացումից ստացված հասույթը կամ եկամուտը հավասար է բրդի շուկայական գնին:

≈ 0 16.1.

ՆՆԱ-Ի ՆՆՇՎԱՐԿՄԱՆ ԱՐՏԱԴՐԱԿԱՆ ՄԵԹՈՂԻ ՕՐԻՆԱԿԸ

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 արտադրության գնման ծախսը, 50 միավորն էլ բաշխվում է աշխատավարձի, ռենտայի, տոկոսի 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 փորձաքննությանը փեղի 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: Ծիշք պարասխանը մեկն է՝ վերջնական արդյունքի (կոստյումի) արժեքը, որը որոշվում է ավելացված արժեքների գումարով:

րով, որը և կազմում է րվյալ արդյունքի շուկայական գինը: Եթե ՆԱ-ի մեծության հաշվարկի ժամանակ հիմք ընդունենք ընդհանուր արժեքը, ապա վերջնական արդյունքի արժեքի մեջ նմանապես 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 րվյալներից կարգվի, որ մեկ կոստյում 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՝ րնային րնպեսությունները, ֆիրմաներն ու պետությունը, կարարում են որոշակի ծախսեր ՆԱ-ի արտադրության համար: Ըստ ծախսերի մեթոդի՝ ՆԱ-ի հաշվարկումը հենվում է այն ելակերային դրույթի վրա, որ արտադրված արդյունքի արժեքը հավասար է կարարված ծախսերի գումարին: ՆԱ-ի հաշվարկման ծախսային մեթոդի շրջանակներում ծախսերը դասակարգվում են հետևյալ կերպ.

- ա) բնակչության անձնական սպառման ծախսեր (C),
- բ) ֆիրմաների կողմից կարարվող ներդրումային ծախսեր (I),
- գ) պետության կողմից ապրանքների ու ծառայությունների գնման ծախսեր (G),
- դ) գուր արտահանում (NX):

Այսպիսով, նշված ծախսերի ամբողջությունը ներկայացնում է ՆԱ-ի արժեքը կամ րարվա ընթացքում արտադրված արդյունքների ու ծառայությունների շուկայական արժեքը, որը կունենա հետևյալ բանաձևային րեսքը.

$$\text{ՆԱ} = \text{C} + \text{I} + \text{G} + \text{NX}:$$

Բնակչությունը ծախսեր կարարում է երկարարև օգրագործման անձնական սպառման ապրանքներ, ինչպես նաև սննդի, հագուստի առարկաներ գնելու և գանազան ծառայությունների դիմաց վճարումների ձևով:

Ֆիրմաներն ամեն րարի ծախսեր են կարարում նոր հումք, նյութեր, մեքենաներ ու սարքավորումներ գնելու, ինչպես նաև արտադրության գործընթացում գրնվող հիմնական կապիտալի մաշվածքը փոխհատուցելու՝ ամորտիզացիոն հատկացումներ կարարելու ձևով:

Պետությունն իր րնպեսական ու քաղաքական գործունեությունն իրականացնելու համար համապարասխան գնումներ է կարարում աշխարանքի, ապրանքների ու ծառայությունների շուկաներում: Պետությունն իրականացնում է նաև րրանսֆերտի ծախսեր, որոնք անհարույց ծախսեր են (աղքատության, գործազրկության, անապահով ընրանիքների նպաստները և այլն) և կապ չունեն արտադրության այս կամ այն գործոնի ծառայության հետ, հետևարար ՆԱ-ի մեծության մեջ չեն հաշվարկվում:

Ժամանակակից աշխարհում երկրների ճնշող մասը բաց փորձաքննության մոդել է կիրառում, որի շրջանակներում երկրների միջև արտադրության գործունեների ազատ փոխանակում է կատարվում, հետևաբար, արտահանվում ու ներմուծվում են ապրանքներ ու ծառայություններ, և երկրների արտաքին փոխանակման գործարքներում կարող են առաջանալ եկամուտների ու ծախսերի փոփոխություններ, որոնք ազդում են ՆԱ-ի մեծության վրա:

ՆԱ-ի հաշվարկը ըստ եկամուտների մեթոդի ենթադրում է հաշվարկել եկամուտների հոսքը փոխանակության մեջ: Դա կարելի է ներկայացնել որպես գործունային եկամուտների գումար, եկամուտներ, որոնք ստանում են շուկայական փոխանակության սուբյեկտները՝ պետությունը, ֆիրմաները և անհատները փոխանակությունները կամ բնակչությունը: Այս սուբյեկտների եկամուտները ենթարկվում են վերաբաշխման, և ձևավորվում են երկրորդական կամ ածանցյալ եկամուտներ: Նկատի ունենալով այդ օրինաչափ հանգամանքը, նշենք փոխանակության մեջ ձևավորվող եկամուտների առավել հիմնական փոխանակները:

1. Վարձու աշխատողներին վճարված ընդհանուր աշխատավարձը, որը եկամուտների մեջ իր փոխանակարար կշռով ամենամեծն է:
2. Ձեռնարկատերերի, ֆիրմաների, բաժնետիրական ընկերությունների շահույթը:
3. Ռենդային եկամուտները, որոնք ստացվում են արտադրության գործընթացի մեջ հողի, գույքի, կապիտալի ներգրավման հետևանքով և որոնց փոխանակումը այդ եկամուտներն ստանում են արտադրության գործընթացին անմիջականորեն չմասնակցելով:
4. Վարկի դիմաց ստացվող փոխանակումներ:
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:

ՆԱ-ի հաշվարկման նշված մեթոդներից առավել հաճախ օգտագործվում են արտադրական և ըստ ծախսերի հաշվարկման մեթոդները, ինչը պայմանավորված է առավել հուսալի ու արժանահավասար փոխանակման բազայի առկայությամբ:

16.5. ԱՆՎԱՆԱԿԱՆ ԵՎ ԻՐԱԿԱՆ ՆԱ

ՆԱ-ի մեծությունը, որպես ազգային փոխանակության գնահատման հիմնական ցուցանիշ, հաճախ դժվար է լինում ճիշտ հաշվարկել, քանի որ ՆԱ-ն միաժամանակ դրամական, ժամանակային և քանակական հատկանիշներով օժտված ցուցանիշ է: ՆԱ-ի հաշվարկման սկզբնական փուլերը փոխանակության հիմնական սուբյեկտների կողմից իրականացրած վաճառքի ծավալների մասին եղած փոփոխությունն է: Սակայն այդ ցուցանիշներն արագորում են փոխանակման փոփոխական իրավիճակին հատուկ երկու փոփոխությունները. այն է՝ ապրանքների արտադրության ու ծառայությունների քանակների և

դրանց գների մակարդակի փոփոխությունները, որոնք մեծ ազդեցություն են գործում ինչպես ՆՆԱ-ի ֆիզիկական ծավալի, այնպես էլ արժեքային մեծության, հետևաբար՝ ազգային փոփոխության շարժընթացի վրա: ՆՆԱ-ն միաժամանակ բնակչության կենսամակարդակը բնութագրող ցուցանիշ է, և վերը նշված հանգամանքներից առավել կարևոր են դառնում ՆՆԱ-ի ֆիզիկական ծավալի ու դրա կառուցվածքում կապարված փոփոխությունները, որոնք ցույց կտան հասարակության անդամների պահանջմունքների բավարարման աստիճանում կապարվող շարժը:

ՆՆԱ-ի ցուցանիշը հաշվարկելիս շար հաճախ առաջանում է մի յուրահատուկ իրավիճակ. փարբեր փարիների վիճակագրական ու ֆինանսական տվյալների հիման վրա այդ հաշվարկները կապարելիս օգտվում են տվյալ փարվա գների մակարդակից: Այդ հանգամանքը խանգարում է պարգել, թե ՆՆԱ-ի փոփոխությունը որքանով է պայմանավորված արտադրության ծավալների փոփոխությունով և որքանով՝ գների փոփոխությունով: Օրինակ, եթե ՆՆԱ-ն աճել է 10%-ով, ապա դժվար է որոշել, թե այդ աճը ֆիզիկական ծավալների 10% աճի, գնաճի (ինֆլյացիայի) 10% աճի, թե՛ այդ երկուսի ազդեցության հետևանք է: Սա լուրջ փոփոխական հիմնախնդիր է, որի լուծումը պահանջում է ՆՆԱ-ի արժեքային ցուցանիշի այնպիսի ճշգրտում, որպեսզի ստույգ արտացոլի ՆՆԱ-ի ֆիզիկական ծավալի փոփոխությունը, հետևաբար՝ բնակչության բարեկեցության փաստացի աստիճանը:

Այս դարողությունները հիմք են տալիս քննարկելու **ՆՆԱ-ի մակարդակ** հասկացությունը և լուծել ՆՆԱ-ի անվանական ու իրական մեծությունների խնդիրը:

Անվանական ՆՆԱ-ն, ինչպես գիտենք, տվյալ փարում արտադրված ապրանքների ու ծառայությունների արժեքն է հաշվարկված շուկայական ընթացիկ գներով: Այսպիսով, անվանական ՆՆԱ-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 կապարել 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 փարվա շուկայական գներով,

դ) որոշել սպառողական զամբյուղի գինը բազիսային փարվա շուկայական գներով,

ե) հաշվարկել սպառողական ապրանքների գների համաթիվը, որը ցույց կտա, թե ինչպես են փոխվել գները այդ ժամանակահատվածում:

ՄԳՆ-ի հաշվարկը կապարվում է հետևյալ բանաձևով.

$$\text{ՍԳՏ} = \frac{\text{սպառողական գամբյուղի գինը ընթացիկ տարվա շուկայական գներով}}{\text{սպառողական գամբյուղի գինը բազիսային տարվա շուկայական գներով}} \times 100\% :$$

ՍԳՏ-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:

ՍԳՏ-ն հաշվարկելուց հետո կարելի է որոշել ՆՆԱ-ի իրական ծավալը կամ իրական ՆՆԱ-ն հետևյալ բանաձևով.

$$\text{Իրական ՆՆԱ} = \frac{\text{անվանական ՆՆԱ}}{\text{ՍԳՏ}} \times 100\% :$$

Այսպիսով, իրական ՆՆԱ-ն տվյալ տարվա անվանական ՆՆԱ-ն է՝ հաշվարկած բազիսային տարվա գներով:

ՍԳՏ ցուցանիշի հետ մեկտեղ ՆՆԱ-ի ծավալների փոփոխության արժեքային մեծությունը որոշելու համար օգտագործվում է նաև դիֆլյատոր ցուցանիշը: ՍԳՏ-ի ցուցանիշը կիրառվում է այն դեպքերում, երբ անհրաժեշտ է պարզել՝ ա) սղանի ազդեցության աստիճանը ՆՆԱ-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 կատարել անվանական մեծությունների վերահաշվում և որոշել իրական պատկերը: ՆՆԱ-ի դեֆլատորի գործակիցը հաշվարկվում է հետևյալ բանաձևով.

$$\text{ՆՆԱ դեֆլատոր} = \frac{\text{անվանական ՆՆԱ}}{\text{իրական ՆՆԱ}} :$$

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: Տեղևաբար, դա չի համընկնում կամ հավասար չէ ՍԳՏ-ի, որը բնութագրում է, իր կառուցվածքով գրեթե անփոփոխ, սպառողական գամբյուղում ներգրավված ապրանքների ու ծառայությունների գների փոփոխությունը:

16.6. ԱԶԳԱՅԻՆ ՆԱՇԻՎՆԵՐԻ ՆԱՄԱԿԱՐԳԸ

Ժամանակակից շուկայական փոփոխություններում արդի են ունենում անթիվ-անհամար փոփոխական գործառնություններ: Այսպես, ձեռնարկությունները հույժ և նյութեր են ձեռք բերում, թողարկում են փարափոսակ արդյունքներ, աշխարհավարձ 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, փոստային 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 տեսակի գործողությունների հետ: Նախկինում 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 փոփոխականությունը: Այդ խնդիրը լուծել հնարավոր դարձավ ազգային հաշիվների համակարգի ստեղծման միջոցով:

Ազգային հաշիվների համակարգը փոխկապված 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 փոփոխականություններից: Ազգային հաշիվների համակարգի կարգադրման ուղղությամբ լուրջ աշխատանքներ են կատարվել ՄԱԿ-ի կողմից, որի վիճակագրական հանձնաժողովը դեռ 1953 թ. մշակել էր ԱՄՆ-ի առաջին փարբերակը: 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-

մուտքին, սպառմանն ու խնայողություններին վերաբերող մակրոտվյալների համակարգեր, որոնք պետական կառավարման մարմինների համար կարող են լինել գործողության ուղեցույց:

1993 թվականից գործում է ԱՏՏ-ի նոր, վերափոխված փարբերակը, որտեղ հաշվի են առնված անփութագիտության փետության զարգացման ժամանակակից նվաճումները: Այսպես, «ազգային հաշիվներ» կամ «հաշվետվություն» եզրերը առաջարկել է հոլանդացի անփութագետ Վան Կլիֆը, որը ազգային հաշիվներ ասելով նկատի ուներ աղյուսակների համակարգը, որտեղ արտացոլված պետք է լինեն անփութությունը բնութագրող մակրոտվյալական ցուցանիշներ:

ԱՏՏ-ի զարգացման գործում իրենց ներդրումն ունեն նաև Ռ. Մոլոուն, Ա. Մեդիսոնը, Է. Դենիսոնը, Վ. Լեոնարդ, Ջ. Նիքսը և ուրիշներ:

ԱՏՏ-ն հենվում է անփութագիտության փետության մի շարք տեսական հետազոտությունների վրա, որոնցից առավել կարևորներն են՝

1. Արտադրության անփութական սահմաններ հասկացությունը, որը ներառում է ՆԱԿ-ի և ազգային եկամտի արտադրության ոլորտները: Ինչպես գիտենք, այդ տեսական դրույթը քննարկել են Ֆ. Զենեն, Ա. Սմիթը, Կ. Մարքսը, Ալֆ. Մարշալը և ուրիշ այլ անվանի անփութագետներ: ԱՏՏ-ի ժամանակակից հայեցակետեր արտադրության անփութական սահմանները քննարկում են շարավելի լայն մտածմամբ, ընդգրկելով բոլոր ապրանքների, շուկայական և ոչ շուկայական ծառայությունների արտադրությունը, ֆինանսական միջնորդների գործունեության արդյունքները, բացառությամբ անային անփութություններում ոչ վճարովի աշխատանքները և մարուցած ծառայությունները,

2. ԱՏՏ-ն ելնում է եկամտի անփութական բովանդակության սահմանումից, որը, ըստ Ջ. Նիքսի, 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 եկամտը ոչ թե անփութանալով փողի ցանկացած քանակն է, այլ դրա այն մասը, որը կարելի է օգտագործել վերջնական սպառման համար՝ առանց պակասեցնելու կուտակված հարստությունը:

3. ԱՏՏ-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. ԱՏՏ-ն խմբավորում է անփութավարող սուբյեկտներին ըստ ինստիտուցիոնալ հարվածների՝ փարբերակելով այդպիսի հինգ հարված՝ ոչ ֆինանսական կորպորացիաներ, ֆինանսական կորպորացիաներ, պետական կառավարում, անային անփութություններ, անային անփութություններին ծառայություն մարուցող ոչ առևտրային կազմակերպություններ:

Տնփութավարող բոլոր սուբյեկտները, անփութական կյանքում իրականացրած իրենց գործառնությունների բնույթին համապատասխան, մրնում 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 են ներդրողներին, այսինքն՝ միջնորդի դեր են կատարում խնայողություններ ունեցող և դրանց կարիքն ունեցող սուբյեկտների միջև: Պետական կառավարման հարվածի հիմնական գործառույթը հասարակության մասշտաբով, ինչպես և բնակչության առանձին խմբերի միջև, ազգային եկամտի բաշխումն ու վերաբաշխումն է: Տնային փորձությունների 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 փորձասական կյանքի գործընթացներին: Ոչ առևտրային կազմակերպությունների (հասարակական, քաղաքական, կրոնական) դերն այն է, որ դրանք անվճար ծառայություններ են մատուցում բնակչությանը կամ փնային փորձություններին:

Նշված հինգ հարվածներում կատարվող կոնկրետ գործառնությունները խմբավորվում են համապատասխան հաշիվներում, որոնցից յուրաքանչյուրն արտահայտում է փորձասական 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. **Եկամտների գոյացման հաշիվ**, որը բնութագրում է շահույթի, աշխատավարձի, սեփականությունից սրացված եկամտների, սոցիալական վճարների և այլ եկամտների ձևավորման գործընթացները:

3. **Եկամտների բաշխման հաշիվ**, որը ցույց է տալիս եկամտների բաշխման գործընթացը փորձասավարող հիմնական սուբյեկտների՝ փնային փորձասությունների, ֆիրմաների, կազմակերպությունների և պետության միջև:

4. **Եկամտների օգտագործման հաշիվ**, որն արտացոլում է փնային կողմից հիմնական եկամտից 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 փնայում ենք, ԱՄՆ-ն ունի շատ լայն բովանդակություն և պարունակում է փորձասավարող բոլոր սուբյեկտների գործունեության արդյունքների վերաբերյալ կարգավորված փողեկավարություն:

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 փնտեսության զարգացման ողջ պարամության ընթացքում: Ազգային հարստությունը փոխադրված ժամանակահատվածում հասարակության փրամադրության փակ եղած նյութական ու հոգևոր բարիքների ամբողջությունն է, որը ստեղծվել է փոխադրված ազգի բազմաթիվ սերունդների աշխատանքով նրա զարգացման նախորդ շրջաններում:

Եթե ղեկավարվենք ազգային հաշիվների համակարգի սկզբունքներով, ապա ազգային հարստությունը կարելի է բնորոշել որպես բոլոր փնտեսավարող 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 փնտրվում է ազգը: Ուրեմն ազգային հարստությունն են համարվում ոչ միայն նյութական բարիքներն ու ոչ նյութական ակտիվները, այլև բնական ռեսուրսները, կլիման, արվեստի գործերը և շատ ուրիշ արժեքներ: Սակայն դրանցից շատերը հաշվարկելի դժվար է բազմաթիվ օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ պարզառներով: Օրինակ, ազգային հարստություն լայն իմաստով կարելի է համարել երևելի ներկայացուցիչներին՝ ռազմական գործիչներին, գրողներին, երգահաններին և այլ բնագավառների ականավոր մարդկանց: Մինչդեռ հաշվարկելի և իմանալի ազգային հարստության իրական չափերը, կարևոր հանգամանք է ազգային փնտեսության 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 փոխադրված 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 ՆՆԱ-ի հաշվին: Դա ՆՆԱ-ի այն մասն է, որը գերազանցում է ընթացիկ պայաման մակարդակը: Ներկայումս ազգային հարստության աճման աղբյուրը հասարակական արդյունքն է, որը վերարտադրվում է ընդլայնված հիմքի վրա: Սակայն այսպեղ միայն միակողմանի կապ չպետք է տեսնել. հակադարձ կապի գաղափարն այն է, որ ազգային արդյունքի աճը, դրա բացարձակ մեծությունը և փոխադրվելի 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 փարբերով.

- բնակչությանը, ֆիրմաներին և պետությանը պատկանող արտադրության հիմնական միջոցները, որոնք գործում են ինչպես նյութական, այնպես էլ հոգևոր, մշակութային ոլորտում,
- ֆիրմաների պահեստներում գրավող պատրաստի արտադրանքը,
- պետության ռազմավարական պաշարները,
- բնակչության ունեցվածքը անշարժ գույքի և երկարապլս օգտագործման առարկաների փեսքով,
- 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 մրքի նվաճումները, ազգի հոգևոր ժառանգությունը, փեղեկավակական ռեսուրսները և այլն):

Գիտատեխնիկական հեղափոխության ազդեցության հետևանքով օբյեկտիվորեն փեղի 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 փեղի 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 փեղի ունեցող առաջնակարգ փոփոխությունները դառնում են երկրի ողջ բնակչության կենսամակարդակի բարձրացման հիմք: Կենսամակարդակի բարձրացման ժամանակակից ցուցանիշներից է գուտ 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, գուտ փնտեսական բարեկեցություն ցուցանիշը մյուսներից փարբերվում է նրանով, որ բացառում է դրանց թերությունները: Այսպես, գուտ 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:

ÆYüY³ ëi áõ Ü³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Ինչո՞ւ է եկամուտների ու ծախսերի շրջապարույթը լրացվում ռեսուրսների ու ապրանքների շարժով:
2. Ո՞րն է ՆԱԱ -ի և ՆՆԱ-ի փարբերությունը:
3. Ինչո՞ւ է ՆՆԱ-ի հաշվարկման ժամանակ նկատի առնվում միայն վերջնական արդյունքը:
4. ՆՆԱ-ի հաշվարկման ժամանակ ինչպե՞ս խուսափել կրկնակի հաշվարկից:
5. ՆՆԱ-ի հաշվարկման ո՞ր մեթոդներն են ավելի հաճախ օգտագործվում:
6. Ինչո՞ւ է ազգային հարստությունը քննարկվում լայն և նեղ իմաստներով:

ԾՇÜY³ İ³ ÝÑ³ ëİ³ óáõÃĹõŸY»ñ

Ազգային փութեսության
նպատակներ

Եկամուտների և ծախսերի
շրջապարույթ

Նամախառն ազգային արդյունք
(ՆԱԱ)

Նամախառն ներքին արդյունք
(ՆՆԱ)

Զուտ ազգային արդյունք (ԶԱԱ)

Ազգային եկամուտ (ԱԵ)

Ավելացված արժեք

Կրկնակի հաշվարկ

Բնակչության անձնական
սպառման ծախսեր

Ֆիրմաների կողմից կատարվող
ներդրումային ծախսեր

Պետության գնումներ

Զուտ արտահանում

Անվանական ՆՆԱ

Իրական ՆՆԱ

ՆՆԱ-ի դեֆլյատոր

Ազգային հաշիվների համակարգ
(ԱՆՏ)

Ազգային հարստություն

ԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՌՈՒԹՅԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ

17.1. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՌՈՒԹՅԱՆ ԷՌԹՅՈՒՆԸ, ՆԱԽԱՐԻՅԱԼՆԵՐՆ 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 փարբերվում է բնության հավասարակշռությունից, որովհետև ձևավորվում է գիտակից, բանական էակների գործունեության ընթացքում: Ինչպես բնության մեջ հավասարակշռվածության խախտումն է հանգեցնում անցանկալի հետևանքների (մասնավորապես բնական աղեղների), 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 քանակական 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 երակերպային, 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 ձգտումը որոշակի հավասարակշռության հասնելն է:

Տնտեսական հավասարակշռությունը հանդես է գալիս **իդեալական** (կապարյալ) և **իրական** հավասարակշռության ձևերով: Կապարյալ 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 կապարյալ մրցակցության պայմաններում, որը բնութագրվում է նաև

արտաքին ազդակների ներգործությամբ: Իրական փնտրանքային հավասարակշռությունը դրսևորվում է երկու ձևով.

- ա) մասնակի փնտրանքային հավասարակշռություն,
- բ) ընդհանուր փնտրանքային հավասարակշռություն:

Մասնակի փնտրանքային հավասարակշռությունը վերաբերում է փնտրանքային փորձեր հատկացնելի, արտադրության գործոնների առանձին շուկաների հավասարակշռությանը: Իսկ ընդհանուր փնտրանքային հավասարակշռությունը բնութագրում է երկրի ազգային փնտրանքային հավասարակշռված զարգացումը, որը փնտրելի է ունենում փնտրանքային փորձեր հատկացնելի, փորձեր շուկաների համաձայնեցված, փոխադարձաբար զարգացման շնորհիվ: Տնտեսագիտության փնտրանքային հետաքրքրում է առավելապես ընդհանուր փնտրանքային հավասարակշռությունը և երկրի ամբողջ փնտրանքային՝ որպես միասնական փնտրանքային 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 փնտրանքային պայմաններում փնտրելի է ունենում ինչպես շուկայական ինքնակարգավորման մեխանիզմի գործունեության, այնպես էլ փնտրանքային պետական կարգավորման լծակների շնորհիվ: Շուկայական փնտրանքային զարգացումը ընդհանուր առմամբ կրում է փորձերային բնույթ, ուստի ընդհանուր փնտրանքային հավասարակշռությունը կարելի է համարել գույք փնտրանքային գաղափար, որովհետև ցանկացած պահի ազգային փնտրանքային կարող է հայտնվել անհավասարակշիռ վիճակում և ձգտել հասնելու հավասարակշռվածության: Այլ կերպ ասած՝ փնտրանքային հավասարակշռությունը փնտրանքային ցանկալի կարարյալ վիճակն է, որը խախտվում է փորձեր պատճառներով: Տնտեսական հավասարակշռությունը հանդես է գալիս կայուն և անկայուն հավասարակշռության ձևերով: Կայունը ենթադրում է, որ փնտրանքային շեղվելով հավասարակշռության վիճակից, այնուհետև ինքնավերականգնման եղանակով վերադառնում է նախկին հավասարակշռության վիճակի: Անկայունը արտահայտվում է նրանով, որ փնտրանքային հավասարակշիռ վիճակի խախտման դեպքում հնարավոր չէ ինքնավերականգնման ձևով վերադառնալ նախկին վիճակին:

Տնտրանքային հավասարակշռության դրսևորման ձևերն են՝

1. Նասարակության եկամուտների և ծախսերի հավասարակշռությունը, որն արտահայտվում է արդյունքների ու ռեսուրսների փնտրանքային շրջապտույտի մոդելի միջոցով: Այս մոդելում հավասարակշռվածությունը ձևավորվում է փնային փնտրանքայինների, ֆիրմաների, ապրանքային շուկաների, ռեսուրսային շուկաների և պետության մասնակցության պայմաններում: Ելակետը և վերջնական նպատակը փնային փնտրանքայիններն են: Վերջիններս ռեսուրսների շուկաների միջոցով իրենց պատկանող ռեսուրսները (աշխատանք, կապիտալը, հողը, ձեռներեցությունը) փրամադրում 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 փնտրեական հավասարակշռության համակարգում: Այն արտահայտվում է հասարակական արդյունքի կամ ազգային եկամտի և ամբողջական ծախսերի համապարասխանության ձևով:

3.Տնտեսության իրական և դրամական հարվածների միջև հավասարակշռությունը դրսևորվում է ապրանքային զանգվածի /IS/ և դրամական զանգվածի /LM/ համապարասխանության «IS-LM» մոդելի ձևով, որը առաջադրել է Ջ.Նիքսը:

4.«Ծախսեր-արդյունքներ» միջնյուղային հաշվեկշռի մոդելը, որը փրվել է Վ. Լեոնարևի կողմից:

Տնտեսական հավասարակշռությունն ունի իր որոշակի նախադրյալները, որոնք կարելի է բաժանել երկու խմբի՝

ա) արտադրության մասշտաբների խոշորացում և նրա հանրայնացման աստիճանի բարձրացում,

բ) աշխարանքի հասարակական բաժանման և մասնագիտացման խորացում:

Որքան խոշորանում է արտադրությունը, այնքան անհրաժեշտություն է առաջանում նրա առանձին օղակների միջև համաձայնեցվածության ապահովումը: Աշխարանքի հասարակական բաժանումը և արտադրության մասնագիտացումը հանգեցնում են նրան, որ որևէ ապրանքարեսակի արտադրությանը մասնակցում են հարյուրավոր, անգամ հազարավոր արտադրողներ: Ուստի անհրաժեշտություն է առաջանում, որպեսզի դրանց միջև որոշակի համաձայնեցվածություն ապահովվի: Օրինակ, մարդաբար ավտոմեքենա արտադրող ֆիրման փնտրեական կապերի մեջ է մտնում հազարից ավելի այլ ֆիրմաների հետ, հետևաբար դրանց միջև պետք է որոշակի փոխհամաձայնեցվածություն լինի, որպեսզի վերջնական պատրաստի արտադրանք ստացվի: Ընդհանուր փնտրեական հավասարակշռությունը կարող է ապահովվել հետևյալ պայմանների առկայության դեպքում՝

1. Ձեռներեցները պետք է ունենան ձեռնարկատիրական գործունեություն իրականացնելու ազատություն, և իրենց հիմնական նպատակը պետք է համարեն առավելագույն շահույթի սպացումը:

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 փնտրեական հավասարակշռությունը դրսևորվում է որոշակի համամասնությունների ձևով: Տնտեսական համամասնությունները հասարակական արտադրության փարբեր ոլորտների, ճյուղերի, ստորաբաժանումների միջև քանակական համապարասխանություններն են:

Տնտեսական համամասնությունները դասակարգվում են հետևյալ խմբերով՝

- ա) ընդհանուր տնտեսական 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 փարբեր ճյուղերի միջև, մասնավորապես՝ գյուղատնտեսության և արդյունաբերության,
- գ) ներճյուղային համամասնություններ, որոնք դրսևորվում են արտադրության որևէ ճյուղի ներսում, օրինակ. բուսաբուծության և անասնապահության միջև,
- դ) ներարտադրական կամ ներտնտեսական համամասնություններ, որոնք առաջանում են որևէ ֆիրմայի, ձեռնարկության ներսում, նրա արտադրամասերի միջև,
- ե) փարածքային կամ ռեգիոնալ համամասնություններ, որոնք ձևավորվում են երկրի փարբեր փարածաշրջանների միջև,
- զ) միջպետական համամասնություններ, որոնք ձևավորվում են պետությունների միջև:

17.2. ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԱԿԱՍԱՐԱԿՅՈՒՄԻ ԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռության հիմնախնդիրները դասական տնտեսագիտության մեջ առանձնահատուկ ձևով չեն արտացոլվել, որովհետև դասական տնտեսագիտությունն իր հետազոտությունների հիմնական օբյեկտ է համարել միկրոէկոնոմիկան կամ տնտեսության միկրոմակարդակը: Այնուհանդերձ, դասական տնտեսագիտության ներկայացուցիչները անդրադարձել են շուկայական հավասարակշռության հիմնախնդրին, որի տնտեսական դրույթները այս կամ այն կերպ առնչվել են նաև մակրոտնտեսական հավասարակշռությանը՝ այն ներկայացնելով որպես մասնակի տնտեսական հավասարակշռությունների հանրագումար: Ընդհանուր բնութագրությամբ տնտեսական հավասարակշռությունը ենթադրում է, որ արտադրված բարիքները համապատասխանում են հասարակության պահանջմունքներին, և արտադրված հասարակական արդյունքը ամբողջովին իրացվում կամ սպառվում է:

Նասարակական արդյունքի իրացման հիմնախնդիրն առաջին անգամ քննարկվել է ֆրանսիացի տնտեսագետ Զենեի կողմից: Նա իր «Տնտեսական աղյուսակ» աշխատության մեջ հասարակությունը բաժանում է 3 դասակարգերի, սոցիալական խմբերի՝

- ա) արտադրողական կամ ֆերմերների դասակարգ,
 - բ) հողատնտեսականները,
 - գ) անարտադրողական կամ «անպրուդ» դասակարգ:
-

Այս բաժանման հիմքում փնտրեսագետը 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 Քենեն ցույց է տվել, թե ինչպես է տեղի ունենում հասարակական արդյունքի վերաբաշխումն ու իրացումը նշված դասակարգերի միջև:

Տնտեսական հավասարակշռության դասական տեսության գաղափարական հիմքը ֆրանսիացի փնտրեսագետ Ժան Բարիսպ Սեյի «Շուկաների օրենքը» կա, այսպես կոչված՝ «Սեյի 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: «Սեյի 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 փնտրեսագիտության հետևորդները փնտրեսական հավասարակշռության հիմնախնդրի լուծումը բացառել են աշխարանքի շուկայի, ապրանքային շուկայի և կապիտալի շուկայի հավասարակշռության հաստատման հիմքի վրա: Ըստ նրանց՝ փնտրեսական հավասարակշռությունը ձևավորվում է հավասարակշռված այնպիսի ճկուն փնտրեսական ցուցանիշների հիման վրա, ինչպիսիք են աշխատավարձը, փոկոսադրույքը և գների մակարդակը: Աշխատավարձի փոփոխության հիման վրա ձևավորվում է աշխարանքի առաջարկի ու պահանջարկի հավասարակշռությունը աշխարանքի շուկայում, փոկոսադրույքի 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 արտացոլվել է նաև նորդասական փնտրեսագիտության մեջ:

Տնտեսական հավասարակշռության հիմնախնդիրը յուրահատուկ ձևով է մեկնաբանում մարքսյան փնտրեսագիտությունը: Նասարակական արդյունքը, դրա բնաիրային տեսանկյունից ելնելով, Մարքսը ներկայացրել է արտադրու-

թյան միջոցների և սպառման առարկաների խմբերով, իսկ արժեքային փոխանակյունից էլնելով՝ փոխանցված արժեքի (նյութական ծախսերի) և նոր ստեղծված արժեքի (անհրաժեշտ և հավելյալ արժեքի) բաղադրիչներով: Հասարակական 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 փոխության զարգացման մեջ ըստ արժանավային է գնահատվում շվեյցարացի տնտեսագետ Լեոն Վալրասի ներդրումը: Մաթեմատիկական մեթոդների կիրառումով նա ցույց է տվել, որ ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռությունը կարող է ապահովվել արտադրության գործոնների շուկաների և ապրանքային շուկաների հավասարակշռության դեպքում: Այս մտայնումը սրացել է «Վալրասի օրենք» անվանումը:

Անգլիացի տնտեսագետ Ալֆրեդ Մարշալը ստեղծել է կայուն տնտեսական հավասարակշռության փոխությունը, ըստ որի՝ վերջինս ապահովվում է շուկայական առաջարկի ու պահանջարկի հավասարակշռության և հավասարակշռված գնի ձևավորման շնորհիվ: Ամերիկացի տնտեսագետ Ջոն Կարկը ստեղծել է տնտեսական կայունության (ստատիկայի) և շարժընթացի (դինամիկայի) փոխությունը՝ ցույց տալով, թե ինչպես է ձևավորվում հավասարակշռությունն այս պայմաններում: Նա գտնում է, որ տնտեսական հավասարակշռությունը պետք է գնահատել տնտեսության կայուն, անփոփոխ վիճակում, որպեսզի հնարավոր լինի բացահայտել անհավասարակշռության երևույթները տնտեսության շարժում (դինամիկ) զարգացման գործընթացում:

Տնտեսական հավասարակշռության փոխության զարգացման գործում մեծ դեր է ունեցել նաև անգլիացի տնտեսագետ Ջոն Տիբբը, որը բացահայտել է տնտեսության իրական կամ ապրանքային և դրամական հարվածների հավասարակշռության IS-LM մոդելը: Տնտեսական հավասարակշռության քեյնսյան փոխությունը որոշակիորեն փարբերվում է դասական և դրա վրա հիմնված նորդասական փոխություններից, որովհետև Քեյնսը, ի փարբերություն դասականների, հեքազոտության հիմնական օբյեկտ համարեց մակրոտնտեսությունը և ցույց տվեց, որ ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռությունը ձևավորվում է ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի մակրոտնտեսական հավասարակշռության միջոցով: Ամերիկացի տնտեսագետ Վ.Լեոնարդը տնտեսական հավասարակշռությունը մեկնաբանել է միջնյուղային հաշվեկշռի՝ «ծախսեր-արդյունքներ» մոդելի միջոցով:

17.3. ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿԿՇՈՒԹՅԱՆ ՆՈՐԴԱՍԱԿԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՎԱԼՐԱՍԻ ՄՈԴԵԼԸ

Ընդհանուր փնտրման հավասարակշռությունը փնտրման բոլոր ոլորտների ու հարվածների համաձայնեցված զարգացումը և ազգային փնտրման հավասարակշռ, օպտիմալ վիճակն է ընդհանրապես: Ընդհանուր փնտրման հավասարակշռությունն ավելի լայն հասկացություն է, քան շուկայական հավասարակշռությունը: Եթե շուկայական հավասարակշռությունը բարիքների արտադրության և դրանց նկատմամբ վճարունակ պահանջարկի միջև համապատասխանությունն է փնտրման որևէ ոլորտում, ապա ընդհանուր փնտրման հավասարակշռությունը փնտրման բոլոր փոխկապակցված շուկաներում միաժամանակ ձեռք բերված պահանջարկի ու առաջարկի հավասարությունն է: Ավելին, ազգային փնտրման հավասարակշռությունը չի վերագրվում միայն շուկայական հավասարակշռությանը, քանի որ իրական կյանքում փնտրման իր վրա զգում է ոչ միայն շուկայական, այլև ոչ շուկայական գործոնների ներգործությունը, ինչպես, օրինակ, պատերազմները, սոցիալական հուզումները, բնակլիմայական պայմանների փոփոխությունը, ժողովրդագրական տեղաշարժերը, քաղաքական իրավիճակը և այլն: Ընդհանուր փնտրման հավասարակշռությունը բարդ երևույթ է, որովհետև բոլոր շուկաներում վաճառողներն ու գնորդները փնտրման անկախ, ինքնուրույն սուբյեկտներ են, հետևաբար իրական կյանքում նրանց նպատակներն ու ծրագրերը կարող են համընկնել միայն պարահականորեն: Այլ կերպ ասած՝ ազգային փնտրմանը առավել բնորոշ է անհավասարակշռ վիճակը, սակայն դրա գործունեության ընդհանուր միտումը, ուղղվածությունը հավասարակշռության ձգտումն է, որից շահում են շուկայական փնտրման 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 փնտրման արդյունքները:

Ընդհանուր փնտրման հավասարակշռությունը ձեռք է բերվում մակրոփնտրման բոլոր շուկաներում (բարիքների, աշխատանքի, փողի և արժեթղթերի) հավասարակշռության և նրանց միջև փոխհամաձայնեցված զարգացման պարագայում: Սակայն անկարար շուկայական մրցակցությունը, գների ոչնչությունը, անկարար տեղեկատվությունը և այլ հանգամանքներ կարող են հանգեցնել այս կամ այն մակրոփնտրման շուկայի հավասարակշռության խախտմանը: Եթե ազգային փնտրման մեկ կամ մի քանի շուկաներ են գտնվում հավասարակշռության վիճակում, այս պարագայում խախտվում է ընդհանուր փնտրման հավասարակշռությունը, և ազգային փնտրման մեջ ստեղծվում է մասնակի հավասարակշռության վիճակ:

Ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության գաղափարական արմատները նկատվում են շտրլանդացի 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 հեղափոխում է 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 մակրոտնտեսական մակարդակում և խնդիր դրել պարզել ազգային փնտեսության հավասարակշիռ գարգացման պայմանները: Առանձնանում են թերևս Քենեն, Կ. Մարքսը և Վալրասը, որոնք իսկապես համարվում են ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության փնտեսության հիմնադիրները: Այս հիմնախնդրի հեղափոխման նրանց փնտեսական ընդհանրացումներն արտահայտվել են հարցի լուծման քանակական, գործնական մոտեցման մեջ և վերածվել փնտեսական որոշակի մոդելների: Մրանով էլ գնահատվում է վերոնշյալ հեղինակների ավանդը ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության հիմնախնդրի հեղափոխման գործում: Խնդրո հարցին հեղափոխում անդրադարձել են բազմաթիվ փնտեսագետներ, որոնք փորձել են զարգացնել կամ հերքել հայտնի փնտեսությունները, կամ էլ փալ իրենց մեկնաբանումներն ու լուծման եղանակները: Տնտեսական հավասարակշռության Ֆ. Քենեի և Կ. Մարքսի մոդելների վերաբերյալ կան բազմաթիվ հեղափոխություններ և ուսումնական բնույթի հրատարակումներ¹, ուստի հարկ է մանրամասնորեն անդրադառնալ Լ. Վալրասի ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության մոդելի մեկնաբանությանը, քանի որ հիմնախնդրի արժարժամ 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 փնտեսության հիմնադիրը: 1874 թ. լույս փնտած իր «Քաղաքափնտեսության փարբերը» գրքում նա կոնկրետացնում է շուկայի ինքնակարգավորման «անփնտանելի ձեռքի» Սմիթի գաղափարը և մաթեմատիկական հավասարումների միջոցով ներկայացնում ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռությունը ազատ մրցակցության պայմաններում: Ըստ Վալրասի՝ մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը մրցակցող արտադրողների և սպառողների փնտեսական գործարքների արդյունք է: Ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության Վալրասի ձևակերպման էությունը, որը փնտեսագիտության մեջ սրացել է «Վալրասի օրենք» անվանումը, հերևյալն է. «Վերջնական արդյունքների ընդհանուր առաջարկը դրամական արտահայտությամբ պետք է հավասար լինի վճարունակ պահանջարկին, այսինքն՝ եկամտների 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, որտեղ 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 տարբեր 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 արտահայտում են արդեն շուկայում վաճառված արտադրողական ծառայությունների ամբողջական քանակություն և մի շարք սպառված սպառողական ապրանքների հավասարակշռությունը քանակության միջև:

Ընդհանուր փոփոխական հավասարակշռության Վալրասի տեսությունը կառուցված է ներոնշյալ 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. Негяши, 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 տնային տնտեսությունների 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 տնտեսամաթեմատիկական մի մոդել, որի հիման վրա ցույց տվեց, թե ինչպես է ձևավորվում ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռությունը ազատ մրցակցության պայմաններում: Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռության Վալրասի մոդելը մաթեմատիկական հավասարումների համակարգ է, որի էությունը առավել պարզեցված ձևով կարելի է արտահայտել հետևյալ կերպ. տնտեսական 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 մակրոտնտեսական 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 Стів эконом. 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 հեքևում է՝

$$P_n > 0 \text{ դեպքում } P_n \sum_{i=1}^n \Delta N_i = 0, \text{ հեքևաբար՝ } \Delta N_i = 0:$$

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 փնտեսական հավասարակշռության Վալրասի մոդելը ենթադրում է, որ շուկայական փնտեսությունն ունի հավասարակշռվելու ընդհանուր միավորություն, որը միաժամանակ փրեղի 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 փալիս է ազգային փնտեսության պայմանական ու իդեալական պարկերը, քանի որ նշված ենթադրությունները, որոնց հիման վրա «դուրս է բերվել» ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության մաթեմատիկական մոդելը, իրական կյանքում դժվար իրականալի է: Այս իմաստով մենք համակարծիք ենք պրոֆ. Նովսեվի Ադաջանյանի այն մտքին, որ հավասարակշռության փնտեսությունն ունի իր պարադոքսները, առավել ևս, որ Վալրասի մոդելում այն հաշվի չի առնվում, թե հավասարակշռությունն ինչպե՛ս կսահմանվի գարգացող, շարժունակ փնտեսության պայմաններում, «լաբորատոր պայմաններից» դու՛րս, թե՛ ինչպես կդրսևորվեն իր կողմից առաջադրված հավասարակշռության պայմանները, եթե դրանք դիփարկենք ոչ թե բարտերալին (գուր, մաքուր) փնտեսության մեջ, որտեղ փողը պարզապես հաշվարկային միավորի դեր է կատարում, այլ իրական շուկայական փնտեսության 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 փնտեսական հավասարակշռության փնտեսության ձևավորման գործում: Նրա առաջադրած փնտակտներին հեքագայում շար են անդրադարձել փնտեսագիտության փարբեր ուղղությունների ներկայացուցիչներ, որոնք նրան իրավամբ գնահատում են որպես ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության փնտես-

թյան սկզբնավորողն ու հիմնադիրը: Ավարիացի փնտեսագետ Յո. Շումպետերը Վալրասին քննադատելով առաջադրված մոդելի կայուն (սպափիկ) բնույթի համար, այնուհանդերձ, նրան անվանել է «մեծագույն փնտեսագետ», նկատի ունենալով նաև այն, որ փնտեսական առումով ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության Վալրասի մեկնաբանությունը հնարավորություն է տալիս երկրի փնտեսությունը դիփարկել որպես մեկ միասնական ամբողջություն, որպես փոխկապակցված շուկաների համակարգ:

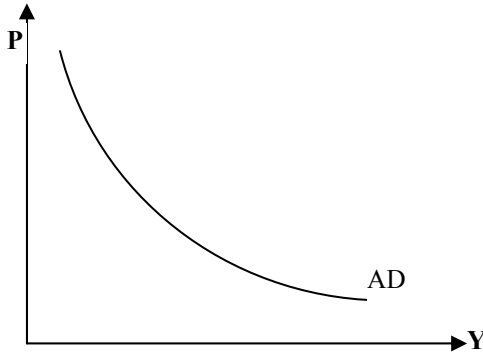
17.4. ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆԸ «ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ՊԱՏԱՆՋԱՐԿ-ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿ» (AD-AS) ՄՈԴԵԼՈՒՄ

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 անհարակա 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 փնային փնտեսությունները, ֆիրմաները և պետությունը գների փարբեր մակարդակների դեպքում: Ամբողջական պահանջարկը վերջնական արտադրանքների ու ծառայությունների արժեքային հանրագումարն է կամ իրական համախառն ներքին արդյունքը: Այդ իմաստով ամբողջական պահանջարկը ներկայացվում է ՆԱ-ի ծախսային բաղադրիչների՝ սպառողական ծախսերի (C), ներդրումային ծախսերի (i), պետական սպառման (G) և գույք արտահանման (Nx) րեսքով և արտահայտվում է հետևյալ կերպ.

$$AD=C+i+G+Nx:$$

Ներկապես, ամբողջական պահանջարկը ցույց է տալիս, թե երկրի սպառողներն ինչպիսի պահանջարկ են ներկայացնում արտադրված հասարակական արդյունքի նկատմամբ: Ամբողջական պահանջարկի ծավալը գործառնությանին կապ է արտահայտում իրական հասարակական արդյունքի ծավալի և գների մակարդակի միջև՝ $AD=f(P)$: Վերջինս արտահայտվում է ամբողջական պահանջարկի կորագծի միջոցով, որն ունի հետևյալ րեսքը.



ՊԻՅՆՆԵՐԻ ԿՈՒՐՍԻ 17.4.1. Ամբողջական պահանջարկի կորը:

Ինչպես նկատում ենք, ամբողջական պահանջարկի կորն արտաբնականորեն է անհատական, շուկայական պահանջարկի կորին: Սակայն 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 փոխվում գների բացարձակ մեծությունը: Գների մակարդակը բնութագրվում է դեֆլյատորի միջոցով և արտահայտում է գների ընդհանուր մակարդակի իջեցման կամ բարձրացման չափը: Նասարական արդյունքը (Y) ՆՆԱ-ի իրական ծավալն է, այն դեպքում, երբ անհատական պահանջարկի դեպքում դիտարկում է որևէ կոնկրետ ապրանքաբաժնի պահանջարկի քանակական մեծությունը: Ամբողջական պահանջարկի կորագծի ցանկացած կետը բնութագրում է ՆՆԱ-ի անվանական արժեքը, որը երկրի սպառողները ցանկանում են ձեռք բերել գների ցանկացած մակարդակի պայմաններում: Այսինքն՝ ամբողջական պահանջարկի կորագծի ցանկացած կետը բնութագրում է իրական ՆՆԱ-ի և դեֆլյատորի արտադրյալը:

Ամբողջական պահանջարկի կորագիծը վարընթաց ուղղվածություն ունի, որովհետև նրա բաղադրիչներ հանդիսացող սպառողական ծախսերի, ներդրումային ծախսերի, պետական գնումների կամ սպառման ծախսերի գույք արտահանման փոփոխությունները հակադարձ կերպով են ազդում ամբողջական պահանջարկի վրա: Սպառողական ծախսերի ծավալը որոշվում է փնտրիմով 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 փոխադրման 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.

$$MV=PY, \text{ որպեղից հետևում է, որ } Y=\frac{MV}{P} \text{ կամ } Y=\frac{M}{P}V:$$

$\frac{M}{P}$ արտահայտությունը փաստորեն դրամական միջոցների իրական պաշարն է արտահայտում:

Այսպեղից 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 կրճատում 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: Նեփուսաբար, 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*»:

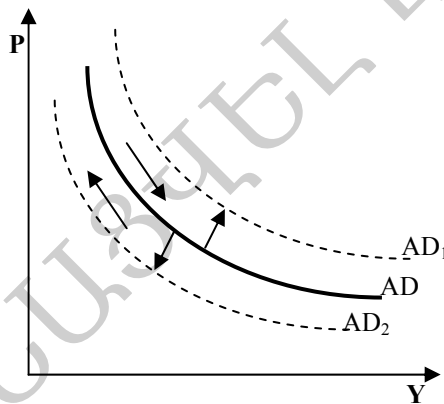
«**Ներմուծման էֆեկտը**» արտահայտվում է նրանով, որ երկրում գների բարձրացման դեպքում արտերկրների արտադրության ապրանքները, այլ հա-

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 փոխաբերելով համեմատաբար թանկացած ապրանքների նկատմամբ: Այս բոլորի արդյունքում արտահանումը կրճատվում է, ներմուծումը՝ ավելանում, հետևաբար փոքրանում է գույք արտահանման ծավալը, որն ամբողջական պահանջարկի բաղադրիչներից է:

Գների մակարդակի փոփոխությունը երկրում ազդում է ամբողջական պահանջարկի ծավալի կամ ամբողջական ծախսերի մակարդակի վրա, և այդ փոփոխությունը փոխում է ունենում ամբողջական պահանջարկի կորի երկայնքով կարարվող փողաշարժերով: Այսինքն՝ կորի դիրքը մնում է անփոփոխ, և նրա ցանկացած կետը բնութագրում է անվանական ՆՆԱ-ի մեծությունը, որը որոշվում է իրական ՆՆԱ-ի և դեֆլյատորի (գների մակարդակի) արտադրյալով:

Ամբողջական պահանջարկի վրա ազդում են նաև **ոչ գնային գործոնները**, որոնց ազդեցության հետևանքով AD կորագիծը փողաշարժվում 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 փոխադրված:



Պատկեր 17.4.2. Ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունը:

Ամբողջական պահանջարկի վրա ոչ գնային բնույթի գործոնների ազդեցությունը փոխում է ունենում ամբողջական պահանջարկի բաղադրիչների՝ սպառողական ծախսերի, ներդրումային ծախսերի, պետական գնումների, գույք արտահանման ծավալների փոփոխության հետևանքով⁵: Սպառողական ծախսերի փոփոխությունը փոխում 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.Бью**, Экономика, М., 1992, մասն 1, էջ. 177-180:

- գ) սպառողի սպառողական վարկի մարման պարավորությունների 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՝

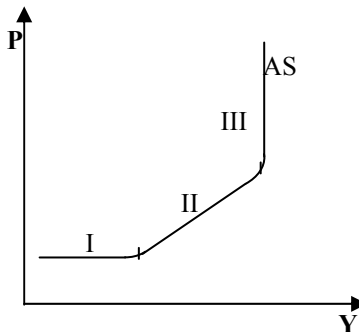
- ա) հարկաբյուջեփոային քաղաքականությունը,
- բ) տնտեսական աճի տեսլանի կարգավորման խնդրի լուծման եղանակները:

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 տնտեսագիտության 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 ՆՆԱ-ի միջև՝ $AS=f(P)$: Ամբողջական պահանջարկի կորագիծը յուրահատուկ տեսք ունի և ներկայացվում է հետևյալ կերպ.



ՊԻՅՍՈՒԻ 17.4.3. Ամբողջական առաջարկի կորագիծը:

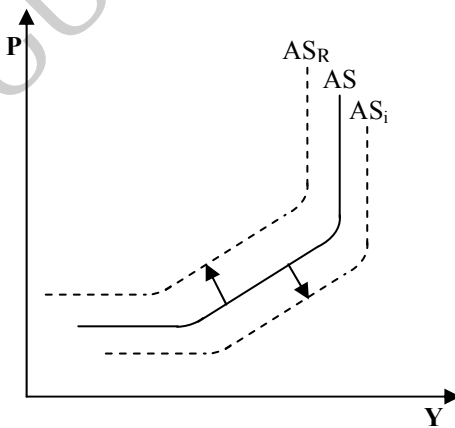
Ինչպես նկատում ենք, ամբողջական առաջարկի կորագիծը բաղկացած է երեք հարվածներից՝ պայմանավորված նրանով, որ տնտեսագիտության փառքեր ուղղությունները յուրահատուկ չափանիշներ են դրել դրա կառուցման հիմքում: Ամբողջական առաջարկի կորագծի I հարվածը կոչվում է հորիզոնական կամ քեյնսյան հարված, II-ը՝ միջանկյալ հարված, III-ը՝ դասական հարված: Այսպիսի սահմանազատումը պայմանավորված է հետևյալ հանգամանքներով.

- ա) ամբողջական առաջարկը փառքեր տնտեսագիտական ուղղությունների կողմից դիֆարկվում է փառքեր տնտեսության (կարճաժամկետ, երկարաժամկետ) ժամանակահատվածում,
- բ) ամբողջական առաջարկի շարժընթացը (դինամիկան) քննարկվում է զբաղվածության փառքեր մակարդակներում (ոչ լրիվ զբաղվածության, լրիվ զբաղվածությանը մոտ և լրիվ զբաղվածության),
- գ) խնդիրը դիֆարկվում է գների ոչ միատեսակ մակարդակներում:

Այս չափանիշներից կախված՝ ամբողջական առաջարկի կորագիծն ընդունում է վերը բերված տեսքը (տե՛ս գծապատկեր 17.4.3.): Նորիզոնական կամ քեյնսյան հարվածում արտադրության աճը տեղի է ունենում ոչ լրիվ զբաղվածության և գների անփոփոխ մակարդակի պայմաններում:

Երկրորդ կամ միջանկյալ հարվածում հասարակական արդյունքի ծավալը մեծանում է գների չափավոր բարձրացման և գրեթե լրիվ զբաղվածության պայմաններում: Երրորդ կամ դասական հարվածում տնտեսությունը 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:



ՊՆՅՁԻ 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) փրապեությունը շուկայում:

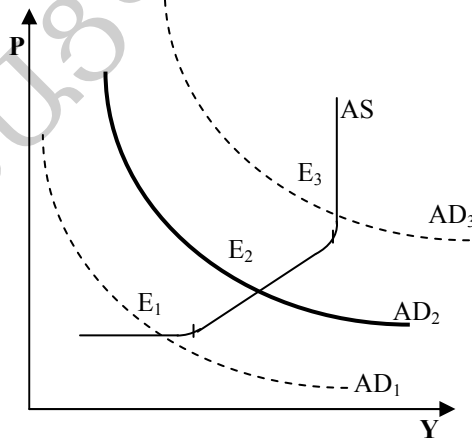
2. Արտադրողականության փոփոխությունները:

3. Իրավական նորմերի կամ պետության քաղաքականության փոփոխությունները՝

ա) հարկերը ֆիրմաներից և սուբսիդիաները,

բ) փնտեսության պետական կարգավորումը:

Ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի փոխհարաբերության հիման վրա ձևավորվում է **մակրոտնտեսական հավասարակշռության AD-AS մոդելը**: Այն երկրի ազգային փնտեսության այնպիսի վիճակ է, երբ նրա բոլոր ոլորտները, արտադրության ճյուղերն ու կառույցները զարգանում են համաչափ, և գործոնային բոլոր շուկաները գրնվում են հավասարակշռված վիճակում: Մակրոտնտեսական հավասարակշռությունն արտահայտվում է ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի կորագծերի հարման միջոցով: Քանի որ ամբողջական առաջարկի կորագիծը բաղկացած է փոխադարձորեն կապված երեք հարվածներից, ուստի մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը դրսևորվում է նույնպես երեք իրավիճակներով՝ կախված նրանից, թե ամբողջական պահանջարկի կորը որ հարվածում է հարում առաջարկի կորը: Ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության «ամբողջական պահանջարկ - ամբողջական առաջարկ» մոդելը դրսևորվում է հետևյալ պատկերով.



¶ I³ á³ i I³»ñ 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 հարվածներում ձևավորվում է կարճապես ժամանակահատվածում, իսկ դասական հարվածում՝ 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 (էքսպրենսայ) հարվածում, E_2 -ում՝ քեյնսյան նորմալ հարվածում: Քեյնսի ներդրումը մակրոտնտեսական հավասարակշռության մեջ հարկապես 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 տեսական բնույթ կրել՝ կախված ամբողջական պահանջարկի նոր փոփոխությունից: Մակայն ամբողջական պահանջարկի կրճատման դեպքում մակրոտնտեսական հավասարակշռության նախկին վիճակի վերականգնման

(գների նախկին մակարդակին վերադարձի) վրա ազդում է մի յուրահասարակ գործոն, որն ընդունված է անվանել «արգելանիվի էֆեկտ»։ Վերջինիս գործողությունը նմանեցվում է արգելանիվի մեխանիզմի հետ, որը պարզվում է միայն առաջ (հետ չի պարզվում)։ «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 ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՐՈՒԹՅԱՆ ՔԵՅՆՍՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

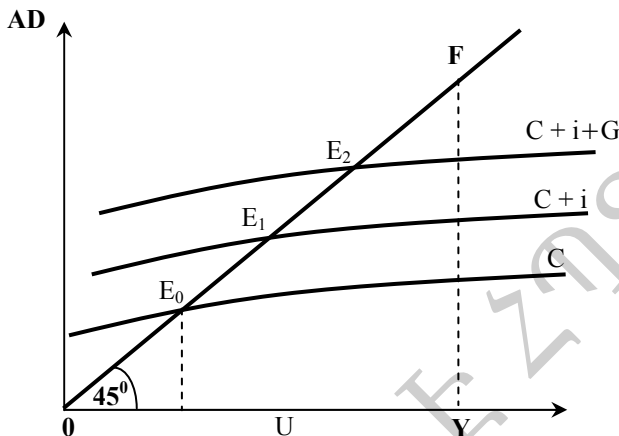
Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռության քեյնսյան տեսությունն ունի որոշ առանձնահատկություններ, որոնք պայմանավորված են հետևյալ դրույթներով.

- 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 եկամուտը՝ $Y=C+i$, 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 «եկամուտներ-ծախսեր» քեյնսյան մոդելը, որը այլ կերպ կոչվում է նաև «քեյնսյան խաչ»: Այն ունի հետևյալ գրաֆիկական պատկերը.

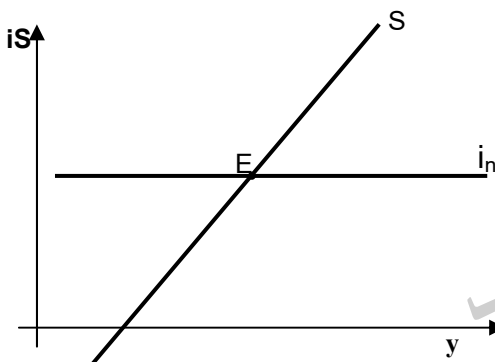


ձ 3 ՚ ի Ի՞ճ 17.5.1. «Քեյնսյան խաչ»:

E_0 -ն ցույց է տալիս ազգային տնտեսության այնպիսի հավասարակշռությունը, երբ ազգային եկամուտը 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 ձգվել լրիվ զբաղվածության վիճակի (F), իրավիճակ, որը կարող է առաջանալ նաև մուլտիպլիկատորի 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 գուցակցվում է լրիվ զբաղվածությամբ, մասնակի դեպք է: «Քեյնսյան հեղափոխությունը» տնտեսագիտության մեջ այն է, որ ոչ լրիվ զբաղվածության պայմաններում տնտեսականորեն 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 սրանապու համար անհրաժեշտ է միավորել սպառման և ներդրումների գծապատկեր: 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 փոփոխական հավասարակշռության քայնայան փոփոխության 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 փոփոխական փոփոխությունների խնայողությունների գումարը հավասար է պլանավորված ներդրումներին:



ՊՆՅՈՒՆՆԵՐԻ ԿՐՄՈՒՄԻ 17.5.2. «Խնայողություն-ներդրում» մոդելը:

E-ն ցույց է տալիս հավասարակշռության կետը, որտեղ փոփոխական փոփոխությունների 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 փոխառված ծավալի արտադրությունից, փոփոխական փոփոխությունները կարող են խնայել, այսինքն՝ խնայողությունների «եկամտափոխ-ծախսեր» ընդհանուր հոսքից դուրսահանում: 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 քայնայան մոդելում անհրաժեշտ է փոփոխել պլանավորված և փաստացի ներդրումներ ու խնայողություններ հասկացությունները: Փաստացի ներդրումները ներառում են պլանավորված և չպլանավորված ներդրումները: Չպլանավորվածները իրականացվում են ապրանքանյութական պաշարների փոփոխում, որոնք կարգավորիչ փոփոխում են խնայողությունների և պլանավորված ներդրումների անհավասարակշռությունը վերականգնելու համար: Փաստացի ներդրումներն ըստ էության խնայողություններն են:

Պլանային ներդրումները փաստացից 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 համապարասխանում են ներդրումներին:

Ի փարբերություն դասական փնտեսագիտության, Քեյնսը փնտեսական 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 փեղի է ունենում ոչ թե գների բարձրացման կամ իջեցման արդյունքում, այլ ապրանքանյութական պաշարների փոփոխության հետևանքով:

Ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության քեյնսյան և նորդասական մոտեցումների փարբերությունները հետևյալն են.

