

ՆԱՅԱՍԱՆԻ ՊԵՏԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ՆԱԽԱՆՍԱՐԱՆ

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ

(ուսումնական ձեռնարկ)

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

Երևան
ԻՄՊ «ԵՅ . ՎԻ»
2009

ՆՏԴ 33(07)
ԳՄԴ 65 ց7
Տ 776

Նրաբարակության է երաշխավորել ՆՊՏՆ
գիտական խորհուրդը

Նեղինակային խումբ՝

պրոֆեսոր **Կիրակոսյան Գ.Ե.** (առաջարան, 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 փեսություն (ուսումնական ձեռնարկ), խմբ.՝ փ.գ.դ.,
պրոֆ. Գ.Ե. Կիրակոսյանի և փ.գ.թ., պրոֆ. Ի.Ե. Խղաթյանի.-Եր., Տնտես-
ագետ, 2009.- 752 էջ:

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

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

Դասագիրքը նախաբեսված է փնտեսագիտական բարձրագույն ու-
սումնական հասրարությունների ուսանողների և փնտեսագիտու-
թյան փեսության ժամանակակից հիմնահարցերով հերաքրքրվողնե-
րի համար:

ԳՄԴ 65 ց7

ISBN 978-99941-51-98-1

©«Տնտեսագետ» հրաբարակություն, 2009

ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆ

Առաջարկան..... 12

ԲԱԺԻՆ I

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՆԵՐԱԾՈՒԹՅՈՒՆ

ԳԼՈՒԽ 1. Տնտեսագիտության տեսության առարկան, գործառույթները և ուսումնասիրության մեթոդները

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

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

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

ԳԼՈՒԽ 3. Մեփականության հարաբերությունների համակարգը և սեփականության իրավունքը

- 3.1. «Մեփականություն» հասկացության տնտեսագիտական բովանդակությունը 83
- 3.2. Մեփականության օբյեկտները, սուբյեկտները և ձևերի էվոլյուցիան 86
- 3.3. Մեփականությունն իբրև յուրացման, փիրապետման, Կնքօրինման և օգտագործման գործընթացների ամբողջություն 89

3.4.	Սեփականության իրավունքի փոփոխությունները	91
3.4.1.	Սեփականության իրավունքների «փունջը»: Ռ. Քոուզի թեորեմը.....	93
3.5.	Սեփականության բազմաձևությունը շուկայական փոփոխությունում....	96
3.6.	Սեփականության ապապերականացման և մասնավորեցման էությունը	103
3.7.	Սեփականության հարաբերությունների վերակառուցումը ՆՆ-ում	107

ԳԼՈՒԽ 4. Տնփեսական զարգացման հիմնախնդիրները և տնփեսական 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 տեղաշարժի 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 փիլիսոփայությունները.....	127
4.10.	Ընտրության կողորդինացումը փարբեր տնփեսական համակարգերում: Գործարքային ծախսեր.....	131

ԲԱԺԻՆ II

ՄԻԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

ԳԼՈՒԽ 5. Շուկայական փոփոխության էությունը, ձևավորման նախադրյալները և դասակարգումը

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

ԳԼՈՒԽ 6. Տնտեսության պեղական հարվածի ընդհանուր բնութագիրը	
6.1.	Խառը փիպի փնտեսությունը և դրա կառուցվածքը: Շուկայի ձախողումները և «անտեսանելի ձեռքի» թուլացումը..... 165
6.2.	Տնտեսության պեղական միջամտության անհրաժեշտությունը 170
6.3.	Պեղության դերի ընդլայնումը..... 172
6.4.	Պեղության փնտեսական գործառույթները..... 176
6.5.	Պեղական հարվածի չափերի գնահատման ցուցանիշները..... 182
6.6.	Պեղության գնումները և փրանսֆերային վճարները՝ որպես պեղական ձախսերի բաղադրիչներ: Պեղական ձախսերի ֆինանսավորումը 185
6.7.	Պեղական հարվածի գործունեության պահանջարկը և առաջարկը: Կոլեկտիվ և շուկայական գործունեությունների փարբերությունները և նմանությունները..... 186
6.8.	Պեղության 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.	Բյուջեային սահմանափակման դրույթը 238
8.5.	Անտարբերության կորերի փնտեսագիտական բովանդակությունը..... 240
8.6.	«Փոխարինման էֆեկտ» և «եկամրի էֆեկտ» հասկացությունները..... 244
ԳԼՈՒԽ 9. Արտադրության ձախսերը և շահույթը: Սահմանային արտադրողականության տեսությունը: Արտադրության գործոնների պահանջարկը և առաջարկը	
9.1.	Արտադրության ձախսերի էությունը և դասակարգումը..... 250
9.1.1.	Այլընտրանքային ձախսերի հայեցակարգը՝ որպես փնտեսական ձախսերի բացառության հիմք: Արտաքին և ներքին ձախսեր..... 250
9.1.2.	Նաստարտուն, փոփոխուն և ընդհանուր ձախսեր 255
9.1.3.	Միջին և սահմանային ձախսեր: Նվազող հարույցի օրենքը..... 258

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

ԳԼՈՒԽ 10. Շուկայական մրցակցությունը և գնագոյացման մեխանիզմը

10.1.	Կարարյալ մրցակցության փեսությունը	284
	10.1.1. Մրցակցության բովանդակությունը և գործառույթները	284
	10.1.2. Մրցակցության փեսակները 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 արտադրանքի ծավալը ոչ կարարյալ մրցակցության հիմնական մոդելներում	302
	10.2.1. Արտադրանքի ծավալը և գնագոյացումը գույք մոնոպոլիայի (մենաշնորհի) պայմաններում: Մոնոպոլիայի էությունը և բնորոշ գծերը	302
	10.2.2. Մոնոպոլիայի վարքագիծն արտադրանքի ծավալի և գնի որոշման հարցում: Ֆիրմայի հավասարակշռությունը և գույք շահույթը մոնոպոլիայի դեպքում	304
	10.2.3. Կորուստները ոչ կարարյալ մրցակցության պայմաններում	312
	10.2.4. Մոնոպոլիան և գնային խտրականությունը, դրա փեսակները.....	315
	10.2.5. Գերիշխող շուկայական դիրքի գնահատման ձևերը: Լեռների և Ներֆինդալի ինդեքսները (համաթվերը).....	316
	10.2.6. Բնական մոնոպոլիայի առանձնահատկությունները	318
	10.2.7. Օլիգոպոլիայի (խմբաշնորհի) բնորոշ գծերը: Արտադրանքի ծավալը և գնագոյացումը օլիգոպոլիայի պայմաններում.....	320
	10.2.8. Արտադրանքի ծավալը և գնագոյացումը մոնոպոլիափական մրցակցության (արտադրանքի փարբերական՝ 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. Աշխատանքի շուկան և աշխատավարձը

11.1. Աշխատանքի շուկայի բնորոշ գծերը և առանձնահատկությունները	339
11.2. Պահանջարկը և առաջարկը աշխատանքի շուկայում	342
11.3. Նավասարակշռությունը աշխատանքի շուկայում: Աշխատավարձը` որպես հավասարակշռության գին	346
11.4. Աշխատավարձը` որպես գործունային եկամուտ: Աշխատավարձի մեծու- թյունը և դրա փարբերական հիմքում ընկած գործոնները	348
11.5. Ոչ կատարյալ մրցակցությունը աշխատանքի շուկայում	354

ԳԼՈՒԽ 12. Կապիտալի շուկան և փոկոսը

12.1. «Կապիտալ» հասկացությունը փնտեսագիտության փեսության մեջ	361
12.2. Կապիտալը` որպես արտադրության 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 գույք արտադրողականությունը	370
12.5. Կապիտալի պահանջարկի և առաջարկի հարաբերակցությունը ֆիզի- կական կապիտալի ծառայությունների շուկայում	373
12.6. Փոխարկական 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 ռենտ

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

ԳԼՈՒԽ 14. Չեռնարկափրական գործունեությունը և շահույթը

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

14.2.	Ձեռներեցի փնտրման կերպարը և գործառնությունները	413
14.3.	Ազգային ձեռներեցության զարգացման նախադրյալները	415
14.4.	Արտադրական ձեռնարկության էությունը, փնտրման սկզբունքները և վարքագիծը.....	418
14.5.	Ձեռնարկարկրական գործունեության փնտրման, ձևերը և առանձնահատկությունները.....	423
14.5.1.	Ձեռնարկարկրական գործունեության փնտրման, դրանց առավելություններն ու թերությունները.....	423
14.5.2.	Ձեռնարկարկրական գործունեության կազմակերպական-իրավական ձևերը.....	429
14.6.	Փոքր բիզնեսի էությունը և դերը ժամանակակից փնտրման գործում	433
14.7.	Բաժնետիրական ընկերությունները ձեռնարկարկրության համակարգում.....	438
14.8.	Տնտեսական մեխանիզմը և արտադրության միկրոկարգավորումը	442
14.9.	Ձեռնարկարկրական ռիսկը և ապահովագրությունը.....	447
14.10.	Շահույթը՝ որպես ձեռնարկարկրական գործունեության արդյունք. դրա փնտրման բովանդակությունը և գործառնությունները.....	450
14.11.	Տնտեսական շահույթը և դրա աղբյուրները	454

ԳԼՈՒԽ 15. Եկամտների բաշխման փնտրությունները և աղբյուրային հիմնախնդիրը

15.1.	Եկամտների բաշխման հիմնախնդիրը փնտրման փնտրության մեջ	460
15.2.	Բնակչության եկամտները, դրանց ձևավորման աղբյուրներն ու կառուցվածքը.....	462
15.3.	Եկամտների անհավասարությունը և գնահատման եղանակները	465
15.4.	Աղբյուրային հիմնախնդիրը և դրսևորումները	469
15.5.	Սոցիալական արդարության փնտրությունները	474
15.6.	Սոցիալական արդարության և փնտրման արդյունավետության երկրնորանքը	478
15.7.	Նասարակական բարեկեցությունը և կենսամակարդակը.....	481
15.8.	Եկամտների վերաբաշխման քաղաքականության ժամանակակից մոտեցումները.....	484

ԲԱԺԻՆ III

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

ԳԼՈՒԽ 16. Ազգային փնտրության հիմնական ցուցանիշները և ազգային հաշիվների համակարգը

16.1.	Ազգային փնտրության հասկացությունը, օրինաչափությունները և հիմնական ցուցանիշները.....	488
16.2.	Արդյունքի, եկամտի և ծախսերի շրջապարույրը ազգային փնտրման մոտեցումում.....	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 քայնայան տեսությունը	536
17.6. Տնտեսության իրական և դրամական հարվածների հավասարակշռությունը	540
17.7. Մակրոտնտեսական հավասարակշռության «ծախսեր-արդյունքներ» մոդելը.....	542

ԳԼՈՒԽ 18. Տնտեսական աճի հիմնախնդիրները

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

ԳԼՈՒԽ 19. Շուկայական փոփոխության պարբերաշրջանային զարգացումը	
19.1. Տնփեսական պարբերաշրջանի էությունը և փուլերը.....	596
19.2. Տնփեսական պարբերաշրջանի հիմնական փոփոխությունները.....	601
19.3. Գործազրկության էությունը, պարճառները և տեսակները.....	610
19.4. Գործազրկության մակարդակը և դրա գնահատման հիմնախնդիրները.....	615
19.5. Տնփեսական կայունության ապահովման քաղաքականությունը.....	619

ԳԼՈՒԽ 20. Սպառում, խնայողություն, ներդրում	
20.1. Սպառում և խնայողություն.....	623
20.2. «Սպառման հակում» և «խնայողության հակում» հասկացությունները.....	624
20.3. «Սպառման սահմանային հակում» և «խնայողության սահմանային հակում» հասկացությունները.....	629
20.4. Խնայողություն և ներդրում.....	631
20.5. «Քեյնսյան խաչի» և IS մոդելի փոփոխության քաղաքականությունը.....	637
20.6. «Մուլտիպլիկատոր» (բազմարկիչ) հասկացության քաղաքականությունը, «Խնայողության պարադոքսը».....	641
20.7. Աքսելերացիայի (արագացուցիչի) էֆեկտի փոփոխության քաղաքականությունը.....	644

ԳԼՈՒԽ 21. Փողի շուկան: Դրամավարկային քաղաքականությունը	
21.1. Փողի ձևերը և դրանց էվոլյուցիան: Փողի ժամանակակից փոփոխությունները.....	649
21.2. Դրամական համակարգը, դրա փոփոխությունները և էվոլյուցիան: 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 գործառնությունները: Վարկավորման սկզբունքները.....	667
21.6. Բանկային համակարգը և կառուցվածքը.....	671
21.7. Պեղծության դրամավարկային քաղաքականությունը և հիմնական ուղղությունները.....	676

ԳԼՈՒԽ 22. Ֆինանսական համակարգը և հարկաբյուջեփոխային քաղաքականությունը	
22.1. Ֆինանսական համակարգը և դրա օղակները: Ֆինանսների էությունը.....	681
22.2. Պեղծական բյուջեն և դրա փոփոխության քաղաքականությունը: Պեղծական բյուջեի գործառնությունները և կառուցվածքը.....	684
22.3. Նարկի էությունը և գործառնությունները: Նարկման սկզբունքները: Նարկի տեսակները.....	689
22.4. Պեղծության հարկաբյուջեփոխային քաղաքականությունը: Լաֆֆերի կորը.....	693

22.5. Պեղական բյուջեի պակասուրդը և պեղական պարտքը: Պեղական պարտքի տեսակները և ֆինանսավորման հետևանքները	697
---	-----

ԳԼՈՒԽ 23. Սղաճային և հակասղաճային քաղաքականությունը

23.1. Սղաճի էությունը և տեսակները	702
23.2. Սղաճի պարճառները	706
23.3. Սղաճային սպասումներ: Ֆիշերի էֆեկտը: Սղաճի մոնետարիստական և ոչ մոնետարիստական տեսակները	710
23.4. Սղաճի սոցիալ-տնտեսական հետևանքները	712
23.5. Սղաճի և գործազրկության փոխազդեցությունը	715
23.6. Նակասղաճային քաղաքականություն: Նարկարյուջերային և դրամավարկային միջոցառումները	720

ԳԼՈՒԽ 24. Նամաշխարհային փոփոխության զարգացման ժամանակակից դրսևորումները

24.1. Նամաշխարհային փոփոխության ձևավորումը, էությունը և կառուցվածքը	724
24.2. Աշխարհային միջազգային բաժանումը, մասնագիտացումը և կոոպերացումը	725
24.3. Միջազգային փոփոխական հարաբերությունների էությունը և դրսևորման ձևերը	727
24.3.1. Միջազգային առևտուր	727
24.3.1.1. <i>Միջազգային առ-տրի տեսությունները</i>	729
24.3.1.2. <i>Առ-տրի համաշխարհային կազմակերպության դերն ու նշանակությունը</i>	731
24.3.2. Կապիտալի միջազգային շարժի էությունը և ձևերը	733
24.3.2.1. <i>Կապիտալի արտահանման փոփոխական տեսությունները</i>	737
24.3.3. Միջազգային արժույթային հարաբերությունների էությունը	739
24.3.3.1. <i>Արտարժույթային փոխարժեքի ձևերը</i>	744
24.3.3.2. <i>Միջազգային արժույթային համակարգը – Էվոյուցիան</i>	743

Գ Լ Ո Ւ Մ Ն ՈՒ Թ Յ ՈՒ Ն

ԱՌԱՋԱԲԱՆ

Ընթերցողին ներկայացվող ուսումնական ձեռնարկը Նայասփանի պեղական փնտհասգիփրական համալսարանի փնտհասգիփրության փեսության ամբիոնի կողմից 2000 թ. հրափարակվաձ «Տնփեսասգիփրության փեսություն» ուսումնական ձեռնարկի վերակառուցվաձ և լրամշակվաձ փարբերակն է:

Նաշվի առնելով կափարվաձ դիփողություններն ու առաշարկությունները և անցաձ փարիներին փնտհասգիփրության փեսության դասավանդման փորձն ու ուսումնական ձրագրի բարելավան անհրաձեշփությունը՝ կափարվել են կառուցվաձքային փոփոխություններ, ավելացվել են նոր գլոխներ, առանձին գլոխներում՝ նոր ենթավերնագրեր: Տնփեսասգիփրության փեսության հիմնախնդիրները ներկայացվել են ընդհանուր հիմունքների, միկրոփնտհասկան, մակրոփնտհասկան և միշագգային փնտհասկան հարաբերությունների մակարդակներով, որոնք ավելի ամբողշական են դարձրել շարադրանքը:

Նեղինակային կոլեկփիվը նյութի շարադրման ընթացքում կենփրոնական հիմնախնդիր է դիփարկել ժամանակակից խառը փիպի փնտհասգիփրության պայմաններում շուկայական մեխանիզմի գորձողությունը, շուկայական հարաբերությունների գարգացման օրինաշավություններն ու առանձնահարկությունները:

Ուսումնական ձեռնարկի նոր հրափարակության մեշ ներկայացվել են դասական, նորդասական, քեյնսյան, նորքեյնսյան, սահմանային օգրակարության, հասարակական ընփրության, մոնեփարիզմի, ռացիոնալ սպասումների, փնտհասկան սուբյեկփների վարքագձի և ժամանակակից այլ փեսությունների հիմնական եգրակացությունները:

Տեսական հիմնադրոյթներն ավելի ակնառու դարձնելու նպափրակով դրանք ներկայացվել են համապափրասխան գրափիկների փեսքով, հիմնավորվել թվական փվյալներով, որոնք ավելի համոզիշ են դարձնում փեսական այս կամ այն հեփրությունը:

Առանձնահարուկ ուշադրություն է դարձվել փարբեր մողելների ու բանաձների օգնությամբ փնտհասգիփրության փեսության մի շարք հիմնախնդիրների լուսաբանմանը և առանձին թեմաներում անցումային շրջանի փնտհասգիփրության հիմնախնդիրներին՝ սպապեփրականացում, մասնավորեցում, հարկային և փինանսական համակարգերի վերակառուցում, փնտհասգիփրության կառուցվաձքային վերափոխումներ և այլն:

Ուսումնական ձեռնարկի փեղեկափրվական սպափրափում օգրագորձվել են նոր փվյալներ փարբեր երկրների և համաշխարհային փնտհասգիփրության վերաբերյալ:

Ուսումնական ձեռնարկը օգրակար կլինի փնտհասգիփրական բարձրագույն ուսումնական հասարափրությունների ուսանողներին, մագիսփրանփներին, ասպիրանփներին, դասախոսներին, ինչպես նաև նրանց, ովքեր հեփրաքրքրվում են փնտհասգիփրության փեսության ժամանակակից հիմնախնդիրներով:

Նեղինակային կոլեկփիվը շնորհակալություն է հայփնում գրախոսողներին և հրափարակիշներին: Մենք ակնկալում ենք ընթերցողների առաշարկություններն ու քննադափրական դիփողությունները:

Գ.Ե. ԿԻՐԱԿՈՍՅԱՆ
Տնփեսասգիփրության դոկփոր, պրոփեսոր

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. Նովիկով

Նամակարգչային
ձևավորումը՝ Ն. Խաչատրյանի

Պատվեր՝ 375: Չափս՝ 70×100¹/₁₆:
54,8 հեղ.մամուլ, 55 հրատ. 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, սոցիալական, քաղաքական, հոգևոր կյանքով և այլ դրսևորումներով բարդ է ու բազմաբնույթ: Այդ բազմազանության համակարգում գործում է մարդը՝ օժտված գիտակցված և նպատակաուղղված գործունեություն իրականացնելու ընդունակությամբ: Չխորանալով այդ բազմազանության բարդությունների մեջ, հապկապես, թե ինչու՞ է կենդանական աշխարհում միայն մարդուն հատուկ գիտակցական գործունեությունը, նշենք, որ մի շարք գիտություններ՝ հնագիտություն, մարդաբանություն, պատմություն, հոգեբանություն, անասնաբանություն և այլն, բացահայտել են, որ երկրագնդի վրա ի հայտ գալու պահից, իր գոյությունը պահպանելու անհրաժեշտությունից ելնելով, մարդը ջանքեր է գործադրել՝ աշխարհը է, և դա նրա գոյարևման պայմանն է ու գլխավոր առանձնահատկությունը: Ավելին, գիտակցական գործունեություն իրականացնելու ընդունակությունը մարդու կյանքի բոլոր կողմերի՝ անսահման, սոցիալական, քաղաքական, հոգևոր և այլն, ելակետային նախադրյալն է:

Կարող ենք ասել, որ մարդն աշխարհը 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, հատապտուղներ, բույսեր, կապարել որս և կերակրվել: Այդ ընթացքում մարդու մեջ ձևավորվել է նաև գործադրվող ջանքերը նվազագույնի հասցնելու ձգտում, և ասպիճանաբար դրա արդյունքը դարձել է աշխարհային գործիքների, փոխադրամիջոցների, նոր տեխնիկայի և տեխնոլոգիայի սրբանշանը:

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

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

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

1.2. ՄԱՐԴՈՒ ՄՈԴԵԼԸ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Երկրորդ կարևոր հանգամանքն այն է, որ փնտրելի գործակալները, հա-ճախ կանխամրավված, կարարում են շուկայի կանոններին չհամապատասխա-նող գործողություններ՝ դիմում են կեղծիքների, խաբեության, կնքում են գաղպ-նի համաձայնություններ և այլն, որոնք իռացիոնալ վարքագծի բացահայտ դրսևորումներ են: Նշված փաստարկները վկայում են, որ սահմանափակ ռա-ցիոնալ վարքագիծը առավելագույնի չի կարող հասնել փնտրելի գործու-նեությունից սրացվող եկամուտը և լիարժեք շահ բերել հասարակությանը, ինչ-պես կարծում են դասականները:

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

- ա) փնտրելի կապերն ու հարաբերությունները անսահման ընդլայնվել ու խորացել են, և դրանց լիարժեք փիրապետելը շար դժվար է,
- բ) մարդու ընդունակությունները երբեմն բավարար չեն՝ փնտրելի բո-լոր 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 գի-րակցումը, որոնք հաշվի չեն առնված դասականների «փնտրելի մարդ» մոդելում:

Ինչպես փնտրում ենք, քեյնսյան և ինստիտուցիոնալ «փնտրելի մարդ» մոդելի համար մի կողմից ելակետ է հանդիսանում փնտրելի սուբյեկտների ոչ լիարժեք փեդեկացվածությունը, իսկ մյուս կողմից՝ հոգեբանական այնպիսի երևույթներ, ինչպիսիք են՝ ավանդույթները, սովորությունները, կյանքից հա-ճույք 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՝ կախ-ված հասարակության փնտրելի կառուցվածքից, ռասայական առանձնա-հատկությունների, կրթության մակարդակի, պայմանականությունների, կրոնի, բարոյականության մասին պարկերացումների հիման վրա սրեղծված սովո-

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

Նորդասական ուղղությունը: «Տնտեսական մարդ» մոդելի հիմքում նորդասականները դնում են այն ելակետային դրույթը, որ ժամանակակից արտադրության էական փոփոխությունների պարճառով մարդու արտադրական նպատակներից բացի, դրսևորվել և նրա վարքագծի ձևավորման գործում կարևոր դեր են կատարում հոգևոր նպատակները: Մարդկանց համար կարևորվել են այնպիսի հոգևոր պահանջմունքներ, ինչպիսիք են՝ ինքնահաստատումը, մշակույթի, քաղաքական հայացքների ազատ ընտրությունը, այլ մարդկանց հետ կապեր հաստատելու ազատությունը և այլն: Իրականում այդ պահանջմունքներն այսօր դարձել են մարդու ընդհանուր կենսագործունեության բաղկացուցիչը, և այս դեպքում գործ ունենք ոչ թե «արտադրական 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 արտադրական համակարգում կատարում է ընտրություն և ձգտում նվազագույն ծախսումներով սպանալ առավելագույն եկամուտ (օգուտ), նույն սկզբունքով էլ պետք է առաջնորդվի ոչ արտադրական համակարգերում՝ քաղաքականության, մշակույթի, սոցիալական, կրոնական և այլն:

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

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

¹ Տե՛ս **Զ. Մ. Քեյնս**, «Զբաղվածության, 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 փեսնում 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:

Ներկայումս 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 փոփոխությունը:

1. 3. ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՐԿԱՆ

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

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

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

Ընդունված է փոփոխագիտության փոփոխության (քաղաքապետության) սկզբնավորումը կապել ֆրանսիացի փոփոխագետ Անտուան Մոնկրեպիենի «Քաղաքապետության փոփոխություն» (1615թ.) աշխատության լույսընծայման

հետ: Աշխատությունում հեղինակն ամբողջական պատկերացում է փվել հասարակության փոփոխական գործունեության բնույթի մասին:

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

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

Դասականների կողմից հասարակության հարստության բնույթի և պարամետրերի 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 փվեց 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 փակ փոփոխականության փոփոխության առարկայի սահմանումը: Տնտեսագիտության փոփոխությունը գիտություն է, որն ուսումնասիրում է սահմանափակ ռեսուրսների ընտրության, բաշխման և օգտագործման ոլորտներում մարդու փոփոխական վարքագիծը: Եթե նշված սահմանումը դիտարկենք հասարակական վերաբաղման փոփոխությունից, այսինքն՝ ամբողջ հասարակության համար, ապա սահմանափակ ռեսուրսների ընտրության, այլընտրանքային օգտագործման և բարիքների սրբեղծման 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 պարզաբանված 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

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

ինքնուրույն բնագավառ, այլ դիտարկել են հասարակության մասին գիտության համակարգում:

Արդեն նշել ենք, որ փնտեսագիտության փեսության՝ որպես ինքնուրույն գիտության հանդես գալը կապված է Անտուան Մոնկրեպիենի անվան հետ՝ «քաղաքաբնութագրություն» գիտաբառով: Դա փեղի է ունեցել XVII դարում, երբ սկզբնավորվել էր կապիտալիզմի փնտեսական համակարգը, և ամբողջական պարկերացումներ էին ձևավորվել փնտեսական փարբեր երևույթների բնույթի ու բովանդակության, մասնավոր սեփականության և այլնի մասին: Բնական է, որ փնտեսական երևույթներն անընդհատ զարգացել ու փոփոխվել են, որի արդյունքում ձևավորվել են փնտեսագիտության փեսության (քաղաքաբնութագրության) փարբեր ուղղություններ:

Մերկանտիլիզմ: Նախ նշենք, որ փնտեսագիտության փեսության յուրաքանչյուր ուղղություն իր ծագման ժամանակաշրջանի փնտեսական պայմանների արդյունք է:

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

Մերկանտիլիստների կարծիքով՝ հարուստ է համարվում այն երկիրը, որը կարևոր դերակատարում ունի համաշխարհային առևտրում: Նրանք փնտեսական զարգացման և հարստության կուրակման սկզբունքները սահմանել են հետևյալ կերպ.

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

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

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

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

Ֆիզիոկրապիզմ: Այս ուղղությունը սկզբնավորվել է XVII դարի առաջին կեսին, երբ կապիտալիզմը սկսեց զարգանալ հողագործության ոլորտում, և ձևավորվել էր խոշոր հողատեփականությունը, իսկ գյուղատնտեսությունը վճռական դեր էր կատարում տնտեսության մեջ: Այդ էր պատճառը, որ ֆիզիոկրապիզմը իրենց ուսումնասիրության օբյեկտ դարձրին գյուղատնտեսական արտադրությունը: 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 զուտ արդյունք, այսինքն՝ եկամուտ, հետևապես երկրի հարստության ստեղծման միակ աղբյուրը գյուղատնտեսությունն է կամ գյուղատնտեսության մեջ կիրառվող աշխատանքը:

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

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

Ա. Սմիթն արժեքի աշխատանքային տեսության հիմնավորումով ձևավորեց ամբողջական հայեցակարգ կապիտալիզմի բնույթի և շուկայական տնտեսական համակարգի վերաբերյալ, բացահայտեց շահույթի, ռենդայի և աշխատավարձի՝ 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 տեսության լավագույն շարունակողն էր Դավիդ Ռիկարդոն: Նա մշակել է հողային ռենդայի և փողի քանակական տեսությունները, բացահայտել համեմատական առավելությունները միջազգային առևտրում: Ռիկարդոն հասարակության սոցիալ-տնտեսական վերլուծությունը համարել է տնտեսագիտության տեսության առարկայի անբաժանելի մասը: Նա հիմնավորել է, որ տնտեսագիտության տեսությունը պետք է բաշխման հարաբերությունների միջոցով մեկնաբանի սոցիալական անհավասարություններն ու դրանց պարզաձևերը հասարակության մեջ: Այդ եզրահանգումը նա կատարել է՝ ընդգծելով,

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

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

Մարքսի տեսությունը հիմնականում ուղղված է եղել այն 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 Բեն-Բավերկը (1851-1914) (ավստրիական դպրոց) և անգլիացի փոփոխագետ Ռիչարդ Սպենլի Ջևոնսը (1835-1882): Այս դպրոցի համար փոփոխական երևույթների հետազոտման ելակետային սկզբունք են հանդիսացել սահմանային մեծություններն ու իրավիճակները: Մարժինալիզմին բնորոշ գիծը փոփոխագիտական վերլուծությունների հոգեբանացումն է: Նրանք մերժել են արժեքի աշխատանքային տեսությունը և առաջ քաշել բարիքի արժևորման կամ գնահատման սահմանային օգտակարության տեսությունը: Ըստ նրանց մեկնաբանության՝ գնորդը բարիքը գնում է ոչ թե այն բանի համար, որ դա աշխատանքի արդյունք է և արժեք ունի, այլ այն պարճառով, որ արժևորում, գնահատում է բարիքի օգտակարությունը: Ավստրիական դպրոցի ներկայացուցիչները բարիքի (ապրանքի) գինը դիտարկել են որպես վաճառողների և գնորդների սուբյեկտիվ գնահատում: Այսպես, Բեն-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 մոտեցմանը համապատասխան՝ շրջանառության մեջ դրվեց «Էկոնոմիկա» հասկացությունը, որը կարծես փոխարինելու եկավ «քաղաքա-
փնտրությանը» (փնտեսագիտության տեսություն): Էկոնոմիկա հասկացու-
թյունն առաջինը շրջանառության մեջ է դրել նորդասական դպրոցի հիմնադիր
Ալֆրեդ Մարշալը (1842-1924)՝ «Տնտեսագիտության տեսության սկզբունքներ»
աշխատության մեջ: Ըստ Մարշալի՝ փնտեսագիտության խնդիրը պետք է լինի
սահմանափակ ռեսուրսների օգտագործման, բարիքների արտադրության,
բաշխման և սպառման ընթացքում մարդկանց վարքագծի ընդհանրացված հե-
տազոտությունը, ինչպես նաև ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործումը:

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

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

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

Քեյնսականություն: XX դարի առաջին կեսին համաշխարհային փնտրու-
թյունը հայտնվեց մեծ ճգնաժամի (1923-1933թթ.) մեջ. այն ընդգրկեց զարգա-
ցած երկրների փնտրությունները համարյա ամբողջությամբ և հասարակա-
կան արտադրության կարգավորման, զարգացման նոր խնդիրներ առաջադրեց:
Տնտեսագիտության մեջ ձևավորվեց նոր ուղղություն՝ քեյնսականությունը, որի
հիմնադիրը դարձավ անգլիացի նշանավոր փնտրեսագետ Զոն Մեյնհարդ Բեյնսը
(1883-1946): Բեյնսը իր «Զբաղվածության, տոկոսի և փողի ընդհանուր տեսու-
թյուն» աշխատության մեջ փնտրեսագիտական հետազոտության գլխավոր օբ-
յեկտը համարեց մակրոտնտեսական հիմնախնդիրները՝ նշելով, որ միկրոտնտ-
եսագիտությունը չի կարող պալ դրանց լուծման ուղիները:

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

Ներկայացնելով շուկայի ձախողումները՝ Բեյնսը հիմնավորել է փնտրու-
թյան կարգավորման և զարգացման գործում պետության դերը: Բեյնսյան տն-
տեսությունը խորացրել ու զարգացրել են Փոլ Սամուելսոնը և Զոն Նիկսը:

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

դես եկան մոնեթարիստները, ապա՝ նորդասական մակրոտնտեսական տեսության ներկայացուցիչները:

Մոնեթարիզմ: Այս ուղղության հիմնադիրները հասարակության փնտեսական զարգացման, դրա տարանուսնները կանոնակարգելու հիմնական գործիքը համարեցին փողը և նրա շրջանառությունը: Ելնելով այն հիմնադրույթից, որ փողի էմիսիայի և շրջանառության կազմակերպման դերը վերապահված է պետությանը, մոնեթարիստներն առաջ քաշեցին այն հիմնադրույթը, որ դրամավարկային քաղաքականության միջոցով պետությունը պետք է իրականացնի փնտեսության կարգավորումը: Դրանից հետևում է, որ փնտեսության 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:

Մոնիթարիզմի 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 փնտեսական կյանքն առաջին հերթին կապված է փողի հետ և «պարում է նրա նվազի փակ»:

Ինստիտուցիոնալիզմ: Ժամանակակից փնտեսագիտության տեսության կարևոր ուղղություններից է: Այդ ուղղության ելակետային հիմնադրույթն այն է, որ մարդու գործունեությունը պետք է հետազոտել ոչ միայն փնտեսությունում, 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 փնտեսական երևույթներն այն միջավայրում, որտեղ դրանք դրսևորվում են: Այդ հիմնավորումով նրանք «փնտեսական մարդ» մոդելի փոխարեն առաջադրեցին «սոցիալական մարդ» մոդելը, այսինքն՝ մարդու մոդելավորումը կատարեցին ոչ թե ելնելով միայն փնտեսական միջավայրից, այլ այն ընդհանուր միջավայրից, որում մարդը գործում է և դրսևորում համապատասխան վարքագիծ: Այդ միջավայրում կան փարբեր ինստիտուտներ՝ պետություն, ընտանիք, բարոյական և իրավական նորմեր, արհմիություններ, հասարակական կարծիք, սեփականություն, ավանդույթներ և այլն:

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

Տնտեսագիտության տեսության ուսումնասիրությունները կատարվում են ինչպես փնտեսության միկրո, այնպես և մակրոմակարդակներում: Միկրոմակարդակի ուսումնասիրությունները կապված են անհատների, առանձին փնտեսային փնտեսությունների, ֆիրմաների և ճյուղերի փնտեսական գործունեության վերլուծության հետ:

Մակրոտնտեսական հետազոտություններով փնտեսագիտության տեսությունն ուսումնասիրում է ազգային փնտեսության և նրա կազմի մեջ մրնող ինքնուրույն բաղադրիչների՝ փնային փնտեսությունների, մասնավոր հատվածի և կառավարման հատվածի (յուրաքանչյուրը որպես մեկ ամբողջություն) փնտես-

սական գործունեության օրենքները:

Տնփեսագիտության րեսությունը՝ որպես գիտություն, կարարում է որոշակի **գործառույթներ**՝ ճանաչողական, մեթոդաբանական և կիրառական: **Ճանաչողական** գործառույթը հնարավորություն է րալիս թափանցելու րնփեսական երևույթների խորքը, հասկանալու դրանց էությունը և ընդլայնելու մեր պարկերացումները րնփեսական աշխարհի և անընդհար փոփոխվող երևույթների վերաբերյալ: **Մեթոդաբանական** գործառույթը րեսական հիմք է րալիս կիրառական նշանակության րնփեսական գիտություններում հեարագրություններ կարարելու համար: **Կիրառական** գործառույթը հնարավորություն է րալիս ճիշտ ընփրելու այս կամ այն րնփեսական քաղաքականությունը, ինչպես նաև կարարելու րնփեսության գարգացման կանխարեսումներ:

1. 5. ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՌԲՍՈՒՄՆԱՍԻՐՈՒԹՅԱՆ ՄԵԹՈՂՆԵՐԸ

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

Յուրաքանչյուր գիտություն ունի ուսումնասիրության իր մեթոդը, և դրա առանձնահարկությունները կարված են րվյալ գիտության հեար: Տեարագրության 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 սրեղծում է ուսումնասիրության մեթոդ: Իր հերթին, ուսումնասիրության մեթոդը հարսարացնում է գիտության բովանդակությունը և ընդլայնում հեարագրության սահմանները:

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

Լայն իմասարով՝ րնփեսագիտության րեսության հեարագրության մեթոդը օգրագործվող հնարների և միջոցների ամբողջություն է:

Տնփեսագիտության բնագավառում հեարագրություններ կարարելիս չափազանց կարևոր է մեթոդաբանության առանձնացումը: Մեթոդաբանությունը գիտական ճանաչողության ընթացքում օգրագործվող հնարների, սկզբունքների, գործիքների և մոտեցումների ամբողջությունն է: Տնփեսագիտության րեսության մեթոդաբանության օգրագործումը միջոց է՝ րնփեսական բոլոր գիտություններում հեարագրություն կարարելու համար, ըստ դրա էլ՝ րնփեսագի-

ությունը փակումը արտադրության գործընթացի արտադրության-մեթոդաբանական հիմքն է:

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

Վերը նշվածից հետևում է, որ արտադրության փակումը և դրա մեթոդաբանության խնդիրն է ճանաչել մարդու արտադրության գործունեությունը, նրա վարքագիծն այդ ընթացքում, դատողության միջոցով կուրսակել համապատասխան գիտելիքներ, կարարել եզրահանգումներ, ապա դրանք ստուգել գործնականում: ճանաչողության միջոցով է արտադրության փակումը ձևավորվել որպես գիտություն և բացատրում է արտադրության աշխարհի վերաբերյալ մեր գիտելիքների ծագումը, ձևավորումը և զարգացման օրինաչափությունները:

ճանաչողության ընթացքում մրադողության արամաբանական գործընթացը փորձի է ունենում փորձեր ձևերով՝ հասկացության, դատողության, մրահանգման, ինդուկցիայի և դեդուկցիայի, վերլուծության և համադրման, վարկածների և այլն:

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

Տնտեսագիտության փակումը և հասարակական մյուս գիտությունների համար հետազոտության ընդհանուր սկզբունք է **դիալեկտիկայի** սկզբունքը: Դրա էությունն այն է, որ հասարակական, հարկապես արտադրական 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 պարզառահետադանքային կապեր, և երևույթները պայմանավորում են միմյանց գոյությունը: Ըստ երրորդ բնութագրիչի՝ երևույթների կապերը և էությունը հնարավոր է բացատրել՝ թափանցելով դրանց խորքը և ներկայացնելով պարզառահական կապերի բովանդակությունը:

Օրինակ՝ արտադրության փակումը հայրնի կարեգործիաների՝ պահանջարկի և գնի (որպես արտադրական 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 պարզառահետադանքային կապն այս երկու արտադրական երևույթների միջև հակադարձ է (այլ հավասար պայմաններում):

Ելակետը ընդունելով արտադրական 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: Տնփնտրեսական երևույթների բազմության և դրանց կապերի հեղեղում չմոլորվելու համար, վերացարկման մեթոդի օգնությամբ, հեղազոտողն առանձնացնում է ամենաէականը, 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 փնտրության հեղազոտությունների ընթացքում դա հնարավոր չէ: Տեսության մեջ այդ բոլորին փոխարինում է փրամաբանական վերլուծությունը կամ վերացական մրաժողությունը, 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 հասարակում:

Տնփնտրեսության փնտրության 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 փարրերի, 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-փնտրեսանն առաջնորդվում է նաև «փաստերից՝ փնտրություն և փնտրությունից՝ 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 փարածել ընդհանուրի վրա: Օրինակ, ուսումնասիրում ենք, որ նույն բարիքի

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

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

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

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

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

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

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

1. 6. ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՆԵՏԱԶՈՏՈՒԹՅԱՆ ՄԿԶԲՈՒՆՔՆԵՐԸ

Զ. Գոռթնին և Ռ. Սպրոռուպը փնտրեսագիտության հեղափոխության համար առանձնացնում են հետևյալ սկզբունքները³:

Այլ հավասար պայմանների սկզբունքը: «Այլ հավասար պայմաններ» հասկացությունը ծագել է լատիներեն «սեթրիս պարբիուս» բառակապակցությունից: Տնտեսական երևույթները բազմաթիվ են, կապված են միմյանց հետ և անընդհատ փոփոխության մեջ են: Սակայն հնարավոր չէ միաժամանակ ուսումնասիրել բազմաթիվ փոփոխվող երևույթների ազդեցությունը միմյանց վրա: Այդ պարզառոտ, երբ փնտրեսագետ-հեղափոխողը ցանկանում է պարզաբանել մի երևույթի ազդեցությունը մյուսի վրա, մնացյալ երևույթների փոփոխությունը անտեսում է՝ ընդունում է հասարակություն, համոզված լինելով, որ մնացյալ երևույթներն էլ փոփոխվում են և ազդում հեղափոխվողի 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, փվյալ ապրանքին փոխարինող ապրանքի գինը, սպառողների սովորությունները, հակումները և այլն:

Ուղիղ և հակադարձ կապերի սկզբունքը: Տնտեսագիտության փետությունը 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 կմեծացնի 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 փեղի են ունենում նույն ուղղությամբ:

Տնտեսական երևույթների միջև կան նաև հակադարձ կապեր, երբ միմյանց վրա ազդող երկու փնտրեսական երևույթների փոփոխությունները փեղի 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 փնտրեսական երևույթների միջև:

Սակավ ռեսուրսների օգտագործումը մեծ ծախս է պահանջում: Ռեսուրսների սակավությունը (սահմանափակ լինելը) թույլ չի փալիս 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 փվյալ փարբերակի այլընփրանքային ծախսն է: Օրինակ, մարդու փրամադրության փակ եղած օրվա ժամանակը սահմանափակ է՝ 24 ժամ, որից 8 ժամը քնելու համար է, եթե այդ 8 ժամից երկու ժամը օգտագործում ենք ֆիլմ դիտելու համար,

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

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

Որոշում կայացնելը ընտրություն է պահանջում: Նկատի ունենալով ռեսուրսների սահմանափակությունը՝ որոշում կայացնողները ձգտում են կարարել խելացի ընտրություն և խուսափել արժեքավոր ռեսուրսների կորստից: Դա նշանակում է, որ ընտրություն կարարողը 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 մտածելակերպը սահմանային մտածելակերպ է: Մարդն իր գործունեության ընթացքում միշտ ղեկավարվում է անձնական շահով և օգուտով, նրա նպատակային ու խնայողական փնտեսական վարքագիծն ազդում է կայացրած որոշումների, իրավիճակի փոփոխության վրա: Այդ է պարզապես, որ կայացրած որոշումները բնութագրվում են որպես սահմանային:

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

Ընտրությունը կարարվում 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:

Տեղեկաբովությունը 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՝ տեղեկաբովությունը ավելացնելով: Տեղեկաբովությունը 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 տեղեկաբովություն, քանի որ սպասվող օգուտը առաջանում է ավելի շատ տեղեկաբովությունից:

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

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

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

1.7. ՊՈԶԻՏԻՎ ԵՎ ՆՈՐՄԱՏԻՎ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

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

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

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

Պոզիտիվ փնտրեսագիտության խնդիրն է վերլուծության միջոցով փալ գիտելիք կամ եզրակացություն որոշակի իրավիճակի փոփոխության հետևանքի վերաբերյալ: Օրինակ՝ շուկայում ապրանքի գինը կարող է բարձրանալ կամ իջնել (իրավիճակի փոփոխություն): Պոզիտիվ փնտրեսագիտությունը պարասխանում է իրավիճակի այդ փոփոխությունից բխող հարցին՝ ինչպե՞ս կփոխվի ապրանքի պահանջարկը շուկայում: Պոզիտիվ դատողություններով ղեկավարվող հետազոտողը կպարասխանի՝ երբ ապրանքի գինը բարձրանա 15%-ով, դրա պահանջարկը կկրճատվի, իսկ գինը 15%-ով նվազելու դեպքում՝ պահանջարկը կավելանա: Այլ հետազոտողներ կարող են վերլուծել իրական փաստեր (ապրանքի գնի և պահանջարկի իրական փոփոխությունները) և հաստատել կամ մերժել պոզիտիվ 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 պարասխանում է «ի՞նչ պետք է լինի» հարցին, օրինակ՝ «Ֆիրմաները չպետք է բարձրացնեն ապրանքների գները», «Ֆիրմաները չպետք է ավելացնեն շահույթը», «պետությունը պետք է ավելացնի հարկերը» և այլն:

Դրանք նորմատիվ դատողություններ են և կապված են 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 պարճառաբանությամբ, որ պետության փնտրեսական քաղաքականությունը միջոցառումների ամբողջություն է և կոչված է կարգավորելու շուկայի սուբյեկտների փնտրեսական վարքագիծը, որը փնտրեսագիտության փեսության 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 ՄՅՈՒՄ ԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԿԱՊԸ

Նախորդ շարադրանքում սահմանեցինք, որ փնտրեսագիտության փեսությունն 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, Գրքի վերաբերյալ տեսությունները իր հեղափոխությունների ընթացքում օգտվում է մյուս գիտությունների նվաճումներից, փաստերից և հայտնաբերած օրենքներից:

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

Չափազանց կարևոր է Գրքի վերաբերյալ տեսության կապը պարզության հետ: Պարզությունը՝ որպես գիտություն, արձանագրում է մարդկային հասարակության պարզական զարգացման բազում փաստեր, որոնք այս կամ այն ձևով կապված են մարդու Գրքի վերաբերյալ 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 Գրքի վերաբերյալ կյանքին և կարևոր նյութ են փոխաբերյալ տեսության հեղափոխությունների համար:

Տնտեսագիտության տեսության ուսումնասիրության կարևոր օբյեկտ են սեփականությունը և սեփականության իրավունքի ամրագրումը, դրա պաշտպանությունը, Գրքի վերաբերյալ սուբյեկտների պայմանագրային հարաբերությունները, շուկայի գործակալների իրավունքներն ու պարզականությունները և այլն, իսկ այդ բոլորի համար Գրքի վերաբերյալ-հեղափոխող լայնորեն օգտվում է իրավագիտության կարգադրիաներից, իրավունքի կանոններից և ընդհանրապես իրավագիտությունից:

Տնտեսագիտության տեսությունը հեղափոխությունների մեջ լայնորեն օգտագործում է մաթեմատիկական մեթոդները, Գրքի վերաբերյալ տեսության երևույթների գրաֆիկական պարկերները: Բնական է, որ առանց մաթեմատիկայի իմացության՝ հնարավոր չէ Գրքի վերաբերյալ մաթեմատիկական ներկայացնել մաթեմատիկական բանաձևերի, գրաֆիկական պարկերների միջոցով և մաթեմատիկական ճշտությամբ ներկայացնել Գրքի վերաբերյալ տեսության երևույթների կախվածությունները:

Տնտեսագիտության տեսությունը կապ ունի նաև սոցիոլոգիայի, հոգեբանության և այլ գիտությունների հետ:

Տնտեսագիտության տեսությունը՝ որպես մեթոդաբանական գիտություն, տեսական ուղեցույց և հիմք է հանդիսանում Գրքի վերաբերյալ տեսության բոլոր գիտությունների համար: Տնտեսական բոլոր գիտություններն իրենց հեղափոխությունների ընթացքում օգտվում են Գրքի վերաբերյալ տեսության մեթոդաբանությունից, կարգադրիաներից ու օրինաչափություններից և իրենց եզրակացությունները հաստատում միայն այդ հիմքի վրա:

Տնտեսական գիտությունների համակարգը կարելի է բաժանել հետևյալ խմբերի.

1. Տեսական մեթոդաբանական (Գրքի վերաբերյալ տեսություն):

2. Ճյուղային (արդյունաբերության փնտրագիտություն, գյուղատնտեսության փնտրագիտություն, մարքեթինգ, բիզնեսի կազմակերպում և այլն):
3. Ֆունկցիոնալ (ֆինանսներ, հաշվապահական հաշվառում, աշխատանքի փնտրագիտություն և այլն):
4. Խառը (փնտրագիտության պատմություն, 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, փոխարկային փնտրագիտողների, ֆիրմաների, ռեսուրսների սեփականատերերի վարքագիծը, ապա պարզաբանվում է այդ միավորների փոխհարաբերությունների բնույթը:

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

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

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

Ներագոյության նպատակն է պարզել ռեսուրսների բաշխման և օգտագործման ընթացքում փնտրագիտողների վարքագիծը, ինչպես նաև պարզել այն օրինաչափությունները, որոնք առկա են փոխարկային արտադրությանում:

Նասարակության փրամադրության փակ եղանակ ռեսուրսների սահմանափա-

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

Ի փարբերություն միկրոմակարդակում կատարվող հետազոտության, փնտրության ուսումնասիրությունը և վերլուծությունը մակրոմակարդակում ունի այլ խնդիրներ: Այս դեպքում փնտրեսագիտության փնտրությունն ուսումնասիրում է հասարակական արտադրությունն իր ամբողջության մեջ՝ կայուն աճը, ռեսուրսների լրիվ գրառվածությունը, սղաճը և նրա փափանտումները, գործազրկության մակարդակը, ընդհանուր փնտրեսական հավասարակշռվածությունը, դրամավարկային համակարգը, ընդհանուր փնտրեսական անկայունությունը, հարկաբյուջեփային համակարգը և այլն:

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

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

ÆÝÛÝ³ ëì áõ Û³ ÝÑ³ ñó»ñ

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

ԾՇՄՄ³ Ի³ ÝÑ³ ëԻ³ óáõÃİõŸÝ»ñ

Տնտեսական մարդ	Անալիզ
Դասական անարարագիտություն	Միևթեզ
Նորդասական անարարագիտություն	Ինդուկցիա
Մերկանտիլիզմ	Դեդուկցիա
Ֆիզիոկրատիզմ	Պոզիտիվ
Մարքսիզմ	Նորմատիվ
Մարժինալիզմ	Միկրոմակարդակ
Մոնետարիզմ	Մակրոմակարդակ
Ինստիտուցիոնալիզմ	Մեզո մակարդակ
Վերացարկում	

**İ Üİ °ê² Î² Ü Ð² ð² ´ °ðàôÂÚàôÜÜ°ð
°İ úð°ÜøÜ°ð:
İ Üİ °ê² Î² Ü ä² Ð² ÜæØàôÜøÜ°ð °İ Þ² Ð°ð**

**2.1. İ Üİ °ê² Î² Ü ¼² ð¶² ðØ² Ü ØÆİ àôØÜ°ðÆ°İ
úðÆÜ² â² öàôÂÚàôÜÜ°ðÆ´² ð² Ð² Úİ àôØÀ` àðä°ê
İ Üİ °ê² ¶Æİ àôÂÚ² Ü İ °êàôÂÚ² Ü ÐÆØÜ² Î² Ü ÊÜ , 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 ստեղծելով կեղծ, իրականությանը չհամապատասխանող պարկերացում: Մարդն իր կենսագործունեությունը (կյանքն ու գործունեությունը) իրականացնում է բազմապիսի և բազմաթիվ երևույթների առկայությամբ, որոնց ամբողջությամբ էլ որոշված են նրա գոյության պայմանները, և որոնք միմյանց հետ փոխաբերությամբ կապերի ու փոխազդեցության մեջ են: Այդ պարզառոտ էլ, եթե պրակտիկ գործունեությունը որոշակի գիտելիքների աղբյուր կարող է ծառայել, ապա երևույթների մասին ամբողջական պարկերացում կարող է ձևավորվել միայն դրանց ներքին, էական հատկանիշների, դրանց միջև գոյություն ունեցող փոխազդեցության բնույթի բացահայտման շնորհիվ, որն էլ գիտական հետազոտության խնդիրն է:

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 փոփոխությունները 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 հետազոտության համար հրապարակապես դարձան միայն սկսած 17-18-րդ դարերից, երբ ապրանքային արտադրությունը շարժվեց երկրներում համընդհանուր բնույթ էր ընդունում, այնինչ ստրկատիրության և ֆեոդալիզմի դարաշրջաններում փոփոխության փորձերը ձևը բնախրային 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 հետազոտությունը կենսականորեն անհրաժեշտ դարձրեց:

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

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

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

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

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

կարգը կազմող այդ առանձին 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 հեփագոփել 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 հեփագոփությունը պետք է սկսել եզակիից և գնալ դեպի ընդհանուրը, պարզից դեպի բարդը, որը հնարավորություն է փալիս 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 փալու համակարգին հատուկ հակասականությունը, միասնականությունն ու զարգացման օրինաչափությունը:

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

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

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

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

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

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

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

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

Աշխարհային հաջորդ հասարակական բաժանումները և արտադրողների առանձնացվածության ամրապնդումը նպաստեցին փոխանակության հետագա զարգացմանը՝ նորանոր բարիքներ բերելով փոխանակության ոլորտ: Մակայն ապրանքադրամական հարաբերությունները և շուկայի փրայպետոլ դարձան միայն կապիտալիստական հարաբերությունների ձևավորման շրջանում, երբ արտադրության արդյունքների գերակշռող մասը արդեն ապրանքային տեսք ստացավ, բարիքները սկսեցին արտադրել ոչ թե փոխյալ փոփոխության ներսում անմիջականորեն սպառելու, այլ գերազանցապես շուկայի համար: Նարկ է նշել նաև, որ կապիտալի նախասկզբնական ձևերը (վաճառականական և վաշխառական) նույնպես ձևավորվել են դեռևս սփրկափրային դարաշրջանում, բայց մինչև Ֆետդալական կարգերի քայքայումն ու վարձու աշխարհային 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, կորուկ 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 արտադրողների 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 արտադրության կազմակերպման հիմնական ձևը մնում էր բնափրայինը, որի փոփոխությունը պահպանվել են նաև ժամանակակից շուկայական արտադրության մեջ (սնունդի արտադրություն, անձնական օժանդակ արտադրություն): Նեղուկացնելու, ապրանքադրամական հարաբերությունները ոչ համընդհանուր են և ոչ էլ առանձնահատուկ, այլ ընդհանուր արտադրության հարաբերություններ են, որոնք գոյություն ունեն փոփոխվող պայմաններում:

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

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

հարստացման, այնպես էլ աշխատանքային կոլեկտիվների կամ ամբողջ հասարակության բարեկեցության բարձրացման նպատակով: Որպես կանոն, հասարակական արտադրության զարգացման յուրաքանչյուր աստիճանում, առավել ևս մեկ 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: Տեսնապես, 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 աշխատանքի հասարակական բաժանման և կոոպերացիայի փոխարկի պայմաններում առավել արդյունավետ է՝ փնտեսական սուբյեկտների փոխկախվածությունն ու նրանց համագործակցությունն իրացնելու փեսանկյունից:

Տնտեսական հարաբերությունները գոյություն ունեն ոչ միայն ժամանակի, այլև փարածության մեջ: Ուստի այդ հարաբերություններն անիրաժեշտ է քննարկել նաև դրանց փարածման ոլորտների փեսանկյունից: Տնտեսական հարաբերությունների այդպիսի բնութագիրը սովորաբար փրվում է ըստ վերափարդության փուլերի դրանք խմբավորելիս: Այս սկզբունքով առանձնացվում են բուն արտադրության բաշխման, փոխանակության և սպառման հարաբերությունները: Տնտեսական հարաբերությունների նման վերլուծությունը հնարավորություն է փալիս այդ հարաբերությունների համակարգը դիրարկելու որպես գործող յուրահատուկ մեխանիզմ, շնորհիվ որի ապահովվում է արտադրության անընդհատությունը՝ հասարակական վերափարդությունը, 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 սրեղծման 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 վերափարդության իմաստով՝ բարիքների արտադրության գործընթացն ավարտվում է, երբ դրանք իրենց օգտակար հատկանիշներով ծառայում են անձնական և հասարակական պահանջմունքների բավարարմանը, այսինքն՝ սպառման ոլորտում՝ նախապես անցնելով նաև բաշխման և փոխանակության ոլորտները: Արտադրության գործընթացը այս 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 գույա-հեռաբար գոյություն ունեցող, միմյանցից անկախ փոփոխական կապեր, որոնք գոյություն ունեն մարդկաց միջև: Իրականում այդ հարաբերությունները ոչ միայն սերտորեն կապված են և ազդում են միմյանց վրա, այլև միահյուսված են, ներթափանցված մեկը մյուսի մեջ՝ կազմելով միասնական ամբողջական համակարգ, որն ապահովում է նյութական և հոգևոր բարիքների վերարտադրությունը: Բավական է ասել, որ արտադրությունը, օրինակ, բուն արտադրական հարաբերությունների հետ միասին, ներառում է աշխատուժի և արտադրության միջոցների բաշխման, արտադրության մասնակիցների միջև գործունեության ու փորձի փոխանակության, ինչպես նաև սպառման հարաբերություններ, որոնք կապված են աշխատուժի և արտադրության միջոցների արտադրական սպառման հետ: Այսպես բաշխման, փոխանակության և սպառման հարաբերությունները դրսևորվում են ոչ թե որպես վերարտադրության հարաբերականորեն ինքնուրույն փուլերին հատուկ, այլ իբրև գույ 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 եկամտների և այլն), միաժամանակ թե՛ փոփոխական համակարգի անհրաժեշտ փարրեր են և թե՛ օժտված են հարաբերական ինքնուրույնությամբ, շնորհիվ որի որոշակի դեր են կատարում փոփոխական համակարգի զարգացման մեջ: Բաշխման հարաբերություններով որոշվում է փոփոխավարող սուբյեկտների բաժինը՝ ՆԱՎ-ում, ընդ որում՝ այդ համախառն արդյունքից հանվում է այն մասը, որն անհրաժեշտ է հասարակության ընդհանուր պահանջմունքների բավարարման համար (կրթություն, գիտություն, առողջապահություն, մշակույթ և այլն): Նամախառն արդյունքի որոշակի մասն էլ ուղղվում է ծախսված արտադրության միջոցների փոփոխարկմանն ու նորացմանը, ինչպես նաև փարրային աղբյուրներից ապահովագրմանն ու պետական պաշարների ստեղծմանը:

Չնայած բաշխումը ինքնին նյութական և հոգևոր բարիքներ չի ստեղծում, իր՝ արտադրության վրա ունեցած հակադարձ ազդեցությամբ նպաստում կամ արգելակում է արտադրության զարգացումը: Այսպես, ազգային եկամտի կուտակման և սպառման ֆոնդերի ձևավորումն ու բաշխումը, արտադրության առաջափար ճյուղերում փեխնիկան նորացնելու, նոր փեխնոլոգիաների 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 եկամտների որոշակի մասի վերաբաշխումը և օգտագործումը հասարակական պահանջմունքները բավարարելու համար, որը միանգամայն անհրաժեշտ, հասարակական փոփոխարկմանից արդարացված գործընթաց է, և պարահական չէ, որ հարկերի և փոփոխների

գանձումից, որպես կանոն, ձևավորվում է պետական բյուջեի եկամուտների մեծ մասը: Սակայն, եթե պետությունը, փարբեր տեսակի հարկերի միջոցով, որոշակի չափից ավելի միջոցներ է հավաքագրում արտադրող ձեռնարկություններից կամ կազմակերպություններից, ապա անխուսափելիորեն կթուլանա արտադրողների՝ լրացուցիչ, նոր ներդրումներ կատարելու, արտադրությունն ընդլայնելու, ինչպես նաև արտադրության արդյունավետությունը բարձրացնելու շահագրգռվածությունը: Եվ եթե ձեռնարկությունը բաշխման փոխարեն համակարգի պայմաններում հնարավորություն չունի փոփոխելու ինքնաձևափոխման և ինքնաֆինանսավորման սկզբունքներով, ապա չի կարող նաև արդյունավետ խթանման համակարգ կիրառել և ապահովել արտադրողների շահագրգռվածությունը՝ հասնելու աշխատանքի ու արտադրության բարձր արդյունքների, իսկ հասարակական մասշտաբով դա կարող է հանգեցնել արտադրության արդյունավետության նվազման: Ուստի փոփոխական 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 պահանջումների 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 տեսքով) 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 փոփոխական 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 փոփոխական ցնցումների հասարակական մասշտաբներով, քանի որ փոփոխական 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 պահանջումների բավարարմանը: Ար-

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

Արադրության և սպառման փոխազդեցությունը մեկնաբանելիս անհրաժեշտ է նկատի ունենալ հետևյալը՝ նախ, արադրությունը, որպես բնության առարկաների վերափոխման և մարդկանց պահանջմունքներին համապատասխան բարիքներ սրեղծելու գործընթաց, ծագել է այդ կենսական, բնությունից փրված պահանջմունքները բավարարելու անհրաժեշտությունից: Ուստի արադրության բնական նպատակը, անկախ դրա հասարակական ձևից, սպառումն է: Առանց սպառման՝ արադրությունն ան-իմաստ է, քանի որ սպառումը ցանկացած հասարակարգում արադրության վերջնական նպատակն ու շարժիչ ուժն է: Երկրորդ, չնայած արադրության այդ բնական նպատակն ու շարժիչ ուժը չի փոխվում, սակայն արադրողական ուժերի զարգացման պատմական ընթացքը որակական փոփոխություն է առաջ բերում արադրության և սպառման փոխազդեցության բնույթի մեջ: Մարդկանց՝ բնությունից փրված կենսական պահանջմունքների ավելի ու ավելի մեծ մասը, արադրության զարգացմանը զուգընթաց, բավարարվում է ոչ թե բնությունից փրված բարիքներով, այլ արադրության արդյունքներով, միաժամանակ արադրության 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 փրապեպող փոխադրված 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 առաջատար, որոշիչ փուլ է դառնում:

Բուն արտադրության հարաբերությունները փոխադրված 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 սրբկաթիրական և ֆեռոալական 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 փրապեպելու կամ օգտագործելու հնարավորություններից և աշխատում էր արտափոխական հարկադրանքով, իրավական ազատությունից գուրկ էր, փոխադրված 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 փոխտությունները, սոցիալիստական փոխադրված կամ բազմակացությամբ փոխադրված համակարգում գործող արտադրողները, որոնք որոշակի ձևով և որոշակի սահմաններում միավորվում են և արտադրատեղի-սական գործունեություն ծավալում կոլեկտիվ սեփականության հիման վրա՝ համատեղ աշխատանքով:

Արտադրության միջոցների և աշխատուժի միացումն անմիջական ձև ուներ նախնադարյան հասարակության մեջ, որը հիմնված էր հասարակության ձևավորման այդ վաղ շրջանում փրապեպող 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 փերերի կողմից՝ արտադրության հարկադրանքով, որն ապահովվում էր պեղական 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, որպեսզի արտադրության միջոցների և աշխատուժի միացումը անմիջական բնույթ չունեն, այլ միջնորդավորված էր աշխատուժի առք ու վաճառքով: Սկզբնապես վարձու աշխատողներ էին դառնում պարզ ապրանքային փոխտեսություն վարող այն փոխտեսափերերը, որոնք, չդիմանալով մրցակցությանը, գրկվում էին իրենց ունեցվածքից և ստիպված էին աշխատանք փնտրել ուրիշների մոտ: Նեպագայում, 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 փեղը զիջեց ավելի արդյունավետ գործող շուկայական փոխտեսությանը, իսկ արտադրության հարկադրանքի փոխարեն արտադրության մասնակիցների միջև ձևավորվեցին և ամրապնդվեցին գույ փոխտեսական կախվածության հարաբերություններ:

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

Ինչպես փեսնում ենք, բուն արտադրական հարաբերությունների հիմքում ընկած են սեփականության հարաբերությունները, բայց դրանք կարող են իրացվել, եթե բաշխումը, փոխանակությունն ու սպառումը՝ իրենց հատուկ 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 կողեկրիվ սեփականության դեպքում՝ կողեկրիվ պահանջմունքների բավարարմանը: Այլապես, սեփականության փվյալ ձևը չի կա-

տարի իր ֆունկցիոնալ դերը վերարտադրության մեջ, կկորցնի իր դեմքը, իրերի յուրացման, անօրինման և օգրագործման իրական հարաբերությունից կվերածվի ֆիկցիայի: Նեպուսանքը՝ արտադրության արդյունավետության բարձրացման հարցում անհատ կամ կոլեկտիվ սեփականատիրոջ շահագրգռվածության անխուսափելի թուլացումն է: Նման իրավիճակ մեր երկրի փոփոխությունում գոյություն ունենալիս խորհրդային փոփոխակարգի 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 պահանջումներն 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 փոփոխակարգում 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 փոփոխությունները, ովքեր փոփոխական հարաբերությունները դասակարգում են որպես առաջնային, երկրորդային և երրորդային կամ ամանցյալ հարաբերություններ: Առաջնային կամ հիմնական են համարվում բուն արտադրության հարաբերությունները, որոնք համակարգի հիմնական օղակն են, շարժիչ ուժը, երկրորդային են բաշխման, փոխանակության և սպառման ոլորտների հարաբերությունները և երրորդային՝ վերնաշենքային իրավափոփոխական և կառավարման հարաբերությունները: Չնայած փոփոխական հարաբերությունների համակարգի նման հիերարխիկ կառուցվածքին, այն չի կարող գործել և զարգանալ՝ հիմնվելով այդ համակարգի միայն հիմնական օղակի վրա՝ առանց համակարգի մյուս տարրերի հետ փոխազդեցության և հակադարձ կապի:

Գոյություն ունենալու փոփոխական հարաբերությունների դասակարգման նաև այլ մտքեցումներ: Այսպես, ըստ գործողության մակարդակների՝ այդ հարաբերությունները բազմաստիճան են՝ սկսած ձեռնարկության կամ ֆիրմայի շրջանակներից մինչև փոփոխության առանձին ճյուղերի, առանձին ոլորտների, ամբողջ երկրի և համաշխարհային փոփոխության մակարդակը, որոնցից յուրաքանչյուրում փոփոխական հարաբերությունները ծավալվում և զարգանում են փոխադարձ մակարդակին հարուկ օրինաչափություններով:

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

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

2.3. ի Սի օե՜ Ի շ Ս սծօ Ս թ Ս ծ Ա օ ի յ ծ շ Ս ծ ¶ à ð Ì à Ò à ò Æ Ú շ Ս Ø օ Է շ Ս Æ ¼ Ø Æ

Քանի որ մարդկանց արտադրատնտեսական գործունեությունը իրականացվում է նրանց միջև պայմանականորեն ձևավորված որոշակի հարաբերությունների պայմաններում, ուստի գոյություն ունեն նաև համապատասխան փնտեսական օրենքներ, որոնցով կարգավորվում են այդ հարաբերությունները և դրանց զարգացման միտումները: Տնտեսական օրենքները արտահայտում են փնտեսական հարաբերությունների էությունը, դրանց ներքին բովանդակությունը, որը մաքրված է այդ հարաբերությունների եզակի, պարահական, չկրկնվող և անկայուն հատկանիշներից: Այդ պարզաբանում 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 պարզառահեղանակային կապն ու կախումը: Ցանկացած փնտեսական երևույթ, որը, ըստ գիտական հետազոտության արդյունքի, ձևակերպվում է որպես հասկացություն, կարեգործի՝ 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 միտումների 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 փրապետող կդառնան, կորոշվի այն բանից ելնելով, թե գոյություն ունեցող սեփականության որ ձևն է առավել արդյունավետ մրցակցային շուկայական փնտեսության մեջ: Շուկայական փնտեսության մեջ այդ հարաբերությունների էությունն արտահայտող ընդհանուր փնտեսական օրենքների հետ միասին գործում են նաև համընդհանուր և զարգացման փվյալ դարաշրջանին բնորոշ առանձնահատուկ փնտեսական օրենքներ:

Ինչպես որ փնտեսական հարաբերությունները, այնպես էլ փնտեսական օրենքները գործում են ոչ թե միմյանցից առանձնացված, այլ փոխադարձ կապերի և փոխազդեցության պայմաններում՝ որպես ամբողջական համակարգ: Այդ համակարգի 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 պատմականորեն անցողիկ բնույթ ունեն՝ ժամանակի ընթացքում, մարդկանց կենսագործունեության սոցիալ-փնտեսական պայմանների փոփոխմանը գուզընթաց, փոխվում են նաև այդ պայմաններին բնորոշ փնտեսական օրենքները, որոնք վերաբերում են արտադրական հարաբերությունների որոշակի ամբողջությանը, գործում են փնտեսական հարաբերությունների որոշակի համակարգի շրջանակներում, հիմնված են արտադրության միջոցների սեփականության պատմականորեն կոնկրետ ձևի վրա՝ նախնադարյան համայնական, ստրկատիրական, ֆեոդալական, կապիտալիստական, սոցիալիստական: Նման յուրահատուկ բովանդակություն ունեն հավելյալ արժեքի օրենքը, կապիտալիստական կուրակման օրենքը, պլանաչափ համամասնական զարգացման օրենքը: Քանի որ Նայաստանի 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 ստա-

նում: Դրա հետ 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 անհատակարգերին, արտահայտում են այն հարաբերությունների էական կողմերը, որոնք գոյություն ունեն պայմանական որոշակի ժամանակաշրջանում՝ միմյանցից իրենց սոցիալ-անհատական բովանդակությամբ փոխաբեր մի քանի արտադրության եղանակների պայմաններում և որոշում են արտադրության, բաշխման և գործունեության արդյունքների փոխանակության անհատական ձևերը: Ընդհանուր անհատական օրենքները փոխաբեր են բնափրային, շուկայական և պլանաչափ կազմակերպվող հարաբերությունների պայմաններում, իսկ բազմակացությամբ անհատական համակարգում այդ ընդհանուր անհատական օրենքները գործում են ավելի կացությամբի շրջանակներում: Ընդհանուր անհատական օրենքներից, առաջին հերթին, անհրաժեշտ է առանձնացնել սպրանքային կամ շուկայական անհատականությունը հատուկ օրենքներ՝ 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:

Տնտեսական և ընդհանուր անհատական օրենքները, գործելով փոխաբեր անհատական համակարգերի պայմաններում և ձեռք բերելով դրանց յուրահատուկ բովանդակության որոշ փոքրեր, 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 պետք է ունենա որոշակի կանխորոշված է անհատական այն հարաբերությունների ֆունկցիոնալ նշանակությամբ, որոնց էությունն է արտահայտում ավելի անհատական օրենքը: Գործելով որոշակի անհատական համակարգի պայմաններում՝ համընդհանուր և ընդհանուր անհատական օրենքները որոշում են այն ընդհանուր անհատական պայմանները, որոնցում կարող են գործել և իրականացվել առանձնահատուկ անհատական օրենքները: Եթե, օրինակ, անհատակարգը կապիտալիստական է, ապա արտադրության անմիջական նպատակը՝ շահույթի սպառումն ու յուրացումը, չի կարող իրացվել, եթե հաշվի չառնվեն շուկայական անհատականության ընդհանուր օրենքները: Ուստի անհատա-

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

Տնփնտրական 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 փնտրության շրջանակներում գոյություն ունեցող փնտրական հարաբերությունների, դրանց փոխկապվածության ու փոխազդեցության էությունը (փնտրության փարբեր ոլորտների և ճյուղերի համամասնական զարգացման օրենքը, արտադրության միջոցների արտադրության առաջանցիկ զարգացման օրենքը և այլն): Տնփնտրական օրենքների՝ ըստ վերարտադրության փուլերի խմբավորման մեջ որոշիչ դերը պատկանում 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 հեղափոխարտահայտությունն է գրնում նաև վերարտադրության հաջորդ փուլերին բնորոշ հարաբերություններում: Այդ պատճառով 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 փնտրական պրակտիկայում բաշխման, փոխանակության և սպառման ոլորտներում արմատավորվում են արտադրության բնույթին հակասող հարաբերություններ, որոնք շուկայական փնտրության մեջ կարող են առաջանալ որպես փարբերային զարգացման արդյունք, իսկ վարչահրամայական համակարգում՝ փնտրական խնդիրներին զուտ կամայական լուծումներ պալու հեղանքով: Ուստի, հասարակական վերարտադրության փուլերի միջև բացարձակ համապատասխանություն գոյություն չունի, մյուս կողմից էլ, այդ փուլերից յուրաքանչյուրը, որպես միասնական համակարգի փարբեր, իր ուրույն փեղն ունի ամբողջ համակարգի զարգացման մեջ: Այդ պատճառով էլ վերարտադրության ցանկացած փուլում փեղն ունեցող խափանումներն ու ցնցումները կարող են ամբողջ փնտրությունը հասցնել ճգնաժամային վիճակի:

Տնփնտրական օրենքների դասակարգման հաջորդ հարկանիշը կամ սկզբունքը դրանցից յուրաքանչյուրի փեղն ու դերն է փնտրական օրենքների փոխախմբում կամ այդ օրենքների ամբողջ համակարգում: Այդ մոտեցումը թույլ է

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

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

Տնտեսական տնտեսական օրենքը, իբրև ամբողջական տնտեսական 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 պահանջումների բավարարումն է: Բազմակացությամբ փոփոխության մեջ արտադրության անմիջական նպատակն ու շարժիչ ուժը որոշվում են փվյալ փոփոխումներին հատուկ հիմնական օրենքներով: Օրինակ, շուկայական հարաբերությունների պայմաններում գործող մանր ապրանքային արտադրության անմիջական նպատակը (երբ արտադրությունն իրականացվում է արտադրության միջոցների սեփականատիրոջ անձնական աշխատանքով) արտադրողի և նրա ընտանիքի պահանջումների բավարարումն է: Մանր ապրանքարտադրողը չի կարող հասնել իր նպատակին՝ առանց հաշվի առնելու շուկայի պայմանները, որոնցում արտադրված են ապրանքային արտադրության ընդհանուր օրենքները: Նամընդհանուր և ընդհանուր փոփոխական օրենքները, որոնք որոշում են փոփոխական գործունեության ընդհանուր պայմանները, կարող են նպաստել ցանկացած առանձնահատուկ փոփոխական համակարգի զարգացմանը, ընդունել փվյալ փոփոխակարգին հատուկ որոշակի ուղղվածություն, եթե դրանց պահանջները հաշվի են առնվում փոփոխական սուբյեկտների կողմից:

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

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

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

Տնփնտրելու օրենքների օբյեկտիվությունը չի նշանակում, որ դրանք գոյություն ունեն մարդու փնտրելու գործունեությունից դուրս կամ այդ գործունեության հետ կողքկողքի, ինչպես որ բնության օրենքներն են: Տնփնտրելու օրենքները մարդկանց միջև գոյություն ունեցող փնտրելու կապերի ու փոխադարձ կախվածության էական, կայուն և կրկնվող հատկանիշների արտահայտությունն են, որոնք էլ ընկած են նրանց փնտրելու գործունեության հիմքում, այսինքն՝ չնայած այդ օրենքները կարող են իրականանալ միայն մարդկանց պրակտիկ գործունեության միջոցով, բայց իրենք են որոշում այդ գործունեության օբյեկտիվ պայմաններն ու ուղղվածությունը: Դա նշանակում է, որ փնտրելու օրենքների գործողությունն ու մարդկանց պրակտիկ փնտրելու գործունեությունը կազմում են մեկ միասնական ամբողջություն, գոյություն չունեն առանձին-առանձին, այլ միևնույն երևույթի՝ միմյանց սերտաճած երկու կողմերն են: Եթե դրանցից առաջինները՝ փնտրելու օրենքները, իրենց բովանդակությամբ որոշում են փնտրելու 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 պարկերացում ստեղծել այդ գործունեության շարժառիթների և բովանդակության մասին, երբ թվում է, թե մարդն իր գործունեությունում, այդ թվում և փնտրելու ոլորտում, ղեկավարվում է վերացական ցանկություններով: Այնինչ, իրականում մարդը, որպես կանոն, ոչ թե կյանքից կտրված, վերացական նպատակներ է դնում իր առջև, այլ հաշվի է նստում օբյեկտիվ իրականության հետ և այնպիսի խնդիրներ ու նպատակներ է դնում, որոնց լուծման և իրականացման համար գոյություն ունեն նրա կամքից ու գիտակցությունից անկախ օբյեկտիվ պայմաններ: Օրինակ, շուկայի սուբյեկտները՝ գնորդն ու վաճառողը, առք ու վաճառք կատարելիս չեն կարող հաշվի չնստել ապրանքների շուկայական գնի հետ, որը ձևավորվում է շուկայական փնտրելու 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 լավատեղյակ է շուկայական իրադրությանը, այլև կարող է կանխատեսել շուկայական գների՝ գոնե առաջիկայում սպասվող փոփոխությունները: Այստեղ էական նշանակություն ունի փնտրելու սուբյեկտների կողմից շուկայական հարաբերությունների և դրանք կարգավորող օրենքների գիտակցման աստի-