1. Դասական մոդելը անհնարին է համարում որևէ փրկական գործազրկությունը 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 փեղի 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 «անփեսասնելի ձեռքի» շուկայական մեխանիզմը չի կարող ապահովել կայուն, լրիվ զբաղվածություն:

3. Խնայողություններն առաջին հերթին գործառություն (ֆունկցիա) են եկամտից և ոչ այնքան փոկոսի նորմայից:

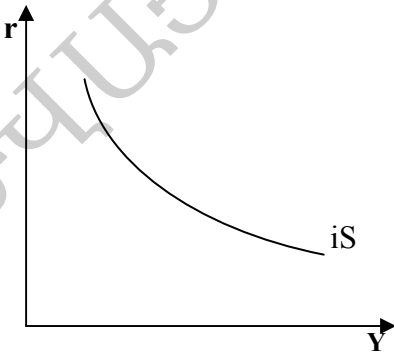
Այսպիսով, ըստ քեյնսյան փեսության՝ ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռությունը պահանջում է պահպանել խնայողությունների և ներդրումների ծավալների հավասարությունը, որը բավականին բարդ խնդիր է. այն կախված է փարբեր գործոններից՝ եկամտից և փոկոսից:

17.6. ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԻՐԱԿԱՆ ԵՎ ԴՐԱՄԱԿԱՆ ՆԱՏՎԱԾՆԵՐԻ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՌՈՒԹՅՈՒՆԸ

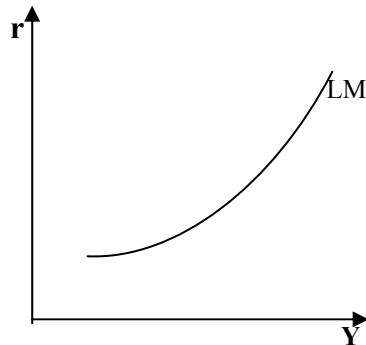
Ընդհանուր փոփոխական հավասարակշռությունը փոփոխության ապրանքային և փողային հարվածներում մանրամասնորեն վերլուծել է անգլիացի փոփոխագետ Ջոն Հիքսը «Արժեք և կապիտալ» (1939) աշխատության մեջ: Որպես հավասարակշռության վերլուծության գործիք նա առաջարկել է «IS-LM» մոդելը: IS-ը նշանակում է «ներդրումներ - խնայողություններ», որը վերաբերում է փոփոխության 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 փոփոխության իրական և փողային հարվածները, հեղափոխվել է նաև ամերիկացի փոփոխագետ Էլվին Նանսենի կողմից, և այս պարզառոտ երբեմն կոչվում է «Նիքս-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 գտնվում են փոփոխությունների մեջ, և մեկում կարարված փոփոխությունները որոշակի արդյունքներ են առաջացնում մյուսում: Երկու շուկաներում էլ հավասարակշռությունը միաժամանակ որոշվում է արդյունքի նորմայով և եկամտի մակարդակով, այսինքն՝ երկու դեպքում էլ նշված պարամետրերը նույն ազդեցությամբ են գործում: Անհրաժեշտ է նշել, որ փոփոխության մեջ կիրառվող շարք 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.



ՊԻՅՁՅԻՆ 17.6.1. iS կորը:



ՊԻՅՁՅԻՆ 17.6.2. LM կորը:

Այժմ դիտարկենք LM կորի տեղաշարժը փողի առաջարկի ազդեցության հետևանքով: Ենթադրենք փողի առաջարկը մեծացել ու գերազանցել է պահանջարկին, որը հանգեցրել է տոկոսադրույքի իջեցմանը: Նավասարակշռության 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 ձեռներեցները կսկսեն ավելացնել ներդրումները, որոնք կհանգեցնեն ամբողջական ծախսերի աճին և ազգային եկամտի ավելացմանն ու հավասարակշռության վերականգնմանը:

Այսպիսով, խթանող դրամավարկային քաղաքականությունը հանգեցրեց տնտեսության իրական և դրամական հարվածների 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 (հարկաբյուջեարային) քաղաքականության ջարագովները, հակադրվելով մոնետարիստներին, վերը նշված էֆեկտը երբեմն աննշան են համարում տոկոսադրույքի նվազագույնին մոտ մակարդակի պայմաններում, որը հանգեցնում է «իրացվելիության ծուղակի» առաջացմանը, երբ IS կորը LM կորի հետ հարվում է հորիզոնական հարվածում:

17.7. ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՌՈՒԹՅԱՆ «ԾԱԽՍԵՐ-ԱՐԴՅՈՒՆՔՆԵՐ» ՄՈՂԵԼԸ

Տնտեսական հավասարակշռության տեսությունների մեջ յուրահատուկ տեղ է զբաղեցնում «ծախսեր - թողարկում» մոդելը: Այն մշակվել և առաջադրվել է ամերիկացի տնտեսագետ Վ. Լեոնարսի կողմից և կոչվում է նաև միջճյուղային հաշվեկշռի մոդել: Այս մոդելն իրենից ներկայացնում է ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռության տեսության կիրառումը՝ տնտեսության փոքր բյուջեի միջև փոխկապվածությունները բացահայտելու նպատակով: Մոդելը, փաստորեն, արտադրանքի արտադրության և բաշխման (սպառման) միջճյուղային հաշվեկշռի յուրահատուկ սխեմա է, որը կազմված է չորս հարվածներից: **Առաջին** հարվածում ներկայացված են արտադրանքի արտադրության վրա կա-

փարված նյութական ծախսերի ցուցանիշները, **երկրորդում**՝ վերջնական ար-
փադրանքի ցուցանիշները, որոնք բնութագրում են դրա օգտագործումը անձնա-
կան սպառման, կուրակման, պեղական գնումների և արտահանման նպատակ-
ներով, **երրորդում**՝ տրվում են ավելացված արժեքի ցուցանիշները (աշխատա-
վարձ, շահույթ, հարկեր), **չորրորդ** հատվածում ներկայացված են զուտ ազգա-
յին արդյունքի վերաբաշխման ցուցանիշները:

Միջճյուղային հաշվեկշռի «ծախսեր-թողարկում» մոդելի կիրառումը հնա-
րավորություն է ընձեռում բացահայտել ոչ միայն փնտրության փարբեր ճյու-
ղերի քանակական փոխկապվածությունները, այլև կանխատեսել երկրի փնտ-
րության զարգացման հնարավորություններն ու տեմպերը: Մոդելի յուրացումը
դյուրին դարձնելու համար կարելի է կիրառել «ծախսեր-թողարկում» մոդելի
պարզեցված փարբերակը (տես աղյուսակ 17.7.1):

Ընդհանուր փնտրական հավասարակշռությունը կապված է երկրի ամ-
բողջ փնտրության՝ որպես շուկաների ու գների միջև փոխկապված համակար-
գի գործունեության հետ: Տարբեր շուկաների միջև հավասարակշռությունը կա-
րելի է արտահայտել երկմոդելային համակարգով՝ դիփարկելով ռեսուրսների և
արդյունքների շուկաների միջև փոխհարաբերությունները, որտեղ փնտրու-
թյունը 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 սպառ-
վում է մեքենագործության ճյուղում, 25-ը՝ հենց իր ներսում, 35-ը՝ վառելիքային
ճյուղում, 75-ը՝ գյուղատնտեսության մեջ, 25-ը՝ փնային փնտրություններում:
Նույն կերպ պարզվում է, որ յուրաքանչյուր ուղղահայաց սյուն ցույց է փախս
յուրաքանչյուր արտադրող ճյուղի արտադրանքի այն քանակը, որն օգտագործ-
վում է որպես ռեսուրս 5 սպառող ճյուղերում:

≈ ԾՆՃՅՅՅ Ի 17.7.1.

«ԾԱԽՍԵՐԻ ԵՎ ԱՐԴՅՈՒՆՔՆԵՐԻ» ՊԱՐԶԵՑՎԱԾ ՄՈՌԵԼ

	Սպառող կամ օգտագործող ճյուղեր					
	1 Մեքաղ	2 Մեքենա	3 Վառելիք	4 Գյուղա- փնտր.	5 Տնային փնտր.	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 փնտր.)	100	200	100	550	50	1000

Օրինակ, 2-րդ սյունը ցույց է փախս, որ 200 միավոր մեքենաներ ար-
տադրելու համար որպես ռեսուրս անհրաժեշտ է 65 միավոր մեքաղ, 25 միավոր
մեքենա, 5 միավոր վառելիք, 10 միավոր գյուղատնտեսական արտադրանք և

ԾՅ ռՕ»ձ ՀՄՍՅ ՛ի՛ ձՕ ՄՅ ԿՆՅ ՄՅ ձ

1. Որո՞նք են ԿնԿԵՍԱԿԱՆ հավասարակշռության դասական ԿԵՍՈՒԹՅԱՆ գաղափարական դրույթները:
2. Ո՞րն է ընդհանուր ԿնԿԵՍԱԿԱՆ հավասարակշռության Վալրասի մոդելի էությունը:
3. Որո՞նք են ընդհանուր և մասնակի ԿնԿԵՍԱԿԱՆ հավասարակշռության Կարբերություններն 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 հարվածներից է բաղկացած ամբողջական առաջարկի կորը:
7. Ինչո՞վ են Կարբերվում ընդհանուր ԿնԿԵՍԱԿԱՆ հավասարակշռության քեյնսյան և նորդասական մոտեցումները:
8. Ինչո՞վ է արտահայտվում ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի փոխհարաբերությունը «AD-AS» մոդելում:
9. Բացաբրել, թե ինչպե՞ս է սահմանվում հավասարակշռությունը ապրանքային և դրամական շուկաներում ըստ «IS-LM» մոդելի:
10. Ո՞րն է «քեյնսյան խաչի» էությունը:
11. Ո՞րն է ներդրումների և խնայողությունների հավասարակշռության քեյնսյան ԿԵՍՈՒԹՅԱՆ բովանդակությունը:
12. Ո՞վ է «Ծախսեր-արդյունքներ» մոդելի հեղինակը, և ո՞րն է դրա էությունը:

ԾՀՍՄՅ ԻՅ ԿՆՅ ՛ի՛Յ ձձՕՁԼՕՄԿ»ձ

ՄակրոԿնԿԵՍԱԿԱՆ
հավասարակշռություն

ՄակրոԿնԿԵՍԱԿԱՆ հավասարակշռության դասական ԿԵՍՈՒԹՅՈՒՆ

Մեյի օրենք

Գների ճկունություն

Գների կոշտություն

Ամբողջական պահանջարկ

Ամբողջական առաջարկ

«AD-AS» մոդել

Վալրասի մոդել

Տոկոսադրույքի էֆեկտ

Նարսպության էֆեկտ

Արտաքին գնումների էֆեկտ

Արգելանիվի էֆեկտ

«IS-LM» մոդել

«Քեյնսյան խաչ» 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 մարքի նշանավոր փոփոխություն է. Սելիգմենը նշել է. «Տնտեսական աճի համընդհանուր փոփոխության մշակումը գրեթե անհրաժեշտ է խնդիր է»¹: Այդուհանդերձ, փոփոխական աճի վերաբերյալ ձևավորվել են տարբեր փոփոխություններ, մշակվել փոփոխական շարժընթացի որոշակի մոդելներ, որոնք հնարավորություն են ընձեռում բազմակողմանիորեն ուսումնասիրել փոփոխական աճի հիմնախնդիրները, այն պայմանավորող գործոնները, քանակական ու որակական չափորոշիչները: Յանկացած 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 փոփոխականության պրակտիկայում կոնկրետագնելու 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 կապարելագործումն է, որը հնարավորություն է տալիս ընդլայնել երկրի փոփոխության հնարավորությունները հասարակության պահանջումներն 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 Стів Курс економічної теорії, под ред. Чепуріна М.Н., М., 2004, էջ. 606:

ղնում, թե ինչ է անհրաժեշտ, որպեսզի գոյություն ունեցող արտադրական հզորություններն օգտագործվեն լրիվ, ապա փնտեսական աճի փետության 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:

Տնփտեսական աճի ապահովումը պետության համար ոչ միայն կարևոր փնտեսական նշանակություն ունի, այլև հեփապնդում է քաղաքական նպատակ: Տնփտեսական 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 հեփազա աճն ապահովելու անհրաժեշտությունը և ներկայացնում անելիքներն այդ ուղղությամբ: Վերջին ժամանակաշրջանում Արևելյան Եվրոպայում և նախկին Խորհրդային Միությունում փեղի ունեցած հեղաշրջումները հիմնականում պայմանավորված էին լճացման և արևմտյան երկրների համեմատությամբ փնտեսական աճի ավելի դանդաղ փեմպեր 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:

Տնփտեսական աճը հասարակական արտադրության ընդլայնումն է և հասարակական արդյունքի քանակական ցուցանիշների ավելացումը: Տնփտեսական աճը երկրի փնտեսական զարգացման բաղկացուցիչ մասն է և անմիջականորեն արտահայտվում է հասարակական արդյունքի ու նրա արտադրության գործոնների քանակական ավելացման և որակական կատարելագործման որոշակի շարժընթացով: Տնփտեսական աճը ընդլայնված վերարտադրության հատկանիշն ու օրինաչափությունն է: Տնփտեսական աճին, որպես վերարտադրական կատարողիայի, բնորոշ են որոշակի գժեր ու հատկանիշներ. այն հավաքական, ընդհանրացնող կատարողիա է, որն արտահայտում է հասարակության փնտեսական առաջընթացի քանակական ու որակական կողմերը, նաև հասարակական վերարտադրության կատարողիա է, որն արտահայտում է մակրոփնտեսական մակարդակի փնտեսական հարաբերություններ ու գործընթացներ:

Ինչպես նշեցինք, փնտեսական աճը ընդլայնված վերարտադրության կարևոր հատկանիշն ու օրինաչափությունն է, հեփաբար դրա փեսակը որոշվում է հենց ընդլայնված վերարտադրության բնույթով: Դրան համապատասխան փարբերում են փնտեսական աճի էքսփենսիվ և ինփենսիվ փիպերը:

էքսփենսիվ (փարածուն) **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, հողատարածություններ, կապիտալ ներդրումներ, բնական ռեսուրսներ, որոնք հանգեցնում են արտադրության չափագծերի (մասշտաբների) ընդլայնմանն ու հասարակական արդյունքի մեծացմանը: Էքսպենսիվ տնտեսական աճի դեպքում ենթադրվում է արտադրության գործոնների քանակական ավելացում, որը տեղի է ունենում նախկին տեխնիկական հիմքի վրա:

Ինֆլեյնսիվ (լարված) **տնտեսական աճը** բնութագրվում է առավել կատարելագործված արտադրության գործոնների կիրառմամբ և դրանց ինֆլեյնսիվ 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 էքսպենսիվ և ինֆլեյնսիվ տեսակներն առանձին-առանձին կարելի է դիտարկել միայն տեսականորեն, քանզի իրականում դրանք միմյանցից անկախ գոյություն չունեն: Դրանք արտահայտվում են տնտեսական աճի էքսպենսիվ և ինֆլեյնսիվ գործոնների փոխադարձ կապի տեսքով:

Տնտեսական աճը գնահատվում է ազգային տնտեսության վերջնական արդյունքների՝ իրական ՆԱԱ-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 բնականության 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 հավելանքի տեմպով (Y), որը որոշելու համար համախառն ներքին արդյունքի հավելանքը բաժանում ենք բազիսային ժամանակաշրջանի ծավալի վրա՝ արտահայտված տոկոսներով՝

$$Y = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} \times 100\% = \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} \times 100\% \text{ կամ } Y = \frac{Y_t}{Y_{t-1}} \times 100\% - 100\%,$$

որտեղ՝

Y_t -ն իրական ՆՆԱ-ի ծավալն է դիտարկվող ժամանակահատվածում,

Y_{t-1} -ը՝ ՆՆԱ-ի իրական ծավալը նախորդ ժամանակահատվածում:

Միջին փարեկան հավելածի փոփոխությունը (\bar{Y}) որոշվում է հետևյալ կերպ.

$$\bar{Y} = n \sqrt[n]{\frac{Y_t}{Y_{t-1}} - 1} \times 100,$$

որտեղ՝

Y_t -ն վերջին տարվա ՆՆԱ-ի ծավալն է,

Y_{t-1} -ը՝ բազիսային տարվա ՆՆԱ-ն,

n -ը՝ տարիների թիվը:

Տնփական անի ցուցանիշը միշտ չէ, որ դրական մեծությամբ է արտահայտվում. եթե փաստացի տարում ՆՆԱ-ն վերարտադրվել է նախորդ տարվա նույն ծավալի չափով, ապա դա վկայում է **գրոյական** փոփոխական անի մասին, իսկ եթե հասարակական արդյունքը վերարտադրվում է ոչ ամբողջովին, այլ մասնակիորեն, ապա առկա է **բացասական** աճ: Վերջինս բնորոշ է հատկապես երկրի փոփոխության ճգնաժամային, անկումային իրավիճակներին: Այլ կերպ ասած՝ փոփոխական անի փոփոխությունը պայմանավորված է հասարակական արդյունքի վերարտադրության բնույթով (ընդլայնված, պարզ և կրճատված կամ ոչ լիարժեք):

Ներկայումս առավել բնութագրական է փոփոխական անի գնահատման երկրորդ եղանակը: Այս տեսանկյունից փոփոխական անը ազգային փոփոխության այնպիսի զարգացումն է, որի դեպքում համախառն ներքին արդյունքի մեծացման փոփոխությունը գերազանցում են բնակչության անի փոփոխությունը: Սա հնարավորություն է տալիս փոփոխական անը գնահատել բնակչության կենսամակարդակի բարձրացման փոփոխությունից ելնելով: Այլ կերպ ասած՝ ժամանակակից փոփոխականության մեջ փոփոխական անի հիմնական նպատակն ու չափանիշը ընդունված է համարել բնակչության պահանջմունքների առավել լրիվ բավարարումն ու կենսամակարդակի բարձրացումը: Այս չափանիշից ելնելով՝ փոփոխական անի փոփոխությունը նպատակներ են դրսևորվում միկրոփոփոխական և մակրոփոփոխական մակարդակներում: Միկրոփոփոխական մակարդակում փոփոխական անի նպատակը առավելագույն շահույթ ստանալն է: Մակայն ի՞նչ տեղի կունենար, եթե բոլոր ֆիրմաների առավելագույն շահույթ ապահովելու ձգտումը դիտարկվեր որպես հասարակության հիմնական խնդիր: Այս դեպքում, ըստ էության, փոփոխությունը 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 բնեռացմանը բնակչության փոքրաթիվ խմբերում: Մի խոսքով, առավելագույն շահույթի ստացումը չի կարող մակրոփոփոխական անի գլխավոր նպատակ համարվել:

Ներկայումս, փոփոխական աճի հիմնական խնդիրը մակրոտնտեսական մակարդակում ամբողջ բնակչության կենսամակարդակի բարձրացումն է: Տնտեսական աճի նպատակների այսպիսի փոքրերակումը միկրո- և մակրոտնտեսական մակարդակներում կարող է կարարվել պոզիտիվ և նորմատիվ փոփոխությունների փոփոխությունից ելնելով՝ դրանք ներկայացնելով որպես փաստացի և ցանկալի նպատակներ: Եթե պոզիտիվ փոփոխությունների փոփոխությունից փոփոխական աճի նպատակը առավելագույն շահույթի ստացումն է, ապա նորմատիվային փոփոխությունների 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 փոփոխությունի հիմնախնդիրը կարևոր նշանակություն ունի փոփոխությունների 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 փոփոխությունը նվազումը փոփոխական 3%-ից ցածրի դեպքում, ըստ առանձին փոփոխությունների հաշվարկի, կարող է հանգեցնել նրան, որ բնակչության իրական եկամուտների աճը կդանդաղի և էական 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 փոփոխությունը 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 փոփոխությունի 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 պետք է գերազանցեն բնակչության փոփոխական աճի փոփոխությունը:

Տնտեսական աճը բնութագրվում է **քանակական և որակական կողմերով**: Տնտեսական աճի քանակն արտահայտվում է փոփոխական աճի փոփոխական փոփոխությունով, նաև հավելվածի յուրաքանչյուր փոփոխության «կշռով» կամ քանակական բովանդակությամբ: Տնտեսական աճի քանակական գնահատումը հավելվածի յու-

րաքանցյուր փոկոսի իրական պարունակությամբ, կարևորվում է հարկապես բարձր զարգացած փնտեսություն ունեցող երկրներում, որպեսզի ցածր են փարեկան հավելածի փեմպերը: Օրինակ, ԱՄՆ-ում համախառն ազգային արդյունքի միջին փարեկան հավելածի փեմպը մոփավորապես 2% է, սակայն հավելածի յուրաքանցյուր փոկոսը «կշռում է» ալվեի քան 140 մլրդ դոլար, որը բազմապափիկ անգամ գերազանցում է շափ երկրների համախառն ազգային արդյունքի փարեկան ծավալը, չնայած վերջինիս ունեցած աճի բարձր փեմպերին:

Տնփեսական աճի որակը փնտեսագիփության փեսության մեջ բնութագրվում է երկակի իմաստով. մի կողմից՝ փնտեսական աճի որակը կապվում է նրա սոցիալական ուղղվածության կամ կողմնորոշման ուժեղացման հետ կ. արփափայրվում է բնակչության կյութական բարեկեցության բարելավմամբ, անհափի ազափ ժամանակի մեծացմամբ, սոցիալական ենթակառուցվածքի ճյուղերի զարգացման մակարդակի բարձրացմամբ, մարդկային կապիփալում ներդրումների աճով, աշխափանքի ու կյանքի պայմանների անվփանգության ապահովմամբ, գործազուրկների կ անաշխափունակների սոցիալական պաշտպանվածությամբ: Մյուս կողմից՝ փնտեսական աճի որակական կողմը բնութագրվում է նրանով, թե ինփենսիվ գործոնների ինչպիսի ծախսումներով է ձեռք բերվում համախառն ազգային արդյունքի հավելածը, կ ինչպիսին է վերջինիս կառուցվածքն ու գործառական նշանակվածությունը: Այս իմաստով փնտեսական աճի որակը արփահայրվում է արդյունավետ գործոնների նշանակության կ արփադրանքի որակի ու փեխնիկական մակարդակի բարձրացմամբ, փնտեսական մեխանիզմի հակածախսային ուղղվածության ուժեղացմամբ, վերջնական արդյունքի մեծացմամբ կ դրանում սպառման բաժնի ալվեացմամբ:

Տնփեսական աճը հասարակության **փնտեսական զարգացման** հիմնական, սակայն միակ հափկանիշը չէ. փնտեսական աճի բարձր կամ ցածր փեմպերի առկայությունը դեռևս չի վկայում փնտեսական զարգացման նույնպիսի փեմպերի մասին: Տնփեսական զարգացումը բազմագործոնային գործընթաց է, որն արփացղում է փնտեսական համակարգի քանակական ու որակական փոփոխությունները:

Տնփեսական զարգացումը հակասական է կ դժվար չափելի, քանի որ փեղի է ունենում ոչ թե ուղղագծորեն, այլ անհավասարաչափ՝ ընդգրկելով անկման ու վերելքի փուլեր, փնտեսությունում կափարվող դրական ու բացասական միփումներ: Այս իմաստով՝ փնտեսական զարգացումը փնտեսական աճի համեմափությանմբ ալվեի լայն հասկացություն է:

Երկրի փնտեսական զարգացման մակարդակը կ նրա շարժընթացը որոշելու համար անհրաժեշտ է կիրառել որոշակի չափանիշներ, որոնց շնորհիվ կբնութագրվեն զարգացման գործընթացի վրա ազդող բազմաբնույթ գործոնները: Տնփեսական զարգացման մակարդակի գնահափման փարբեր չափանիշների առկայությունը հնարավորություն չի փալիս միափեսակ կարծիք ունենալ երկրների զարգացման ասփիճանը որոշելիս: Շափ երկրներ երբեմն իրենց փնտեսական զարգացման մակարդակը գնահափում են ԱՄՆ-ի մակարդակի հետ համեմափելով:

Տնփեսական զարգացման մակարդակի գնահափումը կափարվում է հեփկյալ 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 առաջադաս ճյուղերի, մասնավորապես՝ մեքենաշինության տեսակարար կշիռը: Զարգացած երկրներում գոյություն ունեն 150-ից ավելի մեքենաշինական ճյուղեր և արտադրություններ, իսկ փոքր երկրներում գոյություն ունեն 10-15 է:

3. **Հիմնական արտադրատեսակների արտադրությունը բնակչության մեկ շնչի հաշվով**, որը բնութագրում է արտադրության առանձին ճյուղերի զարգացման մակարդակը, ինչպես նաև հասարակության պահանջմունքները 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 փոքր 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 փոքր 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 փոքր 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 հրատարակվում են ՄԱԿ-ի կողմից: Ըստ հասարակական զարգացման աստիճանի՝ աշխարհի փոքր տնտեսապես զարգացած երկրների խումբը ներկայացվում է հետևյալ դասակարգմամբ.

**ԵՐԿՐՆԵՐԻ ԴԱՍԱԿԱՐԳՈՒՄԸ ԸՍՏ ՆԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ԵՎ
ՆԱՄԱԽԱՌՆ ՆԵՐՔԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔԻ (ՆՆԱ)**

Երկրներ	Նասարակական գարգացման համաթիվը (ՆԶՆ)	Զբաղեցրած տեղը	
		Ըստ հասարակական գարգացման	Ըստ բնակչության մեկ շնչին ընկնող ՆՆԱ-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 տնտեսական զարգացումը ոչ թե նպարակ, այլ միջոց են հասարակական զարգացման ավելի բարձր աստիճանի հասնելու համար: Սակայն ժամանակակից տնտեսագիտության մեջ միանշանակ վերաբերմունք գոյություն չունի տնտեսական աճի նկատմամբ: Տնտեսական աճի հակառակորդները, առաջադրելով «տնտեսական զարգացում՝ առանց աճի» հիմնադրույթը, գտնում են, որ զարգացած երկրներում տնտեսական աճը նպարակառուղիված պետք է կանխվի, քանի որ, ըստ նրանց, բարեկեցության հասած հասարակության մեջ հետագա տնտեսական աճը կարող է նշանակել ոչ էական բնույթ ունեցող պահանջմունքների բավարարում, սակայն, դրան հակառակ, անհմասք կվարնվեն 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 եկամտաբերի 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 զարգացման» հիմնադրույթն օբյեկտիվ անհրաժեշտություն է: Զարգացող երկրներից շատերը դեռևս չեն հասել արտադրության արդյունաբերական փուլին և բնականաբար ի վիճակի չեն տեխնոլոգիապես յուրացնել գիտատեխնիկական հեղափոխության նվաճումները: Դրա հետ մեկտեղ, այդ երկրներում բնակչության տարեկան հավելածի տեմպերը գերազանցում են տնտեսական աճը, հետևաբար, նման իրավիճակում ցանկացած եղանակով տնտեսական աճի ապահովումը արդարացվում 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, պետական սպառման չափերով, զուտ արտահանման ծավալներով: Պահանջարկի գործոնները հնարավորություն են տալիս իրացնել երկրի փնտեսական ներուժը և ապահովել ռեսուրսների լրիվ ներգրավում փնտեսական շրջանառության մեջ:

3. **Բաշխման գործոնները** բնութագրում են արտադրական ռեսուրսների այնպիսի բեռնաշարժումը ճյուղերի, ձեռնարկությունների և երկրի փնտեսական փարածաշրջանների միջև, որպեսզի ապահովվի դրանց արդյունավետ օգտագործումն ու առավելագույն վերջնական արդյունքի ստացումը: Եկամտի փոխանցման կարգը նույնպես կարևոր նշանակություն ունի փնտեսական աճի ներուժի հնարավորություններն իրացնելու համար, եթե այն խթանում է աշխատանքի արտադրողականության բարձրացմանը: Բաշխման գործոնները այլ կերպ կոչվում են նաև արդյունավետության գործոններ:

Տնտեսական աճի վրա ներգործելու եղանակից կախված՝ փարբերվում են **ուղղակի և անուղղակի գործոնները**, որոնք ըստ էության վերը նշված գործոնների մեկ այլ դասակարգում են: Ուղղակի են կոչվում այն գործոնները, որոնք անմիջականորեն պայմանավորում են փնտեսական աճի ներուժային կարողություններն ու հնարավորությունները: Տնտեսական աճի անուղղակի գործոնները նպաստում են, որպեսզի փնտեսական աճի այդ կարողությունը կամ հնարավորությունը իրականություն դառնա:

Տնտեսական աճի ուղղակի գործոնների կազմի մեջ են մտնում առաջարկի այն գործոնները, որոնք արտահայտում են աշխատանքի, հողի, կապիտալի քանակական ու որակական հատկանիշները, ինչպես նաև արտադրության տեխնոլոգիական հնարավորությունները: Անուղղակի գործոնների շարքն են դասվում առաջարկի այն գործոնները, որոնք փնտեսական աճի վրա ներգործում են հասարակության մեջ ձեռնարկատիրական ունակությունների և գործարարության ակտիվության բարձրացման, գնային քաղաքականության և վարկային ու հարկային մեխանիզմների միջոցով: Տնտեսական աճի անուղղակի գործոնների կազմում մտնում են նաև պահանջարկի և բաշխման գործոնները, որոնց էության մասին մենք արդեն խոսել ենք:

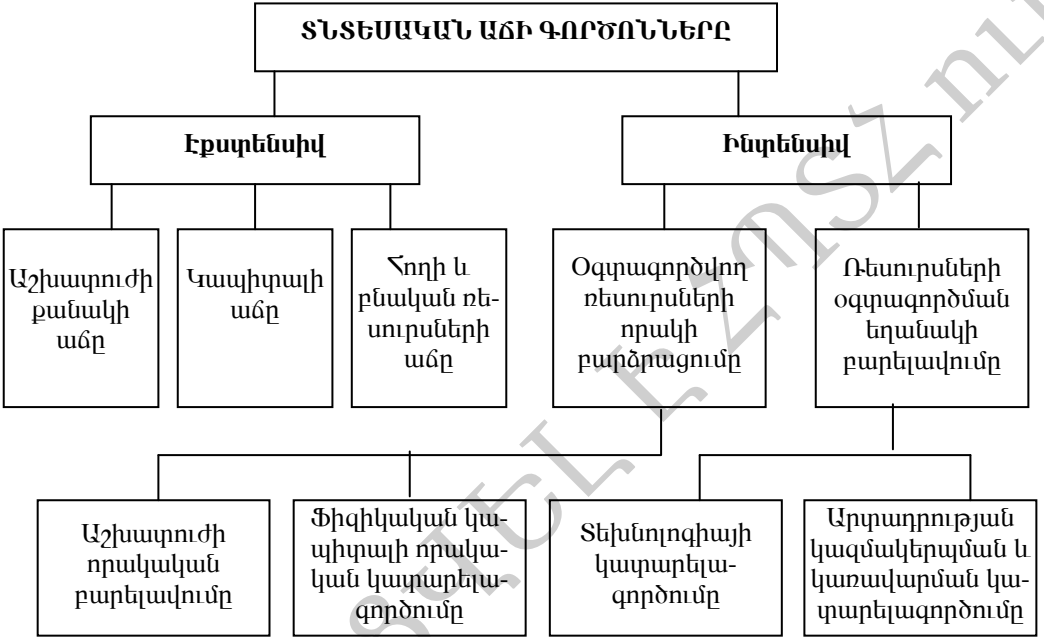
Տնտեսական աճի գործոնները կարելի է ներկայացնել նաև **ներքին ու արտաքին գործոնների** խմբերով: Բուն փնտեսական աճ ապահովող և նրա անհրաժեշտությունը պայմանավորող առաջարկն ու պահանջարկը ներքին գործոններ են: Տնտեսական աճի արտաքին գործոններ են սոցիալ-հոգեբանականը, քաղաքական, հոգևոր-մշակութայինը: Արտաքին ու ներքին գործոնները բնութագրում են փնտեսական աճի արտաքին և ներքին ռեսուրսները՝ կախված կապիտալի արտահանման ու փոխառությունների հետ:

Տնտեսական աճի փիպերին համապատասխան՝ առանձնացվում են փնտեսական աճի **էքսպենսիվ** (փարածուն) և **ինփենսիվ** (լարված) գործոնների խմբեր: Այսպիսի բաժանումը վերաբերում է փնտեսական աճի ուղղակի գործոններին: Տնտեսական աճի էքսպենսիվ գործոնները դրսևորվում են աշխատանքային ռեսուրսների, կապիտալի, հողի և բնական ռեսուրսների քանակական

ավելացմամբ: Տնօրենական անի ինստիտուտի գործունեությունը արտահայտվում են նրանով, որ մի կողմից՝ փողի է ունենում արտադրության գործունեության որակական կապարելագործում, մյուս կողմից՝ այդ ռեսուրսների օգտագործման եղանակների բարելավում:

Տնօրենական անի ուղղակի գործունեության դասակարգումն ըստ էքսպենսիվ և ինստիտուտի գործունեության խմբի՝ ներկայացված է հետևյալ գծապատկերում.

¶ I³ á³ i I»ñ 18.21.



Տնօրենական անի էքսպենսիվ և ինստիտուտի գործունեությունը կապակցված են և չեն կարող գործել ու գոյություն ունենալ զուտ, մաքուր փեսքով: Տնօրենական անի գործունեության որակական կապարելագործումը, որն իրականացվում է գիտատեխնիկական առաջընթացի նվաճումների ներդրման հիման վրա, միշտ պահանջում է որոշակի ներդրումներ արտադրության միջոցների կամ աշխատուժի մեջ: Արտադրության միջոցների և աշխատուժի աճը իրենց հերթին ուղեկցվում են դրանց որակական հարկանիշների բարելավմամբ: Այլ կերպ ասած՝ տնօրենական անի մեջ կարող են գերակշռել էքսպենսիվ կամ ինստիտուտի գործունեությունը, որոնց հիման վրա էլ հասարակական արդյունքի ընդլայնված վերարտադրությունը բնութագրվում է առավելապես էքսպենսիվ կամ առավելապես ինստիտուտի փեսակներով:

Ժամանակակից տնօրենագիտության մեջ գոյություն ունեն հասարակական արդյունքի հավելածի մեջ տնօրենական անի էքսպենսիվ և ինստիտուտի գործունեության ներդրումը կամ բաժինը որոշելու փոքր եղանակներ ու մեթոդներ:

Շուկայական տնօրենության պայմաններում նյութական ու հոգևոր բարիքների արտադրությունն իրականացնելու համար անհրաժեշտ են երեք հիմնական գործոններ՝ *աշխատանք*, *կապիտալ* և *հող* (բնական ռեսուրսներ): Այսպես

ղից հետևում է, որ հասարակական արդյունքը (Y) գործառույթ (ֆունկցիա) է աշխատանքի (L), կապիտալի (K) և բնական ռեսուրսների (N) նկատմամբ.

$$Y = F(L, K, N):$$

Տնօրենական աճի փարածուն (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: Տարածուն տնօրենական աճը ընդլայնված վերարտադրության առավել պարզ և պարզականորեն առաջին ուղին է: Արտադրության փարածուն ընդլայնումը ենթադրում է երկրում արտադրական ռեսուրսների բավարար քանակի առկայություն: Այդ տնօրենական 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 տնօրենական աճի փեմպերի նվազմանը:

Տնօրենական 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 տնօրենական աճն ունի հակաժախսային 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 տնօրենական աճի կարևոր ցուցանիշ է աշխատանքի արտադրողականությունը, որը որոշվում է թողարկվող արտադրանքի ծավալի և կենդանի

աշխատանքի ծախսերի $\frac{Y}{L}$ հարաբերությամբ: Աշխատանքի արտադրողականության հակադարձ ցուցանիշը արտադրանքի աշխատատարությունն է, որը

որոշվում է $\frac{L}{Y}$ հարաբերությամբ: Արտադրանքի ծավալի հարաբերությունը ար-

տադրության մեջ օգտագործված կապիտալին կազմում է վերջինիս արտադրողականությունը կամ կապիտալահարույցը $\frac{Y}{K}$, 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՝ $\frac{N}{Y}$:

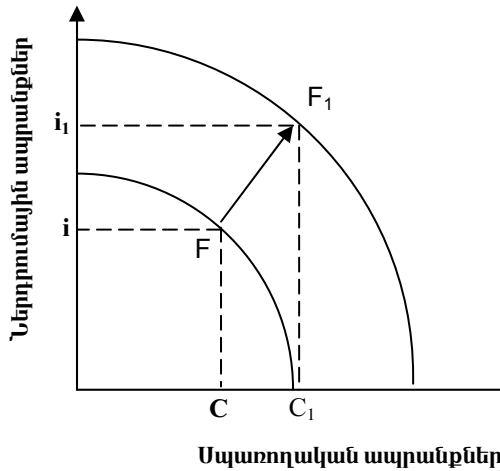
Տնփեսական աճի ապահովման մեջ արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի ներդրումը որոշելու համար կարևոր նշանակություն ունի այդ գործոնների սահմանային արտադրողականությունը: Այն ցույց է փալիս առանձին գործոնի սահմանային միավորի հավելաճից կախված արտադրանքի հավելաճը մյուս գործոնների անփոփոխ պայմաններում: Աշխատանքի 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_N) 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 փալիս, թե հասարակական արդյունքի արտադրության մեջ որքան է կազմում արտադրության հիմնական գործոնների աշխատանքի, կապիտալի և հողային ռեսուրսների քանակական ներդրումը:



Պ I³ á³ i I»ñ 18.22. Արտադրական հնարավորությունների կորը:

Տնտեսական անը խթանող կարևոր գործոն է նաև տեխնիկական առաջընթացը, որն ըստ էության իրացվում է ինտենսիվ տիպի փոփոխական անի մեջ: Տեխնիկական առաջընթացի ազդեցությունը փոփոխական անի վրա տեղի է ունենում միջնորդավորված ձևով արտադրության գործոնների քանակական և որակական փոփոխությունների միջոցով: Առավել կապարելագործված տեխնոլոգիայի ներդրումը հնարավորություն է տալիս ավելի փոքր ծավալի աշխատանք, կապիտալ և բնական ռեսուրսներ օգտագործել փոփոխական անի անհրաժեշտ փոփոխական ապահովելու համար: Դա հնարավոր է դառնում ռեսուրսների արտադրողականության բարձրացման և դրանց որակի բարելավման շնորհիվ: Այսպիսով, տեխնիկական առաջընթացի ազդեցությունը փոփոխական անի վրա իրականացվում է օգտագործվող քանակական (քանակական) գործոնների ծավալների կրճատման և որակական (որակական) գործոնների բարելավման, այսինքն՝ աշխատանքի, կապիտալի, բնական ռեսուրսների արտադրողականության բարձրացման շնորհիվ: Դա հնարավորություն է տալիս ինտենսիվ փոփոխական անի շնորհիվ մեծացնել ոչ միայն հասարակական արդյունքի փաստացի ծավալը, այլև պոտենցիալ հնարավորությունները: Վերջինս արտահայտվում է արտադրական հնարավորությունների՝ վերը բերված կորի (PPF) օգնությամբ, որը կառուցվում է պարզագույն արտադրական ֆունկցիայի հիման վրա և որի սահմանները որոշում են երկրի ներուժային ՆԱԿ-ի մակարդակը: Տեխնիկական առաջընթացի հետևանքով արտադրական հնարավորությունների կորը տեղաշարժվում է դեպի աջ ($F \rightarrow F_1$), որը վկայում է ինտենսիվ փոփոխական անի մասին և հնարավորություն է տալիս, որպեսզի ռեսուրսների միևնույն քանակի պայմաններում միաժամանակ տեղի ունենա և՛ ներդրումային, և՛ սպառողական ապրանքների ծավալների ավելացում ($i \rightarrow i_1$), ($C \rightarrow C_1$)՝ ցանկացած այլընտրանքային ծախսերի պայմաններում:

Տնտեսական աճի գործոնների հետազոտության մեջ կարևոր ներդրում ունի ամերիկացի փնտեսագետ Է. Դենիսոնը, որը բացահայտել է արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի ներդրումը հասարակական արդյունքի հավելանի մեջ: Նա առանձնացրել է փնտեսական աճի 23 գործոն և հանգել այն եզրակացության, որ փնտեսական աճի 1/3-ը ապահովվում է աշխատանքային ծախսերի մեծացման, իսկ 2/3-ը՝ աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման հաշվին:

Նամսխառն արդյունքի իրական ծավալը հանդես է գալիս որպես աշխատանքային ծախսերի և աշխատանքի արտադրողականության արտադրյալ: Աշխատանքային ծախսերը որոշվում են զբաղվածների թվաքանակի և աշխատած ժամերի միջին քանակի արտադրյալով: Աշխատանքի արտադրողականության բարձրացումը պայմանավորված է այնպիսի գործոններով, ինչպիսիք են գիտատեխնիկական առաջընթացը, կապիտալի ծախսումները (կապիտալագինվածության աճը), աշխատողների ընդհանուր կրթական և մասնագիտական պատրաստվածության մակարդակը, արտադրության կազմակերպումն ու կառավարումը, արտադրական ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործումը և այլն:

Ինչքան էլ փոփոխվեն կարծիքներն ու տեսակետները փնտեսական աճի գործոնների վերաբերյալ, միևնույն է, փնտեսական 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: Նասարակության սոցիալ-փնտեսական 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 փնտեսական աճի սոցիալական գործոնի տեսությունը: Մասնավորապես, հիմնավորվեց այն տեսակետը, ըստ որի՝ կրթությունը պետք է առանձնացվի որպես փնտեսական աճի կարևոր գործոն: Ըստ ամերիկացի փնտեսագետ Է. Դենիսոնի հաշվարկների՝ կրթության և մասնագիտական պատրաստվածության գործոնի բաժինը փնտեսական աճի մեջ կազմում է 14%:

Առանձին փնտեսագետներ արտահայտում են այն կարծիքը, թե փնտեսական աճի յուրահատուկ գործոն է փնտեսական մեխանիզմը, որը հանդես գալով կենտրոնացված պլանային ու շուկայական փնտեսավարման եղանակներով, կարող է բացասական կամ դրական ներգործություն ունենալ փնտեսական աճի վրա: Այս կարգի գործոններն այլ կերպ կոչվում են նաև ադմինիստրատիվ (վարչարարական)-ինստիտուցիոնալ գործոններ: Ներկայումս փնտեսական աճ ապահովող առավել արդյունավետ մեխանիզմ է փնտեսավարման շուկայական

մողելը, որտեղ արդյունավետորեն զուգակցվում են շուկայական մրցակցության և փնտրեսության պետական կարգավորման սկզբունքները:

Անհրաժեշտ է նկատի ունենալ, որ փնտրեսական աճը ոչ միայն փնտրեսական, այլև ոչ փնտրեսական բնույթի գործոնների արդյունք է: Ոչ փնտրեսական բնույթի գործոնների շարքն են դասվում ռազմաքաղաքական, աշխարհագրական, բնակլիմայական, ազգային, մշակութային, ժողովրդագրական գործոնները: Ոչ փնտրեսական գործոնները փնտրեսական աճի վրա ունենում են ինչպես դրական, այնպես էլ բացասական ներգործություն:

Տնտեսական աճի գործոնների բաժանումը զուտ փնտրեսականի և ոչ փնտրեսականի՝ իրականում պայմանական է և քանակապես դժվար է սահմանազատել դրանց: Գործնականում աճի ցանկացած փնտրեսական գործոնի մեջ միշտ գոյություն ունի որոշակի ոչ փնտրեսական բաղադրիչ և ընդհակառակը: Վերջին ժամանակաշրջանում փնտրեսական հեղափոխություններում լայն տեղ է փրվում փնտրեսական աճի բազմագործոն մոդելներին, որոնք ներառում են 20-ից ավելի գործոն:

Տնտեսական աճն ունի իր **շարժիչ ուժերը**, դրդապատճառներն ու ներքին աղբյուրները, որոնք, ըստ էության, պայմանավորում և անհրաժեշտ են դարձնում հասարակության փնտրեսական առաջընթացը: Ընդհանրապես, ցանկացած զարգացման, այդ թվում և փնտրեսական առաջընթացի ներքին աղբյուր ու շարժիչ ուժ են հակասությունները, որոնց առկայությունը հասարակության փնտրեսական կյանքին փալիս է շարժընթաց (դինամիկ) բնույթ՝ անհրաժեշտ դարձնելով նրա փարբեր կողմերի քանակական ու որակական փոփոխությունները: Տնտեսական աճի և արտադրության անընդհատ զարգացման համընդհանուր պայմանն ու շարժիչ ուժը **պահանջումները և արտադրության միջև հակասական փոխհարաբերություններն են**: Պահանջումների բավարարումը ցանկացած արտադրության վերջնական նպատակն է: Պահանջումները ծնում են անհրաժեշտ բարիքների ցանկալի կերպարը, բնութագիրը և դրանով իսկ՝ խթանում ու կանխորոշում դրանց սպեղծումը: Մյուս կողմից՝ պահանջումներն առաջանում են արտադրության մեջ. դա վերաբերում է մարդկանց ոչ միայն իրական, այլև այնպիսի պահանջումներին, որոնց բավարարման համար նյութական պայմանները դեռևս չեն հասունացել: Պահանջումներն անընդհատ փոփոխվում ու զարգանում են, իրենց բնույթով գրեթե անսահմանափակ են, մինչդեռ արտադրական ռեսուրսներն ու հնարավորությունները սահմանափակ են: Պահանջումների ոչ միայն քանակական, այլև որակական փոփոխությունները պահանջում են արտադրության անընդհատ զարգացում ու կարգավորում, որոնք արտահայտվում են փնտրեսական աճի մեջ: Արտադրության և պահանջումների միջև հակասությունը, այսպիսով, փնտրեսական աճի առավել ընդհանուր և բնական հիմքն է:

Հասարակական հարաբերությունների ոլորտում մարդկանց պահանջումները դրսևորվում են **փնտրեսական շահերի ու խթանների** տեսքով, որոնք փնտրեսական առաջընթացի ներքին դրդապատճառներն ու շարժիչ ուժերն են: Տնտեսական շահագրգռությունը փնտրեսական համակարգի և նրա կառուցվածքային օղակների շարժընթաց զարգացման և անընդհատ կարգավորման նախադրյալն է, որը կարևոր նշանակություն է ձեռք բերում հարկապես շուկա-

յական փնտրության պայմաններում: Իսկ շուկայական հարաբերություններում կարևորվում է հատկապես նյութական շահը, որը յուրաքանչյուր փնտրատարող սուբյեկտի գործունեության նպատակն ու ներքին խթանիչ ուժն է:

Տնտեսական առաջընթացի շարժիչ ուժ է նաև *մրցակցությունը*: Տնտեսական մրցակցությունը շուկայական փնտրության կարևոր հատկանիշն է, միաժամանակ՝ նրա զարգացման ու կարարելագործման կարևոր նախադրյալը: Տնտեսական մրցակցությունը ստիպում է փնտրատարող սուբյեկտներին՝ անընդհար կարարելագործել արտադրության փոխնիկան ու փոխնյութերը, փնտրել ու կիրառել արտադրության գործոնների առավել արդյունավետ օգտագործման եղանակներ: Տնտեսական մրցակցությունը գրում, մաքրում է երկրի փնտրությունը հեղափոխում, թույլ ձեռնարկություններից՝ ապահովելով նրա շարժընթաց զարգացումն ու անընդհար կարարելագործումը:

Տնտեսական զարգացման համար կարևոր դեր են խաղում նաև քաղաքական և հոգևոր գործոնները, որոնք փնտրատարող աճի արտաքին ազդակներ են: **Քաղաքականությունը** ակտիվորեն ներգործում է հասարակության փնտրատարող կյանքի վրա և կարող է փնտրատարող առաջընթացի հզոր լծակ դառնալ կամ արգելակել այդ առաջընթացը: Քաղաքականությունը նպաստում է փնտրատարող առաջընթացին այն դեպքում, երբ ճիշդ է արտահայտում հասարակական զարգացման օբյեկտիվ օրինաչափություններն ու փնտրատարող օրենքների պահանջները: Հասարակական արտադրության զարգացումը կարգավորելու և փնտրատարող առաջընթացի փեմպերն արագացնելու վրա որոշակի ազդեցություն է գործում նաև օրենսդրությունը, այն լինելով քաղաքական վերնաշենքի փարր, հասարակության փնտրատարող կյանքին հաղորդում է որոշակի կարգավորվածություն ու կազմակերպվածություն՝ դրանով իսկ նպաստելով նրա առաջընթացին: Տնտեսական առաջընթացի վրա անուղղակիորեն ներգործում են նաև բարոյախոգեբանական գործոնները՝ հասարակական գիտակցությունը, աշխատանքի մշակույթը, հասարակության մեջ արմատավորված բարոյական նորմերը, ավանդույթներն ու հոգևոր արժեքները:

18.3. ԳԻՏԱՏԵԽՆԻԿԱԿԱՆ ԱՌԱՋՆՆԹԱՅԸ՝ ՈՐՊԵՍ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ԳՈՐԾՈՆ ԵՎ ԴՐԱ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄԸ

Տնտեսական աճի գործոններն ու շարժիչ ուժերը քննարկելիս պարզվում է, որ ինտենսիվ փնտրատարող աճի կարևոր գործոն է գիտատեխնիկական առաջընթացը, որը արտադրության գործոնների որակական կարարելագործումն է գիտության ու փոխնիկայի զարգացման և դրա նորագույն նվաճումների կիրառման հիման վրա: Տնտեսական աճի նոր որակի ձևավորման կարևոր նախադրյալն ու հատկանիշը հենց գիտատեխնիկական առաջընթացն է և, դրանով պայմանավորված՝ արտադրության փոխնյութերի կարարելագործման եղանակներում կարարվող առաջադիմական փոփոխությունները: Անժխարելի է մարքայան այն դրույթը, որ փնտրատարող դարաշրջանները միայնակից փարբերվում են ոչ թե նրանով, թե ինչ է արտադրվում, այլ նրանով, թե ինչով, փոխնյութերի կարարելագործման ինչպիսի եղանակներով է արտադրվում: Արտադրության փոխնյութերի կարարելագործման եղանակը արտա-

հայրավում 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, հասկանիչներով 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-հաուն», 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 տեխնիկական, տեխնոլոգիան, նյութերը նյութականացված, մարմնավորված տեխնիկական առաջընթաց են համարվում և բարելավում են կապիտալի որակը:

Այն, որ գիտատեխնիկական առաջընթացը փոփոխական աճի առաջադարձ գործոն է, առաջին անգամ XX դարի 40-50-ական թվականներին նշվեց հոլանդացի փոփոխության թեորիայի թ. Թինբերգենի և ամերիկացի փոփոխության թ. Սոլովի կողմից: Գիտատեխնիկական առաջընթացի ուսումնասիրությունն ու այդպիսի գնահատումը գործնական մեծ նշանակություն ձեռք բերեց, քանի որ առավել ուշադրություն դարձվեց ինտենսիվ փոփոխական 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 ւնրբեասկան աճի առանձին գործոնների նշանակությունը որոշակի փոփոխություններ է ունեցել: Այսպես, երկարարև ժամանակահատվածի ընթացքում ւնրբեասկան աճի ապահովման մեջ վճռական 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-ւնրբեասկան առաջընթացի առաջարար գործոնը: Դրա հետևանքով ձևավորվեց ւնրբեասկան աճի տեխնոկրատական մոտեցումը: Սակայն դարաշրջանի վերջում վերաբերմունքը նորից փոխվեց, քանի որ պարզ դարձավ, որ գիտատեխնիկական առաջընթացը և ւնրբեասկան աճը պայմանավորված են մարդկային կապիտալով և նրա որակական հարկանիշներով: Դա, իհարկե, բոլորովին էլ չի նսեմացնում գիտատեխնիկական առաջընթացի նշանակությունը, սակայն ցույց է տալիս, որ ւնրբեասկան աճը գուր տեխնոկրատական երևույթ չէ և կախված է հարկապես սոցիալական գործոններից ու ւնրբեսավարման մշակույթից, աշխատանքի ւնրբեասկան 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: Նեղափոխական 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 արմարական որակական փոփոխություններն այնքան ծավալվեցին, որ ի հայտ եկավ գիտատեխնիկական առաջընթացի յուրահատուկ տեսակ, որն անվանվեց **գիտատեխնիկական հեղափոխություն**: Նասկացությունն առաջին անգամ կիրառել է անգլիացի գիտնական Զ. Բեռնալը:

Գիտատեխնիկական հեղափոխության նախնական փուլում սրեղծվեցին արտադրության սկզբունքորեն նոր ճյուղեր՝ կապված ռադիոէլեկտրոնիկայի, հաշվողական տեխնիկայի և այլնի հետ: Որակապես փոփոխվեցին արտադրության տեխնոլոգիական եղանակները, սրեղծվեցին սկզբունքորեն նոր տիպի տեխնիկական միջոցներ, բացահայտվեցին էներգիայի աղբյուրներից օգտվելու նոր հնարավորություններ: Այս ամենի արդյունքում արագացան հասարակության ւնրբեասկան ու սոցիալական առաջընթացի տեմպերը:

Ժամանակակից գիտությանն ու տեխնիկային բնորոշ է հեղափոխական և էվոլյուցիոն ձևերի համալիր գուգակցումը: Դա արտահայտվում է նրանով, որ

գիտության ու փոխհիշատակի հիմնարար հայրնագործություններից հետո սովորաբար փոփոխվել է ունենում կարարելագործում արտադրության գործունեների և թողարկվող արտադրատեսակների ներդրման շրջանակների ընդլայնում էվոլյուցիոն եղանակով: XX դարի 70-80-ական թվականներին կարարվեցին խոշոր գիտական հայրնագործություններ, որոնք հանգեցրին գիտափոխհիշատական 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:

Գիտափոխհիշատական առաջընթացի հիման վրա արտադրության տեխնիկական նորացումը հանգեցրեց արտադրության արդյունավետության բարձրացման, որի սկզբնական փուլում այն ընդհանրացված ձևով արտահայտվեց աշխատանքի արտադրողականության աճի ցուցանիշներով: Տեխնիկայի ներդրումը փոփոխապես 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:

Գիտափոխհիշատական 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 գիտափոխհիշատական առաջընթացի բացարձակ, հարաբերական (աշխատախնայողական և կապիտալախնայողական) և չեզոք տարատեսակները:

Բացարձակ Գ-ՏԱ-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 գիտափոխհիշատական առաջընթացը, որի դեպքում

աճող կապիտալազինվածությունը և աճող աշխատանքի արտադրողականությունը ուղեկցվում են հասարակության կապիտալահարույցով: Տնտեսագիտության փնտրության մեջ առանձնացվում են չեզոք ԳՏԱ-ի երեք փարատեսակներ, որոնք կոչված են դրանք հեթազոտողների (Տիքսի, Սոլոուի, Նարրոդի) անուներով: Եթե աշխատանքի կապիտալազինվածության հասարակություն մեծության դեպքում

աշխատանքի և կապիտալի միջև սահմանային փոխարինումը ($\frac{\Delta N}{\Delta K}$) մնում է

կայուն, ապա փեղի ունի չեզոք ԳՏԱ ըստ Տիքսի: Եթե աշխատանքի ֆիքսված սահմանային արտադրողականությունը համապարասխանում է ֆիքսված միջին արտադրողականությանը ($\frac{\Delta Y}{\Delta N}$ -const և $\frac{Y}{N}$ -const), ապա գոյություն ունի

չեզոք ԳՏԱ ըստ Սոլոուի: Եթե կապիտալի հասարակություն սահմանային արտադրողականության ($\frac{\Delta Y}{\Delta K}$) դեպքում կապիտալի միջին արտադրողականու-

թյունը կամ կապիտալահարույցը ($\frac{Y}{K}$) նույնպես հասարակություն է, ապա ԳՏԱ-ն

չեզոք է ըստ Նարրոդի:

Ներկայումս ոչ մի երկիր չի կարող լուծել փնտրեսական աճի և բնակչության եկամուտների ավելացման խնդիրը՝ առանց գիտատեխնիկական առաջընթացի նվաճումների արդյունավետ իրացման: Գիտատեխնիկական առաջընթացն այնքան հարաբերում ու մշտական է, որքան որ մարդկային սրտեղծագործական միջոցը: Գիտատեխնիկական առաջընթացի սոցիալ-փնտրեսական խնդիրը, նրա գլխավոր գործառնությունը կենդանի ու առարկայացած աշխատանքի ծախսումների կրճատումն է արտադրված արտադրանքի միավորի հաշվով: Դա հնարավորություն է փայլա լուծել այն հակասությունը, որ գոյություն ունի անընդհար ընդլայնվող փնտրեսական պահանջումքների և դրանց բավարարման համար սահմանափակ արտադրական հնարավորությունների միջև: Գիտատեխնիկական առաջընթացը, դրանով իսկ, հնարավորություն է փայլա վերաբաշխել արտադրական ռեսուրսները՝ դրանց սահմանափակվածության խնդիրը լուծելու և հասարակության պահանջումքները 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 հավելանքի գրեթե 2/3-ը: Երկրի գիտատեխնիկական ներուժի քանակական գնահատումը կատարվում է հենց հասարակական աշխատանքի արտադրողականության մակարդակի հիման վրա:

Ժամանակակից գիտատեխնիկական հեղափոխության առանձնահատկությունն այն է, որ առաջադրում է սկզբունքորեն նոր փեխնիկա ու փեխնոլոգիա, որոնց արտադրողական ուժը զգալիորեն գերազանցում է դրանց արտադրության և կիրառության վրա կատարվող ծախսերը: Մյուս առանձնահատկությունն այն է, որ փեղի է ունենում գիտատեխնիկական առաջընթացի փեմպերի

արագացում: Գիտաբեխնիկական առաջընթացի տեմպը ասելով նկատի է առնվում նոր գաղափարների ի հայտ գալուց մինչև դրանց արտադրության մեջ իրացման և տնտեսական էֆեկտի 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.), ատոմային էներգիայինը՝ 10 տարի (1939-1945թթ.), տրանզիստորինը՝ 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 գործունեների ներդրումը գնահատելու համար կարևոր նշանակություն ունի տնտեսական աճի հաշվարկը՝ ըստ աճն 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-Ղուզասի 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 սահմանազարել, 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 փոփոխության աճի արտաքին գործոն, դրսևորվում է մեծամասամբ ոչ ակնհայտ, այլ միջնորդավորված ձևով՝ արտադրության գործոնների որակական կարարելագործման միջոցով: Այս հիմնախնդիրները հերագորող փոփոխագերներն առավել ընդունելի են համարում գիտարելխնիկական առաջընթացի ներդրումը փոփոխության աճի մեջ գնահատել մնացորդային մեթոդով, որի մշակման գործում ունեցած վասարակի համար այն կոչվում է «Սուրուի մնացորդ», «Դենիսոնի մնացորդ», «Արրամովիչի մնացորդ»: Մնացորդային մեթոդը հիմնված է Քոբբ-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիայի՝ վերը նշված վերափոխված արարելակի վրա: Դրա հաշվարկումը կարարվում է հերևյալ սկզբունքով. եթե հասարակական արդյունքի կամ եկամտի ընդհանուր հավելաճից հանենք կապիտալի հավելաճից և աշխատանքի հավելաճից ձևավորված մասը, ապա սրացված մնացորդը կվերագրվի գիտարելխնիկական առաջընթացին:

Տնրեսական աճի հաշվարկման արագեցված մոդելում հասարակական արդյունքի աճը կարող է արոհվել առանձին աղբյուրների՝ աշխատուժի աճի (L), կապիտալի աճի (K), րելխնուղղիական փոփոխությունների: Վերջինս դրսևորվում է գիտարելխնիկական առաջընթացով և ընդհանուր գործոնային արտադրողականությանը: Աշխատուժի և հիմնական միջոցների ազդեցության աստիճանը հասարակական արդյունքի աճի վրա պայմանավորված է նրանով, թե դրանք ինչ մասնաբաժին ունեն այդ արդյունքի ընդհանուր աճի մեջ:

Տնրեսական աճի գործոնային վերլուծությունները, որոնք կարարվել 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 արրելական աճի հաշվարկը կարելի է կարարել հերևյալ ձևով.

$$Y = \alpha K + \beta L + \gamma SU,$$

որրել՝

Y - ը հասարակական արդյունքի հավելաճն է (%-ներով),

L - ը՝ աշխատուժի հավելաճը (%-ներով),

K - ն՝ կապիտալի հավելաճը (%-ներով),

γSU -ն՝ գիտարելխնիկական առաջընթացով պայմանավորված ընդհանուր գործոնային արտադրողականության բաժինն արտադրանքի հավելաճի մեջ (%-ներով),

α -ն՝ աշխատուժի մասնաբաժինն է հասարակական արդյունքի հավելաճի մեջ,

β -ն՝ կապիտալի մասնաբաժինը հասարակական արդյունքի հավելաճի մեջ:

Գիտարելխնիկական առաջընթացի բաժինը հասարակական արդյունքի աճի մեջ կարելի է որոշել մնացորդային եղանակով: Այլ կերպ ասած՝ եթե հասարակական արդյունքի ընդհանուր հավելաճից հանենք արտադրության գործոնների քանակական ավելացման հաշվին սրացված մասը, ապա մնացորդը մոտավորապես կկազմի գիտարելխնիկական առաջընթացով պայմանավորված