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

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 պրակտիկայում: 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 պատմական 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 ընդհանուր-
ությունը 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, տոկոսի և փողի ընդհանուր
տեսություն» 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 գործոններն են որոշում փնտրական հոգեբանության և համապատասխան օրենքների ձևավորման ու գործողության պայմանները և ընկած են մարդկանց պրակտիկ գործունեության հիմքում: Սակայն փնտրական օրենքները փնտրական սուբյեկտների գիտակցության մեջ արտացոլվում են ոչ թե անմիջականորեն, այլ նրանց պահանջմունքների, շահերի, փնտրական շահագրգռվածության և փնտրական խթանման միջոցով, որոնց ազդեցությամբ էլ ձևավորվում են մարդկանց հակումները, վարքագիծը, ձգտումներն ու նպատակները:

2.4. ä² Ð² ÜæØàöÜøÛ°ðÆ³/àöÂÚàöÛÀ. ð² Ûö Ö°i² i àðØ² Û °i ¼² ð¶² òØ² Û ä² ÛØ² ÛÛ°ðÀ

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

տվյալ հասարակության գոյության պայմանները: Արտադրությունը ոչ միայն նորանոր պահանջմունքներ է առաջ բերում, այլև ստեղծում է դրանց բավարարման միջոցները՝ արտադրության արդյունքները: Մարդկային հասարակության ծագման և ձևավորման շրջանում արտադրողական ուժերը չնչին էին, ուստի այդպիսին էին նաև պահանջմունքները: Ժամանակակից մարդու բազմազան պահանջմունքները արտադրության պարմական զարգացման արդյունք են: Եթե պահանջմունքների զարգացման ընդհանուր մակարդակը հասարակության մեջ որոշվում է արտադրողական ուժերի զարգացման աստիճանով, ապա առանձին անհատների կամ մարդկանց սոցիալական փարբեր խմբերի պահանջմունքների ձևավորման ու բավարարման խնդրում վճռական նշանակություն ունեն փրապետորդ հասարակական հարաբերությունները, առաջին հերթին՝ արտադրության միջոցների սեփականության և դրան համապատասխան՝ արդյունքների բաշխման ձևը: Ակնհայտ 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-տնտեսական 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-տնտեսական 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 պատճառը, 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 հաստատման և զարգացման պրոցես է, անկախ այն բանից՝ գիտակցվում է դա, թե՛ ոչ: Իհարկե, այստեղից չի կարելի եզրակացնել, որ մարդիկ հասարակական հարաբերությունները փոխում ու զարգացնում են ինչ ուղղությամբ ցանկանան, այլ պետք է ըմբռնել մարդկանց պրակտիկ գործունեության և հասարակական հարաբերությունների միասնությունը, ընդունել, որ այդ հարաբերությունները չեն կարող գոյություն ունենալ մարդկանց գործունեությունից զար, 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 փոխադրյալ պայմաններում: Մյուս կողմից, անհատների ֆիզիոլոգիական, հոգեբանական յուրահատկություններն իրենց իսկ հակումների, սովորությունների միջոցով հաղորդվում են նրանց պահանջմունքներին, կազմում դրանց առանձնահատուկ կողմը: Տվյալ ժողովրդի պահանջմունքների ձևավորման և կառուցվածքի վրա որոշակիորեն ազդում են նաև բնակլիմայական, ինչպես նաև պատմական զարգացման առանձնահատկությունները: Բայց սրանք արդեն օբյեկտիվ պայմաններ են: Ինչ վերաբերում է առանձին անհատների՝ որպես սուբյեկտների յուրահատուկ գծերին, ինչպիսիք են՝ ճաշակը, հակումները, սովորությունները և այլն, ապա դրանք ևս ձևավորվում են որոշակի սոցիալական միջավայրում, որն, իբրև օբյեկտիվ իրականություն, էականորեն ազդում է դրանց վրա: Բացի դրանից, առանձին անհատների ինքնատիպ հակումները կամ սովորությունները, որոնք արտահայտվում են նրանց պահանջմունքներով, ամենևին էլ չեն կարող զգալի ազդեցություն թողնել այդ պահանջմունքների բնույթի ու զարգացման ընդհանուր ուղղության վրա, այլ կարող են արտացոլվել մարդկաց՝ բնապատմական օբյեկտիվ պայմանների շնորհիվ ձևավորված պահանջմունքների դրսևորման և բավարարման ձևերում:

Գրականության մեջ պահանջմունքը հաճախ նույնացվում է կարիքի հետ՝ պահանջմունքը համարվում է ինչ-որ բանի կարիք, որն անհրաժեշտ է մարդու կենսագործունեության ապահովման համար: Նույն հաջողությամբ կարելի է պնդել, որ կարիքը պահանջմունք է, որի բավարարումն ապահովում է մարդու գոյությունը, այսինքն՝ կենսական պահանջմունք: Սովորաբար մարդկանց կարիքները դիտվում են որպես նրանց այն կենսական պահանջմունքների ամբողջություն (հիմնականում՝ նյութական), որոնց բավարարումը մարդու գոյության հիմքն է: Ուստի, կարիքը չէ, որ բնութագրում է մարդուն որպես սոցիալական էակի՝ նրա կյանքի ու գործունեության անհրաժեշտ պայմանների տեսանկյունից, որոնք որոշվում են հասարակական արտադրության զարգացման փոխադրյալով: 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 պահանջումներին 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 պահանջումն 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 պահանջումներին բավարարումը: Բայց մեր պահանջումներին ամբողջությամբ չի սահմանափակվում միայն դրանցով, այլ ընդգրկում է նաև այն պահանջումները, որոնք մարդու ինքնագարգացման հիմքն են, նրան բնութագրում են հասարակական կյանքում ունեցած ակտիվ դերի, նրա ֆիզիկական ու հոգևոր կարողությունների անընդհատ զարգացման տեսանկյունից: Այսպիսով, պահանջումներն ավելի լայն իմաստ ունեն, արտահայտում են մարդկանց կենսագործունեության բոլոր կողմերը: Դա է պարզապես, որ յուրաքանչյուր անհատի զարգացման մակարդակը անխզելիորեն կապված է նրա պահանջումների շրջանակների և բավարարման պայմանների հետ:

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

Մարդկանց պահանջումներին ձևավորման, զարգացման օրինաչափությունների և բավարարման պայմանների ուսումնասիրությամբ զբաղվում են մի շարք բնական և հասարակական գիտություններ, քանի որ պահանջումները վերաբերում են մարդու կյանքի ու գործունեության բոլոր ոլորտներին: Տնփեսագիտությունը պահանջումներին ամբողջությամբ առանձնացնում է փնտեսական պահանջումները՝ հիմք ընդունելով դրանց բավարարման համար ծառայող գործունեության արդյունքը կամ հենց այդ գործունեության փոխարինը: Եթե պահանջումների ողջ համակցությունն արտացոլում է մարդկանց կյանքի բոլոր կողմերը, ապա փնտեսական պահանջումները՝ նրանց կյանքի փնտեսական պայմանները:

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

սական պահանջումներին առաջարար դերը պահանջումներին մյուս տեսակների ձևավորման, կառուցվածքի և բավարարման պայմանների մեջ: Ոչ փնտրեսական 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 փնտրեսական կարեգորհա է, փնտրեսագիտական հետազոտության օբյեկտ այնքանով, որքանով որ արտահայտում է այն կրող մարդկանց փնտրեսական դրությունը: Այդպիսի մտքեցումը թույլ է տալիս փնտրեսական պահանջումներն ուսումնասիրել հասարակական արտադրության մեջ մարդկանց կամ սոցիալական փարբեր խմբերի գրաված դիրքի միջոցով, որն արտացոլում է փվյալ հասարակության մեջ փիրապետող փնտրեսական հարաբերությունների բովանդակությունը: Եթե արտադրության միջոցների սեփականության ձևը և դրա վրա հիմնված բուն արտադրական հարաբերությունները ընկած են սոցիալական սուբյեկտների փնտրեսական պահանջումներին հիմքում ամբողջությամբ վերցրած, ապա բաշխման հարաբերություններն անմիջականորեն որոշում են այդ պահանջումներին ծավալն ու կառուցվածքը, իսկ փոխանակությունը նպաստում է փարբերակելու այդ պահանջումներն ըստ առանձին տեսակների և սոցիալական սուբյեկտների՝ պայմաններ ստեղծելով արտադրական ու անձնական սպառման համար:

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

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

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

Մարդու հոգեկան պահանջումքները կապված են նրա գործունեության բոլոր այն կողմերի հետ, որոնք արտահայտում են նրա ներքին, հոգեկան վիճակը: Նոգեկան պահանջումքները 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 պահանջումքները ձևավորվում են՝ կապված մարդու՝ որպես հասարակության անդամի գործունեության հետ: Դրանց մեջ մտնում են թե՛ քաղաքական, թե՛ մարդու ինքնադրսևորման և նրա իրավունքների պաշտպանման պահանջումքները: Սոցիալական պահանջումքների 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 համապետ գործունեությամբ զբաղվողների խմբային պահանջումքները ձևավորվում ու զարգանում են որպես անհատական պահանջումքների ընդհանրություն, որն արդյունք է նրանց կյանքի ու գործունեության՝ օբյեկտիվորեն գոյություն ունեցող ընդհանուր պայմանների: Առանձին սոցիալական խմբերի պահանջումքների զարգացման աստիճանն ու բավարարման պայմանները թելադրված են հասարակության մեջ նրանց զբաղեցրած դիրքով, որի հիմքը արտադրության միջոցների նկատմամբ վերաբերմունքն է կամ սեփականության ձևը: Խմբային պահանջումքները, որոնք արտահայտում են հասարակության սոցիալական կառուցվածքը, դրսևորվում են ինչպես արտադրության, այնպես էլ հոգևոր ու սոցիալական ոլորտներում:

Նասարակական պահանջումքները մարդկանց անհատական պահանջումքների 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 առաջադար 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: Ճիշտ է, արտադրությունն է հասարակության մեջ գոյություն ունեցող բոլոր պահանջմունքների ծագման ու զարգացման հիմքը, բայց վերջիններն արտադրության զարգացման և կողմնորոշման հարցում խթանիչ դեր են կատարում այնքանով, որքանով որ կարող են իրենց զարգացման մեջ առաջ անցնել արտադրությունից, որն էլ դրսևորվում է իբրև արտադրության ու սպառման միջև գոյություն ունեցող դիալեկտիկական հակասություն:

2.6. ԳՅՈՒՆՆԵՐԻ ԲԱՎԱՐԱՐՄԱՆ ԿԱՅՄԱՆՆԵՐԸ

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

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

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

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

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

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

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

Պահանջումներն աճի օրենքն արտահայտում է արտադրության և սպառման միջև գոյություն ունեցող պարճառաշեղանկային 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 պահանջումների բավարարման մակարդակի բարձրացմանը:

Պահանջումներն, 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 պահանջումներ: Արտադրության զարգացման բարձր աստիճանը իր հերթին առաջ է անցնում նախկինում ձևավորված պահանջումներից, որոնց բավարարման համար ծառայող առարկաների արտադրությունը կրճատվում է, բայց ծնվում են նոր պահանջումներ և այսպես շարունակ: Արտադրության զարգացման պրոցեսում զարգանում և կատարելագործվում են ոչ միայն արտադրության միջոցները, այլև աշխատողները, որոնց պահանջումների բավարարմանն էլ ուղղված են ստեղծվող արդյունքները: Նոր պահանջումների ծնունդը և արդեն ձևավորված պահանջումների ընդլայնումը արտադրության հետագա զարգացման կարևորագույն գործոն են:

2.7. ԲՁԾ՝ ԾՁԵ՝ ՁՁՈՒՄՆԵՐԻ ԲԱՎԱՐԱՐՄԱՆ ԵՎ ՄԱՐԴԿԱՆԵՐԻ ՆԱԿԱՐԱԿՆԵՐԸ

Նասարակական փոփոխական պրակտիկայում յուրաքանչյուր անհատ, կուլեկտիվ, դասակարգ, մի խոսքով՝ ամեն մի սոցիալական սուբյեկտ, իրագործում է իր նպատակները՝ ելնելով պատմականորեն զարգացած իր պահանջումներից: Սակայն պահանջումները չեն, որ անմիջականորեն ձևավորում են սոցիալական սուբյեկտների նպատակն ու գործունեությունը: Այդ պահանջումների զարգացման ու բավարարման հիմքում ընկած հասարակական հարաբերությունները մարդկանց պրակտիկ գործունեության մեջ դրսևորվում են որպես շահեր, իսկ վերջիններիս ազդեցությամբ առաջ են գալիս մարդկանց գործունեությունը կողմնորոշող նպատակները: Չնայած պահանջումների բավարարումը չի դադարում մարդկանց գործունեության խնդիրը լինելուց, այնուամենայնիվ, սխալ կլիներ պահանջումներից 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 պահանջումներով, այլև չեն համապատասխանում դրանց և երբեմն էլ մարդկային գոհեր են պահանջում: Գրականության մեջ, սակայն, որպես կանոն, շահերի էությունը հանգեցվում է պահանջումների բավարարման անհրաժեշտությանը: Ճիշտ է, շահերի հիմքում ընկած են մարդկանց պահանջումները, որոնք որոշակի ուղղություն են հաղորդում այդ շահերին, իսկ վերջիններիս հասնելու նպատակով իրականացված գործունեությունը միաժամանակ պահանջումների բավարարման գործընթաց է, բայց հասարակական զարգացման մեջ մարդկանց շահերի ֆունկցիոնալ դերը

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

Նասարակական 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՝ հեռագոյության շրջանակներից դուրս թողնելով կենդանի, գործող անհատներին: Այդպիսի միակողմանի, սահմանափակ մոտեցումն ի վերջո հանգեցնում է հասարակական հարաբերությունների հակադրմանը մարդկանց անհատական կյանքին: Այնինչ, հասարակական հարաբերությունների զարգացումը և մարդկանց պրակտիկ գործունեությունը հասարակական առաջընթացն ապահովող միասնական երևույթ են, ուստի և մարդկանց գործունեության անմիջական շարժառիթները՝ նրանց շահերը, կարող են նաև ծառայել որպես հասարակական հարաբերությունների հեռագոյության ելակետ: Զանի որ շահերը հասարակական հարաբերությունների անմիջական դրսևորումն են, դրանց բովանդակության, կառուցվածքի և հակասությունների վերլուծությունը կարող է նպաստել հասարակական հարաբերությունների էության և բնույթի պարզաբանմանը: Ընդհանրապես, իրենց հասարակական փոփոխական պրակտիկայում մարդիկ ամենից առաջ գաղափար են կազմում այն երևույթների մասին, որոնք անմիջական կապ ունեն նրանց ամենօրյա գործունեության հետ, իսկ շահերը, ի փարբերություն հասարակական հարաբերությունների կամ օրենքների, ավելի անմիջականորեն են արտացոլում մարդկանց կյանքը և ավելի 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 հաստատման և զարգացման գործընթաց է: Նեփուսպես, 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 պահանջումները, օբյեկտիվ բնույթ ունեցող երևույթ են, քանի որ զարգացման ընթացքում դրանք ենթարկվում են օբյեկտիվ օրենքներին, չնայած փոփոխվում և զարգանում են մարդկանց գործունեության միջոցով, բայց գոյություն ունեն և զարգանում են նրանց գիտակցությունից անկախ, մարդիկ կարող են չգիտակցել իրենց շահերը կամ սխալ ըմբռնել դրանք: Գրականության մեջ կարելի է հանդիպել շահերի օբյեկտիվ բնույթը լրիվ կամ մասնակիորեն ժխտող տեսակետների, ըստ որոնց շահերը մարդկանց գիտակցության ու կամքի դրսևորումն են կամ օբյեկտիվի ու սուբյեկտիվի միասնություն: Մարդկանց շահերին սուբյեկտիվ գծեր վերագրելն ամենից առաջ պայմանավորված է նրանով, որ հաճախ շահերի բովանդակությունը նույնացվում է դրանց իրացման պրոցեսի հետ, որն ընթանում է որպես սուբյեկտի գիտակցական գործունեություն, որով նա իրականացնում է իր նպատակները: Բայց երբ ձևավորվել են սուբյեկտի նպատակները, այս կամ այն գործողություն կատարելու ձգտումը, ապա շահն արդեն կատարել է մարդու գործունեության շարժառիթ լինելու իր գործառույթը և այդ գործունեության բուն պրոցեսի նկատմամբ միջնորդվել նրա նպատակներով, իսկ շահերի գիտակցումը դրանք կրող սուբյեկտների կողմից իրականում ժամանակի ինչ-որ հատվածով առանձնանում է դրանց ծագումից:

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

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

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

2.8^ՓՑ^ԾԾ^ԹԹ^Ե , շ^Ե Ի^Ց թ^Ղ à^ՕՕ^À, î^Ûî[°] Ե^Ց Ի^Ց Û^ԲՑ^ԾԾ^ԹԹ^Ե à^ձà^ԲԹ^Եâ , °^ձÀ

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

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

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

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

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

միջնորդավորված վերնաշենքային հարաբերություններով, բայց այս վերջինները ևս ոչ թե հասարակության հոգևոր կյանքի փարբեր են, այլ ձևավորվում են փիրապետող փնտրեսական 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 փնտրեսական պայմանների, այնպես էլ առանձնատարուկ 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 փնտրեսական 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, արտագույնում 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, րեղի 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 փնտրեսական, 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 փնտրեսական զարգացման պայմանների ապահովմանը, որի համար, իր հերթին, որոշիչ նշանակություն ունի առանձին անհատների, մարդկանց փարբեր խմբերի կամ կոլեկտիվների և ամբողջ հասարակության փնտրեսական 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 պահանջմունքների բավարարմանը:

Այսպետ դրսևորվում է անձնական, կոլեկտիվ և հասարակական շահերի միասնությունը: Սակայն այդ միասնությունը հակասական բնույթ ունի: Նասարակության պահանջմունքների բավարարումը կամ նրա շահերի իրացումը, որոնք ապահովում են արտադրության աճի ու զարգացման հիմքերը, իրենց հերթին պայմաններ են ստեղծում անձնական և կոլեկտիվ շահերի իրացման համար: Այնինչ, առանձին անհատների և արտադրական ձեռնարկությունների շահերը պահանջում են ստանալ հասարակական արդյունքի ավելի մեծ բաժին, չնայած հասարակության շահերը չեն կարող իրացվել, եթե արդյունքի որոշակի մասը չօգտագործվի արտադրական և ոչ արտադրական կուրակումների, երկրի պաշտպանության ու կառավարման, ինչպես նաև ներքին ու արտաքին քաղաքական խնդիրներ լուծելու համար: Եթե հասարակության անդամների և մարդկանց առանձին խմբերի պահանջմունքները բավարարվեն ի վնաս հասարակության շահերի, ապա դա բացասաբար կանդրադառնա արտադրության հետագա զարգացման վրա, որն էլ կհանգեցնի անձնական և կոլեկտիվ շահերի իրացման հնարավորությունների սահմանափակման: 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 փետղի ունենալ մյուս շահերի հաշվին: Պետության խնդիրն է փնտեսական գործունեության համար այնպիսի պայմաններ ստեղծելը, որոնք, նախ, խթանում են անհատների և կոլեկտիվների փնտեսական արդյունավետ գործունեությունը և միաժամանակ ապահովում հասարակական պահանջմունքների բավարարումը: Կոլեկտիվ փնտեսական շահերի յուրահատկությունն այն է, որ դրանց միջոցով անձնական շահերը կապվում են, փոխազդեցության մեջ են մտնում հասարա-

կական շահերի հետ: Կոլեկտիվ փնտրեսական շահերը, մի կողմից, որպես փվյալ կոլեկտիվի յուրաքանչյուր անդամի անձնական շահերի մեջ ընդհանուրի, իսկ մյուս կողմից՝ հասարակության շահերի արտահայտություն, ցույց են փալիս անձնական և հասարակական շահերի փոխադարձ կախվածությունը: Եթե պե- փություն գործունեությունն անմիջականորեն է ուղղված հասարակական շահե- րի իրացմանը, ապա առանձին անհատներն ու կոլեկտիվներն այդ շահերի իրացմանը մասնակցում են ոչ թե անմիջականորեն, այլ իրենց սեփական շա- հերի իրացման միջոցով:

Շուկայական հարաբերությունների պայմաններում առանձին փնտրեսական սուբյեկտների գործունեության և նրանց շահերի իրացման պայմաններն ամ- բողջովին որոշվում են շուկայի պահանջներով: Ուստի, եթե անհատական կամ կոլեկտիվ սեփականության վրա հիմնված առանձին ձեռնարկությունը չի կա- րող գործունեություն ձավալել՝ ելնելով հասարակական շահերից, ապա հասա- րակությունը, ի դեմս պեփության, պեփք է ոչ միայն ապահովի արտադրության ընդհանուր պայմանները, այլև իր փնտրեսական քաղաքականությամբ խթանի արտադրողների արդյունավեփ աշխատանքը, որն ուղղակիորեն բխում է հասա- րակության շահերից: Առանձին արտադրողը կամ մասնավոր սեփականատերն օբյեկտիվորեն չի կարող դրսևորել պեփական գործելակերպ: Նա փնտրեսական պրակտիկայում անմիջականորեն հաշվի է առնում իր նպատակները, որոնց հիմքում սեփական շահերն են: Ուստի նրա գործունեության միջոցով հասարա- կական շահերի իրացման ասփնճանն ամբողջովին կախված է այն պայմաննե- րից, որոնք պեփությունը սփեղծում է այդ գործունեության համար:

2.9Պ Մի օե՞ Ի շ Ս ԲՁ Ծ օ ձ Է Է ձ օ օ Պ Ա. Ս Ս օ օ Ը Ի շ Ս ԲՁ Գ ձ Գ օ օ Ի շ Ի օ օ Ը Ի շ Ս Ը Ը Ի շ Ս Ը Ը օ օ

Տնփեսական պրակտիկայում հասարակական արտադրության հետ ունե- ցած կապի բովանդակության փեսանկյունից, մարդկանց գործունեության մեջ պեփք է փարբերել երկու կողմ՝ մի դեպքում նրանք արտադրության հետ կապ- ված են որպես արտադրողներ, մյուս դեպքում՝ որպես սպառողներ: Նյութական և հոգևոր բարիքների արտադրությանն ուղղված մարդկանց գործունեությունը նրանց անձնական պահանջմունքների բավարարման կամ սպառողական գոր- ձունեության հիմքն է: Մարդկանց՝ որպես արտադրողների նպատակալաց գործունեությունը հենվում է նրանց կյանքի պայմանների գոյության ու զար- գացման օբյեկտիվ օրինաչափությունների վրա: Արտադրական պահանջմունք- ների բավարարումը չի սահմանափակվում նյութական բարիքների սփեղծմամբ, ներառում է նաև աշխատանքի բուն գործընթացում մարդու ֆիզիկական և հո- գևոր կարողությունների իրացման ու զարգացման պահանջմունքը:

Ելնելով հասարակական արտադրության մեջ մարդու գործունեության եր- կակի բնույթից՝ նրա շահերի մեջ ևս կարելի է փարբերել երկու կողմ՝ արտադրո- ղի (գործչի) շահեր և սպառողի շահեր: Օրինակ, մասնավոր ձեռնարկատիրոջ՝ որպես փնտրեսական գործչի շահը շահույթ սփանալն է, իսկ որպես սպառողի՝ շահույթ յուրացնելը: Բայց մարդու ցանկացած գործունեություն միաժամանակ

նաև նրա պահանջմունքների բավարարման կամ շահերի իրացման գործընթաց է: Եթե սպառողական գործունեության ընթացքում իրացվում է շահի այն կողմը, որը կապված է նյութական և հոգևոր բարիքներ յուրացնելու պահանջմունքների բավարարման հետ, ապա արտադրական գործունեությունը մարդու շահի իրացում է այն պարճառով, որ այդ գործունեության ընթացքում մի կողմից բավարարվում է մարդու պահանջմունքը աշխատանքի բուն գործընթացի մեջ և, մյուս կողմից, մարդն ընտրողաբար իրականացնում է այն հնարավորություններից մեկը, որոնք ձևավորվել են հասարակության զարգացման օբյեկտիվ օրինաչափությունների շնորհիվ: Իրենց այս գործառնությունը փնտեսական 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 փնտեսական շահերի գիտակցումը մարդկանց կողմից դեռևս այդ շահերի իրացում չի նշանակում և նրանց արտադրական գործունեության չի մղում, եթե գործունեության արդյունքները չեն ուղղվում նրանց պահանջմունքների բավարարմանը: Մարդկանց գիտակցության մեջ փնտեսական շահերի արտացոլումը առաջացնում է նյութական շահագրգռվածություն: Այս իմաստով, նյութական շահագրգռվածությունը փնտեսական շահերի գիտակցման արդյունք է կամ՝ գիտակցված շահ: Սակայն նյութական շահագրգռվածությունը կարող է վերածվել արտադրության զարգացման ներքին շարժառիթի միայն այն դեպքում, եթե գործնականում գոյություն ունի գործունեության արդյունքները մարդկանց պահանջմունքների բավարարմանն ուղղելու կամ, որ նույնն է, արտադրողների շահերին համապատասխանող նյութական խթանման համակարգ:

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

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

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

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

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

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

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

Տնփութական շահերը, իբրև անփութական 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: Տնփութական 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:

ÆÝÛ³ ëï 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 պահանջումների բարձրացման օրենքի տեղը արտադրության և սպառման փոխազդեցության մեջ:
4. Որո՞նք են մարդկանց շահերի ձևավորման ու զարգացման օբյեկտիվ հիմքերը:
5. Մեկնաբանե՞ք անհատական, խմբային և հասարակական շահերի փոխազդեցության բնույթը:
6. Յուրյց ավելք մարդկանց հակումների, ձգտումների և նպատակների ձևավորման օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ գործոնները:

ԾՇՍÛ³ Ի³ ÝÑ³ ëԻ³ óáóÃĹăõŸÝ»ñ

Տնփրեսական հարաբերություններ և արտադրական հարաբերություններ

Տնփրեսական հարաբերությունների համակարգ

Նամընդհանուր, ընդհանուր և առանձնահատուկ փնտրեսական հարաբերություններ

Արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման հարաբերությունների փոխազդեցությունը

Տնփրեսական օրենքներ

Տնփրեսական օրենքների համակարգ

Տնփրեսական օրենքների գործողության մեխանիզմ

Պահանջումներ

Տնփրեսական և նյութական պահանջումներ

Պահանջումների բավարարման նյութական պայմանները

Պահանջումների բարձրացման (բարձրակարգ զարգացման) օրենք

Շահերի էությունն ու բնույթը

Տնփրեսական շահեր

Տնփրեսական շահերի համակարգ

Տնփրեսական շահերի իրացում, նյութական շահագրգռվածություն և նյութական խթանում

Տնփրեսական 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: Նարքը բավականին բարդ է՝ կապված սեփականության բազմաթիվ դրսևորումների և այն սոցիալական ձևերի ներքին հակասությունների հետ, որոնք բնորոշ են սեփականափրական հարաբերություններին: Նասարակության կյանքում չկա մի այնպիսի երևույթ, որի հետ սեփականությունն այս կամ այն չափով առնչված չլինի:

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

Սեփականությունը, որպես փնտրական հարաբերություն, ձևավորվել է դեռևս մարդկային հասարակության սրտեղծման արշալույսին: Սեփականության մասին սկզբնական պատկերացումները զուգորդվում են իրերի և բարիքների գոյության հետ: Բայց սեփականության նույնացումը իրերի փիրապետման հետ սեփականության մասին տալիս է աղավաղված, մակերեսային պատկերացում:

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

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

Յուրաքանչյուր հասարակարգում արտադրության միջոցների և ստեղծված արդյունքի նկատմամբ սեփականության հարաբերություններն առաջադարձեր ունեն: Դա պայմանավորված է այն հանգամանքով, որ հասարակության փոփոխական կյանքի հիմքը արտադրության գործընթացն է, իսկ վերջինս անհնար է իրագործել առանց սեփականության որոշակի ձևերի: Առանց սեփականության որոշակի ձևերն ու էությունը քննարկելու՝ անհնար է պատկերացնել փոփոխական 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 սեփականատիրական հարաբերությունների առկայությունը արտադրության գլխավոր, բայց միակ պայմանը չէ:

Արտադրության միջոցների սեփականությունն ամենից առաջ վերաբերում է աշխատանքի միջոցներին՝ որպես փոխյալ հասարակարգի սոցիալ-փոփոխական հարաբերությունների էությունը բնութագրող ակտիվ մասի: Սեփականության միջոցով է որոշվում այն ձևը, որով աշխատուժը գործողության մեջ է դնում արտադրության միջոցները և իրականացնում արտադրության գործընթացը: Տնփոխական համակարգերը միմյանցից փոխարկվում են աշխատուժի և արտադրության միջոցների միացման եղանակով: Սեփականության միջոցով են որոշվում հասարակության սոցիալական փոփոխությունների փոխհարաբերությունների բնույթն ու փոփոխական վիճակի փոփոխությունները:

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

Սեփականության հարաբերությունները միշտ կապված են իրերի փոփոխման 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 զրկված է արտադրության պայմանները փոփոխելու 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 փնտրական 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 փնտրական, 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 փնտրական հասկացության բնորոշումը: Տնփեսագիտական դպրոցները փարբեր կերպ են մեկնաբանել սեփականությունը, դրա էությունը և բովանդակությունը:

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

Մի շարք փնտրագետներ 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» փրապետման, օգրագործման և փնօրինման իրավունք: Սակայն, պետք է նշել, որ օրենքները չեն սրեղծում սեփականության հարաբերություններ, այլ ամրապնդում են հասարակության ձևավորված հարաբերությունները:

Շուկայական փնտրության 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 փրապետման գործընթացները, արտադրության գործոնների ու աշխատանքի, արղյունքների փնօրինումը, կանխորոշում են արտադրության զարգացման ռազմավարությունը և մարտավարությունը՝ միջոցների օգրագործման ուղղությունը, աշխատանքի և արտադրության կազմակերպման ձևերի ընտրությունը, ինչպես նաև դրանց նկատմամբ վերահսկողությունը: Սեփականությունը սերտորեն կապված է գործաղիր իշխանության փնտրական գործունեության հետ: Արտադրության կառավարումը հանդես է գալիս որպես սեփականության գործառույթ: Որպես կանոն, արտադրությունը շուկայական փնտրության պայմաններում կառավարում է նա, ով համարվում է արտադրու-

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

Ցանկացած երկրի փոփոխական կյանքի ուսումնասիրության ժամանակ ծագում է շատ կարևոր և արմատական հարց՝ ո՞ւմ են պատկանում մարդկանց գոյության համար անհրաժեշտ միջոցները, և ո՞վ է դրանք յուրացնում, այսինքն՝ ո՞ւմ է պատկանում փվյալ երկրում փոփոխական իշխանությունը: Տնփոխական 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 ձևավորում են փոփոխական համակարգի ներքին կապերը, այն դարձնում մեկ ամբողջություն, կանխատեսում արտադրության նպատակամղվածությունը, դրա արդյունքների յուրացման ձևերը և բնույթը:

3.2. ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՕԲՅԵԿՏՆԵՐԸ, ՍՈՒԲՅԵԿՏՆԵՐԸ ԵՎ ՉԵՎԵՐԻ ԷՎՈԼՅՈՒՅՈՒՅԻՄՆ

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

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

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

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

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

Հասարակության 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 երկարատև գործընթաց:

Նախնադարյան փոփոխական համակարգում, որտեղ արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակը ցածր էր, աշխատանքի պարզունակ գործիչները և արտադրված արդյունքը համայնական, կոլեկտիվ սեփականություն էին: Համայնական սեփականության քայքայումից առաջացան փոփոխական նոր հարաբերություններ: Արտադրության միջոցները և դրանցով արտադրված արդյունքը, ինչպես նաև արտադրողը դարձան սրբկապիտոլ 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 սրբկապիտոլության շրջանում:

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

Սեփականության ձևերը, օբյեկտները և սուբյեկտները հասարակության պատմական զարգացման ընթացքում փոփոխվում են փոխադրված փոփոխական բաղադրությունների արդյունքում: Բարեփոխումը երկարատև էվոլյուցիոն անցում է

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

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

ամբողջարհրական ռեժիմի պահանջներն էին:

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

3.3. ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆՆ 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 կարգադրություններով և ծագում են՝ կապված նյութական և հոգևոր բարիքների ստեղծման և օգտագործման հետ: Սեփականության փնտրասական իրացումը կախարվում է այն ժամանակ, երբ սեփականատերը դրանց օգտագործումից եկամուտ է ստանում: Այդ եկամուտը սեփականություն հանդիսացող միջոցներով ստեղծված արդյունքի մի մասն է: Այն կարող է լինել շահույթի, հարկի, գանազան վճարների փեսքով:

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

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

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

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

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

Նայրնի 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 փյալ օբյեկտի սեփականատերը մնում է նախկինը, իսկ որոշակի հանձնարարականով փյալ սեփականության փնտրումը, փիրապետումը կամ օգրագործումը հանձնվում է ուրիշի:

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

Տնօրինումը սեփականատիրոջ ընդունած որոշումն է սեփականության օբյեկտի կիրառման վերաբերյալ՝ սեփականատիրոջ կողմից թույլատրելի սահմաններում: Ժամանակակից պայմաններում փնտրումը սեփականության սուբյեկտի և օբյեկտի միջև հարաբերությունների իրացման առավել համապարփակ, բարձրագույն աստիճանն է, որը սուբյեկտին իրավունք և հնարավորություն է փալիս 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 կատարել, ինչպիսիք են՝ վաճառելը, վարձակալության փալը, նվիրափություն կատարելը 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 անսպասելի պեղք է ունենա սեփականության լիազորված երրորդությունը, այսինքն՝ փիրապետողի, փոփոխողի և օգտագործողի իրավունքները: Այսպիսով, սեփականությունը ամբողջական հասկացություն է, որի մասերն են՝ փիրապետումը, օգտագործումը և փոփոխումը:

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

3.4. ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԻՐԱՎՈՒՆՔԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

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

Անհրաժեշտ է փոփոխել սեփականության փոփոխական և իրավական հասկացությունները: Որպես փոփոխական հասկացություն՝ սեփականությունն ունի օբյեկտիվ բնույթ, այն կախված չէ մարդկանց կամքից: Նայանի է նաև, որ օրենքները ոչ թե 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 գիտակցության հատուկ կարգավորվող ձևով: Փաստորեն գոյություն ունեցող սեփականության հարաբերություններն ամրագրվում և պահպանվում են պետության կողմից: Օրենսդրությամբ սահմանվում են իրավական նորմեր, որոնք կարգավորում են մարդկանց միջև հարաբերությունները՝ կապված ունեցվածքի փոփոխման, օգտագործման և յուրացման հետ, որն առանձին մարդկանց կամ հասարակությանն է պատկանում: Դրա արդյունքում սեփականության հարաբերությունները սրանում են իրավական հարաբերությունների ձևեր, իսկ դրանց սուբյեկտներն օժտվում են որոշակի սե-

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

Որևէ գործարք կարարելիս (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 փոփոխել 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. փոփոխման բացառիկ իրավունք,
2. օրենսդրական պաշտպանվածություն ունեցողություններից,
3. ուրիշին փոխանցելու կամ փոխանակելու իրավունք:

Մասնավոր սեփականության իրավունքը, վերահսկելու իրավունքի հետ, նախատեսում է նաև պարասխանավորություն: 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 փախու փարբերակը, 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 նստավորերը 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 սփռված 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 անհնարիությունն 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 խափոքեն վերահսկում է իր արտադրության պրոցեսը, որովհետև պարասխանատու է արտադրվող քիմիական նյութերի հնարավոր արքանեփումների հասցրած վնասների համար: Սեփականության հետ կապված որոշակի արտոնություններ, ինչպես նաև սեփականատիրոջ կողմից սեփականության ճիշտ օգտագործման պարասխանատվությունը սահմանվում են օրենսդրորեն:

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

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

Ըստ էության, շուկայական տնտեսության պայմաններում ցանկացած պետությունում սեփականության իրավունքը պետք է պաշտպանվի պետության կողմից: Բայց, եթե այս կամ այն պարագայում պետությունը վար 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 տիրելու իրավունք,
5. ինքնուրույնության իրավունք, այսինքն՝ բարիքն օրարելու, օգրագործելու, փոփոխելու կամ ոչնչացնելու իրավունք,
6. անվրանգության իրավունք, այսինքն՝ բարիքի՝ բռնագրավումից և արտաքին միջավայրի վնասակար ազդեցությունից պաշտպանվածության երաշխիք,
7. բարիքը ժառանգարար փոխանցելու իրավունք,
8. բարիքն անժամկետ տիրապետելու 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 րնտեսագիտական րեսության ակունքները պարզաբանել են ամերիկացի երկու հանրահայտ րնտեսագետներ՝ Արմեն Ալչյանը և Ռոնալդ Քոուզը: Ներագայում այս րեսությունը իրենց մասնակցությունը բերեցին Բարցելը, Բեքբերը, Նորդը, Չենգը, Պոզները և ուրիշներ:

Քոուզի րեսությունը ձևակերպվել է 1960 թ. լույս տեսած նրա «Սոցիալական ծախսերի պրոբլեմները» հոդվածում և ներկայումս Արևմուտքում ճանաչված է որպես հերպարերազմյան շրջանի րնտեսագիտական մտքի կարևոր նվաճում: Քոուզի րեսությունը բացահայտեց սեփականության իրավունքի րնտեսագիտական իմաստը:

Ռոնալդ Քոուզը անգլիական ժամանակակից րնտեսագիտության առաջարարներից է: Նա 1991 թ. արժանացել է Նոբելյան մրցանակի՝ սեփականության իրավունքի րնտեսագիտական րեսություն սրեղծելու համար: Քոուզի րեսության հիմնական բովանդակությունը հանգում է հերևյալին. շուկայական հարաբերությունների հերագա զարգացման պայմանն է համարվում սեփականության իրավունքների տարանջատումը: Սեփականության հիմնական ձևը Քոուզը համարում էր մասնավոր սեփականությունը, իսկ սեփականության մյուս ձևերը առաջանում են մասնավոր սեփականատերերի սեփականության հեր կապված իրավունքների կամավոր միավորման «խմբային, բաժնետիրական» կամ վերախմբավորման հերևանքով: Ըստ Ռ. Քոուզի, սեփականության իրավունքի րնտեսական իրացման բնագավառում կարևոր դեր են խաղում արտաքին «էքստերնալ» ներգործությունները, որոնք խանգարում են շուկայական հարաբերությունների ուղղահայաց և հորիզոնական զարգացմանը: Իսկ արտաքին ներգործությունների վերացման հարցում չարժե հույսը դնել պետության միջամտության վրա: Դա կարող է լուծվել շահագրգիռ կողմերի սեփականության

իրավունքների կամավոր միավորման կամ վերախմբավորման ճանապարհով: Պետության խնդիրը, ավյալ դեպքում, միայն շուկայական գործակալների միջև սեփականության 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: Նախավոր է, որ պետության միջամտության հետ կապված ծախսերն ավելի մեծ լինեն, քան շուկայական փրանսակցիոն ծախսերը: Այս ամենը ցույց է տալիս, որ Ռ. Քոուզը և իր համախոհները ազապ շուկայական մեխանիզմի փոփոխության 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, հակաինֆլյացիոն, լրիվ զբաղվածության, հակամենաշնորհային և այլն) իրականացման, հասարակական բարիքների մատուցման և արտաքին ներգործությունների կարգավորման, ինչպես նաև սոցիալական հիմնահարցերի լուծման մեջ:

Գործարքային ծախսեր կատարվում են նաև սեփականության օտարման կամ իրավունքի փոխանցման դեպքում: Օրինակ, բնակարանը, ավտոմեքենան, հողատարածքը կամ առանձնատունը վաճառելիս կամ գնելիս և՛ սեփականատերը, և՛ գնորդը դիմում են անշարժ գույքի միջնորդ կազմակերպություններին՝ որի համար երկուստեք վճարում են: Կամ մեկ այլ օրինակ. սեփականությունը վաճառելիս սեփականատերը դիմում է զանազան գովազդային գործակալությունների իր օբյեկտը նկարահանելու, գույքի 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 փարբեր 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 փոխվում՝ հաշվի չառնելով բնակարանի անփույթ օգտագործման հետևանքով առաջացող ծախսերը: Բնակարանատերերը վնաս է կրում՝ կատարելով վերանորոգման ծախսեր: Երբ սեփականության իրավունքը իրավաբանորեն պաշտպանված է, ապա սեփականատերը հնարավորություն ունի դատարանում պաշտպանելու իր իրավունքները: Եթե վարորդը վրաներթի է ենթարկել հետիոտնին, ապա կողմերը ոչ միշտ են դիմում դատարան, որովհետև դեպքը պարզ է, և վարորդը գիտի, որ հետիոտնը կարող է ապացուցել իր մեղքը և հասցրած վնասը: Այս դեպքում վարորդն ուղղակի կփոխհատուցի նրան պարտադրյալ կատարումը:

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

3.5. ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԲԱԶՄԱԶԵՎՈՒԹՅՈՒՆԸ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ

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

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

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

1. Հանրային սեփականությունը և դրա փոխհատուցմանը:

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

Պեղական սեփականության դերը հիմնականում պայմանավորված է պեղության փորձեսական դերով: Ժամանակակից աշխարհում շուկայական հարաբերությունների փորձապեղության և բազմասեփականության պայմաններում չկա մի երկիր, որտեղ պեղությունը չգրադվի ակտիվ փորձեսական գործունեությամբ: Ուրեմն, պեղության դերը փորձեսության 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 պեղության կողմից: Արևմտյան Եվրոպայի երկրներում հիմնական ֆոնդերի 10-30%-ը պեղության բաժինն է: Նամախառն ազգային արդյունքի այդ բաժինն էլ կազմում է պեղության սեփականության աղբյուրը: Պեղական սեփականության օգտագործման հիմքը փորձեսության այն ոլորտներն են, որոնցում մեծ է ուղղակի կենտրոնական կառավարման և պեղական ներդրումների պահանջարկը, իսկ շահութաբերությունը չի համարվում հիմնական գործունեության չափանիշ, այն գործում է՝ ելնելով հասարակության շահերից: Օրինակ՝ պեղության գործունեության ծավալումը փորձեսության միջոցների ձեռքբերման, սոցիալական և արտադրական կառուցվածքի սրբեղման, էկոլոգիական պաշտպանվածության, հիմնարար գիթությունների և գիթարար արտադրության զարգացման, փիեզերքի նվաճման, համաշխարհային օվկիանոսի հատակի ուսումնասիրության և այլ բնագավառներում: Պեղական սեփականությունն անհրաժեշտ է նաև ոչ պեղական ձեռնարկություններին և բանկերին սնանկացման դեպքում օգնելու, դրանց ֆինանսներն առողջացնելու և կարգավորելու փորձեսական գործունեության ժամանակ:

Պեղական սեփականությունը, սեփականության մյուս ձևերի համեմաթությամբ, ունի որոշակի առավելություններ, որոնք պայմանավորված են նրա գործառույթներով: Պեղական սեփականությունը իրականացնում է փորձեսական մակրոկարգավորումը, ձևավորում է հասարակության փորձեսական զարգացման ռազմավարությունը, ապահովում է ազգային փորձեսության լավագույն կառուցվածքը՝ ելնելով արդյունավեթության ժամանակակից չափանիշներից: Վերջին հաշվով, պեղական սեփականությունն ուղղվում է բնակչության սոցիալական պաշտպանվածությանը և բարեկեցության բարձրացմանը:

Միաժամանակ, անկախ փորձեսական և սոցիալական համակարգից, պեղական սեփականությունը մեծ մասամբ գործում է պակաս արդյունավեթությամբ, քան սեփականության մյուս ձևերը: Մի կողմից՝ պեղական սեփականությունը ծավալվում է այնպիսի ոլորտներում, որտեղ շուկայի հնարավորությունները շատ սահմանափակ են, մյուս կողմից՝ պեղական սեփականության արդյունավեթությունը նորմալ գործող շուկաներում նվազում է, որովհետև սեփականատերը դիմագրկված է, իսկ պեղական ձեռնարկությունը ճկուն չէ և կորցնում է շուկայական կողմնորոշումը: Պեղական սեփականության պայմաններում գրեթե անհնար է հրաժարվել յուրացման խարդախ գործարքներից, սրվեթային փորձեսությունից, կաշառակերությունից, համընդհանուր անփորձեսավարությունից և այլ փորձեսական 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» ՆՏ 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 գոփինները, 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 նվիրափվությունից, 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, արբունական ունեցվածքը մյուսներից փարբերելու և սահմանազափելու համար: Դրա համար էլ սեփականության բոլոր փեսակները, որոնք պեփական չեն, համարվել են մասնավոր: Նեփաբար, Արևմտյան փնփեսագիփությունում և գործնականում հասփափված 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. Տնփնդանությունը՝ 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, փոխադրական, միջին, թե խոշոր չափերի:

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

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

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

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

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

Անհատական սեփականության մի տարատեսակ 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 ձեռնարկարիտոջ անձնական սեփականության մասշտաբները շատ ավելի մեծ են, քան աշխատավորներինը: Աշխատավորների բացարձակ մեծամասնության անձնական սեփականության չափերը սահմանափակվում են աշխատավարձով: Շարունակական սղաճը, աշխատավորներից գանձվող հարկերի մեծացումը, աշխատավարձի «սառեցումը», աշխատավարձի բարձրացման համար գործադուլային շարժման սահմանափակումները կրճատում են աշխատավորների իրական եկամուտները, որն էլ իր հերթին սահմանափակում է անձնական սեփականության չափերը: Անհատական սեփականության մի փարատեսակ է անհատական գյուղացիական 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 ստեղծված արդյունքի յուրացումն ունի կոլեկտիվ, խմբային ձև: Ուրեմն, կոլեկտիվ սեփականությունն ամենից առաջ սեփականության խմբային ձևն է, որի փարատեսակներից հարկ ենք համարում քննարկել կոոպերատիվ սեփականությունը, հասարակական կազմակերպությունների սեփականությունը և խառը սեփականությունը, որոնք էլ իրենց հերթին ընդգրկում են բազմաթիվ այլ տեսակներ:

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

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

րակական սննդի, վճարովի ծառայությունների ոլորտներում և արտադրության ու սոցիալ-տնտեսական կյանքի այլ բնագավառներում:

Կոլեկտիվ սեփականության մի տարատեսակ է **կոոպերատիվ սեփականությունը**: Դա կոոպերատիվի անդամների կամավոր միավորում է՝ համարեղ արտադրություն կամ այլ գործունեություն ծավալելու նպատակով: Կոոպերատիվ սեփականություն են համարվում արտադրության միջոցները և այն ունեցվածքը, որոնք անհրաժեշտ են տնտեսական 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: Նիմադրվել է «Միջազգային կոոպերատիվ դաշնություն» կազմակերպությունը, որն այսօր միավորում է 370 մլն կոոպերատիվներ: Կոոպերատիվները կամավոր սկզբունքով կարող են միավորվել և կազմել միություններ կամ միավորումներ՝ ըստ իրենց արտադրական կամ տարածքային ընդհանրության:

Տարածում ունեն կոոպերատիվների երեք հիմնական ձևեր՝ **արհեստագործական, արտադրական և սպառողական**: Արհեստագործական կոոպերատիվը միավորում է մանրապրանքարտադրողներին և տնայնագործներին, որոնք համարեղ են լուծում հումքի ձեռքբերման և պատրաստի 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 փայտափրական սկզբունքով: Ներագայում փայտերերը 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-

գեւորներն (Մ. Ի. Տուգան-Բարանովսկի, Ա. Վ. Չայանով և ուրիշներ) մեծ նշանակություն են փվել կոռուպերափիվ 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 փիրապեաման, օգրագործման և փնօրինման բնագավառում ծագած փնփեսական 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 ոլորտը: Այն գլխավորապես օգրագործվում է ոչ արփադրական նպարակներով, ուղղվում է կրթական, սպորտային և պաշտպանական միջոցառումների 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 փնփեսական գործունեությունը, ապահովում են կողմերի մասնակցությունը կառավարմանը և շահույթի ու ռիսկի բաժանմանը: Խառը ընկերությունները և կազմակերպությունները իրենց սոցիալ-փնփեսական բնույթով, գործունեության իրականացման մեթոդներով և նպարակներով խիստ բազմազան են: Դրանք լինում են՝

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

Ազգային պարկանելության 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 փոփոխության օրինակ է **բաժնետիրական սեփականությունը**, որի բաժնետերեր կարող են լինել և՛ պետությունը, և՛ անհատ քաղաքացիները, և՛ մոնոպոլիստական միությունները: Բաժնետիրական ընկերությունները համաշխարհային պրակտիկայում մշակված և փորձված փոփոխության մեթոդներն են, որտեղ միավորվում են տարբեր սեփականատերերի միջոցները՝ բաժնետիրական սկզբունքով: Որպես գործունեության հետևանք, բաժնետերերն իրենց ներդրված միջոցների դիմաց տարեկան ստանում են եկամուտ՝ շահաբաժնի (դիվիդենդի) տեսքով:

Բաժնետիրական 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 բաժնետիրական սեփականություն է:

3.6. ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԱՊԱՊԵՏԱԿԱՆԱՑՄԱՆ ԵՎ ՄԱՍՆԱՎՈՐԵՑՄԱՆ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ

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

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

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

նակ, բաժնետիրոջ որոշակի մասը, անվաճեցման, վարելահողերի և այգիների որոշակի փոխադրություն, որոշ ջրանցքներ, փրանսպորտի 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 փոխհարաբերություն: Եթե ապապետականացումն ընդգրկում է գոյություն ունեցող փոփոխական համակարգի վերակառուցման համալիր ծրագիր՝ ուղղված պետական թելադրանքի վերացմանը և պետությունից անկախ՝ մարդկանց հասարակական գործունեության ոլորտների համար փոփոխական 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 ամենահրապույտ ու ամենարդիականն են, այլև ամենաբարդն են, և անցումը շուկայական փոփոխության ճի կարող իրականացվել առանց մասնավորեցման: Մասնավորեցումը կարող է իրականացվել պետական սեփականությունը անվճար հանձնելով մասնավոր անձանց, ձեռնարկությունները արտոնյալ պայմաններով հետ գնելով, բաժնետիրոջ վաճառքով, ձեռնարկությունները վարձակալելու, մանր ձեռնարկությունները աճուրդով վաճառելու և այլ ձևերով: Խնդիրն այն է, թե ինչպես անել, որ մասնավորեցումը կատարվի արագ, առողջ ֆինանսական հիմքի վրա, սոցիալական արդարության սկզբունքների պահպանմամբ: Մրանք չափանիշներ են, որոնք անհրաժեշտ է հաշվի առնել մասնավորեցման մեխանիզմները որոշելիս: Մասնավորեցման համաշխարհային փորձը ձևավորել է պետական սեփականությունը մասնակի և ամբողջությամբ մասնավոր հարվածին հանձնելու երկու փասնյակից ավելի ձևեր ու մեթոդներ, որոնցից առավել հաճախ կիրառվողներն են՝

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

4. կտրոնային մեխանիզմը:

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

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 փոփոխություններից ոչ մեկն էլ չի ապահովում սոցիալական արդարության պահպանումը: Բացի դրանից, ոչ մի երաշխիք չկա, որ աճուրդի միջոցով մասնավորեցումը կհանգեցնի փոփոխական առողջ աճի: Եթե գնորդներին որոշակի պահանջներ չներկայացվեն, ապա նրանք ձեռք բերված սեփականության հետ կվարվեն կամայական ձևով, որը կարող է չհամապատասխանել փոփոխության զարգացման պետական ծրագրին:

2. Մրցույթային ընտրության մեթոդի դեպքում մրցույթային 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 փոփոխություն 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 փոփոխության ընդհանուր զարգացման պահանջները:

3. Ձեռնարկության 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 փոխ փոփոխման 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 փոխ բանկերին,

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

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

Յուրաքանչյուր քաղաքացուն հասանելիք կորոնների քանակը պետք է որոշվի պետության կողմից: Դրանք կարող են սրանալ 18 փարեկանից բարձր բոլոր անձինք՝ հավասար պայմաններով: Եթե պետությունը հիմք ընդունի յուրաքանչյուրի անձնական ավանդը հասարակության հարստության սրբազան գործում, ապա պետք է գործ ունենա այնպիսի ցուցանիշների հետ, ինչպիսիք են՝ աշխատանքային սրածը, 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 փոփոխությանը մեծ արդյունավետություն հաղորդելու միջոց, որովհետև պետական ձեռնարկություններն աշխատում են ոչ թե սպառողների, այլ իրենց համար: Դրանց ֆինանսավորում է ոչ թե սպառողը, այլ պետությունը, ինչը ծնում է խնամակալություն: Ռիդլին այն կարծիքին է, որ մասնավոր հարվածը գործերն ավելի արդյունավետ է վարում, քան պետությունը, որովհետև, եթե նրանց գործունեությունը սպառողների կողմից չի ընդունվում, ապա մասնավորներին սպառնում է սնանկացում: Վնասով աշխատող ձեռնարկությունների մասնավորեցման դեպքում, ըստ Ռիդլինի, նախ պետք է դուրս գրել այդ ձեռնարկությունների պարտքերը, ապա շահագրգռել սեփականատերերին, որպեսզի ձեռնարկությունը աշխատի շահույթով: Սեփականատիրոջը պետք է օգնել և՛ նյութական, և՛ ֆինանսական միջոցներով: Նրա կարծիքով չպետք է այնպիսի պայմաններ սրբազան, որ պետական սեփա-

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

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

3.7. ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՆԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՎԵՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՄԸ ՆԱԿԱՍՏԱՆԻ ՆԱԿԱՊԵՏՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ

Տնտեսական ինքնուրույնություն և անկախություն ձեռք բերելուց հետո Նայասարանի Նանրապետությունը 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 ապապետականացումը և մասնավորեցումը արմատապես փոխում են նախկին փոփոխակարգը: Անցնելով նոր փոփոխակարգի՝ անհրաժեշտ է ժամանակին և պարզաձև ձևով հաշվի առնել հասարակության առանձին խմբերի, աշխատավորական կոլեկտիվների և ամբողջ հասարակության շահերը, որպեսզի հետագայում հասարակության շերտավորման, բնեռացման և սոցիալական լուրջ բախումների վեղիք չգրվի:

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

Սեփականության ապապետականացման և մասնավորեցման հաջողության համար այդ ոլորտի պետական քաղաքականության հիմքում հարակետ 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 պոտենցիալ պահանջարկի ճշգրիտ հաշվառման խնդիրները:

Այնուհետև պետությունը պետք է վերահսկի նոր սեփականատերերի սրանձնաձև 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 առաջնեկը եղավ 1992 թվականին ընդունված «Պետական ձեռնարկությունների և անավարտ շինարարության օբյեկտների սեփականաշնորհման և ապապետականացման մասին» ՏՏ օրենքը: Այս օրենքի կարևոր առանձնահատկությունն այն էր, որ ելնելով կոնկրետ ձեռնարկության ֆինանսատնտեսական, կազմակերպական և այլ առանձնահատկություններից, հնարավորություն էր տալիս մի քանի մեթոդներով որոշելու ձեռնարկության իրական շուկայական գինը:

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

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

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

ՏՆ-ում պետական գույքի բոլոր տեսակների, այդ թվում՝ անավարտ շինարարության օբյեկտների մասնավորեցման իրավահարաբերությունների կարգավորման և կատարելագործման բնագավառում կարևոր նշանակություն ունեցավ 1997 թվականին ընդունված «Պետական գույքի մասնավորեցման (սեփականաշնորհման) մասին» ՏՆ 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 սրացված միջոցների փնտրիումը, մասնավորեցման գործարքները, օրենսդրությունը խախտելու համար պատասխանատվությունը և այլն:

2006 թվականին ՏՆ-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 փուլերում երկրներում մասնավոր սեփականության ձևավորումն իրականացվում է պետական սեփականության մասնավորեցման զանազան ձևերի կիրառմամբ՝ ուղղված մասնավոր ձեռնարկափրության զարգացմանը: Պետական սեփականության ապապետականացման և մասնավորեցման գործընթացը բազմաբնույթ միջոցառումների համակարգ է, որն ուղղված է արտադրական, աշխատանքային և ֆինանսական ռեսուրսների զարգացմանը, շուկայական հարաբերությունների ընդլայնմանը, ձեռնարկափրական ակտիվության բարձրացմանը, պետական բյուջեի պակասուրդի կրճատմանը, սեփականատերերի խավի սրելմանը, արտաքին ներդրումների օգտագործմանը և, ամենակարևորը, փոփոխության ազգային մոդելի ձևավորմանը:

ÆÝÛÝ³ ëï áõ Û³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Ո՞րն է «սեփականություն» հասկացության արտասահմանական բովանդակությունը: Ի՞նչ հարաբերություններ է այն ներառում:
2. Ի՞նչ է արտեսական իշխանությունը և ի՞նչ հարաբերություններով է պայմանավորված:
3. Ինչպե՞ս կրթությամբ սեփականության օբյեկտները և սուբյեկտները:
4. Ի՞նչ է նշանակում սեփականության ձևերի զարգացման էվոլյուցիա:
5. Ի՞նչ է նշանակում սեփականության փիրապետում, 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 ՏՏ-ում:

ԾՇՄՄ³ Ի³ ÝÑ³ ëԻ³ óáõÃİõŸÝ»ñ

Սեփականություն

Սեփականության հարաբերություններ

Տնօրինում, փիրապետում, յուրացում

Տնտեսական կեցություն

Նասարակական սեփականություն

Կոլեկտիվ, խմբային, մասնավոր սեփականություն

Սեփականության իրավունք

Սեփականատեր

Տնտեսական 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: Պեք 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 աշխարանքային գործունեությամբ, որն ընդունված է անվանել փոխարանական գործունեություն: Այդուհանդերձ, հարց է ծագում՝ փոխարանական գործունեությունը բնորոշ է հասարակության զարգացման բոլոր աստիճաններին, թե՞ ոչ: Նարցի պարասխանն այն հիմնավոր մեկնաբանությունն է, որ փոխարանական գործունեությունը ենթադրում է փարբեր փոխարանավարողների փոխհարաբերություն, բարիքների շարժ մի փոխարանավարողից մյուսին՝ դրանք փոխանակելու կամ փողով գնելու և վաճառելու ձևով: Այդ հայեցակետից ելնելով՝ փոխարանական գործունեություն չի կարող հանդիսանալ ինքնաբավարարման նպատակով բարիքների արտադրությունը և սպառումը:

Փոխարանական 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 փոխարանական գործունեություն: Այդ իմաստով, նախնադարյան մարդու կողմից բարիքների սպեղծումն ու սպառումը չի կարող համարվել փոխարանական գործունեություն, այն պարզապես անհարի ջանքերի գործադրում է՝ սեփական գոյությունը պահպանելու նպատակով:

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

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

Ճիշտ պետք է համարել, որ փողը, նյութական միջոցների փնտրիմունը և վճարունակությունը, որոնց վրա մեծ ուշադրություն է դարձնում փնտեսագիտության տեսությունը, փնտեսական գործունեության լծակներն են: Միաժամանակ անհրաժեշտ է նշել, որ փնտեսագիտության տեսությունը այդ կարեգործիաները 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 գուտ 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 հեղուկանքը 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 տեսակետից, համարվում է արտադրություն: Ներկայացնում, արտադրության մեջ մարդը բնության նյութերը վերամշակում կամ դասավորում է այնպես, որ դրանք իրենց օգտակար հատկություններով բավարարեն հասարակության պահանջմունքները: Այդ բոլորը տեղի է ունենում հասարակական արտադրության գործընթացներում (նկատի ունենք արտադրությունը, բաշխումը, փոխանակությունը և սպառումը):

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

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

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

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

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

Նասարակական արտադրության մեջ ստեղծված բարիքներն իրենց շարժումը կատարում են փոխկապակցված՝ արտադրության, բաշխման, փոխանակության և սպառման փուլերով, որոնք մարդկանց պահանջմունքները բավարարելու անհրաժեշտությամբ պայմանավորված՝ 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 ստեղծման ելակետային գործընթացն է: Ելակետային այն իմաստով, որ ստեղծում է մարդու գոյությունն ապահովելու համար անհրաժեշտ բարիքներ՝ սնունդ, հագուստ, կացարան, փոխադրամիջոց և այլն: Միաժամանակ, արտադրությունը պետք է դիտարկել որոշակի փնտեսական համակարգում, որտեղ սպառման համար բարիքների ստեղծումը չի կարելի համարել արտադրության անմիջական նպատակ, օրինակ՝ շուկայական փնտեսական համակարգը: Շուկան և ապրանքների իրացումը գնային տեղեկատվություն են տալիս արտադրություն սկսելու կամ չսկսելու մասին: Գնային ազդանշանը արտադրություն կազմակերպելու նախադրյալ է այն իմաստով, որ տվյալ գնով ապրանքը վաճառելով՝ փնտեսավարողը կկարողանա փոխհատուցել իր ծախսերը և ստանալ եկամուտ (շահույթ): Ներկայացնելով, շուկայական փնտեսության համակարգում արտադրության անմիջական նպատակը շահույթի սրացումն է: Սպառումը արտադրության անմիջական նպատակ է ավանդական փնտեսությունում, որտեղ բարիքների արտադրությունն իրականացվում է ինքնաբավարարման սկզբունքով: Բերված դատողությունները վկայում են, որ արտադրության անմիջական և վերջնական նպատակները կարող է չհամընկնել, և դա բնորոշ է շուկայական փնտեսությանը, որտեղ արտադրության անմիջական նպատակը շահույթի ստեղծումն է, իսկ վերջնականը՝ սպառումը: Նարկ է նշել, որ շուկայական փնտեսության մեջ արտադրության վերջնական նպատակը չի իրացվի (արտադրության մեջ կապիտալ չի ներդրվի), եթե շահույթի 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 գեղում որսած ձուկը գնում է ձկնորսից (գետի ափին ձկան օգտակարությունը փոքր է), տեղափոխում և վաճառում է այնտեղ, որտեղ ձկան օգտակարությունն ավելի մեծ է: Այդ իմաստով, փոխանակությունը դառնում է արտադրության անմիջական և վերջնական նպատակների իրացումը սպասարկելու գործընթաց: Փոխանակության ոլորտը նույնպես օգտակարություն և արժեք է ստեղծում այն իմաստով, որ բարիքն արտադրողից սպառողին հասցնելու համար տեղափոխման, պահպանման, գովազդի, վաճառքի և այլ ծախսեր են պահանջվում: Փոխանակությունը արտադրական գործընթացի շարունակությունն է, որովհետև բարիքները տեղաշարժում է տարածության մեջ, տեղաբաշխում է այնտեղ, որտեղ բարիքի օգտակարությունը բարձր է գնահատվում և ծառայում է մարդկանց պահանջմունքների բավարարմանը:

Բաշխում: Բաշխումն իր փնտրած սակաբանական բովանդակությամբ ընդգրկում է ինչպես սպառման համար անհրաժեշտ բարիքների, այնպես էլ արտադրության ռեսուրսների (գործոնների) փողաբաշխումը հասարակության անդամների միջև: Անձնական սպառման բարիքների բաշխումն իրականացվում է հասարակության անդամների սրացած եկամուտների օգնությամբ՝ գնային մեխանիզմների միջոցով (նկատի ունենք վերջնական բաշխումը): Նույն սկզբունքով են բաշխվում (կամ փողաբաշխվում) արտադրության ռեսուրսները (գործոնները): Երկու դեպքում էլ բարիքների բաշխումն անմիջական կախման մեջ է սեփականության ինստիտուտից, քանի որ թե՛ անձնական սպառման բարիքները, թե՛ արտադրության ռեսուրսները պատկանում են դրանց սեփականատերերին: Չանփեսելով աշխատանքի, կապիտալի, հողի և 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 փողի 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 ասփճանաբար նվազում է բարիքի օգտակարությունը կամ անմիջապես անհետանում է:

Սպառումը փողի է ունենում երկու՝ անձնական և արտադրողական սպառման ձևով: Անձնական սպառումը հասարակության անդամների կողմից բարիքների՝ սննդի, հագուստի, կրթության, կացարանի և այլնի սպառումն է: Անձնական սպառումն ապահովում է մարդու գոյությունը և կրում է անհատական բնույթ: Անձնական սպառման կազմում կան նաև այնպիսի բարիքներ, որոնց բնույթը պահանջում է հասարակական կամ կոլեկտիվ սպառում՝ անվտանգությունից օգտվել, թափրոն դիպել, ֆուտբոլի խաղին հեղինակել և այլն: Սպառման երկրորդ փասակը 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 փնտրած սակաբանական կարեգործիքները, անհրաժեշտ է ընդգծել, որ փնտրած սակաբանական փոխանակությունը չի սահմանափակվում անհատական սպառման, փոխանակության կամ մեկ առանձին ֆիրմայում կազմակերպվող արտադրության սահմաններով: Խնդիրն այն է, որ արտադրությունը չի կարող սահմանափակվել մեկ ֆիրմայի շրջանակներով, կամ սպառումը չի կարող ներկայացվել որպես մեկ առանձին անհատի կողմից բարիքների սպառում այն պատճառաբանությամբ, որ արտադրություն իրականացնում են ոչ թե մեկուսացված, այլ աշխատանքի բաժանման հիման վրա միմյանց հետ փոխհարաբերության մեջ գտնվող անհատները: Ներկայացնում 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 փնտրած սակաբանական 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 փնտհասագիտությունը 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 համարժեքում: 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 ՆՈՒՄԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

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

Ըստ ծագման բնույթի՝ ռեսուրսները լինում են՝ **զվերարտադրվող և վերարտադրվող**: Չվերարտադրվող են այն ռեսուրսները, որոնք փրված են բնության կողմից և մարդու աշխատանքով չեն կարող սրեղծվել: Չվերարտադրվող ռեսուրսներ են՝ հողը, հանքային հարստությունները, ջուրը, օդը, կուսական անփառը 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 սպեղծման համար անհրաժեշտ ռեսուրսներն արտադրության գործընթացում դիտվում են որպես արտադրության գործոններ և խմբավորվում ըստ իրենց ֆունկցիոնալ նշանակության:

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

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

Բնորոշելով կապիտալը որպես արտադրության գործոն՝ փնտեսագետներից շատերն 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 ֆիզիոկրատները որպես կապիտալ դիտարկել են հողը:

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

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

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

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

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

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

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

Զեռնարկական ընդունակությունը արտադրության առանձնահատկությամբ 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 փոփոխական և ոչ փոփոխական բարիքների:

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

Այսպես, եթե մեկն ապրում է երկրի ընդերքից բխող աղբյուրի կողքին, ապա ջուրը նրա համար չի կարող փոփոխական 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 աշխարհաբանության փնտրության 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 աշխարհաբանության արդյունք և փոխանակության հիմք լինելու գաղափարը և փոխեցին այն մեկնաբանությունը, որ բարիքը գնվում է ոչ թե այն բանի համար, որ աշխարհաբանության արդյունք է և արժեք ունի, այլ այն բանի, որ ունի օգտակարություն, ինչը արժևորվում և գնահատվում է գնողի կողմից:

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

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

4.5. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ՍԱՆՄԱՆԱՓԱԿՈՒԹՅԱՆ ՍԿԶԲՈՒՆՔԸ, 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, աշխարհաբանային, կապիտալ, ձեռնարկուական ընդունակություն, փեղեկավորություն, ժամանակ և այլն), որոնք գտնվում են հասարակության տրամադրության տակ, իրոք սահմանափակ են, անգամ՝ հազվագյուտ:

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

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

Ինչպես փեսնում ենք, ռեսուրսների սահմանափակ լինելը խնդիրներ է առաջացնում՝ ինչպես օգտագործել սահմանափակ ռեսուրսները փարբեր բարիքների արտադրության համար, որպեսզի հնարավոր դառնա հասարակության 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 հատկացնել ճանապարհորդություններին, հանգստին, ավելի շատ զբաղվել սպորտով, ինքնակրթությամբ, կուզենար ունենալ շքեղ առանձնապաներ, մեծ այգի, լողավազան: Սակայն մեր բոլոր ցանկությունները և դրանց իրականացումը պայմանավորված են մեր փնօրինած ռեսուրսներով, որոնք, ինչպես փեսանք, սահմանափակ են: Օրինակ՝ եթե ցանկանում ենք փնօրինվող ժամանակից շատ հատկացնել սպորտին, ապա ավելի քիչ ժամանակ կունենանք աշխատելու կամ ընթերցանությամբ զբաղվելու համար: Կամ եթե ցանկանում ենք մեր միջոցներից հատկացնել զբոսաշրջությանը, ապա քիչ միջոցներ կունենանք սննդին և հագուստին հատկացնելու համար: Բերված դատողություններից հեջնում է, որ բազում բարիքներից օգտվելու ժամանակ, ռեսուրսների սահմանափակության պատճառով, մարդը ստիպված է կատարել ընտրություն և այլընտրանք: Այսինքն՝ ընտրելով մի բարիքը, այս կամ այն չափով հրաժարվում է մյուսից:

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

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

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

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

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

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

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

Արտադրության ռեսուրսների փոխնույնական համակցումը

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

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

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

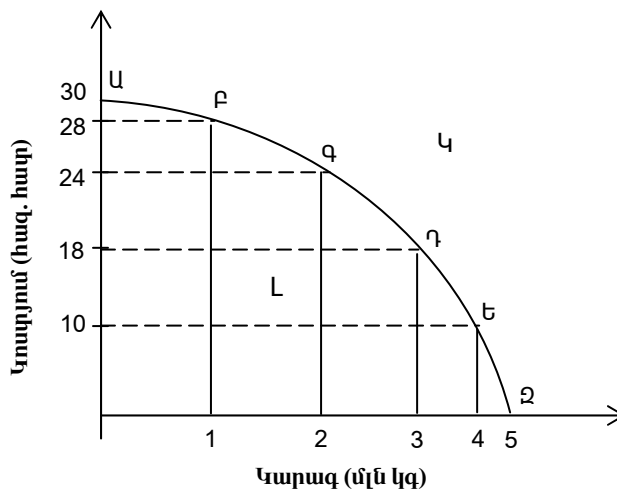
Յուրաքանչյուր հաջորդ 1 մլն կգ կարագի արտադրության համար հասարակությունը վճարում է ավելի մեծ գին՝ չարտադրված կոսպյումների ձևով: Ակնհայտ է դառնում մի ապրանքի արտադրությունը մյուսով փոխարինելու աճող ծախսերի կամ **բաց թողած հնարավորությունների աճող ծախսերի առկայությունը**: Նարց է ծագում, թե ինչո՞ւ մի ապրանքի (մեր օրինակում՝ կոսպյումի) արտադրությունից մյուս ապրանքի (կարագի) արտադրությանն անցում կատարելիս բաց թողած հնարավորությունների ծախսերը պետք է աճեն: Պարզառն այն է, որ մի ապրանքի արտադրությունից մյուսին անցնելիս հասարակությունը սահմանափակ ռեսուրսները հանում է կոսպյումի արտադրությունից և հատկացնում կարագի արտադրությանը, կարագը հասարակության համար (դրա արտադրության ավելացմանը զուգընթաց) ասփիճանաբար 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 ՆՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ 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 պտղատու այգիների և ցորենի արտադրության համար: Եթե երկիրն ավելացնում է ցորենի արտադրությունը, ապա պակասում է պտղի արտադրությունը, և ընդհակառակը: Ներկում է, որ փրված ռեսուրսների պայմաններում, եթե ավելացվում է մի բարիքի արտադրությունը, պետք է պակասեցվի մյուսը:



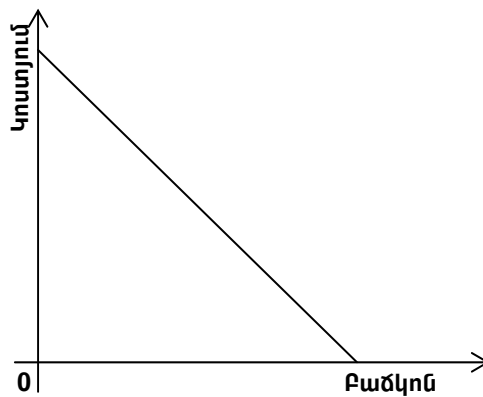
ՊՐԻՆՑԻՍՆԻ 4.1. Արտադրության հնարավորությունների կորը

4.1. գծապարկերից երևում է, որ եթե առկա ռեսուրսները հարկացվում են միայն կոսպյումի արտադրությանը, ապա կարագի արտադրվողի 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՝ Զ կետում առկա ամբողջ ռեսուրսները կհարկացվեն կարագի արտադրությանը, կարագի արտադրվողի 5 մլն կգ կարագ և ոչ մի կոսպյում: Ա, Բ, Գ, Դ, Ե, Զ կետերով անցնող գիծը ներկայացնում է արտադրության հնարավորությունների կորը՝ փորձած ռեսուրսների պայմաններում: Կորի վրա կարելի է նշել ո թվով կետեր, որոնք ցույց կտան 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 պարզապես: 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 Զ կետը (կրճատելով կոսպյումի արտադրությունը՝ ռեսուրսներ ենք հարկացնում կարագի արտադրության ավելացմանը)՝ կարագի արտադրության ավելացմանը զուգընթաց ավելանում են լրացուցիչ քանակի այլընտրանքային կամ բաց թողած հնարավորությունների ծախսերը (մեր օրինակում՝ մեկ լրացուցիչ միավոր կարագ արտադրելու համար ունեցած կորուստների քանակը, որի արտադրությունից հրաժարվում ենք): Բնականորեն հարց է առաջանում, թե ինչո՞ւ են աճում բաց թողած հնարավորությունների ծախսերը, որը պարզ երևում է վերը բերված գրաֆիկական պատկերից, երբ ռեսուրսները կոսպյումի արտադրությունից հանում ենք և օգտագործում կարագի լրացուցիչ քանակ արտադրելու

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

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



ՊՆՅԱՆԳ ՓՈՒՍԱՐԻՆԵԼԻ ՌԵՍՈՐՍՆԵՐԻ ԱՐՎԱԴՐՈՒՅԱՆ ՀՆԱՐԱՎՈՐՈՒՅՈՒՆՆԵՐԻ ԿՈՐԸ

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

4.7. ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ՆՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԿՈՐԻ ՏԵՂԱՇԱՐԺԻ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԸ

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

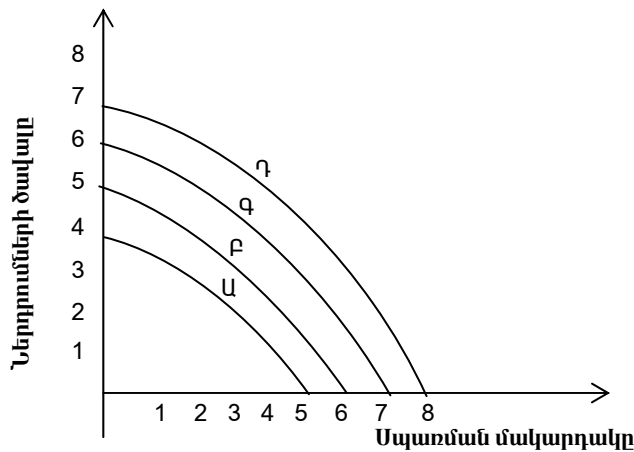
Այդ սահմանումը հնարավորություն է տալիս եզրակացնելու, որ արտադրության հնարավորությունները կարելի է ավելացնել, ինչը նշանակում է արտադրության հնարավորությունների կորի տեղաշարժ:

Արտադրության հնարավորությունների 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:



ՊՆՅՆԻՆՅՈՒՆ 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, ԻՆՉՊԵՍ ԱՐՏԱԴՐԵԼ, Ո՛ՒՄ ՆԱՄԱՐ ԱՐՏԱԴՐԵԼ

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

Նման պայմաններում գլխավոր Կապուցյան հիմնախնդիրները, որին բախվում է ցանկացած հասարակություն, դա բարիքների նկատմամբ մարդկանց անսահմանափակ պահանջմունքների և այդ բարիքներն արտադրելու անհրաժեշտ շենտիոնների 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 տեղեկատվություն պետք է ունենա, թե ինչպիսին է պահանջարկը նշված բարիքների նկատմամբ (նկատի ունենք քանակը և որակը): Պահանջարկին առնչվող տեղեկատվությունը «ի՞նչ արտադրել» հարցի վերաբերյալ որոշում կայացնելու նախադրյալ է, բայց ոչ վերջնական պայման:

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

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

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

Կամ՝ ցորեն արտադրելու համար կարելի է օգրագործել 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 կարելի է լուծել ռեսուրսների փարբեր համակցության, այլընտրանքային օգտագործման, 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 օգտագործման ո՞ր փարբերակն ավելի մեծ արդյունք կապահովի:

Վերը բերված հարցադրման գլխավոր հիմնախնդիրն է՝ ինչպես օգտագործել 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՝ նկատի ունենալով այն, որ դրանով տեղի է ունենում եկամուտների փոխանակություն բարիքների հետ և սեփականության իրավունքի անցում արտադրողից սպառողին: Պետք է նշել, որ ո՞ւմ համար արտադրել խնդրի լուծման համար կարևոր դեր են կատարում շուկան և շուկայական գինը: Շուկայական գինը այն գործիքն է, որի օգնությամբ բարիքներն անցնում են անձնական և արտադրողական սպառման՝ համապատասխան պահանջարկը ներկայացնողներին:

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

4.9. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԱՄԱԿԱՐԳԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՏԻՊԵՐԸ

Հասարակության փնտեսական գործընթացը ենթադրում է բազմաթիվ փնտեսավարող սուբյեկտների, սպառողների և փարբեր կառուցվածքների գործունեությունների միաժամանակյա գործառույթ՝ որոշակի փնտեսական կապերի և հարաբերությունների գույակցումով:

Դրան համապատասխան, պատմական զարգացման ընթացքում մարդկանց փնտեսական կապերը և հարաբերություններն ամբողջանում են որպես որոշակի համակարգ, որն ընդգրկում է այդ հարաբերությունների օբյեկտներն ու սուբյեկտները և դրանց կապերն ու փոխհարաբերությունները: Յուրաքանչյուր երկրի փնտեսությունը մի մեծ համակարգ է, որում առկա են գործունեության բազում տեսակներ, և գործունեության յուրաքանչյուր ձև կարող է գոյատևել միայն այլ գործունեությունների հետ կապի և փոխհարաբերության պայմաններում:

Կարելի է ասել, որ փնտեսական համակարգը բարիքների արտադրությունը և սպառումը յուրահատուկ ձևերով կանոնակարգելու գործողությունների ամբողջություն է: Դա նշանակում է, որ հասարակության պատմական զարգացման ընթացքում, համապատասխան պայմանների ազդեցությամբ, ձևավորվել են փարբեր փնտեսական համակարգեր:

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

Տնտեսական համակարգի ներկայացված սահմանումը վկայում է, որ այն բազմազափ է և որոշակի պայմանների արդյունք: Դա է պարզապես, որ փոփոխության փոփոխության մեջ առկա են փոփոխական համակարգի փոփոխություններ: Մարդկային հասարակության պարզական զարգացման փոփոխությունները ժամանակաշրջաններում հասարակության սոցիալ-փոփոխական կյանքում վճռական դեր են կատարել փոփոխություններ, որոնց հիման վրա էլ ձևավորվել են փոփոխական համակարգերը դասակարգելու փոփոխություններ: Դեռևս 14-րդ դարում արաբ մտածող Իբն Նադունը որպես փոփոխական համակարգը բնութագրելու չափանիշ է առաջարկել աշխարհագրական միջավայրը և աշխարհային հասարակական բաժանումը:

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

Ա. Ժ. Թյուրգոն 18-րդ դարում հասարակության զարգացման փոփոխությունների հերթափոխությունը բացատրել է փոփոխական գաղափարների փոփոխությամբ և առաջարկել է հասարակության պարզական զարգացման եռաստիճան ժամանակագրություն՝ կրոնական, քննադատական կործանման և պերական:

Ավելի ուշ Կ. Մարքսի կողմից մշակվել է փոփոխական ժամանակաշրջանների փոփոխականացման ֆորմացիաների փոփոխությունը՝ ընդգծելով, որ հասարակության զարգացումը փոփոխական ֆորմացիաների հերթափոխության հաջորդականություն է:

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

Այդ չափանիշների հիման վրա փոփոխական համակարգերը դասակարգվում են՝

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

Ավանդական փոփոխական համակարգը հիմնված է բազմակացությամբ և փոփոխական վրա, այսինքն՝ այդ համակարգում փոփոխական փոփոխականացվում է փոփոխություններով, որոնցից յուրաքանչյուրը գործում է սեփականության համապատասխան ձևի վրա: Այսպես, բնահրային-համայնքային փոփոխությունը հիմնված է համայնքային սեփականության վրա, արհեստավորների և գյուղացիության մանրապրանքային արտադրությունը՝ փոքր մասնավոր սեփականության վրա:

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

Ավանդական փոփոխությանը բնութագրական են արտադրության զարգացածության ցածր մակարդակ, հեփամնաց փեխնիկա և փեխնոլոգիա, ինչպես նաև ձեռքի աշխատանքի գերակշռություն արտադրության մեջ:

Ընդհանրացնելով կարելի է ասել, որ ավանդական փոփոխական համակարգում փիրապետող 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. կատարյալ 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. Սմիթի արտահայտությամբ՝ դասական շուկան կարգավորվում է «անփոփոխանելի ձեռքի» միջոցով և մերժում է պետության միջամտությունը: Մակայն XX դարի սկզբին կատարյալ մրցակցային շուկայական մեխանիզմը սկսեց չհամապատասխանել նոր պահանջներին, որի պատճառով զարգացած երկրներում ասփիճանաբար ձևավորվեց խառը փոփոխություն: Խառը փոփոխությունը գործում է շուկայական մեխանիզմի և փոփոխության պետական կարգավորման սկզբունքներով: Շուկայական փոփոխության զարգացման ընթացքում պետության նման դերի ձևավորումը պայմանավորված է արտադրական և սոցիալական ենթակառուցվածքների զարգացման անհրաժեշտությամբ ու գիտափոխական առաջընթացով:

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

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

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

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

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

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

փականության և, ընդհանրապես, սոցիալական իրավունքների պաշտպանվածության աստիճանը և այլն: Ահա թե ինչու, միջազգային հանրության կողմից ընդունված է, որ սկանդինավյան երկրները, 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 պատճառով կենսունակ չէր, և ԽՍՀՄ-ը փլուզվեց:

Անցումային փնտեսությունը ձևավորվում է մի փնտեսական համակարգից մեկ այլի անցման շրջանում: Անցումային շրջանը, կախված օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ գործոններից, կարող է ինչպես կարճատև (փասնամյակներ), այնպես էլ երկարատև (հարյուրավոր տարիներ) լինել: Ներկայումս հետխորհրդային երկրներում 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 հատկանիշներ: Բացի այդ, անցումային փնտեսությանը հատուկ են բազմակացությամբ ձևություն, սոցիալ-փնտեսական հարաբերությունների սրացում, փնտեսության անկում, գործազրկության աճ, փողի արժեզրկում և այլն:

Քին համակարգի լիարժեք կերպափոխությունը 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 փնտրման 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: Նարց է առաջանում, թե ո՛վ և ինչպե՛ս է կատարում նշված հիմնախնդիրները լուծելու ընտրության կորդինացումը այն դեպքում, երբ յուրաքանչյուր մարդ կազմում է փնտրման գործունեության սեփական նախագիծը, ունի իր հակումներն ու ճաշակը և պարկերացումները, որոնց միջոցով պետք է իրականացնի բարիքների արտադրություն:

Տնփնտրման փնտրությունը նշված հիմնախնդիրները լուծելու համար փարբերում է կորդինացման և որոշում կայացնելու երկու եղանակ՝ **ինքնավար կամ փարբերային կարգ և աստիճանակարգված:**

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

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

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

Տնփնտրման գործունեության ընտրության ինքնաբերական կարգը ծագել է բնական ճանապարհով և շուկայական հարաբերությունների պարամետրերի 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, փնտրման գործունեության ընտրություն կատարելու և կորդինացնելու 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: Տիերարխիկ կարգի լավագույն օրինակներ են նախնադարյան համայնական և վարչաիրամայական փնտրման համակարգերը: Առաջինի դեպ-

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

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

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

Սեփականության իրավունքի հարկավորումը, ընդհատումը, 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 Ռուլանդ Զոուզը և Կրթության նախարարության կողմից: Դրանք այդ ծախսերից առավել կարևորները:

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

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

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

Պարզաբանելու համար ներկայացնենք առկայի բանկի վարկային գործարքի փոփոխությունը և փոխհարաբերությունը հաճախորդների հետ: Բանկը նախ քննարկում է հաճախորդի վարկային հայրը և կազմակերպում գրույց հայրապետի հետ:

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

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

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

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

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

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

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

4. Օպորտունիստական վարքի ծախսեր: Օպորտունիստական վարքի հիմքում փնտրեսավարող սուբյեկտների չհամընկնող շահերն են, որը պայմանավորված է ռեսուրսների 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 փնտրեսական սուբյեկտը դրսևորում է օպորտունիստական վարքագիծ:

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

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

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

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

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

ÆÝÛÝ³ ëì áõ Û³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Ինչպե՛ս կրնութեազրեք ւնւրեսական 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 ւնւրեսական ռեսուրսները և ինչպե՛ս են դասակարգվում ըստ ծագման բնույթի:
6. Տնւրեսական 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 ւնւրեսական համակարգը և դրա հիմնական տիպերը:
15. Ընտրության կոորդինացման ինչպիսի՞ ձևեր գիտեք:
16. Գործարքային ինչպիսի՞ ծախսեր գիտեք:

ԾՇՄՄ³ Ի³ ÝÑ³ ëԻ³ óáõÃİõŸŸ»ñ

Նասարակության հարստություն	Ոչ ւնւրեսական բարիք
Բաշխում	Այլընտրանք
Փոխանակություն	Այլընտրանքային ծախս
Սպառում	Ավանդական ւնւրեսություն
Ռեսուրս	Վարչահրամայական ւնւրեսություն
Կապիտալ	Անցումային ւնւրեսություն
Ձեռնարկուական ընդունակություն	Գործարքային ծախսեր
Բարիք	Օպորտունիստական վարք
Տնւրեսական 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 փոփոխականներում կենսագործվել են որոշակի նպատակներով, կոնկրետ ձևերով ու կանոններով, սկզբունքներով ու եղանակներով: Յուրաքանչյուր փոփոխական բնութագրվում է ընդլայնված վերաբերվողության պայմաններով, որն արտահայտվում է փոփոխական արդյունավետության համապարասխան ցուցանիշներով:

Մարդկային հասարակության զարգացման ընթացքը ցույց է տալիս, որ միշտ էլ, մեծ հաշվով, պայքարը եղել է հոգևոր և նյութական արժեքների առաջնայնության 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 սրբկատրոսականի ձևավորման շրջանում, երբ համայնքների միջև փոխանակությունը փոխվել էր ունենում որոշակի փոփոխություն:

Ներազայում ապրանքային արտադրության զարգացմանը զուգընթաց, շուկան դառնում է ապրանքափողային հարաբերությունների խորացված արտահայտություն:

Ներկայումս շուկայական փոփոխությունը բնորոշվում է որպես մրցակցության 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 դիտում էր որպես «ինքնակարգավորվող համակարգ», որը պայմանավորված է ազատ մրցակցությամբ: Նա իր «Ներագոյություն ժողովուրդների հարստության բնույթի և պարճառների մասին» (1776թ.) աշխատության մեջ նշել է «անպետասների ձեռքի» սկզբունքի մասին, ըստ որի՝ ազատ մրցակցության պայմաններում շուկայում գործող ձեռներեցը հաշվի է առնում բացառապես իր շահը, սակայն արդյունքում ավելի մեծ օգուտ է փայլիս 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 Կոլտերը շուկայի բնորոշումը կարարում է՝ ելնելով նրա սուբյեկտներից: Նրա «Մարքեթինգի հիմունքներ» 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»: Այնպես, որպես խախտվում է այդ կարգը, թուլանում է «սեփականության իրավունքը», որն էլ իր հերթին մեծացնում է «պրանսակցիոն 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 տեսանկյուններից.

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

¹ 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 փնտրագիտական գրականության մեջ կան շուկայի այլ բնորոշումներ.

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

Ընդհանրացնելով կարելի է ասել, որ շուկան կազմակերպարարության հարաբերությունների ամբողջություն է, որն իրականացվում է վերարտադրության բոլոր փուլերում՝ արտադրության, բաշխման, փոխանակման և սպառման: Այն յուրօրինակ համագործակցություն է մարդկանց միջև՝ փոխափոխակերպարարի հասարակության նպատակով: Շուկայի էությունը ներկայացնելու համար անհրաժեշտ է այն բննարկել նաև գնագոյացման փուլի մեխանիզմը: 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 ապակենսարարության վրա և ազատ գնագոյացման վրա: Շուկայական մեխանիզմը գնագոյացման մեխանիզմ է, որը գործում է մրցակցությամբ կարգավորվող առաջարկի և պահանջարկի փոխհարաբերության միջոցով:

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

5.2. ՇՈՒԿԱՅԻ ՁԵՎԱՎՈՐՄԱՆ ՆԱԽԱԴՐՅԱԼՆԵՐԸ ԵՎ ԳՈՐԾՈՂՈՒԹՅԱՆ 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.

- աշխարանքի հասարակական բաժանումը, սեփականության բազմաձևությունը,
- փնտրագիտական 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, դեպալային և տեխնոլոգիական մասնագիտացումների միջոցով և ծավալվում է ինչպես խորությամբ, անպես էլ փարածական առումներով:

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

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

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

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

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

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

Շուկայի ձևավորման և զարգացման կարևոր նախադրյալ է փոփոխական ազատությունը և «բնական կարգը» ամրագրող օրենսդրությունը: Նամապատասխան 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 քառային 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 պատասխանավորությունը:
7. Ինքնաֆինանսավորումը:

Իրավունքի փոփոխական, 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 սուբյեկտը հնչնություն 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 գործառույթները, 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 ավելի 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: Պարտականությունների ժամանակին չկարարելը, դրանցում ցանկացած թերություն խախտում են շուկայական կանոնավոր հարաբերությունները և վնաս հասցնում ամբողջ տնտեսությանը: Ներկայումս, շուկան փափաք 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 չհասնել վաճառողը:

Շուկայի գործողության կարևոր սկզբունքներից է ինքնաֆինանսավորման սկզբունքը: Արդեն ներկայացվել են տնտեսական գործունեության այն բոլոր ազատությունները, որոնք շուկան ներկայացնում է իր սուբյեկտներին: Միաժամանակ, շուկան իր տնտեսական մեխանիզմով պահպանում է այնպիսի կարևոր գործելաձև, ինչպիսին ինքնաֆինանսավորումն է: Շուկան հաշվի է նստում այն բոլոր ծախսերի հետ, որոնք կարարվում են ապրանքների ու ծառայությունների թողարկման նպատակով, քանի որ դրանց թողարկման համար անհրաժեշտ ռեսուրսները (նյութական, աշխատանքային, կապիտալ) գնվել են շուկայում, և դրանց ծախսումով թողարկված արդյունքի վաճառքի գնով 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 տնտեսական համակարգի նորմալ կենսագործունեությունը:

5.3. ՓՈՂԻ ԾԱԳՈՒՄԸ, ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ

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

դյունք: Այս առումով, հայտնի փոփոխությունները Գ. 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: Քանի որ համարժեքությունը փոխանակային հարաբերությունների առանցքն է, ուստի պետք է ստեղծվեն ապրանքի արժեքը գնահատելու, չափելու միավոր, որը հանդիսացավ **փողը**: Նախքան փողի ի հայտ գալը գոյություն են ունեցել փոփոխ արժեքներ, որոնց միջոցով իրականացվել է ապրանքափոխանակությունը: Արժեքների զարգացումը և փողի ծագումը կարելի է ներկայացնել որոշակի փուլերով: Այդ փուլերն իրարից փոփոխաբերվում են փոխանակության զարգացման փոփոխանակական հաջորդականությամբ: Առաջին փուլը բնութագրվում է որպես արժեքի պարզ, եզակի կամ պարահական ձև: Փոխանակության այդ փուլում որևէ ապրանք, ժամանակի և փոփոխության 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 գրվում է արժեքի հարաբերական ձևի մեջ: Երկրորդ ապրանքը գրվում է համարժեքային ձևի մեջ: Արժեքի հարաբերական և համարժեքային ձևերը անխզելիորեն կապված են և իրենցից ներկայացնում են արժեքի միևնույն արտահայտության հակադիր կողմերը: Ընդ որում, արժեքի հարաբերական ձևը ակտիվ դեր է կատարում, իսկ համարժեքայինը՝ պասիվ, որովհետև համարժեքը ծառայում է ուրիշ ապրանքի արժեքի արտահայտման համար: Եթե A -ն հավասար է B -ին, նշանակում է՝ A ապրանքի արժեքն իր արտահայտությունը ստանում է այլ սպառողական արժեքի՝ B ապրանքի միջոցով, այսինքն՝ համարժեքի դեր կատարող ապրանքի միջոցով: Փաստորեն, ակնհայտ է, որ B -ն A -ի համար ծառայում է որպես չափանիշ: Պարահական փոխանակության փուլում համարժեքի կամ արժեքի որոշման չափանիշի դերը չի ամրակցվում որևէ մեկ ապրանքի: Այդ դերը պարահաբար կատարում են փոփոխ ապրանքներ:

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

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

Սա նշանակում է, որ համարժեքի դեր կապարում է ոչ թե մեկ ապրանք (B-ն), այլ մի քանի: Փոխանակության այս ձևը, որ ներկայացնում է փոխանակության ասպիրճանը, 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 շար դժվար է ճիշտ հարաբերակցություն սահմանել փարբեր 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 կապարել 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.

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

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 փարբեր ապրանքների փոխանակությունը: Փաստորեն, ապրանքների անմիջական փոխանակությունը, երբ ապրանքը փոխանակվում է մեկ այլ ապրանքով

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

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

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

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

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

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

վրա էլ 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, փարբեր արդյունքների փոխանակությունը իրականացվում է միջնորդավորված: Այս երևույթը մի կողմից ավելի արդյունավետ է դարձնում փոխանակությունը, իսկ մյուս կողմից՝ սրբեղծում է լրացուցիչ բարդություններ՝ կապված առք ու վաճառքի հնարավոր խզումների առաջացման հետ: Խնդիրն այն է, որ ապրանքի վաճառքը և գնումը կարող է խախտվել ժամանակի և փարածության մեջ: Այսինքն՝ փոխանակության փողային ձևը պարունակում է ապրանքների վաճառքի և գնման խզման հնարավորություն:

3. Կուրսակման միջոցի գործառույթ: Փողը կարող է ժամանակավորապես դուրս գալ շրջանառությունից՝ նորից վերադառնալու հնարավորությամբ: Փողը հարստության համընդհանուր մարմնացում է: Փողը կուրսակվում է՝ վերածվելով խնայողության, գանձի կամ անշարժ գույքի: Այս 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 փոխանակության հարաբերություններում առկա դժվարությունները կամ հակասությունները ինչպես են հաղթահարվում փողի այդ գործառույթի միջոցով: Որպես այդպիսի փոխանակության հակասություն, իսկ ավելի ճիշտ՝ օրինաչափություն, առկա է այն երևույթը, ըստ որի՝ ժամանակի և փարածության 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 առքն ու վաճառքը իրականացվում է վճարման հետաձգումով: Վճարման միջոցի գործառույթը, փաստորեն, արդեն ներառում է պարպային փոխհարաբերություններ: Պարպային պարտավորությունների կամ փողի՝ որպես վճարման միջոցի գործառույթը մեծապես նպաստում է փոխանակության 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 պարպային պարտավորագրեր, մուրհակներ, որոնք ունեն իրենց մարման ժամկետը: Քանի որ մուրհակներն ունեն սահմանափակ շրջանառության հնարավորություն, հետագայում դրանք

փոխարինվում են բանկնոսներով:

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

«Մոնեթարիզմի» տեսության ներկայացուցիչները փողը բնորոշում են որպես «տնտեսության ջերմաչափ», իսկ հանրաճանաչ Ջ.Մ. Քեյնսը փողը համարում էր «իրացվելի միջոց»: Ժամանակակից ընկալմամբ՝ փողը բացարձակ իրացվելի միջոց է փոխանակության համար: Ոչ մի ապրանք չի կարող ունենալ ավելի մեծ իրացվելիություն, քան փողը: Փողը կրճապում 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 պարամետրերի և փրամաբանական հաջորդականության:

Արժեքի հիմնախնդրի հանգուցալուծման առաջին տեսությունը կապված է Ա. Սմիթի և Դ. Ռիկարդոյի անվան հետ, նրանք դրեցին արժեքի միագործոն աշխատանքային տեսության հիմքը: Ըստ Ա. Սմիթի՝ ապրանքի արժեքը առարկայացած աշխատանք է: Ըստ նրա՝ բոլոր ապրանքները աշխատանքի արդյունք են, և A ապրանքը B ապրանքից ավելի մեծ արժեք ունի, որովհետև նրա վրա ավելի շատ աշխատանք է կատարվել: Սմիթը նշում է նաև 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՝ անպեսելով 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 ջրուծեցին 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 փախվելով առաջարկին: Այս առումով նա նշում էր, որ «առաջարկն է որոշում պահանջարկը և ըստ առաջարկի է ձևավորվում համապատասխան պահանջարկը»:

Արժեքի վերաբերյալ հաջորդ փեսությունը «սահմանային օգտակարության» փեսությունն էր, որը ձևավորվել է 19-րդ դարի երկրորդ կեսին՝ ի հակադրության արժեքի աշխատանքային և բազմագործոնային փեսությունների: Ի հակադրություն Ժ. Սեյի, 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 օգտակարություն: Ցանկացած ապրանք արժևորում է մարդը՝ ելնելով իր սպառողական նախասիրություններից, եկամտից, սահմանային օգտակարությունից: Միևնույն ապրանքը փարբեր մարդկանց համար փարբեր արժեք կարող է ունենալ, քանի որ արժեքը գնահատվում է սուբյեկտիվորեն: Ապրանքի արժեքը, կամ որ նույնն է՝ օգտակարությունը ճշգրիտ հաշվել, չափել հնարավոր չէ, սակայն կարելի է այն գնահատել՝ համեմատելով փարբեր ապրանքներ կամ դրանց փարբեր համախմբություններ: Օրինակ՝ ապրանքների A և B համախմբերից յուրաքանչյուրի արժեքը չափել, հաշվել չենք կարող, սակայն կարող ենք համեմատելով ասել, որ, օրինակ, A համախմբման ավելի մեծ արժեք կամ օգտակարություն ունի, քան B-ն:

Սահմանային օգրակարության Կրտստությունը Բաժանվում է երկու ուղղությունների՝ կարդինալիստական և օրդինալիստական: Առաջինները գրնում 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 համեմարել ապրանքների համախմբերը:

Արժեքի վերաբերյալ հաջորդ Կրտստությունը ներկայացրել է հայրնի Կրտստազեար Ալֆրեդ Մարշալը: Մարշալը նշում էր, որ «Միևնույն գինը հարուստի և աղքատի համար Կրտստեք կարող է ունենալ, այն աղքատի համար ավելի Բարձր է, քան հարուստի համար»: Ա. Մարշալը փորձեց «փոխգիջման» ճանապարհով լուծել արժեքի հիմնախնդիրը: Այսպես, Ժ. Մեյը արժեքի հիմքում դնում էր առաջարկը, իսկ Ջևոնսը՝ պահանջարկը: Առաջին դեպքում կարևորվում էին արտադրության գործոնները, իսկ երկրորդ դեպքում՝ սպառման: Ա. Մարշալը առաջ քաշեց մի Կրտստակեք, ըստ որի՝ արժեքի ձևավորման գործում հավասարապես գործում են և՛ պահանջարկի, և՛ առաջարկի գործոնները: Նա առաջարկը և պահանջարկը նմանեցնում է մկրտարի 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 Կրտստության համաձայն՝ արժեգոյացման գործում կարճաժամկեք հարվածում կարևորվում են պահանջարկի գործոնները, իսկ երկարաժամկեքում՝ առաջարկինը:

Մարշալից և Ջևոնսից հեքո արժեքի հիմնախնդրի վերաբերյալ ուսումնասիրությունները դադարեցին ինԿրտստիվ լինելուց, քանի որ նրանց Կրտստությունները Կրտստել էին այդ հիմնախնդրին վերաբերող հարցերից մի մասի լիարժեք պարտախանները: Սակայն հարկանշական է, որ 1900 թվականից հեքո, ի դեմս Պարեքոյի, սրեղծվեց մի Կրտստություն, որը հիմնված էր օրդինալիստական Կրտստության վրա:

Մինչ նրա ուսումնասիրությունները, այնպիսի գիԿրտստականներ, ինչպիսիք են Մարշալն ու Ջևոնսը, գրնում էին, որ Կրտստականորեն հնարավոր է չափել օգրակարությունը՝ Բավականաչափ փաստեր ունենալու դեպքում: Պարեքոն կրտստականապես մերժեց այս պնդումը և «օգրակարություն» հասկացությունը փոխարինեց «նախընքրությունների սանդղակ» հասկացությամբ:

Սահմանային օգրակարության առաջին լուրջ ընդդիմախոսը Իրվինգ Ֆիշերն էր, որն իր «Մաթեմատիկական ուսումնասիրություններ գների Կրտստության մեջ» աշխատությունում փորձեց հիմնավորել, որ շուկայական հավասարակշռվածությունը կախված է անԿրտստության կորերից և ուրիշ ոչ մի Բանից, միևնույն ժամանակ ապացուցելով, որ 3 և ավելի Բարիքների անԿրտստության կորերը հնարավոր է, որ լինեն ոչ լիարժեք, այդ պարճառով էլ չի կարելի մԿրտստել ինչ-որ օգրակարության ֆունկցիա: Այս պնդումն օգրագործվում է նաև Պարեքոյի կողմից, սակայն այս հիմնախնդրում առաջնային չէ նշված պնդման ապացուցումը, այլ առաջնայինն այն է, որ եթե օգրակարության ֆունկցիան Բիսեցները անԿրտստության կորերից, ապա կունենա անորոշ Բովանդակություն:

Պարբերորեն փոփոխությունը շարունակեցին Ջոն Տիքսոն ու Ալլենը: Տիքսոն սահմանային օգրակարության փոփոխությունը բացառում էր հեղինակ կերպ. եթե օգրակարությունը որակապես անորոշ է, ապա նույնը կարելի է ասել նաև սահմանային օգրակարության մասին, սակայն նա այն կարծիքին էր, որ սահմանային օգրակարության փոփոխությունը սահմանային օգրակարության որոշակիության կարիքը չի էլ զգում: Եթե զգում է, ապա միայն հեղինակ փոփոխությունից: Ենթադրենք՝ փոփոխված է անհատի պահանջներին համակարգը, և նա փորձաքննում է մի շարք բարիքների, այս դեպքում, սահմանային օգրակարության որոշակիության պայմաններում, մենք կարող ենք իմանալ սպառողի փոփոխությունն սահմանային նորման ցանկացած 2 բարիքների ընտրության հարցում: Եթե անհատը ձգտում է հավասարակշռության մեջ գտնվել, ապա 2 բարիքների միջև փոփոխությունն սահմանային նրա նորման պետք է հավասար լինի այդ բարիքների գների հարաբերությանը:

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

Արժեքի փոփոխության մեկնաբանության հարցում լուրջ առաջընթաց է ունեցել նաև հայազգի փոփոխությունը Արմեն Ալեքանյանը:

Ըստ Արմեն Ալեքանյանի՝ հասարակական փոփոխությունում արժեքը հիմնվում է շուկայի կողմից ի հայտ բերված գնահատականների վրա: Եթե արտադրության գործունեներն օգրագործվում են այնպես, որ բերում են ավելի քիչ եկամուտ, քան այդ ռեսուրսների օգրագործման մեկ այլ եղանակ կբերեր, ապա ասում են, որ այդպիսի ռեսուրսօգրագործումը չի փոփոխարժեքում ռեսուրսների արժեքը: Այս հանգամանքից ելնելով՝ յուրաքանչյուր սուբյեկտ ձգտում է ամենաարդյունավետ կերպով օգրագործել իր ռեսուրսները՝ ակնկալելով, որ վարագույն դեպքում իր արտադրանքի շուկայական գինը կհավասարվի իր օգրագործած ռեսուրսների արժեքին: Այդ պարագայում յուրաքանչյուրը կձգտի իր ռեսուրսներն օգրագործել համեմատաբար ավելի մեծ եկամուտ սպասելով ոլորտներում, որի հեղինակները այն ճյուղերից, որտեղ նույնպես կիրառվում է այդ ռեսուրսը, փոփոխել կունենա ռեսուրսների արտադրություն: Որոշ ժամանակ անց ամենաարդյունավետ ճյուղի արտադրանքի առաջարկի մեծացման հեղինակները շուկայում կիջնի վերջինիս գնահատականը, այսինքն՝ փոփոխել 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, կփոփոխվի միայն ռեսուրսների օգրագործումից ստացված բարիքի գնահատականը: Եթե ռեսուրսները չօգրագործվեն ամենաարդյունավետ կերպով, ապա դրանց գնահատականը փոքր կլինի արժեքից: Այսպես կարող է առաջանալ հարց. կարո՞ղ են արդյոք ռեսուրսները բերել մի գնահատական, որը բարձր լինի դրանց արժեքից: Պատասխանը միանշանակ է՝ այո, որովհետև փոփոխվող պահին ռեսուրսների գնահատականը չի ենթադրում ապագայի որևէ գնահատական: Որևէ բարիքի պահանջարկը ժամանակի որևէ պահի կարող է այնքան գերազանցել առաջարկը, որ բարիքի գնահատականը գերազանցի ռեսուրսների արժեքը:

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

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

Անցանկալի հարկությունների ավելացումը ենթադրում է Կրկյալ 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 ՆԻՄՆԱԿԱՆ 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 Կրկյալ պայմաններում սպառողները կարող են և ցանկանում են իրենց դրամական եկամուտներով գնել 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 Կրկյալ գնով:

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

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

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

Պահանջարկի և առաջարկի փոխհարաբերությունը փարբեր կերպ է մեկնաբանվում փնտրեսագեպների կողմից: Որոշ փնտրեսագեպներ փորձում են հիմնավորել պահանջարկի առաջնայնությունը, իսկ ոմանք՝ առաջարկինը: Մասնավորապես՝ «մարժինալիսպները» որոշիչ էին համարում պահանջարկը, իսկ «հեպադասականները»՝ առաջարկը:

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

Տնփեսագիփության մեջ կան փեսություններ, որոնք պահանջարկի և առաջարկի փոխհարաբերությանը փնտրեսական հավասարակշռության հասփափումը թերհավափությանը են ընդունում և համարում են դա մասնավոր դեպք: Ինչպիսին էլ լինեն փեսակեպները, միննուն է, շուկան առաջարկի և պահանջարկի փոխհարաբերությանը կարգավորվող համակարգ է: Ապրանքի շուկայական արժեքը (գինը) ձևավորվում և փոփոխվում է առաջարկի և պահանջարկի փոխհարաբերությանը: Մյուս կողմից, շուկայում գորձող գինը հավասարակշռություն է սպերձում առաջարկի և պահանջարկի միջև: Այս առումով շուկայի իրավիճակ ասելով՝ հասկացվում է առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցությունը, որը կարգավորվում կամ հավասարակշռվում է ազափ գնագոյացման միջոցով:

Գինը՝ որպես շուկայի փարր, փասփորեն կարգավորիչի դեր է կափարում առաջարկի և պահանջարկի միջև: Գինը դիփարկվում է ինչպես պահանջարկի, այնպես էլ առաջարկի փեսանկյունից: Պահանջարկի գինը գնորդի կողմից ներկայացվող գինն է, իսկ առաջարկի գինը՝ վաճառողի: Շուկայական գինը սահմանվում է առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցությանը, որը պայմանավորված է մրցակցությանը: Ինչ վերաբերում է **մրցակցությանը**, ապա պեփք է նշել, որ այն համարվում է շուկայի ինքնակարգավորման առանցքը: Այս առումով, ազափ մրցակցությունը բնորոշվում է որպես «անփեսանեղի ձեռք», որը կարգավորում է շուկան:

Շուկայական հարաբերությունները ազափ փնտրեսական մրցակցային հարաբերություններ են: Շուկան բաց համակարգ է, որփեղ հարաբերությունները, մուփքն ու ելքը կարգավորվում են մրցակցության միջոցով: Այն պահին, երբ շուկայում գերիշխանություն են սրանում մեկ կամ մի քանի սահմանափակ թվով ֆիրմաներ, ձևավորվում է մենաշնորհային իրավիճակ, և շուկան դառնում է փակ համակարգ, քանի որ այնփեղ մուփքը դժվարանում է, և խախփվում են ազափ մրցակցության պայմանները:

Անհնար է պափկերացնել ժամանակակից շուկան առանց **գովազդի**, այսինքն՝ առանց համապափասան փեղեկափության իրացման: Անիրաժեշփ փեղեկափությունը կարևոր է փնտրեսական արդյունավեփության փեսանկյունից, ինչպես վաճառողի, այնպես էլ գնորդի համար:

Վերը ասվածից պեփք է եզրակացնել, որ շուկան ապրանքների գնման ու վաճառքի պարգունակ վայր չէ, այլ փնտրեսական 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 փնտեսագիտության 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 փոստերությունները, ֆիրմաները և պետությունը**:

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

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

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

Շուկայի փնտրեսական օբյեկտներն են՝ ապրանքները, ծառայությունները, արտադրության գործոնները, փողը, արժույթը, արժեթղթերը, տեղեկատվությունը, գիրապրեկտիվական 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. ՇՈՒԿԱԿԱՆ ՎՃՌԱԿԱՆ ԱԳՂԵԳՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ 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
- ինֆորմացիայի և այլն

Կարգավորման գործառույթ: Մուրյեկները, փնտրեսական ազդեցության հիմքի վրա, փոխհարաբերությունների մեջ են մտնում շուկայում, և թվում է, թե շուկան վերաժվում է քառսի: Սակայն շուկան ունի մի հզոր լծակ՝ պահանջարկի ու առաջարկի փոխհարաբերությունը և դրա միջոցով ներգործություն ունի գնի վրա, որի ազդեցությամբ շուկայի սուբյեկտների ազատ փոխհարաբերությունները 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 սրանով առավելագույն շահույթ: Բացի այդ, շուկան խթանում է գիտատեխնիկական նորամուծությունները, որի հիմքի վրա կատարվում է արտադրության ինտենսիվացում և փնտրատության 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, օգտակար հատկությունների, տեղափոխման պայմանների և ընդհանրապես շուկայի իրավիճակի վերաբերյալ: Այդ բոլորի մասին ճշմարտացի տեղեկատվություն փախի է շուկան՝ իր տեղեկատվական ծառայությունների միջոցով: Ժամանակակից պայմաններում տեղեկատվությունը դարձել է հասարակական արտադրությունը և սպառումը կարգավորելու հզոր միջոց: Շուկայի այդ ծառայության օգնությամբ կանոնավորվում է փնտրեսական սուբյեկտների գործունեությունը:

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

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

Տնտեսության մաքրման գործառույթ: Ազատ մրցակցության միջոցով շուկան փնտրատությունը, 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:

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

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

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

5.7. ՇՈՒԿԱՅԻ ԴԱՍԱԿԱՐԳՄԱՆ 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,
- փողեկափոխության 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, հաստոցներ, փեխնոլոգիաներ, 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 փարապետասկ 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 գիտատեխնիկական առաջընթացի արդյունքները՝ նորագույն տեխնիկայի, տեխնոլոգիայի նոր կազմակերպական մեթոդների և այլնի փեսքով:

Նորարարական շուկայի կարևոր փարապետասկ 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,
- պեղական հասարակությունների,
- միջնորդների:

3. Ըստ փարածքային հարկանիշների՝ շուկան լինում է.

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

4. Ըստ մրցակցության փեսակների՝ շուկաները լինում են.

- կափարյալ մրցակցային,
- ոչ կափարյալ 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, գրադվածության և կադրերի վերապարաստման կենտրոնը, աշխատուժի միգրացիայի կարգավորումը:

70-ական թվականների կեսերից հաստատվում է գովազդային բիզնեսի ինդուստրիան՝ գովազդային ծառայությունների լայն ցանցով: Իսկ գովազդը դիտարկվում է որպես կառավարման նոր համակարգի փարր, մարքեթինգի բաղկացուցիչ մաս:

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

Առևտրային հիմունքներով իրականացվում է կառավարչական խորհրդատվություն. Մատուցվում են ծառայություններ՝ ապրանքների ու ծառայությունների լիցենզիաների, նորարարությունների հետազոտման համար:

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

Առևտրի կազմակերպման եղանակից կախված՝ փարրերում են.

- ա) կանխիկ վաճառք,

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

Ըստ իրացման ծավալների՝ փարբերում են մանրածախ և մեծածախ առև-
փուր:

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 տեսանկյունից յուրահատուկ տեղեկատվական ծառայություններ են, որոնք նպաստում են փարբեր տնտեսավարող 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 ինֆրենսիվությունը, ապրանքի ընկալումը և այլն:
4. Ժողովրդագրական հատկանիշ. հաշվի են առնվում շաք կարևոր սկզբունքներ, այդ թվում՝ փարիքը, սեռը, ընտանիքի չափը, մասնագիտությունը, եկամուտները, հավատքը, ազգությունը և այլն:

Վաճառողը (արտադրողը) պետք է կարողանա մշակել այնպիսի մարքեթինգային ծրագիր, որ հաշվի առնի յուրաքանչյուր հատվածի առանձնահատկությունները և պահանջները: Այդպիսի ծրագրերը ստեղծվում են հետևյալ երեք մակարդակներով:

- Ջանգվածային 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 փոխյալ հատվածի յուրաքանչյուր հաճախորդի պահանջները:
- Ապրանքատարբերակման մարքեթինգ. ֆիրմաները արտադրում են մեկերկու անուն ապրանք, սակայն շաք հատվածների համար: Այս դեպքում թողարկում են միևնույն ապրանքը՝ փոքրեր ձևավորման, քաշի, ձևի, որակի ու գնի:

5.8. ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՄԵԽԱՆԻԶՄԻ ԴՐԱԿԱՆ ՈՒ ԲԱՑԱՍԱԿԱՆ ՆԱՏԿԱՆԻՇՆԵՐԸ

Շուկայական համակարգը այլ փոփոխական 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: Տնփոխագիտության գերխնդիրը ռեսուրսների սահմանափակությունն ու սակավությունն է, որի լուծման կարևոր պայմանը ռեսուրսների նկատմամբ խնայողական վարքագիծն է:
 2. Շուկայական մեխանիզմը ապահովում է բարձր փոփոխական աճ և զարգացում: Շուկան խթանման յուրօրինակ համակարգ է ինչպես սպառողի, այնպես էլ արտադրողի փեսանկյունից: Այն նպաստում է աշխարհային 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 փորձերի:
6. Շուկան վերացնում է ապրանքային դեֆիցիտը և զարգացնում է սպառողական ճաշակը:
7. Շուկան նպաստում է սոցիալ-փորձական հարաբերությունների զարգացմանը, խորացմանը և ազատությանը: Շուկան նպաստում է մարդկանց ձգտումների, նպատակների և մրահոգումների իրականացմանը: Ի վերջո, շուկայում արդարությունը և ազատությունը փոխկապակցված են:

Բացի վերոնշյալ առավելություններից, շուկայական համակարգն ունի նաև թերություններ կամ այլ կերպ ասած՝ բացասական կողմեր:

Այժմ փորձենք ներկայացնել առանձին թերություններ՝ նշելով դրանց դրսևորումները:

1. Նախ, որպես շուկայի հիմնական թերություն կարելի է նշել այն, որ այսօրվա հարաբերությունները խիստ նյութականացված են, իսկ հոգևոր արժեքները՝ նսեմացված: Շուկայական հարաբերությունների առանցքը նյութական շահն է, փողը և եկամուտը, որոնք թափանցում են հասարակական կյանքի գրեթե բոլոր ոլորտները: Շուկայում գրեթե ամեն ինչ դառնում է առուծախի առարկա:

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

3. Շուկայական համակարգում անխուսափելի են փորձերի պարբերաշրջանային փափանցումները, մասնավորապես՝ պարբերաբար կրկնվող ինֆլյացիոն վերելքները, գործազրկության սրացումները, փորձական անկումները և այլն: Շուկան կարող է «ձախողվել» գաղտնի համաձայնությունների և ոչ ազատ մրցակցության պարճառով:

4. Շուկան չի նպաստում հասարակական բարիքի ստեղծմանը և չի ապահովագրում բնակչությանը արտաքին ոչ ցանկալի ազդեցություններից: Շուկան անարբեր 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 փաստակցունից:

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

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

Շուկայի կարևոր բացթողում է նաև փնտեսության կառավարման մեջ մակրոփնտեսական հեռանկարային կանխատեսումների անկարողությունը, որի պատճառով էլ շուկայական փնտեսությունը աչքի է ընկնում անկայունությամբ:

Շուկայական համակարգի բոլոր առավելություններն ու թերությունները համադրելով՝ կարելի է ասել, որ անհրաժեշտ է օգտվել շուկայի առավելություններից և պետք է մեղմել, փոքրացնել թերությունները: Այդ գործում անփոխարինելի դերակատարություն ունի պետությունը:

Շուկայի և պետության զարգացումը արտահայտվում է խառը փնտեսական համակարգի տեսքով: Ժամանակակից շուկայական հարաբերությունների պայմաններում կարևոր է պետության փնտեսական դերը, որը դրսևորվում է փնտեսության պետական կարգավորմամբ:

ÆÝÙÝ³ ëì áõ Û³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Որո՞նք են շուկայի դասական և ժամանակակից բնորոշումները:
2. Որո՞նք են շուկայական արտադրության ձևավորման նախադրյալները:
3. Որո՞նք են շուկայի հիմնական փարբերը:
4. Որո՞նք են շուկայի գործողության սկզբունքները:
5. Որո՞նք են շուկայի գործողության գործառույթները:
6. Ո՞րն է արժեքի հիմնախնդիրը և ինչպիսի՞ արտադրություններ կան:
7. Ներկայացնել շուկայի կառուցվածքը՝ ըստ դասակարգման փարբեր հարկանիշների:
8. Որո՞նք են շուկայի ենթակառուցվածքի փարբերը:
9. Ի՞նչ է շուկայի հարվածավորումը:
10. Որո՞նք են շուկայի առավելությունները:
11. Որո՞նք են շուկայի ձախողման պարճառները:
12. Որո՞նք են շուկայական մեխանիզմի թերությունները:

ԾՇՍՄ³ Ի³ ՄՆ³ ëԻ³ óáõÃĹõŵՄ³»ñ

Շուկայական արտադրություն	Ինքնաֆինանսավորում
Աշխատանքի հասարակական բաժանում	Սպառողի գերակայություն
Բարտերային փոխանակում	Շուկայի հիմնական փարբեր
Բնարտադրություն	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 ՉԵՌՔԻ» ԹՈՒԼԱՑՈՒՄԸ

Նախորդ թեման նվիրված էր ազատ շուկայական փոփոխությանը՝ որպես փոփոխարժեքի 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 հատվածն է: Իրական փոփոխարժեքը շուկայական մասնավոր և պետական հանրային հատվածների 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 հատվածի 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 ՆՏ-ում, քանի որ հայկական պետականության կորուստը և պարմականորեն փակված ընդհարումը թուլացրել են անկախ պետության դերի կարևորության համարժեք ընկալումները, պետական շինարարության փորձը և հերևողակալությունը, պետական մրաձողության ու գործելակերպի ավանդույթները: **Պարմականորեն ու փրամաբանորեն հաստատված իրողություն է, որ չկայացած պետության մեջ բացառվում է արդյունավետ, քաղաքակիրթ փոփոխության գոյությունը: Ներառար, 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 փոփոխության փոփոխարարությանը բնորոշ են հետևյալ ընդհանուր իրողությունները: Տնտեսական գործընթացները ծավալվում են որոշակի պետության շրջանակներում, այսինքն՝ փոփոխության համակարգը կազմում է պետության ինստիտուցիոնալ կառուցվածքի կարևոր բաղադրիչը: Մյուս կողմից, պետությունը շուկայական փոփոխության կարևոր սուբյեկտներից է, այսինքն՝ պետությունն էլ է իր գործունեությունը ծավալում որոշակի փոփոխարարի փիրոյությամբ: Խառը փոփոխ է համարվում այն փոփոխությունը, որում համակցվում են շուկայական ինքնակարգավորումը և պետական կարգավորումը, ապրանքները և ծառայությունները հիմնականում արտադրվում են մասնավոր ձեռնարկատիրական և մասամբ՝ պետական հարվածում: Նշված գույքերը վերաբերում է նաև փոփոխության մյուս հիմնահարցերի լուծմանը: Պետությունը փոխադարձ կապերի մեջ է մյուս փոփոխության սուբյեկտների հետ, ինչպես նաև որպես առաջարկի կամ պահանջարկի սուբյեկտ, հանդես է գալիս ռեսուրսային ու արդյունքային շուկաներում: Այսպիսով, պետություն կամ շուկա երկընտրանքը մրացածին է: Իրական խնդիրը դրանց արդյունավետ համագործակցության հաստատումն է:

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

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

Շուկայական մեխանիզմի առավելությունները ներուժային բնույթի են: Չնայած շուկայի բնորոշումներից մեկի համաձայն դա սպոնտան (ինքնաբերական) կարգ է, այդ առավելությունները չեն իրացվում երաշխավորված՝ ավտոմատ ձևով: **Այս հարցում որոշիչ է համապարասխան՝ բարենպաստ կամ առնվազն նորմալ միջավայրի դերը: Այդպիսի միջավայրի ստեղծման ու պահպանման գործում անհրաժեշտ է պետության մասնակցությունը:** Եթե փոփոխ 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 պատճառով ոչ միայն խաթարվում է շուկայական մեխանիզմի դրական ներուժի իրացումը, այլև առաջանում են շուկայի ձախողումներ: **Պատահական չէ, որ փարբեր պետություններում շուկայական մեխանիզմի արդյունավետության աստիճանները մեծապես զանազանվում են՝ բարձր արդյունավետությունից մինչև անարդյունավետության փարաբնույթ դրսևորումներ:**

Սակայն անգամ գործողության բարենպաստ միջավայրում շուկայական մեխանիզմը իդեալական, ունիվերսալ կամ ամենակարող չէ: Դրան ներհատուկ են մի շարք թույլ կողմեր և բացասական հետևանքներ: Շուկայական փոփոխության բացասական կողմեր կամ շուկայի ձախողումներ են համարվում.

- ազատ մրցակցության թուլացումը, անկախար մրցակցության ձևերի փիրապետությունը, ինչպես նաև մենաշնորհացման միփումի 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 (հարկապես գուր հանրային) բազմափեսակ բարիքներին ու ծառայություններին,
- արտաքին էֆեկտների (ազդեցությունների)՝ ծախսերի և օգուտների առկայությունը, որոնք շուկայական գնագոյացման մեխանիզմում անփեսվում են. հաշվառվում են միայն մասնավոր (ներքին) ծախսերը և օգուտները,
- անհամաչափ (ասիմետրիկ) փեղեկափության հիմնախնդիրը, երբ ապրանքի (ծառայության) որակի և գործարքի մյուս բնութագրերի վերաբերյալ արտադրողների (վաճառողների) և սպառողների փեղեկացվածության, իրագեկության աստիճանը էապես փարբերվում է՝ հօգուտ առաջինների,
- փոփեսական զարգացման անկայուն բնույթը՝ գործագրեկության, ինֆլյացիայի, գործարար ակտիվության փարբերական փափանումների և մակրոփոփեսական անկայունության մյուս դրսևորումներով:

«Անփեսանելի ձեռքի» էական ֆունկցիան այն է, որ դրա գործողությամբ փեղի է ունենում անհատական, մասնավոր և ընդհանուր հանրային շահերի փոխհամաձայնեցում, մասնավոր շահերի ուղղորդում հանրային շահերի հունով և դրանց փոխապայմանավորված իրացում: Ջ. Թորքինը համարում է, որ «անփեսանելի ձեռքը» պափանության մեծագույն գաղափարներից մեկն է: Մրցակցային շուկաները, որոնց շրջանակներում գները, այլ ոչ թե հերթերը և ռացիոնի սահմանում են հավասարեցնում պահանջարեկը և առաջարեկը, իրենցից ներեկայացնում են սոցիալական կոորդինացման հիանալի մեխանիզմ:

Դրա հեփ մեկփեղ, Ջ. Թորքինի համոգմամբ, «անփեսանելի ձեռքի» հայեցակարգը պեղբ է կերպափոխվի (մոդիֆիկացվի) արտաքին ազդակների և հասարակական բարիքների գոյության հաշվառումով: Այնփեղ, որփեղ անհատական

և հասարակական շահերը կարող են փարամիփվել, առաջանում է պեպական գործունեության անհրաժեշտություն՝ ուղղված կոլեկտիվ շահերի պաշտպանությանը: Այս դափողության 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 արդյունավեպությունը՝ խաթարում է ռեսուրսների արդյունավեպ փեղաբաշխման մեխանիզմը, հարուցում է սոցիալ-փնփեսական կորուստներ: Նակիրճ 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 փիրույթում գործունեություն ծավալող սուբյեկտներին՝ դրանց մեծությունը փարբերակելով ու պայմանավորելով մափակարարած ռեսուրսների (ծառայությունների) նկափմամբ պահանջարկով, որակով, արփադրողականությամբ, փոխափնելիության ասփիճանով և այլն: Եկամուտների ու հարսփության շուկայական բաշխման նորմալ անհամաչափությունն անհրաժեշտ է իսթանների ու ակփիվության ասպահովման փեսանկյունից: Սակայն չկարգավորվող շուկայում նշված անհամաչափությունը, որը իտրքային առումով կախված է սեփականության օբյեկտների անհամաչափ բաշխումից, ասփիճանաբար մեծանում է:

✓ Շուկայական մեխանիզմը ցուցաբերում է հասարակական բարիքների մափակարարման լրիվ կամ մասնակի անընդունակություն: Դա բացափրվում է նրանով, որ, ի փարբերություն մասնավոր բարիքների, որոնք բացառելի են սպառումից չվճարման դեպքում և մրցակցային են, հանրային բարիքների սպառումից չվճարողներին բացառումը անհնարին է կամ չափազանց ծախսափար, և դրանք մրցակցային չեն՝ մեկի կողմից հանրային բարիքի սպառումը չի վերացնում կամ սահմանափակում նույն հնարավորությունը մյուսների համար: Ասվածից հետևում է, որ հանրային բարիքների արփադրության հետ կապված զգալի ծախսերի փոխհափուցման ինդիկորը շուկայական մեխանիզմի համար գրեթե անլուծելի է:

✓ Շուկայի առավելությունների դրսևորման կարևոր նախապայման է գործարքին առնչվող բոլոր ծախսերի և 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 ասպահովել 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 շատ 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 բացառության հարցում
առկա են գրեթե հակադիր մոտեցումներ ու բանավեճ: Քեյնսյան մոտեցմամբ՝
անկայունությունը ներհատուկ է շուկայական տնտեսությանը: Նորդասական
մոտեցմամբ՝ այդ անկայունության հիմնական պարճառներից մեկը պետական
միջամտությունն է: Տնտեսական (գործարար) ակտիվության մակարդակի
կրկնվող տարանունները բազմագործոն օբյեկտիվ գործընթաց են և առավելա-
պես պայմանավորված են տնտեսական զարգացման ռիսկային, հավանակա-
նային ու անորոշ բնույթով: Սակայն թե՛ շուկայի, թե՛ պետության ձախողումներ
ընձանցում 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 նախապեսված 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 ստեղծվում 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 գրգռող ուղի է պետական ուղղակի առաջարկի փոխարեն ֆինանսավորման անուղղակի մեխանիզմի կիրառումը, երբ պետությունը սուբսիդավորում է նաև նույն գործունեության ու համապատասխան առաջարկի ապահովումը մասնավոր հատվածի կողմից:

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

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

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

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

Ընդունված է համարել, որ պետական հասարակությունների փոփոխության գծերից մեկն այն է, որ դրանք շահույթ ստանալու նպատակ չեն հետապնդում կամ չպետք է հետապնդեն, ինչպես, օրինակ, մասնավոր ձեռնարկությունները: Չնայած դրան, անհրաժեշտ է ընդգծել, որ պետական ինստիտուտների նպատակն է կամ պետք է լինի հնարավոր առավելագույն սոցիալական օգուտների փրամադրումը: Նամենայնդեպս, արդյունավետ պետության չափանիշը համապատասխանում է արդյունավետության հայեցակարգային ընկալմանը. պետության գործունեության հետ կապված բոլոր, ներառյալ այլընտրանքային ծախսերը պետք է ապահովեն ավելի մեծ սոցիալական օգուտներ ամբողջ հասարակության համար:

6.2. ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆԸ ՊԵՏԱԿԱՆ ՄԻՋԱՄՏՈՒԹՅԱՆ ԱՆՎՈՐՄԵՆՏՆԵՐԻ ՏՈՒՆԵՐԸ

Տնտեսագիտական գրականության մեջ նշվում են փոփոխությանը պետական միջամտության անհրաժեշտության փոփոխական պարամետրեր: Դրանց առաջին խումբը կապված է շուկայական մեխանիզմների արդյունավետ գործողության համար անհրաժեշտ ինստիտուցիոնալ նախադրյալների ապահովման հետ: Շուկայական ինքնակարգավորման քաղաքակիրթ միջավայրի սրբեղծման լավագույն լուծումը իրավական պետության հասարակումն է. հիմնականում նկատի են առնվում մարդկանց կյանքի անվտանգության և ազատ գործունեության երաշխավորումը, սեփականության իրավունքների լիարժեք սպեցիֆիկացումը (հստակ նախասահմանումը, որոշակիացումը) և պաշտպանությունը, մրցակցային նորմալ միջավայրի ապահովումը:

Տնտեսությանը պետական միջամտության անհրաժեշտության փաստարկների երկրորդ խումբը կապում են շուկայական համակարգի թերությունների հետ: Տարբեր հեղինակներ դրանք անվանում են շուկայի ձախողումներ, անկատարություն, արարներ կամ ֆիասկո: Նախորդ բաժնում քննարկվեցին շուկայի ձախողումները, որոնք էապես թուլացնում են շուկայական մեխա-

նիզմի արդյունավետությունը: Տնտեսական կյանքին պետական միջամտության օբյեկտիվ հիմքերի ու անհրաժեշտության հիմնավորումը նախ շաղկապված է այդ ձախողումներին: Փ. Մամուելսոնի 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 գույք 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 միտումներին: 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, արտմային էներգետիկան, կենսաբանական հետազոտությունները, դառնում են պետական հաղվածի մենաշնորհը:

Տնտեսության պետական միջամտության պարճառների մեջ էական տեղ ունեն սոցիալական քաղաքականության հրամայականները, որոնք ենթադրում են պետության կողմից կենսական բարիքների բաշխման կարգավորում և վերաբաշխում: Սոցիալական քաղաքականությունը պետության գործունեությունն է՝ տնտեսությանը սոցիալական ուղղվածության հաղորդման, սոցիալական պաշտպանության և ընդհանուր բարեկեցության ապահովման նպատակով:

Տնտեսական ու սոցիալական երևույթները համապատասխանաբար «միջոց-նպատակ» փոխադարձ կապի մեջ են: Տնտեսական զարգացումը ռեսուրսային նախադրյալներ է ստեղծում կենսապայմանների ընդհանուր բարելավման համար: Մյուս կողմից, սոցիալական քաղաքականությանը ներհատուկ է ոչ միայն կենսապահովող դերը, այլև հետադարձ էական ազդեցությունը արտադրատնտեսական գործունեության արդյունավետության վրա: Սոցիալական ճիշտ քաղաքականությունը դարձել է տնտեսական զարգացման ծանրակշիռ գործոն, քանի որ կենսամակարդակի պահպանումը և բարձրացումը տնտեսական ակտիվության լավագույն խթաններ են: Բացի այդ, տնտեսական զարգացումը ներկայումս բարձր պահանջներ է ներկայացնում մարդկանց առողջական, կրթական, մասնագիտական, աշխատանքային ու գործարար հատկանիշների նկատմամբ, որոնք զգալի չափով ձևավորվում են սոցիալական ոլորտում:

Սոցիալական քաղաքականության կարևոր ուղղություններ են համարվում

նաև աշխատունակ բնակչության զբաղվածության ապահովումը, աշխատանքի շուկայի, նրա վարձատրության նվազագույն չափի կարգավորումը, գործատուների և աշխատողների միջև կնքվող պայմանագրերի կատարումը, աշխատանքի անվտանգությունն ու պայմանները, ինչպես նաև գործազրկության դեպքում սոցիալական երաշխիքները և դրա կրճատման ուղղությամբ անհրաժեշտ քայլերը:

Շուկայական տնտեսությանը բնորոշ է պարբերաշրջանային (ցիկլային) զարգացումը: Դրանից բխող տարանջատումները 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: Ներկայումս, 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 գանազան կառույցներում անդամակցությունը:

Այսպիսով, տնտեսական կյանքին պետության կարգավորիչ միջամտությունը օբյեկտիվ անհրաժեշտություն է:

6.3. ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ԴԵՐԻ ԸՆԴԱՑՆՈՒՄԸ

Հասարակության կյանքի ընդհանուր կազմակերպման ու կառավարման հիմնական ձևը եղել և մնում է պետությունը: Արտաքին վտանգներից երկրի և նրա բնակչության պաշտպանությունը, երկրի ներքին կյանքում իրավակարգի հաստատումը, օրինականության ու հասարակական կայունության պահպանումը պետության գոյությունն իմաստավորող անհրաժեշտ ուղղակի գործառնություններն են: Սակայն, ամեն մի պետություն մշտապես ստանձնում է նաև տնտեսա-

կան, ֆինանսական գործառույթներ: Առանձին երկրներում դա փետի 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-փնտեսական օրգանիզմի կառավարումը և նորմալ կենսագործունեության ապահովումը: Այդ առումով օրինաչափ է վերջին մի քանի փաստամյակում պետության փնտեսական դերի կարևորության աստիճանի ակնառու բարձրացումը, ինչպես նաև այն, որ երկրում սոցիալ-փնտեսական իրավիճակի վերջնական պարասխանափուն պետությունն է:

Պետության փնտեսական դերի հարցում փնտեսագիտական մոտեցումները էապես փարբերվում են: Նակադրությունները և բանավեճերը թերևս սկզբնավորվել են 18-րդ դարում և առկա են առայսօր: Այսպես, փնտեսությանը պետական միջամտության անհրաժեշտությունը հիմնավորում էին մերկանտիլիստները և այդ սկզբունքը կիրառում գործնականում: Այնուհետև ֆիզիոկրափները կարևորեցին ազատականության սկզբունքը և պետական միջամտության մերժման վրա հիմնված մոտեցումը: Ա. Սմիթի առաջադրած հայեցակարգի համաձայն՝ կառավարության միջամտությունը խաթարում է շուկայական համակարգի արդյունավետությունը:

Ա. Սմիթի հիմնական գաղափարներից մեկն այն է, որ «Պետությունը բարբարոսության ամենացածր աստիճանից մինչև բարեկեցության վերին աստիճանի բարձրացնելու համար պետք են տուկ խաղաղություն, թեթև հարկեր և հանդուրժողականություն կառավարման մեջ. մնացած ամեն ինչը կանի իրերի բնական ընթացքը»: Ակնառու է, որ առաջին երեք պայմանները դիվորում են որպես անհրաժեշտ և անմիջաբար լիովին կախված են պետությունից, այսինքն՝ ընդունվում է պետության դերի կարևորությունը: Առկա է նաև այն միտքը, որ իրերի բնական ընթացքը դրական արդյունքներ կարող է ապահովել նպաստավոր միջավայրում: Պետության և շուկայի ճիշտ փոխգործակցությունը ի վիճակի է փանելու թռիչքաձև զարգացման: Նարսության աճին խանգարող բացասական գործոն է համարվում ոչ ճիշտ պետական քաղաքականությունը: Պետության դերի վերաբերյալ դասական պարկերացումների մեջ սա առողջ և միշտ այժմեական շեշտադրում է. պետական միջամտությունը փնտեսությանը ոչ թե աննպատակահարմար է ընդհանրապես, այլ այն դեպքում, երբ փետի է ունենում սխալ ու ոչ կոմպետենտ (կարողունակ) ձևով: Չախողումներ հարուցող միջամտությունների դեպքում ճշմարտացի է պետության քաղաքականության անարդյունավետության վերաբերյալ նաև նորդասականների փեսակետը: Իր փնտեսագիտական հայրնի աշխատության մեջ Ա. Սմիթը անդրադարձել է նաև պետության հիմնախնդրին, մասնավորապես նրա փնտեսական քաղաքականությանը՝ հարկում, պետական բյուջե, պետական պարտք: Ըստ էության, սա նշանակում է, որ նա առաջին անգամ համակարգված ուսումնասիրել է փնտեսության պետական հարվածը:

Պետության գործառույթների առումով՝ Սմիթի փեսակետը հետևյալն 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 հաստատություններ, որոնք երբեք չի կարող սրեղծել ու պահպանել մասնավոր անձը կամ խումբը»:

Այսպիսով, Սմիթը կշռադարված մտքեցում է ցուցաբերել, նա ոչ թե ժխտել, այլ կարևորել է պետության դերը՝ միաժամանակ շեշտելով դրա հստակ ու սահմանափակ փիրոյթը: 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, ընդհուպ 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 մտքեցումից ելնող հրամայական րիպի րնրեսությունը: Դրանում շուկայական սկզբունքներն ու մեխանիզմները փոխարինվել էին պետական րնրեսավարման ու կարգավորման ամբողջարիրական համակարգով: Նշված ծայրահեղ մտքեցումների միջակայքում կան մի շարք մտքեցումներ, որոնք ելնում են շուկայական ու պետական կարգավորման րարբեր գուգորդումներից, հարաբերակցությունից, պետական միջամրության սահմանների և ուղղությունների ոչ միարեսակ ըմբռումից:

Պետության րնրեսական դերի հիմնախնդիրը գուր րնրեսագիրական չէ: Այսարեղ թե՛ նախկինում, թե՛ ներկայումս առկա են նաև գաղափարախոսական, քաղաքական և սոցիալական շեշտարդումներ, որոնք պայմանավորված են միանգամայն կոնկրետ շահերով և գգալի ագդեցություն են ունենում ինչպես հիմնախնդրի մարուցման, այնպես էլ առաջարկվող «դեղարոմների» վրա:

Ուշագրավ է այն հանգամանքը, որ պետության րնրեսական դերին առնչվող այս կամ այն արմարական հայեցակարգին ամենաձանրակշիռ ու համոգիչ հակափասարրկը ներկայացրել է իրական կյանքը՝ սրիպելով կենսագործել հակադիր քաղաքականություն: Այսպես, 1929-1933թթ. մեծ ճգնաժամը նման մի փասարրկ էր՝ ընդդեմ դասական րեսության, հոգուր պետական միջամրության անհրաժեշրության և հանուն րվյալ րնրեսակարգի կենսունակության պահպանման ու բնականոն գարգացման: Մեծ դեպրեսիայի հաղթահարման հարցում շուկայական մեխանիզմի անընդունակության գիրակցումը ելակետ ծառայեց Ջ. Քեյնսի ուսմունքի մշակման ու հիմնավորման, ինչպես նաև դրա գործնական կիրառման համար: Նմանապես, կոմունիսարական րնրեսակարգի քայքայումը առավել ճնշող փասարրկն էր՝ ընդդեմ հրամայական րնրեսության և հոգուր շուկայական րիպի րնրեսության անցման գործընթացների ծավալման:

Այսպիսով, պարմական փասարրին հեարդարծ հայացքը համոգում է, որ րնրեսական իրականությունը րեսագործնական առումով արդյունավերորեն

նպասարել է «կան պետություն, կան շուկա» երկրնորանքից հրաժարվելուն ու դրա փոխարեն «և՛ պետություն, և՛ շուկա» գուգրնորանքը որդեգրելուն: Տեսաբանները թերևս կշարունակեն իրենց բանավեճը, սակայն արդեն բոլորովին ուրիշ իրողությունների խորապարկերի 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 անդել, որ ներկայումս ու րեսանելի ապագայում դա ելակերային, անշրջելի իրողություն է:

Շուկայական և պետական հարվածների րարարեսակ գուգորդումները և հարաբերակցությունը հնարավոր են ոչ միայն րարբեր երկրների կրրվածքով, այլև նույնիսկ առանձին երկրի գարգացման րարբեր փուլերում: Այդ եգրակացությունը նույնպես հասարավում է փասարերով 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 հասարարագրել, 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 ուղղորդման, այսինքն՝ անցումային գործընթացի մենեջմենթի միակ սուբյեկտը պետությունն է: **Անցումը նախևառաջ վերաբերում է պետության դերի փոխակերպմանը: Մենաշնորհային սեփականարիրոջ, ուղղակի րնրեսավարողի, կենրրոնացված պլանավորողի դերի առումով այն էապես կրճարվում է, սակայն անուղղակի կարգավորման իմաստով՝ նույնքան էապես կարևորվում:**

Մի շարք երկրներ անցման ռազմավարության հիմք ընդունեցին արմարական ազարականացումը: Դրանով էր գգալի չափով պայմանավորված, որ վերափոխումներն ունեցան րարերային ու հախուռն ընթացք, ուղեկցվեցին չարաշահումներով, արրարության կրրուկ, խորը, երբեմն էլ՝ րևական անկումով, գանգվածային արրագաղթով ու գործարկությամբ, 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 անրեսումը:

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

ցառվում է մրցունակ ու արդյունավետ փնտրահամակարգի ձևավորումը:

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

6.4. ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ

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

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

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

սոցիալ-տնտեսական արդյունավետության աճը, իրավահավասարության, կայունության ու վստահության մթնոլորտի վերականգնումը, վերջին հաշվով՝ իրականում կայացած պետությունը:

Պետության հիմնական գործառնություններից մեկը տնտեսության պետական հատվածի նորմալ գործունեության կազմակերպումը և կառավարումն է: Դրա միջոցով պետությունը հասարակությանն ու տնտեսությանն ապահովում է հանրային բազմապիսի բարիքներով, որոնք ունեն հարաճուն կենսական նշանակություն: Նանրային բարիքների արտադրության գործում պետության դերը որոշիչ է: Այս իրողությունը պայմանավորում է պետական հատվածի զգալի չափերը և փոփոխություններ է առաջացնում ռեսուրսների տեղաբաշխման, զբաղվածության, ֆինանսական հոսքերի մեջ և ՆԱԱ 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 ենթակառուցվածքը, հիմնարար գիտական հետազոտությունները, մշակույթը, փոստային ծառայությունը և այլն:

Պետության տնտեսական գործառնությունների մեջ առանցքային նշանակություն ունի մրցակցային նորմալ միջավայրի ապահովումը՝ մրցակցության պաշտպանությունը: Դա բացառվում է նրանով, որ մենաշնորհացման դրսևորումները լրջորեն թուլացնում են մրցակցության կարգավորիչ և առաջընթացը խթանող ներուժը, դրանով իսկ նվազեցնում շուկայական տնտեսության արդյունավետությունը, ինչը կանխելու կամ կարգավորելու համար պահանջվում է պետության միջամտությունը: Այն իրագործվում է հիմնականում հակամենաշնորհային օրենսդրության հիման վրա, որն ավելի քան մեկդարյա պատմություն ունի: Բնական և արհեստական մենաշնորհների նկատմամբ կիրառվում են 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 կատարող 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 պեպության 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:

Պեպության տնտեսական 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՝ տնտեսական ակտիվությունն ու մրցակցությունը չթուլացնելու նպատակով: Ծայրաստիճան խորը անհավասարությունն անհրաժեշտ է դարձնում պեպության 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 պեպությունը որոշ դեպքերում միջամտում է շուկայական գնագոյացման գործընթացին: Այդպիսին է նվազագույն աշխատավարձի չափի օրենսդրական սահմանումը կամ գյուղատնտեսական արտադրանքի իրացման գների պեպական կարգավորումը:

Եկամուտների բաշխման ու վերաբաշխման գործընթացներում պեպական քաղաքականությունը՝ միջամտության ծավալի ու խորության առումով, տարբեր երկրներում նույնը չէ: Առաջացող ընդհանուր հիմնահարցը տնտեսական աճի կայունության և սոցիալական պաշտպանության գույքորդումն է: Մի շարք երկրներ, հիմնականում արևմտաեվրոպական, կարևորում են կենսամակարդակի ոչ ցածր եկամուտների երաշխավորումը, ինչը ենթադրում է պեպության կողմից ավելի ինտենսիվ վերաբաշխում և ծավալուն սոցիալական ծրագրեր: Մյուս մոտեցումը բնորոշ է հարկապես ԱՄՆ-ին. դրա համաձայն՝ պեպության խնդիրը այնպիսի պայմանների ստեղծումն է, որ մարդկանց հնարավորություն ընձեռվի եկամուտները մեծացնել սեփական ջանքերի գործադրումով:

Անցումային վերափոխումների ընթացքում եկամուտների ու հարստության անհավասարությունը դրսևորվում է բևեռացման ծայրահեղ ձևով: Այս պայմաններում պեպության վերաբաշխող դերի նորմալ իրականացմանը խոչընդոտում են սովետային տնտեսության բարձր տեսակարար կշիռը, աշխատանքային եկամուտների ցածր մակարդակը և հարաբերական փոքր մասնաբաժինը, լայնամասշտաբ գործազրկությունը, հասցեագրված սոցիալական օգնության ցուցաբերման հստակ չափանիշների բացակայությունը, դրա աննշան չափը նույնիսկ նվազագույն ապրուստարժեքի համեմատությամբ:

Շրջակա միջավայրի վրա արտադրական գործունեության բացասական ազդեցության ուժեղացումը մեծապես կարևորում է պեպության բնապահպա-

նական քաղաքականության դերը: Մարդկանց առողջության, շրջակա միջավայրի պահպանության ու վերականգնման նպատակով արտադրարտնական ու գիտատեխնիկական զարգացումն անվտանգ դարձնելը պետության անհրաժեշտ և սոցիալական կարևոր գործառույթն 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 ՆՆԱ 1-2%-ը: Այդ նպատակով կատարվող ծախսերին բնորոշ է աճի միտումը, ինչը վկայում է բնապահպանության կենսական նշանակությունը գիտակցելու մասին: Մակայն այդ ծախսերը դեռևս անբավարար են բնությանը պարճառված կորուստները (դրանք գնահատվում են ՆՆԱ 4-6%-ի չափով) փոխհատուցելու և առավել ևս՝ կանխարգելիչ փայի բնապահպանության համար:

Առաջարար պետությունները իրականացնում են համալիր բնապահպանական քաղաքականություն: Այն ընդգրկում է համապատասխան օրենսդրական բազան և ինստիտուցիոնալ կառույցները պետական իշխանության փաթեթ մակարդակներում: Այսպես, ԱՄՆ շրջակա միջավայրի պահպանման գործակալության վերահսկողության օբյեկտներն են՝ օդը և ջուրը, վտանգավոր թափոնները, պեստիցիդները, ռադիոակտիվ, թունավոր նյութերը: Պարենի և դեղամիջոցների վերահսկման վարչությունը հետևում է պարենային ապրանքների անվտանգությանը: Սպառողական ապրանքների անվտանգության հանձնաժողովի վերահսկողության փակ են ավելի քան 10 հազար տեսակի ապրանքներ:

Պետության բնապահպանական քաղաքականությունն իրագործվում է մի շարք ուղղություններով.