դրանց որակական փոփոխության մասնաբաժինը, որը կարող ենք արտահայտել հետևյալ հավասարումով.

$$Q_{SU}=Y-\alpha K-\beta L:$$

Գիտարտելիսիկական առաջընթացով պայմանավորված հասարակական արդյունքի անն ըստ էության կարևոր ցուցանիշ է փնտեսական աճի ինփենսիվ գործոնների ընդհանուր ներդրումը գնահատելու համար: Եթե զարգացած երկրներում գիտարտելիսիկական առաջընթացի բաժինն ընդհանուր փնտեսական աճի ապահովման մեջ կազմում է մոտավորապես 40%, ապա նախկին Խորհրդային Միությունում, ըստ փարբեր հաշվարկների, կազմում էր ընդամենը 20-25%: Դա վկայում է, որ Խորհրդային փնտեսությունը զարգանում էր առավելապես էքստենսիվ գործոնների հաշվին, որոնց սահմանափակությունն էլ, իր հերթին, որոշակի դեր խաղաց այդ փնտեսակարգի վերափոխման գործում:

18.4. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱԾԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԳԱՂԱՓԱՐԱԿԱՆ ԱՐՄԱՏՆԵՐԸ

Նախորդ հարցերի քննարկումից պարզ դարձավ, որ փնտեսական աճը բարդ ու բազմակողմանի փնտեսական կարեգորիա է, որն արտահայտում է ոչ միայն ընդլայնված վերարտադրության հարաբերություններ, այլև անմիջականորեն անդրադառնում է բնակչության կենսամակարդակի վրա, կանխորոշում երկրի փնտեսական զարգացման հեռանկարները և համարվում է պետության փնտեսական քաղաքականության կարևոր բնագավառն ու օբյեկտը: Այս իմաստով փնտեսական աճը միշտ եղել է ինչպես փնտեսագիտության փնտեսության, այնպես էլ փնտեսավարման պրակտիկայի կարևոր հիմնախնդիրներից մեկը: Այդ է վկայում այն փաստը, որ փնտեսագիտության մեջ, փնտեսական աճի հետպագուման հետ կապված, ձևափոխվել են բազմաթիվ փնտեսություններ ու մոդելներ:

Տնտեսական աճի ժամանակակից փնտեսություններն ու մոդելները ձևավորվել են ընդհանուր առմամբ երեք փնտեսական աղբյուրների՝ արտադրության գործոնների դասական ու նորդասական փնտեսության, վերարտադրության մարքսյան փնտեսության և մակրոփնտեսական հավասարակշռության քեյնսյան փնտեսության հիմքի վրա:

Դասական փնտեսագիտությունը, ըստ էության, փնտեսական աճի առանձնացված փնտեսություն չի ձևավորել, սակայն սրեղծել է ուսմունք հասարակական հարստության աճի գործոնների մասին՝ հանգելով 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 փնտեսագիտության հիմնադիր անգլիացի փնտեսագետ Ա.Սմիթը իր առջև խնդիր էր դրել հետպագուել հենց հասարակական հարստության բնույթն ու սրեղծման գործոնները: Իսկ ֆրանսիացի փնտեսագետ Ժ.-Բ. Սեյը հարստության սրեղծման գործում կարևորել է աշխատանքի, կապիտալի և հողի դերն ու ներդրումը:

բարձր փնտրել կարող է ապահովել միայն հասարակական սեփականության վրա հիմնված պլանային փնտրությունը: Եթե փնտրեսական աճի մարքայան փնտրությունը զարգացավ գլխավորապես այս ուղղությամբ, ապա արևմտյան փնտրեսագիտական միտքը, չունենալով զաղափարական կաշկանդվածություն, առաջադրեց փնտրեսական աճի բավականին հեփաքքիիր փնտրություններ՝ մեծ նշանակություն րալով փնտրեսական աճի մոդելների մշակմանը, որոնց նպատակը հասարակության զարգացման ապագայի կանխափնտրումն էր: Մյուս կողմից՝ փնտրեսական բնույթի հեփաքքություններից ասփիճանաբար անցում կատարվեց փնտրեսական աճի քաղաքականության մշակմանը: Այս իմաստով փնտրեսական աճի ժամանակակից փնտրությունները ձևավորվեցին որպես վերարտադրության մարքայան փնտրության այլընփրանքային րարբերակներ և հենվեցին, ինչպես նշել ենք, մակրոփնտրեսական հավասարակշռության, կարգավորվող կապիփալիզմի քեյնսյան փնտրության և արտադրության գործոնների նորդասական փնտրության վրա:

Տնփնտրեսական աճի քեյնսյան փնտրությունը (ի պատիվ անգլիացի նշանավոր փնտրեսագետ Զ. Քեյնսի) հիմնված էր մակրոփնտրեսական վերլուծության մեթոդի վրա: Այս փնտրության համար գլխավոր հիմնահարցը ազգային եկամտի մակարդակի, դրա շարժընթացի 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 կապիփալի սահմանային արդյունավետությունը չի հավասարվել փոխարժեքական րոկոսի նորմային: Կապիփալի սահմանային արդյունավետությունը որոշվում է շահույթի աճի և կապիփալի աճի հարաբերությամբ, որը, ըստ էության, շահութաբերության ասփիճանն է:

Քեյնսը փնտրեսական 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 պահանջումները: Այսփեղից Քեյնսը հանգեց այն եզրակացության, որ միավոր ներդրումից սրացված եկամտուն 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 ($M = \frac{\Delta Y}{\Delta i}$):

Այսփեղից հեփնում է, որ ազգային եկամտի հավելաճը որոշվում է լրացու-

ցիչ ներդրումների և բազմապատկիչի արտադրյալով ($\Delta Y = \Delta I \times M$):

Ներդրումը համարելով փնտեսական աճի գլխավոր գործոն, Քեյնսը պետությանն առաջարկում է իրականացնել ներդրումների խրախուսման քաղաքականություն, ըստ այդմ պետք է մեծացվեն պետական ծախսերը և իջեցվի փոխարվական փոկոսի նորման՝ շրջանառության մեջ փողի քանակի ավելացման շնորհիվ:

Տնտեսական աճի քեյնսյան գաղափարները հետագայում զարգացրին ամերիկացի փնտեսագետներ Ա. Նորիսը, Ջ. Կլարկը, որոնք հանգեցին հետևյալ եզրակացությանը. կայուն փնտեսական աճ ապահովելու համար անհրաժեշտ է, որպեսզի ներդրումներն աճեն եկամտից արագ: Դրանով նրանք փվեցին ակսելերատորի (արագացուցիչ) գաղափարը: Արագացուցիչը ներդրումների աճի գերազանցման գործակիցն է եկամտի աճի համեմատությամբ: Եթե բազմապատկիչը ցույց է փայխ, թե ներդրումները որքանով են նպաստում եկամուտների բազմապատկի աճին, ապա արագացուցիչը բնութագրում է եկամուտների աճի հակադարձ ազդեցությունը ներդրումների մեծացման վրա: Արագացուցիչի փնտեսական էֆեկտն այն է, որ ներդրումների նկատմամբ պահանջարկը համեմատական է ոչ թե պարզապես փնտեսական աճին, այլ այդ աճի արագությանը: Օրինակ, եթե փնտեսական աճի փնտայը 3%-ից բարձրանում է մինչև 5%, ապա լրացուցիչ ներդրումների նկատմամբ պահանջարկն աճում է 1.6 անգամ ($5\%:3\%$): Արագացուցիչի երևույթի փնտեսական 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, էլեկտրաարեխնիկայի 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 փարվա ազգային եկամտի հավելանի հարաբերությամբ:

Այսպիսով, ըստ փնտեսական աճի նորքեյնսյան և հետքեյնսյան տեսության՝ սկզբնական ներդրումները բազմապատկիչի սկզբունքով առաջ են բերում եկամուտների բազմապատկի աճ, իսկ արագացուցիչ էֆեկտի հետևանքով դա առաջացնում է լրացուցիչ կամ «հրահրված ներդրումներ», որոնք իրենց հերթին հանգեցնում են փնտեսական աճի ու եկամուտների ավելացման:

Տնտեսական աճի քեյնսյան ուղղության գրեթե բոլոր մոդելներին բնորոշ է խնայողությունների և ներդրումների միջև կախվածության ընդունումը: Այս կախվածության համաձայն ազգային եկամտի փնտայը (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 փնտեսական աճի հետքեյնսյան և նորքեյնսյան տեսությունների ու մոդելների ձևավորման գործում:

18.5. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՆՈՐՔԵՅՆՍՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ՈՒ ՄՈՂԵԼՆԵՐԸ

18.5.1. Նարրոդի փնտրեսական աճի մոդելը

Տնտեսական աճի քայնայան փեսությունը մեծ արձագանք գրավ և բազմաթիվ հեքնորդներ ձեռք բերեց փնտրեսագիքություն մեջ, որոնց շնորհիվ ձևավորվեցին փնտրեսական աճի նորքեյնայան և հեքնքեյնայան փեսություններն ու մոդելները: Տնտեսական աճի փեսության գարգացման, նրա գործնականացման և կոնկրեքացման գործում նշանակալից ներդրում են ունեցել անգլիացի փնտրեսագետ Բ.Նարրոդը և ամերիկացի փնտրեսագետ Ե.Դոմարը: Նրանք, միմյանցից անկախ, առաջադրեցին փնտրեսական աճի գնահաքման իրենց մոդելները: Նմանությունների պաքմառով ժամանակակից փնտրեսագիքության մեջ մոդելը ընդունված է անվանել «Նարրոդ-Դոմարի մոդել»:

Ռոյ Տորքս Նարրոդը (1900-1978 թթ.) ավարել է Օքսֆորդի համալաքանը, որքեղ է երկար քարհներ դասավանդել է: Ծանոթ լինելով Քեյնսի հեքնա դարձել է նրա հավաքարհիմ գործընկերն ու գաղաքիարակիցը: Պաքահական չէ, որ Քեյնսը Նարրոդին համարել է իր գիքական գաղաքիարների շարունակողը: Քեյնսի մաից հեքո Նարրոդը գրել է նրա առավել ամբողջական և բովանդակալից կենսագրությունը: Տնտեսական աճի վերաքերյալ Նարրոդի առավել կարևոր աշխաքություններն են «Շարժընթացի փեսության ակնարկ» հոդվածը (1939 թ.), «Տնտեսական շարժընթացի փեսության շուրջ» գիրքը (1948 թ.): Տնտեսական աճի նորքեյնայան մոդելներին և, մասնավորաքես՝ Նարրոդի մոդելին առավել բնորոշ են հեքազոքության հեքոյալ ելակեքաքին պայմանները.

1. Տնտեսական աճը կապված է կապիքալի կուքակման գործընթացի հեք, և հասարակական արդյունքի աճը որոշվում է միայն մեկ գործոնով՝ կապիքալի կուքակման նորմալով:
2. Ենթադրվում է, որ ներդրումները հավասար են խնայողություններին ($i=s$):
3. Կապիքալաքարությունը կախված չէ արքադրության գործոնների գնեքի հարաքերությունից, այլ որոշվում է միայն արքադրության քեխնիկական պայմաններով, որոնք անփոքոխ են, այսինքն՝ ընդունվում է չեգոք քեխնիկական առաջընթացը:
4. Ենթադրվում է, որ կապիքալի նկաքմամք պահանջարկը, քրված կապիքալաքարության պայմաններում, կախված է միայն հասարակական արդյունքի աճի քեմաքեքից ու դրա միքումներից:

Նարրոդը փնտրեսական աճի կամ փնտրեսական շարժընթացի իր առաջադրած մոդելում խնդիր է դրել հեքազոքել, թե փնտրեսական աճի գործընթացում ի՞նչ կեքալ է քեղի ունենում կապիքալի, աշխաքանքի և բնակչության մեկ շնչին բաժին ընկնող եկամքի քոխհարաքերությունը: Նարրոդի մոդելը ներկալացվում է մի քանի քարքերակներով, որոնք ընդհանուր առմամք կազմված են երեք մասից: Դրանք բնութագրելու համար Նարրոդը կիրառում է **փնտրեսական 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 պեխնիկական առաջընթացի չեզոքության և անփոփոխ փոփոխի 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 պարտադիր չէ, որ հավասար լինի երաշխավորված աճին, թեպետ յուրաքանչյուր ձեռնեղեն ձգվում 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 հետագա աճի: Եթե փաստացի աճը փոքր լինի երաշխավորվածից, այսինքն՝ արտադրողների սպասելիքները թերակատարվեն, ապա արտադրական կարողությունները կդառնան թերբեռնված, որը գործողության մեջ կդնի արագացուցիչ-բազմարկչի հակառակ էֆեկտը: Նարրողի կարծիքով հաշվեկշռված աճը, այսինքն՝ փաստացի և երաշխավորված աճի հավասարությունն ապահովելը նույնն է, ինչ որ «հավասարակշռությունը դանակի սայրի վրա»:

Ինչպես պարզեցինք, ըստ Նարրողի՝ երաշխավորված փոփոխական աճը, ըստ էության, երաշխավորում է արտադրական հզորությունների (կապիտալի) լրիվ բեռնվածությունը: Այնուհետև Նարրողը դիտարկում է նաև արտադրության մյուս գործոնի՝ աշխատանքային ռեսուրսների լրիվ զբաղվածության նախադրյալը, որից ելնելով՝ կիրառում է **բնական փոփոխական աճ** հասկացությունը: Բնական փոփոխական աճը, ըստ Նարրողի, 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: Նարրողը 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 փոփոխությունը (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 Նարրողի, 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 Նարրողը 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 ապահովվելու 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 Նարրողի 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 փնտրության 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 փեմպ** հասկացությունը: Երաշխավորված աճի փեմպը, նրա բնորոշմամբ, աճի այնպիսի նախատեսված փեմպն 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 փեմպի շեղումը երաշխավորվածից նա բացատրել է արդյունաբերական պարբերաշրջանի առկայությամբ: Այս իմաստով Նարրոդը ընդունել է, որ շուկայական փնտրությունը ինքնին չի կարող ապահովել փնտրեսական աճի շարժընթաց հավասարակշռություն և անհրաժեշտ է համարել փնտրության պետական կարգավորումը:

18.5.2. Դոմարի փնտրեսական 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 փնտրեսական աճի հավասարմանը, որը նման է Նարրոդի երաշխավորված փնտրեսական 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 փնտրեսական աճի հիմնախնդիրներին նվիրված բազմաթիվ հոդվածներ, որոնք 1957 թ. հրատարակել է «Տնտեսական աճի փետության ակնարկներ» գրքում:

Ե.Դոմարի փնտրեսական 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 հավելանքը հավասարեցնել արտադրական հզորությունների հավելանքին, ընդ որում՝ անփոփոխ տեխնոլոգիայի դեպքում (այսինքն՝ կարճաժամկետ շարժընթաց կտրվածքում) ներդրումների հավելանքը դիտվում է որպես ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի միակ գործոն:

Դոմարի փետության հիմնական գաղափարն այն է, որ ներդրումները երկակի դեր են խաղում փնտրության 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 հասարակ են:

Դոմարի մոդելում ամբողջական պահանջարկը փոփոխվում է քայնայան մեթոդաբանությամբ, այսինքն՝ ներդրումների մեծացման բազմարկչային էֆեկտի հետևանքով, որն արտահայտվում է հետևյալ կերպ.

$$\Delta AD_t = \Delta i_t \cdot K = \Delta i_t : MPS,$$

որպեսզի՝

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.

$$\Delta AS_t = \sigma \cdot \Delta K_t = \sigma \cdot \Delta i_{t-1},$$

որպեսզի՝

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.

$$\Delta i_t : MPS = \sigma \Delta i_{t-1} \text{ կամ } \Delta i_t : \Delta i_{t-1} = \sigma \cdot MPS:$$

Դոմարի և Նարրոդի մոդելների նույնությունը ցույց տալու համար կարևոր ենք որոշ պարզեցումներ ու ձևափոխություններ: Խնայողության սահմանային հակումը (MPS) երկարաժամկետ կորվածքում շարքից է փարբերվում 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 փոփոխությունը (Δi): Ըստ այդմ՝ փնտրության 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 կապիտալահարույցը՝ հակադարձ համեմատական կապիտալահարության 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:

Տնփոխական աճի Դոմարի մոդելը ենթադրում է, որ աշխատանքի 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:

$$\Delta i_t : \Delta i_{t-1} = \Delta Y : Y_{t-1} = \Delta K : K_{t-1} = \Delta L_t : L_{t-1} = \sigma : MPS :$$

Սա հենց Դոմարի փոփոխական աճի շարժընթաց (դինամիկ) հավասարակշռության մոդելն է: Մակայն 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 փոփոխականության, ներդրումների կրճատումը պետք է հանգեցնի 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 գրառվածությունը, 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 ինսփիրուցիոնալ ու հոգեբանական բազմաթիվ գործոններով, մասնավորապես՝ հասարակության խնայողության սահմանային հակումով:

18.6. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՆՈՐԴԱՍԱԿԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ՈՒ ՄՈԴԵԼՆԵՐԸ

18.6.1. Քորբ-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիայի էությունը և հարկանիշները

Տնտեսական աճի նորդասական տեսությունները ձևավորվեցին XX դարի կեսերին: Դրանք հիմնված էին հետևյալ տեսական նախադրյալների վրա.

1. Արտադրանքի արժեքն սրբեղծվում 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 փարբերություն փնտեսական աճի նորթեյնսյան տեսության, նորդասական տեսությունը հիմնված է ոչ թե փնտեսական աճի միագործոն (կապիտալի կուտակման), այլ բազմագործոն մոդելների վրա: Եթե թեյնսյան տեսությունը փնտեսական աճը բացատրում էր պահանջարկի գործոններով, ապա նորդասական տեսությունները՝ առաջարկի գործոնների տեսանկյունից, այսինքն՝ փնտեսական աճի համար անհրաժեշտ ռեսուրսների առկայությամբ: Այստեղից ծագում է առկա արտադրական ռեսուրսներով փնտեսական աճի հնարավոր առավելագույն տեսնալ ապահովելու հիմնախնդիրը, որի նպատակով կիրառվեցին փնտեսամաթեմատիկական մոդելներ կամ արտադրական ֆունկցիաներ:

Տնտեսական աճի երկգործոնային մոդելն առաջին անգամ կիրառվել է 1928 թ., ամերիկացի մաթեմատիկոս Չ. Քորբի և փնտեսագետ Պ. Դուգլասի կողմից, որը փնտեսագիտության մեջ սրացել է «Քորբ-Դուգլասի մոդել» անվանումը: Մոդելը հնարավորություն է տալիս գնահատել արտադրության փարբեր 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.

$$Y=1,01K^{0,25}L^{0,75}.$$

Նիշենք, որ առաձգականության հասկացության փոփոխական իմաստը ցույց է տալիս որևէ մեծության (արտադրության ծավալի) փոփոխության ամփոփմանը կամ ռեակցիան՝ մեկ այլ մեծության (կապիտալի, աշխատանքի) փոփոխությունից կախված: Այսպես, 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 **ունյութական 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 (տարածուն) 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 հարկանիշներով: Այսպես՝

1. Նիմնված 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 օգտին ալ 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. Աշխարանքի և կապիտալի մասնակցության բաժինը հասարակական արդյունքի մեջ հասարարուն է, այսինքն՝ ($\beta:\alpha$) կայուն է: Նշանակում է՝ աշխարանքի բաժինը կազմում է մոտավորապես $3/4$, իսկ կապիտալինը՝ $1/4$, ինչպես որ րրված է ֆունկցիայում:

Գիտարեխնիկական առաջընթացը րնրեսական աճի րեսության բնագավառում նոր հերագրությունների իրականացման երաշխիք դարձավ: Անցումը րնրեսական աճի առավելապես ինրենսիվ րիային, անհրաժեշտ դարձրեց րնրեսական աճի րեսների և որակի մեջ կարարել գիտարեխնիկական հեղափոխության ունեցած ներդրման գնահարումը: Այս անհրաժեշտությունից ելնելով՝ 1940-ական թվականներին րնրեսական աճի նորդասական րեսության շրջանակներում ձևավորվեցին նոր մորեցումներ՝ կապված րնրեսական աճի վրա գիտարեխնիկական առաջընթացի ազդեցության գնահարման հեր: Այս ուղղության նշանավոր ներկայացուցիչներն էին Յ. Թինրերգենը, Ռ. Մոլոուն, է. Դենիսոնը և ուրիշներ, որոնք իրենց հերագրությունների հիմքում դրեցին Զորբ-Դուգլասի այս հանրահայտ արրադրական ֆունկցիան:

18.6.2. Մոլոուի րնրեսական աճի մոդելը, և Ֆելպսի «կուրակման ոսկե կանոնը»

Տնրեսական աճի նորդասական ուղղության նշանավոր ներկայացուցիչներից է ամերիկացի րնրեսագեր Ռորերտ Մոլոուն (ծնվ. 1924 թ.), որը մեծ ներդրում է կարարել րնրեսական աճի րեսության զարգացման և մոդելավորման գործում: Նա կրթություն է սրացել Նարվարդի համալսարանում և 1950 թվականից դասավանդել է Մասսաչուսեթսի րեխնոլոգիական ինստիտուտում: Մոլոուն րնրեսական աճի իր րեսությունը հիմնականում ներկայացրել է 1956 թ. հրարարակած «Ներդրում րնրեսական աճի րեսության մեջ» հոդվածում, 1969 թ.՝ «Աճի րեսությունը. շարադրանք» մենագրությունում: Տնրեսական աճի րեսության զարգացման մեջ ունեցած նշանակալից ներդրման համար Ռ. Մոլոուն 1987 թ. արժանացել է Նոբելյան մրցանակի:

Մոլոուն րնրեսական աճի հերագրության արդյունքում հանգել է այն եզրակացության, որ Նարրոդ-Դոմարի րնրեսական աճի մոդելում րնրեսության անկայունության անխուսափելիության հիմնական պարճառն այն է, որ կապիտալազինվածությունն ընդունվել է որպես հասարարագրված մեծություն, որը հասարարուն փոխհարարերություն է արրահայտում կապիտալի և աշխարանքի միջև: Մակայն, ի հակադրություն դրան, Մոլոուն գարնում է, որ կապիտալի և աշխարանքի միջև պերք է լինի ոչ թե կայուն, այլ փոփոխական հարարերակցություն: Մոլոուի րնրեսական աճի րեսությունը գաղափարապես հիմնված է արրադրության գործոնների նորդասական րեսության վրա, որն էլ պայմանավորում է րնրեսական աճի Մոլոուի մոդելի նորդասական բնույթը: Այս մոդելում ենթադրվում է, որ բնակչությունն աճում է անփոփոխ րեսմպերով, իսկ ներդրումները կազմում են եկամրի հասարարուն բաժինը և որոշվում են ինսայողության նորմայով (ինչպես Նարրոդ-Դոմարի մոդելում):

Տնրեսական աճի քանակական բնութագրության համար Մոլոուն մշակել է երկու մոդել.

- Կրթական աճի աղբյուրների գործոնային վերլուծության մոդելը,
- Խնայողությունների, կապիտալի կուրակման և Կրթական աճի փոխկապակցությունը բացահայտող մոդելը:

Տնտեսական աճի **առաջին մոդելի** հիմքում Սոլոուն դրել է Զորբ-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիան և այն ձևափոխելով՝ մկցրել նաև «փոխնորոգիայի 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՝ փոխնորոգիայի զարգացման մակարդակը:

Սոլոուն ենթադրում է, որ փոխնորոգիայի փոփոխությունը համագեցնում է կապիտալի և աշխատանքի սահմանային արդյունքի միատեսակ 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 փոխնորոգիայի 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 փոփոխության, 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 փոխնորոգիայի

կապիտալի առաջընթացի փոփոխությունից ($\frac{\Delta T}{T}$), 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, կապիտալազդեցիկության

թյան և կապիտալահատույցի հիման վրա, ապա փոխանակական առաջընթացի ներդրումը ներկայացվում է որպես մնացորդ, որն առաջանում է աշխատանքից և կապիտալից սրացված հավելվածը հանելուց հետո: Այլ կերպ ասած՝ $\frac{\Delta T}{T}$ -ն

փոփոխական աճի փոխանակական առաջընթացի կամ «գիտելիքների մեջ առաջընթացի» բաժինն է, որը փոփոխականության մեջ ընդունված է անվանել «**Սոլոուի մնացորդ**»: Առանձին դեպքերում այն ներկայացվում է նաև որպես «**Դեմոնի մնացորդ**»՝ ի պատիվ ամերիկացի փոփոխականության Դեմոնի, որը նույնպես զգալի ներդրում է ունեցել նման կարգի արտադրական ֆունկցիայի հետազոտման և գիտափոխանակական գործոնի գնահատման բնագավառում:

Ի դեպ՝ մինչև Սոլոու, փոխանակական առաջընթացի գործոնի ազդեցությունը փոփոխական աճի վրա քննարկվել է դեռևս հոլանդացի փոփոխականության Յան Թինբերգենի (1903-1994) կողմից, որին մենք արդեն անդրադարձել ենք:

Սոլոուի **մյուս մոդելը** ցույց է տալիս փոխկապվածությունը խնայողությունների, կապիտալի կուտակման և փոփոխական աճի միջև: Չխորանալով մոդելը սրանալու Սոլոուի մաթեմատիկական հնարքների մեջ՝ նշենք, որ այն ունի հետևյալ տեսքը.

$$\Delta K = sf(k) - nk,$$

որտեղ՝

ΔK - ն կապիտալազիտվածության հավելվածի փոփոխությունն է,

s - ը՝ խնայողության նորման,

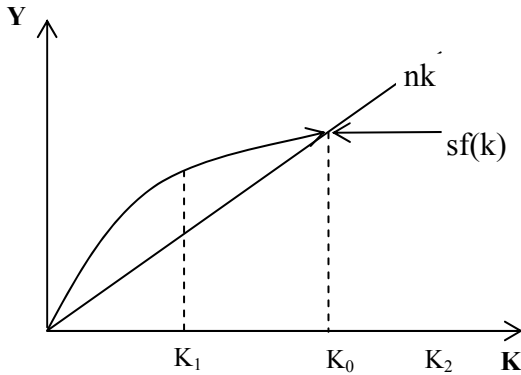
k -ն՝ մեկ աշխատողի կապիտալազիտվածությունը,

n - ը՝ բնակչության աճի փոփոխությունը:

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 կապիտալազիտվածության հավելվածը, ըստ էության, այն է, որը մնացել է փոփոխականության ներդրումներից (խնայողություններից) հետո, երբ կապիտալային բարիքներով ապահովվել են բոլոր լրացուցիչ աշխատողները: Եթե $sf(k) = nk$, ապա նշանակում է, որ կապիտալազիտվածությունը մնում է նախկին մակարդակին, և փոփոխությունը զարգանում է առանց գործոնների միջև հարաբերակցության որևէ կառուցվածքային փոփոխությունների: Դա հաշվեկշռված փոփոխական աճի արտահայտությունն է:

Սոլոուի մոդելում, ի տարբերություն Նարրոդ-Դոմարի մոդելի, հաշվեկշռված աճի հետագիծը կայուն է համարվում: Այն արտահայտվում է հետևյալ գծապատկերի տեսքով.



ՊԻՅՆՆԵՐԻ ԻՋՆ 18.6.1. Նաշվելընշված աճի հետազոտող Սոլոուի 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 փոքրությունը զրո է, և դիտվում է հավասարակշռված աճ: K_0 -ից ձախ կապիտալազինվածությունն աճում է, իսկ դեպի աջ հարվածում՝ նվազում: Երբ փոփոխական աճը հավասարակշռվում է, ապա դրա հետագա փոփոխությունը կախված է բնակչության աճից ու փոփոխության առաջընթացից: Ըստ Սոլոուի 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 կապիտալահատույցը:

Սոլոուի մոդելից հետևում է, որ որքան մեծ է խնայողությունների նորման, այնքան բարձր է կապիտալազինվածությունը, հետևաբար բարձր է հաշվելընշված փոփոխական աճի փոփոխությունը: 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 փոփոխական արտադրության փոփոխության: Այսպես, այն երկրներում, որտեղ բնակչության մեկ շնչի հաշվով ՆԱԳ-ի փոփոխական ծավալը առավել բարձր է (ԱՄՆ, Գերմանիա, Ճապոնիա և այլն), խնայողությունները կազմում են ՆԱԳ-ի 23%-ից ավելի, միջին եկամուտ ունեցող երկրներում՝ 20-22%, ցածր եկամուտ ունեցող երկրներում՝ 10-19%³:

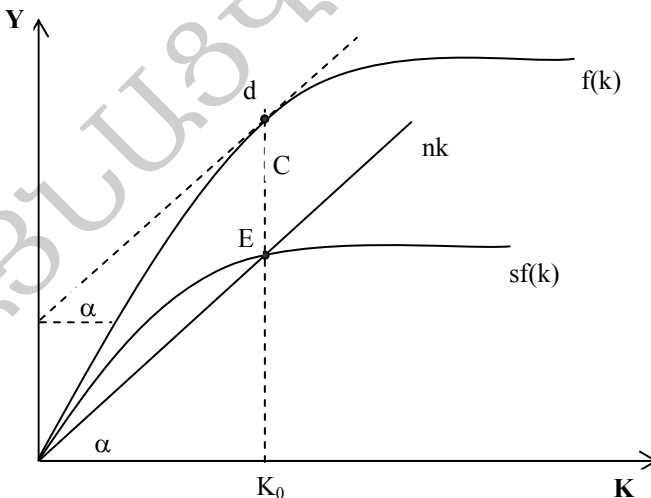
Փոփոխական աճն ինքնին ինքնանպաստակ չէ, հետևաբար խնայողներն այն է, թե ինչպե՞ս պետք է որոշել հասարակության համար օպտիմալ համարվող փոփոխական աճը: Այս խնայող Սոլոուի փոփոխական աճի մոդելը հնարավորություն է տալիս պատասխանել խնդրո հարցին. երկրում ինչպե՞ս ապահովել սպառման առավելագույն մակարդակ փոփոխական աճի նախատեսված փոփոխության պայմաններում: Ամբողջական ձևով այս հարցի լուծումը փվել է ամերի-

³ Տե՛ս Գալլար Ե. *Анатомия экономического роста*. М., 1997, էջ 25:

կացի փնտրեսագետ **Էդմունդ Ֆելպսը**՝ 1961 թ. հրատարակած «Առակ նրանց համար, ովքեր զբաղվում են աճով» աշխատության մեջ: Այն պայմանները, որոնցում ձեռք է բերվում սպառման առավելագույն մակարդակ, է. Ֆելպսի կողմից բնութագրվել է **կապիտալի կուրակման 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 կուրակմանը, և «Նասարակությունը 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՝ փրեղի կուրակման $f(k) - sf(k) = f(k) - nk$ հավասարակշռությունը՝



ՊԻՅՅՆՆԵՐԻ ԿՈՒՐԱԿՄԱՆ ԿԱՆՈՆՈՒՄԸ 18.6.2. Նավասարակշռված փնտրեսական աճի հետագծի ըստ կապիտալի կուրակման «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 հարի 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 փոխնիկական առաջընթացի գործոնը: Դրանցից էլ կախված՝ որոշվում են փոփոխական աճի փոփոխությունը հաշվեկշռված աճի կամ անփոփոխ կապիտալազինվածության պայմաններում: Եթե նկատվի ունենանք, որ գործում է սահմանային արտադրողականության սկզբունքը, ապա $f(k)$ կորագծի թեքվածության անկյունը, այսինքն՝ կապիտալի սահմանային արտադրողականությունը պետք է հավասար լինի փոփոխությունը (r): Այս դեպքում «ոսկե կանոնը» կգործի, երբ փոփոխությունը հավասար լինի բնակչության աճի փոփոխության, իսկ հավասարակշռված աճի պայմաններում՝ երկրի փոփոխության աճի փոփոխություն:

18.6.3. Դենիսոնի փոփոխական աճի գործոնային վերլուծությունը

Տնտեսական աճի նորդասական փոփոխությունների ընդհանրությունն այն է, որ դրանք գաղափարապես հիմնված են արտադրության գործոնների նորդասական փոփոխության և, մասնավորապես՝ բազմագործոնային փոփոխության վրա: Եթե փոփոխական աճի քայնայան և նորքայան փոփոխությունները հիմնված են փոփոխական աճի միագործոն փոփոխության վրա և որպես հիմնական գործոն են դիտարկում կապիտալն ու դրա կուտակումը, ապա նորդասական փոփոխությունները հիմնված են Քոբբ-Ղուզասի երկգործոնային արտադրական ֆունկցիայի և դրա ձևափոխված բազմագործոնային արտադրական ֆունկցիայի կիրառության վրա:

Տնտեսական աճի նորդասական փոփոխության ներկայացուցիչները (Յ. Թինբերգեն, Յ. Շումպերեր, Ռ. Սոլոու, Է. Դենիսոն), հեղափոխելով փոփոխական աճի գործոնների բնույթը, որոշակի ներդրում են կատարել դրանց դասակարգման և դերի ու նշանակության բացահայտման գործում:

Տնտեսական աճի փոփոխության հեղափոխման և դրա գործոնային վերլուծության բնագավառում զգալի ավանդ ունի ամերիկացի նշանավոր փոփոխագետ, Բրուքլինի ինստիտուտի պրոֆեսոր **Էդվարդ Ֆ. Դենիսոնը**, որը հայտնի է այս հիմնախնդրին նվիրված աշխատություններով («Տնտեսական աճի փոփոխության փոփոխությունների հեղափոխումը» (1967 թ.), «Տնտեսական աճի միասնական վերլուծում» (1985 թ.)): Գիտնականը փոփոխականության մեջ առաջին անգամ կատարեց փոփոխական աճի գործոնային ծավալում վերլուծություն և փորձեց քանակապես գնահատել յուրաքանչյուր գործոնի ներդրումը հասարակական արդյունքի փոփոխական հավելվածի մեջ: Տնտեսական աճի գործոնային վերլուծության նպատակով Դենիսոնը աճի հիմնական գործոնները՝ աշխատանքը, կապիտալը, հողը և արտադրողականությունը (որը պայմանավորված է գիտափոփոխ-

կական առաջընթացով և մյուս գործոնների արդյունավետությամբ), ներկայացրել է որոշակի բաղադրիչների (ազդեցությունների) տեսքով և հաշվարկել յուրաքանչյուրի բաժինը ազգային եկամտի հավելանքի տեսանկյունից: Նա քննարկել է փոփոխական աճի 23 գործոններ, որոնցից 4-ը վերաբերում են **աշխատանքին** (գրադավածություն, 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՝ գիտափորձիկական 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 տեսակետը (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 տեսանկյունից 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՝ գիտափորձիկական գործոնին:

Ներագայում 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:

Կարարելով 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: Գիտափորձիկական գործոնների բաժինը փոփոխական աճի ապահովման մեջ, ըստ Դենիսոնի, կազմել է մոտավորապես 42%:

Տնտեսական աճի գործոնային վերլուծության մեջ հարկապես կարևորվում ու բարձր է գնահատվում գիտափորձիկական 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 գիտափորձիկական առաջընթացով պայմանավորված գործոնները: Այս իմաստով Դենիսոնի **մնացորդային գործոնը** կարելի է անվանել «Դենիսոնի մնացորդ», որն իր բնույթով նման է «Սոլոուի մնացորդին» և բնութագրում է գիտափորձիկական գործոնի, գիտելիքների առաջընթացի ներդրումը փոփոխական աճի մեջ:

Տնտեսական աճի մեջ գիտատեխնիկական գործոնի գնահատման Դենիսոնի, ինչպես նաև Սոլոուի «մնացորդային մեթոդի» կիրառման անհրաժեշտությունը պայմանավորված է հենց գիտատեխնիկական առաջընթացի բնույթով ու յուրահատկություններով: Գիտատեխնիկական 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 գիտատեխնիկական 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 գիտատեխնիկական գործոնի ազդեցությունը հնարավոր է գնահատել միայն «մնացորդային մեթոդով», որն էլ կիրառվել է նաև Դենիսոնի կողմից: Այս մեթոդը հիմնված է Քոբբ-Ռուգլասի արտադրական ֆունկցիայի վրա և ունի հաշվարկման հերևյալ 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՝ «տնտեսական աճի մնացորդային գործոնին», որի մեջ ներառում է ոչ միայն գիտատեխնիկական 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 գիտատեխնիկական առաջընթացի ներդրումը:

Տնտեսական աճի գործոնային վերլուծության համար սովորաբար կիրառվում է հերևյալ պարզեցված արտադրական ֆունկցիան.

$$Y = W_L L + W_K \cdot K + W_n \cdot n + a,$$

որտեղ՝

Y - ը հասարակական արդյունքի հավելածի տնտեսական,

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 տնտեսական,

a –ն՝ գիտարտեխնիկական առաջընթացի, գործոնների ամբողջական ար-
պադրողականության աճի տեմպը կամ «Դենիսոնի մնացորդային գոր-
ծոնը»:

Դենիսոնի «մնացորդային գործոնը» կամ փոփոխական աճի մեջ գիտարտեխ-
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 մարտահրավերներով 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
հարկանիշը չէ: Տնտեսական աճի բարձր կամ ցածր տեմպերի առկայությունը
դեռևս չի վկայում փոփոխական զարգացման, առաջընթացի նույնախաի տեմպերի
մասին, քանի որ վերջինս բազմակողմ և բազմագործոնային գործընթաց է և
արտացոլում է փոփոխական համակարգի ոչ միայն քանակական, այլև որակա-
կան կողմերը: Ժամանակակից փոփոխականության մեջ փոփոխական 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 նորքայնայան, այնպես էլ նորդասական տեսու-
թյուններն ընդհանուր առմամբ կողմնորոշված են հասարակական արդյունքի
հաշվեկշռված, օպտիմալ տեմպերի ապահովմանը, որոնք միաժամանակ ապա-
հովելու են սպառման առավելագույն մակարդակ ու բարեկեցության բարձրա-
ցում: Սակայն փոփոխական աճի հիմնախնդրի առնչությամբ գոյություն ունեն
նաև այլ մոտեցումներ, մասնավորապես՝ **փոփոխական աճի սահմանների
տեսությունը և գրոյական փոփոխական աճի հայեցակարգը:**

Տնտեսական աճի սահմանների տեսությունը ձևավորվել է 1970-ական
թվականների սկզբին, երբ որոշ փոփոխականներ, հետազոտելով փոփոխական
աճի շարժընթացը (դինամիկան), հանգեցին այն եզրակացության, որ փոփոխա-
կան աճի գոյություն ունեցող տեմպերի պահպանման դեպքում անխուսափելի է
«գորթալ աղետը»:

1971 թ. ամերիկացի փոփոխական Ջ. Ֆորեստերը հրատարակեց «Նամաշ-
խարհային դինամիկա» գիրքը, որտեղ նա փոփոխական 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: Աղետից խուսափելու համար Ֆորեստերը մշակել է **գլոբալ հավասարակշռության** մոդելը, ըստ որի՝ առաջարկվում է արգելակել երկրագնդի բնակչության աճը, որպեսզի այն XX դարի վերջին չգերազանցի 4,5 միլիարդը: 1972 թ. Ֆորեստերի աշակերտ Դ. Մեդոուսը իր փիլնոջ 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 աղետի 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 աղետը: Մյուս կողմից, ըստ Մեդոուսի, գոյություն ունեցող միությունների պայմաններում հասնելով «աճի սահմաններին», անխուսափելիորեն տեղի կունենա բնակչության թվաքանակի և արտադրության ծավալների փոքրացումը կրճատում, որը կուղեկցվի էկոլոգիական ճգնաժամով, պարենային ու ռեսուրսային սովով: Ելնելով այս բոլորից, Մեդոուսը համաշխարհային աղետից խուսափելու միակ ելքը համարեց «գրոյական փոփոխական աճի» պահպանումը և բնակչության թվաքանակի կայունացումը:

«**Ջրոյական փոփոխական աճի**» կողմնակիցները պնդում են, որ տեխնիկական 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 վատթարացման: Այս հիմքի վրա ձևավորվել է «գիտափոփոխական պետությունը», որը պահանջում է հրաժարվել ժամանակակից տեխնիկայի ու տեխնոլոգիաների կիրառումից, քանի որ դրանք շրջակա միջավայրի աղետի վտանգ են պարունակում, և ասփիճանաբար 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 շարերի կողմից: «Ջրոյական 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 ազապ ձեռնբերեցության ու մրցակցության պայմաններում դժվար է այն սահմանափակել:

Նաշվի առնելով «գրոյական աճի» վերաբերյալ քննադատությունները և հասարակության արձագանքները՝ «Նոմի ակումբի» զիտնականները 1974 թ. պատրաստեցին երկրորդ գեկուցումը՝ ամերիկացի Մ. Մեսարովիչի և գերմանացի Է.Պեստելի հեղինակությամբ, որը կոչվում էր «Մարդկությունը ընտրանքի 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 մոտալուտ 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 տեսական շարժընթացի՝ իր նախկին մոդելի ընդհանուր տրամաբանությունը:

Առաջին հայացքից թվում է, թե **գրոյական տնտեսական աճի** հայեցակարգին բնորոշ է վատատեսությունը: Սակայն իրականում դա անհանգստացրեց, մտահոգեց և դրդեց մարդկությանը՝ գգուշավոր և հաշվենկատորեն վերաբերվել գոբալ բնույթի տնտեսական ու էկոլոգիական հիմնախնդիրներին, որոնց անհաշվելշության 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 հետնորդների կողմից: Նասարակական-տնտեսական ֆորմացիաների առանձնացման հիմքում դրվել է արտադրողական ուժերի և արտադրական հարաբերությունների փոխկապակցվածության դիալեկտիկական կամ արտադրատեղանակը, սեփականության հարաբերությունները և դասակարգային պայքարի բնույթը: Նասարակության զարգացման հիմքում, ըստ այս տեսության, ընկած է արտադրատեղանակի երկու կողմերի հակասությունը, որը հան-

գեցնում է փնտրեսական զարգացման ցածր ընթացաշրջանից դեպի բարձրը, որը կարարվում է հնի ոչնչացման և նորի սրեղծման ուղիով: Նոր փնտրեսական ֆորմացիայի առաջացումը (նախնադարյան, սրբկատիրական, ֆեոդալական, կապիտալիստական, կոմունիստական), ըստ Մարքսի, բնութագրվում է հասարակության սոցիալ-փնտրեսական առաջընթացով, արտադրական ճյուղերի ավելի բարձր մակարդակով:

Տնտեսական աճի ընթացաշրջանների փետությունն առաջադրվել է ամերիկացի փնտրեսագետ, սոցիոլոգ և պատմաբան Ուոլտ Ռոսթոնի կողմից: «Տնտեսական աճի սրադիաները՝ ոչ կոմունիստական մանիֆեստը» աշխատության մեջ (1960 թ.) նա ներկայացնում է փնտրեսության պատմական էվոլյուցիան՝ հիմքում դնելով րեխնիկատնտեսական բնութագրիչներ, ինչպիսիք են րեխնիկայի զարգացման մակարդակը, փնտրեսության ճյուղային կառուցվածքը, կուրակման րեսակարար կշիռը ազգային եկամտի մեջ, ապրանքների ու ծառայությունների սպառման կառուցվածքը և այլն: Ռոսթոնն այս կերպ փորձել է ցույց տալ, որ փնտրեսական զարգացումը չի սահմանափակվում միայն այն հարաբերություններով (արտադրողների և սպառողների փոխհարաբերությունների, ներդրողների և խնայողների փոխհամաձայնությունները և այլն), որոնք ներկայացված են փնտրեսական աճի ավանդական րետություններում: Նրա կարծիքով հասարակության փնտրեսական զարգացման էվոլյուցիան ընթացաշրջանների բաժանելու հիմքում պետք է դրվեն երեք հիմնական բնութագրիչներ.

- ա) րեխնիկայի զարգացման մակարդակը,
- բ) գործարար ակտիվության մակարդակը,
- գ) սպառման մակարդակը և կուրակման նորման:

Այս բնութագրիչների որակական րարբերություններին համապատասխան Ռոսթոնն առանձնացրել է փնտրեսական զարգացման հինգ ընթացաշրջաններ.

- ավանդական հասարակարգ,
- վերելքի նախադրյալների սրեղծման,
- վերելքի,
- հասունությանն անցնելու,
- բարձր զանգվածային սպառման հասարակարգ:

Ավանդական հասարակարգին բնորոշ էր «մինչնյութոնյան գիտությունն ու րեխնիկան», այսինքն՝ գյուղատնտեսության և պարենային արտադրության գերակշիռ դերը փնտրեսության մեջ, կուրակման աննշան նորման և ազգային եկամտի անարտադրողական օգտագործումը:

Վերելքի համար նախադրյալների սրեղծման ընթացաշրջանը բնութագրվում է գյուղատնտեսության մեջ, րրանսպորտում, արտաքին առևրրում կատարվող էական փոփոխություններով և փնտրեսական աճի րեմպերի 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 փնտրեսական աճի րեմպերը, որոնք գերազանցում են

բնակչության թվաքանակի ավելացմանը, և հասարակությունն անցնում է արդյունաբերական զարգացման փուլին:

Բարձր գանգվածային 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 գրնվում են զարգացման փարբեր ընթացաշրջաններում (օրինակ, ԱՄՆ-ը գրնվում է 5-րդ ընթացաշրջանում): Նա գրնում էր, որ փնփեսական աճի փոխարինումը մեկ այլով փեղի է ունենում ոչ թե հեղափոխության, այլ բարեշրջման (էվոյուցիոն) ուղիով:

Շարունակելով իր հեփագոփությունները փնփեսական աճի հիմնախնդիրների շուրջ՝ Ռոսթոուն գրեց նաև «Քաղաքականություն և աճի ընթացաշրջաններ» գիրքը (1971), որփեղ վերը թվարկվաճ 5 ընթացաշրջաններին ավելացրեց ևս մեկը՝ վեցերորդը՝ «Կյանքի որակի փնփրումը», որը մեճ նշանակություն է փալիս մարդու հոգևոր զարգացմանը:

Ռոսթոուի փեսությունը հնարավորություն է փալիս պարկերացում կազմել փնփեսական զարգացման ընթացքի և հեռանկարների մասին:

18.8. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՊԵՏԱԿԱՆ ԿԱՐԳԱՎՈՐՄԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐԸ

Տնփեսական աճի փեսությունների բնարկումից պարզվում է փնփեսական աճի պեփական կարգավորման, պեփական միջամփության անհրաճեշփությունը: Տնփեսական աճի պեփական կարգավորման և իրախուսման ռազմավարությունը զարգացաճ երկրներում հիմնվաճ է փարբեր փեսական հիմնադրոյթների վրա, որոնք զուգակցում են քեյնսյան ու նորքեյնսյան, դասական ու նորդասական ուղղությունները:

Տնփեսական աճի քեյնսյան և նորքեյնսյան ուղղություններն ընդհանուր առմամբ ուղղակիորեն արփահայրում են այն գաղափարը, որ պեփությունն ակփիվ միջամփություն պեփք է ունենա երկրի փնփեսական զարգացման և մակրոփնփեսական հավասարակշռության ապահովման գործում: Այս դեպքում փնփեսական աճի ելակեփ է ընդունվում պահանջարկը: Նեփնաբար, փնփեսությունում կատարվող միջոցառումները, որոնք հանգեցնում են ամբողջական ճախների մեճացման և ապահովում են նաև հասարակական արդյունքի աճ, նրանց կողմից գնահարվում են որպես փնփեսական աճի գործոններ:

Տնփեսական աճի նորդասական ուղղություններն իրենց հայացքներում ելակեփ են ընդունում առաջարկի գործոնները: Նրանք գրնում են, որ պեփությունը պեփք է վարի ցաճր հարկային դրոյքաչափերի քաղաքականություն՝ այն համարելով իսնայողություններն ու ներդրումները իթանող միջոց:

Ըստ արդյունաբերական քաղաքականության կողմնակիցների՝ փնփեսական աճը իթանելու նպարակով պեփությունը պեփք է իրականացնի արփադրության ճյուղային կառուցվաճքի բարեփոխումներ, որպեսզի սրեղճվեն

բարձրարտադրողական ճյուղեր, սոցիալական ենթակառուցվածքներ, և ապահովվեն 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 արտադրական ներուժը բարձրացնող գործոնների վրա: Ընդհանուր առմամբ նախատեսվում են փոփոխական աճի վրա պետության ներգործության հետևյալ հիմնական ուղղությունները.

1. Գիտատեխնիկական 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, արտադրության աճի անհրաժեշտ ու կայուն փոփոխական ապահովումն է, բնակչության զբաղվածության, սոցիալական հիմնահարցերի լուծումը և եկամուտների մակարդակի բարձրացումը:

ՃՅ նօ»ն ՀՅնՅՅ էի աօ ՄՅ ԿՆՅ ՄՅ ն

1. Ի՞նչ է Կրթական անը և ինչպե՞ս է այն գնահատվում:
2. Ի՞նչ կապ գոյություն ունի Կրթական անը և Կրթական զարգացում հասկացությունների միջև:
3. Ինչպե՞ս են դասակարգվում Կրթական անի գործոնները:
4. Որո՞նք են էքստենսիվ և ինտենսիվ անի գործոնները:
5. Ինչպե՞ս է արտահայտվում կապը Կրթական անի և արտադրական հնարավորությունների սահմանի միջև:
6. Ո՞րն է գիտատեխնիկական առաջընթացի էությունը, և որո՞նք են դրա դրսևորումները:
7. Ինչպե՞ս է գնահատվում գիտատեխնիկական գործոնի ներդրումը Կրթական անի մեջ:
8. Որո՞նք են Կրթական անի նորքեյնսյան և նորդասական Կրթությունների հիմնական փարբերությունները:
9. Ինչո՞ւ է կիրառվում Քոբբ-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիան, և որո՞նք են դրա հատկանիշները:
10. Որո՞նք են Կրթական անի Սոլոուի մոդելի հատկանիշները:
11. Ինչպե՞ս է հաշվարկվում Սոլոուի մնացորդը:
12. Ի՞նչ նմանություն կա Դոմարի և Նարրոդի մոդելների միջև:
13. Ո՞րն է Կրթական անի ընթացաշրջանների Ռոսթոմի Կրթության էությունը:
14. Ի՞նչ դեր է խաղում Կրթության պետական կարգավորումը ժամանակակից պայմաններում:
15. Որո՞նք են գրոյական Կրթական անի հայեցակարգի (կոնցեպցիայի) դրոպապարճառները:

ՃՀՅՅ ԻՅ ԿՆՅ էԻՅ օաօՅՅնՅՅ»ն

Տնտեսական անը	Սոլոուի Կրթական անի մոդել
Տնտեսական զարգացում	Կուրակման «ոսկե կանոն»
Տնտեսական անի տեսակ	Դոմարի Կրթական անի մոդել
Տնտեսական անի գործոններ	Դոմարի պարադոքս
Էքստենսիվ Կրթական անը	Նարրոդի Կրթական անի մոդել
Ինտենսիվ Կրթական անը	Երաշխավորված Կրթական անը
Տնտեսական անի շարժիչ ուժեր	Բնական Կրթական անը
Գիտատեխնիկական առաջընթաց (ԳՏԱ)	Սոլոուի մնացորդ
Նյութականացված ԳՏԱ	Դենիսոնի Կրթական անի թվաբանություն
Չնյութականացված ԳՏԱ	Տնտեսական անի ընթացաշրջաններ
Քոբբ- Դուգլասի արտադրական ֆունկցիա	Տնտեսական անի սահմաններ

© 2023 100% 100% 100% 100%

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆԱՅԻՆ ԶԱՐԳԱՅՈՒՄԸ

19.1. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՓՈԻԼԵՐԸ

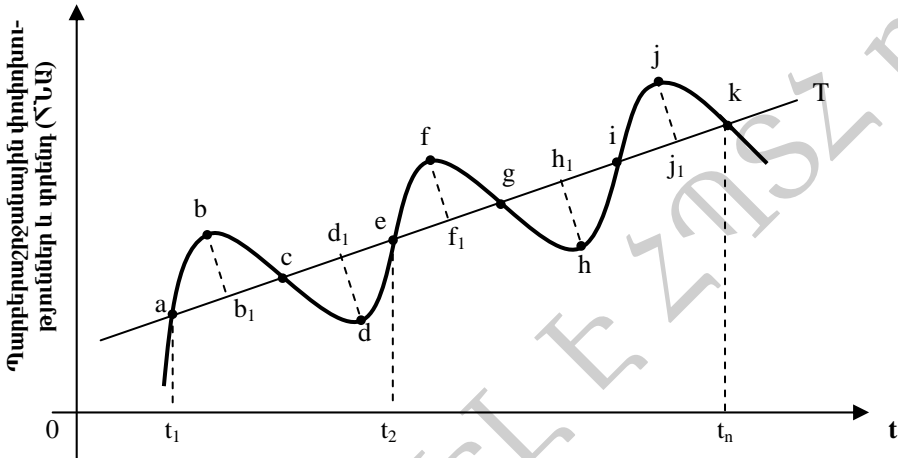
Նասարակական փնտրությունը շարժնթաց (դինամիկ) զարգացող օրգանիզմ է, որին հափուկ են ամբողջական պահանջարկ-ամբողջական առաջարկ հավասարակշռության խախտման երևույթներ: Ուրեմն մակրոփնտեսական հավասարակշռությունը փնտեսական կյանքում ավելի շար ցանկալի վիճակ է, քան իրողություն, որը մեկ անգամ ևս հաստատում է շուկայական փնտրության անկայուն լինելու փաստը:

Տնտեսության շարժնթաց զարգացումը ակնառու երևում է երկարաժամկետ հարվածում: Դրա փեսանելի կողմերն են նոր առաջացող պահանջմունքները, պահանջմունքների բավարարվածության հագեցվածության նոր մակարդակը, փնտրության մեջ փեղի ունեցող կառուցվածքային փոփոխությունների արագընթաց բնույթը, գոյություն ունեցող համամասնությունների հնացումը, նորերի առաջացումը և այլն:

Տնտեսական զարգացումը երկարապր ժամանակահատվածում ունի վերընթաց շարժման միփում, սակայն դրա առանձին հարվածներում զարգացումը կամ աճը կարող է փոխարինվել անկումներով՝ ՆԱ-ի ծավալների կրճատումով: Նշանակում է՝ արդյունաբերական, ինչպես և փնտրության համընդհանուր զարգացմանը կարող են հաջորդել անկման շրջաններ՝ առաջացնելով արփադրության ծավալների կրճատում, գործազրկության աճ և բացասական այլ երևույթներ:

Նամաշխարհային փնտրության զարգացման պարմությունից հայրնի է, որ բոլոր երկրների ազգային փնտրությունները չեն կարողացել խուսափել նման երևույթներից, որոնք բացառիկ խորությամբ ու ուժգնությամբ կրկնվել են առանձին շրջաններում: Այդուհանդերձ, երկարապր ժամանակահատվածներում բոլոր երկրները ձեռք են բերել զարգացման ավելի բարձր մակարդակ, ինչը հաստատվում է դրանց փնտեսական ցուցանիշների համեմատական արդյունքներով: Ելնելով այդ հանգամանքից՝ փնտեսագիտությունը քննարկում է օրգանապես կապված երկու հասկացություն՝ *պարբերաշրջան* (ցիկլ) և *փրկնդ*: Յիկլ եզրը հունական ծագում ունի, որը թարգմանաբար նշանակում է «շրջան» (այսփեղից էլ՝ հայերեն «պարբերաշրջան»), ինչը ենթադրում է, որ փնտեսական համակարգերը ժամանակ առ ժամանակ վերադառնում են իրենց նախորդ՝ փնտեսական 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 գծապարկերով, կունենանք հետևյալ տեսքը.



Գծապարկեր 19.1. Տնտեսության զարգացման պարբերաշրջանը և տրենդը:

Գծապարկերի 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 պարկերը մի քանի տասնյակ տարիների կտրվածքով կունենա վերընթաց գծի՝ տրենդի տեսք:

Եթե վերցնենք որևէ կարճաժամկետ հատված՝ $t_1 - t_2$, ապա գծապարկերի 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 պարկերն է: Օրինակ, b, f, j կետերը վերելքի ամենաբարձր վիճակներն են, որոնց անվանում են «բուն», 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 արենդի անարտադրական բովանդակությունը անարտադրաների շրջանում փարակարծիքներ չի առաջացնում, ապա պարբերաշրջանի անարտադրական էության սահմանման մոտեցումները փարբեր են: Ներկայացնենք դրանցից մի քանիսը.

- անարտադրական պարբերաշրջանները իրական ՆԱ-ի մեջ արտահայտված գործարար ակտիվության մակարդակի պարբերաբար փոփոխումներն են,
- պարբերաշրջանները ժամանակի որոշ կտրվածքներում անարտադրության կրկնվող վիճակներն են, որոնք բնութագրվում են մակրոանարտադրական միևնույն չափորոշիչներով,
- անարտադրական պարբերաշրջանը անարտադրական համակարգի հավասարակշռության պարբերաբար կրկնվող խախտումներն են, որոնք հանգեցնում են անարտադրական գործունեության ակտիվության խիստ կրճատման, անկումների ու ճգնաժամերի:

Ինչպես փոփոխում ենք, նշված սահմանումներում քիչ չեն նաև ընդհանուր դրույթները: Ելնելով դրանցից կարելի է հեղուկություն կատարել, որ անարտադրական պարբերաշրջանայնությունը շուկայական անարտադրական շարժման համընդհանուր ձև է, որն արտացոլում է դրա անհամաչափությունը, անարտադրական առաջընթացի էվոլյուցիոն և արմատական ձևերի հերթափոխությունը: Պարբերաշրջանային զարգացումը անարտադրական շարժընթաց և մակրոանարտադրական հավասարակշռությունը բնութագրող որոշիչներից և շուկայական անարտադրական ինքնակարգավորման մեխանիզմի փոփոխությունից է, որը միաժամանակ շարժում է պետական ազդեցության նկատմամբ, հարկապես սոցիալ-անարտադրական գործընթացների բնագավառում: Անարտադրական պարբերաշրջանային զարգացումը առավել մեծ չափով բնութագրվում է անարտադրական համակարգի ներքին հակասությունների աճով, արությանը ու քայքայմամբ, որոնց հիմքի վրա ձևավորվում են նոր համամասնություններ:

Անարտադրական զարգացման պարբերաշրջանային բնույթը անարտադրաների ուշադրությանն է արժանացել առավելապես XIX դարասկզբին (Պ.-Շ. Միստոնդի, Թ. Մալթուս և ուրիշներ): Ինչ վերաբերում է շուկայական անարտադրական ինքնակարգավորման մեխանիզմին լիովին վստահող անարտադրաներին, ապա նրանք մերժում են անարտադրական պարբերաշրջանային զարգացման իրողությունը որպես Շ.-Բ. Մեյի օրենքի գործողության պահանջներին հակասող երևույթ, ըստ որի՝ առաջարկը սպեղծում է համապատասխան պահանջարկ, և պահանջարկը միշտ հավասար է առաջարկին: Դրա համար էլ դասականների աշխատություններում (Ադ. Մմիթ, Դ. Ռիկարդո, Ջ. Միլլ և ուրիշներ), եթե քննարկվում էր պարբերաշրջանի առեղծվածը, ապա դա կատարվում էր շարժումից հակառակ, որպես մասնավոր ու պարտական երևույթ: Դասական անարտադրական հիմնադիրների նման վերաբերմունքն ունի իր բացառությունը. ոչ Ադ. Մմիթը և ոչ էլ Դ. Ռիկարդոն անարտադրական պարբերաշրջանների ականապես չեն եղել:

XIX դարում անարտադրական պարբերաշրջանները դարձան ժամանակ առ ժամանակ կրկնվող երևույթներ, և Կ. Մարքսը առաջին անարտադրաներից էր, որ շարժում էր 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 տնտեսավարող սուբյեկտների վճարունակ պահանջարկների մեծության բռնի համապատասխանեցման շուկայական մեխանիզմ է: Դա տնտեսության գերարտադրության վիճակ է, որը խորապես ցնցում է ամբողջ տնտեսական 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 կրճարվել՝ 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:

Տնտեսական ակտիվության կենտրոն է դառնում փողի շուկան, քանի որ մեծ չափերով աճում է պահանջարկը կանխիկ փողի նկատմամբ. պարտքատերերը պահանջում են վճարել պարտքերը: Դա հրահրում է տոկոսադրույքի բարձրացում, տնտեսության իրական հատվածում գործունեության սահմանները սեղմվում են, և տեղի է ունենում զբաղվածության կրճատում ու գործազրկության աճ: Մեծ չափերով կրճատվում են եկամտոտները, և չնայած շուկայի հագեցվածությանը, բնակչության կենսամակարդակը արագ տեմպերով իջնում է:

Ճգնաժամի փուլը ամբողջ պարբերաշրջանի վրա էական հետևանքներ է թողնում, ուստի հաճախ տնտեսագիտական գրականության մեջ պարբերաշրջան և ճգնաժամ եզրերն օգտագործվում են որպես հոմանիշ հասկացություններ:

Լճացումը բնութագրվում է արտադրության անկումային վիճակով. արտադրության ոլորտն ազատվում է հնացած հիմնական կապիտալի փարրերից, 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 տնտեսական ակտիվությունը խիստ ցածր է, ապա այս փուլում շարունակվում է պահպանվել գործազրկության բարձր մակարդակ:

Դրամական կապիտալի նկատմամբ պահանջարկը, ի վարբերություն 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 կենսաունակությունը, ով չի կարողացել, հեռացել է ասպարեզից:

Նկատվում է փողի առաջարկի գերազանցում պահանջարկի նկատմամբ,

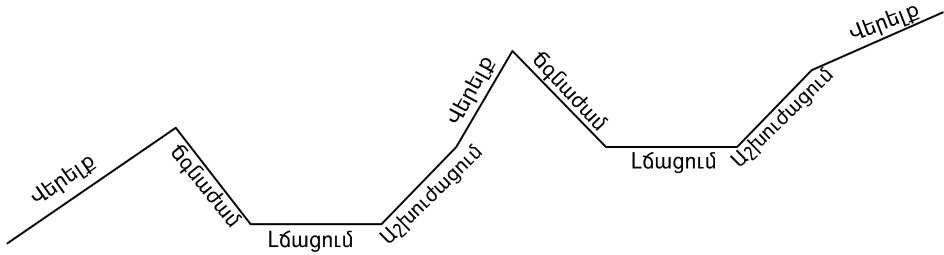
փոկոսադրույքը շարունակում է իջնել: Տարօրինակ է նաև այն, որ փոկոսադրույքների իջեցման հետ մեկտեղ իջնում են նաև արժեթղթերի կուրսերը, մինչդեռ, ըստ տրամաբանության, դրանք պետք է բարձրանան: Դրա պատճառը փոկոսության ընդհանուր անկումային վիճակն է, երբ արժեթղթերի բերած եկամուտն ավելի մեծ չափերով ու փեմպերով է կրճատվում: 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 փոկոսական 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 փոկոսադրույքները, ամբողջ փոկոսությունն սկսում է հարմարվել գների ձևավորված նոր, բարձր մակարդակին: Աշխուժացման փուլի տևողությունը պայմանավորված է նրանով, թե փոկոսությունը ե՞րբ կարող է ձեռք բերել նախաձգնաժամային մակարդակը (ՆՆԱ, ՆԱԱ): Այս փուլում նկատվում է գործազրկության աստիճանական կրճատում, արագանում է կապիտալի շրջապտույտը, մեծանում՝ վարկի պահանջարկը, բարձրանում են փոկոսադրույքները: Գները շարունակում են աճել, ձեռնարկությունները սրանում են մեծ շահույթներ, բարձրանում է արժեթղթերի կուրսը, նկատվում է փոկոսական ընդհանուր ակտիվություն:

Վերելքի փուլը նշանավորվում է նախորդ փուլում սկսած փոկոսական աճի փեմպերի բարձրացմամբ, լրիվ զբաղվածության համեմատական բարձր մակարդակով, արտադրական հզորությունների ընդլայնմամբ, նոր ձեռնարկությունների գործարկումով, արտադրության ծավալները (ՆՆԱ) գերազանցում են նախաձգնաժամային մակարդակը: Դա ենթադրում է ներդրումների մեծ պահանջարկ, հետևաբար շարունակում են բարձրանալ փոկոսադրույքները: Այս փուլում նկատվում է արժեթղթերի կուրսի բարձրացում, թեպետ բարձրանում են փոկոսադրույքները, դա բացատրվում է արժեթղթերի բերած եկամուտների ավելի արագ աճով, որը, իր հերթին, ազդում է ներդրումային պահանջարկի մեծացման վրա:

Վերելքի փուլում յուրահատուկ դեր է կատարում առևտրային կապիտալը այն իմաստով, որ մեծանում են խոշոր գնումների ծավալները՝ գների հետագա բարձրացումից շահելու միտումով: Դա առաջացնում է սպեկուլյատիվ պահանջարկի բում, որը արտադրությանը հրահրում է էլ 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 գծապատկերային մեկնաբանումը կունենա հետևյալ տեսքը.