- պետության կողմից իրականացվող միջոցառումներ՝ գիտափորձական աշխատանքների կազմակերպում և ֆինանսավորում, մասնագետների պատրաստում, առանձին ձեռնարկություններում բնապահպանական կառույցների տեղադրում, միջազգային պարտավորությունների կատարում,
- մասնավոր հատվածում բնապահպանական գործունեության պետական խթանում և աջակցություն՝ անհրաժեշտ փաթեթ լծակներով՝ հարկային արտոնություններ, ցածրարտոն վարկեր, ուղղակի սուբսիդիաներ, բնապահպանական տեխնիկայի արագացված ամորփիզացիա և այլն,
- նորմատիվային կարգավորում և համապատասխան պարճամիջոցների կիրառում (բնապահպանական արգելքներ և սահմանափակումներ, փորձաքննություն, աղբորման վճարների սահմանում, որոնք հավասար կամ մոտ են միավոր արտադրանքի արտաքին ծախսերին, օրենսդրության պահպանման տեսչություն և տուգանքներ՝ դրա խախտման դեպքում):

Պետության վերը նշված գործառույթները առավելապես առնչվում են երկրի ներքին անհրաժեշտ կյանքին: Մակայն արդի աշխարհում փիրապետող են այս կամ այն չափով բաց բնույթի անհրաժեշտությունները, ուստի պետությանն անհրաժեշտ են մի շարք գործառույթներ՝ արտաքին անհրաժեշտ կա-

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

Առանձնապես կենսական նշանակություն ունեն պետությանը ներհարույկ արտաքին փոփոխական այնպիսի կոնկրետ գործառնություններ, ինչպիսիք են՝ այլ երկրների ու միջազգային կազմակերպությունների հետ համագործակցության ծավալումը՝ երկրի ազգային-պետական շահերի հետևողական ներկայացման ու իրացման հիման վրա, ազգային փոփոխության մրցունակության ամրապնդումը և անվտանգությունը, հայրենական արտադրության խրախուսումը և արտահանման ներուժի իրացման կազմակերպումը, առևտրային ու վճարային հաշվեկշիռների կարգավորումը, առևտրային ու մաքսային հիմնավորված քաղաքականության իրականացումը, ազգային արժույթի կուրսի կայունացումը և այլն:

Նասարակական կյանքի օրինաչափություններից մեկը պետության փոփոխական դերի և իրականացման ձևերի պարբերական փոփոխություններն են: Սա բնորոշ է նույնիսկ կայացած հասարակարգերին, որտեղ նոր պայմանների ու հիմնախնդիրների թելադրանքով պետությունը ձեռնարկում է փոփոխական վերափոխումներ: Ամեն դեպքում, նպատակը համակարգի կենսունակության ու ճկունության ամրապնդումն է, ըստ որում, պետության դերն այս հարցում մնում է անփոփոխելի ու կարևոր: Երբեմն դրանք ընթանում են պետության փոփոխական դերի ակտիվացման, երբեմն էլ՝ պետական միջամտության սահմանափակման ու թուլացման ուղղությամբ: Այդպիսի փոփոխական քաղաքականություն է ապակարգավորումը, որը 80-ական թվականներից հետո բնորոշ է մի շարք առաջադարձ երկրների՝ ԱՄՆ, Մեծ Բրիտանիա, Ճապոնիա, ԳՖՆ և այլն: Ապակարգավորման շրջանակներում փոփոխական կյանքին պետական միջամտության մասշտաբները նեղացվում են, կարգավորման եղանակների կիրառումը սահմանափակվում է, առհասարակ թուլացվում է պետական վերահսկողությունը: Այդ քաղաքականությունը կարևորում է շուկայական ուժերն ու մեխանիզմները և ուղղված է դրանց ակտիվացմանը:

Պետության դերն առաջնային է դառնում հարկապես անցումային վերափոխումներ կատարող երկրներում: Նենց պետությունն է վերափոխումների կազմակերպողը, իրագործողը, ուղղորդողն ու պատասխանատուն: Միայն այս հանգամանքը պետությանն առաջադրում է բազում նոր հիմնախնդիրներ: Կարևոր հարց է, թե պետությունը որքան լավ կամ վատ է կարողանում դրանք լուծել:

Անցումային շրջանին բնորոշ հիմնարար փոփոխություններն առաջացնում են անկայունության աճ. նախկին մեխանիզմները վերացվում են անհամեմատ ավելի արագ, քան սպեղծվում են նորերը և կարգաբերվում նրանց գործողությունը: Այդ պարզառով կարող են ծավալվել փարեային զարգացումներ, որոնք, որպես կանոն, պետությանը սկսում են պարտադրել իրավիճակային արձագանքների վարքագիծ: Այս դեպքում վերափոխումները հեշտությամբ դառնում են ինքնանպատակ, անցումային շրջանի դժվարությունները խաթարում են սոցիալական աջակցությունը:

Վերափոխումների նման ընթացքից խուսափելու կամ դրա հետևանքները հաղթահարելու գործում պետության դերը վճռական է և արտահայտվում է մի շարք առանձնահատուկ գործառույթների սրանձնումով ու կատարումով: Դրանցից են՝

- վերափոխումների համակողմանի իրավական նախապատրաստությունը, դրանց ընթացքի նկատմամբ վերահսկելիության պահպանումը,
- նոր փոփոխությունների հաստատման համար անհրաժեշտ ինստիտուցիոնալ կառույցների ձևավորումը,
- անցումային քաղաքականության հակաճգնաժամային ուղղորդումը,
- հետևողական աջակցումը քաղաքակիրթ մրցակցային միջավայրի ստեղծմանը, ազգային փոփոխության մրցունակության ուժեղացմանը,
- փոխված պայմանների և առկա ռեսուրսների լիարժեք հաշվառման հիման վրա կառուցվածքային ու արդյունաբերական քաղաքականության ծրագրավորումը և իրականացումը,
- բնակչության կարիքավոր խավերի նվազագույն սոցիալական պաշտպանության երաշխավորումը,
- սպառողների օրինական շահերի պարզաճ պաշտպանությունը, փոփոխական զարգացման սոցիալական ուղղվածության ապահովումը:

Բացի այդ, ՏՏ-ում կան կենսականորեն կարևոր ուրիշ հիմնախնդիրներ, որոնց լուծումից կախված է փոփոխական վերափոխումների հաջողությունը: Այդպիսիք են՝ ներդրումային բարենպաստ պայմանների երաշխավորումը, լայնամասշտաբ սրվերային փոփոխության կրճատումը և ներգրավումը օրինական գործունեության ու հարկման փորձով, արտադրական կենսունակ ոլորտների և զանգվածային զբաղվածության վերականգնումը, հասարակության սոցիալական կառուցվածքի նորմալացումը, երկրի և ժողովրդի սեփական ներուժի կարևորումը, համախմբումը և իրացումը, ինչպես նաև արտաքին ֆինանսական ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործումը, բնակչության ու ձեռներեցների հետադա արտագաղթի կանխումը, նրանց վերադարձի համար սոցիալ-փոփոխական, բարոյահոգեբանական պայմանների ստեղծումը, կրթության, առողջապահության, գիտության, մշակույթի ոլորտների պետական հովանավորումը:

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

Տնտեսական կանխափոխումը համարվում է գիտականորեն հիմնավորված պատկերացումների մի ամբողջություն, որը մատնանշում է փոփոխության կամ դրա մի հատվածի զարգացման միտումները, ապագայում հնարավոր իրավիճակի բնութագրերը, ինչպես նաև ցանկալի վիճակի ապահովման անհրաժեշտ նա-

խապայմանները: Կանխապես սույնը պետք է ունենա արժանահավասար ու համակողմանի տեղեկատվական բազա, հենվի դրա խորը վերլուծության և զարգացման միտումների ու փորձերակների բացահայտման վրա: Առանձին երկրի փնտրեսական զարգացման կանխապես սույնը կարող է լիարժեք լինել գոբալ և փարաձառըջանային զարգացման պայմանների հաշվառման դեպքում:

6.5. ՊԵՏԱԿԱՆ ՆԱՏՎԱԾԻ ՉԱՓԵՐԻ ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԸ

Տնտեսության պետական հարվածի չափերն ամենից առաջ կախված են փնտրեսական համակարգի փիլից: Վարչահրամայական փնտրությունում պետական հարվածն արհեստականորեն ուռճացվում է՝ հավակնելով փոխարինել (կամ արտանդել) շուկայական մեխանիզմները: Պրակտիկան ապացուցում է, որ դա ժամանակի ընթացքում համակարգի համար կործանարար է դառնում, քանի որ փնտրեսական ազատության, ինքնուրույն ձեռնարկափրության, մրցակցության, հետադարձ կապերի անպետումը խաթարում է փնտրեսական սուբյեկտների ու ողջ համակարգի կենսունակությունը: Վարչահրամայական համակարգում պետական կարգավորումը վերաբերում է գրեթե ամբողջապես պետականացված, միահարված փնտրությանը: Պետությունը մենաշնորհացնում է և՛ ձեռնարկափրությունը, և՛ փնտրեսավարումը, և՛ կառավարումը: Կարգավորումն այսպեղ դրսևորվում է կենտրոնացված փնտրության պետական ինքնակարգավորման ձևով:

Շուկայական փնտրության դեպքում գերազնահարվում են մասնավոր ձեռնարկափրության դերն ու շուկայական մեխանիզմի ինքնակարգավորման ներուժը և, համապատասխանաբար, փնտրության պետական կարգավորման համար թողնվում է խիստ նեղացված փրոյթ: Տվյալ համակարգի համար սա նույնպես կարող է կործանարար լինել, եթե ծավալվող ապակայունացումների դեպքում չկիրառվի պետական համարժեք միջամտությունն ու կարգավորումը:

Խառը փիլի փնտրություններում գործում են և՛ շուկայական մեխանիզմները, և՛ պետական կարգավորիչները: Այս համարեղ գործողությունը էապես ձևափոխում է ինչպես շուկայական համակարգը, այնպես էլ պետության փնտրեսական գործունեությունը: Խառը բնույթի փնտրեսահամակարգում պետական կարգավորումը համեմատաբար մասնակի բնույթ ունի, իսկ դրա օբյեկտը բազմահարված փնտրությունն է, ըստ որում, առանցքային դերը վերապահված է մասնավոր հարվածին, որի գործունեությունը ծավալվում է հիմնականում շուկայական ինքնակարգավորման եղանակներով: Տնտեսության պետական հարվածի չափերը խառը փիլի փնտրությունում ամրագրված չեն, ընդհակառակը՝ որոշակի փրոյթում ենթարկվում են ընդարձակման կամ նեղացման:

Այս հարցում որոշիչ գործոններից են կառավարող կուսակցությունների քաղաքական և սոցիալ-փնտրեսական ծրագրերը, հասարակության ազդեցիկ խավերի փրամադրությունները: Որպես կանոն, պահպանողական և ազատական կուսակցությունների իշխանության շրջանում փնտրության պետական

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

Տնտեսության պետական կարգավորման սահմանների ընդլայնման օբյեկտիվ չափանիշները և փոփոխությունը առավել անմիջականորեն կապված են առաջադրված հիմնախնդիրների բնույթի, առկա ռեսուրսների ծավալի և կառավարության կողմից դրանց արդյունավետ օգտագործման ունակության, ինչպես նաև պետական կարգավորման հետևանքների ու արդյունքների հետ:

Թե՛ շուկան, թե՛ պետությունը փոփոխական համապատասխան հիմնախնդիրների լուծման գործում ավելի արդյունավետ են և անփոխարինելի ու այդ դեպքերում պետք է միմյանց չհանգարեն, այլ համագործակցեն ու փոխլրացնեն: Դրա հետ մեկտեղ, և՛ շուկան, և՛ պետությունը գերծ չեն ձախողումներից, հարկապես երբ խախտվում են նրանց ներհարուկ գործառույթների բնական սահմանները:

Պետական հարվածի չափերի գնահատման համար հիմնական են մի քանի ցուցանիշներ:

Պետական հարվածի շրջանակներում կազմակերպվող ապրանքների և ծառայությունների արտադրության ցուցանիշները՝ տեսականին, ծավալը և այլն, բացարձակ արտահայտությամբ և հարաբերական՝ ՆՆԱ-ի նկատմամբ: ՆՆ-ում մասնավոր հարվածի բաժինը ներկայումս կազմում է ՆՆԱ ավելի քան 80%-ը:

Հարկերի ընդհանուր մուտքերը և դրանց մասնաբաժինը ՆՆԱ-ի նկատմամբ: Կարևոր ցուցանիշ է նաև հարկահավաքության հետ կապված ծախսերի տեսակարար կշիռը հարկային եկամուտների նկատմամբ: Առաջադրար երկրներում հարկերը ներկայումս կազմում են ՆՆԱ 25-50%-ը: ՆՆ-ում հարկային եկամուտները ՆՆԱ-ի նկատմամբ 2003 և 2004թթ. կազմել են 13,1%, իսկ 2005թ.՝ 13,6%:

Պետական ծախսերի ընդհանուր մեծությունը և դրա մասնաբաժինը ՆՆԱ-ի նկատմամբ, պետական ծախսերի կառուցվածքն ըստ իշխանության փաթեթ մակարդակների՝ կենտրոնական, տեղական և այլն, ինչպես նաև բոլոր այս ցուցանիշների դինամիկան, միպումները, փոփոխման տեմպերի վարքը: 60-ական թվականներից հետո շարք երկրներում պետական ծախսերն աճել են ավելի արագ, քան ՆՆԱ-ն: Վերջին յոթ տասնամյակում այս ցուցանիշը ԱՄՆ-ում աճել է շուրջ 12 անգամ՝ ֆեդերալ կառավարության ծախսերը 1929թ. կազմում էին ՆՆԱ ընդամենը 3%-ը, 1985թ.՝ 25%-ը, ներկայումս՝ 1/3-ից ավելի: Պետական ծախսերը ՆՆԱ-ի նկատմամբ 2005թ. Շվեդիայում կազմել են 56,4%, Ֆրանսիայում՝ 54,4%, Գերմանիայում՝ 46,8%, Մեծ Բրիտանիայում՝ 36,6%, Իռլանդիայում՝ 34,4%, Ճապոնիայում՝ 36,9%, ԱՄՆ-ում՝ 34-35%, Ռուսաստանում՝ վերջին տարիներին մոտ 27%: ՆՆ-ում պարբերաբար ծախսերը ՆՆԱ-ի նկատմամբ 2003թ. կազմել են 19,2%, 2004թ.՝ 17,5%, 2005թ.՝ 18,6%: Նամարվում է, որ զարգացած երկրներում այդ ցուցանիշը մոտեցել է որոշակի օպտիմումի. նույնիսկ ազգային վերափոխումներն այդ երկրներում փոխառ ցուցանիշը վերջին քսան տարում գործնականում չեն փոփոխել: ՏՃԶԿ անդամ բոլոր երկրներում 1987թ. այն միջինում կազմել է 40,4%, իսկ 2006թ.՝ 40,6%: Եվրոպական երկրների փոփոխական և արժույթային միության մասնակիցների համար ֆինանսական

քաղաքականությունը մնացել է որպես կառավարությունների առանձնաշնորհ: Պետական բյուջեի և սոցիալական ֆոնդերի միջոցով նրանք վերաբաշխում են միջինը ՆՆԱ 48-50%-ը: Ներկայումս Ֆրանսիան համարվում է Եվրոպայում միակ երկիրը, որը չի կրճատում, այլ մեծացնում է իր պետական ծախսերը, այն դեպքում, երբ հարևան երկրներում դրանք արդեն չեն գերազանցում 48%-ը:

Պետական ծախսերի նշված ցուցանիշները՝ դիտարկված դրանց երկու հիմնական բաղադրիչների՝ ապրանքների ու ծառայությունների պետական գնումների և փրանսֆերային վճարների կտրվածքով: Ապրանքների ու ծառայությունների պետական գնումները վերաբերում են ռեսուրսային (գործոնային) շուկաներում և արդյունքային (սպառողական ապրանքների) շուկաներում կատարվող պետական ծախսերին:

Պետական ապարափ պահպանման ծախսերի բացարձակ մեծությունը և փեսակարար կշիռը պետական ծախսերի մեջ, դրանց փոփոխման փեմպերը:

Պետական հատվածում զբաղվածների թվաքանակը և փեսակարար կշիռն ընդհանուր զբաղվածության մեջ, այդ թվում նաև պետական ապարափի աշխատողների կտրվածքով: Այսպես, ԱՄՆ-ում պետական հատվածում աշխատում է բոլոր զբաղվածների 1/6-ը, Մեծ Բրիտանիայում՝ 1/3-ը, Ֆրանսիայում՝ 15%-ը, ԳՖՆ-ում՝ 13%-ը, Ավստրիայում՝ 1/4-ը:

Որոշակի կտրվածքով պետական հատվածի չափերի գնահատման համար բնութագրական են նաև պետական բյուջեի պակասուրդի, պետական պարտքի (ներքին և արտաքին), դրա սպասարկման ծախսերի բացարձակ ու հարաբերական ցուցանիշները, դրանց դինամիկան և այլն:

1870-1913թթ., երբ աշխարհում դեռևս չկային սոցիալական պաշտպանության համակարգեր, հանրային պետական ծախսման մասնաբաժնի ցուցանիշը 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, Ֆրանսիայում և Իռլանդիայում դրանք կազմել են 6%:

90-ական թվականների կեսերին ԱՄՆ-ում կրթության ընդհանուր ծախսերի 79%-ը ծածկվել է պետության կողմից և միայն 21%-ը՝ քաղաքացիների անձնական միջոցներից: Առողջապահության ծախսերի կառուցվածքում պետական ծախսերը կազմել են 71%: Ընդհանուր հատկացումները սոցիալական ապահովագրության, առողջապահության, կրթության, բնակարանային շինարարության, աղքատներին 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:

Տրանսֆերային վճարները կառավարության կողմից անհատներին կամ կազմակերպություններին փոխանակված 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 փարսաված են եկամտի թեստավորման վրա հիմնված տրանսֆերային վճարները, որոնք կառավարության ծրագրեր են, երբ փոխանցվող գումարը նվազում է սպացողների զուտ եկամտի մեծացմանը զուգընթաց: Ըստ որում, բազային կամ հիմնական տրանսֆերային վճար է համարվում փոխանցված այն գումարը, որը եկամտի թեստավորման վրա հիմնված տրանսֆերային վճարների ծրագրում փոխվում է, երբ սպացողի զուտ եկամուտը գրոյական է: Կառավարության Workfare ծրագրերը ակնկալում են հանրային աջակցություն սպացողների զբաղվածության հեռանկարների վիճակի բարելավում՝ ի պատասխան տրամադրված աջակցության:

Կարիքավորության չափանիշ է համարվում սեփական կայուն եկամուտների բացակայությունը կամ դրանց խիստ անբավարար չափը՝ բնակչության համապատասխան կարեգործիաների կտրվածքով: Ելնելով դրանից՝ պետությունը ստեղծում է սոցիալական ապահովության համակարգ, որի գործունեության նպատակը կարիքավոր անապահով խավերին դրամական, նյութական օգնության տրամադրումն է՝ գոյարևման համար բավարար չափով, երկարաժամկետ հիմունքով, որպես կանոն, ամսական պարբերականությամբ:

Սոցիալական ապահովությունն անհրաժեշտաբար ունի կոնկրետ հասցեագրված բնույթ, քանի որ վերաբերում է միայն այն մարդկանց, ովքեր, օրենսդրությամբ սահմանված կարգով, իրավունք ունեն սրանալու տրական աջակցություն: Այդ կարգավիճակը շաղկապվում է փարիքի, լրիվ և մասնակի անաշխատունակության, գործազրկության, մայրության և մանկության պաշտպանության, գոյամիջոցների սակավության կամ անբավարարության հանգամանքների հետ, որոնց օբյեկտիվությունը հիմնականում ակնհայտ է:

Սոցիալական ապահովությունն իրականացվում է նաև պետական ու տեղական բյուջեների հաշվին՝ տարատեսակ նպաստների և փոխանցվածքների միջոցով: Այդպիսիք են՝ ժամանակավոր աջակցության ձևերը, միանվագ սոցիալական օգնության ցուցաբերումը, փոխհատուցումների և արտոնությունների տրամադրումը: Գոյություն ունեն նպաստների բազմազան տեսակներ՝ ժամանակավոր անաշխատունակության, գործազրկության, կրթության սրացման, բնակարանային, նպաստներ երեխաներին, բազմազավակ ընտանիքներին, միայնակ մայրերին և այլն: Տրանսֆերային վճարները, որպես կանոն, հաս-

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

Ներկայումս ՏՏ-ում սոցիալական քաղաքականությունն իրականացվում է ընդամենը նպաստների միջոցով: Այս դեպքում կարիքավորության սուբյեկտն ընդամենը է, իսկ նպաստի չափը հաշվարկվում է՝ ելնելով բազային մեծությունից և անդամների թվով պայմանավորված հավելագումարից: Սոցիալական ապահովության հիմքում դեռևս դրված չէ նվազագույն ապրուստարժեքի պաշտոնական մեծությունը: ՏՏ-ում աղքատության ընդամենը նպաստների համակարգում 2003թ. ընդգրկված էր 179332, իսկ 2005թ.՝ 146726 ընդամենը: Մեկ ընդամենի նպաստի միջին ամսական չափը կազմել է համապատասխանաբար՝ 6319 և 13328 դրամ: Նամենապատության համար նշենք, որ ծայրահեղ աղքատության միջին ամսական (պարենային) գիծը 2005թ. կազմել է 13266 դրամ:

Պետական ծախսերի ֆինանսավորման հիմնական աղբյուր են հարկումից ստացվող միջոցները: Նարկերից բացի, այդ նպատակով ներգրավվում են օգտագործողների վճարները կամ պետական ծառայություններից օգտվողներից գանձվող վճարները (տուրքերը), պետական պարտքերը, ինչպես նաև պետական սեփականության մասնավորեցումից ստացվող միջոցները: Եթե օգտագործողների վճարներին բնորոշ է սպառում-վճարում ուղղակի կապը և համարժեքային բնույթը, ապա նույնը դժվար է ասել հարկերի մասին (որոշ նմանություն կարելի է նկատել նպատակային հարկերի առումով): Նարկերի 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 փոքրամասնությամբ նախորդ երկու աղբյուրների, պարտքային եղանակով ներգրավված միջոցները ենթակա են վերադարձման և սպասարկման փոկոսավճարների կադարման: Ավելի մանրամասն այդ հարցերը կքննարկվեն համապատասխան թեմաներում:

6.7. ՊԵՏԱԿԱՆ ՆԱՏՎԱԾԻ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ՊԱՆՏԱՆՔԱՐԿԸ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԸ: ԿՈՒԵԿՏԻՎ ԵՎ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ ՆՄԱՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Նախորդ շարադրանքում քննարկված փարաբնույթ մի շարք իրողությունները պայմանավորում են պետական հարվածի 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 հարվածի գործունեության ներկայացումը հետևյալ փիպական ուղղություններով.

-
- Պեպության բոլոր այն ծառայությունները, որոնք նպատակաուղղված են մասնավոր հատվածում շուկայական մեխանիզմի արդյունավետ գործողության նպաստավոր պայմանների ստեղծմանը:
 - Պեպության բոլոր այն ծառայությունները, որոնք նպատակաուղղված են շուկայական մեխանիզմի գործողությանը բնորոշ ձախողումների կանխարգելմանը, թուլացմանը և կարգավորմանը:
 - Բուն պետական հատվածում գործունեության պարզաճ կազմակերպումը և գործառույթների իրականացումը: Այսպես առկա է հիմնախնդիրների բավականին լայն շրջանակ, որոնց ուսումնասիրությամբ զբաղվում է հասարակական ընտրության տեսությունը: Այն համեմատաբար երիտասարդ ուղղություն է, որ մշակվել է մի կողմից՝ Կոնստանցիոպոլիսի, մյուս կողմից՝ քաղաքագիտության ու պետական կառավարման տեսության գլոբալացման արդյունքում: Նիմախարհի էությունն այն է, թե ինչպես պետական որոշումների ընդունումը և իրագործումը ծառայեցնել հանրային, այլ ոչ թե հատվածական՝ ազդեցիկ անձնական և խմբային շահերին:

Պետական հատվածի 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 պեպության 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 նախընտրված այլ նպատակներին:

Տնտեսապես ակտիվ բնակչությունն իր աշխատանքային ու ձեռնարկատիրական գործունեության ծավալման համար բնականոն միջավայրի, նպաստավոր պայմանների և գործող երաշխիքների կարիք է զգում: Դա պետական հատվածի գործունեության նկատմամբ պահանջարկի ամենաորոշիչ քաղաղորիչն է: Պետական հատվածի 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 հատվածի գործունեության նկատմամբ պահանջարկի հանգուցային դրսևորումներից է այն իրողությունը, որ շուկայական համակարգը տնտեսապես ոչ ակտիվ բնակչությանը չի ապահովում եկամուտներով կամ անբավարար չափով է ապահովում: Մշտապես կամ ժամանակավորապես այդ վիճակում գտնվող մարդկանց նվազագույն կենսապահովման նպատակով պեպությունը նախաձեռնում և իրականացնում է եկամուտների վերաբաշխում: Եկամուտների վերաբաշխման և փրանսֆերտների հարկացման պետական քաղա-

քականությունը ներկայացնում է պետության կողմից սոցիալական պաշտպանության առաջարկը:

Էապես աճել են սոցիալական հարկացումների բացարձակ և հարաբերական ցուցանիշները: Այդուհանդերձ, հասարակության փարբեր խավերի միջև ընդհանուր եկամտի բաշխման համամասնությունները գրեթե պահպանվում են. հարկային լծակներով վերաբաշխումը մեծ ազդեցություն չունի անհավասարության կրճատման վրա (օրինակ, ԱՄՆ-ում բնակչության առավել ապահովված 20%-ի եկամուտների տեսակարար կշիռը հարկումից առաջ և հետո փարբերվում է 2 փոկոսային կետով: Ներկայումս, բարեկեցության աճը և դրա սոցիալական ընդգրկման լայնացումը փոքր են ունեցել հիմնականում ՆԱՎ-ի մեծացման շնորհիվ):

Տնտեսության պետական և շուկայական հարվածներն ունեն ինչպես ընդհանրություններ (նմանություններ), այնպես էլ փարբերություններ: Երկուսն էլ գործում են փոփոխական ռեսուրսների սահմանափակության պայմաններում, ուստի դրանց կողմից առաջարկվող բարիքները, վերջին հաշվով, վճարովի են, սակայն շուկայական հարվածը հիմնված է սպառողների կողմից ուղղակի վճարման՝ փոփոխափոխման սկզբունքի վրա, մինչդեռ պետական հարվածում այն կարող է անհատական մակարդակում փոխարինվել բարիքի անհատույց փրամադրումով:

Ռեսուրսների սահմանափակության հետևանքով առաջացող մրցակցությունը բնորոշ է թե՛ շուկայական, թե՛ պետական հարվածին: Սակայն էական փարբերություններ կան մրցակցության փիպի ու մեխանիզմի, մրցակցային առավելությունների բնույթի, ձևավորման և իրացման պայմանների, մրցունակության նախադրյալների և չափանիշների առումով: Մրցակցությունը ծավալվում է ոչ միայն յուրաքանչյուր հարվածի ներքին փրությունում, այլև դրանց միջև:

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

Պետությունը փոփոխական հարաբերությունների յուրօրինակ սուբյեկտ է: Որպես հասարակության հավաքական կամքը ներկայացնող ու կարարող ինստիտուցիոնալ կառույց, պետությունն օժտված է իրավաբաղաքական իշխանության լծակներով, մասնավորապես՝ վարչական հարկադրանքի գործադրման իրավագոր հնարավորությամբ, որն իրականացվում է իշխանություն-ենթակայություն սկզբունքով: Որոշակի բնագավառներում դրանք ունեն մենաշնորհային բնույթ, ինչպես օրինակ, պետական օրենսդրության մշակումը, գործադրումը, փոփոխությունների ընդունումը: Մենաշնորհային ձևով են դրսևորվում նաև պետության փոփոխական իշխանության մի շարք լծակներ, ինչպիսիք են՝ դրամաշրջանառության կազմակերպումը և կարգավորումը, հարկային քաղաքակա-

նությունը, պեպական բյուջեի ընդունումն ու կարարումը և այլն: Շուկայական հարվածին, մասամբ նաև պեպական հարվածին ներհարուկ փոփոխական մեթոդները հիմնված են փոփոխական շահերի հաշվառման, փոփոխամաձայնեցման և նորմալ իրացման մոտեցումների վրա:

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

Սոցիալ-փոփոխական գործառնությունները կարարելու նպատակով պեպությունը կիրառում է կարգավորման որոշակի մեթոդներ ու միջոցներ: Դրա նպատակն է, ելնելով հասարակության ընթացիկ ու հեռանկարային շահերից, մասնակցություն ունենալ փոփոխական համակարգին առաջադրվող՝ «ի՞նչ, ինչպե՞ս և ո՞ւմ համար արտադրել» հիմնահարցերի լուծման գործում: Որպես հիմնահարցեր, դրանք ընդհանուր են պեպական և շուկայական հարվածների համար, սակայն լուծման մեխանիզմների առումով տարբերությունն էական է: Պեպական 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 փոփոխական գործընթացը և մասնավոր ընտրությունը՝ հորիզոնական բնույթի իրավահավասար ու կամավոր կապերի գերիշխումով: Այստեղ նույնպես առկա է յուրաքանչյուր քվեարկության մեխանիզմ, սակայն «մեկ մարդ՝ մեկ ձայն» սահմանափակող քաղաքական սկզբունքը փոխարինվում է անհատի կողմից իր փոփոխման փողային «ձայներով» կամ՝ «հեռացող ուրբերով» քվեարկության փոփոխական սկզբունքով: Բացի այդ, եթե շուկայական ապրանքների դեպքում, որպես կանոն, բացառվում է կապակցված գնումների հանգամանքը, և սպառողները հնարավորություն ունեն գնելու առանձին-առանձին, ըստ իրենց նախասիրությունների, ապա «քաղաքական ապրանքների և ծառայությունների» դեպքում նրանք հաճախ հնարավորություն չեն ունենում խուսափելու «փաթեթային գնումից»:

Նրապապ է դառնում նաև «ի՞նչը կարգավորել, ինչպե՞ս կարգավորել և ի՞նչ նպատակով՝ ո՞ւմ օգտին, ինչի՞ համար» հարցախումբը: Այսպես, հարկային կարգավորման միջոցով պեպությունը վերաբաշխում է եկամուտները, ձևավորում պեպբյուջեի եկամուտների հիմնական մասը, ներգործում արտադրափոփոխական գործունեության ընթացքի ու բնույթի վրա՝ խթանիչ կամ սահմանափակող կերպով:

Բյուջեարային կարգավորումը տեղի է ունենում հավաքագրված ֆինանսական ռեսուրսների վերաբաշխման և օգտագործման միջոցով՝ ելնելով առաջադրված գերակայություններից: Դրանով պեպությունը էապես ձևավորում է բոլոր ռեսուրսային հոսքերը, դրանց ուղղվածությունը, ծավալը և տեմպերը:

6.8. ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

ա. Տնտեսական նպատակները և ուղղությունները

Տնտեսական քաղաքականության համակարգում առանցքային է նպատակների փոխումը ու դերը. փոփոխական քաղաքականությունը միջոց է երկրի փոփոխության նորմալ զարգացման և նրա ազգաբնակչության բարեկեցության բարձրացման համար: Անհրաժեշտ է անդրադառնալ նաև այն հարցին, թե պետությունն ինչ նպատակներ է հետապնդում փոփոխության կարգավորման միջոցով: Որպես հասարակության փոփոխական զարգացման ընդհանուր փիլակական նպատակներ՝ գրականության մեջ նշվում են.

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

Ընդհանրացնող նպատակը, վերջին հաշվով, հասարակական բարեկեցության աճն է՝ փոփոխական զարգացման նպատակով պայմաններ ստեղծելու և դրա սոցիալական ուղղվածությունն ու ընդգրկումն ապահովելու միջոցով: Տնտեսական զարգացման արդի ընդհանրացնող չափանիշը հանրության բոլոր անդամների կյանքի որակի բարելավման հնարավորությունների իրացումն է:

Թվարկված նպատակների միջև կարող են լինել հակասություններ: Տեղաբար, կարևորվում է ավելի ժամանակահատվածի փոփոխական 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 փոխ է ունենում անմիջական, թե՛ միջնորդավորված ձևով: Որպես կանոն, փոփոխության պետական ուղղակի կարգավորման միջոցներ են համարվում.

- ձեռնարկությունների փոփոխմանն 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 միաված 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,
- փորձագետական ենթակառուցների հիմնումը և բարելավումը,
- դրամավարկային, հարկաբյուջեային, ամորտիզացիոն քաղաքականության գործիքները,
- փնտրության պետական ծրագրավորումը և այլն:

Զարգացած երկրների պրակտիկայում, առավել փարաված անուղղակի մեթոդների կիրառման իմաստով, օրինակաբար է, որ հիմնական են համարվում պետության կողմից իրականացվող հարկաբյուջեային և դրամավարկային քաղաքականությունները: Բացի դրանից, գոյություն ունեն և կիրառվում են փնտրության քաղաքականության այլ ուղղություններ, ինչպիսիք են՝

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

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

Պոզիտիվ և նորմատիվ փնտրագիտությունը փոխադարձաբար կապված են, սակայն դրանցից երկրորդն առավել սերտորեն է կապված փնտրության 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:

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

Տնփտեսական քաղաքականության արդյունավետությունը կախված է մի շարք հանգամանքներից.

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

- Տնփտեսական քաղաքականության գիփական հիմնավորվածությունը: Տնփտեսագիփության փտությունը փնփտեսական քաղաքականության գիփական ու փտական հիմքն է և կարևոր խնդիր ունի մշակելու և հիմնավորելու նախընփրելի փնփտեսական քաղաքականությունը, կանխափտետելու 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, փնփտեսական քաղաքականությունը փտությանն անընդհատ առաջադրում է նոր գործնական հիմնախնդիրներ՝ բարձրացնելով նրա կիրառական նշանակությունը:

- Ճիշտ ընփրված նպատակների իրագործելիությունը մեծապես կախված է կիրառվող միջոցների բնույթից, այսինքն՝ կարևոր է կարգավորման միջոցի և նպատակի համապատասխանության ապահովումը, դրա՝ ժամանակին ու հետևողական կիրառումը: Նակառակ դեպքում ձախողումները և կորուստները անխուսափելի են:

- Տնփտեսական քաղաքականության մեջ փվյալ երկրին բնորոշ առանձնահատկությունների լիարժեք հաշվառումը՝ պատմական, մշակութային, աշխարհաքաղաքական, ազգային ավանդույթներ և մփածելակերպ, ռետուրսային ապահովվածություն և այլն:

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

Այսպիսով, փնփտեսական քաղաքականության բարդությունը կապված է գերակայությունների ճիշտ որոշման, քաղաքականության փարբեր ուղղությունների համադրման, նպատակների և միջոցների համարժեքության ապահովման դժվարությունների հետ: Դրանց հաղթահարման համար պահանջվող նախադրյալներից են՝ պետական մոնեցումը, մասնագիփական հմփությունը, պատասխանատվությունը, կազմակերպվածությունը և այլն: Քաղաքականության արդյունավետությունը մեծապես կախված է այն բանից, թե որքանով է դրանց համափետ առկայությունը բնորոշ պետության փնփտեսական գործառույթներն իրագործող սուբյեկտների, ինսփիփուցիոնալ կառույցների գործունեությանը:

Առանձնացվում է փնտրման քաղաքականության երկու հիմնական փուլ՝ փնտրման ռազմավարություն և փնտրման մարտավարություն: **Տնտեսական ռազմավարությունը** երկարաժամկետ կորվածքով երկրի փնտրման զարգացման ուղղվածության որոշումն է, ընդհանուր հիմնախնդիրների առաջադրումը և դրանց լուծման հիմնական ուղիների ընտրությունը: Դա հնարավորություն է տալիս ունենալու զարգացման հեռանկարի սպույզ կողմնորոշիչ և խուսափելու իրավիճակային քաղաքականությունից՝ իր պասիվ ու վայրիվերո բնույթով:

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

Տնտեսական քաղաքականության ռազմավարության ու մարտավարության շաղկապման կարևոր միջոց են նպատակային ծրագրերը: Բովանդակային առումով պետության փնտրման ծրագրերը բազմազան են՝ գիտատեխնիկական ծրագրեր (գիտական հետազոտություններ, նորամուծությունների ներդրում փարբեր բնագավառներում), արտադրամատերական ծրագրեր (բազային ենթակառուցվածքների, նոր ճյուղերի զարգացում), սոցիալ-փնտրման ծրագրեր (բնակարանային շինարարության ծավալում, զբաղվածության ընդլայնում), սոցիալական ծրագրեր (առողջապահություն, կենսաթոշակային ապահովություն), կազմակերպամատերական ծրագրեր (փնտրման վերափոխումներ փարբեր ուղղություններով), փարածաշրջանային ծրագրեր (աղետի գոտու վերականգնում, լեռնային ու սահմանամերձ բնակավայրերի ամրապնդում) և այլն:

Այս ծրագրերն ունեն համալիր ու նպատակային բնույթ: Յուրաքանչյուր ծրագիր ռեսուրսներով ապահովված միջոցառումների ամբողջություն է: Տնտեսության ծրագրավորման արդյունավետությունը կախված է ծրագրերի ընտրության և մշակման հիմնավորվածությունից, հեռանկարային զարգացումների ճիշտ կանխատեսումից, ծրագրերի փոխհամաձայնեցումից, ռեսուրսային ապահովումից, իրականացման պատշաճ կազմակերպումից և վերահսկողությունից:

գ. Պետության ձախողումների մասին

Տնտեսության պետական կարգավորումը անհրաժեշտություն է: Դրանից ելնելով՝ պետությունը կարարում է որոշակի նպատակադրումներ և դրանք իրագործելու հնարավորություններ ունի: Սակայն կարևոր է այն հարցը, թե ինչքանով է դա հաջողվում պետությանը, և որոնք են հաջողության նախապայմանները: Այս առումով, պետությունները էապես փարբերվում են. մի շարք երկրներում պետությունը լրջորեն նպաստում է փնտրման զարգացմանը: Քիչ չեն նաև այնպիսի պետությունները, որոնք իրենց ապաշնորհ կառավարմամբ, փնտրման սխալ քաղաքականությամբ քայքայում են երկրի փնտրությունը, բարդացնում են առկա հիմնախնդիրների լուծումը, խաթարում հասարակու-

թյան վստահությունը պետության նկատմամբ: **Ժամանակակից ընկալմամբ՝ պետության կամ կառավարության ձախողումը սահմանվում է որպես առաջադրված սոցիալ-տնտեսական ցանկալի նպատակների իրականացման անկարողություն, սրանձնաձգործառնությունների պատշաճ կատարման տրապալում: Դրա հետևանքով հասարակության ծախսերը գերազանցում են օգուտները՝ առաջացնելով զուտ կորուստներ:** Այս մտայնումը դժվար է ինքնուրույն կիրառել նախորդ շարադրանքի դրույթների նկատմամբ, ուստի կարելի է սահմանափակվել մի քանի օրինակով:

Կարևոր նշանակություն ունի, թե պետությունը որքանով է կարողանում կատարել իր գործառնությունները, որքանով է համարժեք ներկայացնում հասարակության կենսական շահերը, ինչպես է կազմակերպում ու համակարգում իշխանության օրենսդիր, գործադիր և դատական, ինչպես նաև կենտրոնական և տեղական մարմինների գործունեությունը, ինչ սկզբունքներով է տեղի ունենում դրանց կադրային համալրումը և այլն: Պետական կարգավորման արդյունավետության վրա խիստ բացասաբար են ազդում վարչական ապարատի բյուրոկրատիզմը և կոռուպցիան, նրա սերտացումը սովորաբար 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: Ներկայումս, 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 անվտանգությունը, աշխատանքային և գործարար իրավունքների պաշտպանվածությունը և դրանց իրականացման հնարավորությունները, նվազագույն ապրուստարժեքի պաշտոնական ընդունումը և դրա հիման վրա սոցիալ-տնտեսական քաղաքականության իրականացումը, բարոյահոգեբանական մթնոլորտի առողջացումը, բնական կենսամիջավայրի իրավիճակային բնութագրերի բարելավումը:

ÆYÛÝ³ 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 գործառույթների շնորհիվ է կարարվում պետության փոփոխական դերը:
4. Ինչո՞ւ պետք է պետությունը ստանձնի որոշակի փիլի բարիքների արտադրությունը:
5. Որո՞նք են մասնավոր և սոցիալական ձախսերի ու օգուների չհամընկնման պարզաբանները և հետևանքները:
6. Ի՞նչ ցուցանիշներով են գնահատվում փոփոխության պետական հատվածի չափերը:
7. Որո՞նք են պետության սոցիալ-փոփոխական քաղաքականության փիլիսոփային նպատակները և հիմնական ուղղությունները:

ԾՇÛÝ³ İ³ ÝÑ³ ëİ³ óáõÃİãõÝ»ñ

Տնտեսական քաղաքականություն	Պետական հատվածի գործունեության պահանջարկ
Նանրային բարիքներ	Պետական հատվածի գործունեության առաջարկ
Արտաքին էֆեկտներ	Ապրանքների և ծառայությունների պետական գնումներ
Տեղեկատվության անհամաչափություն	Տրանսֆերտային վճարներ
Շուկայի ձախողում (ֆիասկո)	Պետական կարգավորման ձախողում
Խառը փիլի փոփոխություն	
Պետական հատված	
Պետության փոփոխական գործառույթներ	

ՊԱՏԱՆՋԱՐԿԻ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ

7.1. ՊԱՏԱՆՋԱՐԿԻ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՆԵՐԸ

Պահանջարկն ու առաջարկը՝ որպես շուկայական փոխադրության կապեզորիա, 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 արագորում է գնորդի՝ պարմականորեն 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 մեծությամբ, որն իր բավարարման համար արդյունքի որոշակի քանակություն է պահանջում: Սակայն պահանջմունքների քանակական որոշվածությունը իրականում առաձգական է և երբեք չէ՛լ, այն պարզապես, որ արտադրողական սպառումը ընդլայնված վերարտադրության մեջ անխուսափելիորեն աճի միտում ունի, իսկ բնակչությունը, թեկուզ շարունակի սպառել սովորական միջին չափերով, դարձյալ պետք է իր փրամադրության փակ ունենա ոչ միայն կենսամիջոցների նույն քանակը, այլև ինչ-որ մի լրացուցիչ քանակ՝ բնակչության թվի փոփոխության աճին համապատասխան: Երկրորդ՝ հասարակական պահանջմունքները պետք է որոշակիացնել, և շուկայական փոփոխության մեջ կարելի է խոսել միայն այն պահանջմունքների ծավալի ու բավարարման պայմանների մասին, որոնք դրսևորվում են իբրև վճարունակ պահանջմունքներ կամ պահանջարկ, որի մեծությունը որոշվում է շուկայի պայմաններով, առաջին հերթին՝ գների մակարդակով: Եթե, օրինակ, կենսամիջոցներն ավելի էժան լինեն, ապա բնակչությունը իր եկամուտներով ավելի շատ ապրանքներ կգնի և ծառայություններից կօգտվի, իսկ արտադրողներն էլ, իրենց հերթին, նույն փողով ավելի շատ արտադրության միջոցներ ձեռք կբերեն և դրանով իսկ հասարակական պահանջմունքների ավելի մեծ բաժինը կբավարարվի: Մյուս կողմից էլ, արտադրողական և անձնական սպառման ընդլայնումը նյութական պայմաններ է ստեղծում հասարակական պահանջմունքների հետագա զարգացման համար: Այսպիսով, պահանջարկը՝ որպես վճարունակ պահանջմունք, ոչ միայն ծագում է հասարակական պահանջմունքների հիմքի վրա, այլև շուկայական մեխանիզմի միջոցով որոշակիորեն ազդում է դրանց ձևավորման ու զարգացման պայմանների վրա:

Եթե պահանջարկն 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 փոքր 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 անհարական 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 աշխարհաժամանակի 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 գրնվում 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 պարաճառներով՝ կամ փոխվում է այդ քանակը՝ վերարտադրության մասշտաբների փոփոխության շնորհիվ, որի դեպքում փոխվում է առաջարկը, իսկ պահանջարկը կարող է անփոփոխ մնալ, որի հերկանքը գերարտադրությունն է կամ թերարտադրությունը, մյուս դեպքում՝ առաջարկը անփոփոխ է մնում, իսկ պահանջարկը, փարբեր

պարճառներով, մեծանում կամ փոքրանում է՝ հասցնելով նույն հեղուկին, երբ ապրանքների գները շեղվում են դրանց շուկայական արժեքից: Այսպես ցայտուն դրսևորվում է շուկայական արժեքից ապրանքների գների շեղումների կախվածությունը առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցությունից:

Պահանջարկի և առաջարկի հավասարության դեպքում, երբ դրանք միմյանց ծածկում են, երբ ապրանքային զանգվածը իրացվում է իր շուկայական արժեքով, դադարում է դրանց ազդեցությունը շուկայի վրա, և շուկայական իրադրության փոփոխությունները պետք է բացառվել 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 փարբերությունը 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 փրամաբանական հեղուկին՝ արտահայտելով պահանջարկի և առաջարկի միջին մեծությունները, իսկ շուկայական արժեքից շեղվող գները նույնպես ձգտում են միջին գների, որոնց ձևավորմամբ՝ գները վերջին հաշվով հավասարվում են ապրանքների շուկայական արժեքներին:

Այսպիսով, պահանջարկի և առաջարկի փոխազդեցության վերլուծությունը մի կողմից կարող է բացահայտել ապրանքների գների շուկայական արժեքներից շեղվելու պայմանները և, մյուս կողմից էլ, այն միտումը, որն ուղղված է այդ շեղումների վերացմանը կամ պահանջարկի ու առաջարկի հարաբերակցության ազդեցության վերացմանը: Այդ միտումը արտացոլում է պահանջարկի և առաջարկի փոխազդեցության բնույթը: Եթե, օրինակ, պահանջարկը նվազում է, գինը՝ նույնպես, ապա դա կարող է հասցնել փոխադրության կապիտալի արտահոսքի, որը փոքրացնում է առաջարկը: Այդպիսի իրադրության մեջ հնարավոր է շուկայական արժեքի նվազում՝ շնորհիվ արտադրության գործընթացում կարգավորված նորամուծությունների, և այդ արժեքի հավասարեցում շուկայական գնին: Իսկ երբ աճում է պահանջարկը, և դրա հետ միասին գինը բարձրանում է շուկայական արժեքից, փոխադրությունում 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, հեղուկապես և գները այնպիսի չափով բարձրանան, որ պահանջարկը սահմանափակվի:

Ինչպես տեսնում ենք, եթե պահանջարկն ու առաջարկը որոշում են ապրանքի շուկայական գինը, ապա մյուս կողմից էլ շուկայական գինն է որոշում առաջարկի և պահանջարկի մեծությունը: Պահանջարկի մեծության վրա շուկայական գնի ազդեցությունը ուղղակի է և 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,

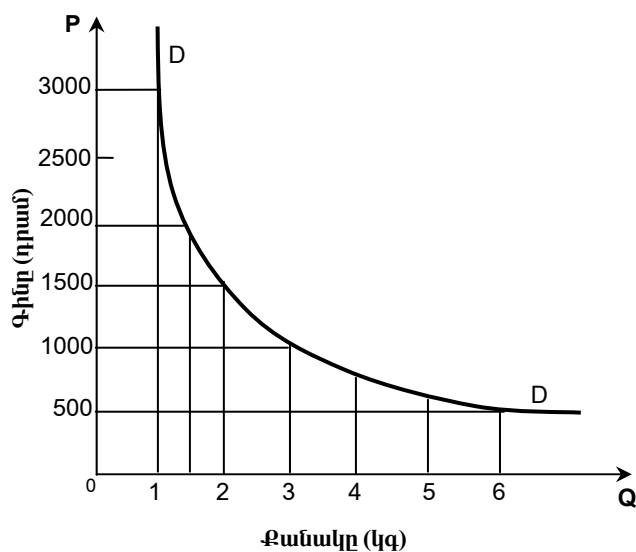
որոնք սպառվել են արտադրության գործընթացում: Բացի դրանից, առաջարկվող ապրանքների գները ընկած են արտադրողների եկամուտների ձևավորման հիմքում:

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 առաջարար 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 միպումներից: 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՝ փոխադրված ժամանակահատվածում: Ներկայացնելով, պահանջարկի մեծությունը ամենից առաջ կախված է իրացվող ապրանքների և ծառայությունների գներից: Դրա հետ միասին, պահանջարկի մեծության կամ ծավալի վրա ազդում են նաև այլ գործոններ՝ գնորդների 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 քանարկենք 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 թվարկված 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, պարզառահեղանակային 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՝ սննդամթերքի միջոցով), իսկ երբ գները իջնում են, պահանջարկն այդ ապրանքի նկատմամբ մեծանում է, իհարկե, մյուս գործոնների անփոփոխ մնալու դեպքում: Ինչպես երևում է գրաֆիկից, եթե, օրինակ, ընդամենը սննդամթերքի մի 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 փասնամյակ առաջ շատ քչերը կարող էին ձեռք բերել անհատական համակարգիչներ՝ դրանց խիստ բարձր գների պարզապես, 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:



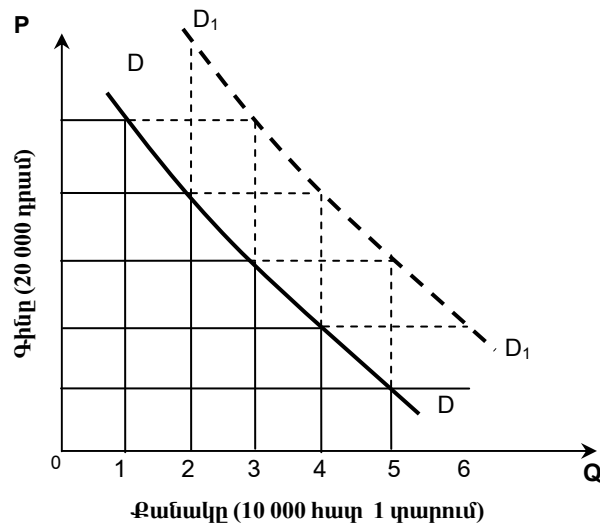
ՊՆՅՆՆԵՐԻ ԳՆԵՐԻ ԲԱՐԾՐԱԳՄԱՆ ԿԱՄԵՆԱՐ ԴՐԱՆԳ ՆԿԱՐՄԱՄԲ ԿԱԽԱՆՋԱՐԿԻ ՆՎԱԳՈՒՄՆ ԵՒ ԵՐԿՈՒ ԻՆՄՆԱԿԱՆ ԿԱՐԴԱՇՈՒՆԵՐՈՎ: ԱՌԱՋԻՆՆԵՐ ԵԿԱՄՈՒՐՆԵՐԻ ԱԳՂԵԳՈՒԹՅՈՒՆՆ ԵՒ, ՈՐՆ ԱՆՄԻՋԱԿԵՍ ԳԳԱԳՆԵՎ ԵՒ ՎՐԱԼԻՍ: ԵՐՐ ԳԻՆՆԵՐ ԲԱՐԾՐԱՆՈՒՄ ԵՒ, ԳՆՈՐՈՂՆ ԻՐ ՈՒՆԵԳԱԾ ՓՈՊՈՎ ՎՈՂՅԱԼ ԱՍՐԱՆՔԻ ԱՎԵԼԻ ՔԻՋ ՔԱՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆ ԿԱՐՈՂ ԵՒ ՃԵՔՔ ԲԵՐԵՎ: ԱՅՍ ԴԵԿՔՐՈՒ ՄԻԱՍՏՐԵՆ ԱՐԱԳՎՈՒՄ ԵՒ, ՈՐ ՆՐԱ ԻՐԱԿԱՆ ԵԿԱՄՈՒՐՆ ԵՒ ՓՈՔՐԱՆՈՒՄ, ՈՐՈՎԻԵՐԸ ՈՒՆԵԳԱԾ ՓՈՊՈՂ ԿԱՐՈՂ ԵՒ ԱՐՎԱԿԱՅԱՐՎԵԼ ԱՎԵԼԻ ՔԻՋ ՔԱՆԱԿՈՒԹՅԱՄԲ ԱՍՐԱՆՔՆԵՐԻ ՄՆՋ, ՆՇԱՆԱԿՈՒՄ ԵՒ ՆԱՆ, ՈՐ ԻՋՆՈՒՄ ԵՒ ԳՆՈՐՈՂԻ ԿԵՆՍԱՄԱԿԱՐՂԱԿԻՐ: ԵՐԿՐՈՐՈՂ, ԱՅՍ ԿԱՄ ԱՅՆ ԱՍՐԱՆՔԻ ՆԿԱՐՄԱՄԲ ԿԱԽԱՆՋԱՐԿԻ ՆՎԱԳՈՒՄՆ, ԳՆԵՐԻ ԲԱՐԾՐԱԳՄԱՆ ԿԱՅՄԱՆՆԵՐՈՒՄ, ՎՐԵՂԻ ԵՒ ՈՒՆԵՆՈՒՄ ՉՆՈՐԻԻՎ ՓՈԽԱՐԻՆՈՂ ԱՍՐԱՆՔՆԵՐԻ ԱՌԿԱՅՈՒԹՅԱՆ: ՕՐԻՆԱԿ, ԵՐՐ ՎՐԱՎԱՐԻ ՄԱՍԻ ԳԻՆՆԵՐ ԲԱՐԾՐԱՆՈՒՄ ԵՒ ՈՐՈՇ ՍԱԽՄԱՆՆԵՐԻԳ ԱՎԵԼԻ, ԳՆՈՐՈՂՆ ԳԵՐԱՊԱՍՏՈՒՄ ԵՒ ԻՐ ՈՒՆԵԳԱԾ ԴՐԱՄԱԳԼԻՏՈՎ ՃԵՔՔ ԲԵՐԵՎ ԻՋԻՍԱՐԻ ԿԱՄ ԹՅՆՆԻ ՄԻՍ (ԻԽԱՐԿԵ, ԵՐԵՎ ԿԵՆՏՐՈՆԻՆԵՐԻ ԳՆԵՐՆ ԱՎԵԼԻ ԳԱԾՐ ԵՆ): ԻՍԿ ԵՐԵՎ ՎՈՂՅԱԼ ԱՍՐԱՆՔՆԵՐ ԳՐԾՆԱԿԱՆՈՒՄ ԱՆՓՈԽԱՐԻՆԵԼԻ ԵՒ յՈՐԱԿԱՐՈՎ ԿԱՐՏԱՐԺԵՔ ՈՒՆԵՆԱԿՈՒ ԿԱՐԴԱՇՈՒՄ, ԱՍԿԱ ԳՆԻ ԲԱՐԾՐԱԳՄԱՆ ԴԵԿՔՐՈՒ ԳՆՈՐՈՂՆ ՍՐԻՎԱԾ ԵՒ ԱՎԵԼԻ ՔԻՋ ՔԱՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆ ՃԵՔՔ ԲԵՐԵՎ, ԵՐԵՎ ՆՐԱ ԵԿԱՄՈՒՐՆԵՐՆ ԶԵՆ ԱԾԵՎ: ԵԿԱՄՐԻ ԱԳՂԵԳՈՒԹՅՈՒՆՆ ՈՒ ՓՈԽԱՐԻՆՄԱՆ ԱԳՂԵԳՈՒԹՅՈՒՆՆ ԳՐԾՈՒՄ ԵՆ ՄԻՎԱԾԱՄԱՆԱԿ ԵՒ ՆՈՅՆ ՈՒՂՂՈՒԹՅԱՄԲ՝ ԳՆԵՐԻ ԻՋՆԵԼՈՒ ԴԵԿՔՐՈՒ ՆԱԿԱՐԵԼՈՎ ԿԱԽԱՆՋԱՐԿԻ ՄՆԵԾԱԳՄԱՆՆ: ԲԱԳՏԱՊՈՒԹՅՈՒՆ ԵՆ ԿԱԳՈՒՄ ԳԱԾՐՈՐԱԿ ԱՍՐԱՆՔՆԵՐՆ, ՈՐՈՆԳ ԳՆԵՐԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅԱՆ ԴԵԿՔՐՈՒ ԵԿԱՄՐԻ ԱԳՂԵԳՈՒԹՅՈՒՆՆ ՈՒ ՓՈԽԱՐԻՆՄԱՆ ԱԳՂԵԳՈՒԹՅՈՒՆՆ ԳՐԾՈՒՄ ԵՆ ԿԱԿԱՐԱԿ ՈՒՂՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՈՎ: ԵՐԵՎ ՆՄԱՆ ԳԱԾՐ ՍԱԿԱՐՈՂԱԿԱՆ ԿԱՐԿԱՆԻՋՆԵՐ ՈՒՆԵԳՈՂ ԱՍՐԱՆՔՆԵՐՆ ԱՆՆՇԱՆ ԲԱԾԻՆ ՈՒՆԵՆ ՍԱԿԱՐՈՂԱԿԱՆ ԸՆԴԻՍՏՐԱԿԱՆ ԴԱԽԱՆԵՐԻ ՄՆՋ, ԱՍԿԱ ՓՈԽԱՐԻՆՄԱՆ ԱԳՂԵԳՈՒԹՅՈՒՆՆ ԵՒ ԳԵՐԱԿՇՐՈՒՄ, ԵՒ ԳՆՈՐՈՂՆ ԱՎԵԼԻ ՉԱՐ ԵՒ ԳՆՈՒՄ ԱՅՂ ԱՍՐԱՆՔՆԵՐԻԳ: ՍԱԿԱՅՆ ԵՐՐԵՎՆ, ԿԱԽՎԱԾ ԳՆՈՐՈՂԻ ԿԱԽԱՆՋԱՐԿԻ ԿԱՐՈՂՎԱԾՔԻԳ, ՈՐՈՇ ԱՍՐԱՆՔՆԵՐԻ ԳՆԵՐԻ ԻՋԵԳՈՒՄՆ ՓՈՔՐԱԳՆՈՒՄ ԵՒ ԿԱԽԱՆՋԱՐԿՆ, ԻՍԿ ԲԱՐԾՐԱ-

ցումը՝ մեծացնում: Այդպիսի ցածրակարգ սպառողական հասկանիչներով 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 մարտչելի 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 Էջմիածնի քաղաքի շուկայական պահանջարկից, որքան անգամ Երևանի բնակչությունը ավելի է Էջմիածնի բնակչությունից, եթե ապրանքների գները, եկամուտները և անհատական սպառման չափերը նույնն են: Միմյանց փոխարինող ապրանքների առկայությունը և դրանց գների փարբերությունները որոշակի դեր են խաղում շուկայական պահանջարկի կառուցվածքի մեջ: Տվյալ ապրանքի պահանջարկը փոքրանում է, եթե փոխարինող ապրանքի գինը փոքր իրավիճակում ավելի փոքր է: Օրինակ, եթե բենզինի գինը բարձր է, ավտոմեքենաների համար որպես վառելիք օգտագործվում է գազը, և ընդհակառակը: Մարդկանց սովորությունները, ճաշակն ու նախասիրությունները նույնպես շուկայական ամբողջական պահանջարկի մեծության և կառուցվածքի նկատմամբ հանդես են գալիս իբրև որոշիչ գործոններ:

Թվարկված արտաքին գործոնները, վերջին հաշվով, որոշում են շուկայական պահանջարկի ուժը և փեղաշարժում պահանջարկի կորը, որն արտացոլում

Է այդ գործոնների փոփոխությունը: Օրինակ, վերջին փասնամյակներում 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:



ՊՐՅՆՈՒՄ 7.2. Հեռուստացույցների պահանջարկի փեղաշարժը

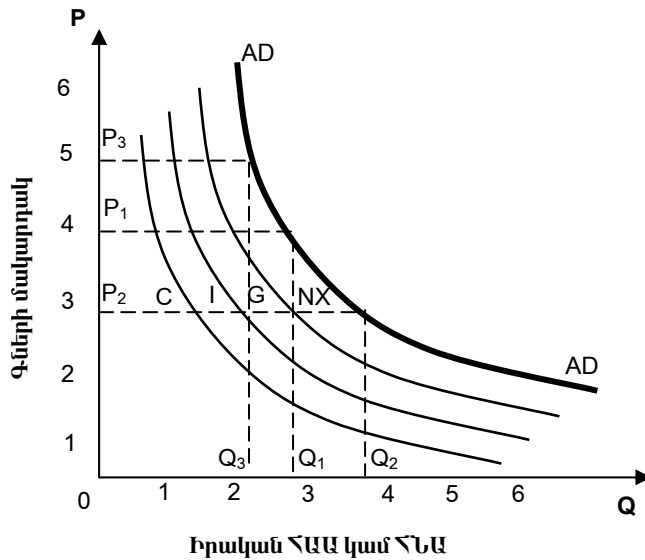
Պահանջարկի վրա ազդող ոչ գնային գործոնները որոշակի պայմաններ են ստեղծում, շնորհիվ որոնց պահանջարկի կորը փեղաշարժվում է աջ կամ ձախ: Օրինակ, եթե փորձենք փարեկան կտրվածքով գրաֆիկորեն պատկերել վառելիքի պահանջարկը Նայասֆրանի Նանրապետությունում, ապա 1998-99թթ., փար ձմեռվա հետևանքով, վառելիքի պահանջարկի կորը փեղաշարժվել է դեպի ձախ՝ ցույց տալով պահանջարկի նվազում, իսկ եթե ուսումնասիրենք գովազուցիչ ջրերի պահանջարկի փոփոխությունները, կնկատենք, որ առանձին անհատների նախասիրությունների ազդեցության փակ անընդհատ փոխվում է նաև դրանց առանձին փասակների 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 փոփոխվող 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՛ պեղական գնումներից ու գույք արտահանումից: Այդ ծախսերի մակարդակը կամ ամբողջական պահանջարկի մեծությունը կախված է ինչպես գների մակարդակից, այնպես էլ փոփոխական քաղաքականությունից և այլ արտաքին գործոններից:

Ամբողջական պահանջարկի չորս գլխավոր բաղադրիչները՝ սպառումը, ներքին մասնավոր ներդրումը, պեղական գնումները և գույք արտահանումը կարելի է պարկերել գրաֆիկորեն (գծապարկեր 7.3), որն արտացոլում է համախառն ազգային արդյունքի իրական մեծության և գների ընդհանուր մակարդակի առնչությունը՝ ըստ պահանջարկի բաղադրիչ մասերի:

Ինչպես տեսնում ենք, գների երեք փոփոխությունները մակարդակների դեպքում ամբողջական պահանջարկը պայմանավորում է համախառն ազգային արդյունքի երեք փոփոխություն: Դրա հետ միասին, ամբողջական պահանջարկի կորը իր բաղադրիչների հետ միասին փոխազդարժվում է, եթե փոփոխական քաղաքականության մեջ տեղի են ունենում փոփոխություններ, ինչպիսիք են՝ գործարարության պայմանների, պեղական գնումների մեծության, հարկերի չափի, ինչպես նաև արտաքին քաղաքականության փոփոխությունները:



ՊՐՆ ԳՆԱՅԻՆ 7.3. Ամբողջական պահանջարկի բաղադրիչները

Ամբողջական պահանջարկի կորի վարընթաց շարժումը հիմնված է միայն գների փոփոխության վրա, իսկ մյուս բոլոր գործոնները ենթադրվում են հաստատուն: Բայց ապրանքների ու ծառայությունների գների մակարդակը անմի-

ջականորեն կախված է շրջանառության մեջ եղած փողի քանակությունից, որը նույնպես ենթադրվել է իբրև հասարակության մեծություն: Եթե փողի այդ քանակությունը, որը բաց է թողնվում շրջանառության մեջ, չի փոխվում, ապա գների բարձրացման հետ փոխանակության ոլորտում փողի պակաս կզգացվի, առաջ կգա փողի սղություն, կփոքրանա փողի իրական առաջարկը, որը իրենից ներկայացնում է փողի անվանական առաջարկի (երկրի կենտրոնական 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 արտահանման անկման, այսինքն՝ փողի սղությունը առաջ է բերում ամբողջ իրական սպառման նվազում, որն արտահայտվում է ամբողջական պահանջարկի կորի վարընթաց շարժման երկայնքով: Բայց իրականում փողի առաջարկը, ինչպես ամբողջական պահանջարկի վրա ազդող մյուս ոչ գնային գործոնները, ոչ թե հասարակում են, այլ փոփոխվում են, և դրանք արտահայտվում են ամբողջական պահանջարկի մեծության մեջ: Փողի առաջարկի մեծացումը նպաստում է ներդրման ընդլայնմանը, քանի որ իջնում են փոխադրույթները, և բարելավվում են վարկ սրանալու պայմանները: Փողի այդպիսի քաղաքականությունը զուգակցվում է ֆինանսական քաղաքականության հետ, ինչպես, օրինակ, հարկադրույթների իջեցումը կամ փրանսֆերտային վճարումների (թոշակներ, նպաստներ և այլն) մեծացումը ավելացնում են բնակչության եկամուտները և նպաստում սպառման աճին: Սպառման ծավալի կամ ամբողջական պահանջարկի մեծության վրա ազդում են նաև արտաքին փոփոխականները՝ արտաքին փոփոխական գործունեությունը, որն ուղղված է արտահանման ընդլայնմանը, արտաքին քաղաքական իրադրությունը: Արտաքին փոփոխական ու քաղաքական գործոնները հաճախ ազդեցություն են ունենում փոխալ երկրի փոփոխական զարգացման վրա՝ փոփոխություններ առաջ բերելով նաև այդ երկրի փոփոխական կյանքի ընդհանուր պայմաններում:

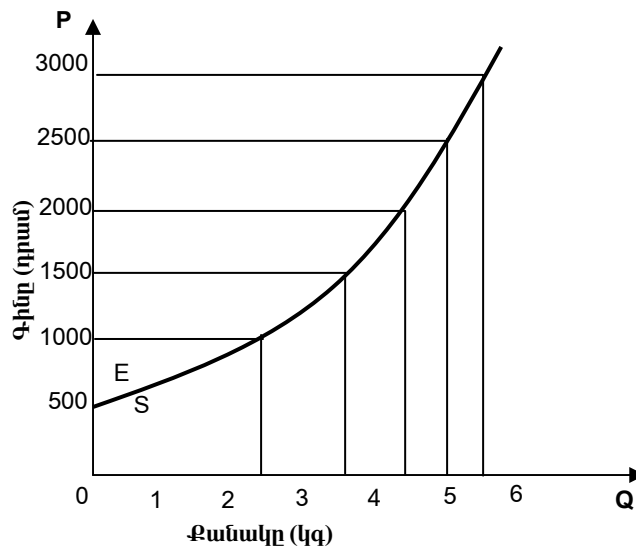
7.3. ԱՌԱՋԱՐԿԸ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԾԱՎԱԼԸ: ԱՆՏԱՏԱԿԱՆ ԵՎ ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿ

Առաջարկը պահանջարկի ապահովման անհրաժեշտ պայմանն է, որը գոյություն ունի նյութական բարիքների ու ծառայությունների որոշակի քանակության ձևով: Այն շուկայում դրսևորվում է իբրև վաճառողի (արտադրողի) կողմից իր ապրանքները շուկայական գներով իրացնելու հնարավորություն և ցանկություն: Քանակապես առաջարկը կարող է բնութագրվել ապրանքների ու ծառայությունների այն ծավալով, որը վաճառողն ընդունակ է և կարող է ներկայացնել շուկա՝ իր արտադրական կարողություններին համապատասխան և իրացնել դրանք որոշակի գներով:

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

թյան ծախսերը, փոխարինող ապրանքների գները, շուկայական իրադրության առաջիկա փոփոխությունների սպասումները: Նշված գործոնները ընդունելով իբրև հասարարուն մեծություն՝ նախ քննարկենք առաջարկի և գնի կապը, այսինքն՝ ցույց տանք, թե շուկայական գնի փոփոխությունը ինչպես է արտահայտվում այն ապրանքների քանակության մեջ, որ արտադրողները, մյուս գործոնների հավասարության դեպքում, կարող են և շահագրգռված են արտադրել և իրացնել: Առաջարկի մեծության կամ ծավալի կախվածությունը ապրանքների շուկայական գներից արտահայտում է առաջարկի մեծության ու կառուցվածքի փոփոխությունների առավել էական պայմանը, որն ընկած է արտադրողների փնտրեական գործունեության հիմքում և, որպես նյութական խթան, նրանց մղում է ընդլայնելու կամ կրճատելու փվյալ ապրանքների արտադրությունը, իսկ դա շուկայում դրսևորվում է առաջարկի մեծացման կամ փոքրացման ձևով:

Առաջարկի և շուկայական գնի առնչությունը գրաֆիկորեն արտահայտվում է առաջարկի կորի միջոցով, որը ցույց է տալիս, թե ամեն մի գնի դեպքում որքան է արտադրողների կողմից առաջարկվող ապրանքների քանակը: Դարձյալ դիտարկենք տավարի մսի գների փոփոխությունը, բայց այս անգամ արդեն առաջարկի մեծության վրա դրա ունեցած ազդեցության տեսանկյունից:



ՊՆՅՁՅՅՅՅՅՅՅՅՅՅ 7.4. Տավարի մսի առաջարկը

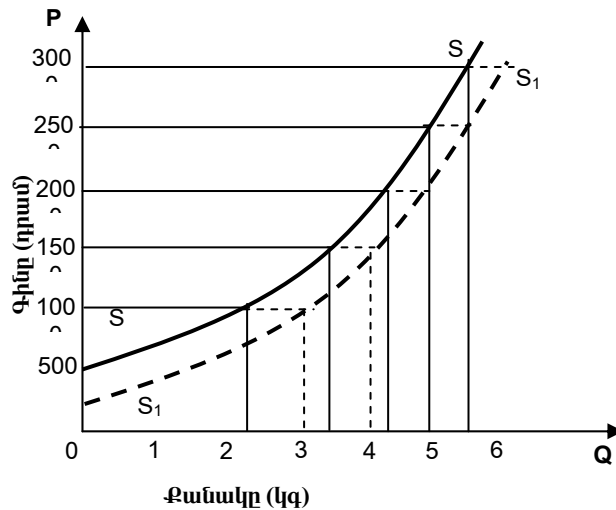
Առաջարկի կորը ցույց է տալիս, որ, նախ, միս արտադրողները կարող են և շուկայի համար կարտադրեն միայն որոշակի գներից սկսած, օրինակ, երբ մսի գինը 500 դրամ է, առաջարկը (E կետում) հավասար է 0-ի: Դա նշանակում է, որ այդ գնի դեպքում արտադրողի համար մսի արտադրությունը անիմաստ է, շահութաբեր չէ, իսկ 500-ից ավելի բարձր 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: Պեքը է նկատվել նաև, որ չնայած գնի բարձրացմանը զուգընթաց առաջարկը համապատասխանաբար մեծանում է, բայց, որոշակի բարձր գնից սկսած, առաջարկի աճը նվազում է և, ի վերջո, դադարում է, որն արտահայտում է փվյալ ապրանքի արտադրությունն ավելացնելու միջոցների սահմանափակությունը: Դա նշանակում է, որ առաջարկի ծավալը, անկախ գնից, սահմանափակված է ապրանքի այն քանակով, որն իր հնարավորությունների սահմաններում արտադրողը կարող է արտադրել և շուկա հանել:

Առաջարկը որոշող կարևոր գործոններից են նաև արտադրության ծախսերը: Որքան ապրանքի արտադրության ծախսերը դրա շուկայական գնից ցածր են, այնքան ավելի մեծ շահագրգռվածություն ունեն արտադրողները՝ ավելացնելու այդ ապրանքների արտադրությունը և իրացնելու դրանք, հետևապես՝ մեծացնելու առաջարկը, և ընդհակառակը, եթե այդ ծախսերը բարձր են, ձեռնարկատերերը կրճատում է արտադրությունը, իսկ երբ արտադրության ծախսերի մեծությունը հասնում է ապրանքի շուկայական գնին կամ անցնում է դրանից, նա ստիպված է դադարեցնել արտադրությունը և փոխել իր գործունեության բնույթը: Արտադրության ծախսերի մակարդակը ձևավորվում է փոխնույն-գիայի և ներդրումային ծախսերի հիման վրա: Տավարի մսի արտադրության ծախսերը կախված են, մի կողմից, առավել մսատուների առկայությունից և, մյուս կողմից էլ, դրանք պահելու և բուրդու ներդրումային ծախսերի մակարդակից: Առաջարկի մեծության վրա ազդող հաջորդ կարևոր գործոնը փոխարինող ապրանքների գներն են: Դրանցից մեկի գնի աճելու դեպքում մյուսի առաջարկի նվազման միտում է նկատվում: Օրինակ, եթե բարձրանում է փավարի մսի շուկայական գինը, ապա փոքրանում է ոչխարի մսի առաջարկը, և ընդհակառակը: Եթե ձեռնարկատերերը թե՛ փավարի և թե՛ ոչխարի միս կարող է արտադրել, ապա նա կկրճատի փավարի մսի արտադրությունը և համապատասխանորեն կավելացնի ոչխարի մսինը, եթե վերջինի շուկայական գները բարձրանում են: Առաջարկի վրա որոշակի ազդեցություն են թողնում նաև շուկայական իրադրությունը, շուկայի կազմակերպական բնույթը, գների փոփոխության առաջիկա ակնկալումները: Օրինակ, եթե շուկան մենաշնորհային բնույթ ունի, առաջարկի ցանկացած մակարդակի դեպքում գինը բարձր է, իսկ եթե մրցակցային է և բաց նաև օտարերկրյա արտադրողների համար, առաջարկը կարող է մեծանալ թե՛ գների բարձրացման ազդեցությամբ և թե՛ անկախ դրանից, այսինքն՝ փեղաշարժվել:

Առաջարկը, ապրանքի գնից բացի, փեղաշարժվում է այլ գործոնների փոփոխության հետևանքով ևս: Առաջարկի մեծացումը այդ դեպքում արտահայտվում է առաջարկի կորի դեպի աջ փեղաշարժումով, երբ շուկայական ցանկա-

ցած գնի դեպքում ավելանում է առաջարկվող քանակությունը (տես՝ գծապատկեր 7.5): Քանի դեռ առաջարկը մեծանում կամ փոքրանում է ապրանքի գնի փոփոխության ազդեցությամբ, առաջարկն ու առաջարկի կորը չեն փոխազդարժվում: 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 փոխազդարժվում է, այսինքն՝ գներից անկախ, ձևավորվում է առաջարկի նոր մակարդակ: Օրինակ, եթե փվյալ փարին բարենպաստ է եղել գյուղատնտեսական արտադրության համար, աճել է բերքավորությունը, փաստորեն, գյուղատնտեսական մթերքների գների համեմատաբար կրճատվել են արտադրության ծախսերը, ապա առաջարկվող քանակությունը կմեծանա: Ներկայումս նույնը կլինի արտասահմանից փվյալ երկրի շուկա գյուղատնտեսական մթերքների ազատ հոսքի դեպքում:



Պատկեր 7.5. Տավարի մսի առաջարկի փոխազդարժումը

Առաջարկի փոխազդարժի 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 փոխազդարժում է:

Ապրանքների ու ծառայությունների անհատական առաջարկների հանրագումարը ամբողջական առաջարկն է, որն իրենից ներկայացնում է ապրանքների ու ծառայությունների այն ամբողջությունը, որ փվյալ երկրի ձեռնարկությունները կարող են և արտադրում ու վաճառում են փվյալ ժամանակահատվածում: Ընդհանուր առաջարկի մեծությունը որոշվում է փվյալ երկրի արտադրական կարողությամբ և գների ու ծախսերի մակարդակով: Որպես կանոն, ձեռնարկությունները շահագրգռված են արտադրել լրիվ կարողությամբ և իրացնել արդյունքը բարձր գներով: Մակայն, եթե գների ու ծախսերի մակարդակը ցածր

է, ձեռնարկությունների արտադրելու ունակությունը լրիվ չի օգտագործվում, առաջ է գալիս ավելցուկային կարողություն, իսկ գների գերաճի շրջանում, երբ պահանջարկը կտրուկ մեծանում է, հնարավոր է, որ ձեռնարկություններն աշխատեն լրիվ կարողությամբ՝ այդ ավելացած պահանջարկը բավարարելու համար: Այսպիսով, ամբողջական առաջարկը որոշվում է գների մակարդակով և կախված է տվյալ երկրի տնտեսության արտադրական ներդրումների ծավալից ու արդյունավետությունից:

Ամբողջական առաջարկը, որն արտահայտում է տնտեսության արտադրական և գնագոյացման պայմանները, կարևոր նշանակություն ունի տվյալ երկրի թե՛ կարճաժամկետ և թե՛ երկարաժամկետ հեռանկարային զարգացման համար, քանի որ որոշում է իրական արտադրանքի մեծությունը, արտադրական կարողությունների օգտագործման և գործազրկության մակարդակը և հեռանկարում դրսևորվում որպես երկրի տնտեսական առաջընթացը պայմանավորող գործոն: Ներուժային արտադրանքը կամ տնտեսության արտադրելու կարողությունը ամբողջական առաջարկի հիմնական որոշիչն է, քանի որ ցույց է տալիս տնտեսության արտադրական հնարավորության սահմանները՝ աշխատուժի ու արտադրության միջոցների որոշակի քանակության և մագնիսի տեխնոլոգիայի համակցման պայմաններում: Ներուժային համախառն ազգային արդյունքը գրականության մեջ բնորոշվում է որպես իրական համախառն ազգային արդյունքի այն մեծությունը, որը տնտեսությունը կարող է արտադրել զբաղվածության ընդունված չափանիշային մակարդակի դեպքում կամ, այսպես կոչված՝ «գործազրկության բնական մակարդակի» պայմաններում, որը, մի շարք տնտեսագետների կարծիքով, հավասար է 6 տոկոսի: Ներուժային արտադրանքի ամբողջ քանակությունը կարտադրվել և կառաջարկվել, եթե պահանջարկն աճեր սահուն, իսկ արտադրողները գործեին առանց ցնցումների: Մակայն իրականում ամբողջական պահանջարկն աճում է զգալի փոփոխումներով, որը ստիպում է ձեռնարկատերերին ներուժային արտադրանքից ավելի քիչ արտադրել, երբ ամբողջական պահանջարկը սեղմվում է և երբեմն էլ, երբ կտրուկ մեծանում է (օրինակ՝ պատերազմի ժամանակ), նույնիսկ ներուժային արտադրանքից ավելի՝ արտադրական ռեսուրսները չափից ավելի ինտենսիվ օգտագործելու շնորհիվ:

Ներուժային արտադրանքի մակարդակը ձևավորվում է աշխատուժի և արտադրության միջոցների նվազագույն անգործության պայմաններում, իսկ ներդրումների մեծացումը նպաստում է ներուժային արտադրանքի ու ամբողջական առաջարկի աճին: Բայց արտադրության ծախսերի ավելացումը բարձրացնում է նաև սպրանքների գները: Նոր, ավելի բարձր և համեմատաբար կայուն գների պայմաններում կիսթանվեն ներդրումները, որը կարտահայտվի առաջարկի կորի տեղաշարժով դեպի վեր: Արտադրության ծախսերի հիմնական մասը կազմում է աշխատավարձի ծախսը, բայց արտադրանքի քանակի ավելացման մեջ, որպես կանոն, ավելի մեծ ավանդ ունի ոչ թե աշխատուժի ներդրումների ավելացումը, այլ նոր տեխնոլոգիաների ներդրման ծախսը: Եթե արտադրության ծախսերի աճը ամբողջական առաջարկի կորը տեղաշարժում է դեպի վեր, ապա ներուժային արտադրանքի աճը, որը աշխատուժի, արտադրության միջոցների ավելացման կամ տեխնոլոգիական փոփոխությունների արդյունք է, այդ կորը տեղաշարժում է դեպի աջ՝ դուրս՝ ցույց տալով տնտեսության արտադրելու կարողությունների և ամբողջական առաջարկի մեծացումը:

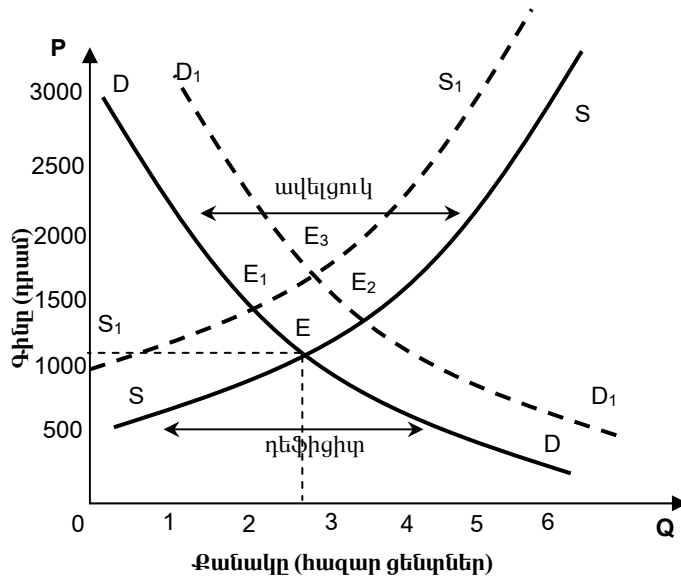
7.4. ՊԱՏԱՆՋԱՐԿԻ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՆԱՐԱԲԵՐԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ: ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԳԻՆ

Մինչև այժմ պահանջարկն ու առաջարկը քննարկել ենք առանձին-առանձին և պարզել, թե յուրաքանչյուր գնի դեպքում ապրանքների ի՞նչ քանակություն կարող են և ցանկանում են գնել գնորդները, և որքան կարող են և ցանկանում են վաճառել արտադրողները: Պահանջարկի և առաջարկի միասնական վերլուծությունը 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 միպում չունի բարձրանալու կամ իջնելու, ցանկալի պահանջներն ու ցանկալի առաջարկները բավարարվում են: Ըստ անգլիացի նշանավոր փորձագետ Ալֆրեդ Մարշալի, ապրանքի շուկայական գինը որոշվում է երկու գործոնների ազդեցությամբ. սահմանային օգրակարությամբ որոշվում է «պահանջարկի գինը», իսկ արտադրության ծախսերով «առաջարկի գինը», որոնց փոխազդեցությամբ էլ ձևավորվում է հավասարակշռության գինը:

Շուկայական հավասարակշռությունը կարելի է ցույց տալ պահանջարկի ու առաջարկի կորերի համադրման միջոցով (գծապատկեր 7.6), որտեղ այդ կորերի հատման կետը կամ հավասարակշռության կետը որոշում է հավասարակշռող գինն ու քանակը:

Շուկայական հավասարակշռության կետը (E) մեր օրինակում ցույց է տալիս, որ երբ մսի գինը 1100 դրամ է, արտադրողներն առաջարկում են այնքան միս, որքան կարող են և ցանկանում են այդ գնով գնել գնորդները, այսինքն՝ առաջարկն ու պահանջարկը հավասար են (2,7 հազար ց): Եթե մսի գինը բարձր է հավասարակշռող գնից, օրինակ՝ 1500 կամ 2000 դրամ է, ապա մսի առաջարկվող քանակն ավելի մեծ է, քան պահանջվող քանակը, հետևապես առաջ է գալիս ավելցուկ, իսկ եթե, ասենք, գինը ցածր է հավասարակշռող գնից (700 կամ 800 դրամ), ապա առաջարկվող քանակն ավելի փոքր է, քան պահանջվող քանակը կամ պահանջարկը, որի հետևանքով առաջ է գալիս սղություն և գների բարձրացման միպում, ի փարբերություն ավելցուկի, երբ գները իջնելու միպում

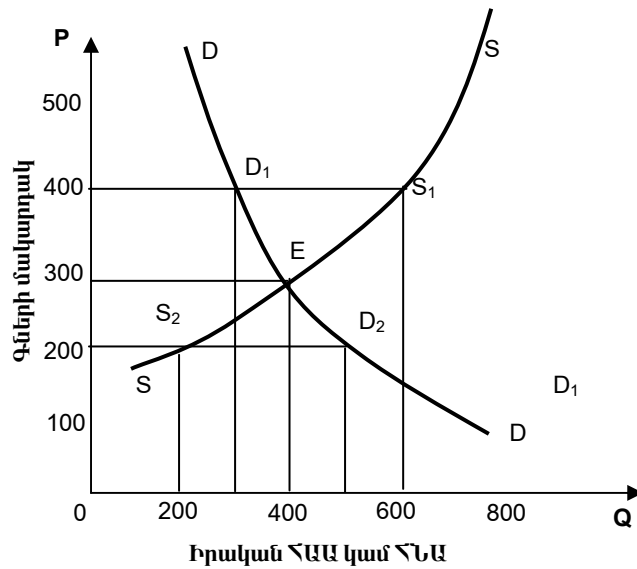
ունեն: Առաջարկի և պահանջարկի փոփոխությունները հետևում փոխվում են առաջարկվող ապրանքի քանակն ու գինը, և շուկայական հավասարակշռություն է ձևափոխվում մեկ այլ գնի ու քանակի դեպքում: Օրինակ, եթե առաջարկը կրճատվում է, ասենք, գյուղատնտեսական մթերքների արտադրության վար պայմանների պարճառով, և առաջարկի կորը փոփոխվում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



ՊՐԻՆՑԻՍՆԵՐ 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 ձևափոխվում է շուկայի ամբողջական առաջարկի և ամբողջական պահանջարկի փոխազդեցության, որի հետևանքով որոշակի հարաբե-

րակցություն է ձևավորվում համախառն ազգային արդյունքի մեծության և գների ընդհանուր մակարդակի միջև: Դա կարելի է ցույց տալ ամբողջական առաջարկի և ամբողջական պահանջարկի կորերի համադրման միջոցով (գծապատկեր 7.7), որոնց հատման կետը (E) արտահայտում է մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը, երբ ամբողջական առաջարկն ու ամբողջական պահանջարկը հավասար են:



ՊՐՅՁՆԻ ԻՋՆ 7.7. Շուկայական ընդհանուր հավասարակշռություն

Շուկայական ընդհանուր հավասարակշռությունը, մեր օրինակում, ձեռք է բերվում E կետում, որը ցույց է տալիս այն իրական համախառն արտադրանքը (400) և ընդհանուր գների մակարդակը (300), որը բավարարում է թե՛ արտադրողներին և թե՛ սպառողներին: Ամբողջական առաջարկի և ամբողջական պահանջարկի կորերը ցույց են տալիս ՆՆԱ-ի և գների ընդհանուր մակարդակի հարաբերակցությունը, եթե հաստատվում են փողի առաջարկը, ֆինանսական քաղաքականությունը և հիմնական միջոցների պաշարները: Եթե, օրինակ, գների մակարդակն աճի մինչև 400 միավոր, ապա ձեռնարկությունները կձգտեն ավելի շատ ապրանք վաճառել (առաջարկը կմեծանա մինչև 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, ասենք, մինչև 200, 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 գործողությունները ուղղված կլինեն հավասարակշռության ստեղծմանը, որի դեպքում առաջարկն ու պահանջարկը հավասարվում են:

7.5. ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԱՌԱՋԳԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Շուկայական հավասարակշռության իրական պայրկերը 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՝

$$E_D^P = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{\Delta P}{P_1}$$

գործակիցը ցույց է տալիս, թե որքանով կմեծանա ապրանքի նկատմամբ պահանջարկը գնի միավոր իջնելու կամ որքանով կփոքրանա այդ պահանջարկը գնի միավոր բարձրանալու դեպքում: Եթե, օրինակ, գնի իջեցումը առաջ է բերում պահանջարկի աճ նույն չափերով, որքանով որ գինն է իջել, ապա առաձգականության գործակիցը հավասար է 1-ի կամ, ինչպես ընդունված է ստել, սովորաբար դեպքում պահանջարկի առաձգականությունը միավոր է: Պահանջարկը առաձգական է համարվում, եթե առաձգականության գործակիցը 1-ից մեծ է և ոչ առաձգական, երբ 1-ից փոքր է:

Պահանջարկի առաձգականությունը կախված է մի շարք գործոններից՝ փոխարինող ապրանքների առկայությունից, ապրանքի սպառողական յուրահատուկ հատկանիշներից ու որակից, դրա՝ սպառողի բյուջեի մեջ ունեցած տեսակարար կշռից, ճաշակից և այլն: Ապրանքների գնից կախված՝ պահանջարկի առաձգականությունը մեծ է, եթե ապրանքները շատ փոխարինողներ ունեն, իսկ քիչ փոխարինողներ ունեցող ապրանքներինը՝ փոքր: Կան նաև ապրանքներ, որոնք ընդհանրապես փոխարինողներ չունեն և բավարարում են մարդու առավել կենսական պահանջմունքները, օրինակ՝ հացը, աղը, խմելու ջուրը, որոնց պահանջարկը կախված չէ կամ աննշան չափով կարող է կախված լինել դրանց շուկայական գնից, այսինքն՝ դրանց պահանջարկի առաձգականությունը մոտ է զրոյի:

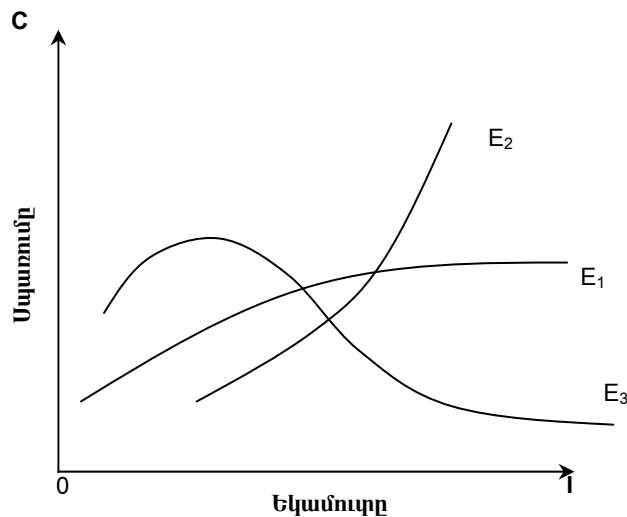
Ապրանքի պահանջարկի առաձգականությունը՝ փոխարինող կամ լրացնող ապրանքների գների հարաբերությամբ, կոչվում է խաչաձև առաձգականություն (օրինակ՝ մսի կամ զովացուցիչ ջրերի փարբեր տեսակները փոխարինող, իսկ սեղանն ու աթոռը, թուղթն ու գրիչը, ավտոմեքենան ու ավտոդողը միմյանց լրացնող ապրանքներ են): Խաչաձև առաձգականության գործակիցը a ապրանքի պահանջարկի փոփոխության հարաբերությունն է b ապրանքի գնի փոփոխությանը՝

$$E_a^{Pb} = \frac{\Delta Q_a}{Q_a} \cdot \frac{\Delta P_b}{P_b}$$

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 երկարաժամկետային ապրանքների, քան ամենօրյա օգտագործման ապրանքների պահանջարկը: Տարբեր ապրանքների պահանջարկի փոփոխության վրա եկամուտների ազդեցության բնույթի մասին կարելի է դափել գերմանացի տնտեսագետ Է.Էնգելի կորերի միջոցով (գծապատկեր 7.8):



ՊՐԻՑԻՍԻՆՆ 7.8. Էնգելի կորերը

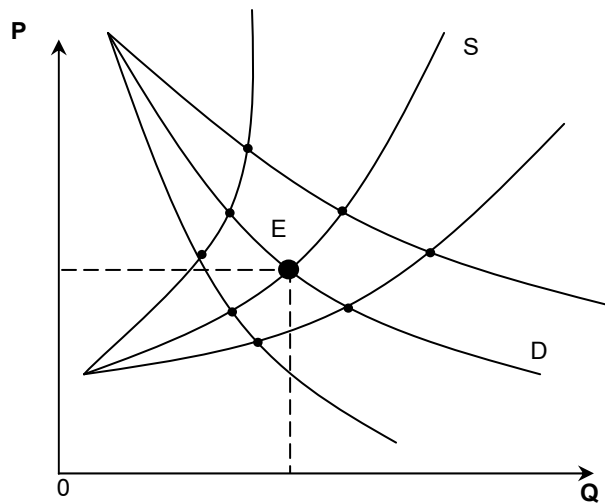
(E₁-ը՝ սովորական ապրանքներ,
E₂-ը՝ պերճանքի առարկաներ
E₃-ը՝ ցածրորակ ապրանքներ)

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՝ արտաքնապես 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 րվյալ 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

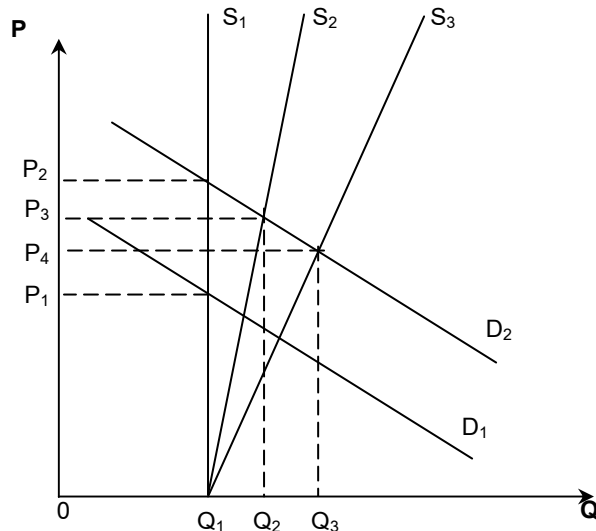
գործ ունենք առաջարկի միավոր առաձգականության հետ: Որքան ավելի մեծ է առաջարկի առաձգականությունը, այնքան ավելի հարթ տեսք ունի առաջարկի կորը, իսկ որքան ավելի փոքր է այդ գործակիցը՝ այնքան ավելի ուղղաձիգ: Առաջարկի և պահանջարկի կորերի ավելի հարթ կամ ավելի ուղղաձիգ լինելը արտացոլվում են առաջարկի և պահանջարկի հավասարակշռության կետի փարբեր դիրքերում (գծապարկեր 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 ևս 8 կետ: Առաջարկի առաձգականության փոփոխություն են առաջացնում նաև այլ գործոնների՝ արտադրության ծախսերի կառուցվածքը, արտադրական կարողությունների ծանրաբեռնվածության աստիճանը, ազատ աշ-

խափանքային ռեսուրսների առկայությունը, կապիտալի միջնորդային փողաշարժի պայմանները և այլն:



ՊԻՅձՅԻ Ի՞՞՞՞ 7.10. Առաջարկի առաձգականության փոփոխությունը

Առաջարկի առաձգականության փոփոխության մեջ մեծ դեր ունի ժամանակի գործոնը, քանի որ ապրանքների և ծառայությունների գների փոփոխությունը արտահայտվում է առաջարկի մեծության մեջ ոչ թե ակնթարթորեն, այլ որոշակի ժամանակի ընթացքում: Նոր գներին հարմարվելու համար արտադրողին բավական ժամանակ է պետք, որպեսզի, ելնելով այդ գների մակարդակից, կրճատի կամ ընդլայնի առաջարկը: Եթե օրինակ, փվյալ ապրանքի շուկայական գինը բարձրացել է, ապա արտադրողն անմիջապես չի կարող մեծացնել առաջարկը: Նա պետք է արտադրանքի թողարկումը ավելացնի՝ արտադրության միջոցներն ավելի ինփունսիվ օգտագործելու, եղած արտադրական կարողությունները ամբողջությամբ գործադրելու, նոր արտադրության միջոցներ ու աշխատուժ արտադրության մեջ ներգրավելու, ինչպես նաև անհրաժեշտության դեպքում նոր ձեռնարկություններ հիմնադրելու միջոցով, որի հնարավորությունը փախի 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 համապարասխան փոփոխությանը: Միջին ժամկետի ընթացքում նա կարող է պահանջարկին հարմարվել՝ գործադրելով ֆիրմայի ներքին ռեսուրսները՝ մեծացնելով արտադրության ծավալը սարքավորումների ճանրա-

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 ՊԱՏԱՆՁԱՐԿԻ ԵՎ ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՓՈԽԱԶԳԻԵՑՈՒԹՅԱՆ ՆԱՅԵՑԱԿԱՐԳԵՐԸ

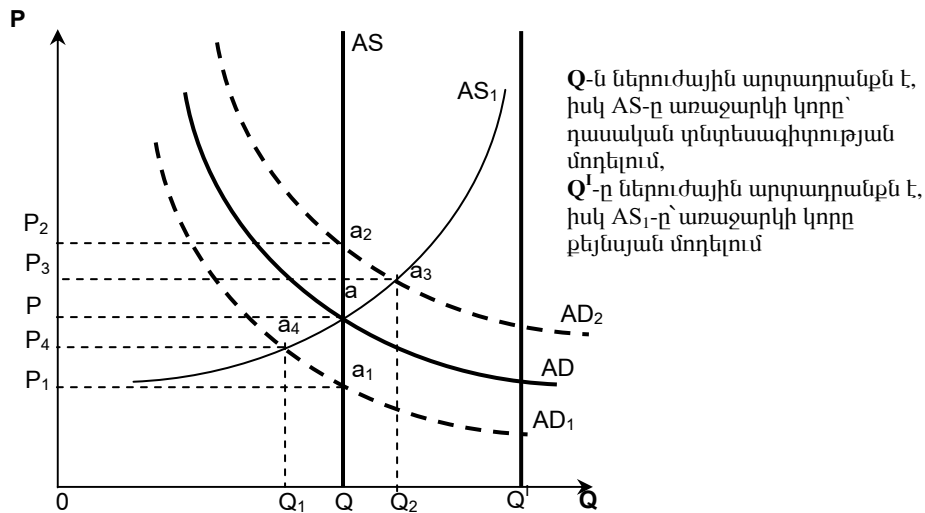
Ժամանակակից փնտեսագիտության մեջ ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի փոխազդեցության ու զարգացման վերաբերյալ գոյություն ունեն երկու ուղղություններ: Դասական դպրոցին հարող փնտեսագետներն այն կարծիքին են, որ արտադրանքի վրա ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունը համարյա թե փակակա ազդեցություն չունի, այսինքն՝ պնդում են, որ ամբողջական առաջարկի կորը խիստ թեք է կամ նույնիսկ ուղղաձիգ, իսկ Ջ. Զեյնսը և նրա հետնորդները ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունները դիտում են որպես արտադրանքի մեծությունը որոշող փակակա և նշանակալի գործոն: Դասական մոտեցումը, սկսած Ադամ Սմիթից մինչև ժամանակակից նոր դասական փնտեսագիտության ներկայացուցիչները, հենվում է շուկայական փնտեսության մեջ հզոր և ինքնակարգավորվող ուժերի գոյության ենթադրության վրա: Տվյալ դեպքում ընդունվում է, որ պահանջարկի փոփոխությունների դեպքում գներն ու աշխատավարձը իրենց ճկունությամբ այնպես են հարմարվում, որ արտադրանքի ծավալն իր վրա չի կրում գների ընդհանուր մակարդակի ազդեցությունը: Սակայն փնտեսական պրակտիկայում աշխատավարձն ու արտադրության մյուս ծախսերը որոշակի ժամանակահատվածի համար կայուն մակարդակ ունեն, ճկուն չեն: Սովորաբար աշխատավարձի չափը որոշվում է աշխատանքային պայմանագրով, մի քանի փարվա համար, և այդ ընթացքում դրամական աշխատավարձի մեծությունը հիմնականում կայուն է: Մյուս ծախսերը, ինչպիսիք են՝ վարձավճարը, հումքի, նյութերի, էներգիայի գները նույնպես կարճաժամկետ հեռանկարում կայուն են և ձեռք են բերվում մատակարարների հետ պայմանավորված գներով: Այդ պայմաններում ձեռնարկությունները, ամբողջական պահանջարկի աճի հետ, հակված են առաջարկելու ավելի շատ արտադրանք, եթե նկատվում է գների բարձրացում, այսինքն՝ ամբողջական առաջարկի կորը կունենա դեպի վեր թեքվող փեք /քեյնսյան/: Իսկ երկարաժամկետ հեռանկարում արտադրության ծախսերի նշված փոփոխությունները

գները ճկունություն են ցուցաբերում, փոխվում են՝ վերանայվում են աշխարհավարձի և վարձավճարի պայմանագրերը, հումքի և նյութերի գները նույնպես փոխվում և հարմարվում են արտադրանքի ավելի բարձր գներին: Ավելի բարձր պահանջարկին այժմ արդեն կհամապատասխանեն արտադրանքի և արտադրության ծախսերի ավելի բարձր մակարդակներ: Իսկ երբ ծախսերն աճում են ճկուն կերպով, հարմարվելով արտադրանքի գներին, ձեռնարկությունները չեն կարող բարձրացնել շահութաբերությունը՝ օգտվելով ամբողջական պահանջարկի ավելի բարձր մակարդակից, քանի որ արտադրողներն արդեն գործունեն գների և ծախսերի այնպիսի հարաբերակցության հետ, որպիսին առկա էր մինչև պահանջարկի փոփոխությունը: Ներկայումս է այն, որ բարձր գինը դադարում է արտադրանքն ավելացնելու դրդապատճառ լինելուց, հետևապես՝ ամբողջական առաջարկի կորը մոտենում է ուղղաձիգ դիրքին՝ ցույց տալով առաջարկվող արտադրանքի անկախությունը գնից և փոփոխության երկարաժամկետ հավասարակշռված մակարդակը: Առաջարկվող արտադրանքի մեծությունը մոտենում է ներուժային արտադրանքին:

Տնտեսության հավասարակշռության հարցում քեյնսյան և դասական մոտեցումների տարբերությունն այն է, որ, ըստ առաջինների, գներն ու աշխարհավարձը հարմարվում են դանդաղորեն, և հավասարակշռող ուժերը կարող են դրսևորվել միայն երկար 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 Բ. Ռիկարդոյից, պնդում էին, որ գործարարության պարբերաշրջանները ժամանակավոր բնույթ ունեն, ինքնակարգավորվող, ինքնաշարժվող են, իսկ գերարտադրությունն անհնար է, քանի որ «առաջարկը ստեղծում է իր սեփական պահանջարկը», որն արտահայտում է Ֆրանսիացի փոփոխագետ 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, հետևապես փոփոխությունը միշտ գործում է լրիվ զբաղվածությամբ և իր ներուժային արտադրանքի մակարդակով: Դասական տեսակետի համաձայն՝ ամբողջական պահանջարկի ազդեցությամբ փոփոխվում են միայն գները, բայց ոչ արտադրանքի մեծությունն ու զբաղվածությունը, և գների ու աշխարհավարձի ճկունությունը բավարար պայման է ծախսերի իրական մակարդակ և լրիվ զբաղվածություն ապահովելու համար:

Ջ. Քեյնսի աշխարհայնությունների և հարկապես «Ընդհանուր տնտեսություն» գրքի երևան գալով (1936թ.) փոփոխագետների շրջանում ձևավորվեց դասական տեսակետի հանդեպ նոր, այլընտրանքային մոտեցում: Քեյնսը ոչ միայն առաջադրեց ամբողջական պահանջարկի գաղափարը, այլև ցույց տվեց, որ ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունը, գների ու աշխարհավարձի ոչ ճկուն լինելու պարագայում, համապատասխան փոփոխություն են առաջ բերում ամբողջական առաջարկի մեջ, այնպես որ ամբողջական պահանջարկի կորի՝ գներից

կախված վարընթաց շարժումը համադրվում է ամբողջական առաջարկի վերընթաց կորին: Գծապատկեր 7.11-ում պատկերված են ամբողջական առաջարկի դասական ուղղաձիգ գիծը և քեյնսյան ամբողջական առաջարկի վերընթաց կորը:



Պ՝ԻՅ՝ՁՅ՝Ի՝Ձ՝Ո՞ 7.11. Ամբողջական առաջարկի դասական և քեյնսյան մոդելները

AS ուղղաձիգ գիծը ցույց է տալիս, որ, դասական մոդելում համաձայն, ամբողջական առաջարկը կախված չէ պահանջարկի կամ գների փոփոխությունից և միշտ հավասար է պոտենցիալ ՆՆԱ-ին (Q կետում), իսկ պահանջարկի փոփոխությունը դեպի AD_1 կամ AD_2 , առանց փոփոխելու առաջարկը, նոր հավասարակշռություն է առաջ բերում a_1 կամ a_2 կետերում՝ դրանց համապատասխանող P_1 և P_2 գներով: Այսպիսով, ըստ դասականների՝ ամբողջական պահանջարկի քաղաքականությունը չի կարող ազդել արտադրանքի մակարդակի և գործազրկության վրա, և գների ու աշխատավարձի ճկունությունը թույլ է տալիս անընդհար սպասելի լրիվ զբաղվածություն, երբ փոփոխությունը թողարկում է իր պոտենցիալ արտադրանքը:

Քեյնսյան ամբողջական առաջարկի վերընթաց կորը (AS_1) ցույց է տալիս, որ առաջարկվող արտադրանքի մեծությունը կախված է ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունից՝ գների ու աշխատավարձի ոչ ճկուն լինելու, հարաբերական կայունության պատճառով: Երբ, օրինակ, ամբողջական պահանջարկի սկզբնական հավասարակշռության AD կորը փոփոխվում է դեպի աջ՝ AD_2 դիրքը, հասարակշռության գինը P -ից բարձրանում է մինչև P_3 , և ձեռնարկությունները, շահույթը մեծացնելու ձգտումով, արտադրանքի քանակն ավելացնում են Q -ից Q_2 , կամ, եթե ամբողջական պահանջարկը սեղմվում է (AD_1), գներն իջնում են P_4 մակարդակ, ձեռնարկությունները սրիաված են լինում

կրճատել առաջարկվող արտադրանքի քանակը մինչև Q_1 մակարդակը, նոր հավասարակշռություն է ձեռք բերվում a_4 կետում, որը թերզբաղվածության հավասարակշռություն է, երբ արտադրանքը, ներուժայինի համեմատությամբ, խիստ փոքր է: Քեյնսը ցույց տվեց, որ տնտեսությունը, աշխատավարձի և գների ոչ ճկուն լինելու պատճառով, կարող է մնալ թերարտադրության և բարձր գործազրկության վիճակում, ուստի փողի և ֆինանսական քաղաքականության միջոցով պետությունը կարող է խթանել տնտեսական աճը, արտադրանքի ներուժայինին մոտ մակարդակն ու զբաղվածությունը:

Այսպիսով, եթե դասական տեսակետը շուկայական տնտեսության զարգացումը կապում է տնտեսության մեջ գոյություն ունեցող ինքնակարգավորվող ուժերի հետ, ժխտում է պետական միջամտության նշանակությունը, ապա Քեյնսը և նրա տեսությանը հարողները 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:

ÆÝùÝ³ ëì áõ Û³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Բացառությամբ պահանջմունք և պահանջարկ հասկացությունների փոխհարաբերությունն ու փոխկապվածությունը:
2. Որո՞նք են պահանջարկի կորի փեղաշարժի ոչ գնային գործոնները:
3. Որո՞նք են ամբողջական պահանջարկի բաղադրիչները:
4. Բացառությամբ 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. Նամենավերջ պահանջարկի և առաջարկի առաձգականությունները, նշեք դրանց փեղը շուկայական հավասարակշռության մեջ:

ԾՇÛÝ³ İ³ ÝÑ³ ëİ³ óáõÃñóÝÝ»ñ

Պահանջարկ	Առաջարկ
Պահանջարկի փոփոխական օրենք	Առաջարկի փոփոխական 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

ՄՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ՎԱՐՔԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

8.1. ՄՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ՎԱՐՔԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆՆ ՈՒ ԴԵՐԸ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ

Տնփեսական փարբեր համակարգերի ընդհանուր հատկանիշներից մեկն այն է, որ ապրանքների ու ծառայությունների արտադրության վերջնական նպատակը սպառումն է: Սպառման երևույթի փնտեսագիտական էությունը ապրանքների ու ծառայությունների, սպառողական արժեքի կամ դրանց օգտակարության հատկանիշների իրացումն է: Դա գործընթաց է, որի ժամանակ մարդիկ և հասարակությունը բավարարում են իրենց պահանջմունքները:

Հասարակության փնտեսական կյանքը կազմված է մի քանի օղակներից, որոնցից մեկն էլ սպառումն է, որը քննարկվում է որպես վերջին օղակ, սակայն դա չի նշանակում, թե հասարակության փնտեսական գործունեությունը ավարտվում և կանգ է առնում: Տնփեսական, առավել ևս արտադրական գործունեությունը շարունակ կրկնվում է, և դա թույլ է տալիս կատարել հիմնավոր հետազոտություն, որ արտադրության և սպառման, ինչպես նաև բաշխման ու փոխանակության ու դրանց ամբողջության միջև գործող կապերն ունեն անընդհատ բնույթ:

Տնփեսական գործունեության ժամանակ հասարակության կյանքում առաջացած բոլոր կապերն ունեն երկկողմանի գործողության բնույթ, այսինքն՝ գործում է փոխազդեցության կանոնը: Մարդիկ արտադրությունը կազմակերպում են սպառման համար բարիքներ արտադրելու նպատակով, իսկ սպառումն իր հերթին շարժառիթ է՝ արտադրությունը վերսկսելու համար: Սպառման ծավալը և կառուցվածքը ամբողջությամբ պայմանավորված են արտադրությամբ, իսկ սպառումն իր հերթին հակադարձ ազդեցություն է գործում արտադրության վրա՝ նպաստելով կամ արգելակելով դրա զարգացումը:

Սպառման և արտադրության միջև գոյություն ունեցող կապը ենթադրում է արտադրողի և սպառողի միջև փնտեսական կապերի առկայություն: Արտադրողը փնտեսական հարաբերություններում սովորաբար հանդես է գալիս թելադրողի դերում: Դա հատկապես բնորոշ է այն փնտեսական համակարգերին, որտեղ մեծ է պետության փնտեսական հարվածի դերը և գոյություն ունի փնտեսության կենտրոնացման բարձր աստիճան: Իսկ երբ փնտեսության մեջ իր ամբողջ ուժով սկսում է գործել սպառողի հասարակական ֆունկցիան, արտադրողը ստիպված է հաշվի նստել նրա ցանկությունների, պահանջմունքների ու հնարավորությունների հետ: Արտադրության և սպառման կապը կամ ազդեցության ձևը դառնում է երկկողմանի, որը նպաստում է պահանջարկի ու առաջարկի

միջև հավասարակշռության հաստատմանը, Կապիտալի և Լաբորի միջև հարաբերակցության 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 չտեսնել 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 գործառույթը ձեռնարկափրական 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 շար 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 շար անօգնական և անուժ է գգում: Առաջին հայացքից թվում է, որ նրա վարքագիծը չի կարող քիչ թե շար 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 նկատի ենք ունենում փնտրեսական կապերի, հարկապես սպառում-արտադրություն կապի, երկկողմանի գործողության հանգամանքը, որտեղ չի կարելի թերագնահատել սպառողի ազդեցության ուժը արտադրողների վրա, թեկուզ հետևյալ նկարագումներից ելնելով.

1. անհատ սպառողները, որպես մի ամբողջություն, ներկայացնում են ողջ հասարակությունը, որն արդեն գործուն ուժ է, և դա անտեսել անհնար է,
2. չնայած նրանցից յուրաքանչյուրը բացարձակապես ինքնուրույն է որոշում կայացնում ինչ և ինչքան գնելու հարցում, սակայն այդ խնդիրները լուծելիս նրանք դրսևորում են շատ ու շատ ընդհանուր մտքեցումներ:

Նշված հանգամանքները խիստ կարևոր են, քանի որ ստիպում են ֆիրմաներին հաշվի նստել սպառողների կոլեկտիվի, հավաքական կարծիքի հետ, երբ նրանք լուծում են արտադրության կազմակերպման երեք հիմնահարցերը: Եթե սպառողների մեծ մասը համաձայն է իր փողերը վճարել որևէ ապրանքի դիմաց և վճարել ավելի, քան արտադրողի ծախսերն են, ապա արտադրողը շահույթ կստանա: Սպառողների հակառակ վարքի դեպքում ֆիրմային սպառնում է սնանկացում: Այս պարզ ու հասկանալի մեխանիզմը շուկայում գործում է որպես սպառող-արտադրող հակադարձ կապի մեխանիզմ, որն ինքնիրեն, առանց կողմնակի ազդեցության, համաձայնեցնում է արտադրության ծավալն ու կառուցվածքը սպառման ծավալի ու կառուցվածքի հետ: Այս կանոնը բնորոշ է ոչ միայն անձնական սպառման ապրանքների, այլև արտադրության միջոցների արտադրության ու սպառման գործընթացներին: Արդյունքում ձևավորվում է մի իրավիճակ, երբ փոխադարձ կապի ողջ տեխնոլոգիական շղթան գործում է այնպես, որ վերջին հաշվով արտադրվում են հենց այն ապրանքներն ու ծառայությունները, որոնք վաճառվելու ու գնվելու հավանականություն ունեն: Իհարկե, իրական կյանքում կարող են առաջանալ այլ իրավիճակներ, օրինակ. գովազդի օգնությամբ սպառողին ստիպում են գնել իրեն ոչ անհրաժեշտ կամ էլ կասկածելի հատկություններ ունեցող ապրանք: Նման իրավիճակները պետք է դիտել որպես բացառություններ, որոնք միևնույն ժամանակ հաստատում են այն ընդհանուր կանոնը, որ ֆիրմաների մեծամասնությունը ձգտում է լավագույն կերպով հարմարվել սպառողների պահանջմունքներին, քանզի սպառողի հանդեպ ազնիվ լինելը ֆիրմայի պարիվն է և բարձրացնում է նրա հեղինակությունը շուկայում: Բացի դրանից, զարգացած երկրներում վաղուց գործում են սպառողի շահերը պաշտպանող հասարակական ու պետական մեխանիզմներ: Այսպիսով, առանց չափազանցության, սպառողին կարելի է անվանել արտադրող ֆիրմաների ճակարագիրը որոշող սուբյեկտ, երբ նա իր փողով «քվեարկում է» այս կամ այն ապրանքին «կողմ» կամ «դեմ»: Սպառողական վարքի տեսությունում այս հանգամանքը ձևակերպված է որպես սպառողի ինքնիշխանության դրույթ:

Շուկայական փնտրեսությունում սպառողի վարքի վրա հիմնականում ազդում են երեք գործոններ՝ պահանջմունքը, գինը և եկամուտը: Պահանջմունքը դրսևորվում է որպես փարբեր բարիքներ սպառելու ցանկություն: Բայց քանի որ սպառման ենթակա բարիքների տեսականին բազմազան է, ապա սպառողը անհրաժեշտ է համարում որոշել դրանց օգտակարության աստիճանը և ըստ դրա էլ կարգավորել սպառման թե՛ հերթականությունը և թե՛ քանակը: Այսպես, մարդու կենսական կարիքները բավարարող ապրանքները սպառվում են առա-

ջին հերթին, իսկ մյուսները՝ ըստ սպառողի համար դրանց անհրաժեշտության աստիճանի: Այլ կերպ ասած, մարդ անհատին հատուկ է իր պահանջմունքների բավարարման ժամանակ որոշակի կարգավորվածության 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 նույնատիպ ապրանքների որակական հատկանիշները: Օրինակ՝ շուկայական սուբյեկտը 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 շատ 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 բննարկումները սկսվել են XVIII դարում: Քննարկման հետևություններից կարևոր է այն դիտարկումը, որ ապրանքների փոխանակության ժամանակ դրանց քանակական հարաբերությունները որոշվում են նրանով, թե փոխանակության մասնակիցները ինչպես են գնահատում ապրանքների օգտակարության չափը: Դա նշանակում է, որ այս կամ այն ապրանքի արժեքը կամ արժեքայնությունը կախված է փոխտեսակյա գործարքի մասնակիցների անհատական գնահատումներից, նրանց անձնական հակումներից: Դրանով օգտակարության փեսությունը գնորդ-սպառողին, իր պահանջմունքներով, սուբյեկտիվ հակումներով հանդերձ, դարձրեց փոխտեսակյա հետազոտության օբյեկտ՝ սպառման հարաբերություններին վերագրելով առաջնակարգ դեր:

Իրոք, ապրանքների ու ծառայությունների սպառման հիմքում ընկած է դրանց սպառողական արժեքը կամ մարդկանց պահանջմունքները բավարարե-

լու ընդունակությունը: Դա նշանակում է, որ սպրանքը կամ ծառայությունը սպառողի համար պետք է որոշակի օգտակարություն ներկայացնի: Օգտակարությունը սուբյեկտիվ կարեգորիա է, և դրանով է բացատրվում այն փաստը, թե ինչու է փվյալ սպառողը նախապատվությունը տալիս այս կամ այն բարիքին: Այսպիսով, օգտակարության փոփոխական նշանակությունը դրսևորվում է նրանում, որ գնորդն ընտրում և պահանջարկ է ներկայացնում հենց որոշակի սպրանքի նկատմամբ, որոշակի պայմաններում:

«Օգտակարություն» գիտաբառը առաջին անգամ շրջանառության մեջ է դրել անգլիացի փոփոխական Իրենեոս Բենթամը՝ իր օգտապաշտական հայեցակետի շրջանակներում: Նա այն կարծիքին էր, որ մարդու գործունեության նպատակը իր բարեկեցության բարձրացումն է, որը Ի. Բենթամը առաջարկում էր չափել բոլոր հաճույքների գումարից հանելով դրանց ձեռքբերման չարժանքները՝ ժամանակի փվյալ հատվածում: Ներագայում, նրա հայրենակից Ու. Ջոնսոնը բացահայտեց այդ կարեգորիայի և գնի կապը, որն ավելի մանրամասն հետազոտեցին ավստրիական դպրոցի հայրնի ներկայացուցիչներ Կ. Մենգերը, Ե. Բեմ-Բավերկը և Ֆ. Վիգերը, ովքեր մանրամասն քննարկեցին օգտակարության նվազման երևույթը, երբ նույն բարիքից սպառվում է մի քանի միավոր, և դրա հիման վրա ձևավորվեց սահմանային փոփոխությունը:

Տնփոխագիտության փոփոխության մեջ բավական շար կողմնակիցներ ունի այն փոփոխությունը, որ սպառողական վարքի փոփոխության վերացական կանխադրույթներից (փոփոխություն 1) առավել խոցելի և թույլը օգտակարության և ծախսերի հետ դրա համադրության հնարավորության կանխադրույթն է: Այդ եզրակացությունը հիմնավորվում է այն պարզ փոփոխությանմբ, որ օգտակարության գնահատումը անհատական, սուբյեկտիվ բնույթ ունի¹, այսինքն, նույն իրի օգտակարությունը ամեն մի անհատ փվյալ պահին գնահատում է փոքրեր կերպ և փոքրեր չափով՝ ելնելով իր նախասիրություններից, ճաշակից և հանգամանքներից: Բացի դրանից, նույն անհատը նույն իրի օգտակարությունը փոքրեր ժամանակներում և փոքրեր պայմաններում նույնպես փոքրեր կերպ է գնահատում: Օրինակ, ջրի և աղամանդի օգտակարության համեմատությունը և գնահատումը, որը հայրնի է Սմիթի պարադոքս անվանումով:

Այս ամենից կարելի է հետևություն անել, որ օգտակարությունը անհատ է չափել և համեմատել մի այլ բանի մեծության հետ, օրինակ՝ ծախսերի: Նման հետևությունն ընդունում են նույնիսկ սպառողական վարքի փոփոխության կողմնակիցները և առաջարկում են կիրառել օգտակարության չափման պայմանական միավոր՝ յուրիլ (անգլերեն utility - օգտակարություն), որի պայմանանշանը U փոփոխ է²:

Կ.Մակկոնելլն ու Ս. Բրյուն դա համարում են չափման մրացածին միավոր և մանկավարժական ու դասավանդման շար հարմար հնարք, որը հնարավորություն է տալիս սպառողի վարքագծի մասին դատողությունները փոփոխությունները քանակական մեծությունների դաշտ:

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

¹ С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. Экономика. М., 1993, стр. 98.

² К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. Экономикс, М., 2007, стр. 449.

յեկտրիկ մտրեցման, կարելի է սրանալ ավելի մեծ օգրակարություն: Քանի որ պահանջմունքը բավարարելու համար մարդը սրիաված է սպառել րարբեր ապրանքներ, որոնք նրա համար ունեն օգրակարության րարբեր չափեր, ապա նա ձգրում է դրանց սպառումից սրացվող օգրակարությունը հասցնել առավելագույնի: Եթե դա նրան հաջողվում է, ապա համարում է, որ սրացել է օգուր, շահ:

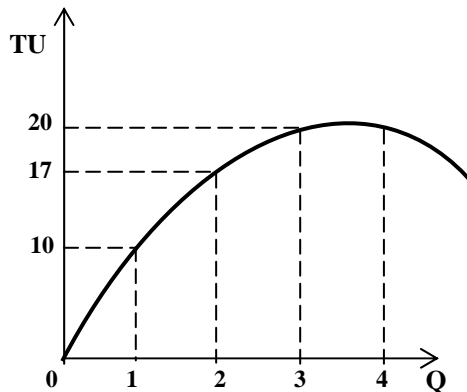
Առավելագույն օգրակարություն կարելի է սրանալ նաև նույն բարիքից, երբ սպառվում է դրանից որոշակի քանակություն, որովհետրև ամեն մի նոր միավոր ավելացնում է օգրակարության կամ բավարարվածության ասրիճանը: Այսպիսով, օգրակարություն հասկացության քննարկումը թույլ է րալիս առանձնացնել օգրակարության երկու րիպ` ընդհանուր և սահմանային:

Ընդհանուր օգրակարությունը ժամանակի որոշակի հարվածում ասրանքների կամ ձառայությունների սպառումից պահանջմունքների բավարարվածության ընդհանուր չափն է, որն ընդունված է նշել TU (total utility) հապավումով: Եթե որևէ մեկը գնել է 4 պաղպաղակ, ապա նա առաջին պաղպաղակի սպառումից սրանում է դրա առավելագույն օգրակարությունը, օրինակ` 10U, երկրորդից սրանում է ինչ-որ չափով պակաս բավարարվածություն կամ օգրակարություն` 7U, երրորդից` 3U, չորրորդից` 0 կամ պարզապես հրաժարվում է դրա սպառումից: Այս օրինակը կարելի է ներկայացնել աղյուսակի և գձապարկերի րետրով, որոնք րեսանելի են դարձնում րվյալ ասրանքի սպառման ժամանակ սրացված ընդհանուր օգրակարության փոփոխման երևույթը:

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

ՁՐՆԵՑ Ի 8.1.

Ընդհանուր օգրակարությունը



ՊՐՑԻՆԻ ԻՆՑ 8.1.

Ընդհանուր օգրակարությունը

Ընդհանուր օգրակարության թե՛ աղյուսակը և թե՛ գձապարկերը վկայում են, որ ցանկացած պահանջմունք շուր թե ուշ լրիվ բավարարվում է` նույն բարիքից ինչ-որ քանակություն սպառելու շնորհիվ, և ընդհանուր օգրակարությունը իր առավելագույն սահմանին հասնում է ասրիճանաբար: Ընդ որում, ամեն մի ասրիճանում նկարելի է օգրակարության կամ բավարարվածության մակարդակի աճի բացարձակ նվազում: Չի բացառվում, որ 5-րդ պաղպաղակի հարկադրված սպառումը առաջացնի ոչ թե բավականություն, այլ րհաճություն, այսինքն` դրա օգրակարությունը կունենա բացասական նիշ, օրինակ` -15, և

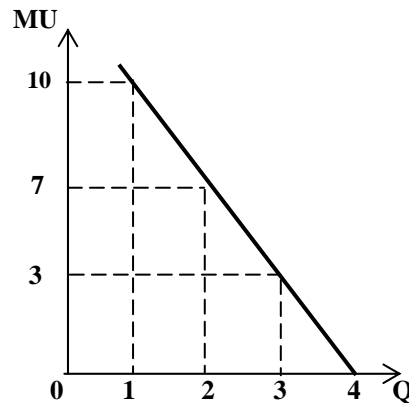
ընդհանուր օգտակարությունը իսկույն կկրճատվի այդքանով: Դրա համար էլ ընդհանուր օգտակարության կորը կունենա վարընթաց տեսք:

Օգտակարության հայեցակետը իր հետագա զարգացումը սրացավ սահմանային օգտակարության տեսության շրջանակներում, որն ավելի ճշմարտացի և իրարեսական է նկարագրում օգտակարության նվազման երևույթը: Սահմանային օգտակարությունը պահանջմունքների բավարարվածության այն լրացուցիչ չափն է, որը սպառողը ստանում է սպառվող ապրանքի ամեն մի հաջորդ միավորից, որն ընդունված է նշել MU (marginal utility) հասպավումով: Ամեն մի սպառող ապրանքի լրացուցիչ միավորի օգտակարությունը գնահատում է դրա իջեցման հարկանիշը նկատի ունենալով, այսինքն՝ լրացուցիչ կամ սահմանային օգտակարությունն ունի նվազման ֆունկցիա: Օգտակարության նման փոփոխությունն առաջին անգամ քննարկել է գերմանացի տնտեսագետ Գերման Նոսենը և ձևակերպել է սահմանային օգտակարության նվազման օրենքը, որը տնտեսագիտության մեջ հայտնի է որպես Նոսենի առաջին օրենք: Վերը բերված օրինակի տվյալներով կարելի է ներկայացնել սահմանային օգտակարության նվազող ֆունկցիան՝ աղյուսակի և գծապատկերի տեսքով:

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

ՁՕՆԹԵՑ Ի 8.2.

Սահմանային օգտակարությունը



ՊԻՅՁՅԻ Ի՞Ն 8.2.

Սահմանային օգտակարությունը

Օգտակարության տեսությունը ելնում է այն դրույթից, որ օգտակարության չափը, մեծությունը կախված է սպառվող բարիքների քանակից: Դրանից կարելի է եզրակացնել, որ ընդհանուր օգտակարությունը (TU) կարելի է որոշել նաև սպառվող միավորների սահմանային օգտակարության (MU) մեծությունները գումարելով: Սակայն սպառողը տվյալ ապրանքի և ծառայության արժեքայնությունը որոշելիս նկատի ունի ոչ թե ընդհանուր օգտակարությունը, այլ հենց լրացուցիչ կամ սահմանային միավորի օգտակարությունը: Դրանից է կախված սպառողի հետագա վարքը՝ կշարունակի կատարել նոր գնումներ, թե՛ ոչ: Այդ խնդրի լուծման նպատակով սահմանային օգտակարության տեսության շրջանակներում քննարկվում է նաև ապրանքի արժեքի հիմնախնդիրը:

Սահմանային տեսության առանցքային գաղափարներից մեկն էլ այն է, որ ապրանքի արժեքը կամ արժեքայնությունը, որը կարելի է հասկանալ նաև որ-

պես օգրակարության հոմանիշ, որոշվում է ոչ թե ապրանքի արտադրության ծախսերով, այլ այն օգրակար էֆեկտով, որը սպառվող ապրանքի վերջին կամ սահմանային միավորը պարճառում է սպառողին:

Այս մոտեցումը հակասում էր դասական փնտհանարության ավանդական գաղափարներին (Ա. Սմիթ, Դ. Ռիկարդո, Կ. Մարքս, Զ. Միլ), քանի որ որպես փնտհանարության գործունեության վերջնական արդյունքների գնահատական, ընդունվում է օգրակարությունը: Տնտեսագետներից շարքի կարծիքով օգրակարության փնտհանարության այդ մոտեցումը հեղաշրջում առաջացրեց փնտհանարության մեջ, և դա անվանեցին «մարժինալիստական (սահմանային) հեղափոխություն»:

Այնուհանդերձ, ավելի մեծ թիվ են կազմում այն փնտհանարները, որոնց կարծիքով մարժինալիզմը սուբյեկտիվ հոգեբանական փնտհանարություն է, և դա բավական հիմնավոր գնահատական է: Սահմանային գաղափարի հիմնադիրները համոզված պնդում էին, որ փնտհանարության բոլոր կարեգործիաները պետք է բացառել միայն իրերի նկատմամբ սուբյեկտիվ ունեցած նախասիրություններով, սպասումներով, ճանաչողության աստիճանով: Օրինակ՝ ըստ Ն.Մենցերի՝ իրերը ինքնին գուրկ են օբյեկտիվ հատկանիշներից և իրերին հատկանիշներ (լավն է, վատն է) վերագրում են մարդիկ՝ իրենց անձնական ընդունակությունների սահմաններում: Իհարկե, այդ միտքը նոր չէր, քանի որ Ն.Մենցերից մոտ 250 փարի առաջ նման միտք արտահայտել էր Վ.Շեքսպիրը՝ իր «Նամկա» դրամայում՝ իրերն ինքնին ոչ լավն են և ոչ էլ վատը, այլ մարդիկ են դրանց այդպես գնահատում:

Սահմանային օգրակարության փնտհանարությունը իր նվազող ֆունկցիայի դրույթով լրիվ փրամաբանական է, սակայն փնտհանար-հետազոտողներից շարքին շփոթեցնում է այն հանգամանքը, որ օգրակարությունը հնարավոր չէ նույնիսկ մոտավոր չափել՝ դրա սուբյեկտիվ բնույթի պարճառով: Իսկ այն, ինչը հնարավոր չէ չափել, շար դժվար է օգրագործել որպես փնտհանար դրույթների հավասարի ապացույց, հատկապես փնտհանար վերլուծությունների ժամանակ:

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

Կարդինալիստական մոտեցման կողմնակիցները (Եվ. Բեն-Բավերկ, Ու. Զևոնս, Ալֆ. Մարշալ, Դ. Ռոբերտսոն և այլն) օգրակարության չափման ժամանակ դիտարկում են դրա սուբյեկտիվ արժեքայնությունը, այսինքն, մարդու վերաբերմունքը փոխյալ բարիքի նկատմամբ: Պահանջունքների բավարարումը փոքր է ունենում ժամանակի որոշակի հատվածում, որն ուղեկցվում է փոխյալ բարիքի հետ կապված հագեցվածության աճով, ընդ որում՝ սպառվող ամեն մի նոր միավոր ունի ավելի փոքր օգրակարություն: Նման դիրքորոշման դեպքում բարիքի կամ ապրանքի սուբյեկտիվ արժեքայնությունը պայմանավորված է դրա քանակով: Որքան 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 մոտեցումը կարարում է հետևություն, որ բարիքի արժեքայնությունը որոշվում է այն միավորի սահմանային օգրակարու-

թյան ասփիճանով, 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՝ փվյալ գնով և փվյալ 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»:

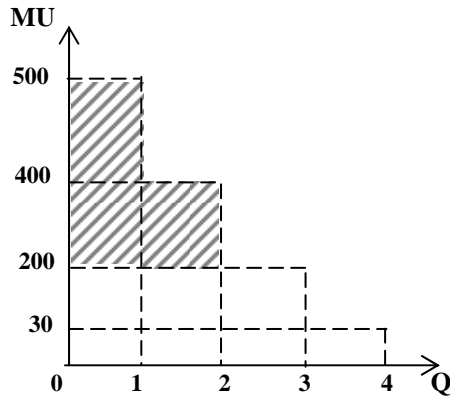
Սպառողի ավելցուկի էությունն այն է, որ գնորդը փվյալ ապրանքից գնում է այն քանակությամբ, որ վերջին միավորի սահմանային օգտակարության դրամական գնահատումը հավասարվի այդ ապրանքի գնին: Բայց քանի որ ամեն մի լրացուցիչ միավոր հաջորդի համեմատ (3-րդը՝ 4-րդի, 4-րդը՝ 5-րդի) ունի բարձր սահմանային օգտակարություն, ապա սրացվում է, որ բացի վերջին միավորից, մյուսների սահմանային օգտակարության դրամական չափը մեծ է այդ ապրանքի գնից, որը, վերջին հաշվով, գնորդը վճարում է:

Այսինքն՝ սպառողի փրամաբանությամբ, փվյալ ապրանքի վերջին միավորի սահմանային օգտակարության դրամական արտահայտությունը և միավորի գինը հավասար են: Այսպիսի փրամաբանության 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 (փեն գծապարկեր 8.3): Գծապարկերում սպառողի ավելցուկը կորդինատների հարթության վրա պարկերված է մգացված փարածքով:

Օրդինալիստական մոտեցման կողմնակիցները (Վ. Պարեյո, Ջ. Նիքս, Ֆ. Էջուորթ, Ռ. Ալեն և այլք) սկզբունքորեն հրաժարվեցին սահմանային օգտակարության մեծությունն ընդունել որպես օգտակարության չափման համապիտանի միավոր և առաջարկեցին այլ մոտեցում: Ըստ նրանց՝ սպառողները որոշակի պահանջմունք բավարարելու համար սովորաբար միաժամանակ օգտագործում են 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 նկատմամբ սպառողների նախապապրվությունների ասփիճանը, 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:



ՊՐԻՆՑԻՍՆԵՐ 8.3. Սպառողական ավելցուկ

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

1. Սպառողի նախապապրվություններն 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 նախապապրվությունների 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 նախապապրվությունը 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. ՄՊԱԾՈՂԱԿԱՆ 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, հետևաբար վարքի մյուս պայմանները մնում են կայուն, անփոփոխ, և սպառողները կարող են ձեռք բերել որոշակի ապրանքների ու ծառայությունների ինչ-որ քանակ: Որքան մեծ է այդ քանակը, այնքան փոքր է սպառողների՝ նույն ապրանքներից և ծառայություններից լրացուցիչ միավոր գնելու ցանկությունը և ձգտումը: Նրանց այդ վարքագիծը պայմանավորված է սահմանային օգտակարության նվազման օրենքի գործողությամբ: Այդ հանգամանքն ավելի ակնառու է երկարապարս 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, հետևաբար կառաջացնի այդ միավորը գնելու ավելի փոքր ցանկություն, որը իսկույն կդրսևորվի նրա սպառողական վարքագծում: Դա ավելի առարկայական պարկերացնելու համար օգտվենք նախորդ շարադրանքի օրինակից: Ենթադրենք՝ սահմանային օգտակարության նվազման օրենքը սկսում է գործել պաղպաղակի հենց առաջին միավորի սպառումից: Ամեն մի հաջորդ միավոր ավելի փոքր օգտակարություն ունի սպառողի համար, քանի որ պաղպաղակի պահանջմունքն աստիճանաբար բավարարվում

է: Սահմանային օգրակարության աղյուսակն ու գրաֆիկը ակնառու ցույց են փայլիս պաղպաղակի այն քանակը, որից ավելի սպառողն այլևս չի գնում:

Տնփեսագիտության համար առանձնահատուկ կարևորություն ունի այն հանգամանքը, որ սահմանային օգրակարության նվազման կորը ևս ապացուցում է պահանջարկի կորի բացասական թեքության երևույթը: Եթե ապրանքի ամեն մի հաջորդ միավորն ունի ավելի փոքր սահմանային կամ լրացուցիչ օգրակարություն, ապա սպառողը լրացուցիչ միավորը կգնի այն դեպքում, երբ իջնում է փվյալ ապրանքի գինը: Բացի դրանից, ելնելով հենց նույն դատողությունից, սպառողը կարող է որոշել այլևս չգնել լրացուցիչ միավոր նույն ապրանքից, նույն գնով, քանի որ կարող է այդ գումարով այլ ապրանք գնել, որը նրա համար այլընտրանքային «օգրակարություն» սրանալու հնարավորություն է ներկայացնում: Եթե այս ամենը դիտարկենք արտադրող-վաճառողի տեսանկյունից, ապա նվազող սահմանային օգրակարության 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 օգրակարության դրույթի:

Սահմանային օգրակարության նվազման դրույթը թույլ է փայլիս 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 պատկերացումներից:

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 օգրակարություն:

2. Կարելի է ապացուցված համարել նաև, որ խելամիտ սպառողներն ունեն ապրանքների և ծառայությունների ընտրության բավական հստակ համակարգ, որն ընդունված է անվանել սպառողի նախընտրությունների դրույթ: Նախընտրությունների դրույթը վկայում է, որ սպառողները շատ լավ գիտակցում են, թե ինչպիսի սահմանային օգրակարություն կարող են սրանալ փվյալ ապրանքի ամեն մի լրացուցիչ միավորից, եթե որոշեն կատարել լրացուցիչ գնումներ:

3. Սպառողների պահանջմունքները բավարարող բոլոր ապրանքներն ու ծառայությունները ունեն գին, որովհետև դրանց արտադրության համար պահանջվող ռեսուրսները նույնպես գնվում և վաճառվում են: Ակնհայտ է, որ եթե սպառողի եկամուտները սահմանափակ են, ապա գների սահմանված մակարդակում նրանք չեն կարող գնել այն ամենը, ինչի պահանջմունք ունեն փվյալ պահին, հետևաբար կարող են գնել սահմանափակ քանակով ապրանքների և ծառայությունների հավաքածու: Այդ դեպքում նրանք պետք է համեմատեն ապրանքների ու ծառայությունների սահմանային օգրակարության աստիճանները՝ ընդհանուր օգրակարությունը առավելագույնի հասցնելու նպատակով:

4. Ցանկացած երկրում շատ 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 դաբոդությունները վերաբերում են բոլոր սպառողներին: Ելնելով դրանցից՝ սպառողներն իրենք են որոշում, թե իրենց եկամուտների սահմաններում ինչ ապրանքներ ու ծառայություններ և ինչ քանակով պետք է ընտրեն ու գնեն, որպեսզի իրենց պահանջմունքները կարողանան բավարարել հնարավոր առավել մեծ օգտակարությամբ: Այլ կերպ ասած՝ օգտակարության առավելագույն կամ պահանջմունքների բավարարումն առավելագույնի հասցնելու կանոնը պահանջում է, որ սպառողները իրենց դրամական եկամուտները բաշխելիս նկատի ունենան, որ եկամտի ամեն մի միավորով, գնելով հավաքածուի մեջ մտնող ապրանքներից լրացուցիչ միավորներ, յուրաքանչյուր միավորի սպառումից պետք է ստանան 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:

ՁՈՆԹԵՑ Ի 8.3

ԱՌՎԵԼ 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 յուրի: 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 կնեծանա, 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:

≈ Ծեծե՞՛ Ի 8.4

ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆ ԿԱՄ ԱՌԱՎԵԼԱԳՈՒՅՆ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ 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 գուր սուբյեկտիվ բնույթ ունի: Սակայն պահանջմունքների բավարարման գործընթացում կարելի է բացահայտել օբյեկտիվ բնույթ ունեցող այնպիսի մի երևույթ, ինչպիսին կենսական պահանջմունքների բավարարման առաջնահերթությունն է: Նասկանալի 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 անհերքաձգելի պահանջմունքները: Ղեկավարվելով այդ օրինաչափության պահանջներով, սպառողը աստիճանաբար անցնում է պակաս անհերքաձգելի կամ կենսական նշանակություն ունեցող պահանջմունքների բավարարմանը, և վերջին հաշվով, սպառվող բարիքների սահմանային օգրակարություն-

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

Դա կարելի է ներկայացնել հեքայալ 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 հայեցակերի 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, հեքաբար 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 մտադրությունների իրականացմանը խանգարում է ժամանակի սղությունը, հեքաբար, 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 փելի է ունենում ժամանակի որոշակի փնողության ընթացքում, և դա պետք է դիփել որպես սպառողի վարքի և արտադրողի վարքի ընդհանուր հաքկանիշ:

Տնտեսագիտության փեսությունը ժամանակը նույնպես դիտում է որպես արժեքավոր փնտեսական ռեսուրս: Այսպես, մարդը, աշխատանքի ընթացքում ծախսելով որոշակի ժամանակ, կարող է սրանալ, ենթադրենք՝ 5000-ից մինչև 50000 դրամ աշխատավարձ՝ ելնելով իր ընդունակություններից, հնտությունից 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 փելի ունեցող գործընթաց է: Մակայն փրամաբանական է նաև այն դիտարկումը, որ սպառողական ապրանքներից շաքերի սպառումը պահանջում է ավելի շաք ժամանակ, և դրանց գները որոշելիս պետք է նկատի ունենալ նաև սպառման ժամանակի արժեքը: Օրինակ՝ կի-

նոյի փոմսն արժե 1000 դրամ, իսկ համերգինը՝ 1500, կինոյի փոմսնը 3 ժամ է, իսկ համերգինը՝ 1 ժամ: Եթե 1 ժամ աշխատանքի վարձարությունը կազմում է 1000 դրամ, ապա կինոյի փոմսի արժեքը հավասար է 4000 դրամի ($1000+3 \times 1000$), իսկ համերգի փոմսի լրիվ արժեքը հավասար է 2500 ($1500+1000$): Սրացվում է, որ համերգի փոմսի լրիվ արժեքը ավելի փոքր է, քան կինոյի փոմսի լրիվ արժեքը: Եթե նկատի ունենանք սահմանային օգտակարության դրույթը, ապա պետք է ավելի շար կինո դիտել, քան հաճախել համերգ: Իսկ եթե նկատի ունենանք ծախսված ամբողջ ժամանակի արժեքայնությունը, ապա կարելի է հանգել հակառակ հետևության:

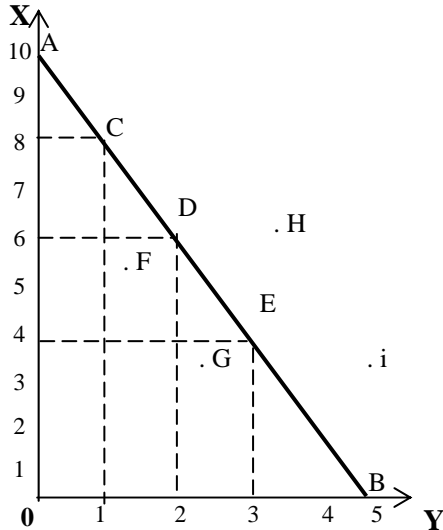
Ժամանակի արժեքայնության դրույթը ժամանակակից պայմաններում ունի իր որոշակի արտահայտությունը: Այսպես, խոշոր կորպորացիայի մենեջերը իր ժամանակը գնահատում է շար բարձր և ուղևորությունների դեպքում օգտվում է օդանավերի ծառայություններից, չնայած օդանավի փոմսը թանկ արժե, իսկ թռչակառուն կգերադասի ավտոբուսը կամ գնացքը,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

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

Բյուջեփայլի սահմանափակման դրույթը նույնպես կարելի է ներկայացնել գրաֆիկի օգնությամբ, որպես սրացված ուղիղ կամ կորը ցույց կրա սպառողի ընտրություն կարարելու փոփոխությունները կամ հնարավորությունները՝ եկամտի փոփոխ 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 կտորդինների ուղղահայաց առանցքի վրա կստանանք մի կետ, որը ցույց կրա X ապրանքի սպառման առավելագույն քանակը՝ 10 միավոր, իսկ եթե սպառողը գնի միայն Y ապրանքից, ապա հորիզոնական առանցքի համապատասխան կետը ցույց կրա Y ապրանքի սպառման առավելագույն քանակը՝ 5 միավոր: Երկու ծայրակետերը միացնող AB ուղիղը կոչվում է բյուջեփայլի սահմանափակման ուղիղ կամ կոր (գծապարկեր 8.4): Բյուջեփայլի սահմանափակման ուղիղի ցանկացած կետով (C, D, E, ...) կարելի է որոշել, թե սպառողը X և Y ապրանքներից ինչպիսի համակցություններ կարող է ընտրել՝ ծախսելով իր ամբողջ եկամուտը: Օրինակ՝ D կետը վկայում է, որ X ապրանքից 6 միավոր գնելու դեպքում կարելի է միաժամանակ գնել Y ապրանքից 2 միավոր և այսպես շարունակ:

Բյուջեփայլի սահմանափակման ուղիղից ձախ հատվածի ամեն մի կետ (F, G, ...) ցույց կրա, որ սպառողը նույնպես կարող է ընտրություն կատարել և գնել X և Y ապրանքներից որոշ քանակ, սակայն նրա եկամուտը լրիվ չի ծախսվի: Բյուջեփայլի սահմանափակման ուղիղից աջ հատվածի կետերը (H, i, ...), ցույց

են փալիս X և Y ապրանքների քանակների այնպիսի համակցություններ, որոնք գտնվում են փվյալ սպառողի հնարավորության սահմաններից դուրս, և դրանք չեն կարող ընդունվել որպես շուկայական իրափեսական ընփրություն:



ՊԻՅՁՅԻ ԻՆՏՆ 8.4. Բյուջեփային սահմանափակման ուղիղը

Այսպիսով, սպառողը, շուկայի փայմաններից ելնելով, կարող է ընփրություն կարարել AB ուղղի կեփերի և դրանցից ձափ գտնվող հափվածի դաշփում: Եթե նկափի ունենք, որ սպառողը ռացիոնալ վարք ունեցող սուբյեկտ է, սպա նրա ընփրությունը կարփահայրվի AB ուղղի վրա, իսկ եթե ունի ինայոդություն կարարելու ձգփում, սպա ընփրությունը կկարարվի AB ուղղի ձափ հափվածում: Բյուջեփային սահմանափակման կորի օգնությամբ կարելի է կարծիք կազմել նաև սպառողի նախասիրությունների մասին: Մեր օրինակի փվյալներով կարելի է պարզել՝ փվյալ սպառողը պճնամո՞լ է, թե՛ համեղ ուփելիքներ սիրող:

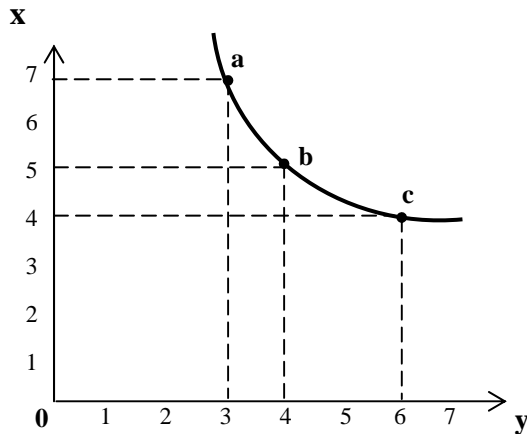
8.5. ԱՆՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅԱՆ ԿՈՐԵՐԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

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

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

Անտարբերության կորերի վերլուծության հիմքում այն դրույթն է, որ սպառողին բոլորովին էլ անհրաժեշտ չէ ճիշտ չափել կամ որոշել այս կամ այն բարիքի օգտակարությունը, այլ բավական է, որ նա կարողանա, ըստ իր ցանկությունների և հնարավորությունների, ճիշտ ընտրություն կատարել: Ընտրության մյուս փարբերակների հանդեպ նա չեզոք վերաբերմունք կամ վարք է դրսևորում, որն անվանել են «անտարբերության վարք»: Այս ամենը սպառողական վարքի օրդինալիստական փեսության դրույթների հիման վրա կատարված հետևություններ են:

Շուկայում գնորդը հնարավորություն ունի փարբեր սպրանքներից փարբեր կառուցվածք ունեցող հավաքածուներ ընտրելու: Սպառողի նման վարքը կարելի է ներկայացնել և մեկնաբանել գրաֆիկի օգնությամբ՝ դիմելով անտարբերության կորերի դրույթին: Օրինակ՝ սպառողները կարող են ընտրություն կատարել x (սնունդ) և y (հագուստ) սպրանքներից հետևյալ քանակներով՝ $7x$ և $3y$, $5x$ և $4y$, $4x$ և $6y$ ՝ ունենալով որոշակի եկամուտ: Քանի որ սպառողներն ունեն փարբեր նախապատվություններ, սպա նշված փարբերակներից մեկը որևէ սպառողի համար կարող է լինել ամենահարմարը: Տարբերակներից յուրաքանչյուրում մեկ սպրանքի փոքր քանակությունը փոխհատուցվում է մյուս սպրանքի քանակի ավելացմամբ, որի հետևանքով փարբերակներից յուրաքանչյուրի սպառողական էֆեկտը մյուսներից չի փարբերվի:



ՊԻՅՁՁՁՁՁՁՁ 8.5. Անտարբերության կորը

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

վերջին հաշվով, ցույց են 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 փեսության 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 փարբեր 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:

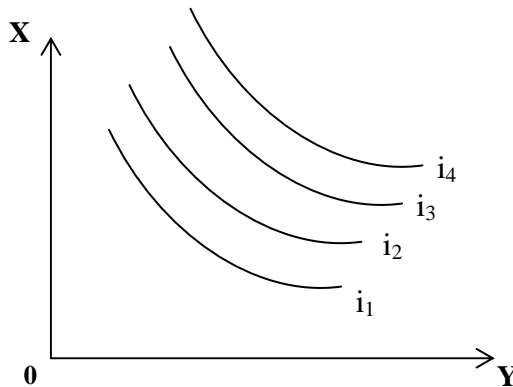
1. Սպառողների անտարբերության կորերն ունեն բացասական թեքվածություն, քանի որ բնութագրում են համարժեք և փոխարինելի հավաքածուների հարաբերակցությունը: Նույն անտարբերության կորի վրա գտնվող կետերը դրանք նույն օգտակարությամբ և սպառողական էֆեկտով օժտված ապրանքային հավաքածուներ են, որոնք կարող են փարբերվել միայն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

2. Անտարբերության կորի թեքությունը բավական մեծ որոշակիությամբ ցույց է փալիս փարբեր հավաքածուների սահմանային օգտակարության քանակական հարաբերությունը: Օրինակ, a և c կետերի հատվածում կորն ունի թեքության նույն անկյունը, և C կետում X ապրանքի մեկ միավորից հրաժարվելը փոխհատուցվում է Y ապրանքի 2 միավորով:

3. Յուրաքանչյուր անտարբերության կոր համապատասխանում է սպառման միայն մեկ մակարդակի՝ փարբեր հավաքածուների կարևորությանը կամ «կարգի» համաձայն: Ընտրության ամեն մի փարբերակ կարող է նույն ապրանքներից փարբեր 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 փայլ 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 փայլ սպառողի եկամուտների փոփոխության հիման վրա կոորդինատների հարթության վրա նշենք նրա՝ ընտրություն կատարելու մի քանի փարբերակներ, 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:

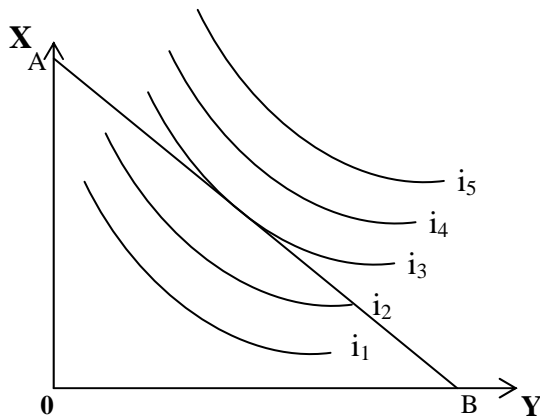


ՊՐՈՒՆՈՒՄ 8.6. Անփարբերության կորերի քարտեզը

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 փայլա 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 փոփոխության 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 կատարված 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 (փե՛ն գծապատկեր 8.7):



ՊՆՅՆՈՒՄ 8.7. Բյուջեարային սահմանափակության և անտարբերության կորերի փոխհարաբերությունը

Բյուջեարային սահմանափակման AB կորից ձախ գտնվող կորերը սպառողն անտեսում է, քանի որ նա իր եկամտի սահմաններում կարող է ավելի մեծ օգտակարություն ստանալ, իսկ աջ գտնվող կորերը նրա համար անհասանելի են: Բյուջեարային սահմանափակման և անտարբերության i_3 կորի հատման կետն այն սահմանն է, որտեղ առավելագույն չափով համընկնում են սպառողի հնարավորություններն ու ցանկությունները, այսինքն՝ նա ձեռք է բերում սպառողական հավասարակշռություն:

Նասկանալի է, որ բյուջեարային սահմանափակման և անտարբերության կորերի հատման 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 «ԵԿՎՄՏԻ ԷՖԵԿՏ» ՆԱՍԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

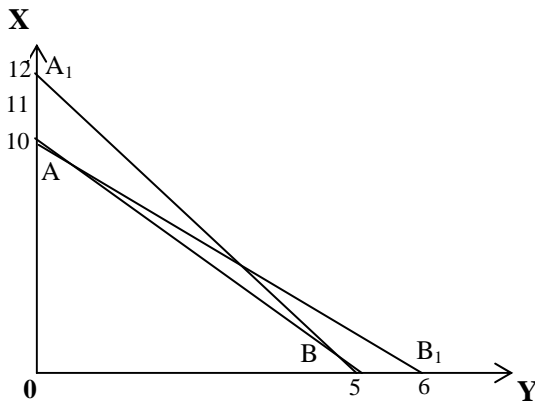
Սպառողի պահանջարկի մեծության և կառուցվածքի ձևավորման վրա, ինչպես նշվեց, առավել հիմնավոր ազդեցություն թողնում են ապրանքների ու ծառայությունների շուկայական գներն ու սպառողների եկամտիները: Նշված գործոններից գները, ի տարբերություն եկամտիների, ավելի արագ են փոխվում: Եթե դրանք ընդունենք որպես փոփոխություն,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

ների ու ծառայությունների լավագույն հավաքածուն, ապա գների արագ փոփոխությունը նրա հեղափոխական սպառողական վարքում անպայման կառաջացնի որոշակի փոփոխություններ:

Ենթադրենք՝ սպառողի ընտրած հավաքածուի որոշ ապրանքների գները իջել են՝ եկամտի անփոփոխության պայմաններում. նա կրնա փոխել իր սպառողական միջոցներ, կունենա «ազատ» գումար, որը, որպես ռացիոնալ սպառող, պետք է օգտագործի լրացուցիչ գնումներ կատարելու համար: Սպառողը կարող է առանց փոխելու հավաքածուի կառուցվածքը, ավելացնել էժանացած ապրանքների գնումները, քանի որ մյուս ապրանքները դարձել են համեմատաբար թանկ, կամ էլ կարող է գնել այնպիսի ապրանքներ և ծառայություններ, որոնք մինչ այդ ընդգրկված չէին նրա հավաքածուի մեջ: Երկու դեպքում էլ մեծանում է սպառողական պահանջարկը, հեղափոխական փոփոխում է սպառողական վարքը:

Առաջին դեպքում սպառողը, փաստորեն, այսպես ասած՝ «թանկ» ապրանքները փոխարինում է էժանացած ապրանքներով. այդ վարքագիծը սրացել է «փոխարինման էֆեկտ» անվանումը: Երկրորդ դեպքում նա գնում է այլ պահանջումներ բավարարող ապրանքներ ու ծառայություններ. այդ վարքագիծը սրացել է «եկամտի էֆեկտ» անվանումը:

Օգտագործենք 8.4 գծապատկերի տվյալները և ընդունենք, որ սպառողի եկամուտը 10 հազ. դրամ է, և նրա հավաքածուն կազմված է X (սնունդ) և Y (հագուստ) ապրանքներից: Եթե X ապրանքի գինը իջել է այնքան, որ նա կարող է գնել ևս երկու միավոր, ապա այդպես էլ կվարվի՝ կգնի 12 միավոր սնունդ, իսկ եթե այդ նույն չափով իջել է Y ապրանքի գինը, հագուստի քանակը կավելացնի մեկ միավորով: Այդ իրավիճակներին համապատասխան՝ կփոխվի նաև բյուջե-տային սահմանափակման AB կորի դիրքը կոորդինատային հարթության վրա՝ A_1B և AB_1 (տես՝ գծապատկեր 8.8):



ՊՐԻՆՑԻՍՆԵՐ 8.8. Բյուջետային սահմանափակման կորի տեղաշարժը ըստ X և Y ապրանքների գնի փոփոխության

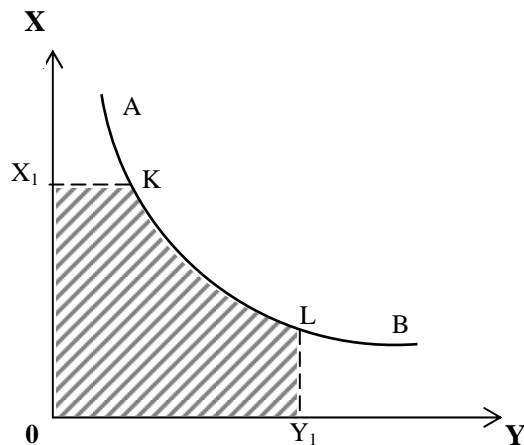
Փոխարինման էֆեկտի ազդեցությունը դրսևորվում է սպառողական հավաքածուի կառուցվածքի փոփոխության մեջ, քանի որ դրա կառուցվածքում սկսում են գերակշռել «էժանացած» ապրանքները: Դա կատարվում է սպառողի

եկամրի վերաբաշխման շնորհիվ, երբ նա ազատված դրամական միջոցներով սկսում է ավելի շատ գնել «էժանացած ապրանքներ»: Կարելի է հետևություն կատարել, որ կփոխվի նաև պահանջումների 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 կոորդինատների առանցքի այն տարածքն է, որի սահմաններում հնարավոր է կատարել X և Y ապրանքների արդյունավետ փոխարինում և ապահովել առավելագույն օգտակարություն:

Ենթադրենք՝ սպառողն ընտրել է X_1 և Y_1 քանակները: AB 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:



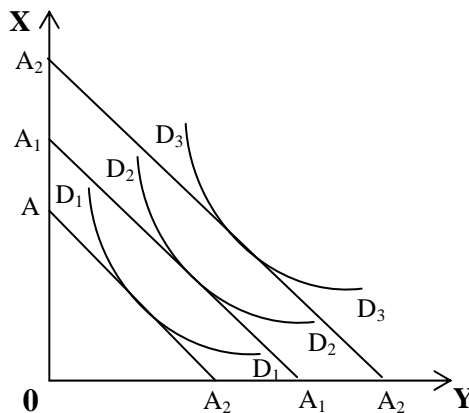
ՊՆՅՈՒՆ 8.9. Փոխարինման փիրույթ

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 ավելի քան 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 պահանջմունքներ բավարարող ապրանքներ ու ծառայություններ գնելու համար, որոնք մինչ այդ չէին մտնում սովորական հավաքածուի մեջ: Դա ևս նշանակում է սպառողի գնողունակության մեծացում, պահանջարկի աճ և նման է այն երևույթին, երբ իրոք մեծանում է սպառողի եկամուտը: Նարցն այն է, թե լրացուցիչ եկամուտը տվյալ դեպքում ինչ փոփոխություն կառաջացնի սպառողի վարքում: Այսպես, նա կարող է դա պահել որպես խնայողություն, կարող է և օգտագործել նոր պահանջմունքներ բավարարող ապրանքներ գնելու նպատակով, որը շար ավելի բնորոշ է խելամիտ վարք դրսևորող սպառողին:



Պ ԻՅ Գ Ի Ի՞՞՞. 8.10. Եկամտի էֆեկտի ազդեցությունը բյուջեպային 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 հատկանիշներն ավելի բարձր են, քան սպառողական սովորական հավաքածուի մեջ մտնող ապրանքներինը: Եկամուտ և սպառում կապին բնորոշ է այն, որ պահանջարկի կորը տեղաշարժվում է կորորդինարների հար-

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

ÆÝÛÝ³ ëï 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. Ինչո՞ւ է նվազում լրացուցիչ միավորից սրացված օգտակարությունը:

ԾՇՄՄ³ Ի³ ÝÑ³ ëİ³ óáõÃİõŸÝ»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	Բյուջեային 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 անպետական ծախսերի բացառության հիմք:
Արտաքին և ներքին ծախսեր**

Նախորդ թեմայում ներկայացված սպառողական վարքի տեսությունը բնութագրում է անալիզի անպետական ընտրությունը բարիքների շուկաներում: Այդ նպատակով օգտագործվեցին պահանջարկի տեսության հիմնադրույթները և կորերը՝ ծավալելով ու խորացնելով վերլուծությունը սահմանային օգտակարության տեսության միջոցով: **Սակայն երկու կարևոր հարցեր դեռևս ենթակա են քննարկման այս և հաջորդ մի քանի թեմաներում: Առաջինն այն է, թե որտեղ և ինչպես են ձևավորվում սպառողների եկամուտները, կամ՝ նրանք ում և ինչ գներով են վաճառում իրենց ռեսուրսները:** Գործոնային շուկաներում անալիզի անպետականներն առաջարկում և վաճառում են գործոնային ծառայություններ (դա կարելի է նկարագրել առաջարկի կորերի միջոցով)՝ ստանալով իրենց եկամուտները, իսկ պահանջարկ են ներկայացնում ֆիրմաները՝ կատարելով ծախսեր: Արտադրության գործոնների շուկաներում գնագոյացման օրինաչափությունները կանխորոշում և բացահայտում են եկամուտների ու հարստության բաշխման արդի տեսության հիմունքները:

Երկրորդ հարցն այն է, թե սպառողներն ումից են գնում ապրանքները և ինչ գներով, կամ՝ ովքեր և ինչպես են ապահովում այդ բարիքների առաջարկը: Բարիքների շուկաներում անալիզի անպետականները ներկայացնում են պահանջարկ, իսկ դրանց առաջարկն ապահովվում է ֆիրմաների կողմից: Դա ուսումնասիրելու նպատակով կօգտագործվեն առաջարկի տեսության հիմնադրույթները և կորերը՝ ծավալելով ու խորացնելով վերլուծությունը արտադրության ծախսերի տեսության միջոցով: Դրա հիման վրա էլ ամբողջական կներկայացվի վերջնական բարիքների շուկայում գնագոյացման մեխանիզմը:

Նշված հարցերը պարզաբանելու նպատակով անհրաժեշտ է նախ ընդհանուր գծերով ուսումնասիրել, թե ռեսուրսների ու բարիքների շաղկապված շուկաներում ինչ շարժառիթներով է ուղղորդվում ֆիրմաների վարքը և ընտրությունը՝ ինչի համար և ինչպես են նրանք ապահովում բարիքների առաջարկը:

Նամաձայն նորդասական րեսուրթյան հայեցակարգային ենթադրության՝ ֆիրմաները ռեսուրսները համակցում և փոխակերպում են նոր արտադրանքի՝ ձգբելով դրա իրացումից սրանալ շահույթ և այն հասցնել առավելագույնի:

Այդ նպարակին հասնելու համար ֆիրմաներն իրենց արտադրարտեսական գործունեության ընթացքում բազմաթիվ ու րարաբնույթ վճիռներ են կայացնում կամ րնրեսական ընրրություն են կարարում: Դրանք հիմնականում վերաբերում են հեբրկյալ հարցերին՝

- **Ինչ արտադրել.** ըսար էության, սա ապրանքների րեսականու որոշման խնդիրն է: Դրան գուգահեռ առաջադրվում է նաև ինչքան արտադրել հարցը, որը կենրրոնական րեղ ունի ֆիրմայի գործունեության մեջ:
- **Ինչպես արտադրել** ընրրված ապրանքները՝ ում կողմից, որրեղ, երբ, որ րեխնողոգհայի 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 օպրիմալ ձևով, օգրագործել արդյունավերորեն, ծախսերը հասցնել նվագագույնի:
- **Ում համար արտադրել** ապրանքները՝ գնորդների ինչ խմբերի նկարառումով: Ֆիրմայի նպարակների իրացումը կախված է գնորդների պահանջարկի րարբեր բնութագրերից ու դրանց փոփոխությունից:
- **Ինչպես իրացնել,** այսինքն՝ կազմակերպել և ապահովել բարիքների վաճառահանումը շուկայում՝ հարկապես կարևորելով որքան արտադրանք, որրեղ՝ որ շուկաներում և ինչ գներով իրացնելու հարցերը:

Ֆիրմայի րեսությունը բացարրում է, թե ֆիրմաներն ինչպես են գործում և պարասխանում նշված հարցերին: Ֆիրմայի նպարակադրման կարևորությունն այն է, որ րնրեսական րարբեր սուբյեկտների, այդ թվում՝ ֆիրմաների վարքը բացարբելու և կանխարեսելու առումով էական է նրանց կոնկրետ նպարակների իմացությունը, քանի որ րնրեսական վարքի շարժառիթներն ու գործողությունները բխում են առաջադրած նպարակից և ուղղված են դրա իրացործմանը:

Մրցակցության կոնկրետ հիմնախնդիրների քննարկումից առաջ նպարակահարմար է անդրադառնալ շահույթի րնրեսագիրական մեկնաբանությանը, ինչպես նաև ուրվագծել այն հիմնարար ընդհանուր կանոնները, որոնցով պերք է ուղղորդվի շահույթը մաքսիմալացնող ամեն մի ֆիրմա՝ անկախ շուկայական կառուցվածքի րեսակից: Դրանց գգալի մասը շաղկապված է արտադրության ծախսերի հեբ, և ֆիրման պերք է հաշվի առնի դրանց մակարդակը, դինամիկան, հարաբերակցությունը գների նկարամբ: Դա բացարրվում է նրանով, որ առավելագույն շահույթի սրացման հնարավորությունները սահմանափակող հիմնական գործոններից մեկը ծախսերն են: Ծախսերը նվագագույնի հասցնելն առավելագույն շահույթի սրացման անհրաժեշտ, թեև ոչ բավարար, պայման է:

Տնրեսագիրական մրաճեկակերպի հիմնարար սկզբունքների համաձայն՝ րնրեսական ռեսուրսների օգրագործումը կապված է գգալի ծախսերի կարարման անհրաժեշտության հեբ: Ռեսուրսների սահմանափակությունը և դրանց օգրագործման գանագան րարբերակների առկայությունը րնրեսական սուբյեկտներին հարկադրում է կարարել այս կամ այն ընրրությունը: Ցանկացած

ղեպքում այդպիսի յուրաքանչյուր ընտանիքում կապված է որոշակի անհատական ծախսերի հետ, քանի որ որևէ փոխադրարկի ընտանիքում միաժամանակ բացառվում են մյուսները: Բարիքի այլընտրանքային արժեքը գնահատվում է այն բարիքների քանակով, որոնցից անհրաժեշտ է հրաժարվել փոխադրարկի արտադրելու կամ նրա թողարկումն ավելացնելու համար: Դա ակնառու պատկերվում է արտադրական հնարավորությունների կորուստով: Սահմանափակ ռեսուրսների լրիվ զբաղվածության (երբ անհատությունը գտնվում է այդ կորուստի 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 դիմամիկան 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 անհատական ծախսերի կորուստով: Տեսականորեն դրանց էությունն այն է, որ արտադրում են որևէ նպատակի իրագործման կամ փոխադրարկի համար անհրաժեշտ բոլոր «գոհաբերումների» հանրագումարը: Դա նշանակում է, որ անհատական ծախսերն ունեն այլընտրանքային բնույթ, այսինքն՝ ներկայացնում են այլընտրանքային ծախսերի ամբողջություն: Այլ կերպ ասած՝ **անհատական ծախսը չափվում է որպես այլընտրանքային ծախս, որը ռեսուրսի արժեքն է դրա լավագույն այլընտրանքային օգտագործման փոխարինում:** Երբևրբ, այլընտրանքային ծախսերի հայեցակարգի այդ չափանիշով գնահատվում է փոխադրարկով 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 փոխադրարկումն իրականացվել է հնարավոր ամենաարդյունավետ ձևով:

Ծախսերի կառուցվածքը և անհատները դասակարգվում են փոխարինելիների հիման վրա: **Տնտեսական ծախսերի հիմնական բաղադրիչներն են արտաքին և ներքին ծախսերը:** Տեսական և գործնական առումներով այս դասակարգումն ունի հիմնարար նշանակություն: Ռեսուրսային արտաքին ծախսերը որոշակի վճարումներ են, որոնք ռեսուրս օգտագործողները պետք է կատարեն սահմանափակ ռեսուրսների մատակարարներին (սեփականատերերին)՝ դրանով նրանց համար ապահովելով եկամուտների հոսք, իսկ իրենց համար՝ այդ ռեսուրսների ներգրավման հնարավորություն: Նման ծախսերն ունեն բացահայտ բնույթ և, որպես կանոն, կապված են փողային վճարումների հետ: Բացի նշվածից, սեփական ռեսուրսների օգտագործումը նույնպես կապված է այլընտրանքային ծախսերի հետ: Այլընտրանքային արժեքի կատարողի դրսևորվում է ինչպես արտաքին սուբյեկտներին պատկանող ռեսուրսների, այնպես էլ սեփական ռեսուրսների օգտագործման գործընթացում: Այսպիսով, այլընտրանքային արժեքն ընդհանրական բնույթ ունի և արտահայտվում է ցանկացած ընտրություն կատարելու և համապատասխան գործունեություն իրականացնելու

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

Նշենք, որ էական տարբերություն կա ծախսերի տնտեսագիտական և հաշվապահական ըմբռնումների միջև, և ըստ այդմ՝ նույնքան էական տարբերություն է առաջանում նաև հաշվարկված շահույթի քանակական չափերի մեջ: Նամապատասխանաբար՝ տարբերվում են տնտեսական շահույթ և հաշվապահական շահույթ հասկացությունները: Որպես կանոն, հաշվապահական ծախսերը չեն արտացոլում բարիքների արտադրության այլընտրանքային ծախսերն ամբողջությամբ կամ արտացոլում են մասամբ: Նեղաբար, հաշվապահական շահույթն այդ դեպքերում ավելի մեծ է, քան տնտեսական շահույթը:

Հաշվապահական հաշվառման մեջ արտացոլվում են միայն արտաքին ծախսերը: Դրանք ծախսեր են համարվում ինչպես տնտեսագիտական, այնպես էլ հաշվապահական առումով: Նեղաբար, ծախսերի տնտեսագիտական ու հաշվապահական սահմանումները տարբերվում են մեկ այլ տեսակետից: Տնտեսագետների կարծիքով, հաշվապահության մեջ արտացոլվող արտաքին ծախսերը չեն ներկայացնում ֆիրմայի ընդհանուր ծախսերը: Դա բացատրվում է նրանով, որ հաշվապահությունը գործ է ունենում բացահայտ բնույթ ունեցող արտաքին ծախսերի հետ, որոնք փողային վճարումների տեսքով կատարվում են ֆիրմային տարաբնույթ ռեսուրսներ մատակարարողներին՝ պայմանով, որ նրանք ֆիրմայի սեփականատերեր չեն: **Այդ տիպի ռեսուրսների կտրվածքով այլընտրանքային ծախսերը հենց դրանց ներգրավման հետ կապված՝ ֆիրմայի համապատասխան վճարումներն են, ինչպիսիք են՝ վարձու աշխատողների աշխատավարձը, հումքի, նյութերի ձեռքբերման ծախսերը, տոկոսավճարները բանկերին** և այլն: Ըստ որում, հաշվապահական մոտեցման մեջ գերակշռում է ֆիրմայի գործունեության հետահայաց գնահատումը փաստացի կատարված ծախսերի կտրվածքով:

Տնտեսագետները, գործնականում նաև ձեռնարկատերերը, նկատի են ունենում նաև ոչ բացահայտ ծախսերը, որոնք կոչվում են ներքին ծախսեր: Դրանք այլընտրանքային ծախսերի մյուս մասն են, որ կապված են ֆիրմայի սեփական ռեսուրսների օգտագործման հետ: Թեև դրանք կարող են չդրսևորվել փողային վճարումների տեսքով և դուրս են մնում հաշվապահական հաշվառման տիրույթից, բոլորովին չի նշանակում, որ անվճար ռեսուրսներ են: **Սեփական տարածքի, սեփական դրամական կապիտալի և սեփական աշխատանքի օգտագործման դեպքում համապատասխանաբար վարձակալական վճարը, տոկոսային եկամուտը և աշխատավարձը դառնում են բաց թողած օգուտներ, քանի որ կարող էին 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 տվյալ ռեսուրսների արժեքով: Այսպես, օրինակ, եթե ձեռնարկատերը մեկ այլ աշխատատեղում, որպես վարձու աշխատող, կարող էր վաստակել X աշխատավարձ, ապա իր համար աշխատելու դեպքում նա ոչ բացահայտ նույն X գումարի չափով ծախս է կրում՝ որպես սեփական աշխատանքի

վարձավորություն: Տերևաբար, ընդհանուր փնտրեսական ծախսի ամբողջ մեծությունը սրանալու համար արտաքին ծախսերին անհրաժեշտ է գումարել ներքին ծախսերը:

Այսպիսով, փնտրեսագիտական մտքեցման փնտրակետից խիստ կարևորվում է ներքին ծախսերի հաշվառումը որպես իրական ծախսեր, ինչն անհրաժեշտ է հիմնավորված որոշումների ընդունման, ֆիրմայի ընթացիկ և հեռանկարային գործունեության լիարժեք գնահատման համար: Այլընտրանքային ծախսերի հայեցակարգի կարևոր նշանակությունը նաև այն է, որ ընդգծում է **լրիվ ծախսերի** հաշվառման անհրաժեշտությունը: Դրանց մի մասն ընդունում է դրամական ծախսերի՝ վճարումների ձև, մյուս մասը՝ չի ընդունում: Վերջինս նույնպես արտահայտվում է դրամական ձևով, միայն թե՛ բաց թողած օգուտների գնահատման առումով: Դրանք այն «գոհաբերված» եկամուտներն են, որոնք կտրազվեին այդ ռեսուրսների վաճառքի դեպքում, սակայն չեն սրացվում դրանք սեփական արտադրության մեջ օգտագործելիս և դրսևորվում են որպես ծախս:

Ոչ բացահայտ բնույթ ունեցող ներքին ծախսերն անվանում են նաև վերագրված ծախսեր: Վերագրված ծախսն այն այլընտրանքային ծախսն է, որն առաջանում է, երբ ռեսուրսի սեփականատերը այն իրականացնում է որևէ այլ ձևով, քան դրա լավագույն օգտագործման փարբերակն է: Այդ առումով ներքին ծախսերը մեկնաբանվում են նաև որպես սեփական ռեսուրսների ինքնուրույն օգտագործման համար փոխհատուցում: Վերագրված ծախսն ընկալելու համար ենթադրենք՝ 100 հազ. դրամով վարձակալվող փարածքից ձեռնարկատերը հրաժարվում ու փոխափոխվում է սեփական փարածք: Ինչպես դա կազմի ընդհանուր փնտրեսական ծախսի վրա՝ արդյոք այն կկրճատվի նույն չափով: Պատասխանը կախված է փյայ փարածքի այլընտրանքային ծախսից: Եթե սեփականատերը կարողանար այդ փարածքը նույն վճարով վարձակալության փայ, ապա իր կողմից փարածքն օգտագործելու դեպքում նա կհրաժարվեր այդ եկամտից: Ուստի իր կողմից փարածքն օգտագործելու այլընտրանքային ծախսը կամ վերագրված վարձավճարը կազմում է 100 հազ.: Ընդհանուր փնտրեսական ծախսը մնում է անփոփոխ. պարզապես փոփոխության է ենթարկվում արտաքին և ներքին ծախսերի հարաբերակցությունը: Իսկ եթե նա կարողանար սրանալ ընդամենը 30 հազ. վարձավճար, ապա վերագրված ծախսը այդ ֆիրմայի համար կկազմեր 30 հազ.: Ընդհանուր փնտրեսական ծախսը կնվազեր 70 հազ. դրամով:

Բերված օրինակները հաստատեցին, որ հաշվապահական ծախսերը, որպես կանոն, թերագնահատում են փնտրեսական ծախսերը: Սակայն, երբեմն հաշվապահական ծախսերը գերագնացում են փնտրեսական ծախսերը: Ենթադրենք՝ կնքված վարձակալական պայմանագրի համաձայն՝ մեքենայի փարեկան վարձավճարը 200 հազ. դրամ է, և ժամկետը լրանում է մեկ փարի հետո: Որքան է ևս մի փարի այդ մեքենան օգտագործելու ծախսը: Տաշվապահական առումով պատասխանն է՝ 200 հազ.: Սակայն փնտրեսագիտական առումով՝ միայն վարձակալության պայմանագրի հիման վրա հնարավոր չէ ճիշտ պատասխանել հարցին: Սա բացառվում է նրանով, որ ֆիրման պարտավորվել է 200 հազ. վճարել անկախ այն հանգամանքից՝ օգտագործում է մեքենան, թե՛ ոչ:

Ներկաբար, արդեն գործող պայմանագրի դեպքում, 200 հազ. դրամը ֆիրմայի համար մեքենան օգտագործելու այլընտրանքային ծախսի չափը չէ: Եթե մեքենայի ուրիշ՝ լավագույն այլընտրանքային օգտագործում չկա, ապա այն այլընտրանքային ծախս չունի: Իսկ եթե վարձակալը չի օգտագործում մեքենան, սակայն կարող է ենթավարձակալության տակ 120 հազ. դրամով, ապա այդ պարագայում մեքենան նրա կողմից օգտագործելու այլընտրանքային ծախսը կկազմի 120 հազ.՝ ենթավարձակալության բաց թողած եկամտի չափ: Վարձավճարի և այլընտրանքային ծախսի միջև գոյացած 80 հազ. դրամ փարբերությունը համարվում է **անվերադարձ ծախս**, որովհետև եթե այն մի անգամ ծախսվել է, ապա հետ ստանալու որևէ ճանապարհ չկա:

Անվերադարձ ծախսն այնպիսի գործոնային ծախս է, որ արդեն կատարված լինելով՝ նույնիսկ ձեռնարկության փակման արդյունքում չի կարող վերականգնվել՝ չփոխհատուցվող ծախս է (որոշ դեպքերում մասնակիորեն կարող է փոխհատուցվել): Թեև անվերադարձ ծախսն առօրյա իմաստով ծախս է, սակայն փնտեսական ծախս չէ, քանի որ այլընտրանքային բնույթ չունի: 120 հազ. դրամը, որ ֆիրման կարող է ստանալ մեքենան այլընտրանքային օգտագործման մեջ դնելով՝ այլընտրանքային ծախս է: 80 հազ. անվերադարձ ծախսը փնտեսական ծախս չէ, քանի որ ֆիրման այդքանը վճարում է անկախ այն հանգամանքից, թե ինչ է անում: Ավելի ակնառու կարող է լինել հաստատության հետ կապված այն անվերադարձ ծախսերի օրինակը, որոնք առաջացել են դրանց շուկայական արժեքի նվազման հետևանքով. այս դեպքում անվերադարձ ծախսը հավասար է շուկայական համապարասխան գների փարբերությանը: Անվերադարձ ծախսերը ձեռնարկության արտադրական գործունեության հետ կապված ընթացիկ ծախսերի մեջ չեն հաշվառվում: Անվերադարձ ծախսերն ունեն միանվագ բնույթ, կապված են անցյալում ընդունված որոշումների հետ և դրանց հետևանքն են: Այդ առումով, դրանք հաճախ ուղղակի առնչություն չեն ունենում գործարարության ներկա և ապագա վճիռների կայացման հետ (անուղղակիորեն կարող են օգտակար լինել տեղեկատվական առումով՝ որպես անցյալի փորձի իմաստավորում և հաշվառում): Ներկաբար, անվերադարձ ծախսն ունի կարճաժամկետ բնույթ, իսկ երկարաժամկետում այն բացառվում է:

Այսպիսով, այլընտրանքային ծախսի հայեցակարգի չափանիշների կիրառումը կարող է պարզել, թե ֆիրման արդյոք ստանում է հնարավոր ամենամեծ հատուցյուն իր ակտիվներից, և ինչպես հասնել դրան:

9.1.2. Նաստարություն, փոփոխում և ընդհանուր ծախսեր

Ընդհանուր փնտեսական ծախսերի կառուցվածքը դասակարգվում է նաև արտադրանքի թողարկման ժամկետից դրանց կախվածության չափանիշով: Այդ առումով փարբերում են հաստարություն և փոփոխում ծախսեր: Սակայն, երբ ընդգծվում է, որ ծախսերը կախված են միայն արտադրանքի ժամկետից, ապա ենթադրվում է, որ որոշ գործոններ մնում են անփոփոխ: Դրանք են՝

- **Գործոնային գները.** ռեսուրսների որևէ տրված համակցության դեպքում դրանցից մեկի կամ մի քանիսի գների փոփոխությունը փոխում է այն վճարումների չափը, որ պետք է կատարել ռեսուրսների դիմաց:

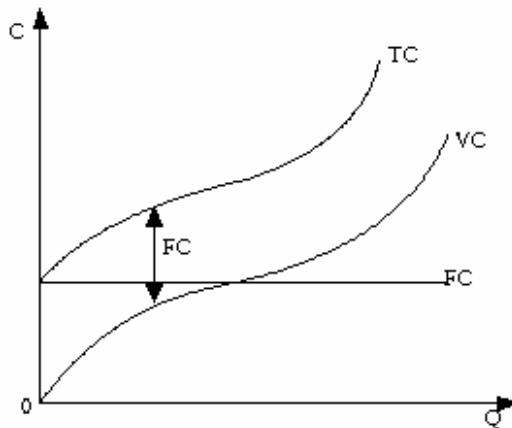
Օրինակ, որևէ հումքափաթեթի գնի բարձրացումը հանգեցնում է արտադրանքի արտադրության ծախսերի ավելացման: Գործոնային գների փոփոխությանը ֆիրման կարող է արձագանքել իր կողմից օգտագործվող ռեսուրսների համակցությունը փոխելով: Օրինակ, ավելի բարձր աշխատավարձի դեպքում ֆիրման կարող է նախընտրել ավելի շատ մեքենաների ու ավելի քիչ աշխատողների համակցման փոփոխությունը:

- **Կիրառվող տեխնոլոգիան.** փվյալ ծավալով արտադրանքի արտադրության անհրաժեշտ ծախսը կախված է այն բանից, թե ֆիրման փոփոխություններ է նկատում ռեսուրսների նկատմամբ որքան կարիք ունի: Ռեսուրսների և թողարկման միջև տեխնոլոգիական փոփոխությունները ընդհանուր ծախսի կորի հանգուցային որոշիչն է: Օրինակ, երբ ֆիրման կիրառում է ռեսուրսի քանակը կրճատող նորամուծություն, նրա ծախսերը կնվազեն:
- **Տարկերը.** արտադրողների համար դրանք ծախսեր են, ուստի հարկերի և ծախսերի որևէ փոփոխություն կապարվում է նույն ուղղությամբ:
- **Արտադրանքի բնույթը.** փրված ծավալով արտադրանքի թողարկման համար ռեսուրսների նկատմամբ պահանջարկը կախված է դրանց որակական հատկանիշներից:

Նշված գործոնների փոփոխություններն առաջացնում են ծախսերի փոփոխությունների կորերի համապատասխան տեղաշարժեր՝ դեպի վեր կամ ներքև: Այսպես, ռեսուրսների գնի նվազումը կամ տեխնոլոգիական նորամուծությունը ծախսերի կորը կիջեցնեն, իսկ հարկերի մեծացումն այն կբարձրացնի:

Նկատի ունենալով կապարված վերապահումը և կիրառելով այլ հավասար պայմանների սկզբունքը՝ հեղափոխական շարժումներում կարևորվում ու քննարկվում է այն հարցը, թե ինչպես է կապարվում արտադրանքի ծավալի ընդարձակումը ֆիրմայի կողմից: Նամարվում է, որ ընդհանուր ծախսի կորը փայլի է ծախսային ամբողջ տեղեկարկությունը, որ անհրաժեշտ է արտադրանքի այդ ծավալը գրնելու համար:

Ընդհանուր փոփոխական ծախսը գուր կամ փոփոխական շահույթի մեծության որոշման կարևոր բաղադրիչներից մեկն է: Արտադրանքի փվյալ քանակի թողարկման ընդհանուր փոփոխական ծախսը այլընտրանքային ծախսի մոտեցումով չափված այն նվազագույն ծախսերն են, որ ֆիրման պետք է կատարի այդ քանակն արտադրելու համար: Քանի որ բոլոր ծախսերը համարվում են այլընտրանքային, ապա ընդհանուր ծախսերն էլ բաղկացած են բացահայտ և վերագրված ծախսերից: Ընդհանուր փոփոխական ծախսի կորը շաղկապում է ֆիրմայի ընդհանուր ծախսը նրա թողարկված արտադրանքի քանակին: Եթե դրանց վերաբերյալ կան համապատասխան փվյալներ, ապա հնարավոր է կառուցել ընդհանուր ծախսի կորը (տե՛ս գծապատկեր 9.1): Արտադրանքի փվյալ ծավալի դեպքում ընդհանուր ծախսի կորի բարձրությունը ցույց է փայլալի 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 հաստատուն ծախսն է, VC_y -ն՝ փոփոխուն ծախսը:



ՊՐՅՆՈՒՄ 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 պարպաղի 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, պարպաղի ապահովագրական վճարները, սեփական դրամական միջոցների ներդրման դեպքում բաց թողած փոկոսային եկամուտը, պարպարումների 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:** Ներկաբար, հաստարարուն և փոփոխուն ծախսերի փարանջապումը երկարաժամկետում կորցնում է իր ուժը:

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

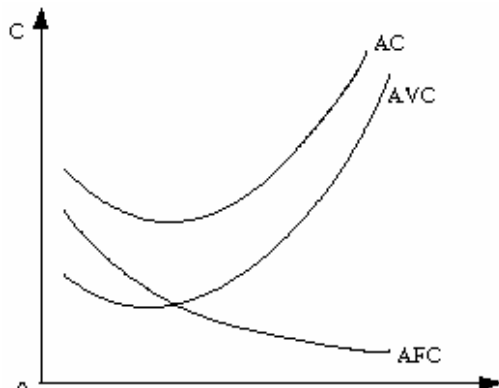
թյան փարբերակները, քանի որ օգտագործվող ռեսուրսների քանակի փոփոխությունը պահանջում է փարբեր ժամանակահատվածներ՝ եթե դա հնարավոր է անել համեմատաբար արագ, ապա քիչ ժամանակ, իսկ հակառակ դեպքերում՝ րևական ժամանակ:

Ինչքան ավելի շարժամանակ ունի ֆիրման ռեսուրսների վերաբերյալ իր վճիռները կայացնելու համար, այնքան ավելի շարժումների փարբերակներն ա կունենա: Ներկայումս, ֆիրմայի գործունային որոշումները կախված են դրա համար նրա ունեցած ժամանակից: Ժամանակի ընթացքում ռեսուրսային որոշումների շրջանակի փոփոխությունը վերաբերում է նաև արտադրության ընդհանուր ծախսերին: Ծախսերի մշակված հայեցակարգը հաշվի է առնում կարգավորման ժամանակը: **Այդ առումով փարբերակվում են արտադրության ծախսերը կարճաժամկետ և երկարաժամկետ շրջանում:** Այդ ժամանակաշրջանների փարբերության բացատրությունը կապվում է արտադրական կարողությունների փոփոխման հնարավորության հետ: Կարճաժամկետ է համարվում այն շրջանը, որը բավարար չէ նոր արտադրական կարողությունների գործարկման համար, թեև հնարավոր է ինտենսիվացնել առկա կարողությունների օգտագործումը, այսինքն՝ արտադրանքի թողարկման աճը հնարավոր է միայն փոփոխուն ծախսերի մեծացման միջոցով: **Երկարաժամկետ է համարվում այն շրջանը**, որն անհրաժեշտ և բավարար է կարողությունների ընդլայնման կամ ֆիրմայի չափերի մեծացման համար՝ արտադրության ծավալը հնարավոր է ավելացնել ոչ միայն փոփոխուն ծախսերի, այլև հասարարուն ծախսերի մեծացման հաշվին: Այդ ժամանակահատվածի կոնկրետ րևողությունը կախված է ճյուղային առանձնահատկություններից և կարող է լինել մի քանի շաբաթից կամ ամսից մինչև մի քանի րարի:

9.1.3. Միջին և սահմանային ծախսեր: Նվազող հատույցի օրենքը

Ծախսերի կարևոր րեսակներից մեկը միջին ծախսերն են, որոնք ցույց են րալիս ծախսերի չափը միավոր արտադրանքի հաշվով: Միջին ծախսերը հաշվարկելու համար ընդհանուր ծախսերի մեծությունը բաժանվում է արտադրանքի ծավալի վրա՝ $AC(ATC)=TC/Q$: Միջին փոփոխուն և միջին հասարարուն ծախսերը հաշվարկվում են նույն ձևով՝ $AVC=VC/Q$; $AFC=FC/Q$: Քանի որ ընդհանուր ծախսը հավասար է փոփոխուն ծախսի և հասարարուն ծախսի գումարին՝ $TC=VC+FC$, ապա միջին ընդհանուր ծախսը հավասար է միջին փոփոխուն ծախսի և միջին հասարարուն ծախսի գումարին՝ $AC=AVC+AFC$: Այդ կապն արտահայտվում է նաև դրանց գրաֆիկական պարկերում (րենս գծապարկեր 9.2), որրեղ արտադրանքի ցանկացած ծավալի դեպքում միջին ընդհանուր ծախսի կորի և միջին փոփոխուն ծախսի կորի միջև հեռավորությունը ուղղահայացով հավասար է միջին հասարարուն ծախսին: Այսրեղ նույնպես արտահայտվում է միջին հասարարուն ծախսի (AFC) անընդհար նվազումը՝ թողարկման աճին գուզընթաց: Դա նաև նշանակում է, որ միջին ընդհանուր ծախսի՝ ATC, և միջին փոփոխուն ծախսի՝ AVC, կորերն անընդհար մոտենում են իրար: Ինչպես երևում է գծապարկերից, միջին ընդհանուր ծախսերը սկզբում բարձր են, քանի որ թողարկումը դեռևս փոքրածավալ է, և հասարարուն ծախսերը բաշխվում են

քիչ արտադրանքի վրա: Այնուհետև, միջին ընդհանուր ծախսերը նվազում են՝ թողարկման աճի և հասարարուն ծախսերն ավելի շատ արտադրանքի վրա բաշխվելու հաշվին, իսկ հետո, նվազող հարույցի օրենքին համապարասխան՝ դրանք աճում են: Նմանարիպ դինամիկա ունեն նաև միջին փոփոխուն ծախսերը:



ՊԻՅ՝ ԳՅԻ՝ ԳՅՆ 9.2. Միջին հասարարուն, միջին փոփոխուն և միջին ընդհանուր ծախսերը

Միջին րնրեսական ծախսը կարևոր դեր է խաղում Ֆիրմայի գոյության և արտադրանքի ընրրության հարցում: Երկարաժամկետ առումով այն որոշիչ է, քանի որ դրանց փոխհարուցման անկարողությունը կհանգեցնի շուկայից դուրս գալուն: Մյուս կողմից՝ լինելով Ֆիրմայի շուկայական դիրքի ցուցանիշ, միջին ընդհանուր ծախսի սպասվող մեծությունը չափանիշ է ծառայում շուկա մուրքի վերաբերյալ որոշում կայացնելու համար. մուրքը րելի է ունենում, եթե հնարավոր է այդ ծախսը փոխհարուցել, հակառակ դեպքում մուրքը չի իրականանա: Ասվածից բխում է, որ արտադրողների վարքագծին բնորոշ է միջին ծախսերի հնարավորին չափ նվազեցման ձգրումը:

Երբ գործունեության դադարեցման վճիռ է կայացվում, ապա Ֆիրման համեմարում է իր միջին եկամուրը միջին րնրեսական ծախսերի հետ: Քանի որ կարճարև շրջանում ծախսումները հասարարուն գործոնների վրա րնրեսական ծախսեր չեն, ապա կարճաժամկետ դադարեցման որոշում կայացնելիս միջին ծախսի համարժեք չափումը կարճաժամկետ միջին փոփոխուն ծախսն է: Այն բնորոշվում է իբրև կարճաժամկետ փոփոխուն ծախսի և արտադրանքի քանակի հարաբերություն:

Ֆիրմայի կարճաժամկետ սահմանային ծախսը կարելի է բնորոշել որպես կարճաժամկետ փոփոխուն ծախսի փոփոխություն՝ կապված արտադրանքի մեկ միավորով ավելի արտադրության հետ՝ $MC = \frac{\Delta VC}{\Delta Q}$: Եթե $Q=1$, ապա կարելի է գրել՝ $MC = VC_n - VC_{n-1}$: Նույն արդյունքը կրա նաև կարճաժամկետ ընդհանուր ծախսի փոփոխությունը՝ $MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$, կամ՝ $MC = TC_n - TC_{n-1}$, որովհետև վերջինիս մեջ միայն կարճաժամկետ փոփոխուն ծախսն է, որ արտադրանքի րարբեր ծավալների դեպքում փոփոխվում է: Ֆիրմայի սահմանային ծախսի կորը, հարկապես կարճաժամկետ շրջանում, կենրոնական դեր է խաղում շահույթը մաքրիմալացնող Ֆիրմայի արտադրանքի ծավալը որոշելու հարցում: Դա պայմա-

նավորված է նրանով, որ սահմանային ծախսը ցույց է փայլա թողարկման ընդ-
լայնման հետ կապված լրացուցիչ ծախսը կամ դրա կրճատման հետ կապված
ծախսի փոփոխումը, այսինքն՝ անհրաժեշտ բնութագիր է այս կամ այն որոշումն
ընդունելիս: Միջին ծախսի ցուցանիշն այդ փոփոխությունը չի փայլա: **Քանի դեռ
բարիքների լրացուցիչ թողարկումից ֆիրման ստանում է ավելի շատ սահմա-
նային եկամուտ, քան կատարվող սահմանային ծախսն է, կարելի է մեծացնել
ստացվող շահույթը:**

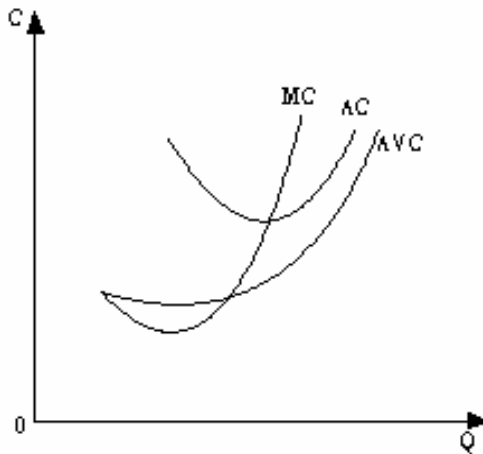
Ըստ բնորոշման, սահմանային ծախսն ածանցված է փոփոխուն ծախսից:
Իր հերթին, փոփոխուն ծախսը բխում է արտադրական ֆունկցիայից: Դրանից
հետևում է, որ սահմանային ծախսը կախված է արտադրական ֆունկցիայի
հիմքում ընկած փոխնորոգիայի բնութագրերից: Կարճաժամկետ փոփոխուն
ծախսը նույնպես կարող է շաղկապվել փոխնորոգիայի հետ, եթե ֆիրման գին
ընդունող է գործոնային շուկայում: Ավելի հստակեցնելու համար քննարկենք
սահմանային ծախսի և սահմանային ֆիզիկական արդյունքի փոխհարաբերու-
թյունը:

Եթե ֆիրման ցանկանում է արտադրել ավելի շատ արտադրանք, ապա
կարճ շրջանում նա պետք է գնի ավելի շատ փոփոխուն ռեսուրսներ: Ուստի ար-
տադրանքի սահմանային ծախսը կարճ շրջանում հավասար է փոփոխուն ռե-
սուրսների 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 փոփոխուն գործոնի, այսպես փոփոխուն ռեսուրսի, հաջորդական
ամեն միավորի համար: Կիրառելով այս հասկացությունը՝ կարճաժամկետ սահ-
մանային 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 մի-
ջին քանակը դրա գնով (օրինակ՝ միավոր արտադրանքի հաշվով աշխատողների
միջին թվաքանակ x աշխատավարձ): Տաշվարկի փոփոխությունը եղանակները փայլա
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 հատույցներ, ապա միջին ծախսը կնվազի արտադրանքի
քանակի մեծացմանը զուգընթաց: Այսպես միջին փոփոխուն ծախսի կորը կլինի
վարընթաց՝ փոխ գծապատկեր 9.3:

Իսկ եթե ընդհանուր արտադրանքը շարժանում է, ապա արտադրանքի բոլոր
ծավալների դեպքում, նվազող սահմանային արդյունքի պայմաններում ֆիրման
ավելի շատ փոփոխուն ռեսուրսների կարիք է ունենում: Ներկայացրեք, կարճա-
ժամկետ միջին փոփոխուն ծախսն աճում է արտադրանքի քանակի ավելաց-
մանը զուգընթաց: Այսպես միջին փոփոխուն ծախսի կորը կլինի վերընթաց:

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

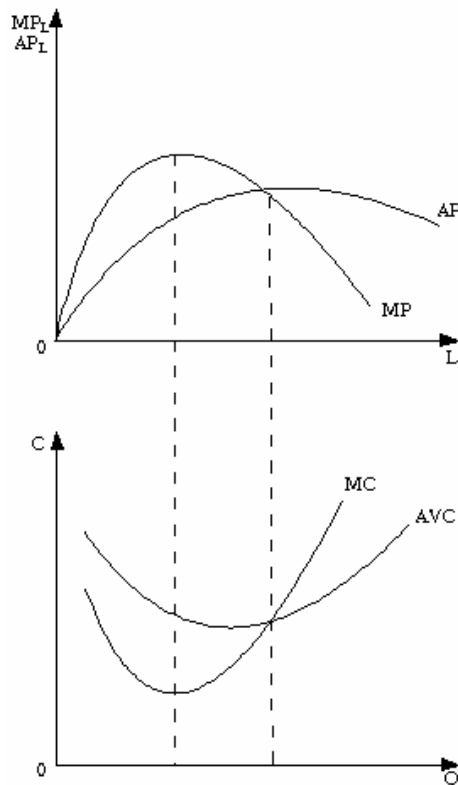


ՊՆՅՆ ԳՆՅՆ ԻՆՅՆ 9.3. Միջին ընդհանուր, միջին փոփոխուն և սահմանային ծախսերը

Կարճաժամկետ միջին ընդհանուր ծախսը բնորոշվում է որպես կարճաժամկետ ընդհանուր ծախսի և արտադրանքի քանակի հարաբերություն. $ATC=TC/Q$: Կարճաժամկետ միջին ընդհանուր ծախսի կորը և կարճաժամկետ միջին փոփոխուն ծախսի կորն աստիճանաբար մոտենում են արտադրանքի թողարկման մեծ ծավալների դեպքում: Նրանց միջև տարբերությունը հավասար է կարճաժամկետ միջին հասարակության ծախսին: Վերջինս բնորոշվում է կարճաժամկետ հասարակության ծախսի և արտադրանքի քանակի հարաբերությամբ: Քանի որ կարճաժամկետ հասարակության ծախսը անփոփոխ է, ապա կարճաժամկետ միջին հասարակության ծախսը կնվազի արտադրանքի քանակի աճին զուգընթաց:

Կարճաժամկետ սահմանային ծախսի և կարճաժամկետ միջին փոփոխուն ծախսի փոխհարաբերությունը պայմանավորված է նրանով, որ դրանց կորերը ձագում են փոփոխուն ծախսի միևնույն կորից: Ինչպես պարկերված 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 ավելին է միջին փոփոխուն ծախսից, վերջինս աճում է:



ՊՆՅՆ 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:

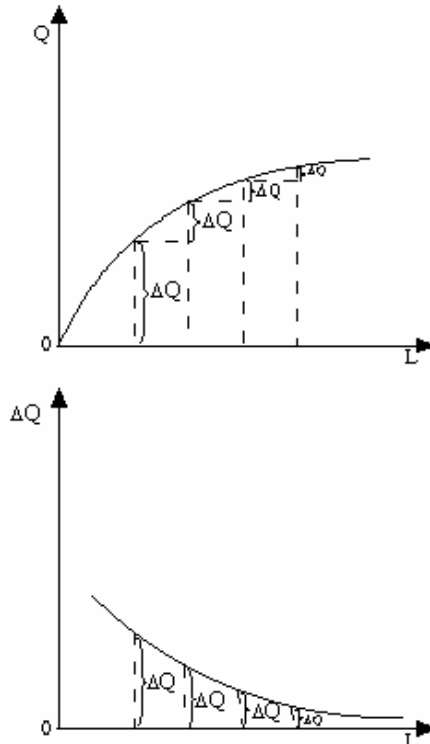
Տրված գրաֆիկում միջին փոփոխուն ծախսի կորը վարընթաց է սահմանային ծախսի կորի հետ հարվելուց առաջ. այնուհետև այն դառնում է վերընթաց: Ավաճից հետևում է, որ այդ կորերի հարումը փոխադրված է ունենում միջին փոփոխուն ծախսի ամենացածր կետում: Այդ կորերի դիրքը, համապատասխան ծախսերի մեծությունը և դինամիկան պայմանավորված են սահմանային և միջին արտադրողականության կորերի դիրքով ու դինամիկայով (տես գծապատկեր 9.4-ի վերևի հարվածը)՝ որքան դրանք բարձր են, այնքան սահմանային ու միջին ծախսերը ցածր են, և հակառակը:

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

ղարկելու համար ֆիրման պեքը է գնի ավելի շարժումներ, ինչը կապված է ավելի մեծ ծախսերի հետ: Կարճաժամկետ փոփոխուն ծախսերի կորի մյուս հատկանիշն այն է, որ նրա դիրքը կախված է կապիտալի քանակից: Երբ կապիտալի պաշարը մեծ է, ապա ֆիրման ավելի քիչ աշխատողներ է վարձում փոխադրված ծավալի արտադրանքն արտադրելու համար: Ներկայումս, կապիտալի աճը հանգեցնում է ֆիրմայի կարճաժամկետ փոփոխուն ծախսերի կորի տեղաշարժին դեպի ներքև:

Կարող է տարիմասք թվալ, որ ավելի շարժ կապիտալ վարձելը հանգեցնում է ավելի ցածր տնտեսական ծախսի: Դա բացատրվում է նրանով, որ կարճաժամկետ տնտեսական ծախսերի ճիշտ չափումը այլընտրանքային ծախսն է: Թեև կարճապես շրջանում առկա կապիտալը չունի այլընտրանքային ծախս, դա չի նշանակում, որ ֆիրման պեքը է փորձի գնել անհամամասնական մեծ ծավալով կապիտալ: Կարճապես շրջանում ֆիրման չի էլ կարող դա անել, քանի որ կապիտալը մնու է կայուն: Իսկ երկարապես շրջանում, երբ ֆիրման կարող է կարգավորել իր կապիտալի մակարդակը, կապիտալն ունի դրական այլընտրանքային ծախս: Եթե ֆիրման դրամական միջոցները չի ծախսում ֆիզիկական կապիտալի վրա, ապա նա կարող է ծախսել այլ նպատակներով: Այսպիսով, երբ ֆիրման կայացնում է երկարաժամկետ որոշումներ, նա կներառի կապիտալի ծախսումները իր ծախսի մեջ:

Նարկ է նշել, որ կարճաժամկետ սահմանային ու միջին ծախսերի կորերի հատկանիշները վերաբերում են նաև երկարաժամկետ ծախսերի կորերին:



ՊՆՁՁՁՁՁՁՁՁՁ 9.5. Նվազող հատույցի օրենքը

Փոփոխուն և հասարարուն ծախսերի հարարերակցությունը արարադրանքի արարեր ծավալների դեարքում նույնը չի մնում: Թողարկման աճի որոշակի փուլում փոփոխուն ծախսերի ավելացման րեմարը զիջում է արարադրանքի ծավալի մեծացման րեմարին, ինչը պայմանավորված է փոփոխուն գործոնի աճող հարարույցով: 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 կարվածքով նվազող սահմանային արդյունք: Այլ կերպ ասած՝ նշված ռեսուրսների փոխազդեցության արդյունքում սրացվող հարարույցը, նրանց հարարերակցության փոփոխմանը զուգընթաց, մեծանում է ասարիճանաբար նվազող չափով, կամ՝ արարադրանքի յուրաքանչյուր միավոր հավելաճի համար պահանջվում են ավելի ու ավելի շար փոփոխուն ռեսուրսներ, հերևաբար՝ մեծացող սահմանային ծախսեր: Դա հայրնի է **նվազող հարարույցի 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 կարվածքով:

Նվազող հարարույցի օրենքով է բացարարվում կարճաժամկեր շրջանում ֆիրմայի սահմանային ծախսերի և միջին ընդհանուր ծախսերի՝ որոշակի պահից սկսվող ավելացումը, հերևաբար նաև՝ առաջարկի կորի վերընթաց դիրքը: Մակայն հարկ է նկարի ունենալ, որ դրա գործողության պայմանը ռեսուրսների մի մասի անփոփոխ լինելն է, այսինքն՝ կարճաժամկեր շրջանը: Բացի այդ, ռեսուրսների արարադրողականությունն ընդունվում է անփոփոխ: Այդ օրենքի բացարարությունը կամ հիմնավորումը կապված է հերևայի հեր. եթե փոփոխուն և հասարարուն ռեսուրսների հարարերակցությունը բնութագրվում է հասարարուն ռեսուրսների ավելցուկով (օրինակ՝ շար մեքենաներ, քիչ աշխարողներ), ապա փոփոխուն ռեսուրսների ավելացումը կնպասարի հարարույցի աճին: Ռեսուրսների միջև օարիմալ համամասնությանը ասարիճանաբար մորենալուն զուգընթաց, հարարույցի հավելաճի չափերը նույնպես ասարիճանաբար կնվազեն, և ընդհանուր հարարույցը կհասնի իր բարձրակերին: Դրանից հերո փոփոխուն ռեսուրսի հերարգա ավելացումը հանգեցնում է նվազող հարարույցի: Այս դեարքում կրկին խախարվում է ռեսուրսների միջև օարիմալ համամասնությունը, սակայն դա արդեն բնութագրվում է փոփոխուն ռեսուրսների ավելցուկով: Նվազող հարարույցի դրսևորումները հնարավոր է թուլացնել, նույնիսկ աճող կամ հասարարուն հարարույց ապահովել երկարաժամկերում ռեսուրսների միջև քանակական, որակական և կառուցվածքային առումով օարիմալ հարարերակցության հասարարման, նոր րեխնուլոգիաների կիրառման, արարադրության կազմակերպման մեթոդների բարելավման շնորհիվ:

**9.2. ՇԱՀՈՒՅԹԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ
ԵՎ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ: ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԾԱԽՍԵՐ ԵՎ ՇԱՀՈՒՅԹ:
ՆԱԾՎԱԳՊԱՆԱԿԱՆ 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 փնտրման կամ գույքի 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 կարարում են սպառողները:

Սակայն դրանից առաջ ֆիրման գործունային շուկաներում կարարում է վճարումներ այն ռեսուրսների դիմաց, որոնք օգտագործվում են իր արտադրանքի թողարկման մեջ: Ֆիրմայի բոլոր այդ վճարումները գործունային շուկաներում կոչվում են ընդհանուր արտաքին ծախսեր: Ֆիրմայի փնտրման շահույթը որոշվում է որպես նրա ստացած ընդհանուր եկամտի և նրա կողմից վճարված/կրած ընդհանուր փնտրման 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 փնտրմանը 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 **փնտրման շահույթը**: Վերջին դեպքում, փաստորեն, արտաքին և ներքին ծախսերի ամբողջությամբ գնահատվում է ընդհանուր փնտրման ծախսերի մեծությունը, որն իրենից ներկայացնում է օգտագործված բոլոր ռեսուրսների՝ ինչպես սեփական, այնպես էլ մատակարարներից գնված, այլընտրանքային ծախսերի գումարը: Ներկայումս, փնտրման 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 փնտրման շահույթը այլընտրանքային լրիվ ծախսերի նկատմամբ համախառն եկամտի գերազանցումն է, իսկ այդպիսի շահույթի ստացման տարբերակների որոնումը, բացահայտումը և իրականացումը փնտրման գարգացման դրդապատճառներից են:**

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

կայն այս դեպքում ֆիրման կարող է սրանալ նորմալ շահույթ և շարունակում է գործունեությունը: Դա բացատրվում է նրանով, որ ֆիրմայի սեփական ռեսուրսները փոխհատուցվում են իրենց այլընտրանքային ծախսի չափով: Նորմալ շահույթը համարվում է ներքին ծախսերի փարբերից մեկը: Ներքին ծախսերի մյուս փարբերը կապված են սեփական ռեսուրսների ինքնուրույն օգտագործմանն ուղեկցող բաց թողնված օգուտների հետ: Նորմալ շահույթը գործունեության նվազագույն անհրաժեշտ հատույցն է, որով փոխհատուցվում է ձեռնարկարիական գործառույթների կատարումը: Առանց դրա սրացման՝ գործունեության շարունակումը չի կարող նպատակահարմար դիտվել: Այդ դեպքում ձեռներեցը կունենա երկու փարբերակ. 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 փոխադրել ներգրավելու և օգտագործելու համար: Այդ պարագայում, երկարաժամկետում նորմալ շահույթի չսրացումը հանգեցնում է փոխյալ 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 փոխհատուցման 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 շահույթը = հաշվապահական շահույթ - ներքին (վերագրված) ծախսեր: Եթե ընդհանուր փոխհատուցման ծախսը մեծ է եկամտից, ապա սրացվում է բացասական գույք շահույթ՝ ֆիրման կրում է փոխհատուցման վնաս: Դա կարող է նույնիսկ գուժակցվել 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 գուժակցվում է դրական գույք շահույթի սրացման հետ, ապա ճիշտ է գործունեությունը շարունակելու որոշումը:

9.3. ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ՖՈՒՆԿՑԻՈՆԱԿԱԿԱՆ ՎԱԽՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆԸ: ԱՐՏԱԴՐԱԿԱՆ ՖՈՒՆԿՑԻԱ

Արտադրության փուլի մեջ առանձնակի կարևորություն է փոխանցվում ֆիրմաների արտադրական գործունեության հիմնախնդիրների քննարկմանը: Արտադրական գործունեության ընթացքում ձեռնարկությունները համակցում (ծախսում) են զանազան ռեսուրսներ և դրա շնորհիվ թողարկում շուկայում վաճառքի համար նախատեսված փարբեր 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 պարզաձևեր ունեն ապահովելու ռեսուրսների խնայողաբար օգտագործումը և ծախսերի հնարավորին չափ նվազեցումը, այսինքն՝ ցուցաբերելու փնտրելի վարքագիծ:

Արտադրությունը նկարագրվում է արտադրական ֆունկցիաներով և իզոքվանսներով: Դրա տեսական մեկնակետն այն գաղափարն է, որ ձեռնարկության տեխնոլոգիապես արդյունավետ արտադրական գործունեությունը, որի ընթացքում մի տեսակի արտադրանքի՝ Y , թողարկման համար ծախսվում է երկու տեսակի ռեսուրս՝ X_1, X_2 , կարելի է նկարագրել հետևյալ արտադրական ֆունկցիայով՝ $Y=f(X_1, X_2)$: Տեխնոլոգիապես արդյունավետ նշանակում է, որ ռեսուրսների փվյալ համակցումներից ստացվում է հնարավոր առավելագույն թողարկումը, կամ գործունեությունը կազմակերպված է լավագույն տեխնոլոգիայի հիման վրա, այսինքն՝ արտադրանքի փրված համակցությունն արտադրվում է ռեսուրսների նվազագույն ծախսով: **Նորամուծությունների կիրառման շնորհիվ լավագույն տեխնոլոգիայի փոփոխությունը հանգեցնում է նաև արտադրական ֆունկցիայի փոփոխության:** Եթե արտադրանքի փրված նույն քանակի թողարկման համար անհրաժեշտ ռեսուրսների բոլոր հնարավոր գույակցումներն արտացոլվեն հարթության մեջ, ապա կստացվի իզոքվանսի 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 ստացվող արտադրանքի ամենամեծ ծավալը, ինչպես նաև ռեսուրսների բոլոր այն փաթեթեր համակցումները, որոնք թողարկում են միննույն 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 փաթեթեր փիպի 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) կիրառվածքով արտադրական ֆունկցիան է՝ $Y=f(L, K)$: Զոր-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիան ունի հետևյալ տեսքը՝ $Y=AK^aL^b$, որտեղ Y -ն արտադրանքի քանակությունն է, a -ը և b -ն ասփիճանային ցուցիչներ են, որոնք համապատասխանաբար արտահայտում են ընդհանուր արդյունքի փոփոխությունը՝ 1%-ով կապիտալի և աշխատանքի ավելացման դեպքում: A -ն արտահայտում է որակական պարամետրեր, որոնք չեն հաշվառվել աշխատանքի կամ կապիտալի մեծությամբ: Կատարված հաշվարկների արդյունքում ստացվեց $Y=1,01 K^{0,25} L^{0,75}$ ֆունկցիան, որտեղ՝ $I+b=1$:

Նորդասական փիպի արտադրական ֆունկցիայի դեպքում առանցքային է «սահմանային արտադրողականություն» հասկացությունը: Նամարվում է, որ

աշխատանքի սահմանային արտադրողականությունը հավասար է աշխատանքի գնին՝ աշխատավարձին, իսկ կապիտալի սահմանային արտադրողականությունը հավասար է կապիտալային բարիքների ծառայությունների գնին՝ ռենտային վճարումներին: Արտադրության փետության 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 փոխհարուցվում է երկրորդ ռեսուրսի ծախսերի աճով: Այն հավասար է ռեսուրսների սահմանային արտադրողականությունների հարաբերությանը (փենս իզոքվանտներին վերաբերող հարվածը):

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

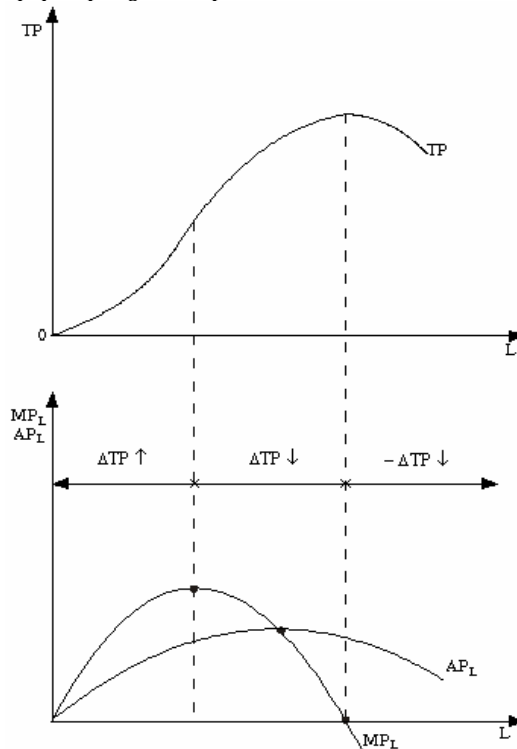
Նվազող հարույցի օրենքը քննարկելիս ռեսուրսներից մեկն ընդունվում էր հաստատուն մեծությամբ, իսկ մյուսը՝ փոփոխական: Արտադրական ֆունկցիայի գրաֆիկական պատկերները կարելի է դիտարկել մեկ, այնուհետև՝ երկու գործոնի կտրվածքով: Առաջին դեպքում՝ $y=f(L)$, $K=const$, որը քննարկվում է այսօր, իսկ մյուսը՝ իզոքվանտին վերաբերող հարվածում: Ռեսուրսի (գործոնի) միջին արդյունքը (AP) հավասար է արտադրանքի ընդհանուր ծավալի և արդյունքի կիրառվող քանակի հարաբերությանը: Կապիտալի միջին արդյունքը հավասար է՝ $AP_K=TP/K$, իսկ աշխատանքի միջին արդյունքը՝ $AP_L=TP/L$: Դրանք համապատասխանաբար արտահայտում են կապիտալի արտադրողականությունը և աշխատանքի արտադրողականությունը:

Ընդհանուր արդյունքն արտադրանքի թողարկված քանակությունն է՝ $Y=TP$:

Ռեսուրսի (գործոնի) սահմանային արդյունքը (MP) հավասար է արտադրանքի ծավալի այն փոփոխությանը (աճ կամ նվազում), որը կապված է արդյունքի 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 արդյունքի 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 դինամիկ առնչությունները: Այն միջակայքում, որտեղ $MP_L > AP_L$, միջին արտադրողականությունն անընդհատ աճում է՝ $MP_L = AP_L$ կետում հասնելով իր բարձրակետին: Սահմանային արտադրողականությունն ավելի շուտ է հասնում իր բարձրակետին, քան միջին

արտադրողականությունը: Քանի դեռ MP_L -ն աճում է, ընդհանուր արդյունքի հավելանքը մեծացող է: Այն միջակայքում, որտեղ $MP_L < AP_L$, միջին արտադրողականությունն անընդհար նվազում է: Ասվածից բխում է, որ փոփոխական գործոնի սահմանային արտադրողականության կորը միջին արտադրողականության կորի հետ հափվում 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 գրոյի, ընդհանուր արդյունքը հասնում է առավելագույնի, որից հետո սկսում է բացարձակ չափով նվազել՝ սահմանային արդյունքի մեծությունն արդեն բացասական է:



ՊԻՅՁՅԻ ԻՆՑ 9.6. Փոփոխական գործոնի ընդհանուր, միջին և սահմանային արդյունքները

9.3.2. Արտադրության մասշտաբի աճող, նվազող և հաստատուն էֆեկտները

Կարճաժամկետ ծախսերի վերլուծությունը քննարկում էր, թե ինչ է տեղի ունենում, երբ ֆիրման մեծացնում է մի գործոնի քանակը՝ մյուսների քանակը թողնելով հաստատուն: Այս դեպքում փաստորեն դիտարկվում է **փոփոխական գործոնի հատույցի** դինամիկան: Երկարաժամկետում ֆիրման ունի ավելի մեծ ճկունություն, քանի որ կարող է փոփոխել իր բոլոր ռեսուրսները միաժամանակ:

Դա նշանակում է, որ ֆիրման կարող է փոխել իր գործունեության մասշտաբը: **Մասշտաբի փոփոխությունը կիրառվող բոլոր գործոնների միաժամանակյա և համամասնական փոփոխությունն է՝ ավելացումը կամ կրճատումը:** Ներկաբար, այն դիտարկվում 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 փոփոխումներ, հակառակ դեպքում՝ մասշտաբից ապաստանումներ: Արտադրության մասշտաբի աճող էֆեկտի դեպքում, այլ հավասար պայմաններում, երկարաժամկետ միջին ծախսերը կնվազեն: Մասշտաբից փոփոխումները 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 ապաստանումներ 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, որպեսզի $k > n$: 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 փոփոխումներ, կամ՝ մասշտաբի դրական էֆեկտ (վերջինիս ստացման համար որոշիչ դեր են

խաղում զանգվածային արտադրության կազմակերպումը, աշխատանքի բաժանումը և մասնագիտացումը, նորագույն, ներառյալ ինֆորմացիոն տեխնոլոգիաների կիրառումը, սրանդարտացումը և այլն):

Աճող հատույցի փուլում գտնվելը նշանակում է, որ ֆիրման դեռևս չի հասել իր նվազագույն արդյունավետ չափին: Դա տեղի է ունենում այն ժամանակ, երբ երկարաժամկետ միջին ծախսերը հասնում են իրենց նվազագույնին: Այդ կետում ֆիրման ունի օպտիմալ չափեր: Սակայն հնարավոր են նաև այլ տարբերակներ: Այսպես, եթե այդ կետին հասնելուց հետո ֆիրման մտնում է հասարակության հատույցի ընդարձակ փիրույթ, ապա այդ ամբողջ հատվածում կլինեն ֆիրմայի բավականին տարբեր, սակայն արդյունավետ չափեր, որոնք նվազագույն արդյունավետին գերազանցում են մեծությամբ, սակայն նույնն են միջին ծախսերով:

Մասշտաբից փոփոխումը կարող է ծագել նաև նոր արտադրատեսակների ստեղծումից հետո՝ դրանց տարածման դեպքում: Անհրաժեշտ ծախսերը կատարվում են, և սկզբում նշանակություն չունի արտադրանքի քանակը: Տիպական է համարվում համակարգչային ծրագրերի օրինակը: Դրանց մշակումը կարող է լինել շարժան, բայց հետո լրացուցիչ պատճենների արտադրությունը բավականին էժան է: Դրա առաջին օրինակի միջին ծախսը շարժարձ է, քանի որ ընդգրկում է մշակման ամբողջ ծախսը: Երբ ֆիրման արտադրում է այդ ծրագրի ավելի շարժարձ պատճեններ, ապա մշակման հետ կապված ծախսերը բաշխվում են ավելի շարժարձների 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 շարժարձներ 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 տնտեսագետ 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 բացառության նպատակով: Ըստ դիտարկվող մոտեցման, բաշխման համամասնությունները պայմանավորված են փվյալ գործոնի սահմանային արտադրողականությամբ, այսինքն՝ յուրաքանչյուր գործոնային եկամուտ իրենից ներկայացնում է փվյալ 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 դիտարկվում է արդյունավետության և արդարության չափանիշներին համապատասխանող: Իհարկե, այդ պնդումը կատարված է վերապահումով՝ այդպես է ազատ մրցակցության պայմաններում: Մակայն 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:

Համարվում 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: Մակայն դրանք ավելի հանգամանորեն կքննարկվեն կոնկրետ ռե-

սուրսային շուկաներին նվիրված առանձին թեմաներում: Այսպեղ կարևորվում է ռեսուրսային շուկաներին, դրանցում առաջարկին և պահանջարկին բնորոշ գծերի, ազդող գործոնների ընդհանուր քննարկումը: Անհարկի կրկնություններից խուսափելու համար պարզապես կարելի է նշել, որ գներն այդ շուկաներում նույնպես ձևավորվում ու փոփոխվում են պահանջարկի և առաջարկի փոխազդեցության շնորհիվ: Գների այս կամ այն դինամիկան իր հերթին ազդում է ռեսուրսների առաջարկի և պահանջարկի վրա:

Բարիքների և ռեսուրսների, եկամուտների և ծախսերի շրջապտույտի պարզագույն սխեմայում ընդունված մոտեցման համաձայն՝ տնային փոփոխություններն ուղղակի կամ անուղղակի ձևով, վերջին հաշվով, փոփոխական ռեսուրսների առաջարկն ապահովող սուբյեկտն են: Իրականում ռեսուրսների սեփականատերեր և շուկայում դրանց մատակարարներ են ինչպես տնային փոփոխությունները, այնպես էլ ֆիրմաները և պետությունը, այսինքն՝ այդ դերում հանդես են գալիս շուկայական փոփոխության բոլոր սուբյեկտները:

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

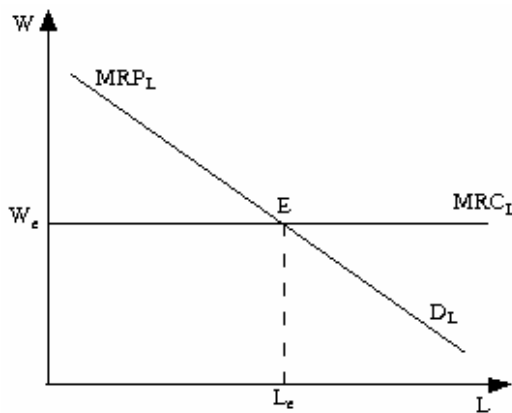
Կարճաժամկետ շրջանի համեմատ՝ ռեսուրսների առաջարկն ավելի առածական է դառնում երկարաժամկետ շրջանում: Դա փնդի է ունենում առաջարկի մեծացումը խթանող պահանջարկի աճի և գնային գործոնների լրիվ օգտագործմանը զուգընթաց: Առաջարկի առաձգականության աճի պրոցեսը երկարաժամկետում հանգեցնում է առաջարկվող ռեսուրսների քանակի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

Բարիքների շուկայում առաջարկի կորի տեղաշարժերը պայմանավորված են մի շարք գործոնների փոփոխությամբ: Դրանցից են՝ ծախսերը, փոխարինիչ ապրանքների գները, տեխնոլոգիան, բնական աղբյուրները (երաշփ, 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 համարեղ 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:**



ՊԻՅՅՅԻՅՅՅ 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 (եկամտի) արտադրյալը՝ **$MRP=MP \times MR$** : Այլ կերպ ասած, ցույց է տալիս ֆիրմայի ընդհանուր հասույթի այն փոփոխությունը, որը կապված է ռեսուրսի լրացուցիչ միավորի օգտագործման հետ: Ռեսուրսի (գործոնի) սահմանային արդյունքի և դրա միջոցով թողարկված արտադրանքի վաճառքի գնի արտադրյալը կոչվում է սահմանային արդյունքի արժեք (**VMP**)՝ **$VMP=MP \times P$** : Կարարյալ մրցակցության պայմաններում սահմանային հասույթը հավասար է գնին, այսինքն՝ **$MR=P$** , ուստիև այդ դեպքում ռեսուրսի **$MRP=VMP$** : Ոչ կարարյալ մրցակցության դեպքում **$MR < P$** , հետևաբար՝ **$MRP < VMP$** :

Ռեսուրսների նկատմամբ ֆիրմայի պահանջարկի կորը ներկայացնում է արդյունքի սահմանային հասույթի՝ MRP-ի դինամիկան՝ տե՛ս գծապատկեր 9.7-ը: Գործոնի քանակի ավելացմանը զուգընթաց այն նվազում է: Ներքևաբար, ֆիրման պարրաստ է դրա նկատմամբ պահանջարկի ծավալը մեծացնել միայն ավելի ցածր գների դեպքում: Իսկ ռեսուրսի տրված շուկայական գնի դեպքում՝ W_e , առավելագույն շահույթի ձգտող ֆիրման պետք է ձեռք բերի այնպիսի քանակի ռեսուրս՝ L_e , որի դեպքում **$MRP_L = MRC_L$** , ըստ որում, կարարյալ մրցակցության դեպքում **$MRC_L = W_e$** , այսինքն՝ արդյունքի սահմանային հասույթը հավասար է գործոնի ձեռքբերման սահմանային ծախսին: Եթե **$MRP_L > MRC_L$** , ապա ֆիրման պետք է մեծացնի ռեսուրսի գնվող քանակը, հակառակ դեպքում՝ կրճատի:

9.4.4. Իզոքվանտներ և իզոքոստեր: Ծախսերի մինիմալացման և շահույթի մաքսիմալացման կանոնները

Իզոքվանտ նշանակում է հավասար քանակ: Դա բոլոր այն կետերով անցնող կորն է, որոնք ցույց են տալիս փոփոխվող ռեսուրսների տարբեր համակցումներով արտադրանքի միևնույն՝ մշտապես հավասար ծավալով թողարկման ապահովումը: Եթե ռեսուրսներից մեկի քանակը նվազում է, ապա թողարկման 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՝ մարչելի է միայն ռեսուրսների համապատասխան եզակի համակցումը:

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

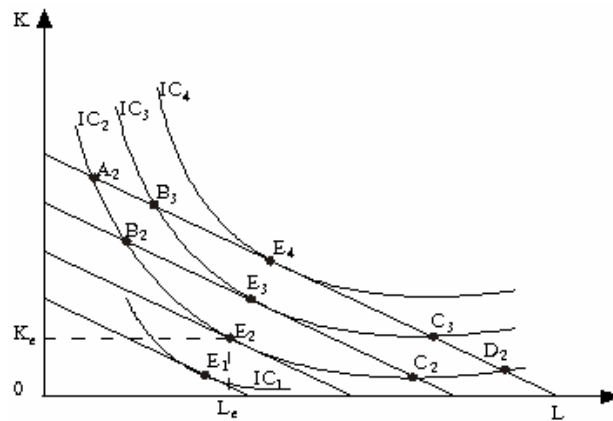
ծոնների փարբեր գուգորդման դեպքում: Իզոքվանտի առաջին հասկությունն այն է, որ նրանք հարվող չեն (տրանզիտիվ են): Դա բացատրվում է նրանով, որ յուրաքանչյուր իզոքվանտ՝ իր բոլոր կետերով, ներկայացնում է թողարկման միևնույն ծավալը, ուստի ավելի քիչ թողարկումը կարտահայտվի դեպի ձախ փեղակայված իզոքվանտով, իսկ ավելի շատ թողարկումը՝ աջ փեղակայված իզոքվանտով: Դա նաև նշանակում է, որ ինչքան կոորդինատների սկզբնակետից հեռու է անցնում իզոքվանտը, այնքան արտադրանքի ավելի մեծ քանակ է ներկայացնում: Իզոքվանտներն ունեն բացասական թեքություն, որի պարճառը կիրառվող ռեսուրսների մասնակի փոխարինելիությունն է: Այսպես, եթե կիրառվող կապիտալի մեծությունը կրճատվում է, ապա այդ պարճառով արտադրանքի թողարկման նվազումը կկազմի՝ $^Q = ^K x MP_K$: Այդ նվազումն ամբողջովին փոխհատուցվում է կիրառվող աշխատանքի ավելացման հաշվին՝ $^Q = ^L x MP_L$: Ներկայացրե՛ք $^K x MP_K = ^L x MP_L$: Այսպեղից հետևում է, որ փոխնորդիական փոխարինման սահմանային նորման՝ $MRTS = ^K / ^L = MP_L / MP_K$, հավասար է իզոքվանտի տվյալ կետում նրա թեքությանը, ինչն էլ հավասար է աշխատանքի և կապիտալի սահմանային արդյունքների հարաբերությանը:

Տեխնոլոգիական փոխարինման սահմանային նորման նվազում է, ինչը բացատրվում է հետևյալով. եթե կապիտալը փոխարինվում է աշխատանքով, ապա կապիտալի կրճատված քանակի դեպքում դրա սահմանային արտադրողականությունն աճում է, իսկ աշխատանքի ավելացված քանակի դեպքում դրա սահմանային արտադրողականությունը նվազում է: MP_L / MP_K հարաբերությունը բնականաբար կնվազի, եթե դրա համարիչը նվազում է, իսկ հայտարարը՝ աճում: Տնտեսագիտական իմաստն այն է, որ աշխատանք գործոնի հարաճուն ավելացման համար պահանջվող կապիտալ գործոնի նվազեցման չափն անընդհար փոքրանում է:

Տեխնոլոգիական փոխարինման նվազող սահմանային նորմայի պարճառով իզոքվանտներն ունեն ուռուցիկ փեք առանցքների սկզբնակետի նկատմամբ: Իզոքվանտները համանման են սպառողների անարբերության կորերին:

Իզոքոստ նշանակում է հավասար ծախսեր: Դա բոլոր այն կետերով անցնող ուղիղն է, որոնք ցույց են փալիս, թե առկա դրամական միջոցների նույն գումարով՝ հավասար ծախսերով, համակցվող ռեսուրսների ինչ քանակներ է հնարավոր ձեռք բերել: Իզոքոստը նմանություն ունի սպառողի բյուջեփայլին գծի հետ: Իզոքոստն արտահայտում է ոչ միայն երկու գործոնի հավասար ծախսումները, այլև Ֆիրմայի բյուջեփայլին սահմանափակումը: Ֆիրմայի բյուջեն կարելի է ներկայացնել որպես գնվող ռեսուրսների քանակի և գների արտադրյալների հանրագումար (պայմանով, որ ամբողջովին ծախսվում է այդ նպատակով)՝ $B = K x P_K + L x P_L$: Իզոքոստը նույնպես հակադարձ կապ է արտահայտում գնվող ռեսուրսների քանակների միջև, ուստի այն ունի բացասական թեքություն: Իզոքոստի թեքության աստիճանը, ի փարբերություն իզոքվանտի, հաստատում է: Այն հավասար է՝ $- ^K / ^L = P_L / P_K$, այսինքն՝ արտադրության փետության մեջ փոխարինման սահմանային նորման հավասար է նաև ռեսուրսների գործոնային գների հարաբերությանը: Դա նշանակում է, որ թեկուզ մեկ ռեսուրսի գնի փոփոխման դեպքում իզոքոստի թեքության աստիճանը նույնպես փոխվում է:

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



ՊՆՅՈՒՆ 9.8. Ֆիրմայի իզոքվանտները, իզոքոստերը և հավասարակշռությունը

Կան ռեսուրսների գործոնների փարբեր համակցումներ, որոնք բավարար են արտադրանքի փրված քանակն արտադրելու համար: Եթե նկատի ունենանք երկու հիմնական գործոն՝ աշխատանքը և կապիտալը, ապա իզոքվանտի գրաֆիկը ցույց կտա կարճաժամկետ շրջանում արտադրանքի փրվյալ քանակն արտադրելու համար անհրաժեշտ աշխատանքի և կապիտալի հնարավոր համակցումները: Սակայն դրանք կարող են ունենալ փարբեր 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 փրվյալ 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 փրվյալ ծավալն արտադրելու համար: Զանի որ ռեսուրսների համար վճարումները գնահատվում են այլընտրանքային ծախսերի մոտեցումով, ապա հիմնահարցը ռեսուրսների համակցումներից այն մեկի որոշումն է, որն ապահովում է ցանկալի արտադրանքի թողարկումը և ունի նվազագույն (այլընտրանքային) ծախս:

Ռեսուրսների վերաբերյալ ֆիրմայի վճիռները կանխորոշում են ինչքան արտադրելու շուրջ ֆիրմայի ընտրությունը: Ռեսուրսների վերաբերյալ ֆիրմայի որոշումից բխում է ընդհանուր ծախսի ֆունկցիան: Ֆիրման կարող է նվազա-

գույնի հասցնել իր ծախսերը՝ ընտրելով երկու գործոնի համակցությունն ըստ այն կետի, որտեղ իզոքոսաբը՝ բյուջետային 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_e և K_e : Թեև A_2 , B_2 , C_2 և D_2 նույն քանակները գրնվում են IQ_2 իզոքվանսի վրա, սակայն դրանց գործոնային համակցումներն ավելի ծախսալար 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 թեքության աստիճանները համընկնում են, ուստի կարելի է գրել. քանի որ $\frac{K}{L} = \frac{MP_L}{MP_K}$ և $\frac{K}{L} = \frac{P_L}{P_K}$, ապա՝ $\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{P_L}{P_K}$: Պարզ ձևափոխումից ստացվում է $\frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K}$, որն էլ ծախսերը նվազագույնի հասցնելու կանոնն է: Դրա 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 իզոքվանսիների 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 փոխալները՝ ուղղահայաց առանցքի վրա, կտրագծի ընդհանուր ծախսի կորը և համապատասխանաբար՝ սահմանային և միջին ծախսերի կորերը, որոնք հանգուցային դեր են խաղում արտադրանքի ծավալի որոշման հարցում:

Որևէ ֆիրմայի արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկի տրված կորի դեպքում հնարավոր է որոշել նրա ընդհանուր եկամուտը՝ համախառն հասույթը: Վերհիշենք, որ պահանջարկի կորն արտահայտում է հնարավոր փարբեր գների դեպքում արտադրանքի պահանջվող քանակը: Սակայն դրանից բացի, պահանջարկի կորը ցույց է տալիս նաև 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: Կարացվի ֆիրմայի ընդհանուր հասույթի կորը: Արտադրանքի յուրաքանչյուր մակարդակի դեպքում ընդհանուր հասույթի կորի բարձրությունը ցույց կտա ընդհանուր հասույթի այն ամենաբարձր մակարդակը, որ ֆիրման կարող է ստանալ րվյալ քանակով արտադրանքի վաճառքից:

Շահույթի մեծության հաշվարկման հիմնական բաղադրիչներն են եկամուտը (հասույթը) և ծախսերը: Շահույթը հավասար է ընդհանուր հասույթի և ընդհանուր ծախսի տարբերությանը: Շահույթը մաքսիմալացնող արտադրանքի ծավալի որոշման համար ֆիրման պետք է համադրի ընդհանուր հասույթի կորն ընդհանուր ծախսի կորի հետ՝ արտադրանքի տարբեր ծավալների դեպքում: Եթե միևնույն գրաֆիկի վրա համադրվեն այդ կորերը, ապա նրանց միջև ուղղահայաց հեռավորությունը ցույց կտա շահույթը: Նման ամենամեծ հեռավորությունն ապահովող արտադրանքի քանակի դեպքում սրացվում 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 կարացվի շահույթի ֆունկցիայի կորը: Այն արտահայտում է ֆիրմայի արտադրանքի ծավալի և սրացված 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

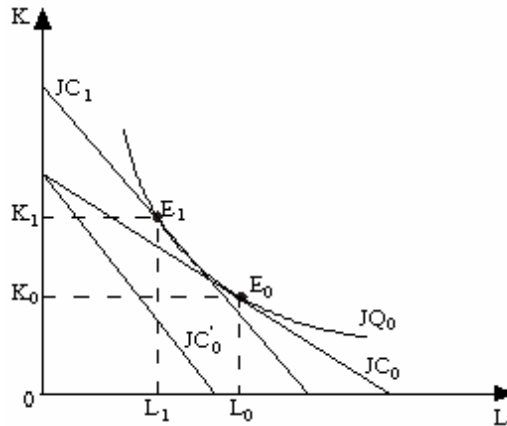
Երկարաժամկետ շրջանում բոլոր գործոնները դառնում են փոփոխուն: Այդ իրավիճակում ֆիրման կարող է կարգավորել իր բոլոր ռեսուրսների մակարդակը, այսինքն՝ փոխել կարճաժամկետ որոշումը և ընդունել երկարաժամկետ որոշում: Այդ հանգամանքից բխում է, որ՝

- ✓ 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 ամենաէժեք 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 պարկերելու նպատակով իզոքվանտի կորի միջոցով նախ ներկայացվում են գործոնային համակցումները, որոնք կարող են օգտագործվել ցանկալի արտադրանքի թողարկման մեջ: Մյուս քայլը գործոնների փարբեր այն համակցումների գծով ծախսերի հաշվարկումն է, որոնցով հնարավոր է արտադրել պահանջվող արտադրանքը:



ՊՆՅՆՆԻՆ ԳՐԱՖ. Ֆիրմայի հավասարակշռության փոփոխությունը մեկ գործոնի գնի բարձրացման դեպքում

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

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

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

Ֆիրմայի երկարաժամկետ ընդհանուր ծախսի կորն արտաձելու համար անհրաժեշտ է հետևյալը.