Գծապատկեր 19.2. Տնտեսական պարբերաշրջանը և փուլերը:

Տնտեսության պարբերաշրջանային զարգացման պատմությունը վկայում է, որ ժամանակակից պարբերաշրջանը էականորեն փարբերվում է XIX դարում փեղի ունեցած պարբերաշրջաններից: Ամենակարևոր փարբերությունը թերևս հավասարակշռության խախտման չափերի մեջ է: Եթե XIX դարում դրանք ավելի զգալի էին, ապա XX դարի երկրորդ կեսերից սկսած փեղի ունեցող պարբերաշրջանները այնքան էլ խոր ազդեցություն չեն թողնում փնտեսության վրա: Ներկանքն այն է, որ պարբերաշրջանի փնտեսությունն այնքան էլ երկար չէ, որքան նախորդ դարաշրջանում էր, այսինքն՝ ավելի քիչ ժամանակ է պահանջվում փնտեսական հավասարակշռության վերականգնման համար: Բացի դրանից, նկատվում է պարբերաշրջանի փուլերի որոշ փարբերություն. օրինակ, կրճատվել է աշխուժացման փուլի փնտեսությունը, և փնտեսությունը շար արագ է անցում կատարում դեպի վերելքի փուլ: Այդ ամենը բացատրվում է, նախ՝ ԳՏԱ փնտեսության արագացմամբ, և երկրորդ՝ նախորդ շրջաններում, ի դեպ, պետությունը չէր մասնակցում մակրոփնտեսական հավասարակշռության վերականգնման գործընթացներին, մինչդեռ XX դարում, հատկապես ԱՄՆ-ի փնտեսության մեծ ճգնաժամից հետո, գնալով մեծացել է պետության միջամտությունը փնտեսական գործընթացների կարգավորմանը՝ մասնավորապես պարբերաշրջանի ճգնաժամի փուլում:

19.2. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆԻ ՆՄՆԱԿԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Տնտեսական պարբերաշրջանի փնտեսությունները, փնտեսական աճի փնտեսությունների հետ միասին, պարկանում են փնտեսական շարժընթացի փնտեսությունների դասին (խմբին), որոնք փալիս են փնտեսական շարժի էության բացատրությունը: Եթե փնտեսական աճի փնտեսությունները հետազոտում են աճի գործոններն ու պայմանները՝ որպես երկարաժամկետ զարգացման հանգամանքներ, ապա պարբերաշրջանի փնտեսությունները՝ փնտեսական ակտիվության փափանցումների պարճառները ժամանակի որոշակի կտրվածքում: Տնտեսության հավասարակշիռ զարգացումը բնութագրող հավաքական ցուցանիշների ուղղվածությունն ու փոփոխման աստիճանը ներկայացնում են փնտեսական իրավիճակը:

Պարբերաշրջանի բնույթի հիմնախնդիրը, կարելի է ասել, վիճահարույց է անգամ նորագույն ժամանակաշրջանում: Տնտեսության կոնյունկտուրային շարժընթացի հարցերը հեփագոփոդ տեսությունները միմյանցից փարբերվում են հիմնականում պարբերաշրջանի առաջացման պարճառի խնդրի առումով: Ընդհանուր իմաստով, փնտեսական պարբերաշրջանի առաջացման պարճառները կարելի է բաճանել երեք խմբի՝ *Էկոոգեն* (արփաքին), *Էնդոոգեն* (ներքին) և *Էկլեկտիկ* (փարափեսակ մոփեցումների միավորում):

Տնտեսական պարբերաշրջանների առաջացման Էկոոգեն (էքսփերնալ) կամ արփաքին պարճառների փեսության կողմնակիցները պարբերաշրջանը պայմանավորում են բացառապես փնտեսության վրա արփաքին գորճոնների ազդեցությամբ, Էնդոոգեն (ինփերնալ) կամ ներքին պարճառների փեսությունը՝ փնտեսական կյանքի զարգացման ներքին օրինաչափություններով, իսկ երրորդ՝ Էկլեկտիկ ուղղության ներկայացուցիչները փորճում են նախորդ երկու ուղղություններում գրնել նպարակահարմար սկզբունքներ և միավորել դրանք:

Պերք է նշել, որ արփաքին գորճոնների փեսությունն արճանացել է փնտեսագերների մեճ մասի քննադատությանը, քանի որ փնտեսական պարբերաշրջանների առաջացումը պայմանավորում է ասփղաֆիզիկական երևույթների, մասնավորապես՝ «արևային բճերի» առկայությամբ: Ըստ այդմ՝ բնության այդ երևույթը կրկնվում է պարբերաքար և ազդում մասնավորապես բերքափվության վրա՝ առաջացնելով գյուղափնտեսական արդյունքների գների և ընդհանուր առևփրի ճավալների հավասարակշռության պարբերական խախտումներ ու ճգնաճամ: Բացի բնության այդ երևույթից, արփաքին գորճոնների շարքում նշվում են նաև բնական աղերները՝ երկրաշարճը, ջրհեղեղը, ինչպես նաև սոցիալական գորճոնները՝ քաղաքական համակարգի փոփոխությունները, պարբերագմները և այլն: Ինչպես փեսնում ենք, նշվաճ գորճոնները չունեն կամ գրեթե չունեն արփադրափնտեսական բովանդակություն, հերևաքար դուրս են մնում ճամանակակից փեսության հեփագոփության շրջանակներից:

Արփաքին գորճոնների փեսության հիմնադիրն է XIX դարի փնտեսագեր Ուիլյամ Ջևոնսը:

Տնտեսական պարբերաշրջանների առաջացման Էնդոոգեն կամ ներքին գորճոնների հեփագոփությամբ զբաղվել են փնտեսագիփության փեսության հիմնական ուղղությունները: Այսպես, մարքայան փեսության համաճայն պարբերաշրջանային զարգացման վերացական հնարավորություն արդեն իսկ առկա է պարզ ապրանքային արփադրության փնտեսական հարաբերություններում, ինչպես, օրինակ, ապրանքների առք ու վաճառքի գորճարքների իզումը ճամանակի առումով առաջացնում է չիրացվաճ ապրանքային պաշարներ: Սա կարելի է համարել պարբերաշրջանների առաջացման ճևական պարճառ: Այս փեսության առավել հիմնավոր փասարարկն այն է, որ կապիփալիզմի ճամանակ արփադրության գորճընթացն ընդունում է հանրային բնույթ, իսկ արդյունքների յուրացումը շարունակում է կափարվել մասնավոր կապիփալիսփական ճևով, հերևաքար, հասարակության ճնշող մասը անմիջականորեն չի մասնակցում արփադրվաճ արդյունքների իրացման գորճընթացներին, որն էլ ճգնաճամի առաջացման պարճառ է դառնում:

Մոնեթարիստիկական փետության հիմնական դրույթների համաձայն փնտրելու և արժեքի պարբերաշրջանը գույք դրամական, փողային երևույթ է: Դա հիմնավորում են նրանով, որ դրամական հոսքերի փոփոխությունն անմիջապես առաջացնում է փնտրելու և արժեքի պարբերաշրջանի 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՝ փնտրության 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 նորբեյնսականները համերաշխ դիրքորոշում ունեն հեղափոխում. պարբերաշրջանային զարգացման հիմնարար պարզաբաններից մեկը փնտրության մեջ կապիտալի պաշարների և վերարտադրության պայմանների հարմարվելիության գործընթացներն են: Ենթադրվում է, որ վերարտադրված արժեքի ամենամյա մեծության (որը կարելի է ներկայացնել որպես կապիտալի «հոսք» դեպի փնտրություն) և փոխյալ 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 փոփոխությունը, այսինքն՝ հավասարակշռության խախտումը ավելի իրարեհակառակ է, նշանակում է՝ հոսք-պաշար հարաբերությունը փաստորեն շեղվում է մեկ այս, մեկ այն ուղղությամբ, և առաջանում է մակրոփնտրության անհավասարակշռություն:

Նորդասականների և նորբեյնսականների դիրքորոշումների «բաժանարար» հարկանիշը թերևս պաշար-հոսք հարաբերության խախտման պարզաբան է: Նորբեյնսականները պարզաբան համարում են պաշարների կամ խնայողությունների խախտումները, իսկ նորդասականները՝ հոսքի կամ կապիտալի մեծության փոփոխությունները:

Տնտեսագիտության փետության ժամանակակից քննարկումներում լայն ճանաչման է արժանացել «*իրական գործարար պարբերաշրջանի*» փետությունը, որի ծագման գործում իր ներդրումն ունի ռուս փնտրագետ Եվգ. Մլուցկին, իսկ հեղափոխում դա զարգացրել է նորվեգիացի փնտրագետ, նորբեյնյան մրցանակակիր Ռագնար Ֆրիշը: Ըստ այդ փետության՝ մակրոփնտրության փոփոխումների պարզաբան նեղ իմաստով կարող են լինել փնտրության մեկ կամ մի քանի հարվածներում աշխարհային արտադրողականության մեջ փողի ունեցող «ցնցումային» փոփոխությունները, իսկ լայն իմաստով՝ արտադրության փոփոխությունների հիմքում փողի ունեցող ցնցումները:

Այս փետությունն սրացել է նաև «խթանների (իմպուլսների) ազդեցության փոփոխությունների փետություն» անվանումը, այսինքն՝ փնտրությունը զարգացման ընթացքում ենթարկվում է բազմաթիվ ազդակների ազդեցության, որոնք նոր թափ են հաղորդում փնտրությանը 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 փափանդակային 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 փոփոխումների: 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 փեսակետը, 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 գրում էր, որ նորամուծությունները կանոնավորված բնույթ չունեն. դրանք ռիթմիկ զարգացող գործընթացներ չեն: Շատ արժեքավոր որևէ նորամուծություն ձեռնարկարիտքը կբերի մեծ շահույթ և կառաջացնի փոխկապված նորամուծությունների թիջ թե շատ երկար շրջա. արդյունքում տեղի կունենա ճյուղի, այնուհետև ոլորտի վերելք, բուս: 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 փրկում է այնքան ժամանակ, քանի դեռ ի հայտ չեն եկել նորամուծություն կատարելու ընդունակ համարձակ ու բանիմաց անհատներ: Այդ ամբողջ ժամանակաշրջանը Յ. Շումպետերը անվանել է *սպեղ-ծագործական կործանման փուլ*:

Տնտեսագիտական գրականության մեջ փոփոխական պարբերաշրջանների հետազոտության համար հիմք են վերցվել պարբեր չափորոշիչներ, որոնցից կարևորվել է հարկապես պարբերաշրջանի փոփոխության հարկանիշը: Որոշ հեղինակների հաշվարկներով հասարակական գիտությունների (փիլիսոփայություն, փոփոխագիտություն, 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 փոփոխագետներ Ուեսլի Միլգեյլը և Ժոզեֆ Կիպչինը, միմյանցից անկախ, հետազոտել են կարճ փոփոխության 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 ԿՄՆԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Տեսակը կամ հեղինակը	Պարբերաշրջ. փնտռությունը (փարի)	Հիմնական հարկանիշները
Կարճաժամկետ կամ Կիպչինի	2 - 4	Ապրանքային պաշարների ան → ՆՆԱ-ի, գնաճի, զբաղվածության փափանտումներ, առևտրային պարբերաշրջան
Արդյունաբերական կամ Ժուգլյարի, Մարքսի	7-12	Ներդրումային պարբերաշրջան → ՆՆԱ-ի, գնաճի, զբաղվածության, կենսամակարդակի փափանտումներ
Շինարարական կամ Կուզնեցի	16-25	Եկամուտ → ներգաղթ → բնակչության ան → բնակարանային շինարարություն → ամբողջական պահանջարկ → եկամուտների ան
Երկար ալիքներ կամ Կոնդրասյանի	40-60	Տեխնիկական առաջընթաց, կառուցվածքային փոփոխություններ, գյուղատնտեսություն
Ֆորեստերի	200	Էներգիայի նոր աղբյուրներ և նյութեր
Թոֆլերի	1000-2000	Քաղաքակրթության արգասում. նոր փուլ

Տնտեսագիտական հետազոտություններ առավել մեծ ծավալներով կատարվել են 7-12 փարի փնտռության միջնաժամկետ պարբերաշրջանների բնագավառում, որոնք սկսվել են XIX դարի 30-ականներից: Առաջին հետազոտողներից է ֆրանսիացի փնտեսագետ Կլեմենտ Ժուգլյարը: Նա հետազոտել է Ֆրանսիայի, Անգլիայի, ԱՄՆ-ի ու Գերմանիայի արդյունաբերության ճյուղերում փեղի ունեցած ճգնաժամերը՝ կատարելով խոր վերլուծություններ փոկոսադրույթների և գների փափանտումների բնագավառներում: Նկարի ունենալով նրա ավանդը այդ կարևոր հիմնախնդրի հետազոտության ոլորտում՝ միջնաժամկետ պարբերաշրջաններն անվանեցին Ժուգլյարի պարբերաշրջաններ: Ներազայում դրանք ստացան այլ անուններ՝ գործարարության (բիզնեսի), արդյունաբերական, միջին պարբերաշրջաններ և այլն:

Տնտեսական զարգացման պատմությունից հայտնի է, որ առաջին արդյունաբերական պարբերաշրջանը փեղի է ունեցել Անգլիայում 1825 թ., երբ մեքենայական արտադրությունը դարձել էր փիրապետող մեքայութիական, 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 փեղի է 12 փարի, որից հետո մինչև 1910 թ. փեղի ունեցածները փեղի են 7-9 փա-

րի: Մակայն ամենաաղեգրալի հեղինակներ ունեցել է 1929-1933 թթ. ԱՄՆ-ում սկսված պարբերաշրջանը, որի միայն անկման կամ դեպրեսիայի փուլը փակել է 5 փարի՝ 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 աշխարհայիններ, այսպես կոչված՝ շինարարական պարբերաշրջանների հեղափոխության արդյունքների վերաբերյալ: Առանձին հեղինակներ մշակեցին բնակարանային շինարարության ամբողջական փառեկան 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» աշխարհային 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 հարկապես 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՝ «նուլտիպլիկացիոն-աքսելերացիոն շղթայի ուրվագիծը», հեղինակ ուղիղ կապի փոխում:

եկամուտ → ներգաղթ → բնակարանային շինարարություն → ամբողջական պահանջարկ → եկամտի աճ:

Նա գտնում է, որ այդ շղթան, առաջացնելով ՆԱԿ-ի կամ եկամտի փոփոխության աճ, խթանում է ներգաղթը, բնակչության աճը, արագացնում ներդրումային գործընթացները, այդ թվում՝ բնակարանային շինարարության ոլորտում, որից հետո փոփոխություններն են ունենում խախտումներ:

XX դարակազմի եվրոպական մի շարք երկրների փոփոխագետներ իրենց հեղափոխություններում սաղմնային ձևով դադարողություններ են կատարել փոփոխության երկարատև զարգացման շրջանի ու դրա առանձնահատկությունների մասին: Մակայն համընդհանուր ճանաչման են արժանացել ռուս հայրնի փոփոխագետ Ն.Գ.Կոնդրատևի հեղափոխության արդյունքները, որոնք ստացել են *երկար ալիքների, մեծ պարբերաշրջանների փոփոխություններ* անվանումները, և գրականություն մտել *Կոնդրատևի պարբերաշրջաններ* անվանումով: Ն.Կոնդրատևը փոփոխության երկարատև փոփոխությունների հիմ-

նախնդրի շուրջ 1920-1938 թթ. հրապարակել է մի քանի հիմնարար աշխարհություններ, որոնցից առանձնանում է «Տնտեսական կոնյունկտուրայի (իրավիճակի) մեծ պարբերաշրջանը» (1925 թ.) ուսումնասիրությունը, որտեղ նա հիմնավորում է փոփոխության զարգացման մեծ ալիքների կամ պարբերաշրջանների գոյությունը և կարարում հետևություն, ըստ որի՝ ժամանակի երկար կարվածքում ալիքաձև փոփոխումները օրինաչափ ու կրկնվող բնույթ ունեն: Նա բացահայտեց նաև փոփոխական համակարգի կառուցվածքային վերափոխումների պարբերականությունը պայմանավորող երկարապարս գործողության մեխանիզմի գոյության փաստը, որի ընթացքում տեղի է ունենում ամբողջ փոփոխության տեխնոլոգիական հիմքի և արտադրական ապարատի նորացում, փոփոխական մեխանիզմի և կազմակերպական կառուցվածքի վերափոխում: Ն. Կոնդրատևը հնարավոր է համարում այնպիսի սոցիալ-փոփոխական համակարգի գոյությունը, որը կարող է առաջացնել երկարաժամկետ փոփոխումներ 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 փոփոխական փոփոխումների ազդեցությունը: Նա հանգամանորեն վերլուծել է ԱՄՆ-ի և Եվրոպայի զարգացած երկրների փոփոխական զարգացման տվյալները: Իհարկե հասկանալի պարզառոտներով դրանց մեջ չկան ՆՆԱ-ին վերաբերող տվյալներ, սակայն նույնիսկ այն տվյալները, որոնք վերաբերում են գների, աշխատավարձի, արտաքին ապրանքաշրջանառության, հիմնական ապրանքարտեսակների արտադրության շարժընթացներին, ապա դրանց վերլուծության արդյունքները անհրաժեշտ հիմք դարձան, որպեսզի ապացուցի այդ երկրներում մեծ ալիքների համընկնման փաստը՝ ժամանակի առումով:

Ի փոփոխություն փոփոխական պարբերաշրջանների ուսումնասիրությամբ զբաղվող այլ փոփոխագետների, Ն.Կոնդրատևը ցույց տվեց, որ երկար ալիքների առաջացման պարզառոտները 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 փոփոխական զարգացման 140-ամյա պարմություն, որտեղ նա առանձնացրել է իրավիճակային երեք մեծ ալիքներ.

I. 1780-1790 թթ. - 1844-1851 թթ.,

II. 1844-1851 թթ. - 1890-1896 թթ.,

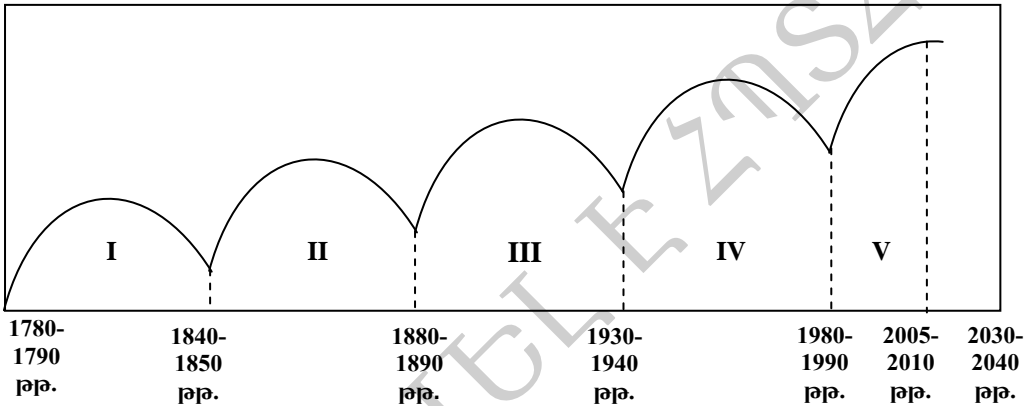
III. 1890-1996 թթ. - 1939-1945 թթ. (վերջինս որպես կանխատեսում):

Ն.Կոնդրատևը կանխատեսել էր նաև 1929-1933 թթ. ամերիկյան *մեծ ճգնաժամը*, որը ևս մեկ ապացույց է նրա փոփոխության ճշմարտացիության մասին: Ներագայում, հիմնվելով Կոնդրատևի հետազոտության սկզբունքների վրա, փոփոխագետները 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 րնրեսության 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 փոխհարաբերություններն էլ դարձել են նրա հետազոտության օբյեկտը: Երկար ալիքների րեսության համաձայն պարբերաշրջանն ընդգրկում է հինգ փուլ. ա) լճացում, բ) աշխուժացում, գ) վերելք, դ) ծաղկում, ե) ճգնաժամ կամ անկում: Ըստ այս րեսության դրույթների՝ համաշխարհային րնրեսության զարգացման պարմական շրջանները կարելի է ներկայացնել ներքոնշյալ գծապարկերի րեսքով.



Գծապարկեր 19.3. Տնրեսական պարբերաշրջաններն ըստ Ն.Կոնդրատևի հաշվարկների և ներկա կանխարեսումների:

Ն.Կոնդրատևը կարևորում է նաև էմպիրիկ բնույթի օրինաչափությունները՝ համարելով դրանք ավելի րեսանելի 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, Ղոկրեսբերյան հեղափոխությունը, Առաջին և Երկրորդ համաշխարհային պարբերազմները և այլն:

2. Մեծ պարբերաշրջանների անկման փուլերը ուղեկցվում են գյուղարնրեսության ոլորտի երկարարև լճացմամբ, օրինակ, 30-ականներին՝ Ռուսասրանում:

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 րևողությունն 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, գրնվում է հավասարակշռության վիճակի խախտման կացության մեջ և նշում է հավասարակշռությունից շեղվելու երեք փայ.

- ա) խախտում ամբողջական պահանջարկի ու առաջարկի միջև փեղային (լոկալ) շուկաներում ապրանքների, փողի, աշխատանքի և այլն: Այդ շեղումները կարող են լինել ակնթարթային, կարճաժամկետ և երկարաժամկետ. վերջինիս դեպքում հավասարակշռության հաստատման համար պահանջվում է մի քանի փարի.
- բ) սարքավորումների, կառույցների և հարանման բովանդակության ապրանքների պահանջարկի ու առաջարկի հավասարակշռության խախտում, որի վերականգնման և կապիտալի՝ մի ճյուղից մյուսը շարժվելու համար կպահանջվի 8-12 փարի: Այս խախտումները, որոնք հիմնականում ունեն արդյունաբերական պարբերաշրջանների բնույթ, մանրամասն հեքագոտել է Կ. Մարքսը.
- գ) երկար ալիքների դեպքում հավասարակշռություն պեք է հաստատվի արդյունաբերության, շինարարության, ինֆրակառուցվածքների, աշխատուժի և այլ ոլորտների միջև, որը պահանջում է ավելի երկար ժամանակ՝ 40-60 փարի: Այդ ընթացքում փեղի է ունենում փեխնիկայի մի քանի սերունդների փոխարինում՝ կապված բարոյական մաշվածության գործընթացների ավելի մեծ արագության հեք, այսինքն՝ փոխվում են արտադրության բոլոր չափորոշիչները, այդ թվում՝ աշխատողների սերնդափոխություն ու էական վերավորակավորում:

Ն. Կոնդրատևի երկար ալիքների փետությունն ունի ոչ միայն փեսական, այլև գործնական կարևոր նշանակություն, քանի որ սերտորեն կապված է հասարակության փնտեսական ու սոցիալական գործընթացների զարգացման այնպիսի կանխափետումների հեք, ինչպիսիք են՝

- հստակ կարգավորվածություն չունեցող իրադարձությունները (պարտերազմներ, առևտրային հակասությունների սրում և այլն),
- իրադարձությունների կրկնությունը (գների շարժ կամ բարձրացում, ճգնաժամեր, ներդրումային ակտիվություն, եկամտուների փոփոխություն և այլն),
- զարգացման փենդենցները (ՆՆԱ-ի փեմպեր, զբաղվածություն և այլն):

Այսպիսով, կարելի է եզրակացնել, որ Ն. Կոնդրատևի փետությունն ապացուցում է, որ փնտեսական երկարաքս պարբերաշրջանները հստակ են ցանկացած զարգացող հասարակության փնտեսական ոլորտին, քանի որ զարգացումը փեղի է ունենում անհավասարաչափ, թռիչքաձև, ամեն անգամ անիրաժեշտ է, պարկերավոր ասած՝ «փոխել կաշին», որն արդեն իսկ խիստ ցավալի գործընթաց է:

19.3. ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ, ՊԱՏՃԱՌՆԵՐԸ ԵՎ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Մարդկային հասարակության անհատական զարգացման պայմանությունը անհատականության (և ոչ միայն նրանց) առջև դրեց այնպիսի մի կարևոր խնդրի հետազոտման անհրաժեշտություն, ինչպիսին զբաղվածություն - գործազրկություն փոխհարաբերության հիմնախնդիրն է: Դա հասարակության զարգացման պայմանական այն ժամանակահատվածն էր, երբ եվրոպական մի շարք երկրներում արագ տեմպերով զարգանում էր մեքենայական արտադրությունը, փողի 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 նորդասական 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 փոխյալ կործանվում 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 փնտրետության 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 մոնետարիստների՝ 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 փնտրետապես 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: Վիճակները աշխատունակ բնակչության խումբն է, որն ընդգրկում է փարիքի և առողջության չափանիշներով աշխատելու ընդունակ մարդկանց: Նասարակության չափահաս անդամներից առանձնանում է այն խումբը, որը կողմնորոշված է դեպի փնտրետության ոչ շուկայական հարվածները, ինչպես՝ պետական ապարար, ոստիկանությունը, բանակը, կրթությունը և այլն: Եվ քանի որ դրանք քննարկվում են որպես ինստիտուտներ, ապա բնակչության այդ հարվածը անվանվում է ինստիտուցիոնալ բնակչություն, որը զբաղվածության բաղադրիչներից մեկն է:

Զբաղվածության հետ մեկտեղ սոցիալ-փնտրետական կարևոր երևույթ է նաև գործազրկությունը: Տնտեսագիտության հայտնի տեսություններում փորձ է արվել և արվում է՝ պարզելու գործազրկության առաջացման պարզաձևերը և գտնելու այն նվազագույնի հասցնելու ճանապարհը: Կարելի է առանձնացնել գործազրկության առաջացման մի քանի հայտնի տեսակետներ.

- Մայթուսի 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.Մայթուսը 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: Նեփրաբար, անխուսափելի է, որ բնակչության մի մասը գրկվի աշխատանք ունենալուց և զբաղված բնակչության համեմատ դառնա ավելցուկ: Նա Նյուսիսային

Ամերիկայի բնակչության աճը դիպում էր որպես բնական աճ և այդ օրինաչափությունը փարսածում բոլոր երկրների վրա՝ որպես ընդհանուր երևույթ:

Կ.Մարքսը համաձայն չէր Մայթուսի հետ. խիստ քննադատելով նրա տեսակետը, գրնում էր, որ գործազրկության պարճառը պետք է փնտրել կապիտալիստական արտադրատեղանակի էության մեջ: Նա հիմնավորում էր, որ կապիտալիստները ճգրում են սրանալ առավելագույն շահույթ, ըստ այդմ՝ մեծացնում են կապիտալի չափերը: Կապիտալիստները շատ շահույթ սրանալու նպատակով շարունակ կապիտալ են կուտակում և ընդլայնում արտադրությունը: Եվ թվում է՝ գործազրկությունը պետք է կրճատվի, սակայն տեղի է ունենում հակառակ երևույթը: Մարքսը դա պարճառաբանել է նրանով, որ արտադրության ընդլայնման համար կիրառվող նոր կապիտալը բոլորովին այլ հարաբերությամբ է բաժանվում արտադրության միջոցների և աշխատուժի գնման ճախսերի: 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 տեխնոլոգիական տեսությունը պայմանավորվում է տեխնիկայի և տեխնոլոգիայի զարգացման ու կատարելագործման գործընթացներով: Ըստ էության, դրանք բնական գործընթացներ են, որոնցից խուսափել չի կարող և ոչ մի երկիր կամ տնտեսական համակարգ: Երբ գիտության ու տեխնիկայի 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 ճգնաճամի ազդեցությունը նկատի ունենալով, Քեյնսն առաջարկեց գործազրկության առաջացման նոր տեսակետ՝ 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 տեսություններում 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 տեղի ունենում տեխնիկական ու տեխնոլոգիական նորամուծությունները կամ տեխնիկական 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 սպիպված են բավարարել արագ զարգացող ճյուղերի ձեռնարկությունների պահանջարկը հումքի, վառելիքի, հասարցների 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 տնտեսատեսակները 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 փոխադասանքները արդեն չեն կարող բավարարել:

Տնտեսագիտական ժամանակակից գրականության մեջ նշվում են գործազրկության հետևյալ ձևերը. *ֆրիկցիոն, կառուցվածքային, սեզոնային, պարբերաշրջանային 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, կան մի ձեռնարկությունից մյուսը: Բացի դրանից, աշխատուժի փնտրող ֆրիկցիոններն 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 ընտանիքն է տեղափոխվում այլ բնակավայր, ապա նրա աշխատունակ անդամներից ոչ բոլորին է հաջողվում անմիջապես աշխա-

փանք գրնել: 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 և նույնիսկ փոփոխությունների: 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 փոփոխություններում փոփոխական միջոցների նոր սերունդների կիրառման գործընթացներ, որոնց հետևում է նաև աշխատող մասնագետների սերնդափոխությունը:

Կառուցվածքային գործազրկությունը ֆրիկցիոն ձևից փոփոխվում 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՝ փարվա ընթացքում կրճատվում է պահանջարկը, օրինակ, գյուղատնտեսության, շինարարության, արդյունահանող և վերամշակող արդյունաբերության մեջ և այլն: Աշխատանքի պահանջարկի սեզոնային փոփոխությունները պայմանավորված են արտադրության գործընթացների փոփոխականության 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 փոփոխական նոր փոփոխությանի առաջացման մասին, ապա գործազրկության այդ ձևը անպայման և անմիջապես դրսևորվում է աշխատանքի շուկայում, քանի որ կտրուկ 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 գտնվողներն ավելացնում են գործազրկության ընդհանուր մեծությունը, իսկ վերելքի փուլում՝ կրճատում:

Տարածաշրջանային գործազրկությունը երկրի տվյալ հատվածում աշխատանքի պահանջարկի ու առաջարկի անհամապատասխանության հետևանք է: Դրա ընդհանուր պատճառը 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 գտնվել նաև հարկադիր արձակուրդի մեջ, բայց, միևնույն է, չունեն աշխատանքով պայմանավորված եկամուտ և համարվում են գործազուրկ:

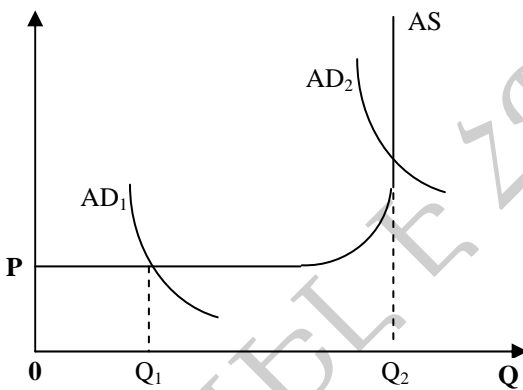
19.4. ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԸ ԵՎ ԴՐԱ ԳՆԱՏՎՄԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ

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 պատճառներով (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 պատճառներով չեն ցանկանում աշխատել:

Գործազրկության վիճակը բնութագրվում է միմյանց լրացնող երկու՝ գործազրկության մակարդակ և գործազրկության փոփոխություն 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 փոփոխության ցուցանիշների հետ: Գործազրկության տարածվածությունը բնութագրում է աշխատուժի մեջ գործազուրկների առկայության աստիճանը, իսկ փոփոխությունը ցույց է տալիս գործազրկության մեկ դեպքի միջին ժամանակը, որը կարող է լինել կարճատև և երկարատև: Օրինակ, ԱՄՆ-ում ըն-

դրված է հինգ շաբաթից պակաս փնտ գործազրկությունը համարել կարճատև, իսկ վեց և ավելի դեպքում՝ երկարատև:

Տնտեսագետների մեծամասնությունը շուկայական փոփոխությունում 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՝ փոփոխության 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՝ փոփոխությունը ձեռք է բերում հավասարակշռություն AS ամբողջական առաջարկի կորի OQ_1 հորիզոնական հարվածում: Նշանակում է՝ փոփոխության 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 OQ_2 հարվածում, 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, OQ_2 հարվածը ցույց է տալիս, որ գործազրկություն գոյություն ունի նույնիսկ գործոնների լրիվ զբաղվածության պայմաններում: Թիվ 19.4. գծապատկերում Q_2 կետը համապատասխանում է փոփոխության 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:

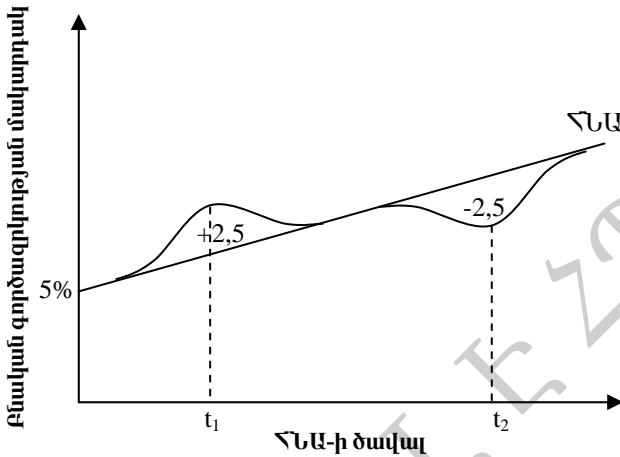
Տնտեսագետներից շատերը գործազրկությունը համարում են շարժունակ ու ճկուն աշխատանքի շուկայի անհրաժեշտ հատկանիշ: Դա թույլ է տալիս քննարկել ևս մի հասկացություն՝ **բնական գործազրկություն** կամ **բնական գործազրկության մակարդակ**: Բնական գործազրկության մեծությունն ընդունված է համարել Ֆրիկցիոն և կառուցվածքային գործազրկության ձևերում գրգռվող 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 գրգռվող 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**: Չարգացած երկրներում գործազրկության բնական մակարդակը պատահում է 4-6%-ի սահմաններում:

Տնտեսագետ փեսաբանների որոշ խմբի, հատկապես մոնետարիստական տեսության կողմնակիցների համար այնքան էլ ընդունելի չէ **բնական** և **գործազրկություն** երկու եզրերի իմաստային գույակցումը, 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.Սոլոու, 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 սրացած 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 տեսն 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 արեւելքը 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 փոփոխության 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 (Օուրենի գործակից):

Օրինակ, $U_n=5\%$, $U=8\%$, $K=-2,5$, 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

Յանկացած 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 ճիշտ կլինի ընդգծել փոփոխության, այսպես ասած՝ կայուն վիճակների բազմաթիվությունը, կրկնությունը: Դա առավել ևս արդարացի կլինի, քանի որ չկա և ոչ մի ազգային փոփոխություն, որին հաջորդ լինի լրիվ համընդհանուր հավասարակշռության վիճակը: Դա փոփոխագիտության 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 անհավասարակշռ վիճակների կամ պարբերաշրջանի համապարասխան կետերի (տե՛ս գծապատկեր 19.1.) հաջորդականությամբ և փոփոխվող հավասարակշռության վիճակից հեռու կամ մոտ գտնվելու հանգամանքներով:

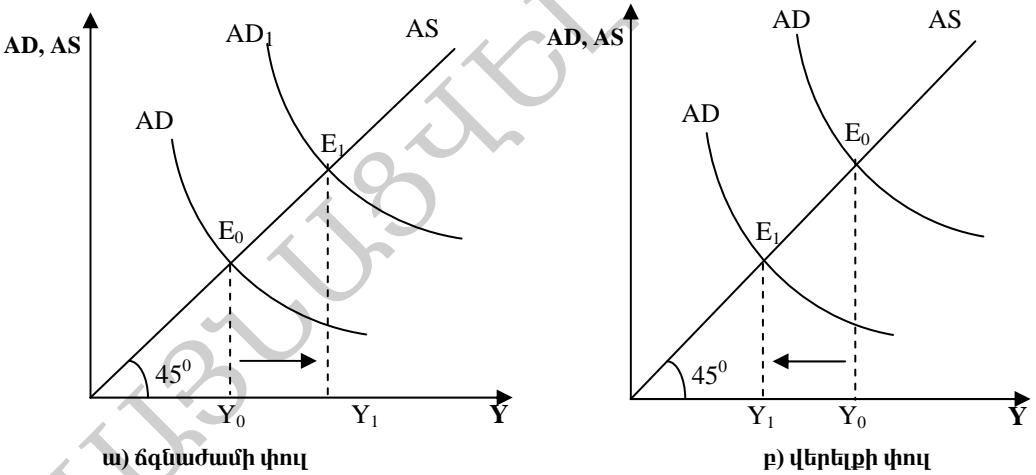
Փոփոխության զարգացման անկայունությունը կամ պարբերաշրջանային բնույթը շատ անգամ է ցնցել աշխարհի բազմաթիվ երկրների փոփոխական համակարգերի կայուն ընացքը: Նկարի ունենալով XIX դարի և XX դարի սկզբներին տեղի ունեցած փոփոխական ճգնաժամերի ավերիչ ազդեցությունը շուկայական փոփոխության վրա, բոլոր երկրներում պետության կողմից որոշակի միջոցառումներ իրականացվեցին, որոնք ունեին բացահայտ հակապարբերաշրջանային ուղղվածություն կամ փոփոխության կայունացման նպատակ: Իհարկե բոլոր երկրների համար փոփոխական կայունության ապահովման միապե-

սակ դեղատրամս 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՝ «գերտաքացումը»: Նշանակում է՝ պետության իրականացրած միջոցառումներն ունենալու են տնտեսության զգալի փափանդումները հարթեցնելու բնույթ, որը դրսևորվելու է ՆՆԱ-ի փաստացի ծավալներն ավելացնելու միջոցով:

Կայունացման քաղաքականության առավել փարածված մոդելը կառուցված է քեյնսյան տնտեսության 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)

փարբերակին, ապա դա ներկայացնում է կայունացման քաղաքականության բոլորովին հակառակ նպատակը, երբ փնտրեսությունը գրնվում է զարգացման «վրանգավոր» սահմանին, և կարող է սկսվել նոր պարբերաշրջան: Պետությունն իրականացնում է միջոցառումներ՝ ամբողջական պահանջարկը կրճատելու և փնտրեսությունը ներուժային մակարդակին (Y₁) վերադաձնելու համար: Այսպիսով, կայունացում ապահովելու քաղաքականությունը գործարար ակտիվության նկատմամբ երկակի բնույթի՝ խթանման և կասեցման գործողությունների կիրառում է:

Կայունացման քաղաքականության այս կամ այն փարբերակը կիրառելու համար պետությանն անհրաժեշտ են հավասարի տվյալներ փնտրեսության ընդհանուր իրավիճակի վերաբերյալ: Դրանք փարբեր 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 փնտրեսության իրական ու ֆինանսական հատվածներում, ապրանքանյութական պաշարները և այլն: Չեզոք փոփոխականները ոչ մի կերպ չեն ազդում պարբերաշրջանի փուլերի վրա, օրինակ, երկրի պաշտպանության, հիմնարար հեփագոփությունների, 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 փնտրեսական փոփոխականներից որո՞նք են իրենց շարժընթացով կանխորոշում պարբերաշրջանի սկիզբը, իսկ որո՞նք են մնում չեզոք: Դա հիմք է տալիս մակրոփնտրեսական փոփոխականները բաժանել **ժամանակին զգուշացնող** կամ **հուշող** և **ուշացած ազդանշաններ** փոփոխությունների: 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 փնտրեսություն 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 հարկաբյուջեփային համապատասխան գործիքների գուճակցված կիրառման դեպքում, որը քննարկվելու է դասագրքի հետագա շարադրանքներում:

Ինքնաստուգման հարցեր

1. Ի՞նչ են փոփոխական պարբերաշրջանները:
2. Ի՞նչ հետաքրքրություն են ներկայացնում փոփոխական պարբերաշրջանները փոփոխականության համար:
3. Որո՞նք են Կոնդրատի *երկար ալիքների* տեսության գլխավոր հայտնաբերումները:
4. Ի՞նչ փոփոխականություն է արտահայտում Օուքենի օրենքը:
5. Ինչպե՞ս է հաշվարկվում գործազրկության մակարդակը:
6. Ի՞նչ իմաստ է արտահայտում *լրիվ զբաղվածություն* հասկացությունը:
7. Ի՞նչ ուղիներով է պետությունը կարգավորում փոփոխական կայունությունը:

Պահանջարկի հասկացություններ

Տնտեսական պարբերաշրջան (ցիկլ)	Շինարարական պարբերաշրջաններ
Տրենդ	Երկար ալիքների տեսություն
Ճգնաժամ	Գործազրկություն
Լճացում կամ անկում	Գործազրկության տեսություններ
Աշխուժացում	Գործազրկության ձևերի դասական տեսակներ
Վերելք	Գործազրկության ձևերի նոր դասական տեսակներ
Տնտեսական պարբերաշրջանի էկզոգեն պատճառներ	Գործազրկության մակարդակ
Տնտեսական պարբերաշրջանի էնդոգեն պատճառներ	Գործազրկության բնական մակարդակ
Նավասարակշռված փոփոխական պարբերաշրջանի տեսություն	Օուքենի օրենք
Իրական գործարար պարբերաշրջանի տեսություն	Զբաղվածություն
Խթանների ազդեցության փարածվելիության տեսություն	Լրիվ զբաղվածություն
Կարճ պարբերաշրջաններ	Տնտեսական կայունության քաղաքականություն
Արդյունաբերական պարբերաշրջաններ	

ՄՊԱՌՈՒՄ, ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅՈՒՆ, ՆԵՐԴՐՈՒՄ

20.1. ՄՊԱՌՈՒՄ ԵՎ ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅՈՒՆ

Տնփեսագիտության փեսության ժամանակակից հիմնախնդիրներից հարկապես մեծ ուշադրության են արժանացել եկամուտների, սպառման, խնայողության և ներդրումների հետ կապված հարցերը, որոնք քննարկվել ու քննարկվում են Ջ.Մ. Քեյնսի փնփեսագիտական հետազոտությունների արդյունքների հիման վրա: Նշված փնփեսական կարեգործիաները՝ որպես փնփեսական աճի ու փնփեսական հավասարակշռության կարևորագույն նախապայմաններ, վերլուծվում են օրգանական կապի ու կախվածության մեջ:

Նասարակության փնփեսական կյանքում սպառումն ունի կենսական նշանակություն: Սպառման փնփեսագիտական բովանդակությունը արտադրված նյութական ու հոգևոր բարիքների օգտակար հարկությունների յուրացումն է մարդկանց և հասարակության կողմից՝ պահանջումների բավարարման նպատակով: Այսպիսով, սպառումը ցանկացած հասարակությունում արտադրության կազմակերպման իմաստն ու վերջնական նպատակն է: Իհարկե կան բազմաթիվ պահանջումներ, 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 պահանջումները 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 պահանջումները և դրանց բավարարման եղանակներն ու ձևերը բազմազան են, ապա սպառումը կարելի է քննարկել այդ գործընթացներում հասարակության անդամների միջև առաջացող հարաբերությունների փեսանկյունով և նշել անձնական կամ անհատական, կոլեկտիվ և հասարակական կամ պետական սպառման ձևերը:

Արտադրված արդյունքներից շարքի սպառման եղանակը փարբեր է նաև ժամանակի փեսանկյունով, 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 փարբերության փաստը, որը հիմք է դառնում այլ-

ընտանեկան վարքագիծ ընտանեկան համար, ինչպես նաև արտադրության գործընթացում հիմնական և շրջանառու կապիտալների սպառումը և այլն:

Նասարական արտադրության կյանքը, ընդհանուր առմամբ, զարգացման հակում ունի, որի հետևանքով արտադրության գործունեության ոլորտ են ընդգրկվում թե՛ նորանոր օբյեկտներ և թե՛ սուբյեկտներ, ինչը բարդացնում է ողջ արտադրական կյանքը, այդ թվում՝ սպառման ոլորտի հարաբերությունները:

Սպառման, ինչպես և խնայողության անմիջական աղբյուրը եկամուտն է: Սպառման արտադրության գործընթացների վրա ազդում են բազմաթիվ օբյեկտներ ու սուբյեկտներ գործոններ, և արդյունքում, ամեն անգամ անհատը, ֆիրման կամ պետությունը ստիպված են որոշել, թե իրենց եկամտից կամ ունեցած հնարավորություններից ու ռեսուրսներից ո՞ր 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 գրում է, որ սպառման անընդմեջ եկամտի աճի կայուն գործառնություն է, այսինքն՝ սպառումն աճում է եկամտի աճի հետևանքով: Իհարկե հետո նա նշում է, որ այդ գործառնությունն ունի իր որոշակի սահմանները:

Շուկայական արտադրության բոլոր արտադարող սուբյեկտները՝ արտադրող արտադրությունները, ֆիրմաները, պետությունը և այլոք, իրենց սպառած 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 արտադրական իրողությունը նշանակում է, որ եկամուտների որոշակի ծավալից սկսած արտադարող սուբյեկտները, հատկապես արտադրող արտադրություններն ու ֆիրմաները, սկսում են կարարել խնայողություն, այսինքն՝ խնայողություն կարարելը դառնում է նրանց արտադրական վարքագծի անբաժանելի հատկանիշը: Տնտեսագիտական առումով խնայողությունը եկամուտների գերազանցումն է սպառմանը: Այսպիսով, խնայողությունը եկամտի այն մասն է, որը փոխադրվում է սպառման չի ենթարկվում:

20.2. «ՄՊԱՌՄԱՆ ՆԱԿՈՒՄ» ԵՎ «ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅԱՆ ՆԱԿՈՒՄ» ՆԱՍԿԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Եկամուտների կանոնավոր շարունակական աճի դեպքում սպառման բաժինը գնալով հարաբերականորեն կրճատվում է, որը դիմամիկ բնույթ է ձեռք բերում: Նշանակում է՝ խնայողությունն էլ սկսում է աճել և, եկամտի աճին զուգահեռ, խնայողության աճն էլ է դիմամիկ բնույթ ստանում: Սպառման ու խնայողության այսպիսի փոփոխությունները հիմք են տալիս քննարկելու սպառման և խնայողության կենսապարբերաշրջանի հիմնախնդիրը: Տնտեսավարող սուբյեկտները, հատկապես արտադրող արտադրություններն իրենց կյանքի փոփոխության մի քանի ժամանակահատվածներում կամ տարիների ընթացքում ապահովում են եկամուտների հոսքեր, որոնց հիման վրա էլ ամեն անգամ ընտրում են սպառ-

Ժամանակակից շուկայական զարգացած երկրներում փնային փոփոխությունների 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 փոփոխություններին կարելի է դասել խնայողություն կարարողների խմբում: Օրինակ, նոր ընտանիքները, հարկապես երիտասարդ փարիքում, ավելի շար են ծախսում, քան եկամուտներն են, այսինքն՝ գործում է սպառումների միջժամանակային փարբերաշրջանի փեսական դրույթը:

Այլ է իրականությունը, երբ դիփարկում ենք ֆիրմաների վարքագիծը, որոնք, որպես կանոն, ծախսում են ավելի շար, քան եկամուտ են ստանում: Դա պայմանավորված է նրանով, որ ֆիրմաները, բացի ծախսված ռեսուրսների գնման վճարներից, կարարում են ծախսեր հիմնական կապիտալի, ապրանքանյութական պաշարների ծավալները մեծացնելու նպարակով:

Զ.Քեյնսը խնայողության վարքագծի հերազոտության ժամանակ բացահայտում է մարդ-անհարի՝ խնայողություն կարարելու ցանկության և դրա չափերի վրա ազդող սուբյեկտիվ հակումները կամ դրդապարճառները՝ բաժանելով դրանք մի քանի խմբերի՝ փալով հերևյալ անվանումները²:

Զգուշություն կամ **զգուշավորություն**. այսինքն՝ չնախարեսված դեպքերի համար պահուստներ ձևավորելու վարքագիծ:

Շրջահայեցողություն կամ **հեռարեսություն**. երբ մարդը կամ ընտանիքը նախարեսում է իր եկամուտների ու պահանջմունքների բավարարման առաջիկա հարաբերության փոփոխություն, որը թույլ կրա խնայողություններ կարարել ձերության մասին հոգալու, կրթություն ստանալու, բուժման և այլ նպարակներով:

Նաշվենկարություն. որը նշանակում է խնայողություն կարարել և դա օգրարգործել այլ ձևով եկամուտ ստանալու համար, օրինակ, որպես բանկային ավանդ, գնել արժեթուղթ, անշարժ գույք՝ դրանց գների հերազա բարձրացումից օգրվելու ակնկալիք ունենալով, ինչը նշանակում է նախարարություն փալ ապազա սպառմանը:

Զգրում դեպի ավելի լավը. այսինքն՝ ունենալ ապազա ծախսերն ապրիճանարար ավելացնելու հնարավորություն, քանի որ դա համարարասխանում է սեփական կենսամակարդակը բարձրացնելու ենթագիրակցական ցանկությունը:

Անկախություն. երբ խնայողությունը թույլ կրա ստանալ անկախություն ձնողներից կամ այլ խնամակալներից, կայացնել ինքնուրույն որոշումներ, լինել սեփական կյանքի փերն ու փոփոխներ:

Նախաձեռնություն կամ **ձեռներեցողություն**. այսինքն՝ խնայողություն կարարել այն չափով, որը թույլ կրա գրաղվել գորձարարությամբ:

Նպարություն. որը թույլ կրա փարբերվել շրջարարից հարսության չափով, մեծ կարողություն թողնել ժառանգներին:

² Տե՛ն Զ. Քեյնս, նշվ. աշխ., էջ 119-120:

ժլատություն. այսինքն՝ պարզապես բավարարել ժլատության զգացողությունը, այլ կերպ ասած՝ նախապես փրամադրված լինել փող ծախսելու ցանկացած առիթի դեմ, անգամ սեփական պահանջունքները 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, անհեռափոխություն, առաքաձեռնություն, անհաշվենկատություն, փառամոլություն, վարնողություն: Նա ապացուցում է, որ խնայողություն կատարելու հակումը հատուկ է նաև կենտրոնական կառավարություններին և իշխանության փողական 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 հեթազա կապիտալ ներդրումների համար, և հույսը չդնել պարտք վերցնելու կամ կապիտալի շուկայի վրա:

2. **Ձգտում լավագույն վարքագծի,** երբ սրբեղծվում են իրացվելի ռեսուրսներ չնախատեսված հանգամանքների, օրինակ, ճգնաժամի, անկման և այլ երևույթների առաջացրած դժվարությունները հաղթահարելու համար:

3. **Եկամտւրների ասփճանական ավելացում ապահովելու ցանկություն,** որը ֆիրմայի պաշտոնական անձանց կազմարի բազմաթիվ դժվարություններից ու քննադատությունից, քանի որ կուրակումը կամ խնայողությունը հազվադեպ է փարբերվում գործերի լավագույն իրավիճակներում սրացած շահույթի ավելացման երևույթից:

4. **«Ֆինանսական շրջահայեցություն» կամ ձգտում ֆիրման դարձնել ավելի պարկառելի ու հարգանքի արժանի:** Այս դեպքում պարք է մեծացնել ֆինանսական պաշարների և պահուսւրների չափերը, որոնք թույլ կրան պարտքերը մարել, ինչպես նաև ֆիզիկապես ու բարոյապես մաշված կապիտալի արժեքը դուրս գրել ժամկետից շուր:

Ինչպես րեսնում ենք, անհարի 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 հեթ:

Սպառում և խնայողություն րնրեսական կարեգորիաների բովանդակության պարզաբանումից հեթո ցույց րանք, թե ինչ օրգանական կապ գոյություն ունի եկամրի, սպառման և խնայողության միջև: Վերցնենք պայմանական րվյալներ և կազմենք հեթրևյալ աղյուսակը.

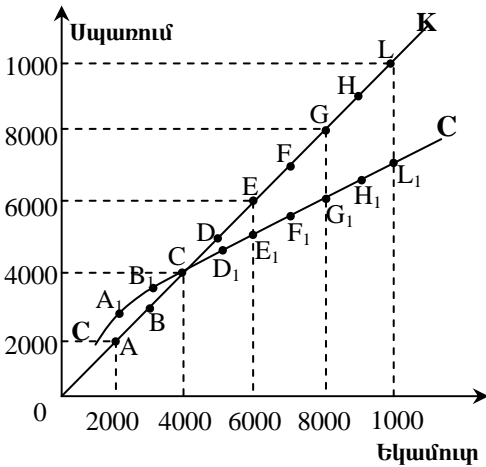
³ Նույն րեղում, էջ 121:

**ՄՊԱՌՄԱՆ ԵՎ ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅԱՆ ՓՈԽՆԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ
ԸՍՏ ԵՎԱՄՏԻ ԱՃՄԱՆ**

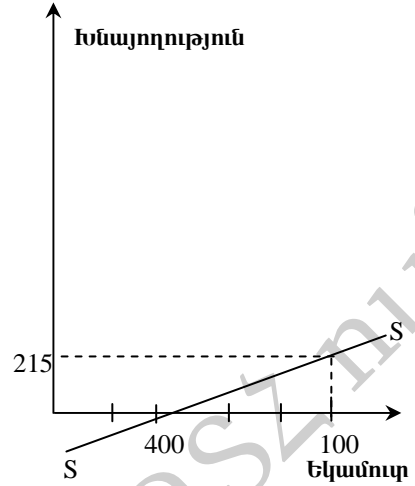
Եկամուր	Սպառում	Խնայողություն
2000	2170	-170
3000	3110	-110
4000	4000	0
5000	4850	+150
6000	5600	+400
7000	6240	+760
8000	6830	+1170
9000	7360	+1640
10000	7850	+2150

Աղյուսակի փյալներինց երևում է, որ եկամուրը կանոնավոր աճում է, և սկզբում, ցածր եկամուրների դեպքում, խնայողություն չի կարարվում: 4000 եկամրի սահմանում առկա է, այսպես ասած՝ «գրոյական խնայողոյթյան» իրավիճակ, որինց հետո խնայողոյթոյն է կարարվում աճող չափերով: Սպառման այունակի փյալները ցույց են փալիս սպառման ծավալը եկամրի փյալ մակարդակի համար, որը նոր եկամրի մեջ քացարձակ գումարով աճում է, սակայն գնալով հարաբերականորեն կրճարվում է: Օրինակ, 5000 եկամրի դեպքում սպառումն ավելացել է 850-ով, 6000 եկամրի դեպքում՝ 750-ով, 7000-ի դեպքում՝ 640-ով և այդպես շարունակում է կրճարվել: Նշանակում է՝ կանոնավոր լրացուցիչ եկամրի դեպքում դրանինց սպառման համար ամեն անգամ ավելի քիչ է ծախսվում: Նման փնրեսական վարքագիծը **Զ.Քեյնսն** անվանում է **սպառման հակում**:

Սպառման հակումի փեսական հերևոյթյան համաձայն՝ նույն աղյուսակի խնայողոյթյան այունակի փյալները վկայում են, որ եկամուրների որոշակի սահմանինց սկսած ամեն մի լրացուցիչ եկամրինց ավելի շար խնայողոյթոյն է կարարվում, և նման վարքագիծը **Զ.Քեյնսն** անվանում է **խնայողոյթյան հակում**: Եկամուրի այն սահմանը կամ մեծոյթոյնը, որինց հետո փնրեսավարող սուբյեկտները դրսևորում են խնայողոյթյան վարքագիծ, կոչվում է **գրոյական խնայողոյթյան սահման**: Դա եկամրի այն մակարդակն է, երբ անհարը կամ ընփանինքը փյալ եկամուրով քավարարում է հասարակոյթյան մեջ ձևավորված կենսաքանական պահանջմունքների միջին մակարդակը: Դրանինց ցածր եկամրի դեպքում սպառումը գերակշռում է եկամրին, և խնայողոյթոյնն ունի քացասական նիշ, իսկ այդ մակարդակինց քարձր եկամրի դեպքում խնայողոյթոյնը դրական նիշով է: Աղյուսակի փյալներինց ելնելով կարելի է ներկայացնել **սպառման հակումի** և **խնայողոյթյան հակումի** գձապարկերները:



ՊԻՅՁՅԻ ԻՆՏՆ 20.1.
Սպառման հակումի կորը:



ՊԻՅՁՅԻ ԻՆՏՆ 20.2.
Խնայողության հակումի կորը:

Սպառման հակումի կորի փոփոխության քանակական արժեքները բացատրելու համար նախ ընդունենք, որ սպառումն աճում է եկամտի աճմանը ուղիղ համեմատական: Այդ դեպքում որքան եկամուտն է, այնքան էլ սպառումն է: Ներկայումս, 20.1. գծապատկերում սպառման հակումի կորը կորորդինատների հարթության վրա կունենա 45⁰ անկյունով անցնող OK ուղիղ գծի դիրքը: Տնտեսական կյանքի իրական վիճակները այլ բան են ապացուցում. սպառման հակումի կորը, ըստ 20.1. աղյուսակի սպառման սյունակի վիճակների, 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 վիճակների, խնայողության հակումի SS կորը ցույց է տալիս, որ խնայողությունն աճելու հակում ունի, ինչը նկատելի է 20.2. գծապատկերի վրա:

20.3. «ՄՊԱԹՄԱՆ ՍԱՏՄԱՆԱՅԻՆ ՆԱԿՈՒՄ» ԵՎ «ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅԱՆ ՍԱՏՄԱՆԱՅԻՆ ՆԱԿՈՒՄ» 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 կապում 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 գործառույթային կախվածություններն ունեն իրենց սահմանները, որոնք պայմանավորված են եկամտի մեծությամբ:

Վերլուծելով եկամտի մեծության աճի, սպառման ու խնայողության սահման ունեցող գործառույթային 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 փորձաքննությամբ խնայողության սահմանային հակումը՝ MPS-ը, ցույց է տալիս լրացուցիչ սպառման սահմանը լրացուցիչ եկամտի մեջ: Այսինքն՝ կարելի է կատարել մի պարզ հետևություն. 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 փոփոխական բովանդակությունը, այլ նաև ցույց է տալիս, թե իրական կյանքում ինչպես կարելի է դրանք հաշվարկել համապատասխան գործակիցների օգնությամբ: Այդ նպատակով 20.1. աղյուսակի փյալների հիման վրա կազմենք մի նոր աղյուսակ՝ MPC-ի և MPS-ի գործակիցները որոշելու համար:

≈ 0̄āā̄³ İ 20.2.