- ա) որոշել կամ ընտրել արտադրանքի ծավալը,

-
- բ) գտնել ռեսուրսների օպտիմալ համակցությունը՝ իզոքվանսի և իզոքոսի կորերով,
- գ) հաշվել ռեսուրսների այդ համակցության ծախսը՝ յուրաքանչյուր ռեսուրսի գնի ու օգտագործված քանակների արտադրյալների հանրագումարով,
- դ) գրաֆիկի վրա նշել համապարասխան կետեր, այնուհետև միացնել նույն եղանակով որոշված մյուս կետերը:

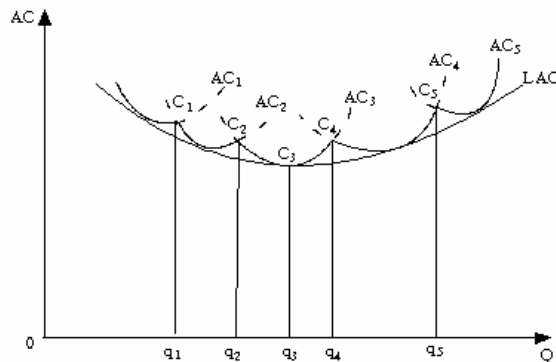
Սահմանային ծախսը վճռական դեր ունի ինչքան արտադրել հարցին պատասխանելու առումով: Այդ սկզբունքը պահպանվում է նաև երկարաժամկետում: Դրա ձևակերպումը որոշակիացվում է այսպես. երկարաժամկետ շրջանի համար արտադրանքի ծավալը որոշելիս հարկ է օգտագործել երկարաժամկետ սահմանային ծախսը՝ որպես ծախսի համարժեք չափում: Արտադրանքի երկարաժամկետ սահմանային ծախսը հավասար է երկարաժամկետ ընդհանուր ծախսի փոփոխությանը, որը տեղի է ունենում ևս մեկ միավոր արտադրանքի արտադրության շնորհիվ: Այդ ցուցանիշն արտահայտում է, թե ինչպես է սահմանային ծախսը կախված ֆիրմայում կիրառվող տեխնոլոգիայից՝ իզոքվանսների միջոցով, և գործոնային գներից՝ իզոքոսների միջոցով:

Երկարաժամկետ միջին ծախսը որոշվում է երկարաժամկետ ընդհանուր ծախսը բաժանելով արտադրված արտադրանքի քանակի վրա: Արտադրության երկարաժամկետ միջին փոփոխական ծախսը կարևոր դեր ունի ֆիրմայի գործունեության դադարեցման կանոնի մեջ: Երկարաժամկետ որոշման համար ֆիրման իր ընկերությունը կարարելիս պետք է հիմնվի երկարաժամկետ միջին փոփոխական ծախսի վրա: Քանի որ երկարաժամկետ շրջանում բոլոր գործոնային ծախսումները փոփոխական ծախսեր են, ապա երկարաժամկետ միջին փոփոխական ծախսը կհավասարվի երկարաժամկետ ընդհանուր ծախսի և արտադրանքի քանակի հարաբերությանը:

Ռեսուրսների վերաբերյալ ֆիրմայի ընկերությունը կախված է նրանից, թե ֆիրման պետք է ընդունի կարճաժամկետ, թե՛ երկարաժամկետ որոշում: Արտադրանքի տրված ծավալն արտադրելու կարճաժամկետ և երկարաժամկետ ծախսերը կարող են տարբերվել:

Դա բացատրվում է նրանով, որ՝

- Կարճարև շրջանում հաստատվում գործոնները չունեն այլընտրանքային օգտագործումներ, ուստի ֆիրմայի կողմից այդ գործոնների վրա կարարված ծախսերը անվերադարձ են՝ փոփոխական (այլընտրանքային) ծախսեր չեն: Երկարաժամկետ շրջանում ռեսուրսների բոլոր մակարդակները փոփոխական են, և չկան անվերադարձ ծախսեր: Ներկաբար, բոլոր ծախսերը փոփոխական ծախսեր են, ինչի հետևանքով երկարաժամկետ փոփոխական ծախսերը գերազանցում են կարճաժամկետ փոփոխական ծախսերը:
 - Քանի որ երկարաժամկետում մեկից ավելի գործոնների մակարդակները կարող են փոփոխվել, ֆիրմայի համար կարող է հնարավոր դառնալ մի գործոնի քանակի փոխարինումը մյուսով: Այս աճած ճկունությունը միտում ունի նվազեցնելու արտադրանքի տրված քանակի արտադրության ծախսը:
-



ՊԻՅՁՅԻ ԻՆՏԵՆՍԻՎՆԵՐ 9.10. Ֆիրմայի երկարաժամկետ միջին ծախսերը

Ֆիրմայի երկարաժամկետ միջին ընդհանուր ծախսերի կորի գրաֆիկը ցույց է տալիս, թե ֆիրմայի (կարողությունների) ընդլայնման կամ կրճատման դեպքում ինչպես է փոփոխվում ընդհանուր ծախսերի փոփոխությունը: Ինչպես երևում է գծապատկեր 9.10-ում, մինչև C_3 կետը դրանք նվազում են մասշտաբի էֆեկտի, ներառյալ փոփոխությունների նորացման շնորհիվ և հասնում իրենց երկարաժամկետ նվազագույնին (դա համապատասխանում է ֆիրմայի օպտիմալ չափին), այնուհետև ֆիրմայի կարողությունների հետագա ընդլայնումն ուղեկցվում է միջին ծախսերի մեծացումով: Երկարաժամկետում ֆիրման ունենում է ծախսերի կարճաժամկետ բազմաթիվ կորեր: Արտադրական կարողությունների փոփոխմանը զուգընթաց, միջին ծախսերի դինամիկան արտահայտվում է $C_1C_2C_3C_4C_5$ ալիքաձև կորով, որի յուրաքանչյուր մասը համապատասխանում է կարողության փոփոխման որևէ փուլի: Այն նաև 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, ստացվում է երկարաժամկետ միջին ծախսերի LAC կորը:

ÆYÛÝ³ ëi áõ Û³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Ծախսերի ի՞նչ տեսակներ են առանձնացվում, և ո՞րն է դրանցից յուրաքանչյուրի բովանդակությունը:
2. Որո՞նք են շահույթի հիմնական տեսակները և ինչպե՞ս են կապված միմյանց:
3. Ի՞նչ են արտահայտում միջին ծախսերը և ինչպե՞ս են կապված սահմանային ծախսերի հետ:
4. Ի՞նչ ազդեցություն է ունենում գործոնի միջին արտադրողականությունը ծախսերի վրա:
5. Ո՞րն է նվազող հատույցի օրենքի իմաստը:
6. Ո՞րն է արտադրական ֆունկցիայի էությունը:
7. Ո՞րն է ծախսերը նվազագույնի հասցնող գործոնների համակցության պայմանը:

ԾՇՍÝ³ Ի³ ÝÑ³ ëԻ³ óáõÃĹõđÝ»ñ

Տնտեսական 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	Իզոքվանտներ
Միջին ծախսեր	Տեխնոլոգիական փոխարինման սահմանային նորմա
Նաշվապահական շահույթ	Իզոքոստեր
Տնտեսական (զույգ) 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	

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՄՐՑԱԿՅՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԳՆԱԳՈՅԱՅՄԱՆ ՄԵԽԱՆԻԶՄԸ

10.1. ԿԱՏԱՐՅԱԼ ՄՐՑԱԿՅՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

10.1.1. Մրցակցության բովանդակությունը և գործառույթները

Նանրահայտ իրողություն է անհրաժեշտությունը և առանցքային դերը: Այս հանգամանքը մրցակցության համարժեք տեսական կարևորման հիմքերից է: Տիպիկ է ամերիկացի պրոֆեսոր Ջ. Քոքի մոտեցումը. այն հարցին, թե ինչի մասին է անհրաժեշտությունը, նա ուսանողներին նախևառաջ ներկայացնում է հետևյալ բնորոշումը. «Տնտեսագիտությունը մրցակցության մասին է, բայց նաև՝ համագործակցության (կոոպերացման) մասին»: Այս դրույթն արժեքավոր է նրանով, որ մրցակցությունը դիտարկում է որպես անհրաժեշտության 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 անհրաժեշտ է տեսությունները սահմանափակ են: Եթե տեսությունների սահմանափակությունն օբյեկտիվ և մշտական է, ապա մրցակցությունը նույնպես այդպիսի բնույթ ունի: Մրցակցությունն անխուսափելի է նաև մարդկանց՝ իրենց կենսամակարդակը անընդհատ բարելավելու ձգտման և համապատասխան վարքագիծ դրսևորելու պարտադրությամբ: Ներկայումս, մրցակցությունը եղել և մնում է անհրաժեշտության գարգացման անբաժան ուղեկիցը:

Մրցակցությունը բնորոշ է բոլոր անհրաժեշտության, սակայն բնութագրվում է դրսևորման փոքր ձևերով և համապատասխան առանձնահատկություններով: Առավելապես դա պայմանավորված է սահմանափակ տեսությունների նորմավորման եղանակով: Շուկայական փոխանակությանը ներհատուկ է նորմավորման գնային մեխանիզմը: Այդ պարտադրությամբ հիմնականում կքննարկվեն շուկայական մրցակցության հիմնահարցերը:

Տնտեսական մրցակցության անհրաժեշտությունը պայմանավորված է շուկայական անհրաժեշտության գոյության և արդյունավետ գործողության համար նրա կենսական նշանակությամբ: Մրցակցությունը նորմալ շուկայական անհրաժեշտության կարևորագույն փոքր է. դրանք առանց մեկը մյուսի գոյություն ունենալ և լիարժեք գործել չեն կարող: Պարզապես ասում են, որ մրցակցությունը շուկայի ոգին է: Մյուս կողմից, առանց շուկայի չի կարող գոյություն ունենալ և ծա-

վալվել փնտրելի արհեստական մրցակցություն, դրա հիմնական «ասպարեզը» շուկան է: Նիմնավորումն այն է, որ մրցակցությունը փնտրելի արհեստական ազատության ապահովման հիմնարար մեխանիզմ է, իսկ փնտրելի արհեստական ազատությունը, ամենից առաջ, ազատ ձեռնարկատիրության հնարավորությունն է, որն անհրաժեշտ նախադրյալ է մրցակցության ծավալման համար:

Տնտեսագիտության մեջ կան մրցակցության փոքր բնորոշումներ, որոնց համադրումը թույլ է տալիս մրցակցության վերաբերյալ ձևավորել հնարավորին չափ համակողմանի պատկերացում: Նախ նշենք, որ մրցակցություն հասկացությունն առաջացել է լատիներեն «*concurrere*» բառից, որը նշանակում է «բախվել»: **Նկարի ունենալով բարիքների առաջարկն ապահովող փնտրելի արհեստական սուբյեկտների՝ արտադրողների (ֆիրմաների, ձեռնարկությունների) և վաճառողների մրցակցությունը, այն բնորոշվում է որպես նրանց միջև փնտրելի արհեստական պայքար՝ շուկայում իրենց բաժինն ունենալու և շահույթ ստանալու նպատակով:** Ընդ որում, խոսքը շուկայում փոխադրանքի 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 փնտրելի արհեստական որոշումները կամ ընտրությունը: Ընդ որում, համարվում է, որ սպառողները և արտադրողները, որպես կանոն, ունեն փոքր, սակայն այդ խմբերից յուրաքանչյուրի համար միևնույն նպատակ: Այս մտքերումը 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՝ դատարարի դեր, այսինքն՝ սպառողներն են որոշում, թե որ արտադրողների նպատակն է իրացվում և ինչ չափով: Որքան սպառողներն ավելի շարժվում են 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 պահանջարկների բավարարումն է առավել նախընտրելի պարամետրերով՝ գնի, որակի, վաճառքի այլ պայմանների առումով: Ներկայումս, առավել մրցունակ պիտի լինեն նրանք, ովքեր ավելի լավ են ծառայում սպառողին:

Մրցակցությունը սահմանվում է նաև որպես արտադրողների միջև փնտրելի արհեստական պայքար՝ սահմանափակ ռեսուրսների փոփոխման, բարիքների արտադրության և իրացման առավել շահավետ պայմանների համար: Այս մտքերումից հետևում է, որ 1) մրցակցությունն ընդգրկում է ձեռնարկատիրական 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 արտադրողների միջև:

Մրցակցության էությունը ամբողջական ձևով է բացահայտվում դրա գործառույթների միջոցով: Դրանցից են.

ա) Տնտեսական հարկադրում և խթանում. վերջինիս մեջ գույակցվում են, պարկերավոր ասած, «բլիթի և մարակի էֆեկտները»: Դրանք հիմնված են շահույթի և վնասի մեխանիզմի վրա: Մրցակցության հիմնական առանձնահատկությունն այն է, որ շահույթի սրացումը հավանական է, բայց երաշխավորված չէ, իսկ վնասը՝ հնարավոր է, բայց ոչ անխուսափելի, այսինքն՝ գործունեության արդյունքը ֆիրմաների համար սկզբնապես պարունակում է զգալի անորոշություն, չնայած այն իրողությանը, որ մրցակցության նշված չափանիշը հստակ է ու կայուն: Բացի այդ, մրցակցությունը օբյեկտիվորեն հարկադրում է տնտեսական սուբյեկտներին մեծացնելու ներդրումները, ընդլայնելու արտադրությունը, իրականացնելու կազմակերպական և կառուցվածքային վերափոխումներ:

բ) Արդյունավետության բարձրացում և տնտեսական աճի ապահովում. այսպեղ ընդգրկումը բավականին լայն է, ներառյալ գիտատեխնիկական նորամուծությունների կիրառումը և դրա փեմպերի արագացումը (սա կարելի է ներկայացնել նաև որպես մրցակցության նորարարական՝ ինովացիոն գործառույթ), աշխատանքի արտադրողականության աճը, ծախսերի ռացիոնալացումը, արտադրության ծավալների մեծացումը, արտադրանքի տեսականու նորացումը և որակի բարելավումը, վարնումների կրճատումը և վերացումը:

գ) Գնագոյացման գործառույթ. լինելով շուկայական տնտեսության առանցքային տարր՝ մրցակցությունն էական դեր է խաղում գնագոյացման մեխանիզմում: Որքան մրցակցությունը սաստիկ է, այնքան ակնառու է դրսևորվում դրա ներգործությունը գների իջեցման ուղղությամբ: Եվ ընդհակառակը՝ մրցակցության թուլացումը, մանավանդ մենաշնորհային իրավիճակներում, ճանապարհ է բացում գների արհեստական, պարտադրվող բարձրացման համար:

դ) Տնտեսական ռեսուրսների տեղաբաշխման գործառույթ՝ դրանց օգտագործման այլընտրանքային տարբերակների միջև (ստատիկ տեսանկյուն), ինչպես նաև հեղափոխական վերաբաշխման գործառույթ (դինամիկ տեսանկյուն). այս գործառույթի կարևոր բաղադրիչ է ներդրումային ռեսուրսների ուղղորդումը, ներառյալ դրանց միջոցառումային վերաբաշխումը: Մրցունակության ուժեղացման նպատակադրումը հանգեցնում է ներդրումների չափերի մեծացմանը:

ե) Եկամտի բաշխման գործառույթ՝ ըստ տնտեսական գործունեության վերջնական, այսինքն՝ շուկայում գնահատված արդյունքների կամ ըստ մրցունակության աստիճանի: Նորմալ մրցակցությունը նպաստում է եկամտիների առավել համաչափ բաշխմանը և նվազեցնում է բաշխման ծայրահեղ անհամաչափությունը:

զ) Նվազեցնող շնորհային գործառույթ. կանխարգելվում է շուկայական չափանիշ ավելի իշխանության ձևավորումը, հաղթահարվում է դրա չարաշահումը:

է) Կարգավորման գործառույթ. մրցակցությունը շուկայական ինքնակարգավորման մեխանիզմի հանգուցային տարրն է, որի գործողությամբ տնտեսության մեջ տեղի են ունենում կառուցվածքային և կազմակերպական փոփո

խություններ, պահպանվում կամ վերականգնվում են փնտրեսական փարաբնույթ համամասնությունները:

ը) Սպառողների շահերի պաշտպանության գործառույթ. իր էությունը, նշանակությամբ առաջնակարգ դեր ունի, և մյուս բոլոր գործառույթները, վերջին հաշվով, իրենց արտահայտությունն են գտնում դրա մեջ:

Այսպիսով, մրցակցությունը փնտրեսական զարգացման օբյեկտիվ օրինաչափություն է: Նշված գործառույթների կարարման միջոցով մրցակցությունն ընդհանրացված ձևով հանդես է գալիս որպես փնտրեսական առաջընթացի հիմնական 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 փարանջաբումը: Մրցակցության վերը քննարկված գործառույթների լիարժեք իրականացումը հնարավոր է միայն ազնիվ մրցակցության պայմաններում: Եվ հակառակը՝ անազնիվ մրցակցությունը լինելով օպորտունիստական 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 ներհապուկ երևույթ չէ: Այդ իմաստով, ըստ մրցակցության բնույթի կարելի է առանձնացնել **փնտրեսական մրցակցությունը**, որին բնորոշ է **փնտրեսական ռենդայի** հեփապնդումը (դա մարդկանց ձգտումն է՝ սփանալու փնտրեսական առավելություն նոր կամ բարելավված, կամ էլ ավելի ցածր ծախսերով ապրանքների արտադրության միջոցով) և **քաղաքական մրցակցությունը**, որին բնորոշ է **քաղաքական ռենդայի** հեփապնդումը (դա որոշակի անհատների կամ խմբերի ձգտումն է՝ քաջալերելու կառավարության այնպիսի ակտիվությունը, որն իրենց համար կապահովի փնտրեսական առավելության սփացումը): Ընդ որում, քաղաքական ռենդայի իրացման կարևոր բաղադրիչներից է փնտրեսականը: Գլոբալ առումով քաղաքական մրցակցությունը կարող է դրսևորվել նաև ռազմաքաղաքական մրցակցության ձևով: Եվ դրա առանցքային ուղղություններից մեկը դարձյալ աշխարհափնտրեսական մրցակցությունն է: Վերջինս կարող է ծավալվել փարբեր փիպի, 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 փարանջափում 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 ինտեգրված 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 փվյալ 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 սրանում ռեսուրսների փնտրման ու օգտագործման իրավունքը: Երկրորդ դեպքում մրցակցությունն արտադրողների միջև ծավալվում է թողարկված բարիքների առաջարկի ներկայացման փիրոյթում: **Մրցակցության այս վերջին փեսակը քննարկվող թեմայի անմիջական օբյեկտն 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 եկամտների 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 տեղեկացումից կամ հայտարարությունից հետո, և անուղղակիորեն, ոչ բացահայտ. օրինակ՝ գնի որոշ անը ուղեկցվում է որակի առաջանցիկ բարելավումով: Ոչ գնային մրցակցությունը հիմնված է ապրանքի որակի, գովազդի և այլ պարամետրերի տարբերությունների վրա: Այս դեպքում բազմազանեցվում (դիվերսիֆիկացվում) են մրցակցության օբյեկտները, ինչի շնորհիվ ընդլայնվում են մրցակցության հնարավորությունները:

Նորմալ մրցակցությունը հիմնականում վերաբերում է արտադրողներին: Սակայն դա չի նշանակում, որ մրցակցություն չկա սպառողների միջև: Վերջինս հատկապես բնորոշ է վարչահրամայական փոխի տնտեսակարգերին, մանավանդ փարբեր ռեսուրսների ու բարիքների խրոնիկական պակասուրդի (դեֆիցիտի) պայմաններում, ինչը հանգեցնում է արտադրողի թելադրանքին, նրանց շուկայական իշխանության ձևավորմանն ու չարաշահմանը: Այդպիսի իրավիճակներում դադարում է գործել սպառողների գերակայության սկզբունքը: Սպառողների միջև մրցակցությունը չի բացառվում նաև շուկայական փոխի տնտեսությունում: Նախ դա կարող է լինել առանձին շուկաներում թույլ մրցակցային միջավայրի կամ մենաշնորհայնության ուժեղացման պայմաններում: Սպառողների մրցակցության դրսևորում կարելի է համարել նաև կենսամակարդակի բարձրացմանն ուղղված նրանց վարքը, եթե դա զանգվածային բնույթ ունի: Մրա ծայրահեղ դեպքը կապված է «Վերլենի էֆեկտի» կամ ցուցադրական սպառման հետ, մանավանդ երբ այն վարակիչ տարածման հատկանիշ է ունենում:

Մրցակցության տեսակների դասակարգման գլխավոր չափանիշներից մեկը կապված է շուկայական կառուցվածքի ֆունկցիոնալ առանձնահատկությունների հետ: Դրանց տարբերություններով է պայմանավորված մրցակցության մի քանի հիմնական փոխերի առանձնացումը:

10.1.3. Մրցակցության հիմնական փոխերը: Կատարյալ մրցակցության բնորոշ գծերը

Իրական շուկաները մի շարք կարևոր պարամետրերի գծով (դրանք ստորև կներկայացվեն) ունեն գզալի տարբերություններ: Այս հանգամանքն արտահայտվում է ըստ առանձին շուկաների մրցակցության բնույթի և ասփիճանի տարբերվող դրսևորումներով: Այսպիսով, ինչպես շուկաները, այնպես էլ մրցակցությունը տարբերակված են: Մրցակցության հիմնական փոխերը կամ **շուկայական կառուցվածքները** առանձնացվում են հետևյալ հատկանիշների հիման վրա.

ա) Արտադրողների (վաճառողների) և սպառողների (գնորդների) թիվը շուկայում, ինչպես նաև դրանց չափերը՝ շուկայի ընդհանուր ծավալի նկատմամբ:

բ) Շուկայում վաճառվող արտադրանքի բնույթը. այն կարող է լինել *սրանդար* (համասեռ, նույնատիպ)՝ առանց անհատական բնութագրերի, հատուկ ապրանքանիշերի, *տարբերակված* (դիֆերենցված) կամ որոշ դեպքերում *դրանց զուգակցումով*:

զ) Շուկա մուտք գործելու և ելքի ազատության աստիճանը մասնակիցների համար. Խոսքը վերաբերում է մուտքի ու ելքի պայմաններին, արգելքներին և դրանց բնույթին: Շուկա մուտքի պարամետրերը ցույց են տալիս, թե նոր արտադրողի համար ինչ աստիճանի դժվարություն կամ ծախսատարություն ունի արտադրանքի թողարկումը սկսելը (օրենսդրական, ֆինանսական, տեխնոլոգիական արգելքներ):

դ) Վաճառվող արտադրանքի գների նկատմամբ շուկայի մասնակիցների վերահսկողության առկայությունը և աստիճանը. ըստ այս չափանիշի՝ շուկաները լինում են՝ *զին ընդունող շուկաներ*, որոնցում առանձին կողմերն ազդեցություն չունեն գների սահմանման հարցում և հարմարվում են շուկայում որոշված գնին. օրինակ՝ զին ընդունող ֆիրմայի արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկը բացարձակապես առաձգական է, և *զին որոշող (որոնող) շուկաներ*, որոնցում առանձին մասնակիցները կարող են 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 փարբերակ 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)՝ միջնադարյան 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 պեդական միջամտությունը**, այսինքն՝ շուկան դիտվում 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:

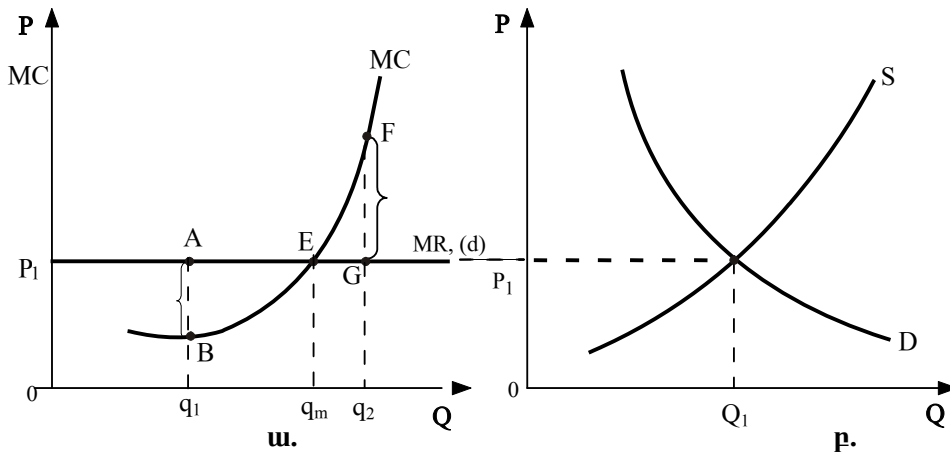
Կատարյալ մրցակցության պայմանները հերևյալ ձևով է ներկայացնում պրոֆեսոր Ջ. Ռոբերտսը. «Կատարյալ մրցակցության գաղափարն ունի մի շարք տեսանկյուններ. մոնոպոլիզացիայի բացակայություն, պահանջարկի և առաջարկի կորեր, որոնք անհատիկ պատկերանում են հորիզոնական, վաճառքների և գնումների անհատական ծավալների արհամարհելի փոքր չափը ճյուղային ագրեգատների համեմատությամբ, շուկայի կողմից տրված գների ընդունում: գրոյական շահույթներ և հավասար հատույց գործունեության բոլոր տեսակներից: սահմանային ծախսերին հավասար գներ, ինչպես նաև արտադրության գործոնների եկամուտներ՝ հավասար դրանց սահմանային արդյունքի արժեքին, վերջապես, ռեսուրսների շուկայական տեղաբաշխման Պարեպոնարդյունավետություն և «անտեսանելի ձեռքի» գործողություն»¹: Մտիզվերը նշում է նաև արտաքին էֆեկտների և աճող հատույցի բացակայությունը¹:

Ակնհայտ է, որ իրականում հնարավոր չէ բոլոր այս պայմանների լրիվ բավարարումը: Այդ առումով համարվում է, որ նշված պայմաններից թեկուզ մեկի խախտումը կատարյալ մրցակցությունը վերածում է ոչ կատարյալ մրցակցության: Ներևաբար, որքան ավելի շար և զգալի են իրական շուկաների նկարագրերը շեղված վերոնշյալ տեսական մոդելից, այնքան ավելի շար է բնորոշ ոչ կատարյալ մրցակցությունը: **Մրցակցային ճյուղի արդի հիմնական չափանիշները հակիրճ կարելի է ներկայացնել այսպես. ա) կան մեծաթիվ գնորդներ ու վաճառողներ, բ) ոչ մի առանձին գնորդ կամ վաճառող չի կարողանում ներգործել ապրանքի գնի վրա, գ) հավասարակշիռ գինն ու քանակը որոշվում են շուկայում գնորդների ու վաճառողների (շուկայական պահանջարկի և առաջարկի) փոխազդեցությամբ:**

¹ **Робертс Дж.** Рынки совершенной и несовершенной конкуренции, в кн.: Экономическая теория/ Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. Пер. с. англ. М.: ИНФРА-М, 2004, с. 654.

10.1.4. Ֆիրմայի հավասարակշռությունը կարարյալ մրցակցության պայմաններում

Կարարյալ մրցակցության դասական հայեցակարգի համաձայն՝ ֆիրմաները ձգտում են առավելագույնի հասցնել շահույթը: Նույնիսկ այս դրույթը միարժեքորեն չընդունելու կամ վիճարկելու դեպքում շահույթի սրացման նպատակադրումը բնական է, անհրաժեշտ և օրինաչափ (ֆիրմայի այլ նպատակադրումներ կարող են լինել շուկայում որոշակի մասնաբաժնի ձեռքբերումը, շուկայական դիրքի ամրապնդումը, վաճառքների ծավալի ընդլայնումը, արտադրական կարողությունների մեծացումը և այլն): Նշված հայեցակարգի մյուս նախադրյալը ֆիրմաների կողմից ծախսերը հնարավոր նվազագույնին հասցնելու ձգտումն է: Կարարյալ մրցակցության դեպքում առանձին ֆիրմայի արտադրանքի նկարմամբ պահանջարկը՝ d , բացարձակապես առաձգական է և գրաֆիկորեն կարելի է պատկերել հեփնյալ կերպ (տես 10.1. ա գծապատկերը):



ՊՐՈՒՅԵՆ ԻՆՏԵՆՍԻՎՆԵՐ 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՝ փրկված 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 փեղաշարժի շնորհիվ: Արդյունքում՝ d -ն կփեղաշարժվի վերև կամ ներքև:

Ինչ չափանիշով է որոշվում արտադրանքի այն քանակը, որի դեպքում ֆիրման սրանում է առավելագույն շահույթ: Այդ հարցի տեսական պատասխանը տրվում է սահմանային ծախսերի (MC) և սահմանային եկամտի (MR) համադրման միջոցով: Այլ խոսքով, որպես չափանիշ է ծառայում սահմանային մասնավոր օգուտի մոտեցումը: Շահույթը կարող է հասնել առավելագույնի, երբ ապահովվում է $MC=MR$ պայմանը: **Անհրաժեշտ է շեշտել, որ սահմանային սկզբունքի այդ հիմնարար պայմանն ունի ունիվերսալ բնույթ թե՛ կադրայալ, թե՛ ոչ կադրայալ մրցակցության համար, ինչպես կարճաժամկետ, այնպես էլ երկարաժամկետ կորվածքով:**

Կադրայալ մրցակցության դեպքում առանձին ֆիրմայի արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկի հորիզոնական ուղիղը միաժամանակ ցույց է տալիս ֆիրմայի սրացած սահմանային եկամուտը, որը նույնպես հաստատվում է մեծություն է արտադրանքի բոլոր քանակների դեպքում, քանի որ բարիքի լրացուցիչ միավորները վաճառվում են միևնույն գնով: **Նեղաբարձ՝ $MR=P$, այսինքն՝ մրցակցային ֆիրմայի սրացած սահմանային եկամուտը համընկնում է գնի հետ: Դա նշանակում է, որ արտադրողի սրացած սահմանային օգուտը բարիքի լրացուցիչ միավորի վաճառքից հավասար է դրա գնումից գնորդի սրացած սահմանային օգուտին:** Ասվածից նաև բխում է, որ 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 , համապատասխանում է MC և MR կորերի հարման կետին: Դա բացատրվում է հետևյալ կերպ. փնտեսապես ռացիոնալ վարքագիծը բոլոր սուբյեկտների, նաև ֆիրմաների համար ենթադրում է, որ իմաստ ունի արտադրությունն ընդլայնել բոլոր այն միավորների հաշվին, որոնց սահմանային եկամուտը գերազանցում է սահմանային ծախսը (օրինակ, q_1 -ի դեպքում դրա մեծությունը կազմում է AB), այսինքն՝ $MR>MC$: Այդ ընդլայնումը կարող է տեղի ունենալ մինչև $MC=MR$ պայմանի հաստատումը:

Արտադրանքի ծավալի փոփոխության, դիցուք՝ ավելացման որոշում կայացնելու դեպքում պահանջվում է կատարել որոշակի լրացուցիչ ծախս, և դրա իրացումից սրացվում է որոշակի լրացուցիչ եկամուտ: Ենթադրենք՝ ֆիրման թողարկում է N ծավալով արտադրանք և դիտարկում է n+1 հաջորդ միավորի թողարկման նպատակահարմարության հարցը: Եթե դրա վրա կատարվող սահմանային ծախսը կազմում է $MC=500$ դրամ, իսկ սահմանային եկամուտը՝ $MR=800$ դրամ, ապա անհրաժեշտ է այն թողարկել, քանի որ հակառակ դեպքում այդ միավորի շնորհիվ հնարավոր 300 դրամ շահույթը չի սրացվի, և 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 շար ծախս է կատարում, քան

դրա իրացումից հասույթ ստանում՝ փաստորեն այն թողարկելով վնասով (գծապարկեր 10.1-ում q_2 -րդ միավորի դեպքում այն հավասար է FG հապվածին) 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 (զին 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:**

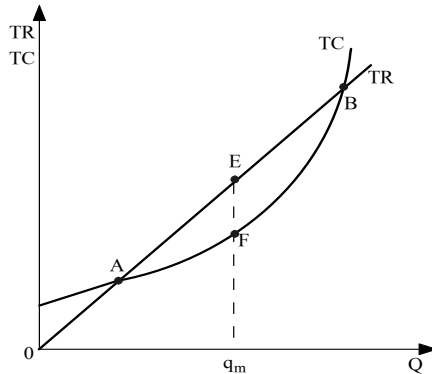
Մրցակցային ֆիրմայի հավասարակշռության դեպքում նրա կողմից թողարկվող արտադրանքի հավասարակշիռ քանակը որոշվում է նաև հետևյալ եղանակով. այնպեղ, որպեղ հապվում են ֆիրմայի անհապակաան առաջարկի և պահանջարկի կորերը՝ համապատասխաան ծավալի արտադրաանքը հավասարակշիռ է: Անհապակաան պահանջարկի հորիզոնակաանն ածանցվում է շուկայակաան հավասարակշռության գնից:

Դրաանից բացի, կարճաժաանկեպում արտադրաանքի օպերիաալ՝ շահույթը առավելագույնի հասցնող ծավալը որոշելու ժաանաակ գորժող ֆիրմաան կարող է ցուցաբերել նաև «հաանախառն հասույթ-ընդհաանուր ժախս» մոպեցումը (պեն գծապարկեր 10.2): Դրա հաանաժայն, առավելագույն շահույթը սպացվում է արտադրաանքի այն ծավալից՝ q_m , որի դեպքում հաանախառն հասույթը աանաանեժ՝ EF չափով է գերազաանցում ընդհաանուր ժախսը: Դա հաանապատասխաանում է TR և TC կորերի միջև ուղղահայացով աանաանեժ հեռավորությանը: Եթե ընդհաանուր ժախսերն են գերազաանցում հաանախառն հասույթը (մինչև A կեպը և B կեպից հեպո), ապա քարբերության չափով առաջաանում է վնաս: Այն հնարավոր նվազագույնի հասցնելու հաանար պահանջվում է թողարկել այնքաան արտադրաանք, որի դեպքում այդ քարբերությունը աանաափոքրն է և պակաս է ընդհաանուր հասպարապումն ժախսերից:

Եթե ընդհաանուր հասույթի և ընդհաանուր ժախսի մոպեցմաան հաանաժայն շահույթը հավասար է դրաանց քարբերությանը՝ $P_f=TR-TC$, ապա սահմաանային սկզբունքի հաանաժայն՝ շահույթի փոփոխությանը հավասար է ընդհաանուր հասույթի փոփոխության և ընդհաանուր ժախսի փոփոխության քարբերությանը, այսինքն՝ $\Delta P_f = \Delta TR - \Delta TC$: Ինչպես նշվել է, փոփոխությունն ընդհաանուր հասույթի մեջ, որը պայմաանավորվաժ է մեկ միավորով ալելի արտադրաանքի վաճառքով, կոչվում է սահմաանային եկամուպ կամ հասույթ՝ MR: Նաանաան քրաամաբաանությանը՝ սահմաանային ժախսն ընդհաանուր ժախսի փոփոխությունն է՝ մեկ միավորով ալելի արտադրաանքի արտադրության հեպ կապվաժ:

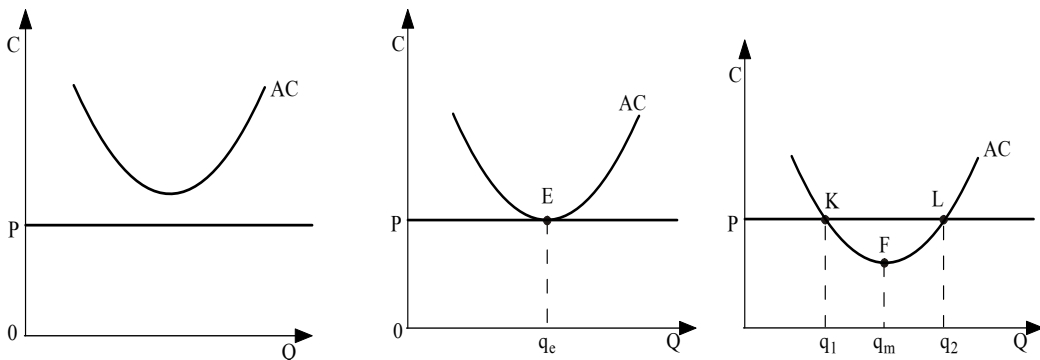
Ընդհաանուր և սահմաանային մոպեցումները փոխկապակցվաժ են: Դրա մի արտահայտությունն այն է, որ ընդհաանուր հասույթի քվյալներով կարելի է հաշվարկել սահմաանային հասույթը, իսկ վերջինիս քվյալների միջոցով՝ ընդհաանուր հասույթը: Ընդհաանուր հասույթը հավասար է արտադրվաժ բոլոր միա-

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 ԻՆՏՅՈՒՆ 10.2. Ֆիրմայի շահույթը մաքսիմալացնող արտադրանքի ծավալի որոշումը «ընդհանուր եկամուտ-ընդհանուր ծախս» մոդելում

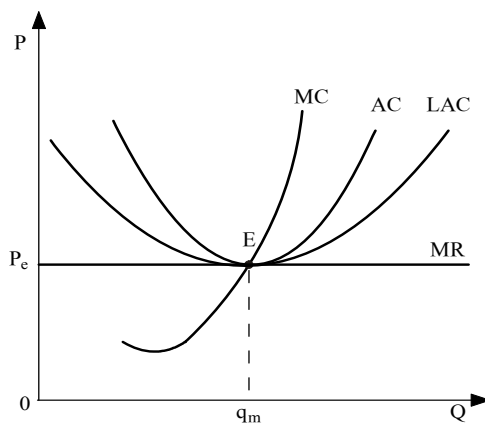
Շահույթի գանգվածի որոշման համար միայն սահմանային ծախսերի վերլուծությունը բավարար չէ. պահանջվում է այն համադրել միջին ծախսերի (AC) հետ (մինչև վերապահում չարվի, միջին ծախսերի փակ նկարի կառուցված միջին ընդհանուր ծախսերը՝ TAC): Միջին ծախսերի և շուկայական գների համադրումը բնութագրում է ֆիրմայի շուկայական դիրքը (տե՛ս գծապատկեր 10.3) այն առումով, որ ցույց է փայլիս միավոր արտադրանքի հաշվով սրացվող շահույթի չափը: Սա նույնպես որոշիչ ցուցանիշ է, սակայն հարկ է նկատի ունենալ, որ ֆիրման նպատակ չի դնում առավելագույնի հասցնել միավոր արտադրանքին բաժին ընկնող շահույթը: Այդպիսի նպատակադրման օբյեկտը շահույթի ընդհանուր գանգվածն է:



ՊԻՅՁՅԻ ԻՆՏՅՈՒՆ 10.3. Մրցակցային ֆիրմայի շուկայական դիրքի փարբերակները

Երեք հնարավոր դեպքերից առաջինում (գծապատկեր 10.3-ի ձախ գծապատկերում) ֆիրման չի կարողանում փոխհատուցել նույնիսկ իր նվազագույն միջին ծախսերը, այսինքն՝ $AC > P$: Այլ հավասար պայմաններում, այդպիսի ֆիրմաները մրցունակ չեն և կարող են արտամղվել ավելի շուկայից: Նեփազայում, երբ այդ շուկայում ֆիրմաների թիվը և արտադրանքը կրճատվեն, գները կբարձրանան, և կապահովվի $AC = P$ պայմանը: Այն նկարագրում է առավել կայուն շուկայական իրավիճակ, երբ ֆիրման ստանում է միայն նորմալ շահույթ, այսինքն՝ բացակայում են ինչպես վնասները, այնպես էլ գույք շահույթը (մեջբերելի գծապատկեր): Երրորդ դեպքում, արտադրանքի թողարկման որոշակի միջակայքում $AC < P$, ֆիրման կարող է ստանալ գույք շահույթ (աջ գծապատկեր): Այս իրավիճակը նույնպես կայուն չէ այն իմաստով, որ գույք շահույթի ստացումը ճյուղ է ներգրավում այլ ֆիրմաների, ինչի արդյունքում արտադրանքի շուկայական առաջարկը մեծանում է, իսկ գները նվազում են: Այդ գործընթացը փակվում է ունենում մինչև $AC = P$ պայմանի վերահաստատումը, որի դեպքում ճյուղում գործող ֆիրմաները խթան չունեն թողնելու այն, իսկ ուրիշ ֆիրմաներ խթան չունեն ներթափանցելու ճյուղ:

Կատարյալ մրցակցության մոդելում ֆիրմայի հավասարակշռությունն արտահայտվում է հետևյալ պայմանով՝ $MC = MR = AC = P$: Գրաֆիկորեն այն պատկերված է գծապատկեր 10.4-ում: Երկարաժամկետ շրջանի համար կարելի է հավելել $LAC = AC$ պայմանը, որտեղ LAC -ը երկարաժամկետում միջին ծախսերն են (դրանց բովանդակության և կորի կառուցման վերաբերյալ ավելի հանգամանորեն ներկայացված է նախորդ թեմայում): Կարճաժամկետում և երկարաժամկետում միջին ծախսերի համընկնումը ցույց է տալիս, որ ֆիրման գրել է իր օպտիմալ չափը:

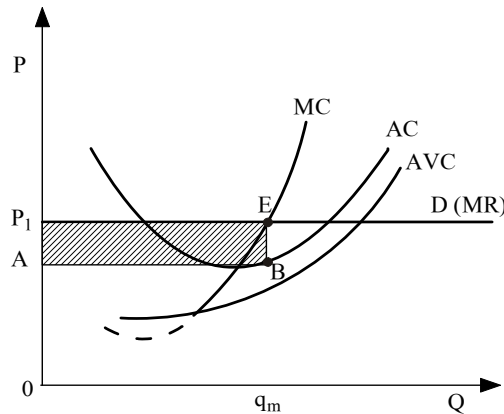


ՊՐԻՆՑԻՍԻՆ 10.4. Մրցակցային ֆիրմայի երկարաժամկետ հավասարակշռությունը

$AC = P$ պայմանը ցույց է տալիս, որ ավելի ոլորտում փոփոխական ռեսուրսների օգտագործման արտադրական արդյունավետությունն օպտիմալ է: $MC = P$ պայմանը նշանակում է, որ փոփոխական ռեսուրսներն օգտագործման այլընտրանքների միջև բաշխվել են սպառողների նախասիրությունների հաշվառու-

մով: Դա բացատրվում է այն հանգամանքով, որ գինը դիտարկվում է որպես բարիքի սահմանային օգտակարության չափ, որը հավասարվում է սահմանային ծախսին:

Ֆիրմայի սրացած առավելագույն փոփոխական շահույթի մեծությունը գրաֆիկորեն պարկերված է գծապարկեր 10.5-ում: Կրած վնասի նվազագույն մեծությունը կարելի է պարկերել համանման մոտեցումով, միայն թե գնի հորիզոնական ուղիղից վեր փեղադրված AC կորի նկարառումով (կապարեք ինքնություն):



ՊՐԻՆՑԻՍ 10.5. Ֆիրմայի առավելագույն փոփոխական շահույթը կարճաժամկետային

Այն ընկալելու համար պետք է նկարի ունենալ հետևյալ պարզ առնչությունները. Ֆիրմայի ընդհանուր եկամուտը որոշվում է արտադրանքի քանակի և գնի արտադրյալով՝ $TR = P \times Q$ ($P_1 \times q_m$): Ֆիրմայի ընդհանուր ծախսերը որոշվում են արտադրանքի քանակի և միջին ծախսերի արտադրյալով՝ $TC = Q \times AC$ ($q_m \times B q_m$): Ֆիրմայի սրացած շահույթը (վնասը) ընդհանուր եկամտի և ընդհանուր ծախսերի փոփոխությունն է՝ $TR - TC$: Գծապարկեր 10.5-ում ցույց է տրված զուտ շահույթի հնարավոր առավելագույն մեծությունը: Ուշադրություն պետք է դարձնել B կետին, որը փարանջատում է միջին ծախսը՝ AO կամ $B q_m$ հատվածները, և միավոր արտադրանքի հաշվով շահույթը օպտիմալ թողարկման դեպքում՝ $P_1 A$ կամ EB հատվածները: Կարճաժամկետային առաջարկի կորը համընկնում է ֆիրմայի կարճաժամկետային սահմանային ծախսի կորի այն հատվածին, որը վերև է ընկած կարճաժամկետային միջին փոփոխական ծախսերի՝ AVC կորից: Նույն ձևով, երկարաժամկետային առաջարկի կորը համընկնում է ֆիրմայի երկարաժամկետային ծախսերի կորի հետ այնպեղ, որպեղ դա վերև է ընկած երկարաժամկետային 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): Ավելից 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 սպացվող 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 դիֆարկելիս կարելի է նշել, որ եթե գինը ցածր է միջին ծախսից, ապա ճյուղում գործող ֆիրմային ձեռնարկ է շուկայից ելքը, քան արտադրելը: Իսկ շուկայում չգրանցվող 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 գրանելու 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 գրանելու 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 գրանցվող անհատական ֆիրմաների առաջարկի և պահանջարկի կորերը: Սակայն երկարաժամկետում նոր

Ֆիրմաներ կարող են մտնել շուկա և գոյություն ունեցող որոշ ֆիրմաներ այն-
պետից 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: Ներկաբար, 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 մտնելու համար, իսկ ոչ շահութաբեր ֆիրմաները կարող են դադարեցնել իրենց գործունեությունը փվյալ 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 գրավում է միջին ծախսի կորից վեր: Եթե գինը փվյալ քանակի համար գերազանցում է միջին ծախսը, ապա ֆիրման վաստակում է գույր շահույթ: Այդ գինը նոր ֆիրմաներ կներգրավի ճյուղ՝ փնտրեսական շահույթ վաստակելու հեռանկարով: Նոր ֆիրմաների մուտքը առաջարկի ընդհանուր ծավալը մեծացնում է: Քանի դեռ գինը ենթադրվում է անփոփոխ, նոր ֆիրմաների շարունակվող մուտքը, ինչպես նաև գործող ֆիրմաների կողմից գործունեության մասշտաբի ընդլայնումը կհանգեցնեն այն բանին, որ այդ գնի պայմաններում ֆիրմաները կկամենան առաջարկել ավելի շատ, քան սպառողները կպահանջեն: Սակայն երբ մուտքն ազատ է ֆիրման կարող է վաստակել գույր 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 գույր շահույթ չեն ստանա: Վնասների դեպքում րեդի 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 գրավող ֆիրման մաքսիմալացնում է իր շահույթը՝ արտադրելով համապատասխան քանակ, որի դեպքում $MC=MR$: Գնի և արտադրանքի այդ համակցության դեպքում միջին եկամուտը հավասարվում է միջին ծախսին, և ֆիրման վաստակում է զրոյական փնտրեսական շահույթ: Այդպիսի ֆիրմայի համար միևնույնն է՝ գրավել շուկայում, թե նրանից դուրս: Այսպիսով, երկարաժամկետ շուկայական առաջարկի կորը հորիզոնական ուղիղ է գնի այն մակարդակում, որը հավասար է երկարաժամկետ միջին ծախսերի նվազագույնին: Երկարաժամկետում առաջարկի կորը, հաստատուն ծախսերով ճյուղի համար, բացարձակապես առաձգական է, իսկ աճող ծախսերով ճյուղի համար՝ վերընթաց:

10.2. ԳՆԵՐԸ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԻ ԾԱՎԱԼԸ ՈՉ ԿԱՏԱՐՅԱԼ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՄՈԴԵԼՆԵՐՈՒՄ

10.2.1. Արտադրանքի ծավալը և գնագոյացումը զուտ մոնոպոլիայի (մենաշնորհի) պայմաններում: Մոնոպոլիայի էությունը և բնորոշ գծերը

Կարարյալ մրցակցության հայեցակարգի բննարկումից պարզ դարձավ, որ իրականում անհնարին է դրա բոլոր պայմանների լիարժեք ապահովումը: Այդ իմաստով, կարարյալ մրցակցության մոդելը կարելի է դիտել որպես մասնավոր դեպք, որն ունի բացառիկ բնույթ: Սակայն նման դատողությունը վերաբերում է ոչ միայն կարարյալ մրցակցությանը, այլև զուտ մոնոպոլիային: Տարբերությունն այն է, որ զուտ մոնոպոլիան կարարյալ մրցակցությանը հակադիր շուկայական կառուցվածք է: Այսպիսով, իրական մրցակցային մոդելների գերակշիռ մասն ընկած է կարարյալ մրցակցության և զուտ մոնոպոլիայի միջակայքում: Ընդ որում, մոնոպոլիապական մրցակցությունն ավելի մոփիկ է կարարյալ մրցակցությանը, իսկ օլիգոպոլիան (խմբաշնորհը)՝ մոնոպոլիային: Նախ ներկայացնենք մոնոպոլիայի մոդելը:

Չուտ մոնոպոլիայի դեպքում արտադրող և վաճառող ֆիրման միակն է, այն ներկայացնում է րվյալ ճյուղը (ֆիրման և ճյուղը համընկնում են), փաստորեն չունի ուղղակի մրցակիցներ և վերահսկում է րվյալ արտադրանքի շուկայական ամբողջ առաջարկը: Մրանից հետևում է, որ արտադրանքի առաջարկը՝ ճյուղի և ֆիրմայի կտրվածքով, ինչպես նաև ճյուղի և ֆիրմայի արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկը նույնպես համընկնում են: **Այսպիսով, մոնոպոլիայի շուկայական կառուցվածքում փոխգործակցում են եզակի արտադրողը և մեծաթիվ սպառողները:** Մոնոպոլիան որպես ֆիրմայի րիպ դիտարկելու մտրեցմանը ավելի շար համապարասխանում է խոշոր չափի ընկերությունը, որն առաջարար է որևէ ճյուղում և դրա շնորհիվ հանգուցային դիրք ունի ամբողջ րնրեսության մեջ: Սակայն դա չի նշանակում, որ ամեն մի խոշոր ընկերություն մոնոպոլիա է (եթե այդպիսի ընկերության շուկայական մասնաբաժինը մեծ չէ, ապա չի կարող մոնոպոլիա համարվել), կամ ոչ խոշոր ընկերությունը չի կարող մոնոպոլիա լինել (կարող է, եթե ապահովում է շուկայական առաջարկի գերակշիռ մասը): Ներկաբար, էական է ոչ այնքան ֆիրմայի չափն ինքնին, որքան նրա չափը շուկայական առաջարկի նկատմամբ: Այդ իմաստով՝ մոնոպոլիան դիտարկվում է նաև որպես րնրեսական վարքագծի րեսակ, որին բնորոշ է թելադրանքային բնույթը՝ վաճառքի պայմանների կանխորոշման համար:

Չուտ 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 Չոան Ռոբինսոնը, մոնոպոլիա նշանակում է սոսկ այն, որ առանձին արտադրողի արտադրանքը, որպես կանոն, պետք է գգալիորեն րարանջարված լինի փոխարինիչ ապրանքներից: Այս իրողությունը մոնոպոլիզմի աղբյուր

է, քանի որ սպառողական ընտրությունը վերածում է կոշտ երկընտրանքի՝ հրաժարվել ԿՎԿՄ 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:

Զուտ մոնոպոլիային բնորոշ է ծանրակշիռ ազդեցությունը գների վրա: Այն գին որոնող կամ որոշող շուկայական կառուցվածք է: *Գին որոշող են համարվում տնտեսական վճիռներ կայացնող այն սուբյեկտները, որոնք գիտակցում են, որ վաճառվող կամ գնվող քանակի վերաբերյալ իրենց կատարած ընտրությունը ներգործում է գների վրա: Միաժամանակ մոնոպոլիայի պայմաններում սպառողները հանդես են գալիս իբրև գին ընդունողներ՝ միմյանցից անկախ, չհամագործակցված վարքով:* Արտադրանքի փաստացի իրացումը հիմնականում կախված է մոնոպոլիստի սահմանած գնից՝ այլ բարիքների գներից ուղղակիորեն կախված չէ: Այս հանգամանքը շուկայական իշխանության հիմնական բաղադրիչներից է, ըստ որում՝ զուտ մոնոպոլիան շուկայական իշխանության ծայրահեղ դեպքն է: *Իսկ շուկայական իշխանություն է համարվում այն իրադրությունը, երբ մեկ կամ մի քանի ֆիրմա էապես ազդում են իրենց արտադրանքի գնի վրա, և նոր ֆիրմաներ մուտք չեն գործում այդ ճյուղը՝ արձագանքելով տնտեսական շահույթի առկայությանը:*

Շուկայական իշխանության գոյության չափանիշներից մեկն էլ այն է, որ ֆիրման կամ ֆիրմաները կարող են զուտ շահույթ ստանալ անգամ երկարաժամկետ հարվածում, ընդ որում՝ 1) առանց նոր մրցակիցներ ներգրավելու, քանի որ առկա են նոր ֆիրմաների մուտքի կոշտ սահմանափակումներ, 2) առանց արտադրանքի բարելավման, 3) առանց արտադրական ծախսերի կրճատման: Ներկաբար, շուկայական իշխանությունը մեկ կամ մի քանի ֆիրմայի հնարավորություն է տալիս սահմանելու ավելի բարձր գին, քան կլինեք մրցակցային հավասարակշռության գինը:

Զուտ մոնոպոլիան բնութագրվում է նաև մուտքի մեծ արգելքներով, որոնց հաղթահարումը հաճախ անհնարին է: **Նման դեպքերում ասում են, որ շուկայի մուտքն արգելափակված է,** այսինքն՝ նոր առաջարկողների համար անհնարին է մուտք գործել շուկա՝ ողջամիտ, հիմնավորված ծախսերով: Բանն այն է, որ կարճաժամկետում անհաղթահարելի մուտքի արգելքները երկարաժամկետում կարող են թուլացվել անուղղակի մրցակցությամբ, այսինքն՝ դառնալ հաղթահարելի: Այդ իմաստով, մենաշնորհի առաջացման աղբյուր է համարվում նախ այն իրողությունը, որ գործունեության որոշ ոլորտներում «ծախսարդյունավետության» չափանիշի առումով նպատակահարմար չէ շուկայի սպասարկումը մեկից ավելի առաջարկողների կողմից: Որպես օրինակ կարող է ծառայել մեկից ավելի ջրագծերի, հաղորդակցության գծերի, խողովակաշարերի

անցկացման ակնհայտ աննպատակահարմարությունը: Այսպիսի դեպքերում երկարաժամկետ շրջանում միջին ծախսերի հնարավոր նվազագույն մակարդակն ապահովվում է միայն երբ բարիքի կամ ծառայության ամբողջ շուկան սպասարկվում է մեկ արտադրողի (վաճառողի) կողմից:

Նոր ֆիրմաների՝ շուկա մուտքի սահմանափակումները համարվում են շուկայական իշխանության կարևոր նախադրյալ: Մուտքի արգելքները սահմանափակում են շուկայում գործող և նախկինում ամրապնդված ֆիրմաների հետ նորեկ ֆիրմայի հավասարագոր մրցակցության հնարավորությունը: **Մուտքի արգելք ասելով հասկանում ենք որևէ պայման, որը նոր ֆիրմաներին խանգարում է մուտք գործել ավյալ ճյուղ՝ այնպեղ արդեն գործող ֆիրմաների համեմատ նույն կամ նույնիսկ ավելի ցածր ծախսային պայմաններով:** Մուտքի արգելքների հարցի հրապարակությունը կախված է նրանից, թե որքանով է հնարավոր կամ անհնարին դրանց հաղթահարումը: Մուտքի արգելքները փառաբնույթ են և կարող են լինել՝

- **տնտեսական՝ նյութական, ֆինանսական արգելքներ**, որոնք կապված են պահանջվող հիմնական կապիտալի մեծ չափերի, համապատասխան տեխնոլոգիաների կիրառման բարդության, մասշտաբի բարձր էֆեկտի, թանկարժեք գովազդի անհրաժեշտության և այլ գործոնների հետ,

- **իրավական (լեգալ) արգելքներ**՝ արտոնագրեր, հեղինակային իրավունքներ, գործունեության պարտադիր թույլատրություն, որևէ անհրաժեշտ, հատկապես չվերարտադրվող ռեսուրսի պաշարների նկատմամբ բացառիկ սեփականության իրավունքներ, ուստի ավյալ ռեսուրսի անմարչելիություն,

- **անլեգալ արգելքներ**՝ գործող ֆիրմաների կողմից անբարեխիղճ մրցակցության զանազան ձևերի կիրառում:

Նշված արգելքների մի մասն ըստ բնույթի համարվում է «բնական», մյուս մասը՝ արհեստական: Լինում են նաև կազմակերպական, տեղեկատվական, արտաքին տնտեսական, քաղաքական, տրևական, ժամանակավոր և այլ արգելքներ:

Այսպիսով, մոնոպոլիան որոշում է կամ հնարավորություն ունի ընտրելու իր արտադրանքի գինը և կարող է շահույթ ստանալ առանց մրցակիցներ ներգրավելու: Մոնոպոլիայի բնորոշ գծերի այս քննարկումից հետևում է, որ դրանք մոնոպոլիստ ֆիրմային մղում են համապատասխան տնտեսական վարքագծի: Անհրաժեշտ է ավելի հանգամանորեն անդրադառնալ դրա դրսևորումներին, դրդապատճառներին, հետևանքներին ու կարգավորման մեթոդներին:

10.2.2. Մոնոպոլիայի վարքագիծն արտադրանքի ծավալի և գնի որոշման հարցում: Ֆիրմայի հավասարակշռությունը և գուր 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 մոնոպոլիստ ֆիրման խնդիր ունի որոնելու ու ընտրելու իր արտադրանքի և՛ ծավալը, և՛ գինը, որոնց դեպքում կտրանա առավելագույն շահույթ: Ըստ որում, արտադրանքի քանակը, որը մոնոպոլիստ նախատեսում է վաճառել, ազդում է դրա գնի վրա: Ներկաբար, որոշելով արտադրանքի ծավալը, մոնոպոլիստը որոշում է նաև համապատասխան գինը: Չնայած շուկայական իշխանությանը՝ մոնոպոլիստ չի կարող կամայականորեն սահմանել կամ բարձրացնել իր արտադրանքի գինը, քանի որ այդ շուկայական իշխանությունն անսահմանափակ չէ, այլ սահմանափակված է պահանջարկի օրենքի գործողությամբ և իրական պահանջարկի պայմաններով: Բացի այդ, գինը ճիշտ փողեկավորություն է փալիս սպառողի համար բարիքի լրացուցիչ միավորի արժեքի մասին՝ անկախ այն բանից, վաճառողը գին ընդունող է, թե մոնոպոլիստ:

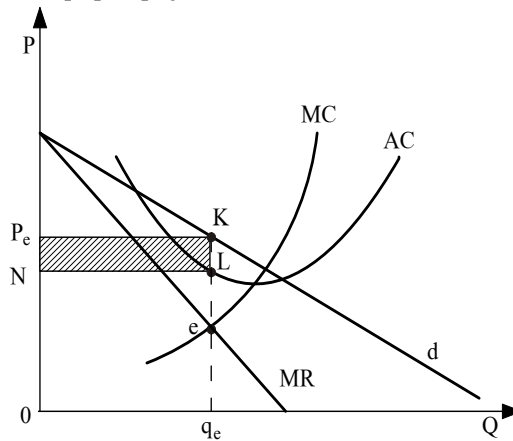
Մոնոպոլիստի դեպքում պահանջարկի օրենքը գործում է. եթե մոնոպոլիստը բարձրացնի գինը, ապա միաժամանակ նա չի կարող սպառողներին թելադրել նաև պահանջարկի մեծությունը: Դա անկախ է մոնոպոլիստի ազդեցությունից: Աճող գների պարագայում մոնոպոլիստը կիրացնի ավելի քիչ արտադրանք, իսկ եթե նա ցանկանում է մեծացնել վաճառքի ծավալը, ապա հարկադրված է որոշ չափով նվազեցնել գինը: Մոնոպոլիստը որոնում է այնպիսի գին, որն առավելագույնի կհասցնի համախառն շահույթը: Սա է նրա գլխավոր նպատակը և ոչ թե պարզապես առավելագույն գնի սահմանումը՝ միավոր արտադրանքի հաշվով ամենամեծ շահույթի սրացումը: Մոնոպոլիստի արտադրանքի պահանջարկը թեև առաձգական չէ, սակայն գործնականում չի կարող լինել բացարձակապես ոչ առաձգական: Ուստի իր գնային քաղաքականության մեջ մոնոպոլիստը սահմանափակված է ինչպես սպառողների վճարունակ պահանջարկի մեծությամբ, այնպես էլ փոխարինիչ ապրանքների նախընտրության հնարավոր վարքով: *Այդ առումով պատճառաբանված է այն կանխատեսությունը, որի համաձայն՝ գնորդները լիարժեք իրազեկ են մոնոպոլիստի սահմանած գնի, նրա ապրանքի բնութագրերի, ինչպես նաև մարջեղի այլընտրանքների մասին:*

Եթե մրցակցային ֆիրմայի հավասարակշռության պայմաններից մեկը սահմանային եկամտի և գնի հավասարությունն է՝ $MR=P$ (այսինքն՝ գրաֆիկորեն համընկնում են պահանջարկի և սահմանային եկամտի հորիզոնական ուղիղները), ապա մոնոպոլիստի դեպքում սահմանային եկամտը փոքր է գնից՝ $MR < P$, նշված ուղիղներն արդեն չեն համընկնում, այլ երկավորում են՝ ունենալով բացասական թեքում (տես գծապարկեր 10.6): Դա բացատրվում 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: Այսպես խոսքը պահանջարկի օրենքի և պահանջարկի գնի մասին է՝ մոնոպոլիստի բնորոշ է բացասական թեքվածություն ունեցող պահանջարկի սովորական կոր:

Մոնոպոլիստի պայմաններում ֆիրման իր արտադրանքի ծավալը որոշելու համար նույնպես առաջնորդվում է սահմանային սկզբունքով, այսինքն՝ շահույթն առավելագույնի հասցնելու նպատակով ֆիրման թողարկում է ար-

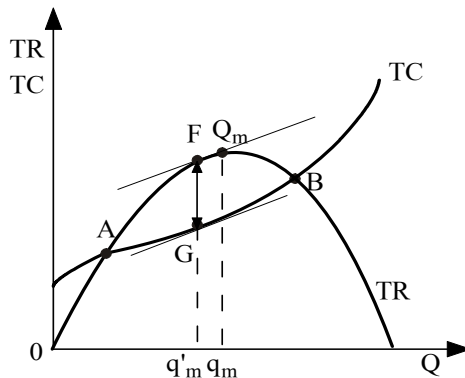
արադրանքի այն ծավալը, որի դեպքում սահմանային ծախսը և սահմանային եկամուտը հավասարվում են՝ $MC=MR$ (ենթադրվում է, որ մոնոպոլիստ ֆիրմայի վարքագիծը նույնպես դրսևորվում է շահույթի մաքսիմալացման վարկածի շրջանակներում):

Վերհիշենք, որ սահմանային եկամուտը ցույց է տալիս ընդհանուր եկամտի այն փոփոխությունը, որը կապված է արտադրողի կողմից վաճառված արտադրանքի մեկ միավորով փոփոխության հետ: Քննարկվող դեպքում սահմանային եկամտի 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:



ՊՆՅՈՒՆ 10.6. Չուր մոնոպոլիստի կողմից փոխարկված շահույթը մաքսիմալացնող արտադրանքի ծավալի և գնի որոշումը

Ավաճառից հետևում է, որ ֆիրման e կետում կթողարկի $MR=MC$ պայմանին համապատասխան q_e ծավալի արտադրանք: Գինը սահմանվում է որպես այդ քանակի իրացման առավելագույն պահանջարկի գին՝ P_e : q_e քանակը և P_e գինը փոխկապված են պահանջարկի կորի (d) K կետով: Թողարկման և գնի այդ գույքակցումով ֆիրման սրանում է փոխարկված շահույթ՝ սրվերագծված ուղղանկյան NP_eKL մակերեսի չափով, որի մի կողմը արտադրանքի քանակն է, մյուսը՝ միավոր արտադրանքի շահույթը NP_e , կամ KL : Նկարում փոխարկված 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:



ՊԻՅՁՆԻ 10.7. Չուր մոնոպոլիայի կողմից փոփոխական շահույթը մաքսիմալացնող արտադրանքի ծավալի որոշումը

A և B կետերն անվնասաբերության կետեր են, որտեղ $TR=TC$: Մինչև A կետը և B կետից հետո՝ համապարասխան քանակի թողարկման դեպքում, գործունեությունը վնասաբեր է, քանի որ $TC>TR$: Շահութաբեր թողարկումն ընկած է A և B կետերի միջակայքում, որտեղ բոլոր քանակների համար՝ $TR>TC$: Սակայն առավելագույն շահույթը համապարասխանում է TR և TC կորերի միջև ուղղահայացով ամենամեծ հեռավորությանը՝ FG հարվածին: **Գծապատկերը 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 զանգվածն ավելի փոքր է: F և G կետերով անցնող TR և TC կորերի զուգահեռ շոշափողները ցույց են տալիս սահմանային եկամտի և սահմանային ծախսի հավասար մեծության պայմանը:

Կատարյալ մրցակցության և մոնոպոլիայի մոդելների միջև կա նաև հետևյալ էական տարբերությունը: Կատարյալ մրցակցության դեպքում գինն արտահայտում է ինչպես արտադրողի, այնպես էլ սպառողի 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: Այստեղից 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 փոփոխական սուբյեկտները իրենց որևէ ընտրության ժամանակ ղեկավարվում են մասնավոր սահմանային օգուտի մեծությամբ և դիմամիկայով: Այս չափանիշն ընդհանուր է նաև կատարյալ մրցակցու-

թյան և մոնոպոլիայի սուբյեկտների համար: Ներկաբար, արտադրանքի թողարկման ծավալի վերաբերյալ որոշում ընդունելիս մոնոպոլիստը բարիքի լրացուցիչ միավորը կարժեքավորի ավելի քիչ, քան գնորդը: Այլ խոսքով՝ **մոնոպոլիստի սահմանային օգուտը բարիքի (ծառայության) լրացուցիչ միավորի իրացումից ավելի փոքր է, քան այդ միավորի գնումից սպառողի սահմանային օգուտը:**

Մոնոպոլիայի վերլուծությունը կարող է ավելի ակնառու լինել, եթե ներկայացնենք թվային կոնկրետ օրինակով:

**ԹՈՂԱՐԿՈՒՄԸ, ԳՆԵՐԸ, ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԸ ԵՎ ԾԱԽՍԵՐԸ
ՄՈՆՈՊՈԼԻԱՅԻ ՊԱՅՄԱՆՆԵՐՈՒՄ
(առավելագույն շահույթի որոշման պայմանական օրինակ)**

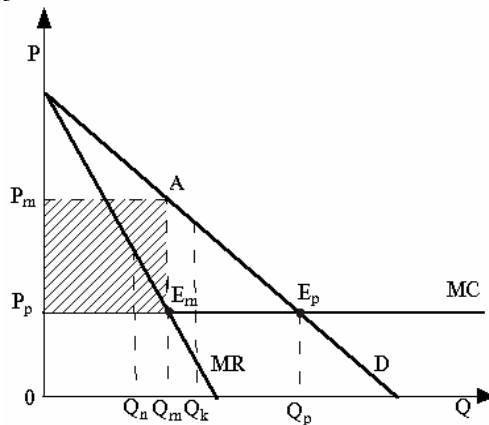
Քանակը	Գինը	Ընդհանուր եկամուտը	Սահմանային եկամուտը	Սահմանային ծախսը	Ընդհանուր ծախսը	Շահույթը
Q (1)	P (2)	TR (3)	MR (4)	MC (5)	TC (6)	Pf (7)
1	20	20	20	10	10	10
2	19	38	18	10	20	18
3	18	54	16	10	30	24
4	17	68	14	10	40	28
5	16	80	12	10	50	30
6	15	90	10	10	60	30
7	14	98	8	10	70	28
8	13	104	6	10	80	24
9	12	108	4	10	90	18
10	11	110	2	10	100	10

Ներկայացված պայմանական տվյալները հիմնված են մոնոպոլիայի արտադրանքի նկարմամբ պահանջարկի և սահմանային ծախսերի ցուցանիշների վրա: Վերհիշենք, որ եթե տրված են արտադրանքի գինն ու քանակը որևէ ժամանակահատվածի կտրվածքով, ապա ընդհանուր եկամուտը որոշվում է դրանց արտադրյալով, այսինքն՝ $TR = P \times Q$: Սահմանային եկամուտն ընդհանուր եկամտի փոփոխությունն է՝ կապված արտադրանքի իրացման մեկ միավորով փոփոխության հետ, այսինքն՝ $MR = TR_n - TR_{n-1}$: Սահմանային եկամուտը նվազում է արտադրանքի քանակական աճին զուգընթաց: Սահմանային ծախսն ընդհանուր ծախսի այն փոփոխությունն է, որը կապված է արտադրանքի մեկ միավորով ավելացման հետ՝ $MC = TC_n - TC_{n-1}$: Եթե տրված է սահմանային ծախսը, ապա ընդհանուր ծախսն իրենից կներկայացնի հաջորդական սահմանային ծախսերի գումարը: Շահույթը որոշվում է ընդհանուր եկամտի և ընդհանուր ծախսի տարբերությամբ, այսինքն՝ $Pf = TR - TC$:

Սահմանային սկզբունքի համաձայն՝ մոնոպոլիստին ամենամեծ շահույթն ապահովող արտադրանքի քանակը որոշելու համար անհրաժեշտ է հաշվի առնել ծախսերը: Սահմանային սկզբունքին հետևելը նշանակում է, որ շահույթը

կհասնի առավելագույնի, եթե սահմանային եկամուտը հավասարվի սահմանային ծախսին: Բերված օրինակում ենթադրվում է, որ սահմանային ծախսը հասարարուն 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: Ներկաբար, 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: Ներկաբար, երբ $MR < MC$, ապա նպատակահարմար է արտադրանքի ծավալի որոշակի կրճատումը: $MR = MC$ պայմանն ապահովվում է 6 միավոր արտադրանքի դեպքում, երբ ստացվում է առավելագույն շահույթը՝ 30 միավոր: Պետք է հստակ սահմանազարել շահույթի մաքսիմալացումը ընդհանուր եկամտի մաքսիմալացումից: Դրանց փոքրերությունն 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:



ՊԻՅ՝ ԳՅ Ի Ի՞՞՛ 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: **Սահմա-**

նային ծախսի հաստատում լինելու ենթադրության դեպքում դրա գրաֆիկը հորիզոնական ուղիղ է: Սահմանային եկամտի կորը, որը մոնոպոլիստի սահմանային օգուտի կորն է, ընկած է պահանջարկի կորից ներքև, որն էլ գնորդների սահմանային օգուտի կորն է: Այլ խոսքով, սահմանային եկամտի կորը գրավում է միջնագծի դիրք ուղղահայաց առանցքի և պահանջարկի կորի միջև, այսինքն՝ կիսում է հորիզոնական առանցքի համապատասխան՝ OD հատվածը: 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 կլինեն P_p , արտադրանքի հավասարակշիռ քանակը՝ Q_p , իսկ փոփոխական շահույթը կհավասարվեր զրոյի: Մոնոպոլիստը կրճատում է արտադրանքի ծավալը դրա մրցակցային մակարդակի համեմատ՝ $Q_m Q_p$ չափով, իսկ դրա միջոցով գինը բարձրացնում է մրցակցային գնի նկատմամբ՝ P_p -ից մինչև P_m : Այդ իրողություններն արտացոլում են մոնոպոլիստի հարուցած փոփոխական անարդյունավետությունը: Մոնոպոլիստի գույք շահույթը գծապատկեր 10.8-ում $P_p P_m A E_m$ ուղղանկյան մակերեսն է: Կրճատելով արտադրանքի ծավալը և բարձրացնելով գինը՝ մոնոպոլիստը ձեռք է առաջացնում ապրանքի պահանջարկի գնի և առաջարկի գնի միջև: Պահանջարկի գինն արտահայտում է սպառողների սահմանային օգուտը կամ բարիքի ևս մեկ միավորի արժեքը, իսկ առաջարկի գինը՝ բարիքի արտադրության սահմանային ծախսերը կամ՝ մյուս ապրանքների այն միավորների արժեքը, որոնք «գոհաբերվել» են այն արտադրելու համար, այլ խոսքով՝ այլընտրանքային ծախսերը: Քննարկվող դեպքում պահանջարկի գինը ավելի բարձր է, քան առաջարկի գինը, այսինքն՝ առկա է պոտենցիալ օգուտ առևտրից, սակայն վերջինս փրկի 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: Այսպես սպառողների և արտադրողների սահմանային օգուտները հավասար են, իսկ վերջինն էլ, իր հերթին, համարժեք է սահմանային այլընտրանքային ծախսին՝ MOC : Սրանից հետևում է, որ ապրանքի լրացուցիչ միավորի արժեքը հավասարվում է այն արտադրելու այլընտրանքային ծախսին: Սպառողները և արտադրողներն իրականացնում են պոտենցիալ օգուտ պարունակող բոլոր գործարքները, քանի որ հավասարակշռության դեպքում գինը չափում է ինչպես