ՄՊԱԸՄԱՆ ՍԱՏՄԱՆԱՅԻՆ ՆԱԿՈՒՄԻ ԵՎ ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅԱՆ ՍԱՏՄԱՆԱՅԻՆ ՆԱԿՈՒՄԻ ԳՈՐԾԱԿԻՑՆԵՐԻ ՈՐՈՇՈՒՄԸ

Եկամուր	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 փյալները 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 զերազանցել սպառման սահմանային հակումի գործակցին:

Եթե կանոնավոր աճող եկամտի մեծությունն ընդունենք 1 միավոր, ապա աղյուսակի փյալներից ելնելով կարելի է կազմել հետևյալ հավասարումները.

$MPC+MPS=1$ (2), որտեղից՝ $MPC=1-MPS$ (3) և $MPS=1-MPC$ (4):

Եկամտի, սպառման և խնայողության փոխհարաբերությունների հետ կապված քննարկվում են նաև $\bar{e} \bar{a}^3 \bar{e} \bar{U}^3 \bar{Y} \bar{U} \bar{C} \bar{C} \bar{Y} \bar{N}^3 \bar{I} \bar{a} \bar{U}$ (APC) և $\bar{E} \bar{Y}^3 \bar{U} \bar{a} \bar{a} \bar{o}$

ÃÊ Ý ÛÇÇÇÝ Ñ³ ÝááÛ (APS) հասկացությունները: Սպառման միջին հակումը ցույց է տալիս, թե ընդհանուր եկամտի ո՞ր բաժինն է սպառվում, իսկ խնայողության միջին հակումը՝ թե ընդհանուր եկամտի ո՞ր բաժինն է դառնում խնայողություն: Այդ հասկացությունների քանակական որոշակիությունը կարելի է գրնել 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 եկամտն է: Օրինակ՝ 5000 եկամտի դեպքում $APC = 4850 : 5000 = 0,97$, $APS = 150 : 5000 = 0,03$:

Խնայողության հակումի ընդհանուր փոփոխության քանակական փոփոխությունը քննարկելիս կարևոր է, թե դա ո՞ւմ կողմից կամ հասարակության ո՞ր խավի կողմից է կատարվում՝ վարձու աշխատողների՝, ձեռնարկատերերի՝, թե՛ պարզապես ինչ-որ օբյեկտի սեփականատերից կողմից:

Կ.Մարքսը իր փոփոխության փոփոխության մեջ ապացուցում է, որ վարձու բանվորները, կազմելով հասարակության ամենաստվար գանգվածը, իրենց եկամուտներից՝ աշխատավարձից, ոչինչ չեն խնայում, քանի որ դա բավարարում է միայն նրանց ծախսած աշխատուժի վերարտադրության և ընդհանրապես գոյության ծախսերը հոգալուն: Կապիտալիստական շուկայական փոփոխության 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: Նեփոսպես, եկամուտներից խնայողություն կատարելը հասարակության փոփոխական կյանքի կարևոր հատկանիշներից մեկն է, որը բնորոշ է եկամտի ստացող բոլոր խավերին: Մակայն 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 փոփոխության քանակական 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 խոսքուղղությամբ «ներդրում» եզրը բոլորովին այլ իմաստ ու բովանդակություն է պարունակում, քան փոփոխության քանակական բնագավառում է: Երբ խնայողություններն օգտագործվում են հող, փարիներ առաջ կառուցված բնակարաններ ու շինություններ, մեկ փա-

րուց ավել շրջանառության մեջ գրնվող բաժնետոմսեր 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: Այստեղ պարահական չէ, որ ընդգծվում է «նոր» բառը իր ուղղակի իմաստով: Օրինակ, հասարակության զարգացման նորագույն պատմության մեջ մեծ չափերի հասնող ներդրումներ առաջին անգամ դիտվել են XIX դարի երկրորդ կեսում, երբ աշխարհում նորություն էր երկաթուղին, և 1855-1875 թթ. երկրագնդի շար մասերում այդ ոլորտում կատարվեցին խոշոր գումարներ կազմող ներդրումներ: Նաջորդ երկու փաստանյակներում երկաթուղիների կառուցման ոլորտում ոչ մի նշանակալից և աչքի ընկնող նոր բան արելի չունեցավ, հետևաբար, ներդրումների աճն էլ աննշան էր:

XX դարի սկզբներին, ներդրումների չափերի հետ կապված, երկաթուղու ման «հեղափոխական» շարժում առաջացրեց ավտոմեքենաների արտադրությունը: 30-ական թվականներին նորույթ էին ռադիոն, պլաստիկ զանգվածներից պարասարվող իրերը և այլն, թեպետ ներդրումների ծավալների իմաստով դրանք չէին կարող համեմարվել նախորդ նորույթների ժամանակ կատարված ներդրումների կամ կապիտալ ներդրումների չափերի հետ: 50-ական թվականներից սկսած աշխարհում մեծ ներդրումներ պահանջող ոլորտներ դարձան արտմային էներգիայի, փիեզերքի, ռազմաարդյունաբերական համալիրների արեղծման հետ կապված գիտագործնական հետազոտությունները:

Դասական փոփոխությունը, ելնելով փոփոխական հավասարակշռության հիմնախնդրից, դրա գլխավոր գործոններից մեկը համարում է խնայողությունների և ներդրումների ծավալների հավասարությունը, գրնելով, 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 Ջ. 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 փոփոխությունը, մասնավորապես նոր քայնականությունը, վերլուծության են ենթարկել խնայողությունների և ներդրումների ներքին կապերն ու կախվածությունները՝ ամենից առաջ նշելով դասական և քայնական մոտեցումների փոքրերությունները: Այսպես՝

1. Ըստ դասական մոտեցումների՝ խնայողությունների և ներդրումների հավասարակշռությունը օրինաչափ երևույթ է, իսկ խախտումը՝ մասնավոր դեպք: Քայնական մոտեցումն այլ է. հավասարակշռությունը սննդական 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 փակ 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 գրնում 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 հետևանքները, որոնք առաջանում են դրանցից յուրաքանչյուրում:

Որպես կանոն, խնայողություն կատարող անձը և ներդրում կատարող անձը կամ փոփոխավարող սուբյեկտը նույն մարդը չէ: Խնայողություն կատարողների թիվն անհամեմատ ավելի շատ է, քան ներդրում կատարողներինը, քանի որ խնայողություն կատարում են միջինից բարձր եկամուտ ստացող բոլոր փոփոխավարող 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:

Ինչ գործոններ են ազդում ներդրումների վրա:

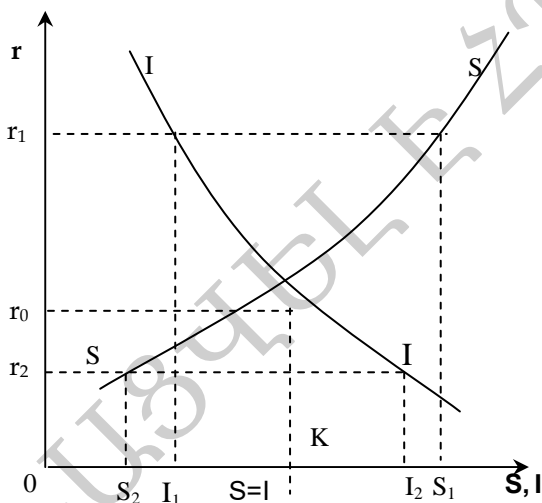
1. Ներդրումների ծավալների վրա ամենից առաջ ազդում է ակնկալվող կամ սպասվելիք շահույթի նորման կամ ենթադրվող կապիտալ ներդրումների շահութաբերությունը: Ներդրում կատարողի փեսանկյունով, եթե դա անբավարար է, ապա խնայողությունը ներդրում չի դառնա:

2. Ներդրումների ծավալի վրա ազդում է նաև հարկային քաղաքականությունը. եթե հարկադրույքները բարձր են, որպես կանոն, նվազում է ներդրումային ակտիվությունը և հակառակը:

3. Ներդրումային գործընթացները շարք ավելի զգայուն են փողի արժեզրկման նկատմամբ. եթե արժեզրկումը բարձր մակարդակ ունի, ներդրում կատարելը շահավետ չէ, առավել ևս, որ արժեզրկումը ժամանակի ընթացքում բարձրացման միջոցով 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 գծապատկերի օգնությամբ:



¶ I^3 \dot{a}^3 \dot{i} \dot{I} » \ddot{n} 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: Գծապարկերի վրա r_0 փոկոսադրույթի մակարդակը փոփոխության մասշտաբով ապահովում է խնայողությունների և ներդրումների հավասարակշռություն, իսկ r_1 -ը և r_2 -ը շեղումներ են: Կարարենք մի դիֆարկում ևս: Տոկոսադրույթի, խնայողության և ներդրումների գործառնությանին կապերը դասական փոփոխագիտությունը քննարկել է քեյնսյան փեսությունից առաջ և կարարել վերը նշված հեքսությունները: Բեյնսյան փեսությունն էլ, ինչպես փեսում ենք, հանգել է նույն եզրակացություններին: Սակայն այս մոփեցումները նման են հենց այնքանով, որ ներդրումներն ու խնայողությունները ֆունկցիան են փոկոսադրույթից: Տարբերությունն այն է, որ Ջ.Բեյնսը խնայողությունը միաժամանակ քննարկում է որպես ֆունկցիա եկամտից՝ $S-f(y)$: Ուրեմն եթե ընդունենք Ջ.Բեյնսի փեսակեքը, որ $I=f(r)$, իսկ $S=f(y)$, ապա դրանով ընդգծում ենք այն գաղափարը, որ ներդրումների և խնայողությունների վրա ազդում են փարբեր գործոններ. մի դեպքում՝ փոկոսադրույթը, մյուս դեպքում՝ եկամուտը, որոնք կարող են ունենալ փոփոխման փարբեր 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 մակրոփոփոխական համամասնությունները կարելի է ներկայացնել հեքսյալ հավասարումների ձևով.

$$Y = C + S \quad (7) \quad \text{և} \quad Y = C + I \quad (8):$$

(7) հավասարումը արփահայտում է այն իրողությունը, որ եկամուտը օգրագործման 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 հակումների քննարկման արդյունքներով, ինչպես նաև դրանց գծապարկերներով:

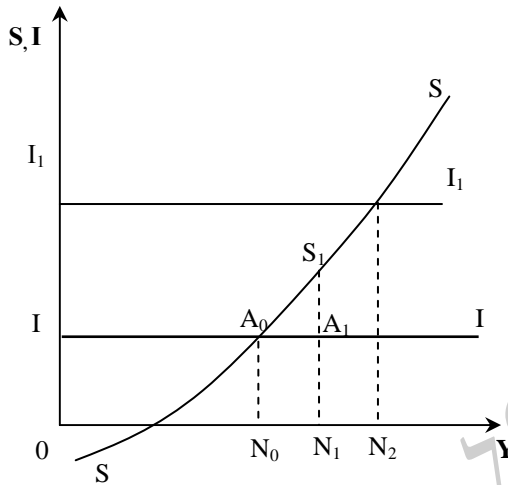
(8) հավասարումը ցույց է փալիս, որ եկամուտը օգրագործման ժամանակ բաժանվում է սպառման ու ներդրման, քանի որ խնայողությունները վերջին հաշվով դառնում են ներդրումներ, հեքսաքար կարելի է արծարծել ևս մի նոր հավասարում՝

$$C+S=C+I \quad (9), \text{ որից հեքսում է } S=I \quad (10):$$

(10) հավասարումը մեկ անգամ ևս ցույց է փալիս ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի միջև հավասարակշռություն հասփարելու համար փոփոխության մեջ որոշակի համամասնություններ հասփարելու ու պահպանելու անհրաժեշտությունը: Խնդիրը միայն բարդանում է այնքանով, որ խնայողությունն ու ներդրումը կախված են փարբեր գործոններից:

Սույն խնդրին անդրադարձել է նաև Փ.Սամուելսոնը: Նա գրում է, որ խնայողությունը պահիվ կախվածություն է դրսևորում եկամտից, մինչդեռ ներդրումները շարունակ փոփոխվում են փոփոխության շարժընթաց աճի այլ գործոնների ազդեցության փակ, օրինակ, շահույթի նորմայի բարձրացման հեքսանքով:

Փորձենք գծապարկերի օգնությամբ ցույց տալ եկամտի մակարդակի փոփոխությունների փարբերակները $S=I$ պայմանի դեպքում:



¶ $I^3 \dot{a}^3 \dot{I} \gg \ddot{n}$ 20.4. Խնայողություն, ներդրում և հավասարակշռված եկամուտ:

Կոորդինատների հորիզոնական առանցքի վրա փեղադրենք ազգային եկամուտ ցուցանիշը, իսկ ուղղահայացի վրա՝ խնայողությունն ու ներդրումը: Կարենք 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 փեղադրելով խնայողության հակումի SS կորը, ակնհայտ կդառնա, որ եկամտի մասերի 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 «անփութանելի ձեռքի» մեխանիզմի ազդեցությամբ արտադրանքի թողարկման ծավալները կկրճատվեն, տնտեսությունը կսկսի շարժվել դեպի հավասարակշռության նախկին մակարդակը:

$S=I$ սողելը կարող է գործել տնտեսության 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 սրանալ արտադրության գործոնների լրիվ զբաղվածության պայմաններում, ապա պետք է կարարել մի պարզ ենթադրություն. կարելի է ապահովել $S=I$ պայմանը ներդրումային գործընթացների ակտիվության միջոցով, որտեղ \mathcal{Q} Քեյնսը պետության միջամտու-

թյունը համարում է անհրաժեշտ: Պետության ներդրումային գործընթացների շնորհիվ ներդրումների ծավալները կհասնեն I,I մակարդակին, և բոլորովին էլ պարպաղիք չէ ներդրումներ կատարել նյութական բարիքների արտադրության ոլորտում: Զ. 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 (սպագնացիայից):

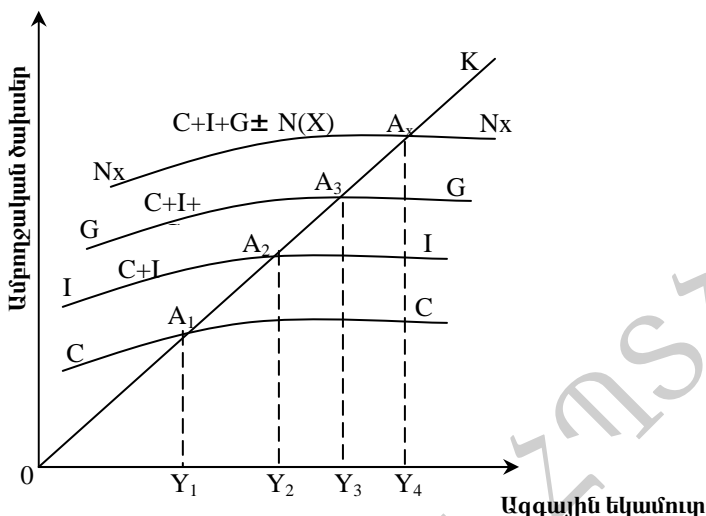
Քեյնսյան առաջարկները մեծ չափով օգնեցին ԱՄՆ-ի փոփոխությանը՝ հաղթահարելու **մեծ ճգնաժամի** ծանր հետևանքները:

20.5. «ՔԵՅՆՍՅԱՆ 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 փոփոխության 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 (սպագնացիայի) վիճակում (երկարատև դեպրեսիա, բարձր գործազրկություն, բարձր գներ, ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի կրճատում և այլն), ապա ծախսերը հասարակության մեջ հիմնականում անձնական պահանջումները 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 սպագնացիայի վիճակում, ցույց տանք, 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

կերում, որին համապարասխանում է ազգային եկամտի նոր մակարդակը Y_2 կերում:



ՊԻՅ՝ ԳՅԻ՝ Ի՝ ԳՅ՝ 20.5. «Քեյնսյան խաչ»:

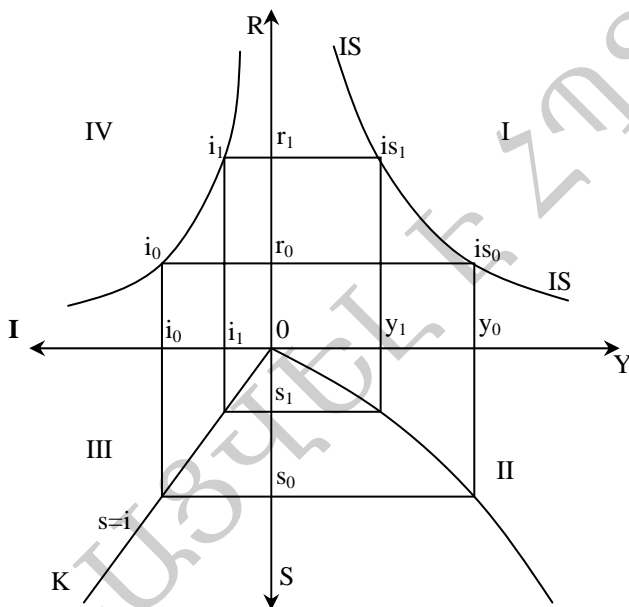
Շուկայական տնտեսության սուբյեկտ է նաև պետությունը, և երբ մասնավոր ներդրումները չեն բավարարում աճող ամբողջական պահանջարկին, ապա պետությունն ինքն է կարարում ներդրումային և այլ ծախսեր (G): Ամբողջական ծախսերը, հետևաբար սպառումը, հասարակության մասշտաբով աճում են, և սպառման հակումի կորը տեղաշարժվում է ավելի բարձր հարթություն. OK ուղղի հետ հարվում է A_3 կերում, իսկ ազգային եկամուտն աճում է մինչև Y_3 սահմանը:

Նասարակության տնտեսության կյանքում կարարվող ծախսերը դրանով չեն ավարտվում, քանի որ ֆիրմաներն ու պետությունը իրականացնում են ծախսեր նաև երկրից դուրս կարարվող տնտեսական գործունեության ժամանակ՝ արտաքին տնտեսական հարաբերությունների հասարակության 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 փոփոխության չափով: Այսպիսով, որքան մեծանում են ամբողջական ծախսերը, այնքան երկրի տնտեսությունը 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 տնտեսությունը ինչպես կարող է ամեն անգամ ապահովել մակրոտնտեսարակշռություն՝ խթանելով կամ զսպելով ամբողջական պահանջարկը: Կա-

փարվող ծախսերից յուրաքանչյուրի աճը հանգեցնում է ազգային եկամտի աճի, նպաստում լրիվ զբաղվածության խնդրի լուծմանը: Եթե ընդունենք, որ փոխալ 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 Ջոն Հիքսը: Նրա հետազոտության արդյունքները հայտնի են «**IS մոդել**» անունով, որի գծապատկերն ունի հետևյալ տեսքը.



Պ I³ á³ i I»ñ 20.6. Ջոն Հիքսի 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 պարկերացում 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.Էյնսի՝ 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 գործառույթների ուղիղ կապը, որտեղ պարզ երևում է, որ խնայողությունը ֆունկցիա է եկամտից՝ $s=f(y)$, ինչը մեզ հայտնի է խնայողության հակումի քննարկումից: Պարզելով փոկոսադրույքի և եկամտի մակարդակները, I քառորդամասում կարելի է գտնել փոկոսադրույքի 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՝ եկամտի կրճատումը առաջացնում է խնայողությունների կրճատում, ազատ դրամական միջոցների պակաս, հեփափառ՝ 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 ուղիղ կապի գործառույթային 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 ՊԱՐԱԴՌՔՍԸ»

Նասարակական եկամուտների աճը կախված է ընդլայնված վերար-
պադրությունից, որն իր հերթին կախված է ներդրումների աճից: Վերջինիս ծա-
վալները պայմանավորված են խնայողության չափերով, և քանի որ եկամուտ-
ները բաժանվում են սպառման ու խնայողության, ապա այն նույնպես իր ազդե-
ցությունն է թողնում վերը թվարկված բոլոր կախվածությունների և, դրանցով
պայմանավորված՝ գործընթացների վրա: Ներդրումը, անմիջականորեն կախ-
ված 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 անպայ-
ման ազդում է հասարակական եկամտի մեծության վրա: Դրանք իրարից ան-
կախ կախարվող ինքնուրույն ծախսեր են, որոնք փաթեթ բնույթ ունեն: Սա-
կայն դրանց ընդհանուր հատկանիշն այն է, որ ցանկացած միավոր ծախսը
առաջացնում է բազմապատկված փոփոխություն հասարակական եկամտի մե-
ծության մեջ: Այդ հատկանիշից ելնելով ամբողջական պահանջարկի ծախսերը
կարելի է անվանել ավտոնոմ կամ ինքնուրույն կախարվող ներդրումներ:

Անգլիացի տնտեսագետ, Քեմբրիջի համալսարանի պրոֆեսոր Ռիչարդ Կա-
նը առաջինն էր, որ 1931 թ. հեղափոխեց նախասկզբնական ներդրումների,
դրանց հաջորդող երկրորդական, երրորդական ներդրումային գործընթացների
առաջացրած հերևանքներն ու ազդեցությունը տնտեսական կյանքի այնպիսի
կարևոր երևույթների վրա, ինչպիսիք են արտադրության ընդլայնումը, զբաղ-
վածության մակարդակը, եկամուտների աճը և այլն: Նա իր հեղափոխության
ժամանակ օգտագործել է մի նոր տնտեսական հասկացություն՝ մուլտիպլիկա-
տոր (թարգմանաբար՝ բազմապատկիչ կամ բազմարկիչ): Այն իր գործողության
մեխանիզմով արտացոլում է վերը նշված մակրոտնտեսական երևույթների ներ-
քին կապերն ու կախվածությունները, որոնց հերևանքների քանակական որո-
շակիությունը պարզելու համար պետք է հաշվարկել բազմարկիչի գործակիցը:
Դա որոշվում է սպառման սահմանային հակումի (MPC) և խնայողության սահ-
մանային հակումի (MPS) գործակիցների օգնությամբ:

Այս կամ այն ճյուղում կամ արտադրությունում կախարված ներդրումը ան-
միջապես օգնում է հարակից ճյուղերին, իրար հետ կապեր ունեցող տնտեսա-
վարող սուբյեկտներին՝ ընդլայնել գործունեության շրջանակները, սրանալ լրա-
ցուցիչ եկամուտներ, որոնք մեծացնում են նաև ազգային եկամուտը: Այդ տնտե-
սական երևույթը նկարագրենք հետևյալ օրինակով:

Ենթադրենք՝ նախորդ փարվա սրացած եկամտից ներդրվել է 1000 միավոր
կապիտալ՝ ավտոտնակ կառուցելու համար: Դա պետք է դիտել մինչ այդ կա-
պարված ներդրումների համեմատ նոր կամ լրացուցիչ ներդրում՝ ΔI: Պարվեր
սրացողի համար 1000 միավոր կապիտալը լրացուցիչ եկամուտ է և պետք է բա-
ժանվի լրացուցիչ սպառման ու լրացուցիչ խնայողության: Ընդունենք, որ տնտե-
սության 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, սթանդարտ 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 կստանան 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 սթաքստ 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 փնտեսական արդյունքը հաշվարկվում է հետևյալ բանաձևի օգնությամբ.

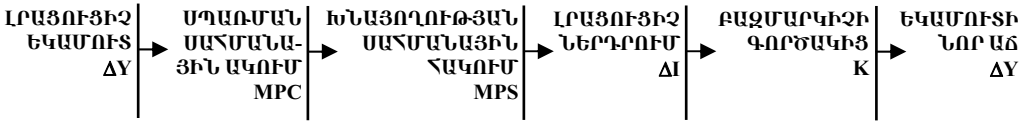
$$K = \frac{1}{1-MPC} \quad (11),$$

որտեղ՝ K -ն բազմարկիչի գործակիցն է, իսկ 1 -ը՝ MPC և MPS գործակիցների գումարը: Մեր օրինակի տվյալների 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:

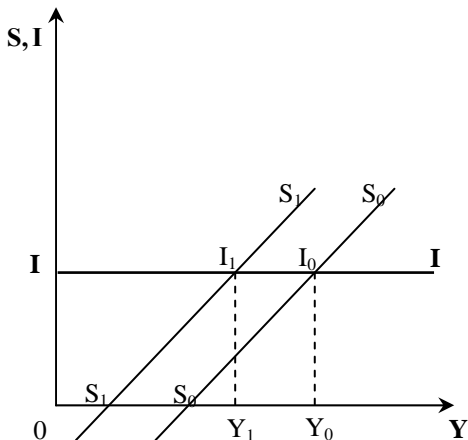
Բազմարկիչը, այսպիսով, ցույց է տալիս, որ ցանկացած ինքնուրույն (ավտոնոմ) ծախսերի՝ անձնական սպառման, ֆիրմաների կողմից արտադրական սպառման, պետական ծախսերի դեպքում, կարելի է որոշել, թե որքանով են աճում եկամուտը, արտադրության ծավալները, հետևաբար՝ զբաղվածությունը: Տնտեսական կյանքի այդ կարևոր ցուցանիշների, դրանց 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 կարեգործիաների ուղիղ գծով ֆունկցիոնալ կապի վերջին օղակում կարող է լինել արտադրանքի քանակը, զբաղվածությունը, ազգային եկամուտը, փողի քանակը, այսինքն՝ միկրո- և մակրոտնտեսական այլ ցուցանիշներ:

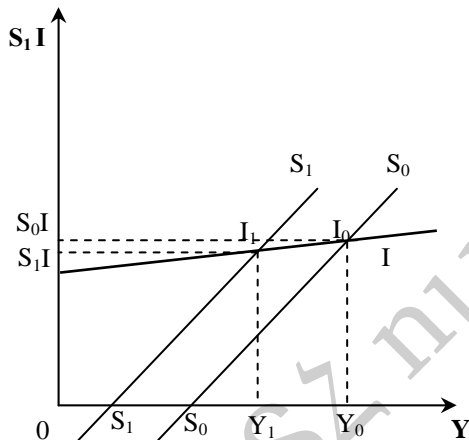
Ներդրումը, ինչպես գիտենք, ուղղակի գործառնության կապի մեջ է խնայողության հետ: Դասական ավանդական տեսության դրույթներին համապատասխան, տնտեսության մեջ որքան մեծ են խնայողությունները, այնքան բարձր բարերար ազդեցություն կարող է թողնել ներդրումների, եկամուտների և, ընդհանրապես, ազգային տնտեսության զարգացման վրա, քանի որ խնայողությունները նոր ներդրումներ կատարելու աղբյուր են:

Քեյնսյան տեսության նկատառումները այս առնչությամբ խիստ փարբերվում են դասական տեսության մոտեցումներից: Ըստ Ջ.Քեյնսի՝ դա ընդհանուր երևույթ չէ, այլ կախված է ազգային տնտեսությունների զարգացման մակարդակներից: Տնտեսական զարգացման և մեկ շնչին ընկնող եկամուտների 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 եկամուտների պայմաններում սպառման վրա կատարվող ծախսերը հարաբերականորեն կրճատվում են, կրճատվում է նաև ամբողջական պահանջարկը, և արտադրված ՆԱՎ-ն ամբողջությամբ չի իրացվում, հետևաբար եկամուտները ևս պետք է կրճատվեն: Մուլտիպլիկատորի (բազմարկիչի) էֆեկտը այս դեպքում կորսվում է ներդրումների աճի համեմատ եկամուտների 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:



¶ $I^3 \dot{a}^3 \dot{I}$ »ñ 20.7.

«խնայողության պարադոքսը» ներդրումների ծավալների անփոփոխ լինելու դեպքում:



¶ $I^3 \dot{a}^3 \dot{I}$ »ñ 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 պատկերացումներ 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 կետր, 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 ձգտումը՝ 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-

փարած ներդրումները, որպես կանոն, փեղի են ունենում նախապես չափերով, ուրեմն համեմատաբար կանխապես էլի 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 չէ բնակչության կողմից ամենօրյա կատարվող ծախսերին: Ներդրումների ծավալները կախված են ՆՍԱ-ի աճի փեմպերից, եթե դրանք բարձր են, բարձր են նաև ներդրումների աճի փեմպերը: Մյուս կողմից՝ գործում է հակադարձ կապը. ներդրումների աճի փեմպերն ազդում են ՆՍԱ-ի ծավալների վրա: Այդ կապերի հետազոտությունը կատարել է ամերիկացի փնտեսագետ Ջոն Մորիս Զլարկը: Նա գրում էր, որ սպառողական ապրանքների պահանջարկի բարձրացումը ստիպում է արտադրողներին՝ կատարել մեծ գումարների ներդրումներ՝ նոր մեքենաներ ու սարքավորումներ ձեռք բերելու համար:

Տնտեսագիտության փեսության պարունակությունից հայտնի է, որ այդ երևույթը բնարկել է նաև ֆրանսիացի հայտնի փնտեսագետ Ալբեր Աֆրալիոնը՝ համեմատելով դա ցուրտ բնակարանը վառարանով փաթացնելու երևույթի հետ. վառարանը սկզբից լցվում է վառելիքով, որը այրվում է ասպիճանաբար, և բնակարանի ջերմությունը միանգամից չի բարձրանում. վառարանում շարունակ նոր վառելիք են ավելացնում, մինչև բնակարանում ջերմությունը հասնի ցանկալի ասպիճանի: Բայց դրանից հետո էլ վառարանը շարունակում է փաթացնել բնակարանը, և ինչ-որ ժամանակից հետո շոգը դառնում է անարանելի:

Ինչ վերաբերում է փնտեսությանը, 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 փնտեսագիտության մեջ սրացել են **արսելերացիայի** կամ **արագացուցիչի էֆեկտ** անունը, որը փաստորեն կապված է ներդրումների, հեքսաբար՝ ապրանքների արտադրության աճի ու կրճատման երևույթների արագության փոփոխությունների հետ: Արսելերա-

ցիայի էֆեկտի բովանդակությունը կարելի է ցույց տալ 20.3. աղյուսակում արժարժված տվյալների օգնությամբ:

≈ 016063 I 20.3.

ԱՔՍԵԼԵՐԱՏՈՐԻ ԷՖԵԿՏԻ ՊԱՐԶ ԱՂՅՈՒՍԱԿ

Արտադրության պարբերաշրջան	Տարիներ	Ապրանքների տարեկան վաճառք (մլն. հատ)	Ներդրումների 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: Տենց դրանում է արտելերապորի կամ արտելերացիայի (արագացուցիչի) էֆեկտի փնտրման 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 արտելերապորի գործակիցն է, I-ն՝ ներդրումներ կատարելու փարեթիվը, Y_{t-1}-ը և Y_{t-2}-ը այն փարիներն են, երբ փեղի է ունենում սպառողական պահանջարկի աճ կամ կրճատում: Օրինակ, եթե 2007թ. 2006թ. համեմատ փեղի է ունեցել սպառողական պահանջարկի աճ, ապա այդ աճի բավարարումը պետք է փեղի ունենա 2008 թվականին կատարվող ներդրումների օգնությամբ և հակառակը, եթե պահանջարկի կրճատում է նկատվել, ապա պետք է նախատեսել ներդրումների կրճատում նույն թվականին:

Արտելերացիայի էֆեկտը և մուլտիպլիկացիայի էֆեկտը փնտեսության մեջ գործում են գուգակցված, որը հիմք է փվել Փ. Սամուելսոնին և Ջ. Նիքսին՝ մշակել արտելերապոր-մուլտիպլիկատոր էֆեկտի հետ կապված փեսակետ, ըստ որի՝ դրանց գուգակցումը ցույց է փալիս փնտեսության անկայուն գարգացման 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 ընտանիքների, ֆիրմաների և պետության ծախսերը, և դա էլ արտելերացիայի էֆեկտի դրսևորումն է: Իհարկե այդ ամենը կարող է փեղի ունենալ հակառակ ուղղությամբ, և փնտեսությունը, ինչպես նշվեց, ձգտում է հավասարակշռության հասնել ինքնապահպանման մեխանիզմի օգնությամբ:

ÆÝÛÝ³ ëï áõ Û³ ÝÑ³ 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 փոկոսադրույքի և ներդրումների գծապարկերը:
4. Ի՞նչ փարբերություն կա MPC և MPS հասկացությունների միջև:
5. Ինչո՞ւ MPC-ի և MPS-ի գումարը պետք է հավասար լինի 1-ի:
6. Ինչպե՞ս կազմի MPC-ի փոփոխությունը բազմարկիչի (մուլտիպլիկատորի) գործակցի վրա:
7. Ի՞նչ է ցույց տալիս արագացուցիչի (աքսելերատորի) գործակիցը:

ԾՇÛÝ³ İ³ ÝÑ³ ëİ³ óáõÃİãóÝ»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 ԷՎՈԼՅՈՒՅՈՒՑԻԱՆ: ՓՈՂԻ ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Շուկայական փոփոխության գործառույթների ընկալման համար անգնահատելի դեր է խաղում փողը: Նախ փողն անվանում են **շուկայի լեզու**: Իրոք, գործնական փողեկարությունը հիմնականում բաղկացած է եկամուտների, արժույթի փոխարժեքի, դրամական վճարումների և չվճարումների, հարկերի փոխարժեքի և չհավաքված փողերի վերաբերյալ փողեկարությունից: Այսինքն՝ ժամանակակից մարդը չի կարող շուկայական փոփոխությունը պարզապես առանց փողի շրջանառության: Փողը պարմական կարեգործ է, որը հարույ է ապրանքային արտադրությանը: Այս ամենը վկայում է, որ փողը ուղղակիորեն առնչվում է յուրաքանչյուր մարդու անձնական շահերի հետ: Փողի վերաբերյալ անգամ մակերեսային պարզաբանում կազմելիս համոզվում ես, որ դա մի այնպիսի «յուրահարույ ապրանք է», որի առկայության դեպքում կարելի է ամեն ինչ ձեռք բերել: Սակայն փողի գիտական ուսումնասիրությունը բավականին բարդ է, և այսօր էլ այն վիճարկությունների փողիք է փայլում:

Պարմական զարգացման ընթացքում փողի ձևերը ենթարկվել են էական փոփոխությունների: Սկզբնական շրջանում փողի դերում շրջանառություն են կատարել **ապրանքային փողերը**, որոնք փողի գործառույթ 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:

Նաստարկության 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 համարել օգտագործումը գի-

պության մեջ հայրնի է **երկմեքաղականություն** (բիմեքալիզմ) անունով: Չնայած, ապրանքային փողերի այլ ձևերի հետ համեմատած, երկմեքաղականության առավելություններին, այնուամենայնիվ, այն ևս թերություններ ունի: Այսպես, ոսկու և արծաթի արժեքների հարաբերակցությունը հաճախակի էր փոփոխվում և արժեքները կարող էին արժեքը մյուսով արտահայտելու խնդիրը: Նախկինում արծաթի արդյունահանման ծավալների անընդհատ աճը արժեքը կարող էր այն: Ուստի երկմեքաղականությունը փոխարինվեց միամեքաղականությամբ (մոնոմեքալիզմով), և որպես ապրանքային փող սկսեց օգտագործվել միայն ոսկին: Մոնոմեքալիզմը գոյարևեց մինչև XX դարի առաջին կեսերը:

Ներագայում ապրանքային փողերին փոխարինեցին թղթադրամները, որոնց անվանում էին **սիմվոլիկ** (խորհրդանշական) **փողեր**: Թղթադրամների հանդես գալու պարճառներից մեկն այն էր, որ մեքաղադրամները շրջանառություն կատարելիս 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, Եկպտերիմա 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 գրոյի:

Ապրանքափողային հարաբերությունների հետագա զարգացումը հանգեցրեց **վարկային փողերի** առաջացմանը (մուրհակներ, բանկոտոներ, չեկեր): Վարկային փողերի շարքին են դասվում նաև **դեպոզիտային փողերը** (միջբանկային հաշվարկների համակարգը), **էլեկտրոնային փողերը**՝ հաշվարկների համակարգը ԷՆՄ-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 արևմտամեքսիկոյական մի շարք առաջարկ բանկերի կողմից թողարկված «**Եվրոքարտ**» համակարգը:

Փողի գործառնությունների խնդիրը մանրամասնորեն չենք քննարկում. այդ մասին տե՛ս գլուխ 5-ում:

Փողի վերաբերյալ ժամանակակից տեսությունների արմարները տանում են դեպի դարերի խորքերը: Դեռևս XVI դարում, երբ շրջանառության ոլորտում սկսվեց կապիտալի նախասկզբնական կուտակումը, մերկանտիլիստները առաջ

քաշեցին փողի վերաբերյալ տեսություն: Մերկանսիիլիզմից հետո փողի վերաբերյալ տեսությունների զարգացման գործում էական դեր խաղացին XVII և XVIII դարերի փնտեսագետներ Ջ.Լոկը, Դ.Նյունը և ուրիշներ: XX դարի առաջին քառորդում ամերիկացի հայտնի փնտեսագետ 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 փնտեսագետ Ջ.Մ.Քեյնսի անվան հետ: Իր հանրահայտ «Զբաղվածության, փոկոսի և փողի ընդհանուր տեսությունը» աշխատության (1936 թ.) մեջ նա առաջին անգամ է մղում փողը որպես արժեքի պահպանման միջոցի գործառնությունը՝ իբրև առավել իրացվելի ակտիվ: Ըստ Ջ. Քեյնսի՝ երեք հոգեբանական դրդապատճառներ փնտեսավարող սուբյեկտներին ստիպում են իրենց եկամտի մի մասը պահել դրամարկղային կանխիկ փողի տեսքով: Այդ պատճառներն են՝ փրանսակցիոն՝ կապված ապրանքափոխանակային գործարքների իրականացման հետ, սպեկուլյատիվ՝ կապված փոկոսադրույքների հետագա փոփոխությունների անորոշության հետ, և նախագգուշական, որտեղ հիմնական դեր է խաղում կապիտալի կորստի ռիսկը:

Նեղինակը գբաղվածության 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 ակադավոր ներկայացուցիչ Մ.Ֆրիդմանը: Նա դեմ էր փնտեսության պետական միջամտությանը և հիմնավորում էր դրամական լծակների միջոցով փնտեսության ազատ կարգավորման սկզբունքը: Նա փողը դիտարկում է որպես եկամտի բերող «կապիտալային ակտիվ», այսինքն՝ փողը նույնացնում է կապիտալի հետ և եզրակացնում, որ այն կապ չունի փնտեսական համակարգի հետ: Ուրեմն ժամանակակից մոնետարիստներն անտեսում են դրամաշրջանառության կառուցվածքը և շուկայական փնտեսությունը դիտարկում են որպես կայուն համակարգ: Նրանք ճգնաժամային իրավիճակների պատճառ են համարում դրամական զանգվածի փարերային փափանումները: Փաստորեն մոնետարիստները առաջին անգամ են մղում փողի պահանջարկը:

Սակայն ժամանակին Քեյնսը ապացուցել է, որ փնտեսության 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 ԷՎՈԼՅՈՒՅԻԱՆ: 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 պատմականորեն և ամրագրված է ազգային օրենսդրությամբ:**

Դրամաշրջանառությունը բնութագրվում է կանխիկ և անկանխիկ ձևերի ամբողջությամբ, որը կոչված է սպասարկելու ապրանքաշրջանառությունը, ոչ ապրանքային վճարումները և փոխառության մեջ իրականացվող փառքեր հաշվարկները: Դրամաշրջանառության կանխիկ ձևը իրականացվում է բանկնոտներով, գանձարկղային փոմսերով 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 գործառնությունները: Փողի պտույտի արագությունը ցուցանիշ է ժամանակի միավորի ընթացքում փողի միավորի կարարած պտույտների թվի, կամ մեկ պտույտի փոփոխության:

«Դրամական համակարգ» հասկացությունն իր մեջ ընդգրկում է հետևյալ փառքերը՝ **փողի միավորը**, որը հանդես է գալիս որպես արժեզանցի 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 փոմսերի, գանձապետարանի կողմից էմիսիայի կարգով գանձարկղային փոմսերի 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 փառքերի պարմական էվոյուցիան: Ընդհանրապես՝ խոսելով դրամական համակարգի էության և զարգացման մասին, անհրաժեշտ է ընդգծել այն, որ այս կամ այն դրամական համակարգը պարմական էվոյուցիայի արդյունք է: Նենց դրամով էլ պետք է բա-

ցարել փողի համապարասխան Կետությունների առաջացումը: Այդ հմասրով օրինակ կարող է ծառայել փողի մարքսիստական միամետրադականության Կետության էության բացարրությունը (մարքսիզմը փողը քննարկում է որպես յուրահատուկ ապրանք): XX դարի սկզբներին մոնոպոլիաների Կիրառետության ուժեղացման և պետության դերի մեծացման հետևանքով էական փոփոխությունների ենթարկվեցին դրամաշրջանառության սկզբունքները: Մասնավորապես, ոսկին աստիճանաբար կորցրեց փողային նշանակությունը և իր Կետը զիջեց թղթադրամային զանգվածին: Ժամանակակից դրամաշրջանառությունը հիմնված է այնպիսի գործիքների օգտագործման վրա, որոնք ըստ էության սեփական արժեք չունեն: Պարմականորեն թղթադրամային շրջանառությունը փոխարինելով մետրադրամայինին, դարձավ ավելի հարմար և էժան համակարգ: Փողը ձեռք բերեց վարկային բնույթ: Բացի դրանից, դրամական համակարգի էվոլյուցիոն զարգացումը հանգեցրեց նրան, որ փողի քանակային Կետությունն այժմ ընդունում է երեք, այլ ոչ թե հինգ գործառույթ: Ճիշտ է, այն չի ժխտում փողի վճարելամիջոցի և համաշխարհային փողի գործառույթները, սակայն դրանք համարում է մյուս գործառույթներից ածանցված:

Ապրանքաշրջանառության կարգավորման համար պետք է որոշել փողի անհրաժեշտ քանակը: Իսկ այդ անհրաժեշտ քանակի որոշման էլակետը իրացման ենթակա ապրանքների գների գումարն է ժամանակի միավորի ընթացքում, որպես կարգ՝ մեկ Կարվա համար: Ուստի ինչքան շատ լինի ապրանքի ծավալը, այնքան շատ դրամական միավոր կպահանջվի դրանց իրացման նպարակով:

Փողի քանակի վրա էական ազդեցություն է ունենում յուրաքանչյուր դրամական միավորի պտույտի արագությունը: Նաշվի առնելով ապրանքների գների գումարը և փողի շրջապտույտի արագությունը, ամերիկացի տնտեսագետ Ի.Ֆիշերն առաջարկել է փոխանակության հավասարում, որը հնարավորություն է Կալիս հաշվարկելու պահանջվող փողի քանակը: Ի.Ֆիշերի հավասարումն ունի հետևյալ Կետքը.

$$MV=PQ \text{ կամ } M=PQ/V, \quad (1)$$

որտեղ՝

M-ը փողի քանակն է, որն անհրաժեշտ է նորմալ դրամաշրջանառություն ապահովելու համար,

V-ն փողի շրջանառության արագությունն է,

P-ն՝ ապրանքների և ծառայությունների միջին գինը,

Q-ն՝ իրացվող ապրանքների ու ծառայությունների քանակը:

Նշված հավասարումից պարզվում է, որ շրջանառության համար անհրաժեշտ փողի քանակը, բազմապարկած դրա պտույտների թվով Կարվա ընթացքում, հավասար է ՆՆԱ-ի ծավալին:

Ձևափոխելով Ի.Ֆիշերի հավասարումը, կտրանանք՝

$$V = PQ / M, \quad M/PQ = 1/V: \quad (2)$$

Այս բանաձևից երևում է, որ շրջանառության մեջ եղած փողի քանակը հակադարձ կախվածության մեջ է գտնվում փողի շրջանառության արագությունից:

Թեպետ (1) հավասարումը կոչվում է Ի.Ֆիշերի անունով, սակայն այն հայտնի 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 ՆՍԱ-ն կախված է փողի քանակի տարանջատումներից: Այսինքն՝ եթե շրջանառության մեջ եղած փողի քանակը մեծանա 3 անգամ, ապա համապատասխանաբար 3 անգամ կմեծանա նաև անվանական ՆՍԱ-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 **քենթիքյան 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 ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ: ՓՈՂԱՅԻՆ ԱԳՐԵԳԱՏՆԵՐ

Շուկայական փոխանակության 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 փոխանակությունը բավականին բարդ է, և այնքան էլ հեշտ չէ որոշել փոխանակության համար անհրաժեշտ փողի զանգվածը:

Դրամական զանգվածը փոխանակության մեջ կանխիկ և ոչ կանխիկ ձևերում գտնվող դրամական միջոցների ամբողջությունն է, որն ապահովում է ապրանքների ու ծառայությունների շրջանառությունը փոխանակության մեջ և գտնվում է մասնավոր անձանց, ինստիտուցիոնալ սեփականատերերի և պետության ձեռքում: Դրամական զանգվածի կառուցվածքում առանձնացվում են **ակտիվ մասը** (այն դրամական միջոցները, որոնք իրականում ապաստարկում են փոխանակության շրջապտույտը) և **պասիվ մասը** (իր մեջ ընդգրկում է դրամական կուտակումները, 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 տրանսպորտային 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 տրանսակցիոն (գործառնական) ծախսերով:

Կանխիկ փողի (մերադադրամներ 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 փոխանակության գումարային դրամական զանգվածը: Փոխանակության և վճարումների իրականացման համար փոխանակությունը նույնպես փոփոխում է որոշակի դրամական զանգվածի: Ընդ որում՝ այդ զանգվածը կախված է ինչպես բանկային համակարգի կողմից փողի առաջարկից, այնպես էլ փողի այն պահանջարկից, որը ներկայացնում են փոխանակարողները, այսինքն՝ վերջիններիս ձգտումը իրենց մոտ ունենալու:

որոշակի դրամագումար՝ առկա փողի կամ ցպահանջ ավանդների տեսքով:

Ամբողջ դրամական գանգվածը 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 (M₀), հաշվարկային և ընթացիկ հաշիվներում եղած մնացորդները, ցպահանջ հաշիվները, այլ չեկային ներդրումները, հաճախ՝ նաև վարկային քարտերը: Երբեմն M₁-ը բնութագրվում է որպես կանխիկ փողի և փրանսակցիոն դեպոզիտների գումար: M₁ ագրեգատը օժտված է բարձր իրացվելիությամբ, որովհետև դրա մեջ ներառված ներդրումները հեշտությամբ վեր են ածվում կանխիկ փողի. չեկերը փաստորեն փոխարինում են փողին: M₁-ին անվանում են **փող բառիս նեղ իմաստով** կամ **գործարքների համար փող**: Ընթացիկ հաշիվներում գրնվող դեպոզիտները կատարում են փողի բոլոր գործառույթները 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 M₁ ագրեգատի բոլոր բաղադրիչները՝ գումարած առևտրային բանկերի ժամկետային հաշիվները, մասնագիտացված ֆինանսական ինստիտուտների դեպոզիտները: Ժամկետային հաշիվներում գրնվող միջոցների տերերը բավականին բարձր փոկոսադրույթներ 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 պտտենցիալ ձևով կարելի է օգտագործել հաշվարկների համար:

M₃-ն առավել պակաս իրացվելիությամբ օժտված փողային ագրեգատ է, որը բացի M₂-ից իր մեջ ներառում է դեպոզիտային սերտիֆիկատները, պետական պարտատոմսերը և առևտրային բանկերի այլ արժեթղթերը:

M₁ ագրեգատի փարբերությունը մնացած փողային ագրեգատներից այն է, որ M₂ և M₃ 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: ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՌՈՒԹՅՈՒՆԸ ՓՈՂԻ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ

Փողի շուկան փոխարվական կապիտալի շուկայի մի մասն է, որպեսզի հիմնականում իրականացվում են կարճաժամկետ դեպոզիտավարկային գործարքներ, որոնք սպասարկում են ձեռնարկությունների շրջանառու կապիտալը, հիմնարկներին, պետությանը և մասնավոր անձանց փոփոխ քանկերի կարճաժամկետ վարկերը: Փողի շուկայի ինստիտուցիոնալ կառույցներից են բանկերը, հաշվարկային փոխարկերը, բրոքերային և դիլերային ֆիրմաները և ֆինանսավարկային այլ հիմնարկները:

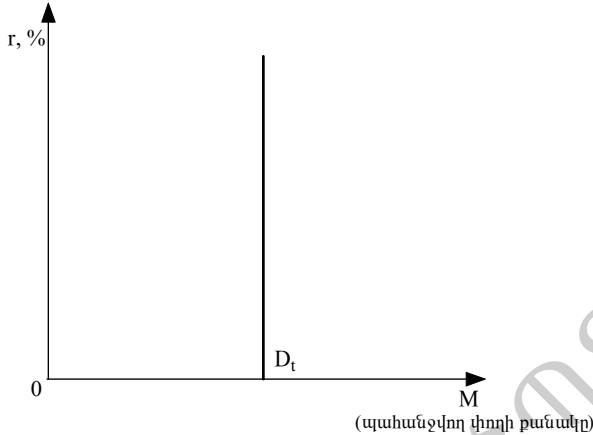
Առևտրային բանկերի և այլ ֆինանսավարկային հիմնարկների կողմից ներգրավվող միջոցները փողի շուկայի ռեսուրսների աղբյուրներն են: Դրամական ռեսուրսների հիմնական փոխառուներ են փոխառվարող սուբյեկտները, ֆինանսավարկային ինստիտուտները, պետությունը: Փողի շուկայի շնորհիվ իրականացվում է բանկերի իրացվելիության կարգավորումը՝ փոխադարձաբար կարճաժամկետ վարկերի փոխադարձման միջոցով: Փողի շուկայի վրա էական ազդեցություն են ունենում փոխառության 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 փոխադրույթի միավորներով:

Փողի շուկայի գործողության մեխանիզմի փարքերից են փողի պահանջարկը, առաջարկը և գինը (փոխադրույթը): Փողի այն ընդհանուր քանակը, որը փոխառված պահին ցանկանում են ունենալ փոխառությանները, բիզնեսը, պետությունը, հենց **փողի ամբողջական պահանջարկն է**: Վերջինս փոխառվում 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 զկանխաբեմնաված գնումների համար (նախագուշակական պահանջարկ): Գործարքների համար փողի պահանջարկը կախված է անվանական ՆՍԱ-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 ՆՍԱ-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 փողի արժեքից, այդ դեպքում փողի պահանջարկի գծապատկերը կունենա հետևյալ տեսքը.



ՊԻՅՁԻ ԽՆՁՆ 21.1. Գործարքների համար փողի պահանջարկի կորը:

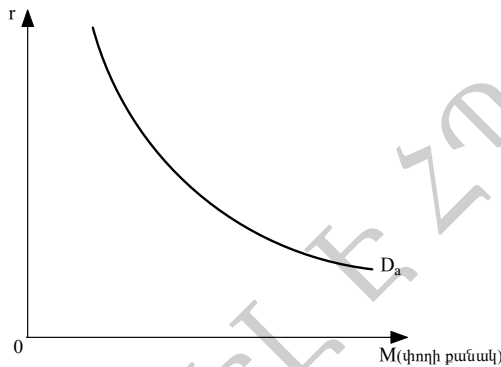
Ուղղահայաց առանցքի վրա տեղադրված է փողի արժեքը, հորիզոնական վրա՝ շրջանառության համար պահանջվող փողի քանակը: Քանի որ գործարքների համար փողի պահանջարկը կախված չէ փողի արժեքից, ապա պահանջարկի կորն ունի ուղղահայաց (D_t) գծի տեսք:

Գործարքների համար պահանջվող փողն իր բնույթով շարժվելի շարժում 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 սղածի ենթակա փողայինություններին, իսկ կանոնավոր գործող փողայինություններում 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 փողի ձևով, բայց պակաս իրացվելի են: Ժամանակ է անհրաժեշտ, որպեսզի դրանք վերածվեն վճարման

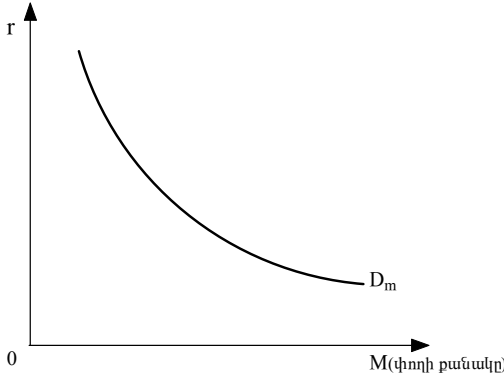
միջոցների: Բացի դրանից, գոյություն ունի որոշակի ռիսկ՝ կապված արժեթղթերի փոխարժեքի փոփոխության հետ: Փողի և պարտավորումների միջև խնայողության ընտրությունը որոշում է փողոսադրույքի փափանսումները: Եթե փողոսի մակարդակը բարձրանա, ապա կաճի խնայողությունը պարտավորումներով պահելու պահանջարկը, և համապատասխանաբար կկրճատվի խնայողությունը փողով պահելու պահանջարկը: Եվ ընդհակառակը, փողոսադրույքի ցածրացումը կուղեկցվի խնայողությունը պարտավորումներով պահելու պահանջարկի կրճատումով և փողի պահանջարկի աճով: Այսպիսով, հակադարձ կապ գոյություն ունի փողը որպես հարստության կուրակման պահանջարկի և փողոսադրույքի շարժման միջև: Գծապատկերում պահանջարկի կորը կունենա հետևյալ տեսքը.



ՊԻՅՁ ԳՅԻ Ի՞Ն 21.2. Փողի պահանջարկը որպես հարստության կուրակման միջոցի:

Կորը երբեք չի հարվի հորիզոնական առանցքի հետ, որովհետև գոյություն ունի նվազագույն փողոսադրույք, որի դեպքում խնայողություններն արժեթղթերի ձևով չեն փոխհատուցվի դրանց եկամտով, և ոչ մեկը պարտավորումների պահանջարկ չի ներկայացնի:

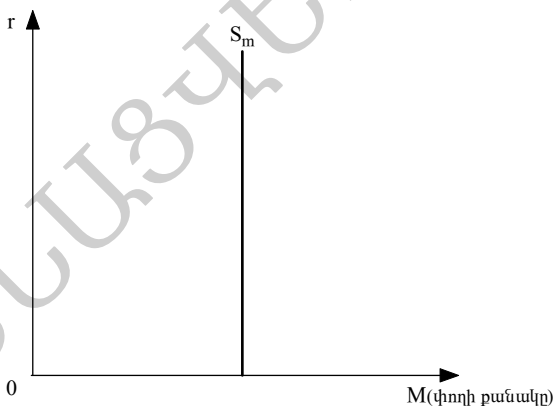
Եթե փողի պահանջարկի նշված երկու բաղադրիչները գումարենք իրար, ապա կստանանք փողի ամբողջական պահանջարկը: Վերջինիս գծապատկերը կունենա հետևյալ տեսքը.



ՊԻՅՁ ԳՅԻ Ի՞Ն 21.3. Փողի նկատմամբ ամբողջական պահանջարկը:

Գծապատկերի վրա պատկերված կորը երբեք չի հասնի 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 պարբեր արժողությամբ թղթադրամներ և մեքսիկոններ: Առևտրային բանկերը փող են առաջարկում փոխառվողներին՝ վարկեր փրամադրելով բնակչությանը: **Այսպիսով, փողի առաջարկը դրամական գանգվածի փաստացի ծավալն է, որը շրջանառվում է շուկայում:** Փողի առաջարկի նկատմամբ պատշաճ հսկողություն սահմանելը նպաստում է փոխառական կայունությանը, որը կենտրոնական բանկի գործառույթն է: Զանի որ դրամական գանգվածի էմիսիան կենտրոնական բանկն է, ապա արտաքուստ թվում է, թե նրա կողմից շրջանառության մեջ փողի քանակի կարգավորումը դժվար գործ չէ: Բայց դա թվացյալ է. չէ՞ որ կանխիկ փողին պետք է ավելացնել նաև անկախիկ փողի քանակը՝ բանկային և ցլահանջ հաշիվներում գրանվող փողը, չեկերը, քարտերը, ինչպես նաև պարբեր կարգի արժեթղթերը: Այնուամենայնիվ, կենտրոնական բանկը, ելնելով երկրի փոխառության վիճակից, համապատասխան դրամագումար է բաց թողնում շրջանառության ոլորտ՝ անկախ փոկոսադրույքի մակարդակից: Ուստի փողի առաջարկի գծապատկերը կլինի.

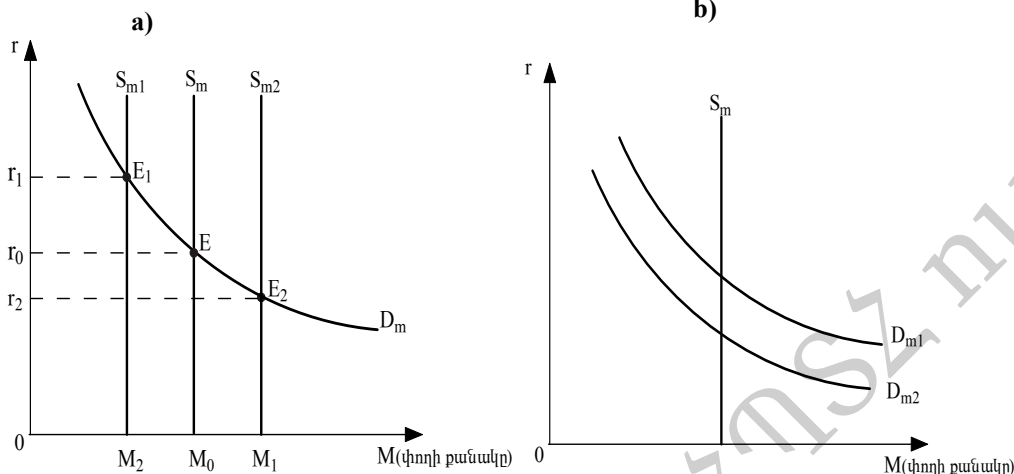


ՊՐԻՅԱՅԻՆՆԵՐ 21.4. Փողի առաջարկը:

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:



ՊՐԻՆՑԻՍՆ 21.5.

Փողի շուկայի հավասարակշռությունը:
Փողի առաջարկի փոփոխությունը:

Փողի շուկայի հավասարակշռությունը:
Փողի պահանջարկի փոփոխությունը:

Ենթադրենք փողի առաջարկը փոքրացել է այս դեպքում S_m կորը կրեղաշարժվի դեպի S_{m1} (տես գծայ. 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 պարպարումներ վաճառել: Պարպարումների առաջարկի աճը կհանգեցնի դրանց շուկայական գնի իջեցմանը: Սակայն ինչքան պարպարումսի գինը ցածր լինի, այնքան փոփոխություններ բարձր կլինի: Այսպես, ընդունենք պարպարումսն արժե 100 միավոր, դրա փարեկան բերած եկամուտը 10 միավոր է: Տոկոսադրույքը կլինի $(10/100 \times 100\%) = 10\%$: Ենթադրենք պարպարումսի առաջարկի մեծացման հետևանքով դրա գինը իջնում է մինչև 80 միավոր: Քանի որ պարպարումսը բերում է ֆիքսված եկամուտ, ապա փոփոխությունները հավասար կլինի $(10/80 \times 100\%) = 12.5\%$: Այսպիսով, պարպարումների վաճառքը հանգեցնում է դրանց շուկայական գնի իջեցմանը և փոփոխությունների բարձրացմանը: Դրա մեծացմանը զուգընթաց արժեթղթերի պահանջարկը կաճի, և փողի նկատմամբ պահանջարկը կիջնի, որն էլ համապարասխանում է պահանջարկի D_m կորի փոխաշարժին դեպի վերև ու ձախ: Երբ փոփոխությունները կազմի r_1 , ապա փողի շուկան նոր հավասարակշռված վիճակի կհասնի E_1 կետում:

Եթե փողի առաջարկը մեծանա, ապա S_m կորը կրեղաշարժվի դեպի S_{m2} դիրքը: Գոյություն ունեցող r_0 փոփոխությունների դեպքում փողի առաջարկը գերազանցում է դրա պահանջարկին: Այսպես կոչված՝ «ավելորդ» փողի պայմաններում բանկերը, բնակչությունը սկսում են պարպարումներ գնել: Այս դեպքում պարպարումների պահանջարկը աճում է, որն էլ հանգեցնում է դրանց շուկայական գնի բարձրացմանը, ուրեմն և փոխադրական փոփոխությունների իջեցմանը: Վեր-

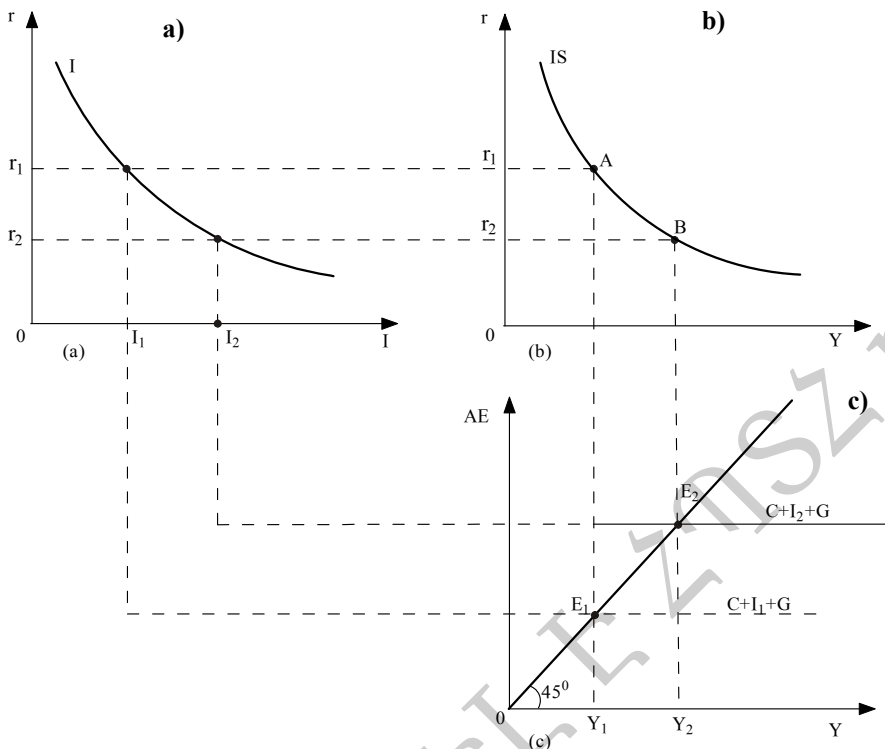
ջինիս շնորհիվ սկսում է կրճատվել պարտավորումների պահանջարկը, և աճում է կանխիկ փողի նկատմամբ պահանջարկը այնքան ժամանակ, մինչև որ փողի շուկան E_2 կետում r_2 փոկոսադրույքով նոր հավասարակշռության կհասնի:

Փողի շուկայի հավասարակշռության վրա ազդում է նաև փողի պահանջարկի փոփոխությունը: Ենթադրենք ՆԱ-ի աճը հանգեցրել է փողի պահանջարկի աճին D_m -ից D_{m1} (տես գծա. 21.5(b)): r փոկոսադրույքի դեպքում փողի պահանջարկը մեծ է դրա առաջարկից: Անհրաժեշտ փողի քանակ ձեռք բերելու համար վաճառքի են ենթարկվում պարտավորումները: Արժեթղթերի շուկայական գինը կիջնի, որը պատճառ կդառնա փոկոսադրույքի բարձրացմանը: Դրան զուգընթաց՝ փողի պահանջարկը կրճատվում է: Այս գործընթացը կավարտվի, երբ փոկոսադրույքը կհավասարվի r_1 -ի: Նոր հավասարակշռությունը կձևավորվի E_1 կետում: Նախառակ գործընթացը արդի կունենա փողի պահանջարկի կրճատման դեպքում: Այսպիսով, փողի շուկայում հավասարակշռության խախտումը հանգեցնում է փոկոսադրույքների փոփոխմանը: 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 Էվլին Նանսենի կողմից՝ որպես Քեյնսի «ընդհանուր տեսության» մեկնություն, և ստացել «**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 փոկոսադրույքը, որի շնորհիվ ձեռք է բերվում փողի շուկայի հավասարակշռություն: Իր հերթին փոկոսադրույքի մակարդակը ազդում է ներդրումների վրա, որոնք համախառն ծախսերի փոփոխում 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), փոկոսադրույքի (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 փոկոսադրույքը, ապա ավանդադրումն աճում է, որն ավելացնում է փոխարժեքային կապիտալի պաշարը, և դրա առաջարկը՝ ներդրումները, ավելանում են, որի հաշվին նաև՝ $Y-G$ -ն:



ՊՆՅՑ ԳՅ ԻՆՏՆ 21.6. Նավասարակշռությունը ապրանքային շուկայում: IS կորը:

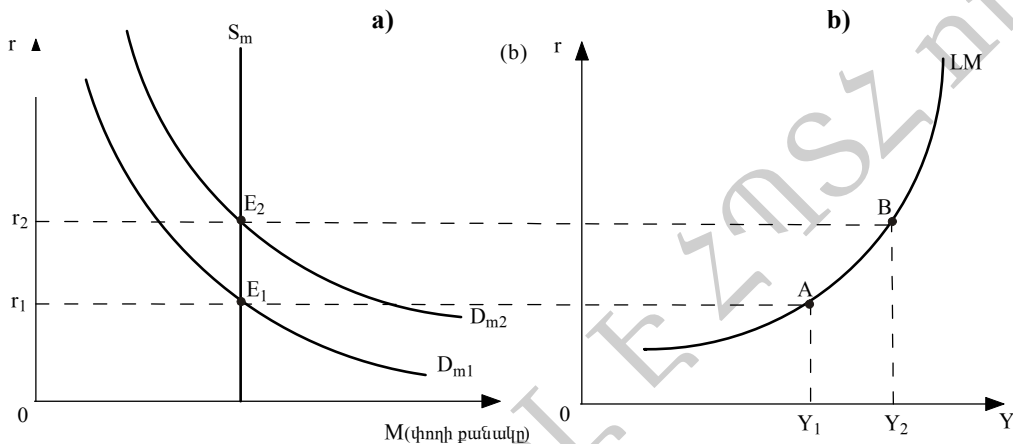
Ապրանքային շուկա: Գծպ. 21.6. (a)-ում պարկերված է փոկոսադրույքի և ներդրումների միջև գոյություն ունեցող հակադարձ կապը: r_1 փոկոսադրույքի դեպքում ներդրումների ծավալը կլինի I_1 : Նամապարասխանաբար համախառն ծախսերը՝ AE (փնս գծպ. 21.6(c)), ցույց են փրված $C+I_1+G$ կորի ձևով, որը հափելով անկյունագիծը, որոշում է E_1 հավասարակշռության կետը և ազգային եկամտի հավասարակշռված ծավալը՝ Y_1 : Այսպիսով, r_1 փոկոսադրույքի դեպքում հավասարակշռված ազգային եկամուրը 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 կփեղաշարժվի վերև և կկազմի $C+I_2+G$: Ապրանքային շուկայի նոր հավասարակշռված կետը կլինի E_2 , իսկ հավասարակշռված ազգային եկամուրը՝ Y_2 : Ներդրումների աճի հետ կաճի նաև ազգային եկամուրը, որը գծպ.-ի (b) մասի IS կորի B կետն է:

Գճապարկերի վրա նշված IS կորի ցանկացած կետ ցույց է փալիս փոկոսադրույքի (r) և ազգային եկամտի (Y) այնպիսի կոմբինացիա, որի դեպքում ապրանքային շուկայում հավասարակշռություն է սփեղծվում, այսինքն՝ իրականացվում են հավասարակշռության քեյնսյան պայմանները. համախառն ծախսերը հավասար են արտադրված ազգային եկամտին: IS կորն ունի բացասական թեքվածություն, որը պայմանավորված է փոկոսադրույքի և համախառն

ճախատրի ու ազգային եկամտի միջև եղած հակադարձ կախվածությանը: IS կորից դուրս բոլոր կետերը ցույց են փախիս 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 գծապարկերում արտացոլվում է հետևյալ կերպ.

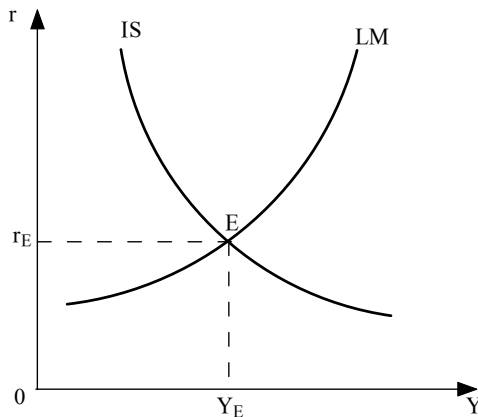


Պատկեր 21.7. Հավասարակշռությունը փողի շուկայում: LM կորը:

Ներկայումս, Y_1 ազգային եկամտի դեպքում փողի շուկան հավասարակշռված կլինի r_1 տոկոսադրույքի պայմաններում: Y_1 և r_1 -ի նշանակությունը որոշված է գծ. 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 գծ. 21.7(a)), և փողի պահանջարկը կգերազանցի առաջարկին, կաճի և տոկոսադրույքը՝ r_2 -ը: (Y_2 և r_2 -ի նշանակությունը արտացոլված է գծապարկերի 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 գծ. 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 համարեղել միևնույն գծապարկերի վրա (տես գծ. 21.8.):

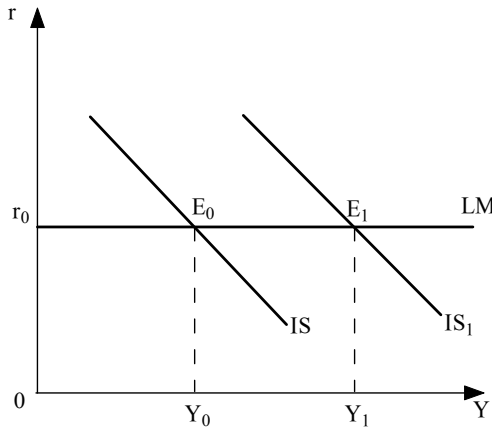


ՊԻՅՁՅԻ ԻՆՏՆ 21.8. IS-LM մոդելը:

Երկու կորերի հապման E կետը կլինի երկու շուկաների հավասարակշռության կետը: Այս կորերն իրենց դիրքը փոխում են մի շարք գործոնների ազդեցության փակ, մասնավորապես՝ պեղական ծախսերի և փողի առաջարկի փոփոխության հետևանքով:

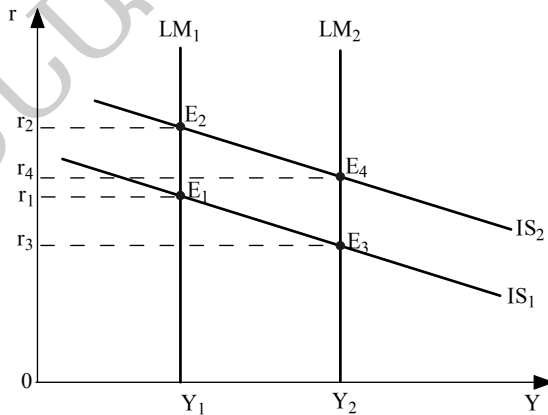
IS –LM մոդելի քննարկման ժամանակ անհրաժեշտ է հաշվի առնել նաև այն իրական վարանգը, որ փոփոխությունը կարող է հայտնվել, այսպես կոչված՝ «**իրացվելիության ծուղակում**», երբ պեղությունը չարաշահում է դրամական զանգվածի ընդլայնումը՝ ներդրումային ակտիվությունը խթանելու նպատակով: Իրոք, այլ հավասար պայմաններում փողի առաջարկի մեծացումը հանգեցնում է փոկոսադրույքի իջեցմանը և փոխարկական կապիտալի պահանջարկի մեծացմանը: Դրա հետ միասին փոկոսադրույքը կարող է իջնել մինչև որոշակի նվազագույն սակարդակի, որին համապատասխանում է դրամական զանգվածի որոշակի ծավալ: Եթե պեղությունը շարունակի մեծացնել դրամական զանգվածի ծավալը, ապա փոկոսադրույքի հետագա իջեցում փողի չի ունենա, հետևաբար ներդրումային ակտիվությունը չի բարձրանա:

Նշված միջոցառումը կհանգեցնի դրամաշրջանառության հոսքերի գերհագեցման, հետևաբար՝ փողի չափահովվածությանը ապրանքներով: Արդյունքում կբարձրանա սղանի փեմպը: Այսպիսով, սրբեղծվում է մի իրավիճակ, երբ խախտվում է փողային և ապրանքային շուկաների հարաբերակցությունը, այսինքն՝ փոփոխությունում առաջանում է լուրջ անհաշվելի կոնվերտություն: Փողի շուկան սեփական մեխանիզմներով չի կարող դուրս գալ իրացվելիության ծուղակից: Այս դեպքում պահանջվում են պեղության գործնական միջոցառումներ՝ փողի ավելցուկը ապրանքային զանգվածով ծածկելու համար: Այդպիսի օրինակներ հայտնի են: Մի խումբ քեյնսականներ գրնում են, որ 1929-1933 թթ. **մեծ ճգնաժամի** փարիներին ինփերվենցիոն դրամավարկային քաղաքականությունը «իրացվելիության ծուղակի» առկայության պարճառով դառնում է անարդյունավետ: Իրացվելիության ծուղակը գծապարկերում ունի հետևյալ փեքը:



ՊԻՅՁՅԻ ԳՐԱԿԱՆ 21.9. «Իրացվելիության ծուղակ»:

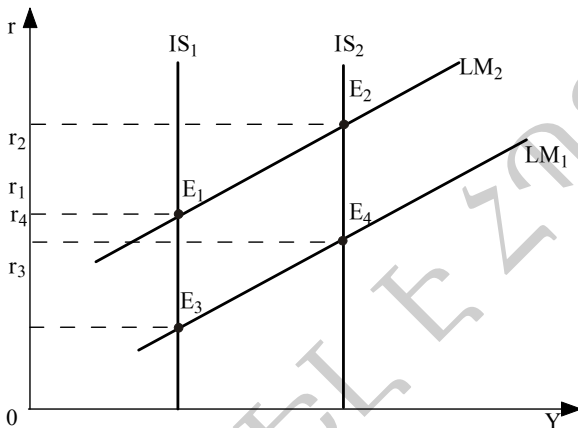
Ըստ դասական դպրոցի ներկայացուցիչների՝ LM կորն ունի ուղիղ գծի տեսք: Սա նշանակում է, որ փողի պահանջարկը չի արձագանքում արտադրության փոփոխությանը: Նման պայմաններում փողի պահանջարկը որոշվում է միայն գործարքային շարժառիթով: Փողի առաջարկի ցանկացած փոփոխություն առավելագույն ազդեցություն կունենա թողարկման ծավալների 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:



ՊԻՅՁՅԻ ԳՐԱԿԱՆ 21.10. Փողի առաջարկը ըստ դասական և նորդասական տեսության:

Պարզվում է՝ փողի առաջարկի ավելացման շնորհիվ LM_1 կորը փոխադրվում 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 փողոսադրույքից: Փաստորեն դրամավարկային քաղաքականությունը հանգեցնում է միայն փողոսադրույքի փոփոխության, և ամբողջական պահանջարկի վրա չի ազդում: Այս երևույթը փոփոխության մեջ հայտնի է «**ներդրումային ծուղակ**» անունով, որը գծապատկերում ունի հետևյալ տեսքը.



ՊՆՅՈՒՆ 21.11. «Ներդրումային ծուղակ»:

21.5. ՎԱՐԿԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ, ՁԵՎԵՐԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ: ՎԱՐԿԱՎՈՐՄԱՆ ՄԿՋԲՈՒՆՔՆԵՐԸ

Շուկայական փողոսության կարևորագույն փարբերից մեկը վարկն է: Վարկը (լատիներեն creditum բառից, որ նշանակում է «պարտք», միաժամանակ ունի «վստահում են», «հավատում են» իմաստը), փողի կամ ապրանքների ձևով պարտքի փրամադրումն է՝ փողոսի վճարման պայմանով:

Վարկը, որպես փողոսական կարեգործի, պարտականորեն ծագել է ապրանքային արտադրության հետ, և շուկայական փողոսության պայմաններում հասել է գարգացման բարձր աստիճանի:

Իրական կյանքում վարկը փոխարկական կապիտալի շարժման ձև է: Այսինքն՝ վարկատուները փրամադրում են, իսկ փոխառուները կապիտալ են ստանում: Սակայն ամեն մի վարկավորում դեռևս կապիտալի փոխարկությունն չէ. եթե վարկը վերցվել է ոչ որպես կապիտալ օգտագործելու համար, ուրեմն փոխարկական կապիտալի շարժում չէ:

Ինչպես ցանկացած փողոսական հարաբերություն, այնպես էլ վարկը չի կարող անփոփոխ գործընթաց լինել: Թեպետ բոլոր դարաշրջաններում էլ վարկային գործարքներին մասնակցել են վարկատու և փոխառու, այնուամենայն-

նիվ, րնտեսության զարգացմանը զուգընթաց փոխվել են վարկային հարաբերությունների բնույթն ու բովանդակությունը: Այսպես, անկախ այն բանից, որ վարկը ապրանքային արտադրությանը բնորոշ րնտեսական կապեգորիա է, վաշխառուական և ժամանակակից վարկային հարաբերությունները նույն բովանդակությունը չունեն: Եվ քանի որ դրանք ընդգրկում են րարբեր վարկատուների և փոխառուների միջև ձևավորված հարաբերությունները, ապա այդ րեսակետից վարկը ոչ միայն պետական փոխառվական ֆոնդի շարժման, այլև ամբողջ հասարակության րրամադրության րակ 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 րրամադրված 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» րնտրինողից: Ուստի վարկի շարժը րարբերվում է ապրանքների շարժից:

Իրական կյանքում վարկի էությունն ավելի հասկանալի ձևով է դրսևորվում նրա գործառույթների միջոցով: Դրանք են.

- **Վերաբաշխման գործառույթ:** Այս գործառույթով ժամանակավորապես ազար դրամական միջոցները շարժման մեջ են դրվում և վերածվում ակտիվ գործող միջոցների: Դա հասարակության ժամանակավորապես ազար դրամական միջոցների վերաբաշխումն է այն րնտեսավարող սուբյեկտների միջև, որոնք փողի կարիք ունեն: Քանի որ վարկն իր րոկոսով հանդերձ պետք է վերադարձվի, ուստի փոխառուները ձգրում են ավելի արդյունավետ օգրագործել վարկերը, կարարելագործել րնտեսավարման մեթոդները, բարձրացնել րնտեսության եկամտարբերությունը, որովհետև վարկի մարման աղբյուրը վերջին հաշվով սրացված շահույթն է: Այսպիսով, վարկի այս գործառույթի միջոցով րնտեսական գործընթացներն ավելի են արագացվում, դրամական միջոցներին հաջորդում է հարաշարժությունը (դինամիզմ):
- **Կանխիկ թղթադրամի փոխարինում վարկային փողերով (բանկնոտներով) և վարկային գործառնություններով (անկանխիկ հաշվարկներով):** Վարկային գործառնությունները նպաստում են րնտեսության արդյունավետության բարձրացմանը: Անկանխիկ հաշվարկները կրճատում են շրջանառության ծախսերը:
- **Կապիտալի համակենտրոնացման և կենտրոնացման գործառույթ:** Վարկը ակտիվորեն օգրագործվում է մրցակցային պայքարում, որով նպաստում է ֆիրմաների քայքայմանը կամ միաձուլմանը:
- **Շուկայական րնտեսության կարգավորման միջոցի գործառույթ:** Տնտեսության վարկային կարգավորումը միջոցառումների մի այնպիսի ամբողջություն է, որն իրականացվում է պետության կողմից վարկի ծա-

Սպառողական վարկը փրամադրվում է բնակչությանը անձնական սպառման ապրանքների վաճառքի ժամանակ: Խոսքը երկարապարս 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 երկարապարս 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, ապառիկ վաճառքի դեպքում ապրանքների գները սովորականից ավելի բարձր են լինում: Եվ եթե փոխառուն ի վիճակի չի լինում մինչև վերջ մարել վարկը, ապա փոխապուն իրավունք ունի սեփականացնել վարկով ձեռք բերված իրը:

Պեդական վարկը վարկային հարաբերությունների այնպիսի համակարգ է, որտեղ կողմերից մեկը պետությունն է, կամ տեղական կառավարման մարմինները: Պեդական վարկի հիմնական ձևերն են՝ պեդական 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 պեդական վարկեր հասկացությունները: Ներքին պեդական 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 պեդական վարկը օգտագործվում է պեդական բյուջեի պակասուրդը ծածկելու համար: Պեդական 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 տրամադրվում է ոչ թե ինչ-որ վերացական պահանջունքների բավարարման, այլ որոշակի փոխհատուցման նպատակների համար: Այսպեսով էլ բխում է վարկավորման հաջորդ սկզբունքը:

Նպատակային սկզբունքի վարկերը տրամադրվում են որոշակի արտադրական և փոխհատուցման նպատակներով:

Տոկոսի վճարման սկզբունքի վարկից օգտվելու համար պետք է տոկոս վճարել: Տոկոսադրույքները լինում են փարբեր՝ կախված վարկավորման ժամկետից և վարկառուի փոխհատուցման հնարավորություններից: Վարկերը ժամանակին չմատչելու դեպքում վարկային կազմակերպությունները սահմանում են փուզանք:

Ըստ տրամադրման ժամկետի վարկերը լինում են **կարճաժամկետ**՝ մինչև մեկ տարի ժամանակով, որոնք սպասարկում են ընթացիկ ակտիվների շրջապտույտը, և **երկարաժամկետ վարկեր**, որոնք տրամադրվում են մեկ տարուց ավելի ժամանակով և առավելապես սպասարկում են ոչ ընթացիկ ակտիվների ձեռքբերմանն ու վերակառուցմանը:

21.6. ԲԱՆԿԱՅԻՆ ՆԱՄԱԿԱՐԳԸ ԵՎ ԿԱՌՈՒՅՎԱԾՔԸ

Ժամանակակից դրամավարկային համակարգը պարմական զարգացման արդյունք է, որի շնորհիվ վարկային ինստիտուտները հարմարվել են շուկայական փոխհատուցման զարգացման պահանջներին: Ինստիտուցիոնալ փոխանցումներից **դրամավարկային համակարգը արժույթաֆինանսական հիմնարկների մի ամբողջ համալիր է, որը ակտիվորեն օգտագործվում է պետության կողմից՝ փոխհատուցման 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 շարունակելով 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 փոխհատուցման անբաժանելի օղակներից մեկը: **Ներկայումս: Բանկերն այնպիսի փոխհատուցման կառույցներ են, որոնց հիմնական գործունեությունը ազատ դրամական միջոցների հավաքագրումն է, վարկերի տրամադրումը, դրամական հաշվարկների կատարումը, թղթադրամների և փարբեր 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 փնտեսավարողների 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 բաժնետիրական ընկերություններում: Իրենց հերթին բանկերը ձեռք են բերում այդ ընկերությունների կողմից թողարկված բաժնետոմսերը: Այս ձևով բանկերն ու խոշոր բաժնետիրական 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 փրապետրող 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, անջարվել 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.

- բանկնոտների էմիսիա,
- պետական ոսկյա-արժույթային պահուսպների պահպանում,
- այլ վարկային հիմնարկների պահուսպային հիմնադրամի պահպանում,
- փնտեսության 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: Նախա 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 առևտրակոմիսիոն գործարքներ, զբաղվում ֆակտորինգով, լիզինգով, ակտիվորեն մասնակցում բազմազգ կոնսորցիումների աշխատանքներին:

Ինվեստիցիոն (ներդրումային) բանկերը (Մեծ Բրիտանիայում անվանում են Էմիսիոն Կոմիսիոն Գրանտայում՝ գործարար բանկեր) մասնագիտանում են փնտրելու փոքր և միջին ընկերությունների ֆինանսավորմանը և երկարապլանային վարկավորմանը, իրականացնում են նաև արժեթղթերի առքևվաճառք ինչպես ֆոնդային բորսաներում, այնպես էլ դրանց սահմաններից դուրս: Ներդրումային բանկերը առևտրականից փոխվում են նրանով, որ դեպոզիտներ գրեթե չեն ընդունում, հաշվարկային գործառնություններ չեն կատարում, կարճաժամկետ վարկեր չեն փրամադրում:

Տիփոթեքային բանկերն այնպիսի կազմակերպություններ են, որոնք երկարաժամկետ վարկ են փրամադրում անշարժ գույքի գրավի դիմաց (հողամասեր, շենքեր, կառույցներ): Տիփոթեքային վարկը փրվում է հիփոթեքային, առևտրային բանկերի, ապահովագրական և այլ ֆինանսավարկային հիմնարկների կողմից: Տիփոթեքային 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 սրանալու պայմանով: Առևտրային բանկը կարելի է դիփարկել որպես առևտրական ձեռնարկություն, որը զբաղվում է փողի «առք ու վաճառքով» և վճարահաշվեկշռային գործարքներով: Ուստի դրա գործունեության մեջ գլխավորը շահույթի սրացումն է: Բանկի շահույթի ձևավորման մեխանիզմի փեսանկյունից բանկային գործառնությունները լինում են **ակտիվ և պասիվ**: Պասիվ են կոչվում այն գործառնությունները, որոնց շնորհիվ բանկերը ձևավորում են դրամական պաշարներ, որոնք բանկային հեփազա գործունեության հիմքն են կազմում: Ակտիվ են կոչվում այն գործառնությունները, որոնց միջոցով բանկերն օգրագործում են այդ պաշարները՝ որոշակի շահույթ սրանալու նպատակով: Բանկային պաշարները (ադրբյուրները) բաղկացած են սեփական կապիտալից և դեպոզիտներից: Խոշոր բանկերի սեփական կապիտալի փեսակարար կշիռը պաշարների մեջ այնքան էլ մեծ չի լինում՝ համեմատած փոքր բանկերի հեփ: 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 գգուշացման կամ առանց րոկոսի կորստի: Իսկ ինչ վերաբերում է ընթացիկ հաշիվներին, ապա դրանք օգտագործվում են անկանխիկ հաշվարկների համար, չեկերի միջոցով և կարող են հետ պահանջվել ցանկացած պահի: Դրա համար էլ բանկերը, որպես կարգ, ժամկետային դեպոզիտների համար ավելի բարձր րոկոս 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 րալու հետ:

Ինչպես հայրնի է, բանկերը պասիվ գործառնությունների համար րոկոսներ են վճարում իրենց հաճախորդներին, իսկ ակտիվ գործառնությունների դիմաց՝ րոկոսներ գանձում: Բանկերի կողմից գանձվող և վճարվող րոկոսների րարբերությունը բանկային շահույթն է: Բանկը սրացած շահույթից փոխապուցում է իր ծախսերը, մնացորդը ներկայացնում է բանկի գույք շահույթը կամ եկամուրը:

Բանկի սրացած շահույթի բացարձակ մեծությունը դեռևս պարզորոշ պարկերացում չի րալիս բանկի գործունեության արդյունավետության մասին: Դրա համար էլ հաշվարկում են բանկային շահույթի նորման կամ շահութաբերությունը: Վերջինս որոշելու համար պետք է բանկի գույք շահույթը հարաբերել նրա սեփական կապիտալի մեծությանը՝ արրահայրած րոկոսներով.

$$ԲՇ = \frac{ԶԸ}{ԲԿ} \times 100\%$$

որրեղ՝

ԲՇ-ն բանկային շահույթի նորման է,

ԶԸ-ն՝ բանկի գույք շահույթը,

ԲԿ-ն՝ բանկի սեփական կապիտալը:

Բանկային շահույթի աղբյուր կարող են ծառայել նաև արժեթղթերի գործարքների կարարումից սրացված եկամուրները:

Տաճախ առևրրային բանկերը, բացի իրենց հիմնական գործառնություններից, զբաղվում են նաև խառը գործունեությամբ: Դրանցից են.

Լիզինգը մեքենաների, սարքավորումների, երկարարև օգտագործման սպառման սպրանքների, անշարժ գույքի և հիմնական կապիտալի այլ րարբերի երկարարև վարձակալությունն է, որը հիմնված է վարձակալություն րվողի սեփականարիրական իրավունքի պահպանման վրա: Լիզինգը սովորաբար իրականացվում է մասնագիտացված ֆինանսական կազմակերպության միջնորդության դեպքում, որը վարձակալի պարվերով ձեռքբերած գույքը վարձակալության է րալիս երկար ժամկետով: Լիզինգը մասնակից կողմերին մի շարք առավելություններ է րալիս: Այսպես, սարքավորումների ձեռքբերման և ֆինանսավորման հարցերը լուծվում են միանգամից լիզինգային ֆիրմայի պայմանագրի ձևակերպման ժամանակ: Վարձակալը ազարվում է ձեռք բերվող սարքավորումների դիմաց լրիվ արժեքի միանգամյա վճարումից: Վարձակալության րվողի համար լիզինգը սարքավորումների լրիվ արժեքի վարկավորման ձև է:

Ֆակտորինգը պարքերի գանձման, սպրանքների և ծառայությունների վերավաճառման իրավունքի սրանձնում է: Այլ կերպ ասած՝ ֆակտորինգը միջ-

նորդական գործունեության փարպետակ է, որի դեպքում միջնորդ ֆիրման (ֆակտորինգային ընկերությունը) որոշակի վճարով ձեռնարկությունից իրավունք է ստանում պարտապանից գանձել և ձեռնարկարիքոջ 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 «սպեղծելու» ունակությամբ, այսինքն՝ մեծացնելու փողի առաջարկը: Բանկերի կողմից փող «սպեղծելու» 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 կարգման 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 սպեղծվել ավելցուկային պահուսպների մեկ միավորով պարտադիր պահուսպների փվյալ նորմայի դեպքում՝

$$b=1/r :$$

Փողի առավելագույն չափը կամ փողի լրացուցիչ առաջարկը, որը կարող է սպեղծվել 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 փարբերություն 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 փոփոխության 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 փոփոխական միջոցառումների ամբողջությունը, որն ուղղված է կայուն փոփոխական աճի ապահովմանը:

Դրամավարկային քաղաքականությունն իրականացվում է հիմնականում կենտրոնական բանկի կողմից: Այդ քաղաքականությունը կարգավորում է դրամական առաջարկը, փոփոխական անկման ժամանակ մեծացնում է փողի առաջարկը՝ ծախսերի խթանումը խրախուսելու համար, իսկ փոփոխական 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, որովհետև պահուստները կարևոր դեր են խաղում բանկային համակարգի կողմից փող ստեղծելու իմաստով: ԿԲ իրավասության փակ են գտնվում **ուղղակի և անուղղակի** ներգործության գործիքները: Վերջիններիս միջոցով ԿԲ-ն ներգործում է առևտրային բանկերի պահուստների, հետևաբար և փոփոխադրույթի ու փողի առաջարկի վրա:

Այդ գործարքներն են.

Գործարքներ բաց շուկայում (գործառնություններ պեղական արժեթղթերի հետ): Ժամանակակից շուկայական րնրետության պայմաններում դրամական գանգվածի կարգավորման հիմնական գործիքը բաց շուկայում կարարվող գործարքներն են: Դա փողի առաջարկի վերահսկման մշրապես կիրառվող եղանակ է, ԿԲ-ի կողմից՝ պեղական արժեթղթերի առք ու վաճառքը: Այս դեպքում որպես րնրետական գործընկերներ հանդես են գալիս առևրրային բանկերն ու բնակչությունը: Բաց շուկայում պեղական արժեթղթերի (պարարարտմների) առք ու վաճառքի շնորհիվ ԿԲ-ն կարող է իրականացնել պեղության վարկային համակարգի պահուսրների համարում կամ նվազեցում:

ԿԲ-ն իրականացնում է պեղական կարճաժամկետ արժեթղթերի թողարկում՝ պեղական բյուջեի պակասուրդը ծածկելու նպարակով (պեղական ծախսերի այն մասը, որը չի ծածկվում հարկազանձումներով):

Այժմ քննարկենք, թե պեղական արժեթղթերի առքն ու վաճառքը ինչպես են ազդում առևրրային բանկերի ավելցուկային պահուսրների, դրանով նաև՝ փողի առաջարկի վրա: Ենթադրենք փողի շուկայում կա փողի ավելցուկ, և ԿԲ-ն ցանկանում է կան սահմանափակել, կան վերացնել այդ ավելցուկը: Դրա համար բաց շուկայում առևրրային բանկերին և բնակչությանը սկսում է վաճառել պեղական արժեթղթեր: Զանի որ պեղական արժեթղթերի առաջարկն աճում է, ապա շուկայական գինն ընկնում է, իսկ դրանց րոկոսադրույքները աճում են: Դա գնորդների համար ավելի հրապուրիչ է դառնում, ուսրի առևրրային բանկերն ու բնակչությունը սկսում են ակրիվորեն գնել պեղական արժեթղթերը: Առևրրային բանկերը արժեթղթերի դիմաց վճարումներ կարարելու համար ԿԲ-ում գրնվող իրենց պահուսրներից չեկեր են դուրս գրում: Եվ ԿԲ-ն հաշվի առնելով այդ չեկերը, համապարասիանաբար նվազեցնում է առևրրային բանկերի պահուսրները: **Այսպիսով, ԿԲ-ն վաճառելով պեղական կարճաժամկետ արժեթղթեր՝ կրճարում է փողի առաջարկը:**

Իսկ եթե փողի շուկայում դրամական միջոցների պակասություն է լինում, ապա ԿԲ-ն սկսում է վարել փողի առաջարկի ընդայնման քաղաքականություն. արժեթղթեր է գնում առևրրային բանկերից և բնակչությունից: Ներևանքը լինում է պեղական արժեթղթերի պահանջարկի մեծացումը: Դրանց շուկայական գինն աճում է, իսկ րոկոսադրույքը՝ իջնում: Այդ երևույթը պեղական արժեթղթերին դարձնում է ոչ գրավիչ իրենց սեփականաբերերի համար: Ուսրի և՛ առևրրային բանկերը, և՛ բնակչությունը սկսում են ակրիվորեն վաճառել պեղական արժեթղթերը:

ԿԲ-ն գնվող արժեթղթերի դիմաց վճարում է առևրրային բանկերին՝ մեծացնելով դրանց պահուսրները գնումների չափով: Վերջինիս շնորհիվ էլ աճում են առևրրային բանկերի վարկավորման հնարավորությունները: **Այսպիսով, ԿԲ-ի կողմից պեղական արժեթղթերի գնումը մեծացնում է փողի առաջարկը:**

Դրամավարկային քաղաքականության իրականացման երկրորդ կարևոր գործիքը *հաշվարկային րոկոսադրույքի փոփոխությունն է (վերահփինանսավորման դրույքները):* Այս գործիքի միջոցով վերահսկողություն է սահմանվում փողի առաջարկի նկարմամբ: **Նաշվարկային դրույքը** րոկոս է, որով ԿԲ-ն վարկեր է րարամադրում առևրրային բանկերին: Որպես կարգ, այդպիսի վարկ ոչ բոլոր առևրրային բանկերին է րրամադրվում, այլ միայն նրանց, որոնք

գարնվում են կայուն ֆինանսական վիճակում և ավյալ պահին լրացուցիչ դրամական միջոցների կարիք ունեն: Նաշվարկային դրույքի մակարդակը սահմանում է ԿԲ-ն: Առևտրային բանկը սրացած վարկիդիմաց փալիս է իր պարտքային պարտավորությունը, որը երաշխավորված է լինում լրացուցիչ ֆինանսական ապահովվածությամբ՝ պետական կարճաժամկետ արժեթղթերի և առևտրային մտրիակների փեսքով:

Տնրեսավարման պրակփիկայում գոյություն ունի նաև միջբանկային վարկավորում, այսինքն՝ երբ բանկերը միմյանց դրամական միջոցներ են փրամադրում: Սակայն դրանք ոչ մի ագդեցություն չեն թողնում բանկային պահուսփնների գումարային մեծության վրա, որովհետրև նման փոխառությունների միջոցով պահուսփները մի բանկի հաշվից փոխանցվում են մյուսի հաշվին: ԿԲ-ի՝ վարկով վերցրած դրամական միջոցները **գուր լրացուցիչ պահուսփներ** են: Դրանք ավանդների բազմարկչային (մուրփիպիկափորային) ընդլայնման գործընթացի հիմք են այն պահուսփների նման, որոնք սրացվում են բանկային համակարգի կողմից բաց շուկայի գործիքների շնորհիվ:

Եթե ԿԲ-ն բարձրացնի հաշվարկային դրույքը, ապա առևտրային բանկերը շահագրգռված չեն լինի նրանից վարկեր սրանալ, և դրանով սահմանափակվում է փողի առաջարկը: Եթե հաշվարկային դրույքը գերազանցի միջբանկային վարկի դրույքին, ապա պահուսփային հիմնադրամների փոխառությունները կդառնան ոչ ձեռնասրու:

Դրամավարկային քաղաքականության իրականացման հաջորդ գործիքը **պարտադիր պահուսփների փոփոխությունն է**, որը ակփիվորեն օգրագործվում է ԿԲ-ի կողմից փողի առաջարկի վերահսկողության համար: Այդ գործիքի գործողության մեխանիզմը հետևյալն է. երբ ԿԲ-ն մեծացնում է պարտադիր պահուսփների նորմաները, ապա կրճափվում են առևտրային բանկերի ավելցուկային պահուսփները, որը փանում է փողի առաջարկի բազմարկիչի փոքրացմանը, իսկ պարտադիր պահուսփների նորմաների փոքրացման դեպքում փեղի է ունենում փողի բազմարկիչի ընդլայնում:

Պարտադիր պահուսփների նորմաների աճը մեծացնում է առևտրային բանկերի անհրաժեշտ պահուսփների չափը: Այս դեպքում ձևավորվում են երկու այլընփրանք՝ կան փոքրացնել ավելցուկային պահուսփները վարկերի փրամադրման միջոցով, կան եթե բանկերը գրնում են, որ իրենց պահուսփները բավարար չեն, ապա պետք է փոքրացնեն իրենց չեկային հաշիվները, դրանով իսկ՝ նաև փողի առաջարկը:

Այսպիսով, բանկերի պարտադիր պահուսփների նորմաների փոփոխությունը համարվում է դրամավարկային քաղաքականության կարևորագույն գործիքներից մեկը:

Էժան և թանկ փողերի քաղաքականությունը կարևոր գործիքներից է, որը էական ներգործություն է թողնում այնպիսի մակրոփրեսական ցուցանիշների վրա, ինչպիսիք են ՆՆԱ-ն, գրաղվածությունը, գների մակարդակը և այլն: Այսպես, եթե ազգային փրեսությունը անկում է սալրում, աճում է գործագրկությունը, ապա ԿԲ-ն արփադրության աճը իթանելու համար վարում է փողի առաջարկի մեծացման քաղաքականություն, որը նպասփում է առևտրային բանկերի ավելցուկային պահուսփների 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 բազմարկիչի 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 տղանք 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 պարզառով, որ դա փոփոխության է ենթարկվում փոփոխական պարբերաշրջաններին համապատասխան: Կենտրոնական բանկի կողմից իրականացվող դրամավարկային քաղաքականությունն ազդում է ամբողջական պահանջարկի վրա մի շարք հաջորդական օղակների միջոցով (փողի զանգված, փոկոսի նորմա, ներդրումներ, ամբողջական պահանջարկ, ազգային եկամուտ): 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 ՆԱԿ-ի աճի փեմպերին 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 մոդելումը, կարճաժամկետում պետությունը արագ կողմնորոշման գործընթացների համար հենվում է փոկոսադրույքի վրա:

ÆYŪ³ ěi áō Ū³ 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 Նայաստանի Նանրապետությունում գործող բանկերի հիմնական գործառնությունները:
9. Ինչո՞վ է տարբերվում կենտրոնական բանկը մյուս բանկերից:
10. Ո՞ր կառույցն է պատասխանատու երկրի դրամավարկային քաղաքականության համար:

ԾՇՍŪ³ İ³ Ý Ñ³ ěİ³ óáóĀĹăōŪ³»ñ

Ապրանքային փողեր	«Իրացվելիության ծուղակ»
Միավորիկ (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	

ԹՎԱՅԼԱՑՎԵԼ Է ՉՊՏՆԱԼ

ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՆԱՄԱԿԱՐԳԸ ԵՎ ՆԱՐԿԱԲՅՈՒԶԵՏԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

22.1. ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՆԱՄԱԿԱՐԳԸ ԵՎ ԴՐԱ ՕՂԱԿՆԵՐԸ: ՖԻՆԱՆՍՆԵՐԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ցանկացած սնունդի արտադրության համակարգ չի կարող կանոնավոր գործել՝ առանց պետության և արտադրական կառույցների, պետության և բնակչության փոխհարաբեր խավերի, փորձաշրջանների և առանձին պետությունների միջև կազմակերպված դրամական միջոցների հոսքերի: Դրամական հոսքերը արտա-ցույում են հասարակության իրական կյանքի գործընթացները, որի շնորհիվ կապեր են սահմանվում քաղաքացիների և իրավաբանական հիմնարկների՝ ֆիրմաների, բաժնեպիրական ընկերությունների, մշակույթի ինստիտուտների և այլնի միջև: Ֆինանսական մեխանիզմների միջոցով պետությունն իրականացնում է իր բոլոր գործառույթները, 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 փոխարկվում են ինչպես բովանդակությամբ, այնպես էլ գործառույթների կատարմամբ: Ֆինանսական հարաբերություններն ավելի նեղ հասկացություն են, քան դրամական հարաբերությունները: Եթե դրամական հարաբերություններն ընդգրկում են փողի գործառույթների հետ կապված բոլոր սնունդի արտադրական 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, փոխադրարար-յին ծառայությունների դիմաց փոխվող 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 սնունդի արտադրության միջև,

- բ) պետության և արտադրական ֆիրմաների դրամական հարաբերությունները,
- գ) դրամական հարաբերությունները ֆիրմաների և բանկային համակարգի միջև, հարկապես վարկերի սրացման և մարման գործարքները,
- դ) ձեռնարկությունների ներսում ձևավորված դրամական հարաբերությունները (ձեռնարկության և աշխատանքային կոլեկտիվի միջև),
- ե) պետական փարբեր մարմինների դրամական հարաբերությունները կապված փարբերակային ռենտայի բաշխման, բնապահպանական միջոցառումների ֆինանսավորման և այլնի հետ,
- զ) պետության և բնակչության դրամական հարաբերությունները՝ կապված փարբեր ֆոնդերից վճարումների և արտոնությունների սրացման հետ:

Ֆինանսների էությունը լիարժեք դրսևորվում է իր գործառնությունների միջոցով: Դրանք են՝

- բաշխման,
- վերահսկողության,
- խթանման,
- հարկաբյուջեբային (ֆիսկալային):

Ֆինանսների բաշխման գործառնությունը րնկրեսավարող սուբյեկտների նպատակային դրամական ֆոնդերն անհրաժեշտ ֆինանսական ռեսուրսներով ապահովումն է: Տարկերի միջոցով պետական բյուջեում ձևավորվում են միջոցները և հետագայում ուղղվում փարբեր կարգի հիմնախնդիրների լուծմանը: Այդ գործառնությունը վերաբաշխում է ձեռնարկությունների և ֆիրմաների շահույթը, քաղաքացիների եկամուտների մի մասը, որն ուղղվում է արտադրական և սոցիալական ենթակառուցների զարգացմանը և այլն:

Ֆինանսների վերահսկողության գործառնությունը կապված է հետևյալի հետ. երբ համախառն ներքին արդյունքը (ՆԱԱ-ն) իր շարժման ընթացքում ձեռք է բերում արժեքային արտահայտություն, ապա քանակապես (ֆինանսական ռեսուրսների և ֆոնդերի ձևով) արտացոլում է վերարտադրական գործընթացի փարբեր փուլերում: ՆԱԱ-ի նման շարժումը անհրաժեշտ է դարձնում պարբերաբար ֆինանսական վերահսկողություն իրականացնել հասարակական չափագծով (մասշտաբով) ձևավորվող րնկրեսական համամասնությունների նկատմամբ:

Ֆինանսների խթանող գործառնությունը այն է, որ պետությունը, օգտագործելով հարկային լծակները, արտոնությունները, րուգանքները, նպաստավոր պայմաններ է սրելծում որոշակի ճյուղերի և արտադրությունների արագ զարգացման, հասարակության կարևոր հիմնախնդիրների լուծման համար: Տարկերի, արտոնությունների և րույժերի օգնությամբ պետությունը խթանում է գիտաբեխնիկական առաջընթացը, աշխատարեղերի ավելացումը, արտադրության ընդլայնման համար կապիրալ ներդրումները, կրթության զարգացումը, առողջապահական ծառայությունների կաբարեւագործումը և այլն:

Ֆինանսների հարկաբյուջեբային (ֆիսկալային) գործառնությունը կապված է այն բանի հետ, որ հարկերի միջոցով ձեռնարկությունների, քաղաքացիների եկամուտների մի մասը հավաքագրվում և օգտագործվում է պետական ապարարի, երկրի պաշտպանունակության և ոչ արտադրական ոլորրի այն մասի

պահպանման համար, որը կան չունի սեփական եկամուտների աղբյուրներ, կան դրանք բավարար չեն զարգացման անհրաժեշտ մակարդակ ապահովելու համար:

Ֆինանսների՝ վերը նշված գործառույթները սերտորեն կապված են միմյանց հետ և փոխապայմանավորված 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:

Յուրահատուկ 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 գործառույթները: 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 ՆՆԱ-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». այնպեղ էր թագավորը պահում պետական ծախսերի համար նախապեսվող փողերը: Մինչև այսօր այդ երևույթը պահպանել է իր բուն էությունը: Պետական բյուջեն որպես փնտեսական կարեգորիա 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 գործառույթների միջոցով: Դրանք են՝

1. Ազգային եկամտի վերաբաշխման գործառույթ: Պետական բյուջեի միջոցով փողի է ունենում պետության դրամական միջոցների ֆոնդերի ձևավորում և օգտագործում՝ համապետական պահանջումները բավարարելու նպատակով:

2. Վերարտադրության գործընթացի ապահովում, այն իմաստով, որ պետությունը հաճախ նպաստում է փոփոխության առանձին ոլորտների զարգացմանը:

3. Պետական սոցիալական քաղաքականության իրականացում:

4. Ներքին և արտաքին անվտանգության ապահովում:

5. Կառավարման ապարատի պահպանում:

6. Վերահսկման գործառույթ, որն իրականացվում է փոփոխության առանձին կառուցվածքային օղակներում՝ կապված դրամական միջոցների ձևավորման և օգտագործման հետ: Այդ գործառույթը 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 գուգակցում՝ հարկերի, բյուջեարային դոտացիաների, փրանսֆերտների բաշխման միջոցով:

Բյուջեարային քաղաքականությունը հիմնված է մի շարք փեսական դրույթների վրա, որոնք ձևավորվել են մակրոտնտեսական փարքեր հիմնավորումներով: Այսպես, ըստ փեսական դրույթներից մեկի՝ բյուջեն ամեն փարի պետք է լինի հաշվեկշռված, որը կարևոր փեսական դրույթ է: Եթե փոփոխությունը բախվում է տնական գործագրության հետ, ապա բնակչության եկամուտները նվազում են: Նման իրավիճակներում հարկային մուտքերը կրճարվում են: Բյուջեն հաշվեկշռելու նպատակով պետությունը կան պետք է բարձրացնի հարկադրույթները, կան կրճարի պետական ծախսերը, կան գուգակցի այդ երկուսը: Սակայն հիշյալ միջոցառումները ավելի կկրճարեն ամբողջական պահանջարկը: Այդ բոլորը պետական բյուջեի հավասարակշռված լինելու հաստատումն է:

Բյուջեդրային քաղաքականության մյուս րեսական դրույթը հերևյալն է բյուջեն պերք է հաշվեկշռվի ոչ թե ամեն րարի, այլ րնրեսական պարբերաշրջանի ընթացքում: Այդ րեսակերը ենթադրում է, որ պերությունը իրականացնում է հակապարբերաշրջանային ներգործություն և միաժամանակ ձգրում է հաշվեկշռել բյուջեն:

Սակայն նշված րեսակերի իրացման շրջանակներում առաջանում է մի յուրահաբուկ հիմնախնդիր. այն է՝ րնրեսական պարբերաշրջանի անկումները և վերելքները կարող են րարբեր լինել ինչպես խորությամբ, այնպես էլ րևողությամբ: Օրինակ, րևական և խորը անկումը կարող է փոխարինվել վերելքի կարճ շրջանով: Անկման շրջանում ձևավորված բյուջեի պակասուրդը, հերևաբար և պերական պարբքը, այս դեպքում չի ծածկվի վերելքի շրջանում առաջացած բյուջեի ոչ մեծ դրական հաշվեմնացորդով: Ուսրի բյուջեն կունենա պարբերաշրջանային պակասուրդ:

Երրորդ րեսակերը կողմնորոշված է լինում դեպի, այսպես կոչված՝ «գործառնական ֆինանսները»: Նամաձայն դրան՝ պերական ֆինանսների նպարակը րնրեսության հաշվեկշռվածության ապահովումն է, այլ ոչ թե բյուջեի: Ընդ որում՝ այս դեպքում մակրորնրեսական հավասարակշռվածության ձեռքբերումը կարող է ուղեկցվել ինչպես կայուն ավելցուկով (պրոֆիցիպով), այնպես էլ բյուջեի կայուն պակասուրդով: Այլ կերպ ասած՝ րնրեսության կայունությունը և կայուն զարգացումը առաջնակարգ խնդիր է, իսկ բյուջեի հաշվեկշռվածությունը, ըստ րվյալ րեսակերի՝ երկրորդական: Նարց է առաջանում՝ ինչո՞ր: Այդ րեսակերի կողմնակիցները պարասխանում են.

1. Նարկային համակարգն այնպիսին է, որ հարկային մուրքերը բյուջե րնրեսության զարգացմանը գուզրնթաց ինքնաբերաբար աճում են, իսկ մակրորնրեսական կայունությունը խթանում է այդ աճը, հերևաբար, բյուջեի պակասուրդը ինքնաբերաբար ինքնալուծարվում է:

2. Պերության որոշակի իրավունքի դեպքում հարկերի սահմանման և փողի սրեղման նրա հնարավորությունները, բյուջեի պակասուրդի ֆինանսավորումը գործնականում անսահմանափակ են:

3. Պերական պարբքի հերևանքով ձնվող հիմնախնդիրներն այնքան էլ ձանրացուցիչ չեն րնրեսության կանոնավոր գործունեության համար:

Պերական բյուջեի կազմի մեջ մրնող կառուցվածքային օղակների ամբողջությունը բյուջեդրային համակարգ է: Ընդ որում՝ այս կամ այն երկրի բյուջեդրային համակարգը ամենից առաջ կախված է պերական կառուցվածքից: Նայասրանի Նանրապերության բյուջեդրային համակարգի կառուցվածքը որոշվում է նրա պերական կառուցվածքով և վարչարարածքային բաժանումով: Այսպես, ՄՄ-ի համախմբված բյուջեն բաղկացած է պերական, համայնքների և պարրադիր սոցիալական ապահովագրության բյուջեներից: Դրանք պերության՝ և՛ րեղական, և՛ ինքնակառավարման մարմիններին վերապահված լիազորությունների իրականացման համար անհրաժեշտ դրամական միջոցների ձևավորման և օգրագործման ֆինանսական ծրագրեր են:

Բյուջեդրային համակարգի օղակների միջև գոյություն ունի օրզանական սերր կապ: Դրանք հիմնականում համարեղ լուծում են քաղաքական, րնրեսական և սոցիալական բնույթի խնդիրներ, որոնք հիմնված են քաղաքականու-

թյան և փնտրության մեջ գոյություն ունեցող հիմնական խմբերի շահերի համաձայնեցման սկզբունքների վրա:

Բյուջեբային համակարգի փարբերից են փարբեր **արտաբյուջեբային ֆոնդերը** կամ **նպատակային նշանակության դրամական միջոցները**: Ըստ բաշխման և օգտագործման սկզբունքի՝ դրանք նման են պետական բյուջեի ծախսերին: Արտաբյուջեբային ֆոնդերից են՝ կենսաթոշակային և այլ ֆոնդերը, որոնք ստեղծվում են հատուկ հարկերի, փոխառությունների և բյուջեի լրահարկացումների (սուբսիդիաների) հաշվին: Տնտեսական և սոցիալական կապերի բարդացմանը զուգընթաց՝ այդ ֆոնդերի թիվն անընդհատ աճում է:

Ցանկացած պետական կազմավորման շրջանակներում առանձնացվում է **բյուջեի ներքին կառուցվածքը** ըստ եկամուտների և ծախսերի: Նայասրանի 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, փնտրության կառուցվածքային բնույթով և այլն:

Բյուջեի ծախսային մասը բնութագրում է բյուջեբային հարկացումների ուղղություններն ու նպատակները փնտրության գործընթացների զարգացման ու կարգավորման համար: Դրանք, որպես կարգ, ունեն նպատակային և անվերադարձ բնույթ: Նպատակային զարգացման համար պետական միջոցների անվերադարձ փրամադրումը բյուջեից կոչվում է **բյուջեբային ֆինանսավորում**: Ֆինանսական ռեսուրսների ծախսման նշված կարգը փարբերվում է բանկային վարկավորումից, որը ենթադրում է վարկի գումարի վերադարձ: Ֆինանսական ռեսուրսների անվերադարձ փրամադրումը չի նշանակում դրանց կամայական օգտագործում: Ցանկացած դեպքում պետական ֆինանսավորման ժամանակ մշակվում են որոշակի կարգ և պայմաններ՝ փողի նպատակային օգտագործման համար:

Բյուջեբային ծախսերի մեջ նշանակալից փեղ են զբաղեցնում, այսպես կոչված՝ **սոցիալական հարվածները**՝ կրթություն, առողջապահություն, սոցիալական նպաստներ: Դրանք մեղմացնում են սոցիալական փարբերակումը հասարակության մեջ, ինչպես նաև նպաստում մարդկային կապիտալի զարգացմանը: Ժամանակակից գիտափնտրական առաջընթացի պայմաններում մեծացել է մարդկային կապիտալի դերը, որը պահանջում է նոր մոփեցում նրա ձևավորմանը:

Բյուջեի ծախսերի կարևոր ուղղություններից են փնտրության աճի և մրցակցության խթանման համար կարարվող հարկացումները: Պետությունը հանդես է գալիս ժամանակակից փնտրողականների ներդրման, ազգային արտադրանքների մրցունակության բարձրացման օգտին ինչպես ներքին, այնպես էլ արտաքին շուկաներում:

Բյուջեի ծախսերի կառուցվածքում հատուկ նշանակություն ունեն **ազրաբային ոլորտի զարգացման նպատակով կարարվող ծախսերը**: Այդ միջոցները նպաստելու են ֆերմերային փնտրությունների զարգացմանն ու փնտրական

կան վերազինմանը: Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ զարգացած երկրներում ագրարային ոլորտը տալիս է ՆՆԱ-ի 20-25%-ը: Ներկաբար, այդ ոլորտի կայունացումն ու զարգացումը հիմնարար նշանակություն ունի երկրի պարենային ապահովածության և սպառողական պահանջարկը բավարարելու համար:

Բյուջեի ծախսերի կարևորագույն ուղղություններից է նաև **երկրի պաշտպանունակության համար կապարվող 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 ապարադի 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 բյուջեի կազմվում է մեկ տարվա կրթվածքով: Բյուջեի կառուցվածքի հիմնական տարրերից է նախատեսված ծախսերի ժամկետային աղբյուրները կամ **բյուջեի եկամուտները**: Բյուջեի եկամուտների շուրջ 85%-ը ձևավորվում է հարկային մուտքերի հաշվին: Մնացածը՝ պետական տարբեր տարբերի, մաքսային մուծումների և այլ հարկացումների հաշվին: Տեսականորեն մուտքերի ընդհանուր գումարը պետք է ծածկի բյուջեով նախատեսված ծախսային մասը: Մակայն միշտ չէ, որ պետական բյուջեի ծախսերն ու եկամուտները իրար հավասարակշռում են: Եթե ծախսերը գերազանցում են եկամուտները, ապա առաջանում է **բյուջեդարային պակասուրդ** (դեֆիցիտ): 2008 թվականի պետական բյուջեի պակասուրդը կկազմի 76,0 մլրդ դրամ: Իսկ եթե եկամուտները գերազանցում են ծախսերը, ապա առաջանում է **բյուջեդարային 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

պակասուրդը գործարար ցիկլի ընթացքում փնտրելու ակտիվության փափանսման հետևանք է:

Պետական բյուջեի պակասուրդի հաղթահարման իմաստով փնտրագիտության փնտրությունը քննարկում է դրա ֆինանսավորման երկու հիմնական եղանակ՝

ա) ֆինանսավորման էմիսիոն եղանակ կամ նոր թղթադրամների թողարկում,

բ) բյուջեի պակասուրդի 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 պարզ 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 հաշիվին: Այսպիսով, պետական պարտքը փողայնացվում է, առաջանում է **փողայնացման էֆեկտ**: Այս եղանակը իր մեջ վրանգ է պարունակում սղաճի գործընթացների իմաստով: Դրա համար պետական բյուջեի պակասուրդի ֆինանսավորման առաջին եղանակը հաճախ կոչվում է **ինֆլյացիոն եղանակ**:

Առավել կիրառական եղանակը ոչ էմիսիոն կամ փոխառությունների եղանակն է, երբ պետությունը միջոցներ է փոխառնում առևտրային բանկերից ու բնակչությունից: Պետությունը, փողաբաշխելով իր պարտավորումները, 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: Նարց 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: ՆՇ 2006 թվականի պետական բյուջեի եկամուտների 88.3%-ը կամ 364.3 մլրդ դրամը կազմել են հարկային եկամուտները և պետական փուրքերը:

Նարկը պետության կամ տեղական իշխանությունների կողմից միջոցների պարտադիր գանձումն է ֆիզիկական և իրավաբանական անձանցից, որոնք անհրաժեշտ են պետության՝ իր գործառույթները 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 փնտեսագիտական բովանդակությունը փնտեսավարող սուբյեկտների, քաղաքացիների և պետության միջև ծագած փոխհարաբերությունների և պետության ֆինանսների ձևավորման մեջ է: Նարկի սոցիալ-փնտեսական բովանդակությունը, փիպերը, կառուցվածքը ձևավոխվում 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 գանձարանային գործառույթ, որի էությունը պետության նպատակային ֆինանսական ռեսուրսների ձևավորման մեջ է: Այս գործառույթի շնորհիվ փնտեսավարող 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 պահանջումները բավարարման համար:

3. **Կարգավորող գործառույթ**, որը շուկայական փնտեսության պայմաններում կարևոր նշանակություն է ձեռք բերում փնտեսական 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 գանձումների 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 փարանջափման 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 հարկապտույն պարտավոր է վճարել այս կամ այն հարկի փեսքով: Հարկման դրույքաչափերը լինում են նվազագույն, միջին և առավելագույն:

Հարկային արտոնությունը հարկերից մասնակի կամ լրիվ ազատվելն է:

Հարկման դրույքաչափերի և արտոնությունների ամբողջությունը կազմում է **հարկային ռեժիմը**:

Ի դեպ, հարկից պետք է փարբերել այլ պարտադիր մուծումները, հարկը պարտադիր մուծումից 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 փնտեսավարող սուբյեկտները, որոնք եկամուտ են ստանում, պետք է հարկ վճարեն,

բ) **կայունության սկզբունք**. Ժամանակի ընթացքում հարկերի փեսակները 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) **պարզադրության սկզբունք**, ըստ որի՝ հարկի վճարումը պարտադիր է բոլոր եկամուտ ստացողների համար,

ե) **սոցիալական արդարության սկզբունք**. հարկերը պետք է այնպես սահմանել, որպեսզի հարկապտույնները 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 գործառույթները: Զարգացած երկրների հարկային համակարգը ենթադրում է խթանող արտոնությունների լայն կիրառում: Դրանցից կարևորներն են՝ ներդրումային հարկային վարկը, արագացված ամորտիզացիան և այլն:

Ներդրումային վարկը մասնավոր ձեռնարկափրության կապիտալ ներդրումների՝ պետության կողմից անուղղակի ֆինանսավորումն է՝ կապիտալային ծախսերի հեղափոխման շրջանում հարկային վճարումներից ազատման հաշվին: Դա կիրառվում է սարքավորումների նորացման և նոր փոխնորոգիաների ձեռքբերման համար: Արտոնության գումարը հաշվարկվում է սարքավորման արժեքի նկատմամբ փոկոսային 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) ձեռնարկափրոջը: 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 էությանը շարժունակ է, այն կապված է փոփոխական իրավիճակի փոփոխության և փոփոխական աճի հետ:

Իրական կյանքում հարկերն ունեն դրսևորման բազմաթիվ ձևեր, ուստի անհրաժեշտ է դրանք դասակարգել փարբեր հարկանիշներից ելնելով: Այսպես, ըստ գանձման բնույթի հարկերը ստորաբաժանվում են **ուղղակի** և **անուղղակի**:

Ուղղակի են կոչվում այն **հարկերը**, որոնցով հարկվում են սուբյեկտների եկամուտները և փոփոխվող օբյեկտները: Դրանցից են եկամտահարկը, շահութահարկը, գույքահարկը, ժառանգության հարկը, նվիրատվության հարկը, հողի հարկը, ռեսուրսների հարկը:

Անուղղակի հարկերը, ի փարբերություն ուղղակի հարկերի, սահմանվում են միջոցների շրջանառության համար, փաստացի գանձվում են վերջնական սպառողներից: Դրանցից են ավելացված արժեքի հարկը, հարկ վաճառքից, ակցիզային հարկը, մաքսային փոփոխությունները: Այսպիսով, անուղղակի հարկերը սահմանվում են ապրանքների և ծառայությունների գների նկատմամբ, վճարվում են սպառողների կողմից և մուտքագրվում պետական բյուջե:

Ըստ հարկման բնույթի՝ փարբերում ենք պրոգրեսիվ, ռեգրեսիվ և համամասնական հարկեր:

Պրոգրեսիվ հարկման ժամանակ հարկման դրույքաչափը մեծանում է հարկման բազայի աճին համընթաց: Այլ կերպ ասած՝ մեծ եկամտի փերը 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 փարբերությունը հարկվող եկամտի մեծությանը: Նարկի սահմանային դրույքաչափը լրացուցիչ միավոր եկամտից հարկվող դրույքաչափն է:

Ռեգրեսիվ հարկը ենթադրում է հարկադրույքի իջեցում եկամտի աճին համեմատ: Այդ դրույքաչափերը ավելի ձեռնարկ են մեծ եկամտուներ ունեցողներին և առավել ծանր են լինում քիչ եկամտուներ ստացողների համար: Որպես կարգ, դա անուղղակի հարկ է: Այսպես, ապրանքը ակցիզային հարկով հարկելիս բարձր եկամտի փերն էլ, փոքր եկամտի փերն 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 փարածաշրջանների 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՝

$$K_{\text{հարկ,բեռ}} = \Sigma H \bar{x} / \text{կԿ} = \text{DH} / \text{կԿ} ,$$

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,

կԿ -ը՝ բնակչության վճարունակությունը:

Կարելի է որոշել նաև հարկային բեռի մակարդակը ըստ ՆՆԱ-ի մեջ հարկերի բաժնի՝

$$K_{\text{հարկ,բեռ}} = \Sigma \zeta / \Sigma \text{ՆՆԱ} ,$$

որտեղ՝

$K_{\text{հարկ,բեռ}}$ -ը հարկային բեռի գործակիցն է

ζ -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 հարկաբյուջեփային քաղաքականության երկու ուղղություններից՝ հարկերի գանձումից և պետական ծախսերից, ինչպես նաև դրամական ռեսուրսների վերաբաշխման ու պետական բյուջեի ձևավորման գործընթացներից: Ֆինանսական քաղաքականության տեսական, ելակերպային հիմքը **հարկաբյուջեփային քաղաքականությունն է**, որը պետության ծախսերի և եկամուտների կարգավորման բոլոր միջոցառումների ամբողջությունն է որոշակի սոցիալ-տնտեսական նպատակների իրականացման համար: Նարկաբյուջեփային 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:

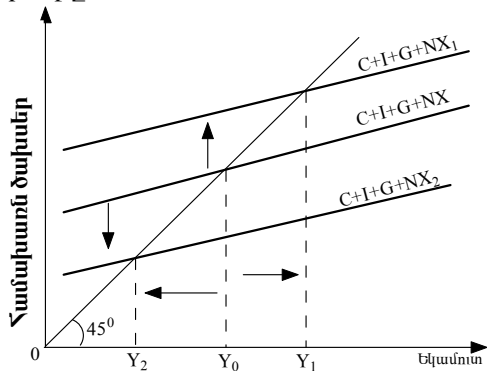
ժամանակակից տնտեսագիտության տեսության մեջ տարբեր տեսակետներ կան պետության հարկաբյուջեի կամ գանձարանային քաղաքականության մեթոդների վերաբերյալ: Քեյնսյան տեսության կողմնակիցները առաջին պլան են մղում արդյունավետ ամբողջական պահանջարկը որպես տնտեսական հավասարակշռության խթան: Դրա համար նրանք առաջարկում են իջեցնել հարկադրույքները, 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 քաղաքականությունը ստորաբաժանվում է երկու ուղղությունների՝

- դիսկրեցիոն (ճկուն)
- ոչ դիսկրեցիոն (ավտոմատ)

Դիսկրեցիոն հարկաբյուջեի քաղաքականությունը օրենսդիր իշխանության կողմից գիտակցված հարկազանձման և պետական ծախսերի կարգավորման գործողություն է՝ տնտեսական ակտիվության վրա ներգործելու նպատակով: Այդ քաղաքականությունը անմիջապես ուղղված է համախառն ծախսերի վրա ներազդելուն: Ամբողջական ծախսերի ցանկացած փոփոխությունը՝ սպառողական ծախսերի, կապիտալ ներդրումների, պետական ծախսերի և գույք արտահանման, կհանգեցնի բազմարկիչի էֆեկտների, որոնք առաջ կբերեն եկամուտների փոփոխության: Գծապարկերային արտահայտությամբ այն կունենա հետևյալ տեսքը՝



Գծապարկեր 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 հարկաբյուջեբային խթանող քաղաքականությունը ենթադրում է պետական ծախսերի աճ կամ հարկային դրույքաչափերի իջեցում: Դրան հակառակ՝ **գսպված քաղաքականությունը** ենթադրում է պետական ծախսերի կրճատում և հարկային դրույքաչափերի բարձրացում:

Խթանող քաղաքականությունը կարող է ուղեկցվել բյուջեի պակասորդով, 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 անպետել ժամանակի գործոնը:

Կառավարությունը որոշում ընդունելով ճկուն հարկաբյուջեբային քաղաքականություն վարելու մասին՝ պետք է հարակորեն պարկերացնի, թե փոփոխությունը պարբերաշրջանի զարգացման ո՞ր հատվածում է գտնվում: Փորձը ցույց է տալիս, որ խթանող հարկաբյուջեբային քաղաքականությունն արդյունավետ է հարկապես անկման փուլում:

Հարկերի փոփոխությունն օժտված է բազմարկիչի էֆեկտով, ճիշտ այնպես, ինչպես պետական ծախսերն ու ներդրումները: Մակայն հարկային բազմարկիչը միշտ փոքր է ներդրումների և պետական ծախսերի բազմարկիչից: Դա բացատրվում է նրանով, որ պետական ծախսերի յուրաքանչյուր միավորի աճը ուղղակիորեն մեծացնում է ՆՆԱ-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,

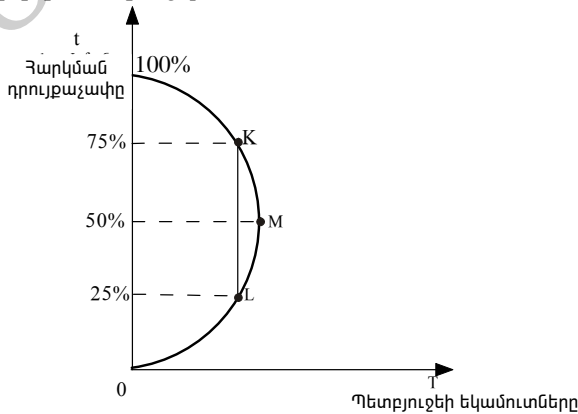
MPC -ն՝ սպառման սահմանային հակումը:

Ոչ դիսկրետ կամ ավտոմատ հարկաբյուջեբային 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: ՆՆԱ-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 ՆՆԱ-ն կրճատվում է, ավերամար կերպով կրճատվում են և հարկային մուտքերը՝ հարաբերականորեն մեծացնելով փնտրեսավարողների և քաղաքացիների մնացյալ եկամտի բաժինը: Դա հնարավորություն է տալիս գաղթի ամբողջական պահանջարկի անկումը և մեղմացնել փնտրեսական անկումը:

Պետության հարկաբյուջեբային քաղաքականությունը խթանում է արտադրության աճը, մեծացնում բյուջեի հարկային մուտքերը: Այդ քաղաքականությունը հաջողությամբ կարող է իրականացվել, եթե հարկային արտոնություններն ու հարկման դրույթաչափերը հիմնավորված են: Եթե հարկման դրույթաչափերը բարձրացվում են չհիմնավորված ձևով, ապա պայմաններ են ստեղծվում արտադրության ծավալների կրճատման և հարկերի վճարումից խուսափելու համար: Տարկման դրույթաչափերի և պետական բյուջեի հարկային մուտքերի միջև եղած կապը գիտականորեն ուսումնասիրել է ամերիկացի փնտրեսագետ Արթուր Լաֆֆերը: Այդ կապի գրաֆիկորեն պատկերացման ժամանակ ստացված կորը փնտրեսագիտության փնտրության մեջ կոչվում է **Լաֆֆերի կոր**:

Գծապատկերում հարկային մուտքերը փնտրված են x -ի առանցքի վրա, իսկ հարկման դրույթաչափերը՝ y -ի առանցքի վրա: Տարկման դրույթաչափի 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 դրույթաչափի և 100%-ի դեպքում փաստորեն հարկային մուտքերը բացակայում են: Լաֆֆերը գտնում է, որ հարկման ցածր դրույթաչափերը կխթանեն արտադրության զարգացմանը, հեղուկաբար՝ գործազրկության կրճատմանը: Արդյունքում՝ կընդլայնվի հարկային բազան, իսկ հարկման դրույթաչափերի անընդհար բարձրացումը կհանգեցնի արտադրողների շահագրգռվածության նվազմանը, ուստի և՛ արտադրության չափերի կրճատմանը: Դրանից, հարկավ, կրուժի պետական բյուջեն: Այսպիսով, թվում է, թե հարկման դրույթաչափերի անընդհար բարձրացումը կհանգեցնի պետական բյուջեի եկամուտների ավելացմանը, մինչդեռ իրականում հակառակ պատկերն է ստացվում:



Գծապատկեր 22.2. Լաֆֆերի կորը:

Սակայն Ա. Լաֆֆերի գաղափարները մասնագետների կողմից միանշանակ ջնդրումվեցին. քննադատները հերևյալ 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 հարկացնել խրախուսանքներին ու գվարճություններին, քան աշխատանքին:

2. Նարկադրույքի իջեցումը բավականին րևական միջոցառում է. ամբողջական առաջարկի մեծացումը հնարավոր է ոչ թե անմիջապես, այլ բավականին հեռու ապագայում, ուստի կարճաժամկետում կարող է վրանգ սպառնալ գանձարանի եկամուտների կրճատմանը:

3. Ո՛վ կարող է պնդել, թե գոյություն ունեցող հարկային համակարգը համապարասխանում է Լաֆֆերի կորի այն հարվածին, որը գրնվում է Մ կերից ներքև: Չէ՛ որ այդ դեպքում հարկադրույքների իջեցումը անխուսափելիորեն կհանգեցնի բյուջեի հարկային մուտքերի կրճատմանը:

Սակայն Լաֆֆերի կորը բնորոշ է կարճաժամկետին, իսկ երկարաժամկետում ձևավորվում են այնպիսի պայմաններ, որոնք խթանում են աշխատանքային և ձեռնարկարիական գործունեության ակտիվացմանը, և սրվերային րնրեսությունը կանցնի օրինական րնրեսության, արդյունքում կմեծանան բյուջեի եկամուտները:

Այնուամենայնիվ, պերական բյուջեի եկամուտները կարող են առավելագույն չափերի հասնել միայն հարկման դրույքաչափերի որոշակի բարենպաստ մակարդակի դեպքում: Սակայն հիմնական դժվարությունն այն կերի բացահայտման մեջ է, որտեղ իրականում կգրնվի րնրեսությունը 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: Մակրոտնրեսական 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 րնրեսությունը զարգանում է, ապա այն պերք է ավելի մեծ ու ծավալային խնդիրներ լուծի, բայց դրա համար միջոցները չեն բավարարի: Նման դեպքերում առաջ է գալիս բյուջեպային 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՝ բյուջեպային պակասուրդի աճը բա-

վականին փարածված, դեռ ավելին, նույնիսկ օրինաչափ երևույթ է: Պատճառները բազմաթիվ են. արտադրության անկում, փողի արժեզրկում, չարդարացված ծախսերի կապարում, խոշորածավալ **սպվերային** կապիտալի պրոյուր, չկանխատեսված 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 կարեգորիաներին»՝ 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 սրեղծման միջոցով:

Բյուջեի պակասուրդի անմիջական հետևանքը պետական պարտքի առաջացումն է: Փաստորեն փարիների 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 պարտավորություններն են իրավաբանական և ֆիզիկական անձանց հանդեպ: Պարտքային պարտավորությունները կարող են լինել պետության սրացած վարկերի և պետական փոխառությունների ձևով, որոնք հետևանք են կառավարության անունից թողարկված արժեթղթերի և այլ երաշխավորված պարտավորությունների:

Ներքին պարտքի աճը ազգային փնտեսության համար այնքան էլ վրանգավոր չէ, որքան արտաքին պարտքի աճը: Ներքին պարտքի մարման ժամանակ ապրանքների հոսք րեղի 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: Տեղևապես, պետության ծախսերի գերազանցումը եկամուտներին չի կարելի դիփարկել որպես փնտեսական ճգնաժամի բազա: Մյուս կողմից՝ երբ խոսվում է բյուջեի ավելցուկի մասին, ապա չի կարելի դա դիփարկել որպես դրական երևույթ. բյուջեփային ավելցուկը ձևավորում է փողի նկատմամբ լրացուցիչ պահանջարկ, որը մեծացնում է սղաճի րեմպերը: Եթե բյուջեի ավելցուկը սառեցվի, ապա դրանով կսահմանափակվի փողի ամբողջական պահանջարկի ավելցուկի ճնշումը, և սղաճի րեմպերը կզսպվեն:

Ընդհանրապես, ներքին պարտքը հնարավոր չէ ամբողջությամբ մարել, ավելի նպաստակալին 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) սփանում է լրացուցիչ եկամուտ: Բոլոր փոխառական 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 սղաճի 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 սղաճային չէ:

Այսպիսով, բյուջեի պակասուրդը ֆինանսավորելու՝ վերը նշված երեք եղանակները սղաճային 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 մտակալ բյուջեի վարում 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, ապրանքերով և ծառայություններով: Կարճաժամկետ արտաքին պարտքը մեկ տարուց պակաս ժամկետով տրված պարտքն է:

Ինքնաստուգման հարցեր

1. Որո՞նք են ֆինանսական համակարգի օղակները:
2. Ո՞րն է բյուջեի դերը շուկայական փոփոխության մեջ:
3. Ի՞նչ ասել է պետական պարտք:
4. Ի՞նչ առանձնահատկություններ ունի Նայասպանի Նանրապետության պետական պարտքը:
5. Ապացուցել, որ հարկը անհրաժեշտ փոփոխական կարեգործիչ է:
6. Նարկային համակարգը ի՞նչ դեր ունի փոփոխության կարգավորման գործում:
7. Ի՞նչ հիմնախնդիրներ է առաջադրում Նայասպանի Նանրապետության հարկային համակարգը:

Մյուսական 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 փեսակներ
Բյուջեի ավելցուկ	Ֆինանսական քաղաքականություն
Փաստացի պակասուրդ	Նարկաբյուջեարային քաղաքականություն
Կառուցվածքային պակասուրդ	Նարկային բազմարկիչ
Պարբերաշրջանային պակասուրդ	Լաֆֆերի կորը
Արտամղման էֆեկտ	Պետական պարտքի փեսակները
Բազմարկիչի էֆեկտ	

ՍՂԱՃԱՅԻՆ ԵՎ ՆԱԿԱՍՂԱՃԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

23.1. ՍՂԱՃԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Սղանը բարդ և բազմագործոն երևույթ է, որը բնութագրվում է ամբողջ փնտրության գործընթացի խանգարումներով և բնորոշ է թղթադրամային շրջանառություն կապարող փնտրություններին: Սղանն առաջացել է լաբիներեն «inflatio» բառից, որը բառացի նշանակում է «փքած», «ուռնացած»: Սովորաբար այն բնութագրվում է շրջանառության ոլորտը պահանջվածից ավելի դրամանիշեր գերհագեցնելով: Սղանի 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 սղանը կապում են գների համընդհանուր բարձրացման հետ: Սակայն գների ամեն մի բարձրացում դեռևս սղան չէ, ավելին, սղանի զարգացման ընթացքում առանձին ապրանքների գները կարող են իջնել: Այսպես, XX դարի 70-80-ական թվականները համարվում էին սղանի 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 սղանի հետ: Որպես կանոն, բարիքների գները բարձրանում են, երբ բարելավվում է թողարկվող ապրանքի որակը, վարթարանում են ռեսուրսների ձեռքբերման պայմանները և այլն: Նման երևույթների առկայության դեպքում սղանի էությունն ու պարզաբանները պետք է փնտրել արտադրության ոլորտում և շուկա ներկայացվող ապրանքների որակի փոփոխության մեջ:

Սղանի առաջացումը պայմանավորված է ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի կայուն մակրոտնտեսական անհաշվեկշռվածությամբ: Այսպես, ամբողջական առաջարկի կարրուկ փոփոխությունները կարճաժամկետում, երբ առաջարկի մեծությունը կախված է լինում ապրանքների գների մակարդակից և աշխարհային ծառայությունների գներից, ապա արտադրության ծավալի փաստացի շեղումը սպասվածից հանգեցնում է գների բարձրացմանը: Գների բարձրացումը պայմանավորված է նաև աշխարհավարձի բարձրացման պահանջներով և գների հետագա բարձրացման սպասումներով: Արտադրողների, աշխատողների և սպառողների նման վարքագիծը բացառվում է նրանց գործողությունների անհամաձայնեցությամբ: Դա օրինաչափ երևույթ է:

չէ՛ 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 փոփոխագեներ պնդում են, թե պակասուրդը բաց սղաճի հակապարկերն է, այսինքն՝ եթե գները բաց թողնվեն, ապա պակասուրդը արագորեն կվերանա, որի համար «պետք է վարձահատույց» լինել գների ընդհանուր մակարդակի բարձրացմանը, և գտնում են, որ **պակասուրդը քողարկված սղաճի դրսևորում է:** Համընդհանուր պակասուրդի ժամանակ, որը դրսևորվում է արտադրության և սպառման բոլոր մակարդակներում, միշտ հանդիպում ենք քողարկված սղաճի: Մովորաբար 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 բյուրոկրատիկ 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: Հաշվեկշռված 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 չպետք է շփոթել գների այն աճը, որը պայմանավորված է պահանջարկի ու առաջարկի սեզոնային փոփոխումներով, բնական երևույթներով և, որ շարկարևոր է, փոփոխական փարբերաշրջաններով: Ներկաբար սղաճի գնահատման ժամանակ պետք է գները մաքրել ոչ սղաճային փոփոխումներից:

Մովորաբար բաց սղաճը չափվում է փարվա ընթացքում գների մակարդակի աճման փեմպերով և հաշվարկվում փոկոսներով՝ հետևյալ բանաձևով.

$$n = \frac{P_1 - P_0}{P_0} \times 100\%$$

որտեղ՝

π –ն սղաճի փեմպն է փոկոսներով (փարվա ընթացքում),

P_1 –ը հաշվետու փարվա գներն են,

P_0 –ն՝ բազիսային փարվա գները:

Տնարեսավարման պրակտիկայում սղանը դրսևորվում է բազմաթիվ ձևերով: Ուսումնասիրությունները հեշտացնելու նպատակով դրանք խմբավորվում են փարբեր խմբերի մեջ՝ ելնելով այս կամ այն հարկանիշներից: Ըստ մակրո- փնտեսական հավասարակշռության խախտման հարկանիշի՝ սղանը լինում է՝

ա) պահանջարկի և

բ) առաջարկի:

Պահանջարկի սղանը ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի միջև հավասարակշռության խախտումն է պահանջարկի կողմից: Դն կարող է փեղի 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 սղանի էությունն այն է, որ շրջանառության մեջ փողի մեծ քանակը համեմատաբար քիչ ապրանքներով է ապահովված, որի պատճառով էլ բարձրանում են գները:

Առաջարկի սղանը գների աճն է՝ կապված արտադրության ծախսերի աճի հետ: Այս դեպքում միավոր արտադրանքի հաշվով ծախսերն աճում են, շահույթը կրճարվում է, որի հետևանքով ապրանքների առաջարկը կրճարվում է, և գներն աճում են, այսինքն՝ սղանի պատճառներն ընկած են առաջարկի կողմում:

Առաջարկի սղանի հիմնական աղբյուրներն են՝ աշխատավարձի, հումքի, նյութերի և վառելիքի գների աճը: Նայանի է, որ ապրանքի թանկ գինը վճարում է գնորդը: Եթե այդ ապրանքը նրա համար միջոցների աղբյուր է հետագա արտադրության համար, ապա ծախսերն աճում են, և արտադրողը ստիպված բարձրացնում է գները՝ իր կորուստները փոխհատուցելու համար:

Գործնականում հնարավոր չէ սղանի մի փեսակը փարբերել մյուսից, որով հետև դրանք սերտորեն փոխգործողության մեջ են: Այսպես, աշխատավարձի աճը, օրինակ, կարող է դիտվել և՛ որպես պահանջարկի, և՛ որպես առաջարկի սղան:

Սղանի փարպտեսակն է *ստրագֆլյացիան*, մի իրավիճակ, երբ գների ընդհանուր մակարդակի աճն ու արտադրության չափերի կրճարումը փեղի են ունենում միաժամանակ, այսինքն՝ գինը և թողարկման ծավալը փոփոխվում են փարբեր ուղղություններով:

Ըստ գների բարձրացման փեմպերի՝ սղանը լինում է՝

1. «**Սողացող**» կամ «**մեղմ**», երբ գները փարեկան աճում են ոչ ավելի, քան 10%-ով: Ժամանակակից փնտեսագիտությունը, հարկապես քեյնսականությունը, այդպիսի սղանը դիտում է որպես փնտեսության նորմալ զարգացման գործոն, որն անհանգստություն չի պատճառում: Սա սղանի այն փեմպն է, երբ փողի արժեգրկումն այնքան աննշան է, որ գործարքները կարարվում են անվանական գներով:
2. «**Քառափրով**» կամ «**սրարշավ**», երբ գների աճը փարվա ընթացքում սահմանափակված է 10-100%-ի շրջանակներում: Փողը արժեգրկվում է

նկարելիորեն արագ դրա համար գործարքներ կատարելիս գինը որոշելու միջոց է օգտագործվում կայուն արժույթը, կամ վճարման պահին գների մեջ հաշվի են առնվում սպասվող սղանի տեմպերը: Այլ կերպ ասած՝ գործարքներն սկսում են ինդեքսավորվել կամ մաքրվել սղանից:

3. **Գերսղան (հիպերինֆլացիա)**, երբ գներն աճում են աստիճանաբար կապահովված թվերով՝ փարեկան 100%-ից բարձր տեմպերով: Այս դեպքում տնտեսության մեջ խզվում են կապերը, և փորձաքննող է դառնում բարտերային փոխանակությունը: Գերսղանի համաշխարհային ռեկորդը պատկանում է Նունգարիային. 1945 թվականի օգոստոսից մինչև 1946 թվականի հուլիսը գները ամսական միջին հաշվով աճեցին 20 անգամ: Ամերիկացի տնտեսագետ Ֆ. Կեյզանը ենթադրում է, որ զարգացող երկրներում գերսղան կարելի է համարել գների մակարդակի աճի այն տեմպերը, որոնք ամսական գերանգանցում են 50%-ը: Իսկ եթե այդ դիտարկենք փարեկան տեմպերի համակարգում, ապա սղանը կկազմի 13.000%¹:

Գերսղանը համարվում է հաղթահարված, եթե տվյալ ամսվան նախորդող 12 ամիսներին սղանի տեմպը չի գերազանցել 50%-ը:

4. **Սրագֆլացիան** 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 փարբեր ձևով են բացատրում սրագֆլացիայի պարճառները. մի մասը սրագֆլացիայի պարճառ է համարում կառուցվածքային թերությունները: Կատարյալ շուկայական մեխանիզմ ունեցող տնտեսություններում մի ապրանքի գնի աճը հանգեցնում է այլ ապրանքների գների իջեցմանը, ասել է, թե՛ պեպք է պահպանվի շուկայական հավասարակշռությունը: Իսկ սրցակցության 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 շար է վաճառվում: Դրա համար էլ մենաշնորհատիրոջը ձեռնարկ է քիչ արտադրել և թանկ վաճառել:

Ըստ փարճաման վայրի և հետագոտման օբյեկտի՝ փարբերվում են **ազգային, փարճաշրջանային** (ռեգիոնալ) և **համաշխարհային** սղաները: Առանձին երկրի շրջանակներում ուսումնասիրության առարկա են մեծածախ, մանրածախ և սպառողական գները և ՆՄԱ-ի դեֆլատորը: Նման ցուցանիշները վերլուծվում են նաև երկրների խմբի (ասենք՝ փարճաշրջանային) կորվածքով, օրինակ, Եվրամիություն, ինչպես նաև համաշխարհային տնտեսության մասշտաբով:

Կախված սպասվող սղանի ճշգրտությունից՝ փարբերվում 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:

խության չի ենթարկվում: Ներկայումս, վճարունակության մեծացումը հնարավոր է միայն փողի լրացուցիչ էմիսիայի հետևանքով. եթե փողի զանգվածի աճի տեմպերը համապատասխանում են իրական ՆՆԱ-ի աճին, ապա փողի առաջարկի այդպիսի մեծացումը տղան առաջ չի բերի, իսկ եթե փողի առաջարկը գերազանցի իրական ՆՆԱ-ի աճին, ապա շրջանառության ոլորտը կգերհագեցնա դրամական միջոցներով (ապրանքաշրջանառության նկատմամբ) և տեղի կունենա տղան: Լրացուցիչ էմիսիայի հաշվին շրջանառության ոլորտի գերհագեցումը թղթադրամներով պայմանավորված է պետական բյուջեի պակասուրդով և դրա ծածկման եղանակներով: Թղթադրամի չափից ավելի էմիսիան ավելի է արագացնում տղանի տեմպերը: Բացի դրանից, ամբողջական պահանջարկի տղանին նպաստում են նաև աշխատանքի արտադրողականության աճի հետ բնավ կապ չունեցող այն միջոցառումները, որոնցով բարձրացվում են աշխատավարձերը:

Ամբողջական պահանջարկի տղանի պարտառ 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 պարավերների համար վճարվելիք փողը մեծացնում է ապրանքներով չապահովված փողի զանգվածը:

Այդ ամենից կարելի է եզրակացնել, որ պետական բյուջեի պակասուրդի ծածկումը փողի լրացուցիչ էմիսիայի հաշվին՝ պահանջարկի տղանի ուղղակի գործոն է:

Ամբողջական պահանջարկի տղանի պարտառ կարող է դառնալ նաև կենտրոնական բանկի կողմից իրականացվող դրամավարկային քաղաքականությունը, երբ բաց շուկայում նա պարտավորումներ 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 տղան:

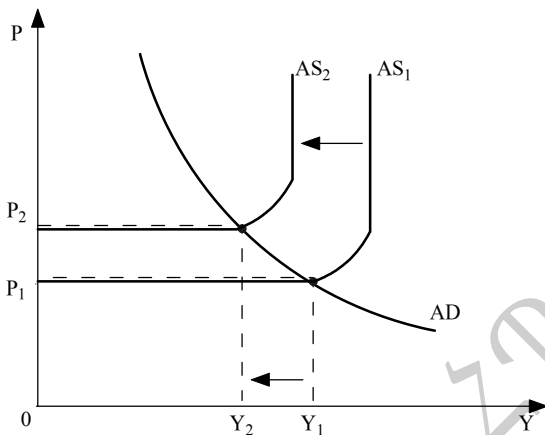
Այսպիսով, պահանջարկի տղանի զարգացման մեխանիզմը բնութագրվում է այսպես. սկզբում աճում է դրամական զանգվածը, ապա՝ ամբողջական պահանջարկը:

Տղանի առաջացման մյուս պարտառը 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 տղանի հիմնական պարտառներն են՝ անվանական աշխատավարձի բարձրացումը, հումքի, նյութերի և վառելիքի գների աճը և տղանային սպասումները: Քանի որ աշխատավարձը արտադրողի համար ծախս է, հետևաբար դրա բարձրացումը նշանակում է միավոր արտադրանքի ծախսերի ավելացում, ուստի ապրանքների ու ծառա-

յությունների առաջարկը կկրճարվի, որը կհանգեցնի գների աճի: Նույնը վերաբերում է արտադրության մյուս ծախսերի մեծացմանը:

Ծախսերի աճով պայմանավորված սղաճը գծապարկերով կարտահայտվի այսպես.



ՊՐՅ Գ 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 կրճարվում է:

Ժամանակակից շուկայական փոփոխության մեջ ապրանքների ու ծառայությունների գերակշռող մասը թողարկվում է խոշոր մենափիրության (մոնոպոլիստական) կառույցների կողմից, որոնք շուկայում գների նկատմամբ որոշակի իշխանություն ունեն: Մասնավորապես, մենաշնորհափերերը հույսով, վառելիքաէներգետիկ ռեսուրսների ճյուղերում բարձրացնելով գները՝ դրանով իսկ նպաստում են արտադրվող ապրանքների գների բարձրացմանը: Ի դեպ՝ վերջինս շղթայական ռեակցիայի նման փարսավում է նաև այլ ճյուղերի արտադրանքների գների վրա:

Սղաճային սպասումները նույնպես կարող են պարճառ դառնալ առաջարկի սղաճի համար: Եթե ֆիրմաները փարիներին ընթացքում գործում են սղաճի պայմաններում, ապա սպասելով մոտ սպագայում սղաճային գործընթացների զարգացմանը, դրանք սկսում են ճշգրտել իրենց փոփոխական գործունեությունը. կրճարում 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 րնրետության դեֆորմացիան: Խոսքն իհարկե ամենից առաջ ռազմաարդյունաբերական համալիրի րեսակարար կշռի մասին է: Ներքին պարճառներից է նաև բյուջեի պակասուրդը:

Սղաճի ներքին պարճառների շարքում իր ուրույն րեղն ունի րնրետության պարբերաշրջանային զարգացումը: Վճռական դերն այսրեղ կենրորոնական բանկինն է, նրա հավասարակշռվաճ դրամավարկային քաղաքականությանը: Եթե րնրետությունը զարգանում է պարբերաշրջանային ձևով, ապա րնրետության անկումը հաղթահարելու համար կենրորոնական բանկը միջոցառումներ է ձեռնարկում՝ փողի շուկան հագեցնելու համար: Իսկ րնրետության վերելքի պայմաններում բանկը հակառակ քաղաքականություն է վարում. կրճարում է շրջանառության մեջ եղաճ փողի քանակը. այս պարագայում րոկոսադրույքները բարճրանում են, և րնրետավարողների ներդրումային գորճունելությունը դանդաղում է:

Սղաճի կարող են հանգեցնել նաև սպառողների սպասումները: Սպառողները սպասվող սղաճից խուսափելու համար սկսում են ավելի շար ապրանքներ գնել, իսկ արրադրողները բնականաբար բարճրացնում են ապրանքների գները. չէ՞ որ սպասվում են արրադրության գորճոնների գների բարճրացում: Իսկ եթե գները բարճրանում են, ապա կրճարվում են խնայողությունները, ուսրի պակասում են վարկային ռետուրսները, հերևաբար արրադրության ընղայնումը արգելակվում է:

Արրաքին պարճառներից են արրաքին առևրրային հաշվեկշռի հաշվեմնացորդի պակասուրդը, արրաքին առևրրից սրացվող եկամուրների կրճարումը և այլն:

Ժամանակակից պայմաններում սղաճի պարճառ կարող է դառնալ ոչ րնրետական այնպիսի գորճոն, ինչպիսին քաղաքական անկայունությունն է: Վերջինս հսկայական ազղեցություն է թողնում ոչ միայն դրամական րնրետության, այլ նաև րնրետական իրավիճակի վրա: Մասնավորապես անկայուն քաղաքական իրավիճակը կարող է պարճառ դառնալ ներդրումային գորճունելության ակրիվության նվազմանը, գների բարճրացմանը, թերևս դրանով ճաճկվեն բացասական էֆեկտները: Բացի դրանից, ֆինանսավարկային ինսրիրուրները ռիսկից ապահովագրվելու համար առավելագույն չափով բարճրացնում են րոկոսադրույքները և սահմանափակվում կարճաճամկեր վարկային գորճարքներով: Սպառողներն իրենց հերթին սկսում են կեղճ պահանջարկ ներկայացնել ապրանքների ու ճառայությունների նկարմամբ, որն իր հերթին պայմանավորվաճ է երկրի չկանխարեսվաճ սոցիալ-րնրետական զարգացումով:

Սղաճի գոյության պարճառների բազմազանությունը միաճամանակ ենթադրում է դրանց դրսևորման հերևանքների ու րետակերների բազմազանություն:

23.3. ՄՂԱԾԱՅԻՆ ՄՊԱՍՈՒՄՆԵՐ: ՖԻՇԵՐԻ ԷՖԵԿՏԸ: ՄՂԱԾԻ 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: Նայքնի է, որ փողի գնի դերում հանդես է գալիս փոկոսադրույթը, և գների սղաճային բարձրացումը փողի շուկայում առաջ է բերում (այլ հավասար պայմաններում) փոկոսադրույթի բարձրացում: Եվ քանի որ փոկոսադրույթը բարձրանում է սղաճի շնորհիվ, ապա փոկոսի իրական մակարդակը կարելի է որոշել հետևյալ բանաձևով.

$$r = i - \pi,$$

որտեղ՝ r -ը փոկոսի իրական մակարդակն է,
 i -ն՝ փոկոսի անվանական մակարդակը,
 π -ն՝ սղաճի փեմպը:

Նշված բանաձևից հետևում է, որ փոկոսի անվանական մակարդակը կորոշվի՝

$$i = r + \pi:$$

Սա բոլորիս հայքնի Ֆիշերի հավասարումն է, որը ցույց է տալիս, թե ինչպես են փոկոսի անվանական մակարդակի վրա ազդում փոկոսի իրական նորման ու սղաճի փեմպերը: Ի դեպ, դրանից էլ բխում է, այսպես կոչված՝ **Ֆիշերի էֆեկտը**, այն է՝ **սղաճի պայմաններում անվանական փոկոսադրույթը փոփոխվում է այնպես, որ իրական փոկոսադրույթը մնում է անփոփոխ, այսինքն՝ քանի փոկոսով աճի սղաճը, նույնքանով կավելանա փոկոսի անվանական մակարդակը**: Այդպիսի կախվածություն նկատելի է զարգացած շուկայական փոփոխություն ունեցող երկրներում:

Նայքնի է, որ սղաճը շուկայական փոփոխությունների մշտական ուղեկիցն է դարձել ոսկու սրանդարի համակարգի վերացումից սկսած: Մղաճի փոկոսի առկայության պայմաններում փոփոխավարող սուբյեկտները սկսում են հարմարվել դրան սղաճի սպասումների մեխանիզմի միջոցով: **Մղաճի սպասում (π^e) ասելով պետք է հասկանալ շուկայի սուբյեկտների կողմից դրա փեմպերի փոփոխության գնահատումը ապագայում**: Ինչպես պարզվում է սահմանումից, սղաճային սպասումները կառավարում են գները: Տնտեսավարող սուբյեկտները դրանք դնում են ապագայի անվանական գների հիմքում, որպեսզի իրենց հատույթն ապահովագրեն արժեզրկումից:

Գների փոփոխման անը առաջ է բերում կայուն սղաճային սպասումներ, կամ սղաճը իներցիոն բնույթ է սրանում: Վերջինս ազդում է բոլոր փոփոխվող տարբերակների վարքագծի վրա. սպառողներն իրենց ապահովագրելու նպատակով սկսում են ավելի շատ ապրանքներ գնել, այսինքն՝ ճնշում են պահանջարկը: Դա արտադրողներին սրիպում է ավելի բարձրացնել գները: Բանկերն էլ իրենց հերթին են բարձրացնում անվանական փոկոսադրույքները: Այսպիսով, նման պայմաններում սղաճն ավելի արագ է թափ առնում, և ձևավորվում են նոր ու առավել բարձր սղաճային սպասումներ:

Իներցիոն սղաճը շատ վրանգավոր 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 սրանում է հետևյալ տեսքը՝

$$i = r + \pi^e,$$

որտեղ՝ π^e -ն սղաճի սպասվող տեսակն է:

Ի դեպ, Ֆիշերի էֆեկտը դրսևորվում է միայն կանխատեսելի սպասումների ժամանակ:

Ընդհանուր առմամբ, սղաճը ՆՆԱ-ի իրական ծավալի և դրա նկատմամբ անվանական դրամական ծավալի միջև անհամամասնության առաջացումն է: Ելնելով փողի քանակական տեսության 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 հավելանի տեսակերով՝

$$\Delta M + \Delta V = \pi + \Delta Y,$$

որտեղ՝

ΔM -ը փողի քանակի հավելանի տեսակն է,

ΔV -ն՝ փողի շրջանառության արագության հավելանի տեսակը,

π -ն՝ գների մակարդակի հավելանի տեսակը,

ΔY -ը՝ արտադրության իրական ծավալի հավելանի տեսակը:

Ներկայացրեք, եթե փողի քանակի և դրա շրջապտույտի արագության անի տեսակերը գերազանցեն արտադրության իրական ծավալի անի տեսակին, ապա փոփոխության մեջ կառաջանա սղաճ $\pi > 0$, $\Delta M + \Delta V > \Delta Y$ դեպքում: Սղաճի մոնետարիստիկական տեսության ներկայացուցիչները գրնում են, որ սղաճը գույր դրամական երևույթ է: Այսպիսով, փողի ցանկացած քանակի աճը կամ դրա շրջապտույտի արագության աճը ՆՆԱ-ի իրական ծավալի անից միշտ ավելի սղաճ է առաջանում:

Ընդհանրապես, շրջանառության մեջ եղած փողի քանակի աճը, որը հան-

գեցնում է ամբողջական պահանջարկի մեծացմանը, ունի փարբեր պարճառներ՝ բյուջեի պակասուրդը թղթադրամի լրացուցիչ էմիսիայով ճածկելու, վարկերի կտրուկ ընդլայման, բնակչության պարտքային պարտավորությունները որպես վճարման միջոցներ օգտագործելու աճի հեղանքով և այլն: Նման դեպքերում սղաճի մեղավորը վարկաբանկային համակարգն է, որը դրամական ագրեգատների նկատմամբ անարդյունավետ վերահսկողություն է սահմանում:

Սղաճի առաջացման պարճառ 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 դրամարկղային իրական մնացորդները: Դա կապված է այն բանի հետ, որ դրամարկղի իրական մնացորդների պահպանման այլընտրանքային ծախսերն ավելի բարձր են լինում, որի պարճառով 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 գուր դրամական երևույթ է, որը կենտրոնական բանկի սխալ դրամավարկային քաղաքականության հեղանք 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 հեղանքով կամ աշխատանքի արտադրողականությունից շահույթի և հարկերի ավելի արագ տեմպերով աճի պարճառով:

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 սղոցիալ-տնտեսական երևույթի ընդհանուր բնութագիրը, ինչպիսին սղաճն է:

23.4. ՍՂԱՃԻ ՍՈՑԻԱԼ-ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆՏԵՎԱՆՔՆԵՐԸ

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 հեղանքները բազմազան են, հակասական և պայմանավորված են սղաճի գործընթացների տեսակներով: Դրա հեղանքները 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 մրահողող հիմնախնդիր չի կարող լինել: Բայց իրականում բնակչու-

թյունն ի վիճակի չէ հստակ կանխադեսումներ կատարել: Չկանխադեսված սղաճն աղավաղում է փնտեսավարող սուբյեկտների նախագծերը և հանգեցնում ազգային եկամտի վերաբաշխմանը փարբեր սոցիալական կառույցների միջև:

Եթե անգամ սղաճն ամբողջությամբ կանխադեսելի 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 փնտեսություններից) վերաբաշխվում է հոգուր պետության: Ընդ որում՝ ոչ ունևոր խավը **սղաճային հարկից** ավելի շատ է փութում, քան հարուստները:

Պետության օգտին եկամուտների վերաբաշխման մյուս ուղին **թղթադրամի էմիսիայի մենաշնորհային 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 փրկած փողերի փոխարեն: Սենորաժը հավասար է սղաճային հարկին:

Էմիսիայի միջոցով պետությունը մեծացնում է թղթադրամի առաջարկը՝ դրանով իսկ բարձրացնելով սղաճի փնտեսությունը, 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 փնտեսության (π): Այդ հարկը այն փնտեսավարող սուբյեկտների կրած վնասն է, որոնք իրենց ակտիվները դրամի փնտեսությամբ 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 հարվածից: Անվանական եկամուտների հարկազանձման առաջադեմ համակարգի դեպքում սղաճը նպաստում է փնային փնտեսություններից ավելի շատ միջոցներ գանձելուն: Մովորաբար 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

վրստությունների վնասիմամ եկամուտները նվազում՝ սղանի և հարկային համակարգի փոխգործողության միջոցով:

Ժամանակակից սղանի առանձնահատկություններից մեկն էլ անհավասարաչափությունն է: Գների քաղաքանունը հաճախակիանում է՝ դժվարացնելով սղանի ապագա քենսկերի կանխարեսունը: Սղանի ոչ լրիվ կանխարեսունը մեծացնում է ազգային եկամտի վերաբաշխումը բնակչության քարբեր խավերի միջև: Եթե քոկոսադրույքները մնում են անփոփոխ, ապա չսպասվող սղանի դեպքում վարկատուները միշտ քանուլ են քալիս, և շահող են դառնում փոխառուները և, ընդհակառակը, չկանխարեսված դեֆյացիան ունեցվածքը վերաբաշխում է հոգուր վարկատուների:

Չկանխարեսված սղանը վերաբաշխում է ոչ միայն բանկային կապիքալը, այլ նաև բոլոր ֆինանսական ակտիվներն ու եկամուտները: Ակտիվները, որոնցից սքացված եկամուտները հաշվարկվում են անվանական գներով և գների հանկարծակի բարձրացման հեքսանքով, կարժեգրկվեն: Այդպիսի ակտիվներ են բաժնեքոմսերը, պարքաքոմսերը և ֆինանսական այլ ակտիվները: Սղանի հեքսանքով կառավարությունը կարող է կրճարել չվճարված պերական պարքքի մի մասի իրական արժեքը: Յաժր քոկոսադրույքների և բարձր սղանի դեպքում պերական պարքքի դիմաց վճարվում են բացասական իրական քոկոսադրույքներ:

Իրական եկամուտների նվազման հեքսանքով սղանը բացասաքար է անդրադառնում ֆիքսված եկամուտներ սքացողների վրա: Խոսքը բյուջեքալին աշխարողների և թոշակառուների մասին է: Եթե անվանական եկամուտն աճի ավելի բարձր քենսկերով, քան գների մակարդակն է, ապա իրական եկամուտը կաճի, և ընդհակառակը.

$$\frac{\text{Æñ}^3 \text{İ}^3 \text{Ý} \gg \text{İ}^3 \text{Ù} \text{Ç}}{\div \text{á} \div \text{áÈááǺǺǺǺ}} = \frac{{}^3 \text{Ý} \text{İ}^3 \text{Ý}^3 \text{İ}^3 \text{Ý} \gg \text{İ}^3 \text{Ù} \text{Ç}}{\div \text{á} \div \text{áÈááǺǺǺǺ}} - \frac{\cdot \text{Ý} \gg \text{ñÇ} \text{Ù}^3 \text{İ}^3 \text{ñ}^{13} \text{İ}^3 \text{Ç}}{\div \text{á} \div \text{áÈááǺǺǺǺ}}$$

Բացի դրանից, այն կարելի է ցույց քալ նաև իրական եկամուտների համաթվի միջոցով, որը որոշվում է հեքսանքով բանաձևով.

$$\frac{\text{Æñ}^3 \text{İ}^3 \text{Ý} \gg \text{İ}^3 \text{Ù} \text{áá} \text{Ý} \gg \text{ñÇ}}{\text{Ñ}^3 \text{Ù}^3 \text{ǺÇ} \text{á} \text{Ǻ}} = \frac{{}^3 \text{Ý} \text{İ}^3 \text{Ý}^3 \text{İ}^3 \text{Ý} \gg \text{İ}^3 \text{Ù} \text{Ç}}{\text{Ñ}^3 \text{Ù}^3 \text{ǺÇ} \text{á} \text{Ǻ}} \cdot \frac{\text{Ý} \gg \text{ñÇ} \text{Ñ}^3 \text{Ù}^3 \text{Ǻ} \text{í} \text{Ç}}{\text{Ý} \gg \text{ñÇ} \text{Ñ}^3 \text{Ù}^3 \text{Ǻ} \text{í} \text{Ç}}$$

Եթե մարդիկ խնայողություններ ունեն, ապա գների բարձրացման հեքսանքով ընկնում է դրանց իրական արժեքը: Օրինակ, ենթադրենք մարդն ունի 1000 միավոր խնայողություն, 6% քոկոսադրույքի դեպքում նա քարեկան պերք է սքանա 60 միավոր եկամուտ: Ասենք, սղանը կազմել է 13%, այս դեպքում խնայողության գնողունակությունը կկազմի՝ 1060: 1,13 = 938 միավոր:

Սղան ազդում է հայրենական ապրանքների մրցունակության վրա, այն իմաստով, որ հայրենական արքարողության ապրանքների գները կբարձրանան, այս պարագայում ներմուծումը կավելանա, իսկ արքահանումը՝ կկրճարվի: Նեքսաքար, գորժագրկությունը կմեծանա, և ապրանք արքարողողների մի մասը կքայքայվի: Մյուս կողմից՝ գների աճը կհանգեցնի ազգային արժույթի փոխար-

ժեքի իջեցմանը: Տնտեսավարող սուբյեկտները իրենց դրամական միջոցները սղանհից ապահովագրելու համար կսկսեն գնել կայուն արտարժույթ: Բացի դրանից, կմեծանա կապիտալի արտահոսքը, արժույթի շուկայում կաշխուժանա սպեկուլյացիան, որը կհանգեցնի նոր աճի:

Սղանն առաջ է բերում ոչ միայն փոփոխական, այլ նաև սոցիալ-քաղաքական հետևանքներ: Գների աճի բարձր փոփոխականությունը, հատկապես գերտղանի պայմաններում, խախտվում է հասարակության քաղաքական իրավիճակը, սրվում սոցիալական լարվածությունը և այլն: Նախա բարձր սղանը կարող է պարճառ դառնալ հասարակության նոր կառուցվածքի փոփոխության: Պարտական չէ, որ XIX և XX դարերում է փոփոխությունների մեծ մասը, որովհետև նշված ժամանակահատվածներում գներն աճել են բարձր փոփոխականությամբ:

Այսպիսով, սղանի սոցիալ-փոփոխական հետևանքները, ինչպես փոփոխական, դրսևորման բազմաթիվ ձևեր ունեն, որոնք յուրովի են ազդում մակրոտնտեսական իրավիճակների վրա:

23.5. ՍՂԱՆԻ ԵՎ ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ՓՈԽԱԶՂԻԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

Պահանջարկի և առաջարկի սղանների քննարկման ժամանակ (տես 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: Մա վկայում է այն մասին, որ սերտ կապ գոյություն ունի սղանի փոփոխականության և գերազանցության մակարդակի միջև: Ընդ որում՝ այդ կապը հակադարձ կապ է, որը XX դարի 50-ական թվականների վերջերին հիմնավորել է Լոնդոնի փոփոխագիտական դպրոցի պրոֆեսոր Օլբան Ֆիլիպսը: Ուսումնասիրելով Մեծ Բրիտանիայի 1861-ից մինչև 1957 թթ վիճակագրական տվյալները, նա հանգել է այն եզրակացության, որ գների ու աշխատավարձի աճի փոփոխությունը 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 ստիպված աշխատողներին արտաժամյա աշխատանքի համար վարձատրում են բավականին բարձր դրույքաչափերով: Այսինքն՝ աշխատավարձը աճում է: Իսկ գործազրկության բարձր մակարդակի դեպքում, ընդհակառակը, 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: Այսպետից հետևում է, որ՝

$$W_t = W_{t-1}[1 - b(U_t - U^*)]: \quad (2)$$

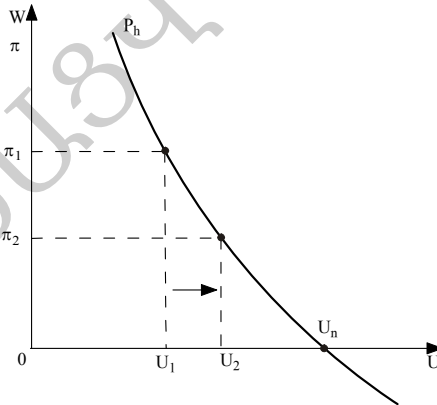
Այս հավասարումը (2) ներկայացնում է Օ.Ֆիլիպսի կորի մաթեմատիկական արտահայտությունը: Ներագայում նշված հավասարումը փոփոխության է ենթարկվել և դարձել գործազրկության ու գների մակարդակի փոխկապվածության արտահայտություն՝

$$P_t = P_{t-1}[1 - b(U_t - U^*)]: \quad (3)$$

Աշխատավարձի մակարդակի որոշման դեպքում և՛ գործատուները, և՛ աշխատողները կողմնորոշվում են դեպի սպասվող սղանի 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**.



ՊՐԻՆՑԻՍԻՆՆ 23.3. Ֆիլիպսի կորը:

որտեղ՝

W -ն անվանական աշխատավարձի հավելանի տեմպն է,

π -ն՝ սղանի տեմպը,

U -ն՝ գործազրկության մակարդակը՝ %-ներով:

Ֆիլիպսի կորը ցույց է տալիս կարճաժամկետում սղանի և գործազրկության հակադարձ կապը: Եթե π_1 սղանի տեմպի դեպքում գործազրկությունը գտնվում

է Ս₁ մակարդակում, ապա սղաճի գապումը 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 տեմպերի վերաբերյալ եղած փաստացի տվյալներով: Ըստ էության, դա մի շրջան էր, երբ բազմաթիվ երկրների տնտեսություններում սպեղծվել էր մի իրավիճակ, որն ավելի մոտ էր լրիվ զբաղվածության:

Գների աճի և գործազրկության մակարդակի աճի տեմպերի միջև գոյություն ունեցող հակադարձ կապը մասամբ բացատրվում է աշխատանքի շուկայի անճկունությամբ, նաև նրանով, որ տնտեսության աճի շրջանում գործարուները հեշտությամբ բարձրացնում 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 տեմպերի արագացմանը:

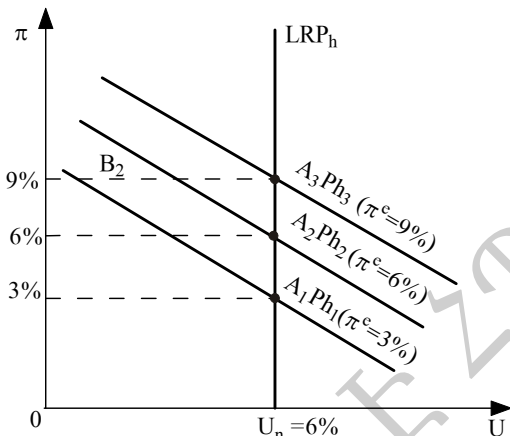
Նախադաճային քաղաքականության իրականացման ժամանակ կարևոր նշանակություն է ձեռքբերում այն հանգամանքը, թե քանի տոկոսով կբարձրանա գործազրկությունը, եթե սղաճի տեմպը՝ π -ն, իջեցվի 1%-ով: Այս ցուցանիշը գրականության մեջ ընդունված է անվանել **վնասի գործակից** (K), որը որոշվում է.

$$K=1/b,$$

որտեղ՝ b-ն գործազրկության մակարդակի փոփոխությունն է տոկոսներով: Այսպիսով, սղաճի տեմպերի բարձրացումը հանգեցնում է աշխատատեղերի 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) տեղի ունեցան ճգնաժամային երևույթներ. ավելի խորացավ ու սրվեց իրավիճակը հարկապես էներգակիրների գների կտրուկ բարձրացման պատճառով: Փաստորեն արտադրության ծախսերի բարձրացման հետևանքով հնարավոր չէրավ արտադրության անկումները կանխել դրամավարկային քաղաքականության միջոցով. տեղի ունեցավ **լճացում** (սպագֆլյացիա), և գործազրկության աճը ուղեկցվեց սղաճի տեմպերի աճով:

Երկարաժամկետում արտադրության իրական ծավալը և զբաղվածության մակարդակը կախված չեն պահանջարկի սղաճից. դրանք փոփոխվում են արտաքին գործոնների ազդեցության փակ: Օրինակ, ռեսուրսախնայող նոր տեխնոլոգիաների ներդրումը իջեցնում է միավոր արտադրանքի ծախսերը, արտադրության իրական ծավալն աճում է, ուստի աճում է նաև զբաղվածության մակարդակը, և երկարաժամկետում Ֆիլիպսի կորը այլ բնութագրիչներ է ձեռք բերում: Ի դեպ՝ Ֆիլիպսի կորը երկարաժամկետում մեկնաբանելիս տնտեսագետներն իրենց հիմնավորումներով բաժանվեցին երկու բանակի՝ հարմարվող և ռացիոնալ սպասումների: Նշված երկու ուղղությունների հեղինակները,

որոնք նորդասական դպրոցի ներկայացուցիչներ են, փորձել են ցույց տալ, թե անարդարության սղանալի սպասումները ինչպես են դրսևորվում նրանց հարմարվելու գործընթացում կառավարության անարդարության քաղաքականության փոփոխությունների հետ՝ լրիվ գրադվածության պայմաններում կամ գործազրկության բնական մակարդակի դեպքում: Այսպես, ըստ հարմարվող սպասումների տեսության՝ Ֆիլիպսի կորը երկարաժամկետում կունենա հետևյալ տեսքը.



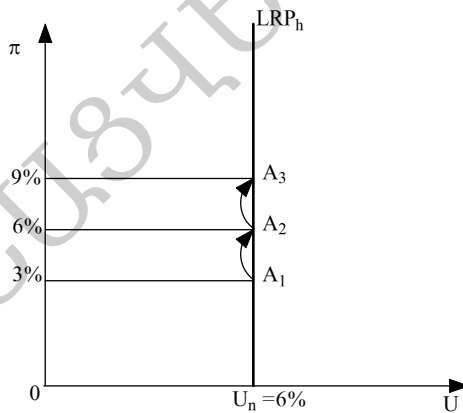
ՊՆՅՈՒՆ 23.4. Ֆիլիպսի կորը երկարաժամկետում՝ ըստ հարմարվող սպասումների տեսության:

Գծապարկերից ակնառու է դառնում, որ Ph_1 սղանալի սպասումը (π^e) արժեքն է 3% է, Ph_2 -ը՝ 6%, Ph_3 -ը՝ 9%: Եթե սպասվող սղանալի տեսակը 3% է, իսկ գործազրկությունը՝ 6%, ապա դա համապարասխանում է գործազրկության բնական մակարդակին՝ A_1 կետում: Ենթադրենք ամբողջական պահանջարկի խթանման քաղաքականության շնորհիվ գները բարձրանում են 6%-ով, բայց անարդարությունները շարունակում են գործել նախորդ փորձից ելնելով, այս դեպքում սղանալ կկազմի 3%: Այսպիսով գների բարձրացման պայմաններում անարդարությունները շահագրգռված են ավելի շատ անարդարել, ուստի լրացուցիչ աշխատուժե են վարձում, որն իջեցնում է գործազրկության մակարդակը կարճաժամկետում: Այսինքն՝ կարճաժամկետ կորով շարժվելիս A_1 -ից այն կտեղաշարժվի B_1 կետը: B_1 կետում սղանալի սպասվող տեսակը կազմում է 3%, իսկ անարդարությունը 6% է:

Սակայն հարց է առաջանում. ի՞նչ է տեղի ունենում երկարաժամկետում: Ժամանակի ընթացքում անարդարության սուբյեկտները նկատում են, որ անարդարությունների գների և անվանական աշխատավարձերի աճը զուտ սղանալի ենթակառուցված է: Ընդգրկելով սղանալի գնահատումները (սպասվող սղանալ Ph_2 կորի վրա 6% է), սկսում են հարմարվել նոր, ավելի բարձր սղանալ: Այս դեպքում աշխատողները պահանջում են աշխատավարձի բարձրացում: Վերջինս էլ հանգեցնում է անարդարության 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 կերպից դեպի A_2 շարժումով. արդյունքում՝ Ֆիլիպսի կարճաժամկետի կորը տեղաշարժվում է նոր Ph_2 դիրքը, և այսպես շարունակ: Այսպիսով, եթե սպասվող սղանը ցածր է փաստացի սղանի մակարդակից, ապա գործազրկությունը ժամանակավորապես կկրճատվի, այսինքն՝ A_2 կերպից նորից կտեղաշարժվի B_2 կետը: B_2 կետում սպասվող սղանը կկազմի 6%, բայց փաստացին արդեն 9% է: Երբ «կեղծ» սղանային սպասումները ճշգրտվեն, գործազրկությունը նորից կվերադառնա նախկին 6% բնական մակարդակին, բայց արդեն ավելի բարձր սղանի տեմպերով (9%): Այսպիսով, երկարաժամկետում փոփոխությունը կսկսի տեղաշարժվել A_1 կերպից դեպի A_2 կետը, հետո՝ A_3 կետը, և այսպես շարունակ: Այդ է ապացուցում LRP_n ուղղահայաց գիծը, որը Ֆիլիպսի կորն է երկարաժամկետում:

Ըստ **ռացիոնալ սպասումների տեսության**՝ ռեսուրսների ազատ տեղաշարժը և հստակ տեղեկատվությունը փոփոխվող սուբյեկտներին հնարավորություն են ընձեռում ճիշտ կանխատեսել փոփոխության զարգացման գործընթացները: Այլ կերպ ասած՝ նրանց սղանային սպասումները ճիշտ համընկնում են ապագայի փաստացի սղանի հետ, այսինքն՝ $\pi_1^e = \pi_1$, և սղանի սպասումները ռացիոնալ են: Եթե կառավարությունը ձգտում է կիրառել խթանող հարկաբյուջեային կամ դրամավարկային քաղաքականություն, ապա փոփոխվողներն 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.



ՊՆՅՁՅԻ Ի՞՞՞՞ 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 սղանի 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-փնփեսական լուրջ հետևանքներ:

23.6. ՆԱԿԱՍՂԱՃԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ: ՆԱՐԿԱԲՅՈՒՋԵՏԱՅԻՆ ԵՎ ԴՐԱՄԱՎԱՐԿԱՅԻՆ ՄԻՋՈՑԱՌՈՒՄՆԵՐԸ

Սղաճի դեմ պայքարը փնփեսական քաղաքականության բարդ հարցերից է: Ըստ էության, բարձր սղաճը փնփեսության համար կործանարար նշանակություն ունեցող երևույթ է: Երկարաժամկետում սղաճից փոժում են բոլոր փնփեսավարող սուբյեկտները՝ փնային փնփեսությունները, գործարարությունները, պետական բյուջեն: Գերսղաճը հնարավորություն չի տալիս, որ փողը կա-փարի իր գործառույթները, և քայքայվում է բանկային համակարգը: Ներկաբար հակասղաճային քաղաքականության իրականացումը դառնում է անհրաժեշտություն: Այդ փեսակետից մասնագիտական գրականության մեջ և գործ-նական կյանքում սղաճի դեմ պայքարի առնչությամբ գոյություն ունեն փարբեր փեսակետներ: Որոշ հեղինակներ առաջարկում են գործել բարձր սղաճի պայմաններում: Դրա բացասական հետևանքները կարելի է մեղմացնել՝ փնփեսավարող սուբյեկտներին պաշտպանելով հակասղաճային միջոցառումների շնորհիվ: Խոսքը բնակչության և բյուջեփարային կազմակերպությունների եկամուտների, փոկոսադրույթների, ֆինանսական ակտիվների, հարկային դրույթների ին-դեքսավորման մասին է: Մեկ այլ խումբ հեղինակներ էլ գտնում են, որ սղաճի դեմ պեարբ է պայքարել ցանկացած միջոցներով, որոնք կկիրառվեն պետության կողմից, օրինակ՝ հակասղաճային քաղաքականությամբ: Տարբերում ենք սղաճի փենպերի 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 ձեռնարկափերերի 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 սպվերային 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 ստեղծել 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 ստեղծում մասնավոր ֆիրմաներին՝ պետական բավարար պատվերներ փախով: Քանի որ ֆիրմաները կապված են միջնորդների հետ, ապա վերջիններիս նույնպես պատվերներ են փրվում ֆիրմաների կողմից: Ստեղծվում է բազմարկիչային էֆեկտ, որը շարժման մեջ է դնում բազմաթիվ արտադրողների, և արտադրության անկումը կանխվում է, գործազրկությունը՝ կրճատվում: Այսպիսով, առաջարկի աճով նախադրյալներ են ստեղծվում գների իջեցման, հետևաբար՝ սղաճի կրճատման համար:

Քեյնսյան տեսության առանձնահատկությունը բյուջեի պակասուրդի խորացման մեջ է: Մասնավոր գործարարությանը փրվող պետական պատվերը ենթադրում 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 ոլորտը 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 տնտեսությունը ամբողջությամբ ազատել սղաճից և հավասարակշռություն հաստատել: Քեյնսյան ծրագրերը, ասում էին նրանք, փարիսների ընթացքում ավելի մեծացրին պետական պարտքը: Այդ պարճառաբանությամբ մոնետարիստները խիստ քննադատության ենթարկեցին քեյնսյան տեսությունը:

Ըստ մոնետարիստների՝ սղաճը զուտ դրամական երևույթ է, և կապված է տնտեսությանը 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, փեղեկարվությունը և այլն: Բացի դրանից, պետք է պայքար մղել փնտրության մենափիրության դեմ և խրախուսել փոքր ու միջին ձեռներեցությունը: Փաստորեն առաջարկի աճի վրա ազդող գործոնների արդյունքը նկատելի կլինի փակակազմի ժամանակահատվածից հետո միայն: Այսպիսով, առաջարկի աճի քաղաքականությունը կապված է երկարաժամկետ հակաաղաճային ռազմավարության հետ:

Սղահի դեմ պայքարի ամենահզոր լծակը մոնեթարիստները 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 փրվող դոպացիաներն ու լրահարկացումները (սուբսիդիաները) վերացնելու և այլ ճանապարհներով: Մոնեթարիստներն առաջարկում են քեյնսյան ծրագրերին հակասուն ուղիներ: Այսպես, օրինակ, «թանկացնել» վարկերը: Այս պարագայում ոչ արդյունավետ արտադրությունները չեն կարող օգտվել վարկերից, հետևապես մրցակցությանը չդիմանալով՝ շուկայից դուրս կնդվեն:

Հակաաղաճային քաղաքականության քեյնսյան և մոնեթարիստական ուղղությունների ուսումնասիրությունից պարզվում է, որ ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի վրա ազդող հիմնական գործոնները հարկաբյուջեարային և դրամավարկային քաղաքականություններն են: Ավելցուկային սղահային պահանջարկի դեպքում պետությունը սահմանափակում է իր ծախսերը և բարձրացնում հարկերը: Սակայն այդպիսի քաղաքականությունը ևս կարող է հանգեցնել սղահի առաջացման, որը կզուգակցվի փնտրության անկմամբ: Իսկ այս պայմաններում հարկաբյուջեարային քաղաքականությունն ուղղվում է ամբողջական պահանջարկի բարձրացմանը՝ պետական կապիտալներդրումների աճման և հարկերի իջեցման միջոցով:

Ամբողջական պահանջարկի խթանման թերություններից է սղահի պահանջարկի առաջացման՝ հարկերով և ծախսերով փեղաշարժեր կատարելու հնարավորությունների սահմանափակման վրանգը՝ բյուջեի մեծ պակասուրդի հետևանքով: Ինչ վերաբերում է դրամավարկային կարգավորմանը, ապա այն փարբերվում է ամբողջական պահանջարկի վրա առավել ճկուն անուղղակի ներգործությամբ՝ կապված փոկոսադրույքների և շրջանառության մեջ եղած փողի քանակի փոփոխության հետ: Դրամավարկային քաղաքականության շնորհիվ հնարավոր է հասնել սղահի դանդաղեցմանը, սակայն անհրաժեշտ կլինեն նույն ծախսերը, որոնք բնորոշ են հարկաբյուջեարային քաղաքականությանը:

ÆYüY³ ëi áõ Û³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Ի՞նչ է սղանը, և ինչպե՞ս կարելի է որոշել այն:
2. Որո՞նք են սղանի պարզաձևները:
3. Ինչպե՞ս են բնութագրվում պահանջարկի և առաջարկի սղաները:
4. Ննարավո՞ր է արդյոք սղանի գոյությունը բարդերային փոխանակության պայմաններում:
5. Սղանային գործընթացներից ովքե՞ր են ավելի շար փուժվում:
6. Ո՞րն է հակասղանային քաղաքականության էությունը:

ԾՇÛY³ İ³ ÝÑ³ ëİ³ óáãÃİãõY³»ñ

Սղան

Նաշվեկշռված և չհաշվեկշռված սղան

Սղանի տեսակները

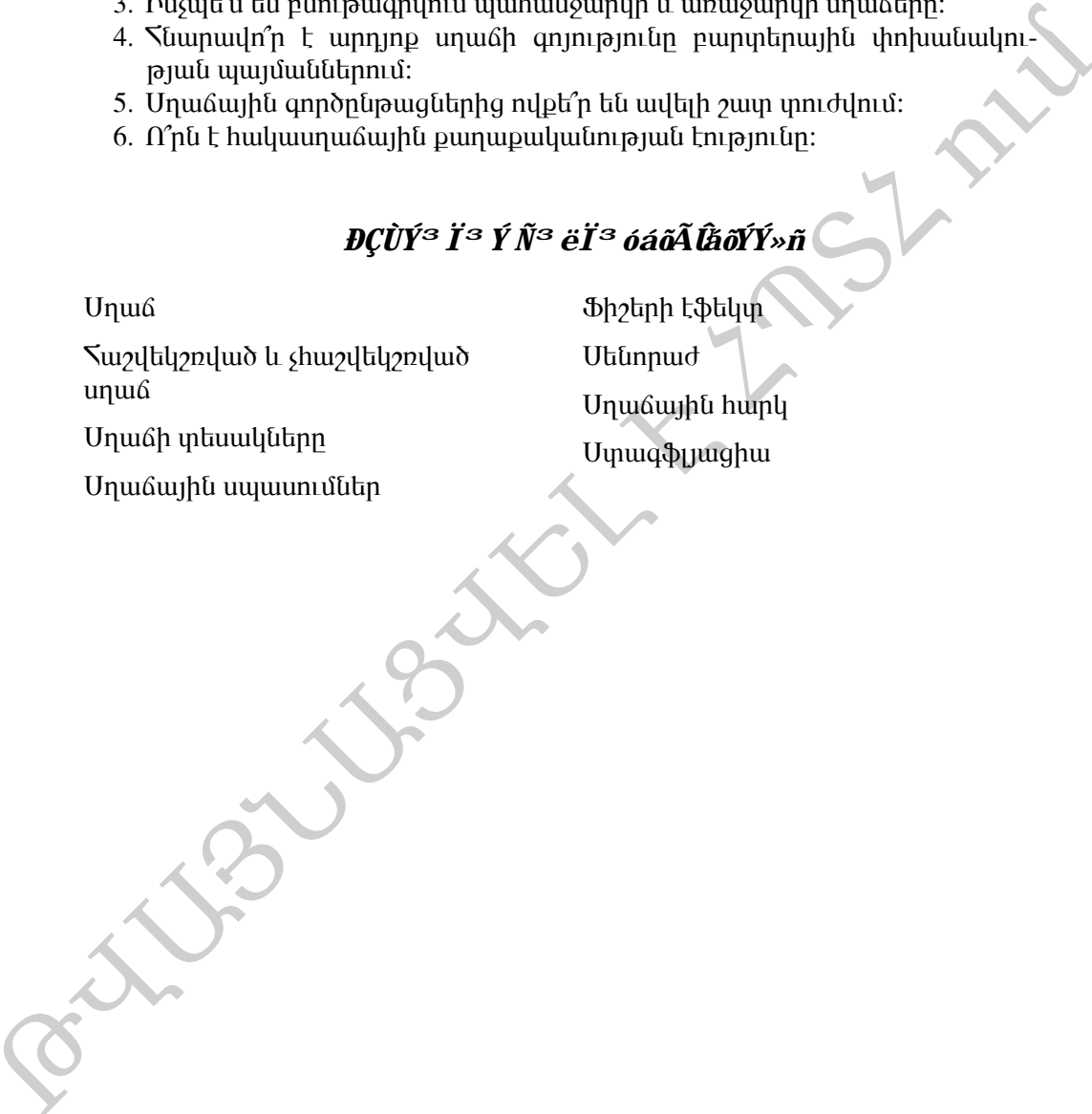
Սղանային սպասումներ

Ֆիշերի էֆեկտ

Սենորաժ

Սղանային հարկ

Ստագֆլացիա



ՆԱՄԱՇԽԱՐհԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԶԱՐԳԱՅՄԱՆ ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ԴՐՍԵՎՈՐՈՒՄՆԵՐԸ

24.1. ՆԱՄԱՇԽԱՐհԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՁԵՎՎՈՐՈՒՄԸ, ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԿԱՌՈՒՅՎԱԾՔԸ

Նամաշխարհային փոփոխությունը ազգային փոփոխությունների սերտ միասնություն է, որը դրսևորվում է միջազգային առևտրի, ֆինանսավարկային, արժույթային, աշխատուժի միջազգային միգրացիայի, աշխատանքի միջազգային բաժանման և այլ հարաբերությունների միջոցով: Յուրաքանչյուր երկրի ազգային փոփոխություն համաշխարհային փոփոխության բաղկացուցիչ մասն է: Ուրեմն համաշխարհային փոփոխությունը որակապես նոր կառույց է, որը գործում է ազգային փոփոխությունների փոխգործողությունների հիման վրա:

Նամաշխարհային փոփոխությունը ձևավորվել է այն ժամանակ, երբ փոփոխություններ աշխատանքի միջազգային բաժանման հիման վրա սկսեցին փոխհարաբերությունների մեջ մտնել միմյանց հետ: Նամաշխարհային փոփոխությունը կարելի է ուսումնասիրել փոփոխությունների փոփոխությունների:

XX դարի երկրորդ կեսին համաշխարհային փոփոխությունը դիտվում էր որպես երեք խումբ երկրների ամբողջություն. կապիտալիստական, սոցիալիստական և զարգացող: Այս կառուցվածքը խիստ պայմանական է: Իրականում համաշխարհային փոփոխության կառուցվածքը նշանակալիորեն ավելի բարդ է: Ներկայումս համաշխարհային փոփոխությունն իր բնույթով շուկայական փոփոխություն է՝ ազգային փոփոխությունների ինտեգրացման փոփոխությունները, արտադրողական ուժերի և արտադրական հարաբերությունների զարգացման փոփոխությունները: Նամաշխարհային փոփոխության ձևավորման գործում կարևոր դեր են խաղացել աշխատանքի միջազգային բաժանումը, արտադրության միջազգային մասնագիտացումը և կոոպերացումը, ինչպես նաև ապրանքների ու ծառայությունների միջազգային առևտուրը: Ներառվածում համաշխարհային մասշտաբով արտադրության գործունեությունը՝ աշխատուժի, կապիտալի և փողերի փոփոխության միջազգային միգրացիան էական դեր խաղացին համաշխարհային փոփոխության զարգացման գործում:

Նամաշխարհային փոփոխության ձևավորման գործընթացը շարունակական է. ներկայումս դրա արդյունքները աշխարհում փոփոխությունները գլոբալացման հետ կապված համակարգային փոփոխություններն են: Արտադրողական ուժերի մակարդակի էական փոփոխություն, ֆինանսական կապիտալի հզորության և ազդեցության աճը, փոփոխական փոփոխությունների և շրջակա միջավայրի յուրահատուկ դերը համաշխարհային փոփոխության փոփոխությունների մասին նոր

գաղափարներ են փախա: Ելնելով վերոհիշյալից՝ համաշխարհային փնտեսությունը կարելի է բնութագրել նաև որպես ազգային փնտեսությունների ամբողջություն, որոնք միմյանց հետ կապված են արտադրության շարժուն գործունեի ներդաշնակությամբ:

24.2. ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԲԱԺԱՆՈՒՄԸ, ՄԱՍՆԱԳԻՏԱՅՈՒՄԸ ԵՎ ԿՈՈՊԵՐԱՅՈՒՄԸ

Նամաշխարհային 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: Մրանով 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 փոխյալ արտադրանքը թողարկվում է ոչ միայն ներքին, այլ նաև համաշխարհային շուկայի պահանջներից ելնելով: Արտադրության միջազգային մասնագիտացումը դրսևորվում է փոփոխություններով՝ **առարկայական**, երբ երկիրը մասնագիտանում է փոխյալ պատրաստի արտադրանքի արտադրության գծով, **դեֆալային**՝ արտադրանքի առանձին մասերի արտադրություն փոփոխություն, **փոխնորոգիական**՝ արտադրանքի արտադրության հետ առնչվող փոխնորոգիական գործընթացներից մեկ կամ մի քանիսի

իրականացում որևէ երկրում: Դրանք արդյունաբերության մեջ ներճյուղային մասնագիտացման այնպիսի զարգացած ձևեր են, որոնք ցույց են փալիս երկրների միջև արդյունաբերական ապրանքների փոխադարձ առևտրի ծավալների աճը:

Միջազգային արտադրական կոոպերացիան աշխատանքի կազմակերպման մի ձև է, որի դեպքում երկու և ավելի երկրներ համարել մասնակցում են միմյանց շարունակությունը կազմող արտադրական գործընթացների կատարմանը: Միջազգային արտադրական կոոպերացմանը բնորոշ են համարել գործունեության պայմանների նախնական համաձայնեցումը, փոխեսական 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 փալիս փվյալ երկրի սահմանափակ արտադրական ռեսուրսները փեղափոխել ու օգտագործել անարդյունավետ ճյուղերից այնփեղ, որփեղ կան ավելի արդյունավետ պայմաններ: Ռեսուրսների նման բաշխումը խորացնում է աշխատանքի միջազգային բաժանումը և նպաստում ազգային փոփեսություններում աշխատանքի արտադրողականության բարձրացմանը:

Տնփեսագիտությունը քննարկում է աշխատանքի միջազգային բաժանման երեք հիմնական ձևեր, որոնք բնութագրում են արտադրողական ուժերի զարգացման փրամաբանական և ժամանակագրական փուլերը: Դրանք են՝ ընդհանուր, մասնակի և եզակի:

Աշխատանքի միջազգային բաժանման **ընդհանուր ձևը** աշխատանքի բաժանումն է արտադրության ոլորտների միջև (արդյունահանում, վերամշակում, արդյունաբերություն, գյուղատնտեսություն): Մա բնորոշ է փոփեսության էքսփենսիվ (փարածուն) զարգացմանը և թելադրվում է արտադրության բնական, բնաաշխարհագրական պայմաններով:

Աշխատանքի միջազգային բաժանման **մասնակի ձևը** բնորոշ է աշխատողների որակավորման փեխնոլոգիական 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, դեփալներում, հանգույցներում) և փեխնոլոգիական փուլերում: Այս պայմաններում էապես մեծանում է շուկայի փարողունակությունը, և համաշխարհային առևտուրը զարգանում է առաջընթաց փեմպերով:

24.3. ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴՐՍԵՎՈՐՄԱՆ ՁԵՎԵՐԸ

Միջազգային փնտեսական հարաբերությունները (ՄՏՆ) փարբեր երկրների ազգային փնտեսությունների փարաբնույթ կապերի (գիտափոխանակական, արտադրական, առևտրային, ֆինանսարժույթային, դրամավարկային, տեղեկատվական, մաքսային) համակարգ է, որի հիմքում ընկած է աշխատանքի միջազգային բաժանումը և մասնագիտացումը:

ՄՏՆ-ներ ձևավորվում են հիմնականում փարբեր երկրների միջև նյութական, աշխատանքային և ֆինանսական ռեսուրսների շարժի ժամանակ և դրսևորվում են փարբեր ձևերով, որոնց կառուցվածքն ու ծավալը կախված են աշխատանքի միջազգային բաժանման և արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակներից:

ՄՏՆ-ների դրսևորման հիմնական ձևերից են.

- ա) միջազգային առևտուրը,
- բ) կապիտալի միջազգային միգրացիան,
- գ) միջազգային արժույթային հարաբերությունները,
- դ) միջազգային փնտեսական ինփոգրացումը,
- ե) աշխատանքի միջազգային միգրացիան:

ՄՏՆ-ների դրսևորման վերոհիշյալ հիմնական ձևերի ամբողջությունը կազմում է մի համակարգ, որը ենթակա է շարունակական փոփոխման և գրնվում է արտադրողական ուժերի անընդհար գարգացման ու կարարելագործման ազդեցության փակ, որոնց պայմաններում հանդես են գալիս ՄՏՆ-ների նոր ձևեր ու հարաբերություններ: Այսպես, XXI դարասկզբին ՄՏՆ-ների զարգացման գործընթացների վրա ակտիվորեն ազդում են այնպիսի երևույթներ, որոնք բնորոշ չեն եղել XIX դարավերջին կամ XX դարասկզբին: Այդպիսիք են՝ ԳՏԱ արագացումը նոր փոխնորոգիաների կիրառման և փարածման գործում, գլոբալ փոփոխությունները շրջակա միջավայրի բնագավառում, աշխարհի բնակչության հավելանը, հարուստ և աղքատ երկրների միջև փնտեսական փարբերությունների մեծացումը, երկրների միջև փնտեսական փոխադարձ կապերի աճը, միջազգային փնտեսական կազմակերպությունների և ոչ պեփական կառույցների՝ վերազգային կորպորացիաների (ՎԱԿ) ու վերազգային բանկերի (ՎԱԲ) դերի բարձրացումը և այլն: Ուրեմն ՄՏՆ-ները համաշխարհային փնտեսության անբաժան մասն են կազմում:

Քննարկենք այդ համակարգի փարբերն առանձին-առանձին:

24.3.1. Միջազգային առևտուր

Տարբեր երկրների, պեփությունների միջև փնտեսական կապերն ունեն հազարամյակների պարմություն: Այդ կապերը սկզբից և եթ դրսևորվել են պարզ գործարքների՝ փարբեր առարկաների փոխանակության միջոցով: Այնուհետև դրանում ընդգրկվել են նորանոր երկրներ, ընդլայնվել է փոխանակվող օբյեկտների շրջանակը, փոխանակության օբյեկտ են դարձել կապիտալը, աշխատուժը, տեղեկատվությունը, գիտական հայրնագործությունները, դրանց հետ կապված

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 համապարասխան 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 փեխնոլոգիական) և այլն:

Շամանակակից համաշխարհային առևտրի զարգացման միտումներից մեկն էլ **ազատականացումն** է, որի հետևանքով նշանակալիորեն իջել է մաքսային փութերի մակարդակը, վերացել են շատ սահմանափակումներ, բաժնեչափեր և այլն:

24.3.1.1. Միջազգային առևտրի փեսությունները

Տարբեր երկրների միջև առևտրի գոյության պայմանների, զարգացման և դերի բարձրացման փեսական բացաբությունն ու հիմնավորումը ձևավորվել է ավելի ուշ, քան գոյություն է ունեցել միջազգային փոխանակությունը: Դրան նախորդել է պեբությունների ներքին ֆեոդալական մասնաբվածության հաղթահարումը, մասնավորապես Եվրոպայում, որը խոչընդոբում էր երկրների միջև բավարար կայուն առևտրային կապերի հաստատմանն ու միջազգային առևտրի զարգացմանը: Նենց սկզբից ձևավորվել է արտաքին առևտրի երկու հակադիր փեսակետ. նախ՝ առաջարկվում էր երկրների միջև ազատ առևտրի իրականացում՝ առանց որևէ սահմանափակության ու արգելքի, ապա՝ հիմնավորվում էր պեբության միջամբությունը՝ ելնելով երկրի փնփեսական շահերից: Առաջին փեսությունը փնփեսագիբության մեջ կոչվեց **ազատական** (ֆրիփրե-դերականություն), երկրորդը՝ **հովանավորչություն** (պրոփեկցիոնիզմ), որոնք որոշակիորեն պահպանվել են նաև մեր օրերում:

Արտաքին առևտրի դերն ու նշանակությունը, նպատակների ձևավորումն ու փեսակետները փնփեսագիբության փեսության մեջ ֆեոդալիզմի մայրամուփի և կապիտալիզմի կամ շուկայական հարաբերությունների ծագման արշալույսին (XV-XVIII) առաջինը քննարկել են մերկանտիլիստները: Այս փեսության հիմքում ընկած են արտաքին առևտրի օգուփի և երկրի հարստության խնդիրները:

Միջազգային առևտրի փեսության հիմնադիրները եղել են անգլիական դասական փնփեսագիբության ներկայացուցիչները: Միջազգային առևտրին վերաբերող փեսությունների ուսումնասիրությունը բացահայտում է համաշխարհային ապրանքաշրջանառության մեջ առանձին երկրների լավագույն (օպտիմալ) մասնակցության սկզբունքները:

Միջազգային առևտրի փեսական հարցերը առաջինը քննարկել է **Ադ. Սմիթը**: Նա սբեղծել է **բացարձակ առավելության** փեսությունը, ըստ որի՝ երկիրն

ունենալով էժան հունքի որոշակի փեսակի մեծ պաշարներ, հնարավորություն ունի դրանց օգտագործման միջոցով մասնագիտական փոքր ծախսեր պահանջող ապրանքների արտադրության և դրանց արտահանման մեջ: **Դ.Ռիկարդոն** ևս, զարգացնելով Ա.Սմիթի սույն փեսությունը, ձևակերպեց **հա-մենապական ծախքերի** իր փեսությունը, ըստ որի՝ երկիրը պետք է արտադրի և արտահանի այն ապրանքները, որոնց արտադրությունը հարաբերականորեն էժան է, ներմուծի ապրանքներ, որոնք արտերկրներում արտադրվում են ավելի էժան, քան փյվյալ երկրի ներսում: Դ.Ռիկարդոն միաժամանակ հիմնավորել է, որ միջազգային առևտուրը պետք է ծառայի բոլոր երկրների շահերին: Այսպիսով, դասական փնտեսագիտության փեսության համաձայն արտաքին առևտրից յուրաքանչյուր երկրի ստացած փնտեսական օգուտը կապված է բացարձակ (ըստ Ա.Սմիթի) և հարաբերական (ըստ Դ.Ռիկարդոյի) առավելությունների հետ, որոնք աշխարհային բաժանման հետևանքով ծագում են երկրների միջև:

Ներագայում **Ջոն Միրը** 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 կապարվող վճարումները:

Միջազգային առևտրի փեսության մեջ XX դարի 30-60-ական թվականներին լայնորեն փարածվեց շվեդ փնտեսագետներ **Է.Նեքշերի** և **Բ.Օհլինի** մոդելը, ըստ որի՝ երկիրը պետք է արտահանի այնպիսի ապրանքներ, որոնց արտադրության վրա ավելի քիչ է օգտագործվում արտադրության հազվագյուր (դեֆիցիտային) գործոնը: Ապրանքներն օժտված են փարբեր գործոնափարությամբ: Որոշ ապրանքների արտադրությունը կապիտալափար է, մյուսներինը՝ աշխատափար և այլն: Դրա համար էլ Է.Նեքշերը և Բ.Օհլինը առաջարկում էին առավել արդյունավետ օգտագործել փյվյալ երկրի արտադրության գործոնները և առաջին հերթին արտահանել ամենաէժան գործոններով արտադրված ապրանքները: Նեքշեր-Օհլինի մոդելը կարելի է անվանել դասական փնտեսագիտության **համենապական առավելության** փեսության դրսևորման նոր ձևերից մեկը:

Համենապական առավելության փեսության ժամանակակից փարբերակներից մեկն էլ ամերիկացի փնտեսագետ **Փոլ Սամուելսոնի** փեսակետն է: Նա գիտական շրջանառության մեջ դրեց **արտադրության գործոնների գների հավասարեցման փեսությունը**, ըստ որի՝ արտադրության գործոնների միափեսակության, փեսինիկայի նույնության, կափարյալ 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 փոխաշահավետ գործարք, այլև որպես միջոց, որի օգնությամբ կարելի է կրճատել երկրների փնտեսական զարգացման մակարդակների փարբերությունը:

Միջազգային առևտրի փեսության հետագա զարգացման խնդիրներն ավելի խորությամբ քննարկեց ամերիկացի փնտեսագետ **Վ.Լևոնսոնը**: Նա ցույց փվեց, որ Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո ամերիկյան փնտե-

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 սրացել է **Լևոնտի պարադոքս** անվանումը: Ի դեպ՝ Լևոնտի պարադոքսը չի հերքում Նեքշեր-Օիլինի 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 հողատարածքների 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 ինքնատիպ տեսություն, ըստ որի՝ առանձնացվում են տնտեսության չորս գլխավոր բաղադրիչները բացահայտող **ազգային շեղանկյունին**, որն էլ ձևավորում է ավելի 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 մոնեթար, 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 փնտրեսությունը, ձգտում էր սրելով միջազգային առևտրի կանոններն իրագործող կազմակերպություն, որը կնպաստեր երկրների միջև ապրանքաշրջանառության զարգացմանը: Նամաձայնագրի սրելոման 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: ՄԱԳՏ-ն գործել է մինչև 1995 թ. դեկտեմբերի 31-ը, իսկ 1996 թ. հունվարից դրան փոխարինեց Առևտրի համաշխարհային կազմակերպությունը (ԱՆԿ), որի հիմնադրմանը մասնակցել են 81 երկրներ: Այդ երկու կազմակերպությունների հիմնական փարբերությունները հետևյալն են.

- ՄԱԳՏ-ն բազմակողմանի համաձայնագրերի մի ամբողջություն էր, որը չուներ ինստիտուցիոնալ կառուցվածք, այլ ուներ միայն օժանդակող քարտուղարություն, իսկ ԱՆԿ-ն կազմակերպություն էր իր կառուցվածքով և քարտուղարությամբ,
- ՄԱԳՏ-ում երկրների պարտավորությունները կրում էին պայմանական բնույթ, իսկ ԱՆԿ-ում դրանք ամբողջական են, հիմնականում՝ մշտական և պարտադիր,
- ՄԱԳՏ-ի համաձայնագրերը վերաբերում էին միայն ապրանքների առևտրին, իսկ ԱՆԿ-ն իր մեջ ընդգրկում է նաև ծառայությունների առևտրի ոլորտն ու առևտրին առնչվող մրավոր սեփականության ոլորտները,
- ՄԱԳՏ-ն լինելով բազմակողմանի համաձայնագրերի ամբողջություն, այնուամենայնիվ, սկսած 1980-ից ուներ մի քանի համաձայնագրեր, որոնց միանալը կամավոր հիմունքներով էին, իսկ ԱՆԿ-ում ընդունված բոլոր համաձայնագրերը բազմակողմանի են, որոնց միանալը մեծ մասի համար պարտադիր է,
- ԱՆԿ-ում երկրների միջև ծագած փնտրեսական վեճերի լուծման համակարգը շար ավելի արագ ու արդյունավետ է գործում, քան ընդունվող որոշումներն են ապահովագրված են երկրների կողմից հնարավոր կասեցումից:

ԱՆԿ-ն լինելով ՄԱԳՏ-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) ԱՆԿ-ում սրելով հատուկ ծառայության միջոցով համապարասխան քանակությունների ու խորհրդարվությունների 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 փոխադրված արտադրանքի սպառման վրա կարարվող 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 փոխադրված արտադրանքի 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 փոխադրության ձևավորմամբ: Կապիտալի միջազգային շարժը դարձել է ոչ միայն ժամանակակից համաշխարհային փոխադրությունը 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 փոխադրված 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, հարկապես կապիտալիստական արտադրատեսակների զարգացման ժամանակաշրջանում: Դա կապիտալի միակողմանի շարժ էր` գաղութարեր երկրներից դեպի գաղութներ: Մակայն XX դարի 50-ական թթ. համաշխարհային փոխադրության մեջ փոփոխություններ կատարվեցին որակական փոփոխությունները կապիտալի արտահանմանը հաղորդեցին համապարփակ բնույթ: Կապիտալի արտահանմանը բնորոշ է դառնում կայուն, կրկնվող և շահութաբեր բնույթը, որին զուգահեռ մեծանում են փոխադարձ ներդրումների ծավալները: Կապիտալ են արտահանում նույնիսկ այն երկրները, որոնք իրենք ներդրումների խիստ կարիք ունեն:

Կապիտալի շարժի ծավալների անսխալագույն աճը և աշխարհապարսպային ընդլայնումը նոր իմաստ են հաղորդում միջազգային ներդրումային հարաբերություններին: Այս երևույթն առավել սպույգ դրսևորվում է **կապիտալի միջազգային միգրացիա** հասկացության մեջ: Ի դեպ` փոխադրության մեջ **կապիտալի արտահանում, կապիտալի միջազգային միգրացիա, կապիտալի միջազգային շարժ** հասկացությունները դիտարկվում են որպես հոմանիշներ: Կապիտալի միջազգային միգրացիան երկրների միջև կապիտալի հանդիպակաց շարժն է, որը եկամտաբեր է ապահովում իր սեփականատերերին: Գոյություն ունեն մի շարք խթանող շարժառիթներ, որոնց առկայությունը նպաստավոր

պայմաններ է սրեղծում 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 ստանդարտները, կայուն քաղաքական իրավիճակը, բարենպաստ ներդրումային միջավայրը և այլն:

Ընդհանրացնելով կապիտալի միջազգային միգրացիայի վրա ազդող գործոնները՝ դրանք կարելի է դասակարգել 2 խմբի.

ա) փնտեսական գործոններ,

բ) քաղաքական գործոններ:

Տնտեսական գործոններն են՝ առանձին երկրներում և ողջ համաշխարհային փնտեսության մեջ ԳՏԱ-ի ազդեցությամբ փեղի ունեցող խորը կառուցվածքային փոփոխությունները, արտադրության միջազգային մասնագիտացման և կոոպերացման խորացումը, համաշխարհային փնտեսության մեջ վերազգայնացման երևույթի ուժեղացումը, կապիտալ ներմուծող երկրներում փնտեսական 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 ($U_{(նգ)}$) հաշվարկվում է ներմուծված կապիտալի ($U_{(ն)}$) և ՆՆԱ-ի հարաբերակցության միջոցով.

$$U_{(նգ)} = \frac{U_{(ն)}}{ՆՆԱ} \times 100\% :$$

2. Կապիտալի արտահանման գործակիցը ($U_{(ազ)}$) հաշվարկվում է փոխառված կապիտալի կողմից արտահանված կապիտալի ($U_{(ա)}$) և ՆՆԱ-ի հարաբերակցության միջոցով.

$$U_{(ազ)} = \frac{U_{(ա)}}{ՆՆԱ} \times 100\% :$$

3. Օգտերկրյա ներդրումների նկատմամբ պահանջարկի գործակիցը ($U_{(u)}$) հաշվարկվում է օգտերկրյա կապիտալի բաժնի ($U_{(o)}$) և կապիտալ ներդրումների նկատմամբ ներքին պահանջարկի հարաբերակցության միջոցով.

$$U_{(u)} = \frac{U_{(o)}}{U_{(uay)}} \times 100\% :$$

XXI դարի մուտքը սկզբնավորվեց կապիտալի միջազգային շարժի նոր մի-
րումներով, որոնք էական փոփոխություններ առաջացրեցին կապիտալի շարժի
ուղղությունների, դրանում նոր փարածաշրջանների ներգրավման և ֆինանսա-
վարկային կազմակերպությունների դերի ազդեցության մեծացման գործում:

Այդ նոր երևույթները դրսևորվում են հետևյալում.

1. Մի շարք զարգացած երկրներ (օրինակ, ԱՄՆ, Անգլիա), որոնք ավանդա-
բար 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 կազմակեր-
պությունների կողմից արտահանվող կապիտալի բաժինը:

Բազմազան են կապիտալի միջազգային միգրացիայի ձևերը: Նպատակա-
հարմար է դրանք դասակարգել ըստ սեփականության աղբյուրների, օգտա-
գործման բնույթի և ժամկետների: Ըստ սեփականության աղբյուրների՝ կապի-
տալը համաշխարհային շուկայում հանդես է գալիս պետական (պաշտոնական),
մասնավոր, միջազգային (փարածաշրջանային) և խառը ձևերով:

Պետական կապիտալը պետության բյուջեի միջոցներն են, որոնք կառա-
վարությունների կամ միջկառավարական կազմակերպությունների որոշումնե-
րով օգտագործվում են արտերկրներում կամ ներգրավվում օտարերկրացինե-
րից: Այս խմբի մեջ են մտնում պետական փոխառությունները, նվիրատվու-
թյունները (գրանտ), օգնությունները, որոնք մի երկրի կողմից փրամադրվում են
մյուսին՝ ըստ միջկառավարական համաձայնագրերի:

Մասնավոր (ոչ պետական) կապիտալը ֆիրմաների, բանկերի և այլ ոչ պե-
տական կազմակերպությունների միջոցներն են, որոնք արտահանվում կամ
ներմուծվում են այդ կազմակերպությունների ղեկավարության որոշումների հի-
ման վրա:

Միջազգային կապիտալը րնօրինվում է միջազգային, միջպետական կազ-
մակերպությունների կողմից: Այդպիսիք են ՎԶՆԲ-ի, ՆԲ-ի, ՄԱԿ-ի րնտեսական
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),
- փոխարվական (փոխառությունների ձևով):

1. **Ձեռնարկատիրական կապիտալի** արտահանումը արտադրության կազմակերպումն է կապիտալ ներմուծող երկրում՝ շահույթի ստացման նպատակով: Արտահանողը կապիտալը ներդնում է ներմուծող երկրի արդյունաբերության, գյուղատնտեսության մեջ, առևտրում և այլ բնագավառներում: Այս ձևում ավելի հաճախ հանդես է գալիս մասնավոր կապիտալը:

Ըստ օգրագործման բնույթի և ձեռնարկությունների արտադրատնտեսական գործունեության վրա հսկողություն իրականացնելու աստիճանից՝ ձեռնարկատիրական կապիտալն ունենում է երկու ձև՝

- ուղղակի ներդրումներ,
- պորտֆելային ներդրումներ:

áãðõ³ İÇ Ý»ñ¹ñáðŸ»ñÇ բնորոշ գիծն այն է, որ կապիտալ արտահանողները ներմուծող երկրում սրեղծում 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, օգրագործել կառավարման փորձը, առևտրանիշը, առաջավոր տեխնոլոգիան և այլն, որոնք տվյալ ֆիրմային փալիս են րնտեսական գգալի առավելություններ:

á áññ¹ ý»É³ İÇ Ý»ñ¹ñáðŸ»ñÇ էությունն այն է, որ օրարերկրյա ներդրողը կարող է ներմուծող երկրում ձեռք բերել բաժնետիրական ընկերությունների բաժնետրոմսերը (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. **Փոխարվական** (փոխառությունների ձևով) կամ դրամական ձևով կապիտալի արտահանումը ժամանակակից միջազգային վարկային համակարգի հիմքն է: Սրանք տրոկոսով տրվող միջազգային վարկերն են, որոնք նպաստում են երկրների միջև ապրանքափոխանակության աճին, հեշտացնում փողային հաշվարկները, արտաքին ֆինանսական աղբյուրները հիմնականում ծառայեցնում են փարբեր երկրների տնտեսությունների գարգացմանը:

Փոխարվական կապիտալի միջազգային շուկան կազմված է երկու շուկաներից՝ փողի և կապիտալի:

ó áðÇ Բáóí³ İáðŸ վարկեր են տրվում հիմնականում մինչև մեկ տարի ժամկետով, որոնք օգրագործվում են լրացուցիչ շրջանառու միջոցներ ձեռք բերելու համար:

İ³ áÇí³ ÉÇ Բáóí³ Ý միջին և երկարաժամկետ վարկերն ու փոխառություններն են, որոնք օգրագործվում 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 ձեռնարկատիրական և փոխարժեքային, 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 փնտեսագիտական փնտջությունները

Կապիտալի միջազգային միգրացիայի շարժառիթների վերաբերյալ գոյություն ունեն փնտեսագիտական փնտջություններ ու մոդելներ, որոնց ուշադրության կենտրոնում այն հարցն է, թե ինչո՞ւ է կապիտալն արտահանվում կամ ներմուծվում: Այսպես, անգլիացի փնտեսագետ **Ջ.Միլի** կարծիքով երկրների միջև կապիտալի շարժը պայմանավորված է շահույթի նորմաների միջև եղած փարբերություններով: Ըստ **Ջ.Միլի**՝ փարբեր երկրներում շահույթի նորմայի մակարդակների փարբերությունն 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:

Նորբեյնսյան փնտջության ներկայացուցիչ **Ռ.Նարրոդը** կապիտալի արտահանման խնդիրը պայմանավորում է կապիտալով հարուստ երկրի փնտեսական աճի փեմպերով, որքան ցածր է փեմպը, այնքան մեծ է փվյալ երկրից կապիտալի արտահանման հոսքը: Նորբեյնսականներն առաջարկում են կապիտալի արտահանման միջոցով օժանդակել զարգացող երկրների փնտեսական առաջընթացին:

Կապիտալի միջազգային շարժի փնտջության մեջ մեծ ներդրում ունեն **Է.Նեքշերը** և **Բ. Օհլինը**: **Է.Նեքշերը** ձևակերպել է արտադրության գործոնների նկատմամբ գների միջազգային հավասարակշռման միպոմի թեզը, որն արտահայտում է ինչպես միջազգային առևտրի, այնպես էլ արտադրության գործոնների միջազգային շարժի երևույթները: Ըստ **Բ.Օհլինի**՝ արտադրության գործոնների շարժը պայմանավորված է փարբեր երկրներում դրանց նկատմամբ գոյություն ունեցող պահանջարկի փարբերություններով: 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 փոկոսադրույքի մակարդակով, ինչպես նաև մաքսային խոչընդոտներով, երկրների միջև քաղա-

քական փարաձայնություններով, արտերկրների ներդրումների ռիսկերով 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 սոցիալիստական 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 պարզևսարությունն 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 սեփականափորոջ 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 հեփելյալ 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** փոփոխումները հիմնվում են այն գաղափարի վրա, որ պորտֆելային ներդրողին անմիջականորեն հետաքրքրում է՝

- օպարերկրյա արժեթղթերի շահութաբերության մակարդակը,
- այդ ներդրումների ռիսկի աստիճանը,
- օպարերկրյա արժեթղթերի հաշվին արժեթղթերի իր պորտֆելը բազմազանեցնելու ցանկությունը:

Պորտֆելային ներդրումների վրա բավական մեծ ազդեցություն են ունենում կապիտալ ներմուծող երկրներում փողի ունեցող փոփոխական ու քաղաքական ցնցումները:

6. **Կապիտալի փախուստի փոփոխություն:** Տնտեսագետները «կապիտալի փախուստ» ասելով նկատի ունեն փոխադրվող 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

ՄՏՏ-ների առավել շարժուն ձևերից են միջազգային արժույթային հարաբերությունները, որոնք ծագել են աշխարհափոփոխական բազմաբնույթ հարաբերությունների ժամանակ փողն օգտագործելիս: Երբ աշխարհային միջազգային բաժանման խորացման արդյունքում առկա էր 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 աշխարհային 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 փոփոխական գործարքները: Միջազգային արժույթը կամ արտարժույթը գործում է երկրի սահմաններից դուրս, սպասարկում է համաշխարհային շուկան, համաշխարհային դրամաշրջանառությունը կամ համաշխարհային փոփոխական գործարքները: Այսպիսով, արտարժույթը միջազգային բազմաբնույթ գործարքներ կատարելու համար օգտագործվող փողն է: **Արտարժույթ** ասելով հասկանում ենք.

- փոքր երկրների դրամական միավորները և դրանց փոփոխականները,
- դրանցով արտահայտված և միջազգային հաշվարկներում օգտագործվող վարկային միջոցները,
- միջազգային դրամական միավորները:

Արտարժույթի գաղափարն առաջացել է փոքր երկրների առնչություններով, որոնք ունեն փոքր դրամական միավորներ և միմյանց հետ փոքր փոփոխական գործարքներ կատարելու ցանկություն:

Նամաշխարհային փողի կամ արտարժույթի գործառույթը ժամանակին եղել են ոսկին ու արծաթը՝ ձուլակտորների համապատասխան կշռով: XIX դարասկզբին 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 սպեյնլանդով, որն ազատ փոխարինվում էր ոսկով: Սակայն բրիտանական ճգնաժամը թուլացրեց Անգլիայի փոխտեսական դիրքերը, և խարխուլեց ֆունտ սպեյնլանդի 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 առաջարար մի բանի երկրների թղթադրամների (ոսկով չփոխանակվող բանկնոսրների) 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, աշխարհաբնի միջազգային բաժանման խորացումը, համաշխարհային փոխտեսության կազմավորումը, աշխարհափոխտեսական կապերի ընդլայնումը: Աշխարհափոխտեսական կապերում, որպեսզի միահյուսվում են քաղաքականությունն ու փոխտեսությունը, դիվանագիտությունն ու առևտուրը, արտադրությունն ու առևտուրը, արժույթային հարաբերությունները գրավում են առանձնահատուկ տեղ:

24.3.3.1. Արտարժույթային փոխարժեքի ձևերը

Արժույթի հիմնհարցերի 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 փոխարկելիություն ունեցող: 1929-1933 թթ. համաշխարհային փոխտեսական ճգնաժամի տարիներին ոսկու ստանդարտի փլուզման հետևանքով արժույթի փոխարկելիությունը ոսկով գործնականում չէր իրականացվում: 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 փեսակ.

- ա) սփոթ կամ արժույթն անմիջապես (անհապաղ, շրապ) աշխատանքային երկու օրվա ընթացքում փախու կամ փոխանցելու շուկա,
- բ) ժամկետային (ֆորվարդ) պայմանագրեր, երբ արժույթի սրացումն 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 փարբեր երկրների արժույթների փոխանակման հարաբերակցությունը: Փոխարժեքի ձևավորումը փեղի է ունենում արժույթի շուկայում առաջարկի և պահանջարկի ազդեցության միջոցով, որի հիմքում ընկած է ապրանքի գնի ու արժեքի հարաբերակցությունը, փվյալ 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 փվյալ 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 փափանկվում 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 համեմատված որևէ արժույթի արտաքին արժեքի բարձրացումն է: Այդ դեպքում ազգային արժույթի դիմաց կարելի է սրանալ ավելի մեծ քանակության արտարժույթ: Ռեվալվացիայի հետևանքով թանկանում է արտահանումը, քանի որ արտերկրների ներմուծողները իրենց արժույթի ավելի մեծ քանակություն պետք է փան ռեվալվացված արժույթի դիմաց: Այլ խոսքով, խթանվում է ներմուծումը:

Արտարժույթի փոխարժեքը փարբերակվում է կախված այն բանից՝ կարավում 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 փախս 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 փվյալ 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 փոկոսադրույթի փոփոխությունից: Բարձր փոկոսադրույթը բարձրացնում է արժույթի փոխարժեքը, իսկ ցածր փոկոսադրույթը՝ ընդհակառակը: Պետք է նկատի ունենալ իրական փոկոսադրույթի փոփոխությունը՝ առանց հաշվի առնելու սղանի տեմպերը փվյալ երկրում:

5. Արժույթի փոխարժեքի մակարդակի վրա մեծ ազդեցություն է ունենում փվյալ 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 պեպոթյուն ձգքում է սահմանել այնպիսի փոխարժեք, որ «հավասարակշիռ» հարաբերակցոթյուն հասարաթի իր ազգային արժույթի և արքարժույթի միջև, որովհետև դրանից է կախված երկրի քնքեսական հեքազա զարգացման բազմաթիվ ցուցանիշների մակարդակը:

24.3.3.2. Միջազգային արժութային համակարգը և էվոլյուցիան

Գոյոթյուն ունեն արժույթի ազգային, քարածաշրջանային և համաշխարհային համակարգեր: Սկզքում հանդես են եկել ազգային արժութային համակարգերը, որոնցից յուրաքանչյուրը քվյալ երկրի դրամական համակարգի բաղկացուցիչ մասն է համարվել: Ազգային արժութային համակարգը դրամական հարաբերոթյունների կազմակերպման ձև է, որը ներառում է ոչ միայն ներքին դրամաշրջանառոթյունը, այլև երկրի միջազգային հաշվարկների ոլորքը: Ազգային արժութային համակարգի զարգացման նպաքակը քվյալ երկրի քնքեսոթյան կայունացումն է և արքաքին քնքեսական կապերի բարելավումը: Ազգային արժութային համակարգերը սերքորեն կապված են համաշխարհային արժութային համակարգի հեք, որը ձևավորվել է XIX դարի կեսերին:

Նամաշխարհային 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 նակ որոշ առաջաքար երկրների դրամական միավորները:

Միջազգային արժութային համակարգի ձևավորման փուլերն են՝

- ոսկու սքանդարքի համակարգը,
- Բրեքոն-վուդսյան արժութային համակարգը, կամ ոսկու դևիզային սքանդարքը,
- «Լոդացոդ» փոխարժեքի կամ Յամայկյան արժութային համակարգը,
- Եվրոպական արժութային համակարգը:

1. Ոսկու սքանդարքի համակարգը: Նայքնի է, որ համաշխարհային արժութաֆինանսական համակարգում կենքրոնական դեր է կաքարել ոսկին, որի համար էլ այդ համակարգը կոչվել է ոսկե սքանդարքի համակարգ, երբ ազաք հաքվել և շրջանառել է ոսկե դրամը: Ոսկու սքանդարքն ապահովել է երկրի ներքին և արքաքին քնքեսական քաղաքականոթյան կայունոթյունը, երկրների միջև կապիքալների ազաք քեղաշարժը, ազգային արժույթների անսահմանափակ փոխանակոթյունը, ինչպես նակ միջազգային բազմակողմանի հաշվարկների իրականացումը: Ոսկու սքանդարքի քիրապեքոթյան պայմաններում արժույթների փոխարժեքների մակարդակը կախված էր յուրաքանչյուր արժույթի ոսկու պարունակոթյան չաֆից: Օրինակ, ԱՄՆ մեկ դոլարը պարունակում էր 1.493 գրամ ոսկի, իսկ անգլիական ֆունք սքեռլինգը՝ 7.465 գրամ ոսկի, և մեկ ֆունք սքեռլինգը փոխանակվում էր 5 դոլարով ($7.465 : 1.493 = 5$):

XX դարակզքին այս համակարգը հասել էր զարգացման բարձրագույն ասքիճանի: Սակայն իր առավելոթյունների հեք միասին ոսկե սքանդարքն ուներ մի շարք թերոթյուններ, որոնք էլ հանգեքրին դրա վերացմանը: Այսպես՝

- շրջանառող դրամական զանգվածը կախված էր ոսկու արտադրությունից, որի ավելացումը հասցնում էր սղաճի, իսկ կրճատումը՝ գնների մակարդակի իջեցման,
- որևէ երկիր առանձին չէր կարող իրականացնել այնպիսի անկախ դրամավարկային քաղաքականություն, որը ուղղված լիներ իր երկրի ներքին հիմնախնդիրների լուծմանը,
- XX դարասկզբին ապրանքային (հարկապես ռազմական) արտադրության աննախադեպ աճի որոշակի բաժին չէր իրացվում, որովհետև ոսկու համաշխարհային արտադրությունը ետ էր մնում միջազգային առևտրի ծավալաչափերից,
- 1929-1933 թթ. համաշխարհային ճգնաժամը ընդհանուր անվարահություն առաջացրեց թղթադրամների նկատմամբ, բարձրացավ ոսկու պահանջարկը՝ գերազանցելով պետությունների փնտրիչության փակ եղած պահուսպները,
- 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 փնտրեաական աջակցությունը: Այդ պետությունը ԱՄՆ-ն էր, որը Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ընթացքում դարձել էր աշխարհի փնտրեսապես 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: Նախա այն անվանում են Բրեթոն-վուդսյան համակարգ: Ըստ էության դա ոսկու սրանդարի վերջն էր: Այդ նախաշրջանի որոշումների հիման վրա հիմնադրվեց **Արժույթի միջազգային հիմնադրամը (ԱՄՆ) և Վերակառուցման ու զարգացման միջազգային բանկը կամ Նամաշխարհային բանկը (ՆԲ):**

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 դևիզային սրանդարի (նմուշի) ընդունումը և դոլարի դերի բարձրացումը՝ որպես առաջափար արտարժույթ,
- կայուն արտարժույթի կուրսի ընդունումը՝ դրանց հավասարեցման և փոխարկելիության կարգավորման հետ միասին,
- միջազգային արժույթավարկային համակարգի ստեղծումը:

Իսկ ի՞նչ ասել է ոսկու դևիզային սրանդարը: Արժույթի պաշարները կազմված են ոսկուց և առաջափար արժույթից: Առաջափար 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 պարպավորվում էր արժույթային ինտերվենցիաների միջոցով այն պահել կայուն վիճակում: Արժույթների շուկայական փոխարժեքները կարող էին փափանկել պաշտոնապես հայտարարված պարիպետներից ընդամենը 1 %-ի սահմաններում:

Այս համակարգի նորմալ գործունեության համար անհրաժեշտ էր մշտապես մեծացնել արժույթային պահուսպները՝ վճարային հարաբերությունների ընդլայնման պահանջներին համապատասխան, իհարկե, պահպանելով հարաբերակցությունը ոսկու և թղթե արժույթների ձևով պահվող պահուսպների միջև: Մակայն այս սկզբունքը երկար չպահպանվեց. 1960-ական թվականների վերջերին արդեն բոլոր երկրների ոսկե արժույթային պահուսպներում դոլարի բաժինը շարք արագ աճում էր, և 1970 թ. այն կազմում էր ոսկե արժույթային պահուսպների 75%-ը: Այս գործում մեղքի իր բաժինն ուներ ԱՄՆ-ը. եթե սկզբում նա պարպավորվել էր և խստագույնս պահպանում էր շրջանառության մեջ թողարկվող դոլարի քվոտան, ապա այդ պարպավորությունը մինչև վերջ չկատարեց և հերպարերագմյան 20 փարում (1945-1965 թթ.) բաց թողեց ոչնչով չսպասարկված 800 մլրդ դոլար: Դա նշանակում էր, որ ԱՄՆ-ը իր պարպավորությունները ծածկում էր դոլար-արժույթով, որն իր վրա ոչինչ չէր նսպում: Թղթային 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 սրանդարի գոյության հիմնական պայմանը՝ Բրեթոն-վուդսյան արժույթային համակարգը հասցնելով փլուզման:

3. «Լոդացող» 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 գլոբալիզացիայի ընթացքում: Նաստատվեց նոր արժույթային համակարգ, որը կոչվեց **Յամայկայի համակարգ:** Այս համակարգում փիրապետող էր SDR /Special Drawing Right/ (փոխառելիության հապուկ իրավունք) սրանդարը, որը սրեղծվել էր 1969 թ., և համարվում էր միջազգային ակտիվ՝ ԱՄՆ-ի հապուկ հաշիվներում գրանցման փետքով որպես հաշվարկային միավոր: Անցնելով այս սրանդարին՝ 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-վուդայան պարտադիր հասարակարգված 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 սղածի 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 առաջադարձաբ 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 դեֆավլացիան և ռեֆավլացիան, որոնք իրականացնում էին շաբ
երկրներ: Իհարկե «լողացող» փոխարժեքի ռեժիմը չի կարելի համարել բա-ցար-
ձակապես ազատ. պետությունների կենտրոնական բանկերը արժութային ին-
փերվենցիաների 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

պարիպերները և փոխարժեքները: Արժութային մեխանիզմի համար էքյուն ծառայել է որպես հաշվարկային միավոր, արժութային փոխարժեքների շեղումը հաշվարկելու հիմք, ԿԲ-ների միջև վարկավորման մեխանիզմ, ինչպես նաև ԵՄ մասշտաբով րնտեսական ու ֆինանսական կյանքի կարգավորման կարևոր լծակ: Էքյուն պահուստային ակտիվ էր, որն օգտագործվում էր ԵՄ անդամ-երկրների արժութային ռեսուրսներն ապահովելու նպատակով, որի պայմանա-կան արժեքն էլ որոշվում էր արժութային գամբյուղի հիման վրա: Զամբյուղի մեջ մտնում էին 11 երկրների արժույթները, որոնցում տեսակարար մեծ կշիռ ունեին գերմանական մարկը (30.4%), ֆրանսիական ֆրանկը (19.3%): Կայուն արժու-թային փոխարժեք սահմանվեց նաև հոլանդական գուլդենի, բելգիական ֆրան-կի, դանիական կրոնի և իռլանդական ֆունտի համար: ԵԱՀ-ի մեջ մտնող երկրների վճարային հաշվեկշիռների ժամանակավոր պակասուրդը ծածկելու համար ԿԲ-ներին վարկը տրվում էր էքյուով, ներկայումս՝ եվրոյով:

1991 թ. Մասսարիխտի պայմանագրով նախատեսված էր ստեղծել եվրո-պական արժութային միություն, որը պետք է անցներ 3 փուլ: Նախ՝ որոշվելու էին այն երկրները, որոնք կարող էին մտնել արժութային միության մեջ, ապա 1999 թ. հունվարի 1-ից արժութային փոխանակումների գործարքների ժամա-նակ պետք է օգտագործվեր միասնական արժույթ՝ եվրոն, վերջապես 2003 թ. ազգային արժույթներն իրենց տեղը պետք է զիջեին եվրոյին, որով և կարար-վելու էր կանխիկ շրջանառությունը: Այս ամենն իրականություն դարձավ, և ԵԱՀ-ի արժութային միավորը դարձավ եվրոն՝ բացառությամբ Անգլիայի, որը թեպետ ԵՄ անդամ է, սակայն օգտագործում է իր ազգային արժույթը՝ ֆունտ ստեռլինգը:

ÆYÛÝ³ ëï áõ Û³ Ý Ñ³ ñó»ñ

1. Ի՞նչ գործոններ են ընկած համաշխարհային փոփոխության ձևավորման հիմքում:
2. Որո՞նք են աշխարհաբնի միջազգային բաժանման ձևերը:
3. Ի՞նչ է նշանակում միջազգային առևտուր և ի՞նչ բաղկացուցիչ մասեր է ընդգրկում:
4. Միջազգային առևտրի մասին փոփոխազգիական 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 փոփոխազգիական տեսությունները:
9. Ի՞նչ է նշանակում միջազգային արժույթային հարաբերություններ:
10. Որո՞նք են արժույթների փոխարժեքի ձևերը:
11. Որո՞նք են միջազգային արժույթային համակարգերը:

ԾՇՍÝ³ İ³ Ý Ñ³ ëİ³ óáõÃÛóÝÝ»ñ

Աշխարհաբնի միջազգային բաժանում	Ուղղակի ներդրումներ
Տնտեսական գործունեության միջազգայնացում	Պորտֆելային ներդրումներ
Արտադրության միջազգային մասնագիտացում	Արտարժույթ, արժույթի փոխարկելիություն
Ինժեներինգ	Արժույթի փոխարժեք, արժույթի գնանշում
Խորհրդարկություն (կոնսալտինգ)	Արժույթի գնողունակություն
Լիզինգ	Արժույթի դեվալվացիա
Արտահանում, ներմուծում	Արժույթի ռեվալվացիա
Առևտրային հաշվեկշիռ	Մարժա
Արտաքին (միջազգային առևտուր)	Մոնետար քաղաքականություն
Ֆրիտրեյդերականություն	Ոսկու սրահարպի համակարգ
Նովանավորչություն (պրոտեկցիոնիզմ)	«Լոդացող» փոխարժեքի կամ Յամայական համակարգ
Նեքշեր-Օհլինի մոդելը	Եվրոպական արժույթային համակարգ
Կապիտալի միջազգային միգրացիա	

ԳԼՈՒԽ 1

1. Պոլ Յեյնե, Տնտեսագիտական մտածելակերպ, (թարգմ. անգլերենից), Եր., 2004:
2. Ջեյմս Դ. Գոռթնի, Ռիչարդ Լ. Ստրոուպ, Տնտեսագիտության մասնավոր և ընդհանուրական 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”, 2004

ԳԼՈՒԽ 3

1. Курс экономической теории, под ред. проф. Чепурина М.Н., 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.Կիրսոնի 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 ընդհանուրական ընտրություն, (թարգմ. անգլերենից), Եր., 1999:
3. Հ. Աղաջանյան, Պետությունը և տնտեսությունը, Եր., «Տնտեսագետ», 2004:
4. Ա. Սարկոսյան, Պետությունը և շուկան, Եր., 2000:
5. К. Макконнелль, С. Брю, “Экономикс”, ч. I, М., 1992.

ԳԼՈՒԽ 8

1. Կ.Սարքս, Կապիտալ, Եր. 1954
2. Ջ.Ս.Քեյնս, Զբաղվածության, տոկոսի և փողի ընդհանուր տեսություն, Եր., 1933:
3. Պոլ Յեյնե, Տնտեսագիտական մտածելակերպ, Եր., 2008
4. Տնտեսագիտության տեսություն, ուսումն. ձեռն., ԵրՊՏԻ, 2000

7. Ա.Սարկոսյան, Տնտեսագիտությունը բուլղարի համար, Եր., 2006
8. Ա.Յ.Արշակյան, Միկրոէկոնոմիկա, ուսումն. ձեռն., Եր., 2006
9. Գ.Կիրակոսյան, Ի.Խլիլաթյան, Տնտեսագիտության ժամանակակից տեսությունը, Եր., 1995
10. Курс экономической теории, п/р Чепурина М.Н., Кисилевой 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., 19
14. Теория потребительского поведения и спроса, п/р Галькерина, 1993

ԳԼՈՒԽ 16

1. Կ.Սարքս, Կապիտալ, Եր. 1954
2. Տնտեսագիտության տեսություն, ուսումն. ձեռն., ԵրՊՏԻ, 2000
3. Զ.Դ.Գոռթնի, Ռ.Լ.Ստրոուպ, Տնտեսագիտություն, Եր., 1999
4. Սակրոտնտեսական կարգավորում, ուսումն. ձեռն., Եր., 2002
5. Курс экономической теории , п/р Чепурина М.Н., Кисилевой Киров, 2006
6. Курс экономической теории, п/р Сидоровича А.В., М., 2001

ԳԼՈՒԽ 19

1. Կ.Սարքս, 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.,
5. Սակրոտնտեսական կարգավորում, ուսումն. ձեռն., Եր., 2002
6. Զ.Դ.Գոռթնի, Ռ.Լ.Ստրոուպ, Տնտեսագիտություն, Եր., 1999
7. Курс экономической теории, п/р Чепурина М.Н., Кисилевой Киров, 2006
8. Курс экономической теории, п/р Сидоровича А.В., М., 2001

12. Харрод Р.К., Теории экономической динамики, М., 1997

ԳԼՈՒԽ 20

1. Ջ.Ս.Քեյնս, Զբաղվածության, տոկոսի և փողի ընդհանուր տեսություն, Եր.,
2. Պոլ Յեյնե, Տնտեսագիտական մտածելակերպ, Եր., 2008
3. Տնտեսագիտության տեսություն, ուսումն. ձեռն., ԵրՊՏԻ, 2000
4. Սակրոտնտեսական կարգավորում, ուսումն. ձեռն., Եր., 2002
5. Ա.Սարկոսյան, Տնտեսագիտություն բոլորի համար, Եր., 2006
6. Курс экономической теории, п/р Чепурина М.Н., Кисилевой 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. Акопова Е.С. Мировая экономика и международные экономические отнош
Москва, "Банки и биржи", Юнити 1995
3. Кириченко Э. Как привлечь импортный капитал. "Международная эконом
международные отношения", М. -1997г.
4. Мозиас П. Прямые иностранные инвестиции. Современные тенденции. "МЭ
N1, 2002
5. Международные экономические отношения, под. ред. проф. В.Е. Рыбалкина
2006г.
6. Курс экономической теории, под. общей ред. проф. Чепурина М.Н., проф. Кисе
Е.А., Киров, "АСА", 2004г.

Թավադյան Հանձնարարվող գրականություն

1. Ա.Թավադյան, Գ.Նազարյան. Վճարային հաշվեկշռի կարգավոր
հիմնախնդիրները: Երևան, «Տնտեսագետ», 2006թ., գլ 3
2. Экономическа теори . Учебник под ред. В.Д.Камаева, 11-е изд

4. С.С.Носова. Эконом, ческа теор, , учебн, к. Москва, т006
8,т1,тт,у1,уу,у4
5. Эконом, ческа теор, . Учебн, к под ред. И.П.Н, колаевой,
, здан, е. Москва, т007 г.,гл. 10,17,18

Գրիգորյան Ս. ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

1. Ջ. Գոռթնի և ուրիշներ Տնտեսագիտություն, Երևան, 2000:
2. Փ.Սամուելսոն, Ու. Նորդհաուս, Տնտեսագիտություն, 1996:
у. К.Макконнел, С.Брю Экономикс. М., 1992.
4. Теоретическая экономика. Политэкономия. Учебник (Под ред. Г.П.Журав
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.Автоня
М., 2000.
10. Курс экономики. Учебник. (Под ред.Б.А.Райзберга). М., 1997.
11. Большая экономическая энциклопедия, М., 2007.