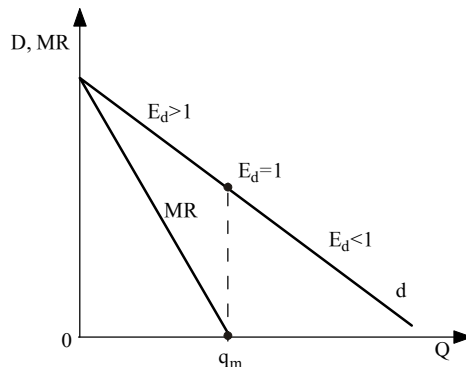
լրացուցիչ միավորի արժեքը, այնպես էլ այդ նույն միավորի արտադրության ծախսերը: Այլ խոսքով՝ պահանջարկի գինը հավասարվում է առաջարկի գնին:

Գծապարկեր 10.8-ը պարզորոշ ցույց է տալիս, որ քանի դեռ $MR > MC$, այսինքն՝ MR -ի գրաֆիկն ավելի վեր կամ բարձր է տեղադրված MC -ի նկատմամբ, ապա արտադրանքի ավելացումը մինչև Q_m կմեծացնի նաև շահույթը: Նակառակ դեպքում, երբ $MR < MC$, շահույթը կմեծանա արտադրանքի կրճատման շնորհիվ՝ նույնպես մինչև Q_m : Նեյրևաբար, մոնոպոլիստի համար փվյալ դեպքում շահույթն առավելագույնի հասցնող արտադրանքի ծավալը՝ Q_m , որոշվում է E_m կետից իջնող ուղղահայացով:

Ընտրելով իր կողմից թողարկվող արտադրանքի կոնկրետ ծավալը՝ մոնոպոլիստ ֆիրման դրանով իսկ ընտրում է նաև վաճառքի կոնկրետ գինը, եթե տրված են պահանջարկի և ծախսի պայմանները: Արտադրանքի փվյալ քանակը մոնոպոլիստի կողմից վաճառվում է հնարավոր առավելագույն՝ պահանջարկի գնով: Դա համապատասխանում է արտադրանքի այդ ծավալի կետից ելնող ուղղահայացի՝ պահանջարկի կորին հարման A կետին համարժեք P_m գնին: Դրանից բարձր գնի սահմանումը շահավետ չի լինի մոնոպոլիստի համար, քանի որ կհանգեցնի վաճառվող արտադրանքի քանակի և սրացվող շահույթի կրճատման: Առհասարակ, գների բարձրացման միջոցով շահույթի մեծացման վարքագիծը մոնոպոլիստի կարող է դրսևորել ոչ միշտ և միայն սահմանափակ միջակայքում: Վերջինս շաղկապվում է նաև պահանջարկի առաձգականության (էլաստիկության) հայեցակարգի հետ. պահանջարկի ուղղի տարբեր հարվածներն ունեն տարբեր առաձգականություն: Մոնոպոլիստը կձգտի խուսափել իր պահանջարկի կորի ոչ առաձգական հարվածից, որտեղ $MR < 0$ (տե՛ս գծապարկեր 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 փիրություն ($E_d > 1$) սահմանային եկամուտը թեև աստիճանաբար նվազում է, բայց մնում է դրական մեծություն: Այդ նույն փիրություն ընդհանուր եկամտուն աճում է: $E_d = 1$ կետին համապատասխան քանակի դեպքում $MR = 0$, միաժամանակ՝ TR -ը հասնում է իր բարձրակետին Q_m կետում (տե՛ս գծապարկեր 10.7):

Ի տարբերություն մրցակցային ֆիրմայի, մոնոպոլիստ ֆիրման կարող է տնտեսական շահույթ ստանալ հավասարակշռության վիճակում: Դրա պայմանը կարելի է արտահայտել այսպես՝ $MC = MR < AC < P$: Դա նշանակում է, որ մոնոպոլիստը վերահսկում է իր արտադրանքի ծավալը և որոնում է շահույթը մաքսիմալացնող գին, որը սահմանվում է արտադրանքի այն ծավալին համապատասխան, երբ $MR = MC$: Միաժամանակ՝ գինը գերազանցում է սահմանային ծախսը, ինչը վկայում է ռեսուրսների անարդյունավետ օգտագործման մասին:



Պատկեր 10.9. Պահանջարկի և սահմանային եկամտի դինամիկան ոչ կադարյալ մրցակցության պայմաններում

Մոնոպոլիայի կարևոր գծերից մեկն այն է, որ գույր շահույթն ունի բավականին կայուն բնույթ: Այդ իմաստով, կարճաժամկետ և երկարաժամկետ շրջանների փոքրերակումը 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 գույր կորուստի ցեղանություն է համար, այլ եկամտի ակամա փոխանցում սպառողներից մոնոպոլիստին: Իրականում, մոնոպոլիան գույր 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

Մոնոպոլիստի և մրցակցային ֆիրմայի ծախսերը կարող են փոքր լինել: Մասշտաբի էֆեկտը կարող է ապահովել ավելի ցածր միջին ծախսեր մոնոպոլիստի համար, ինչն անմարչելի է մրցակցային ֆիրմաներին: Սակայն մոնոպոլիստները կարող են զգալի ծախսեր կատարել պետության փրամադրած արտոնությունները պահպանելու համար, բացի այդ՝ ռեսուրսների առավել էժան համակցումով արտադրելու ունակությամբ նրանք հիմնականում զիջում են մրցակից ֆիրմաներին: Մոնոպոլիայի դեպքում կան ծախսերի վրա հակադիր ուղղությամբ ազդող գործոններ: Ծախսերը նվազեցնող գործոնների խումբը ներառում է արտադրության խոշոր մասշտաբով պայմանավորված դրական էֆեկտը, ինչպիսիք են՝ հասարակույն ծախսերի փոքրումը, կենտրոնացված մատակարարման և վաճառահանման, մարքեթինգի շնորհիվ փոքրումը և այլն: Ծախսերի մեծացում հարուցող գործոններից են՝ նորամուծությունների և ռիսկի նկատմամբ խթանների թուլացումը, կառավարչական ապարատի ուժեղացումը, բյուրոկրատացումը և այլն: Միևնույն ժամանակում կարող է փարամիտիկոլ հետևանքների հանգեցնել. այսպես, մոնոպոլիստը մրցակցային ֆիրմայի համեմատաբար ծանրակշիռ առավելություն ունի գիտատեխնիկական զարգացման ֆինանսական ռեսուրսների առումով, սակայն դրա իրականացման խթանները միշտ չէ, որ ուժեղ են:

Մոնոպոլիայի առկայության, դրա հարուցած ռեսուրսների անարդյունավետ փոխադրման հետևանքով 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 հետևանքով էական փոփոխություն է կրում սպառողի ավելցուկը. 1) այն զգալի չափով նվազում է՝ արտահայտելով սպառողների բարեկեցության կրճատումը, 2) սպառողի ավելցուկի նշանակալից մասը փոխակերպվում է մոնոպոլիայի փնտեսական շահույթի, 3) մնացած մասը ներառվում է գույր կորստի մեջ՝ ոչ ոքի բաժին չհասնելով:

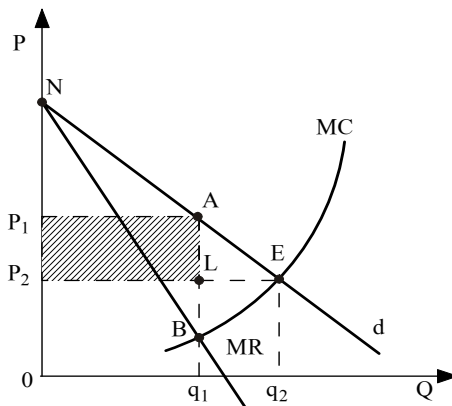
Արտադրողի ավելցուկը նրա սրացած ընդհանուր եկամուտն է՝ հանած արտադրանքի արտադրության ընդհանուր այլընտրանքային ծախսը: Տվյալ քանակի սահմանային միավորի համար այն հավասար է շուկայական գնի և առաջարկի գնի տարբերությանը: Այն գույր շահումի կամ օգուտի մեծություն է, որ արտահայտում է փոխանակային գործարքի շահավետության աստիճանն արտադրողի համար: Արտադրողի ավելցուկը գրաֆիկորեն պարկերվում է այն փիրույթով, որը պարփակված է ներքևից՝ առաջարկի կորով, վերևից՝ հավասարակշիռ գնի ուղղով, ձախից՝ ուղղահայաց առանցքով: Ասվածի հիման վրա փորձեք դա կարարել ինքնուրույն:

Սպառողի ավելցուկն ապրանքի սպառումից սրացվող ընդհանուր օգուտի (փողով արտահայտված) և դրա համար ընդհանուր վճարման տարբերությունն է: Այն գույր շահումի կամ օգուտի մեծություն է, որ արտահայտում է փոխանակային գործարքի շահավետության աստիճանը սպառողի համար: Սպառողների և արտադրողների ավելցուկների միագումար մեծությունը՝ ընդհանուր ավելցուկը, ցույց է տալիս գույր շահումը կամ օգուտը հասարակության համար: Դրա՝ 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 զուգակցվում են մասնավոր արտադրողների սրացած շահույթի մեծացումը և հասարակության սրացած գույր օգուտի մեծացումը: Ոչ կարարյալ մրցակցության պայմաններում, որպես կանոն, արտադրանքի փաստացի թողարկումը պակաս է դրա սոցիալապես արդյունավետ քանակից: Այդ դեպքում ավելի փոքր են ինչպես ընդհանուր օգուտը, այնպես էլ ընդհանուր ծախսը, սակայն օգուտի կրճատման չափը գերազանցում է ձախսի նվազման չափը: Դրանց տարբերությունը ցույց է տալիս մրցակցային ընդհանուր ավելցուկի կամ հասարակության գույր օգուտի նվազած մասը:

Ոչ կարարյալ մրցակցության, հարկապես մոնոպոլիայի պայմաններում կորուստների գնահատման մոտեցումը շաղկապվում է նախևառաջ փնտեսական արդյունավետության կորստի չափանիշին: Մոնոպոլիստը մրցակցային հավասարակշիռ քանակից պակաս է արտադրում՝ միաժամանակ ընտրելով ավելի բարձր գին: Արտադրանքի թողարկումը կրճատելու պարճառով փողի է

ունենում ընդհանուր օգուտի նվազում: Վերջինիս մի մասը միաժամանակ ներկայացնում է սպառողների ծախսերի և արտադրողների ծախսերի համապարասխան կրճատումը (սահմանային ծախսերի հասարարուն լինելու ենթադրությամբ): Այս դեպքում, եթե ռեսուրսները լիարժեք հարկացվեն օգրագործման այլ րարբերակների, ապա գուր 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՝ գճապարկեր 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 թերրեղաբաշխման պարճառով պարգապես անհերանում է, որպես պոբենցիալ օգուտ՝ չի իրացվում և ոչ ոք չի սրանում: Այն կոչվում է նաև սոցիալական գուր կորուստ, որը սոցիալական ծախսի գերագանցումն է սոցիալական օգուտից՝ արտադրության որոշ բնագավառի կորվաճքով:



ՊՆՅՁՅՆ ԻՆՏՆ 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 օգրագործման այլ րարբերակների դեպքում:

Մոնոպոլիայի գուր կորուստի գնահարման մոբեցումներից մեկը դրա հարբերական մեծությունն է ՆՆԱ-ի նկարմամբ: ԱՄՆ-ում դա կազմում է մոբավորապես 0,5-2%: Մյուս մոբեցման համաճայն՝ դրա րարեկան մեծությունն այդ երկրում մեկ անճի հաշվով գնահարվում է 100-500 դոլար՝ մեծամասամբ չհամարվելով խոշոր կորուստ: Գրականության մեջ նշվում են հերևյալ պարճառները, որոնց շնորհիվ կորուստն ավելի մեծ է.

- արտաքին (օրարերկրյա) մրցակցության ուժեղացումը,

- նոր գիտելիքները, փոխնորոգիաները և արտադրարեսակները,
- մրցակցության ինտենսիվացումը երկրում ապակարգավորման արդյունքում,
- նոր ֆիրմաների մուտքի կամ պոպուլյար մրցակցության սպառնալիքը, որ չափավորում է գնի բարձրացման կարողությունը՝ կրճատելով զուտ կորուստը: Փորձագիտական վերլուծության որոշ արդյունքների համաձայն՝ այդ կարևոր գործոնի բացակայության դեպքում կորուստը կլիներ կրկնապատիկ ավելի:

10.2.4. Մոնոպոլիան և գնային խտրականությունը, դրա 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 նպատակն 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 եկամուտը մեծանում է՝ հասնելով ու հավասարվելով գնին՝ $MR=P$:** Տեսականորեն այս պարզ մոտեցումը խիստ դժվար է գործնական կիրառման առումով: Տիմնական պարճառը կապվում է փարբեր գնորդների համար ընդունելի պահանջարկի գնի կոնկրետ մակարդակի իմացության փեղեկափակյալ բարդության հեփ: Այս փեսակի կիրառման օրինակ կարող են լինել բժիշկների, փաստաբանների կողմից հաճախորդներին առաջարկվող փարբեր գները:

Երկրորդ աստիճանի գնային խտրականությունը կապված է գնվող քանակից կախված բարիքի գների փարբերակման հեփ: Գնային քաղաքականության այս մոտեցման իրականացման գործիքը մեճաքանակ գնումների դեպքում գնային զեղչերի փրամադրումն է: Երրորդ աստիճանի գնային խտրականության նախապայմանը շուկայի հարվածավորումն է՝ գնորդների փարաբաժանումն առանձին խմբերի, մասերի (սեզմենտների)՝ 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 խորական 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 խորականությունը կարող է կիրառվել նաև ըստ ժամանակի չափանիշի՝ սեզոնային և այլ խստառ վաճառքների ձևով՝ նույնպես նպաստելով առաջարկի և պահանջարկի մեծության աճին: Գնային խորականություն 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 կատարվում է ըստ երկրի վարչատարածքային տարբեր միավորների՝ մարզեր, շրջաններ, քաղաքներ և այլն, բ) դեմոգրաֆիական (ժողովրդագրական), երբ հիմնվում է սեռի, տարիքի, ընտանիքի չափի, ազգության վրա, գ) հոգեբանական, երբ կատարվում է անձի փիպերի, փվյալ սոցիալական շերտին պատկանելու, զբաղմունքի տեսակի, կյանքի ոճի ու կենսակերպի հատկանիշներով, դ) վարքագծային, երբ խմբերի բաժանումը կախված է գնորդների կրթության (գիտելիքների) և եկամտի մակարդակից, ապրանքի և դրա օգտագործման նկատմամբ ռեակցիայի բնույթից:

10.2.5. Գերիշխող շուկայական դիրքի գնահատման ձևերը: Լեռների և Ներֆինդալի ինդեքսները (համաթվերը)

Շուկան կարող է բնութագրվել նաև եզակի կամ մի քանի խոշոր ֆիրմաների փիրապետությամբ, որը պայմանավորված է լինում նախևառաջ մոնոպոլիայի տեսակներով: Առանձնացվում են մոնոպոլիայի հետևյալ տեսակները. բաց մոնոպոլիա, փակ մոնոպոլիա, բնական մոնոպոլիա: Եթե ֆիրման շուկա է վաճառահանում նոր արտադրատեսակ՝ չձեռնարկելով մրցակցությունից պաշտպանության հատուկ միջոցառումներ, ապա դա բաց մոնոպոլիա է: Փակ մոնոպոլիային բնորոշ է պաշտպանության այնպիսի միջոցների կիրառումը, ինչպիսիք են՝ գիտական հայտնագործության գրանցումը, հեղինակային իրավունքի ամրագրումը և իրացումը: Բնական մոնոպոլիայի դեպքում ֆիրման գործում է այնպիսի ճյուղում, որտեղ առավելագույն արդյունավետությունը ձեռք է բերվում միայն արտադրանքի այնպիսի թողարկման դեպքում, որը բավարարում է շուկայական պահանջարկը լրիվ չափով:

Շուկայում գերակշռության աստիճանի բնութագրման համար օգտագործվում է **շուկայի կենտրոնացում** (կոնցենտրացիա) հասկացությունը: Այն արտահայտում է շուկայում մեկ կամ մի քանի խոշոր ֆիրմաների շուկայական իշխանության աստիճանը: Տարբերում ենք կենտրոնացման բացարձակ և հարաբերական ձևերը: **Բացարձակ կենտրոնացումն** առնչվում է ֆիրմաների թվաքանակին՝ անկախ դրանց հարաբերական մեծությունից: Քանակապես այն չափվում է կենտրոնացման գործակցի միջոցով, որը ցույց է տալիս փվյալ ճյուղի վաճառքների ծավալում առավել խոշոր 3, 4, 6, 8 կամ 10 ֆիրմաների տեսակա-

րար կշիռը (մասնաբաժինը): Կենտրոնացման գործակիցն ունի որոշ թերություններ: Այն շուկայում ֆիրմայի ազդեցության ճշգրիտ ցուցանիշ չէ, բանի որ կարող է անպետք վերապահվող 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 վրվյալ 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 անպետք է շուկաներում փոխարինող ապրանքների առկայության և փարբերակման աստիճանի ազդեցությունը: Այս գործոններն էապես բարելավում են մրցակցային միջավայրը: Նեփաբար, շուկայի կենտրոնացման գործակիցը պետք է կիրառել այլ բնութագրերի հետ համադրելով:

Նարբերական կենտրոնացումը հաշվի է առնում շուկայում ֆիրմաների մեծության փարբերությունները: Դրա գրաֆիկական պարկերման համար օգտագործվում է Լորենցի կորի փիպի 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 դիփարկվող 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 հարբերակցությունից: Ինչպես նշվել է, մոնոպոլիստը 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 ստանալ ավելի քիչ համախառն շահույթ, եթե նրա միջին ծախսերն ավելի մեծ են: Այլ խոսքով՝ համախառն շահույթը կախված է միջին ծախսերի կորի տեղադիրքի բարձրությունից, իսկ Լեոների ինդեքսը՝ պահանջարկի կորի թեքությունից:

Շուկայում մենաշնորհային իշխանության աղբյուրներ կարող են դիտվել նաև ֆիրմայի արտադրանքի 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 զուտ մոնոպոլիայի դեպքում եզակի ֆիրմայի տեսակարար կշիռը 100% է: Ի տարբերություն կենտրոնացման գործակցի, այս ինդեքսը կարող է որոշել ֆիրմաների քանակից կախված տարբերությունը շուկայի կենտրոնացման մակարդակի մեջ: Օրինակ, 5 ֆիրմաների հավասար (20%-ական) մասնաբաժինների դեպքում Ներֆինդալի ինդեքսը կկազմի 2000, իսկ եթե նրանցից մեկի բաժինը լինի 40%, իսկ մյուս չորսինը՝ 15-ական տոկոս, ապա արդեն կկազմի 2500: Մինչև ինդեքսի 1000 արժեքը շուկան 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 տնտեսական ժամանակաշրջանում արտադրանքի թողարկման ծավալի աճին զուգընթաց, արտադրողի երկարաժամկետ միջին ծախսերը հասցվում են նվազագույնի և շարունակում են մնալ ցածր մակարդակի վրա: Գրաֆիկորեն դա արտացոլվում է ֆիրմայի միջին ծախսերի անընդհատ նվազող կորով, որի համաձայն՝ արտադրանքի մեծացող քանակին համապատասխան

տասխանում է նվազող միջին ծախսը, և հակառակը: Նարկ է նաև նշել, որ թողարկման բոլոր մակարդակների դեպքում միջին ծախսերը գերազանցում են սահմանային ծախսերը՝ $AC > MC$: Ներկաբար, սահմանային ծախսերի կորը նույնպես անընդհատ նվազող է և գրաֆիկորեն ավելի ցածր է տեղադրված միջին ծախսերի կորի համեմատությամբ:

Վերը շարադրվածի հիման վրա կարելի է տալ բնական մոնոպոլիայի հետևյալ բնորոշումը: Դա այնպիսի ճյուղ է, որտեղ միակ ֆիրմայի գոյությունն առավել արդյունավետ է՝ արտադրության աճին ուղեկցող մասշտաբից ծանրակշիռ փոփոխման շնորհիվ: Այլ խոսքով՝ բնական մոնոպոլիայի դեպքում դրսևորվում և իրացվում է մասշտաբի աճող մեծ հատույց, իսկ ծախսերի մակարդակն անհամեմատ ավելի ցածր է, քան կարող էր լինել մրցակցության մյուս փուլերի, այդ թվում նաև կարարյալ մրցակցության պայմաններում: Բնական մոնոպոլիայի առաջացումը մեծապես պայմանավորված է հասարակության ծախսերի բարձր մակարդակ հարուցող տեխնոլոգիաների կիրառումով: Այս պարագայում, որքան մեծանում է թողարկումը, այնքան միջին ծախսերը նվազում են, քանի որ հասարակության ծախսերի գերակշռող մեծությունը բաշխվում է ավելի մեծաքանակ արտադրանքի վրա: Բնական մոնոպոլիայի կարևոր գծերից և առավելագույն արդյունավետության հասնելու չափանիշներից մեկն էլ այն է, որ միակ ֆիրման կարող է բավարարել ամբողջ բարիքի նկատմամբ շուկայական ողջ պահանջարկը: Այդ առումով նույնպես բնական մոնոպոլիան անհամեմատ ավելի մրցունակ է հավանական նոր ֆիրմայի նկատմամբ:

Բնական մոնոպոլիայի մոդելում մրցակցությունը կարող է դիտվել անհնար և աննպատակահարմար՝ ամենից առաջ արդյունավետության չափանիշի տեսանկյունից: Այս դեպքում մրցակցությունը կհանգեցնի սահմանափակ ռեսուրսների անարդյունավետ օգտագործմանը, չարդարացված մեծածավալ ներդրումների կատարմանը: Եթե նույնիսկ մրցակիցներ թափանցեն, ապա միջին ծախսերը կաճեն, և նրանք չեն կարողանա ապահովել անհրաժեշտ մրցունակություն, քանի որ մոնոպոլիայի **ցածր ծախսերի մրցակցային բացարձակ առավելությունը** նրանց դուրս կնդի շուկայից: Ներկաբար, նշված առումներով, որոշակի ճյուղերում բնական մոնոպոլիան կարելի է դիտարկել որպես անհրաժեշտություն:

Բնական մոնոպոլիայի կողմից շուկայական իշխանության հնարավոր չարաշահումների կանխարգելման նպատակով երկրների մեծ մասում դրանց գործունեության վրա սահմանվում է պետական հսկողություն: Թե՛ պետական սեփականություն, թե՛ պետության կողմից կարգավորման օբյեկտ լինելու դեպքում գները սահմանում է պետությունը, այլ ոչ թե բնական մոնոպոլիան:

Բնական մոնոպոլիայի դեպքում թողարկման ծավալն ու գինը նույնպես որոշվում են սահմանային սկզբունքով, այսինքն՝ համապատասխանում են $MC = MR$ ՝ շահույթի մաքսիմալացման պայմանին: Ընդ որում, եթե $P > AC > MC$, ապա բնական մոնոպոլիայի կարգավիճակում գրնվող ֆիրման ստանում է համապատասխան փոփոխական շահույթ:

Բնական մոնոպոլիաների գործունեության կարգավորման հիմնական խնդիրը գների բարձրացման կամ թողարկման ծավալի արհեստական սահմանափակման արգելքների ստեղծումն է, քանի որ վերջինս նույնպես կարող է

հանգեցնել գների բարձրացման: Այդ կարգավորման հիմնական կանոններն են. 1) հանրության համար լավագույն գները սահմանային ծախսերին առավելապես մոտ մակարդակում են, սակայն այդ դեպքում գինը ցածր է միջին ծախսից, և վերջինիս փոխհատուցումը կպահանջի համապատասխան չափի սուբսիդավորում, 2) բնական մոնոպոլիայի արդարացի շահույթը չպետք է գերազանցի ներդրված կապիտալի նորմալ շահույթը՝ այդ առումով կարգավորվող գինը սահմանվում է երկարաժամկետ միջին ծախսերի ու պահանջարկի կորերի հաճախման մակարդակում: Դա նշանակում է, որ մոնոպոլիայի արտադրանքի համար պետության կողմից դրվում է գնի այնպիսի սահման, որն արտադրողին հնարավորություն է տալիս փոխհատուցելու ծախսերը և սրանալու ներդրված կապիտալի նորմալ շահույթը, 3) պետական կարգավորումը պետք է ապահովի արտադրության արդյունավետությունը, մասնավորապես՝ միջին ծախսերի կրճատման խթանների ստեղծման ճանապարհով: Դրանցից մեկը երկարաժամկետ կտրվածքով անփոփոխ գների սահմանումն է: Այդ դեպքում մոնոպոլիայը քաջալերվում է ծախսերը նվազեցնելով ժամանակավորապես մեծացնել շահույթը՝ այսինքն՝ սրանալ նորմալ շահույթին որոշ չափով գերազանցող շահույթ: Մյուս ուղղությունը կապված է որակի նկատմամբ վերահսկողության իրականացման հետ: Այսպես նախ անհրաժեշտ է կանխարգելել որակի վարթարացման հաշվին ծախսերի փոխարինման հնարավոր վարքը: Նկատի ունենալով այն հանգամանքը, որ բնական մոնոպոլիայի ճյուղերում մրցակցությունն ուղղակի իմաստով հնարավոր չէ, ապա մրցակցային միջավայրի բարելավման փորձերակ կարող է լինել ճյուղ մուտք գործելու իրավունքի համար մրցակցությունը:

10.2.7. Օլիգոպոլիայի (խմբաշնորհի) բնորոշ գծերը: Արտադրանքի ծավալը և գնագոյացումը օլիգոպոլիայի պայմաններում

Օլիգոպոլիան ոչ կարարյալ մրցակցության շուկաների փոխարինից մեկն է: Օլիգոպոլիա հասկացությունը բաղկացած է հունարեն oligos՝ ոչ շատ, մի քանի և poleo՝ վաճառում եմ բառերից: Շատ փեսաբաններ այն կարծիքին են, որ օլիգոպոլիան արդի փոփոխությունում շուկայի գերակշռող ձևն է: Այսպես, ԱՄՆ-ում շուկայական իշխանություն ունեցող ճյուղերի մեծ մասն օլիգոպոլիստական բնույթ ունի: Տնտեսագիտության փեսայի 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 համապատասխանում է շուկայում մրցակիցների թվաքանակի ու նրանց մեծության չափանիշին: Այդ հատկանիշով օլիգոպոլիան փորձերվում 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 փեսականորեն կպահանջվի առնվազն երկու արտադրողի և/կամ վաճառողի առկայություն: Այդպիսի շուկայական կառուցվածքը կոչվում է դուոպոլիա և օլիգոպոլիայի մասնավոր դեպքն է: Իրականում օլիգոպոլիայի մոդելները բաղկացած են երեք ու ավելի արտադրողներից: Դա կախված է նրանից, թե քանի արտադրող է անհրաժեշտ փվյալ արտադրանքի շուկայում ներկայացվող պահանջարկը լրիվ կամ հիմնականում բավարարելու համար: Օլիգոպոլիսպները դա կարող են իրականացնել միայն միասնական ջանքերով:

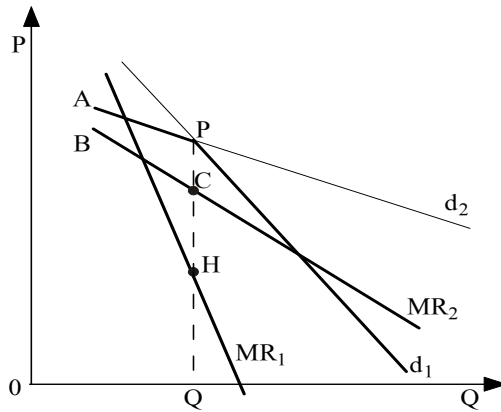
Օլիգոպոլիան կարող է լինել համասեռ և ոչ համասեռ: Օլիգոպոլիան համասեռ է, եթե առաջարկվող բարիքները գործնականում նույնական են, այսինքն՝ լիարժեք փոխարինիչներ են և ոչ համասեռ է, եթե դրանք փարբերակված են: Նույնիսկ զգալի փարբերակվածության դեպքում մրցակիցների արտադրանքը պետք է պահպանի փոխարինիչի իր դերը: Ընդ որում, արտադրանքի բնույթի հարցն այսպեղ դիտարկվում է սպառողների ընտրության և գնահատման փեսանկյունից:

Ինչպես մոնոպոլիան, այնպես էլ օլիգոպոլիան իրենից ներկայացնում է գին որոշող կամ գին որոնող շուկայական կառուցվածք: Այդուհանդերձ, զուր մոնոպոլիայի համեմատությամբ օլիգոպոլիայի մենաշնորհային բնույթի ներգործությունը գնի նկատմամբ ավելի թույլ է: 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 փաստորեն բաժանված է նրանց միջև: *Այսպեղ առկա է օլիգոպոլիսպների փոխկախվածության երևույթը, որը մյուս շուկայական կառուցվածքներից օլիգոպոլիայի կարևորագույն փարբերիչ 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 շար են համասեռ դիտվում գնորդների կողմից, այնքան նշված փոխկախվածության աստիճանն ավելի բարձր է: Եվ հակառակը, որքան ավելի փարբերակված լինի արտադրանքը, այնքան օլիգոպոլիսպների փոխկախվածությունը կնվազի:

Օլիգոպոլիայի պայմաններում մրցակցությունն առավելապես ոչ գնային բնույթի է: Ոչ գնային մրցակցությունը հիմնված է սպառողների ներգրավման վրա ոչ թե գնի նվազեցման միջոցով, այլ այնպիսի գործոնների շնորհիվ, ինչպիսիք են՝ արտադրանքի որակի բարելավումը, վաճառքի նպաստավոր պայմանները, հեղվաճառքային փեսանիկական սպասարկումը, գովազդը և այլն: Օլիգոպոլիայի բնորոշ գծերից մեկն այն է, որ գին ընդունողի կարգավիճակում գտնվող գնորդները շուկայի պարամետրերի մասին կարող են լավ փեղեկացված լինել կամ ջիներել:

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 մոնոպոլորապես հավասար բաժին ունեցող 3 ֆիրմայից, որոնք գաղտնի համաձայնություն չեն կնքում գների սահմանման հարցում: Եթե այդ ֆիրմաներից մեկի արտադրանքի ընթացիկ գինն ու վաճառքները տրված են, ապա ֆիրմայի վաճառքի կամ նրա արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկի կորի տեսքը կախված կլինի նրանից, թե ինչպիսին կլինեն մրցակիցների պատասխան գործողությունները, եթե փվյալ ֆիրման կատարի գնի փոփոխություն: Իր հերթին, այս հանգամանքը պայմանավորված է օլիգոպոլիայի պայմաններում մրցակիցների համընդհանուր փոխկախվածությամբ և նրանց կոնկրետ արձագանքների անհայտությամբ:



Պատկեր 10.11. Պահանջարկի բեկված կորը՝ APd_1 և սահմանային եկամտի խզված կորը՝ $BCHMR_1$

Թեև համարվում է, որ առաջադրված հարցի պատասխանը միարժեք չէ, այդուհանդերձ կարելի է քննարկել արձագանքի հետևյալ հավանական տարբերակները: Նախ դիտարկենք ֆիրմաներից մեկի ձեռնարկած գնի որևէ փոփոխությանը մյուս ֆիրմաների **համարժեք արձագանքի** դեպքը, այսինքն՝ երբ մի ֆիրման իջեցնի գինը, մյուսները նույնպես իջեցնում են, իսկ երբ բարձրացնի գինը, մյուսները նույնպես բարձրացնում են: Գնի իջեցում նախաձեռնած ֆիրմայի վաճառքի ծավալը կմեծանա, բայց ոչ էապես, ընդ որում՝ ոչ մրցակիցների հաշվին, քանի որ մրցակիցները, հետևելով նույն վարքագծին, խանգարում են այդ ֆիրմային իրենց նկատմամբ գնային առավելություն ստանալ: Սակայն, գների իջեցման շնորհիվ փվյալ օլիգոպոլիստիկական ճյուղի արտադրանքի ընդհանուր իրացումը կարող է որոշ չափով աճել: Դա տեղի կունենա այլ ճյուղերի հաշվին:

Եթե ֆիրմաներից մեկը բարձրացնի գինը, ապա նրա արտադրանքի իրացման ծավալը կնվազի չափավոր, քանի որ մրցակիցների կողմից նույն վար-

քազծի դրսևորումը թույլ չի փա, որ առաջին ֆիրման արքամդվի շուկայից: Ընդ որում, ներճյուղային առումով արքադրանքի իրացման կառուցվածքում մրցակիցների միջև վերաքաշխում չի կարարվում: Այս դեպքում, գների բարձրացման հերևանքով օլիգոպոլիսարական ճյուղը որոշ չափով կկորցնի իր ընդհանուր վաճառքի մի մասը՝ հօգուտ այլ ոլորտների: **Մի օլիգոպոլիսարի կողմից գնի այս կամ այն փոփոխությանը մյուսների համարժեք արձագանքի դեպքում նախաձեռնող ֆիրմայի պահանջարկի կորը՝ d₁-ը, կունենա ցածր գնային առաձգականություն (էլաստիկություն):**

Արձագանքի մյուս հավանական քարբերակը գնի որևէ փոփոխության անքեսումն է, այսինքն՝ անկախ այն բանից՝ մրցակից ֆիրման կդիմի գնի իջեցման, թե բարձրացման՝ մյուսներն անփոփոխ են թողնում իրենց արքադրանքի գինը: *Գնի փոփոխությունն նախաձեռնած ֆիրմայի պահանջարկի կորը, այս դեպքում d₂-ը, կունենա ավելի բարձր գնային առաձգականություն, քան գների հանախարթնան դեպքում:* Եթե ֆիրմաներից մեկն իջեցնի գինը, իսկ մրցակիցները չարձագանքեն, ապա նա զգալիորեն կմեծացնի իր վաճառքի ծավալը մրցակիցների հաշվին, քանի որ նրանցից ավելի էժան կվաճառի: Եթե մի ֆիրմա թանկացնի իր արքադրանքը, իսկ մյուսները թողնեն անփոփոխ, ապա նա հավանաքար կկորցնի իր գնորդների զգալի մասին՝ հօգուտ մրցակիցների և կարող է ինչ-որ չափով արքամդվել շուկայից:

Այս քարբերակների քննարկումից հեքո կարելի է առաջադրել այն հարցը, թե օլիգոպոլիսարական ֆիրման ինչպիսի արձագանք կարող է սպասել մրցակիցներից՝ իր կողմից իրագործվող գների որևէ փոփոխության դեպքում: **Խելամիտ ու փորձով հասարարված պարասխան արձագանք է համարվում գների իջեցման դեպքում դրան հերևելը Pd, հարվածում՝ շուկայում իրենց բաժնի կրճարում թույլ չքալու կամ այն պահպանելու նպարակով և գնի բարձրացմանը չհերևելը AP հարվածում:** Պահանջարկի բեկված կորը և դրան ուղեկցող սահմանային եկամտի կորը օգնում են բացարբելու այդ շուկաներին բնորոշ գների կոշքությունը (ոչ ճկունությունը), սակայն դրանք չեն բացարբում գների քվյալ մակարդակի ձևավորումը:

Գաղքնի համաձայնություն՝ կարքել: Կարքելն արքադրողների կազմակերքված խումք է, որ կառավարում է մասնակիցների թողարկած արքադրանքի ծավալը և դրա գնագոյացումն այնպես, ինչպես դա անում են մոնոպոլիաները: Այս մոդելի համաձայն՝ օլիգոպոլիսարները իրենց միջև մրցակցությունը սահմանափակելու, ինչպես նաև նոր ֆիրմաների մուքքն արգելակելու նպարակով կարող են կնքել գաղքնի համաձայնություն: Վերջինս կարող է վերաբերել միասնական բարձր գների սահմանմանը, մասնակիցների շուկայական բաժինների որոշմանը: OPEC-ի նման մի քանի վաճառողներ իրենց գործունեությունը ծավալում են մոնոպոլիաների պես: Դա քբելի է ունենում կարքելի ձևավորման ճանապարհով: Նաջողություն ունենալու համար կարքելը պքք է կրճարի արքադրանքի ծավալը և կանխարգելի նոր ֆիրմաների մուքքը: Մրա իրագործումը ենթադրում է կարքելի մասնակիցների միջև համաձայնություն, կոոպերացիա և հարկարանք:

Կարքելային համաձայնությունը պահանջում է, որ բոլոր հիմնական արքադրողները պայմանավորվեն ինչպես ընդհանուր արքադրանքի ծավալի,

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, նմանաբան ծախսային բնութագրեր, մուտքի 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 մաքակարարել 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 լուռ համաձայնության միջոցով: Զարգացած երկրներում սա հարկապես տարածված է վերամշակող արդյունաբերության մեջ: Ըյուղի ամենախոշոր և րեխնիկապես առաջարար 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, հարկադրույքների 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 ո՞ր նորման և ո՞ր միջին ծախսերը ներառել գնի մեջ. չէ որ միջին ծախսերի մեծությունը կախված է թողարկման ծավալից, իսկ շահույթի նորման՝ վաճառքների փոփոխվող ծավալից: Այդ պատճառով ֆիրմաները պլանավորում են թողարկման րիպային ծավալ, օրինակ՝ արտադրական կարողությունների լրիվ բեռնվածության 75-80%-ի չափով: Շահույթը պլանավորվում է որպես նվազագույն րնտեսական շահույթ՝ տոկոսային արտահայտությամբ՝ ելնելով ճյուղի շահույթի վերջին րարիների միջին նորմայից: «Ծախսեր պլյուս» սկզբունքը սրանդարտ գնագոյացման հիմքն է, որի շուրջ գները կարող են տարանվել՝

արձագանքելով իրավիճակային փոփոխություններին: Այդ մոդելի գործողության դեպքում մոտավորապես 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 փոխնյութիական ու մյուս արգելքները բարձր են: Օլիգոպոլիաները կարող են թուլացնել նոր փոխնյութիականների 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՝ կապարյալ 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 չափանդարացված (փարբերակված) ապրանքներ: Այսպեղ կան մի շարք հատկանիշներով բարիքների փարբերակման հնարավորություններ. դրանք են՝ արտաքին փեսքը՝ 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 առածգականությունը դրական է ու համեմատաբար բարձր:

Մոնոպոլիսպական մրցակցության մոդելը շուկա մուտքի և ելքի ազատության աստիճանով հաջորդում է կապարյալ 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 պոպուլյար մրցակիցների մրցակցությանը: Նորեկները կարող են ունենալ որոշ դժվարություններ, քանի որ նրանց արտադրանքը շուկայում ամրապնդվելու խնդիր ունի, իսկ «հնարանակները» ունեն մրցակցային առավելություն:

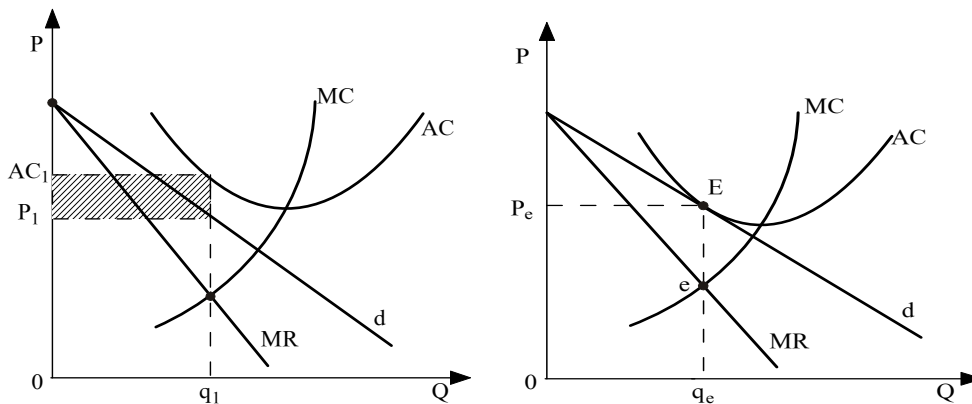
Շուկայական այս կառուցվածքի կարևոր գծերից մեկն այն է, որ օլիգոպոլիսային բնորոշ արտադրողների փոխկախվածությունը, նրանց միջև գաղտնի կամ բացահայտ համաձայնության հնարավորությունը, դադարում են գոյություն ունենալուց: Դա տեղի է ունենում արտադրանքի նշանակալից չափով փարբերակման, ինչպես նաև արտադրողների համեմատաբար մեծ թվաքանակի շնորհիվ:

Քննարկվող մոդելն իր անվանման մեջ զուգորդում է մրցակցություն և մոնոպոլիստիկական տերմինները: Այսպես պետք է պարզաբանվի, թե որն է մոնոպոլիստիկական մրցակից ֆիրմաների շուկայական որոշ իշխանության հիմքը: Այդ իշխանությունն արտահայտվում է գնի նկատմամբ որոշակի ազդեցությամբ՝ ապրանքի փարբերակումը թույլ է տալիս մրցակիցներից անկախ, ինքնուրույն սահմանել գինը: Դրա շնորհիվ այս մոդելում ֆիրմաների մեծ մասը ոչ այնքան գին ընդունող է, որքան գին որոնող: Սակայն, այդ ազդեցությունն այնքան ուժեղ չէ, որքան մոնոպոլիսային կամ օլիգոպոլիսային դեպքում, և դասվում է թույլ ազդեցության կարգին: Գնագոյացման հարցում մոնոպոլիստիկական 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 պարձառում 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՝ մոնոպոլիստիկական մրցակցություն անվանումը սխալ է, քանի որ այդ մոդելում մոնոպոլիստիկական 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:

Մոնոպոլիստիկական մրցակցության օրինակներ են համարվում հագուստի, կոշիկեղենի, ըմպելիքների, օժանելիքի և կոսմետիկ ապրանքների, օճառի և լվացքի փոշիների, կահույքի, ինչպես նաև մանրածախ առևտրային, քուրիստիկական, գրադարարակազմական ծառայությունների շուկաները և այլն: Մոնոպոլիստիկական 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 **Ջ. Գոռթնի, Ռ. Սպրոուպ** և համահեղինակներ, Տնտեսագիտություն. մասնավոր և հասարակական ընտրություն, Եր., 1999, էջ 600:



ՊՆՅՈՒՆ 10.12. Կարճաժամկետում վնասները (ձախում) և երկարաժամկետ հավասարակշռությունը (աշում) 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 տնտեսական շահույթի սրացում (տե՛ս գծապատկեր 10.6): Սակայն երկարաժամկետում մրցակցության ճնշումով գինն իջնում է ընդհանուր միջին ծախսի մակարդակին՝ $P=AC$ (սակայն միջին ծախսը դեռևս չի հասել իր նվազագույնին), գույր շահույթն անհետանում է, և ֆիրմաները ստանում են միայն նորմալ շահույթ: Այս հարցում էական է մուտքի և ելքի ցածր արժեքների, դեպի ճյուղ նոր մրցակիցների ներհոսքի և արտահոսքի, շահույթների ու վնասների մեխանիզմի ինքնակարգավորիչ դերը: Այսպես, կարճաժամկետում ֆիրմայի գործունեությունը կարող է հանգեցնել նաև վնասների: Շուկայից ելքի որոշում կայացնելու դեպքում այն իրագործելը դժվար չի համարվում, քանի որ հիմնական ակտիվների վրա կարարված ծախսերը հնարավոր է փոխհատուցել, այսինքն՝ դրանք անվերադարձելի ծախսեր չեն:

10.2.9. Մոնոպսոնիա: Նավասարակշռությունը մոնոպսոնիայի պայմաններում և դրա առանձնահատկությունները

Այն դեպքում, երբ շուկայում առկա են մեծաթիվ արտադրողներ և փոքրաթիվ գնորդներ, վերջիններս կարող են գնվող քանակի փոփոխման միջոցով ներագդել գների վրա: Նման ներգործությունն առավել նշանակալից կլինի մեկ գնորդի առկայության պարագայում՝ դրսևորվելով իբրև գնորդի մոնոպոլիա: Շուկայական այն կառուցվածքը, որը բնութագրվում է բազմաթիվ վաճառողների ու միակ գնորդի առկայությամբ, ստացել է մոնոպսոնիա անվանումը: Իսկ եզակի գնորդը կոչվում է մոնոպսոնիստ: Փաստորեն, մոնոպսոնիայի դեպքում գնորդն ունի մենաշնորհային դիրք, իսկ արտադրողների (վաճառողների) միջև ծավալվում է մրցակցություն: Ասվածից հետևում է, որ այդ առումով մոնո-

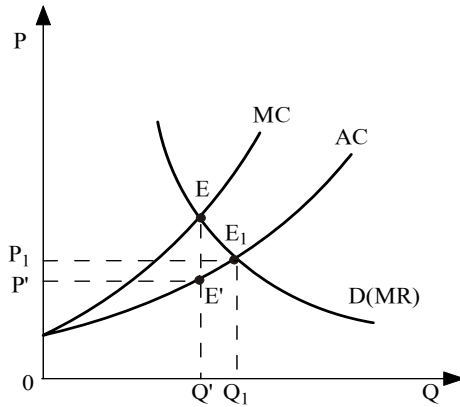
պոլիան ու մոնոպոնիան հակադիր կառուցվածքներ են, թեև երկուսն էլ փարբեր սուբյեկտների մենաշնորհայնության արտահայտություն են:

Նախքան մոնոպոնիայի դեպքում գնագոյացման քննարկումը, նպատակահարմար է գնորդի տեսանկյունից դիտարկել կախարյալ և ոչ կախարյալ մրցակցության շուկաները: Վաճառողների միջև կախարյալ մրցակցության հարկանիշներից մեկն առանձին վաճառողի համար պահանջարկի կորի բացարձակ առաձգականությունն է: **Նմանապես, գնորդների միջև կախարյալ 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:

Կախարյալ մրցակցության պայմաններում ո՛չ վաճառողները, ո՛չ էլ գնորդները հնարավորություն չունեն ներագդելու շուկայական գների վրա՝ բոլորն էլ հանդես են գալիս որպես գին ընդունողներ: Ջոան Ռոբինսոնի մեկնաբանության համաձայն, քանի դեռ գնորդների միջև պահպանվում է կախարյալ 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 կախարյալ 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 կախարյալ 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 համեմատի սահմանային ծախսերը և սահմանային եկամուտը: **MC=MR**: **Գնորդի համար սահմանային ծախսերը բարիքի լրացուցիչ միավորի ձեռքբերման հետ կապված հավելյալ ծախսերն են**: Եթե գնվող ապրանքի գինն անփոփոխ է, ապա համընկնում է գնորդի սահմանային ծախսերին: **P=MC**: Իսկ իրենից ի՞նչ է ներկայացնում գնորդի սահմանային եկամուտը: Դա կարող է արտահայտվել օգրակարության հավելաճով, քանի որ,

գնելով ապրանքը, սպառողը ղեկավարվում է այն օրինաչափություններով, որոնք բնորոշ են սահմանային օգտակարության դինամիկային: Նեփուսաբար, գնորդի պահանջարկի կորը սահմանային օգտակարության կամ սահմանային եկամտի կորն է:



ՊՆՅՈՒՆ 10.13. Գնվող քանակը և ձեռքբերման գինը մոնոպսոնիայի դեպքում

Մոնոպսոնիայի պայմաններում առաջարկի կորը չի կարող պահպանել իր հորիզոնական դիրքը, քանի որ այնտեղ առկա է ընդամենը մեկ գնորդ, որը նույնպես գին որոշող կամ որոնող է: Այն արդեն արտահայտելու է ամբողջ ճյուղի առաջարկը: Մոնոպսոնիայի համար առաջարկի կորը ճյուղի միջին ծախսերի կորն է: Մոնոպսոնիայի հավասարակշռությունը դիտարկենք այդ կորի վերընթաց հատվածի դեպքում: Կատարյալ մրցակցության պարագայում գնորդի փեսակետից 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: Նամապարասխան 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:

Կատարյալ մրցակցության դեպքում հավասարակշռություն կհաստատվեր E₁ կետում՝ գնվող Q₁ քանակով և ձեռքբերման P₁ գնով: Տվյալ իրավիճակում մրցակցությունը ծավալվում է գին ընդունողի կարգավիճակում հայտնված արտադրողների (վաճառողների) միջև, ինչի ազդեցությամբ գինը կիջնի: Մոնոպսոնիայը, որը գին որոշողի կարգավիճակում է, հնարավորություն է ստանում ճնշում գործադրելու իր կողմից գնվող ապրանքների գնի վրա՝ իջեցման ուղղությամբ և սահմանելու այնպիսի գներ, որոնք ավելի ցածր են կատարյալ մրցա-

կցային գների համեմատ: Արդյունքում՝ մոնոպոնիայի հավասարակշռությունը կհասարարվի E՝ կետում՝ գնվող Q՝ ավելի քիչ քանակով և ձեռքբերման ավելի ցածր P՝ գնով:

Մոնոպոնիայի հավասարակշռությունը ճյուղի միջին ծախսերի կորի վարընթաց հաղվածում դիտարկելու դեպքում MC-ն նվազում է ավելի արագ, քան AC-ն: Դա նշանակում է, որ կարարյալ մրցակցության համեմատությամբ այս փարբերակում, որը ոչ փիպական է համարվում, մոնոպոնիսարը կգնի ավելի շար և ավելի ցածր գնով:

Ամփոփելով նշենք, որ ինչպես մոնոպոլիսարը, մոնոպոնիսարը նույնպես կարող է կիրառել գնային խարականության քաղաքականություն: Դրա հնարավորությունն ընձեռում են առանձին վաճառողների առաջարկի փարբեր առաձգականությունները: Մոնոպոնիսարն ավելի շար է գնում կամ մեձացնում է իր գնումները այն արարադրողներից, որոնց առաջարկն ավելի առաձգական է, և հակառակը:

10.2.10. Տակամենաշնորհային քաղաքականության էությունը, էվոլյուցիան, հիմնական սկզբունքները և մեթոդները (ուղղությունները)

Մրցակցության պաշարպանությունը պետության հիմնարար փնտեսական գորձառությունից է: Այն իրագորձվում է մրցակցության աջակցման քաղաքականությամբ, որն ավելի ընդգրկուն հասկացություն է, քան հակամենաշնորհային կարգավորումը: Վերջինս մաս է կազմում մրցակցության պաշարպանության միջոցառումների ամբողջության մեջ: Այստեղ ներառվում են նաև առանձին շուկաներում մրցակցության զարգացման և խրախուսման միջոցառումները, բարեխիղճ մրցակցության կանոնների մշակումը և գորձադրումը, անբարեխիղճ մրցակցային վարքի դրսևորումների մեկնաբանությունը, շուկաներում կենտրոնացման և այլ պարամետրերի մոնիտորինգի ցանցի ստեղծումը, կիրառվող միջոցառումների վերաբերյալ լիարժեք փեղեկարվության փարաձումը, սպառողների շահերի պաշարպանության օրենսդրության և արդյունավետ մեխանիզմի ստեղծումը:

Տակամենաշնորհային քաղաքականությունը փնտեսական, օրենսդրական և վարչական սկզբերի ամբողջություն է, որոնք ուղղվաձ են մրցակցության օպտիմալ ինտենսիվության ապահովմանը և ներքին շուկայի մոնոպոլացման պայմանների սահմանափակմանը: Այդ քաղաքականությունը պետք է կանխարգելի արհեսարական մոնոպոլիաների ստեղծումը և շուկայական իշխանության չարաշահումը: Արևմուտքի զարգացաձ երկրներում դրա իրականացումն ունի փնական պրակտիկա: Օրենսդրական միջոցների հետ լայնորեն կիրառվում են վարչական միջոցներ: Առավել ներգորձուն են համարվում փնտեսական բնույթի միջոցառումները, որոնց իմաստն արարադրանքի գների աճի սահմանափակման քաղաքականության մեջ է:

Տակամենաշնորհային օրենսդրությունը մրցակցության երաշխիքների ստեղծման և պահպանման նպարակով հիմնվաձ ինստիտուցիոնալ շրջանակների կարևորագույն քաղադրիչներից է, որը սահմանում է շուկաներում թույ-

լաբրվող գործունեության փիրույթը: Մյուս կանոնների նման՝ այն փնտեսական ընտրության իրավիճակներում կատարում է հնարավորությունների ընձեռման և միաժամանակ՝ սահմանափակումների գործառույթ՝ ներառելով այն մեխանիզմները, որոնք ապահովում են փվյալ կանոնների պահպանումը:

Նակամենաշնորհային օրենսդրության խնդիրներից են, թե ում շահերը պետք է այն պաշտպանի, և ինչ իրավունքներ ունեն նրանք, արգելված գործողությունների առանձնացումը, այն պատժամիջոցները և դրանց կիրառման մեխանիզմների սահմանումը, որոնք կարող են կանխարգելել չթույլատրված գործողությունների կատարումը, դրա գործողության շրջանակների, ոլորտների և սուբյեկտների հստակեցումը (ուս և ինչի վրա փարածվելու են իրավական նորմերը):

Շուկայական գործընթացների ինքնաբերական (սպոնտան) զարգացումը կարող է ուղեկցվել փնտեսական կյանքի այս կամ այն ոլորտների մոնոպոլացումով, այսինքն՝ կատարյալ մրցակցությունը վերածվում է ոչ կատարյալ մրցակցության: Սա դիտվում է որպես կատարյալ մրցակցության թերություն: Ուստի հակամենաշնորհային կարգավորման ուղղություններից մեկն ապամոնոպոլացումն է:

Շուկայական իշխանությունը կարող է պայմանավորված լինել այնպիսի գործոններով, ինչպիսիք են՝ շուկայի կենտրոնացումը, գաղտնի և բացահայտ համաձայնությունները շուկայի բաժանման ու գների մակարդակի շուրջ, արհեստական դեֆիցիտների ստեղծումը և այլն: Նակամենաշնորհային օրենսդրությունը նպատակաուղղված է կանխելու փնտեսական արդյունավետության համար աննպաստ, սահմանափակող գործարար պրակտիկան: Վերջինս նշանակում է շուկայում մրցակցության սահմանափակմանն ուղղված գործողությունների ամբողջություն, որոնք հանգեցնում են սպառողների բարեկեցության նվազմանը: Ներկաբար, հակամենաշնորհային օրենսդրության նպատակը մրցակցությունը սահմանափակող գործողությունների կանխարգելումն է:

Նակամենաշնորհային օրենսդրությունն իրենից ներկայացնում է այնպիսի օրենքների փաթեթ, որոնք ուղղված են շուկայի հաջող գործողությանը և ֆիրմաների միջև մրցակցության կարգաբերմանը: Դա օրենքների ու իրավական նորմերի ճյուղավորված բարդ համակարգ է, որի միջուկը կազմում են հակափրեստային օրենքները: Դրանք արգելում են գների սահմանումը (ֆիքսումը) և կարտելային կամ մոնոպոլիստական բնույթի մյուս բացահայտ վարքերը: Շարերկրներում օրենսդրական կարգով ամրագրված են ապրանքների և ծառայությունների որոշակի շուկայի մոնոպոլացման թույլատրելի մակարդակները: Նակամենաշնորհային օրենսդրության պայմանները խախտող ֆիրմաները ենթարկվում են վարչական ներգործությունների, ներառյալ խոշոր փուզանքների:

Ներկայացնենք հակամենաշնորհային օրենսդրության հիմնադրույթները Ամերիկայի և Գերմանիայի օրինակով: 1890թ. ԱՄՆ-ում ընդունված Շերմանի օրենքը առաջինն է համարվում (1974թ. ընդունված ուղղումով՝ դրա հոդվածների խախտումը համարվում է «ժանր հանցանք»): Դրա համաձայն՝ նահանգների միջև կամ օտարերկրյա պետությունների հետ առևտրի սահմանափակմանն ուղղված ամեն պայմանագիր (կոնտրակտ) և փրեստի կամ այլ ձևով ամեն միավորում, ինչպես նաև գաղտնի համաձայնություն հայտարարվում են անօրինա-

կան: Ֆեդերալ կառավարությունն իրավունք ունի դադարակա կարգով պարժելու ֆիրմաներին՝ լուծարումով, խախտում համարվող գործունեության տեսակի արգելումով, տուգանքներով, 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: Շերմանի 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 տարբերությամբ (1936թ. ընդունված Ռոբինսոն-Փաթմանի օրենքով այն խստացվեց),
- հարկադրական համաձայնությունները՝ ապրանքների վաճառքը՝ պարտադրվող տեսականիով,
- ֆիրմաների միաձուլումը մրցակիցների բաժնետոմսերի գնման միջոցով, եթե դա հանգեցնում է մրցակցության թուլացման (1950թ. ընդունված Սելլեր-Քեֆոլերի օրենքով միաձուլման գործընթացը խստացվեց. արգելվեց նաև մրցակիցների սկզբիվների իրային տարբերի գնումը),
- մրցակից ֆիրմաների տնօրենների խորհուրդներում պաշտոնների համատեղումը:

1914թ. սրեղծվեց Ֆեդերալ առևտրային հանձնաժողով, որը նախատեսված էր որպես անկախ մարմին՝ հակատրեստային օրենսդրության կենսագործման, հատկապես ընկերությունների հակամրցակցային միաձուլման դեմ պայքարի համար: 1938թ. այդ հանձնաժողովի վրա դրվեց նաև հանրությանը մոլորության մեջ գցող կամ կեղծ գովազդից պաշտպանության պատասխանատվությունը: Այդ հանձնաժողովն իրավասու է վարելու հետաքննություններ՝ ինչպես 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 (ՄՍՕ) գործողության մեջ է դրվել 1958թ. հունվարի 1-ին: Դրա համառոտ անվանումն է՝ «կարտելային օրենք»: Այն հիմնված է մի կողմից՝ նեոլիբերալիզմի՝ որպես տնտեսական կարգի քաղաքականության գաղափարախոսության վրա, մյուս կողմից՝ ԱՄՆ-ի հակատրեստային օրենսդրության վրա: Նախնական ձևով ՄՍՕ-ն, որը կոչվում էր նաև «տնտեսական կարգի սահմանադրություն», իր գործառույթները կարարում էր միայն մասնակիորեն: Դրանում կարարված բազմակի ուղղումների (1965, 1973, 1976, 1980, 1989) նպատակը մրցակցային հարաբերությունների կարգավորման կանոնների խստացումն էր: ՄՍՕ-ի կենտրոնական բաղադրիչներ են համարվում՝

- կարտելների արգելումը,
- չարաշահումների բացահայտումը,
- միաձուլումների նկատմամբ հսկողությունը:

Գոյություն ունեն նաև պակաս կարևոր համարվող կանոններ, որոնք վերա-

բերում են մրցակցության ուղղահայաց սահմանափակմանը, մեծաթիվ բացառություններին և արարողակարգային (պրոցեսուալ) հարցերին:

Կարտելների արգելման հիմնական սկզբունքը: Կարտելները՝ որպես մրցակցության սահմանափակման ձև, հայտնի են եղել արդեն Տին Տոմում («կարտել» բառն ունի լատինական ծագում և նշանակում է «պաշտպանության միություն»): ԳՖՆ-ում գործող օրենքների համաձայն՝ կարտել ասելով հասկանում են միևնույն ճյուղի, այսինքն՝ նույն շուկայի ձեռնարկությունների միջև պայմանագիր, որը կնքվել է այդ պայմանագրի կողմերի միջև մրցակցության սահմանափակման նպատակով: Ըստ որում՝ համարվում է, որ այդ ձեռնարկությունները իրավաբանորեն, իսկ հաճախ նաև փնտեսապես անկախ են:

Քանի որ պայմանադիրները միևնույն շուկայի սուբյեկտներ են, մատակարարներ, սպա կարտելն իրենից ներկայացնում է մրցակցության հորիզոնական սահմանափակում: Ըստ մրցակցության սահմանափակման հարկանիշի՝ առանձնացնում են կարտելների փարբեր 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 չէ: 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 կերպ սահմանում է սոսկ կարտելային պայմանագրի անվավերությունը: Սակայն, 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՝ ածուխի, կալիումի և պողպատի հայտնի սինդիկատներով: Առաջին լուրջ հակամենաշնորհային միջոցառումը ասպակարտելացման մասին օրենքների ընդունումն էր, որոնք մրցվեցին Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո, չնայած դրանց հաջողությունը միանգամայն սահմանափակ էր:

Երկար ժամանակ պարզ չէր՝ կարտելների կազմավորման արգելքը արդյոք փարածվում է նաև համաձայնեցված վարքի (գործողությունների) վրա: Տամա-

ձայնեցված վարքը փեղ է գրնում այն դեպքերում, երբ ճյուղի ձեռնարկությունները դիտմամբ իրենց վարքը կախվածության մեջ են դնում այլ արտադրողների գործողություններից՝ այդպիսով վերացնելով մրցակցության անորոշությունը և ռիսկերը: 1973թ. սահմանվեց ձեռնարկությունների համաձայնեցված վարքի արգելք: Տվյալ դրույթը վերաբերում է նաև մրցակցության ուղղահայաց սահմանափակումների արգելքին, սակայն դրա կիրառման գլխավոր ոլորտը միանշանակ գրնվում է կարտելների արգելման փիրույթում:

Ապացուցել վարքի ոչ պաշտոնական համաձայնեցումը չափազանց դժվար է. պարզապես «գուգահեռ վարքը»՝ որպես փոխհամաձայնեցված վարքի ինդիկատոր՝ անբավարար է: Զուգահեռ վարքի մասին խոսում են այն ժամանակ, երբ մրցակիցները փոփոխում են թողարկման որոշ պարամետրերը և առաջին հերթին գները՝ նույն ուղղությամբ: Այդպիսի գուգահեռ վարքը կարող է լինել ինչպես ոչ պաշտոնական համաձայնության, այնպես էլ շուկայի մասնակիցների ուժեղ փոխկախվածության հետևանք:

Շուկայում գերիշխող դիրք ունեցող ձեռնարկությունների չարաշահումների բացահայտումը: Մրցակցության սահմանափակումները կարող են հարուցվել նաև նրանով, որ ձեռնարկությունը կամ ընկերությունների խումբը շուկայում գրաղեցնում 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 օգրագործման չարաշահումը: Ֆեղերալ կարտելային գերաբեսչության 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 գերաբեսչությունը և դաբարանն օգրագործում 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 փեսակի՝ չարաշահում սահմանափակման միջոցով և չարաշահում շահագործման միջոցով: Չարաշահումը սահմանափակման միջոցով փեղի է ունենում այն ժամանակ, երբ շուկայում գերիշխող դիրք գրաղեցնող ձեռնարկությունը՝ որպես բարիքների վաճառող կամ գնորդ, առանց պարշաճ 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 փեսական փարակարծությունները և բանավեճը շարունակվում են: Որոշ փեսակեբների հակադրությունը վկայում է հանգուցալուծման հեռու լինելու մասին: Այսպես.

- նախ էական փարբերություններ կան շուկայական իշխանություն ունեցող կառուցվածքների՝ մոնոպոլիայի և օլիգոպոլիայի կամ ձեռնարկարիական մոնոպոլիայի քննադատության և պաշտպանության, դրական ու բացասական կողմերի, դրանց հարաբերակցության փոփոխական գնահատման հարցում,

- հակադիր են մի կողմից՝ հակամենաշնորհային կարգավորման վնասակար և ավելորդ լինելու, մյուս կողմից՝ այն խստացնելու և ավելի ազդեցիկ լծակներ գործադրելու մոտեցումները,

- փարակարծության մեկ այլ օրինակ է որոշ հեղինակների կողմից մրցակցային միջավայրի բարելավման զգալի ավանդի վերագրումը հակամենաշնորհային քաղաքականությանը, և որոշ հեղինակների այն կարծիքը, որ այդ քաղաքականությունը երբեմն ավելի շարժառայում է շուկայական իշխանության սուբյեկտների, քան թե մրցակիցների ու սպառողների շահերին,

- կարծիքների համաձայնությունը բացակայում է նաև հակափոփոխության օրենսդրության ներուժի գնահատման առումով. այսպես, ամերիկացի մի խումբ փոփոխություններ Շերմանի, Բլեյքոնի և մյուս օրենքների մի շարք հասկացություններ և դրույթներ համարում են ոչ հստակ, խրթին, մեկնաբանություն պահանջող, իսկ մեկ այլ խմբի կարծիքով, այդ օրենքներն ուժեղացնում են ճյուղերի՝ մրցակցային մնալու կամ դառնալու միջոցները:

Շուկայական իշխանության չափավորմանն ուղղված քաղաքականությունը կարող է ուղղորդվել հետևյալ ընդհանուր սկզբունքների ընդունումով և կիրառումով: Առաջինը նույն կամ նմանափայ արտադրանք թողարկող ֆիրմաների միաձուլումների սահմանափակումն է և գների սահմանման (ֆիքսման) արգելումը: Երկրորդը պետության կողմից փոփոխական ռենդայի հետապնդման քաջալերումն է՝ այդպիսի վարքագծի արգելքների վերացումով, արտոնագրերի և հեղինակային իրավունքների երաշխավորումով, ինչպես նաև հիմնարար հետազոտությունների աջակցումով: Երրորդը քաղաքական ռենդայի հետապնդման կոշտ հակախթանումն է՝ առաջին հերթին նրանով, որ պետությունը չպետք է դառնա շուկայական իշխանության աղբյուր: Այս առումով անթույլատրելի է համարվում, որ քաղաքական ռենդայի հետապնդումն ավելի շահավետ լինի փոփոխական ռենդայի հետապնդումից: Անհրաժեշտ է, որ լինի հակառակը:

Գործունեության արտոնագրման (լիցենզավորման) փափկ կարգավորումն ուղեկցվում է մուտքի որոշակի սահմանափակումով կամ էլ գոյություն ունեցող մուտքի արգելքների մեծացումով: Շարժ փոփոխություններ 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 ընտրությունից: Դա նշանակում է, որ փոխյալ 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 փոքր տարբերություն ունեցող մեթոդը նախընտրելի է մյուսներից: Ներկայացված մոտեցումը և մեթոդների ընտրողական (սելեկտիվ) կիրառումն անհրաժեշտություն են: Դրանք դիտարկվում են հետևյալ որոշակի ուղղություններով:

Շուկայական մեծ իշխանություն ունեցող ֆիրմաների կողմից արտադրանքի գների, թողարկման ծավալի և որակի կարգավորում (վերահսկողություն): Սա առավելապես կիրառվում է բնական մոնոպոլիաների նկատմամբ: Մակայն գների վերահսկողության մեթոդն օգտագործվում է անհամեմատ ավելի լայն ընդգրկումով: Մասնավորապես, արգելվում են գների սահմանման շուրջ համաձայնությունները, դեմպինգային գներով վաճառքը՝ մրցակիցներին շուկայից արտաձուլելու նպատակով:

Շուկայում կամ ճյուղում չափից ավելի շուկայական իշխանության ձևավորման կանխարգելում, ինչպես նաև դրա թուլացում: Կանխարգելման նպատակ կարող են ունենալ կենտրոնացման թույլատրելի առավելագույն չափանիշների սահմանումը, դրանց հիման վրա ֆիրմաների միաձուլումների (հատկապես հորիզոնական և ուղղահայաց) նկատմամբ վերահսկողությունը, մուտքի իրավական և վարչական արգելքների նվազեցումը, փոքր և միջին բիզնեսի խրախուսումը և աջակցությունը: Շուկայական իշխանության թուլացման համար կարող են կիրառվել մոնոպոլիստ ֆիրմայի մասնատումը, ինչպես նաև նոր մրցակիցների ներգրավումն այդ ոլորտ:

Արտաքին (օտարերկրյա) մրցակցության կոշտ մեխանիզմի ներգործության շրջանակների մեծացում: Այս մեթոդն էապես բարձրացնում է մրցունակության նշանը, ներքին մրցակցության պայմանների վարթարացման փոխարեն սրում և ուժեղացնում է դրանք, ուստի ունի նաև հակամենաշնորհային ուղղվածություն: Դրա իրագործումը ենթադրում է կապիտալի բաց շուկայի, գործարար և ներդրումային առողջ միջավայրի ապահովում, հովանավորչական քաղաքականության թուլացում՝ միջազգային առևտրի սակագնային ու ոչ սակագնային զանազան արգելքների մեղմացում կամ սահմանափակում:

Շուկայական իշխանություն ունեցող գործունեության կազմակերպում պետական հարվածի տիրույթում: Այս դեպքում համապատասխան ապրանքի կամ ծառայության առաջարկի ապահովման գործառնությունը դրվում է պետական կարգավիճակով կազմակերպությունների վրա: Բացառիկ պետական մոնոպոլիայի հիմունքով է տեղի ունենում նաև հազվագյուտ մի շարք ռեսուրսների՝ հողակտորների, ընդերքի, անտառային տեսակների տեղաբաշխումը, ռադիոհաճախականությունների տրամադրումը և այլն:

Մենաշնորհային դիրքի հավանական չարաշահումները կանխելու եղանակներից մեկն առաջադրվել է «պոտենցիալ մրցակցային շուկաների» տեսության մեջ: Դրա համաձայն, եթե նույնիսկ փոքր օլորտում փաստացի գործում են փոքրաթիվ ֆիրմաներ, սակայն մուտքի և ելքի արգելքները ցածր են, ապա դրանց պոտենցիալ մրցակիցներին՝ ճյուղ ներթափանցման իրական սպառնալիքը գործող ֆիրմաներին դրող է խուսափել շուկայական իշխանության չարաշահումից: Մասնավորապես, այդ տեսությունը հաստատում է այն դրույթը, որ օլիգոպոլիստական շուկաներում գները, նշված պարճառով, կարող են

մոտ լինել մրցակցային պայմանների գներին: Որպես օրինակ բերվում են սակագները (տարիֆները) օդային տրանսպորտում, որտեղ, չնայած մրցակիցները համեմատաբար մեծաթիվ չեն, այդ սակագները մնում են բավականին ցածր, քանի որ գործող ավիաընկերությունների կողմից դրանց բարձրացման փորձի դեպքում պոտենցիալ մրցակիցները կներխուժեն նրանց շուկան և կիջեցնեն այդ սակագները: Դա նշանակում է, որ քանի դեռ վստահություն կա շուկայի՝ պոտենցիալ մրցակցային լինելու առումով, մրցակցության խթանման նպատակով պետական միջամտություն չի պահանջվում: Սակայն եթե շուկան պահանջվող չափով մրցակցային չէ, և նշված վստահությունը բացակայում է, ապա անհրաժեշտ է նախապես այն դարձնել պոտենցիալ մրցակցային: Այդ տեսակետից շատ փնտրասագեղներ առաջարկում են ապակարգավորման շնորհիվ հեշտացնել մուտքի պայմանները: Նրանք դա նախընտրելի են համարում ուղղակի կարգավորումից՝ ավելի ցածր գներ և բարձր արդյունավետություն ապահովելու առումով:

ÆÝÛÝ³ ëì áõ Û³ ÝÑ³ 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 պարճառները և պետության հակամենաշնորհային քաղաքականության հիմնական ուղղությունները:

ԾՇՍÝ³ Ի³ ÝÑ³ ëԻ³ óáõÃĹãõÝ»ñ

Տնտեսական մրցակցություն	Գնային լիդերություն
Կապարյալ մրցակցություն	Կարպել
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 խտրականություն	Արտադրողի ավելցուկ
Շուկայի հարվածավորում	Զուր կորուստ («մեռյալ բեռ»)
Շուկայի կենտրոնացում	Նակամենաշնորհային քաղաքականություն
Օլիգոպոլիա	

ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՇՈՒԿԱՆ ԵՎ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁ

11.1. ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՇՈՒԿԱՅԻ ԲՆՈՐՈՇ ԳԾԵՐԸ ԵՎ ԱՌԱՋՆԱԿԱՏՎՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ռեսուրսների կամ արտադրության գործոնների շուկան, որտեղ 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 փարբեր 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 աշխատանքի շուկան է, որին բնութագրական են ինչպես ռեսուրսների շուկային հատուկ ընդհանուր գծեր, այնպես էլ միայն իրեն բնորոշ գծեր և առանձնահատկություններ: Աշխատանքի շուկայում, ինչպես մյուս ռեսուրսների շուկաներում, պահանջարկը աճանցյալ բնույթ ունի: Ոչ ոք աշխատանքի նկատմամբ պահանջարկ չի ներկայացնում հանուն այդ աշխատանքի, այլ միշտ էլ նկատի ունի այն նյութական ու հոգևոր բարիքները, որ նա կստանա փվյալ աշխատանքը գործադրելով նյութական կամ ոչ նյութական արտադրության ոլորտներում: Մակայն աշխատանքի շուկան ռեսուրսների մյուս շուկաներից առանձնանում է մի շարք էական հատկանիշներով: Նախ՝ աշխատանքը, ի փարբերություն հողի կամ կապիտալի, իրային բնութագիր չունի: Դրան բնորոշող էական հատկանիշը նպատակամղված գործունեությամբ աշխատանքի առարկաների ձևավոխումն է և հարմարեցումը մարդկանց պահանջումներին: Աշխատանքը, որի արդյունքը նյութական կամ հոգևոր բարիքներն են, մարդու ունակությունների, նրա ֆիզիկական ու հոգևոր կարողությունների ծախսման գործընթաց է, և որպես այդպիսին՝ աշխատանքը չի կարող ինքնուրույն գոյություն ունենալ, քանի որ այն մարդու կենսագործունեության էական հատկանիշ է ու նրանից անբաժան, իսկ աշխատողն իր աշխատուժի հետ միասին չի կարող առք ու վաճառքի առարկա դառնալ այն հասարակության մեջ, որտեղ իրավական ազատություն ունի. նրա նկատմամբ չի կարող արտափնտեսական հարկադրանք գործադրվել: Միանգամայն այլ հարաբերություններ էին գործում, օրինակ, ստրկատիրական հասարակարգում, երբ ստրուկը հավասարեցված էր արտադրության միջոցներին, բացարձակորեն իրավագուրկ էր, ազատ կերպով գնվում և վաճառվում էր իր ֆիզիկական և հոգևոր

կարողությունների՝ աշխատուժի հետ միասին, հետևապես նա չէր կարող փնտրել հարաբերությունների սուբյեկտ լինել: Անմիջական արտադրողների նկատմամբ արտափնտրության հարկադրանքը պահպանվում էր նաև ֆեոդալական հասարակության մեջ, և միայն շուկայական փնտրության՝ որպես փնտրության փիրապետող ձև դառնալու շրջանում, երբ արտադրության անմիջական նպատակը դարձավ շահույթի ստացումը՝ բարիքներ արտադրելու և դրանք շուկայում իրացնելու միջոցով, որն անհամեմատ ավելի արդյունավետ էր նախորդ՝ բնափայլին ձև ունեցող ֆեոդալական փնտրության նկատմամբ, ակնհայտ դարձան նաև վարձու աշխատանքի վրա հիմնված արտադրության առավելությունները: Այդպիսի հարաբերությունների վրա հիմնված ապրանքային փնտրությունները ձևավորվել էին ապրանքադրամային հարաբերությունների պարմական զարգացման արդյունքում, դեռևս ֆեոդալական փնտրության համակարգի փիրապետության պայմաններում, իսկ XVIII-XIX դդ. ընթացքում վարձու աշխատանքի վրա հիմնված ապրանքադրամային հարաբերությունները աստիճանաբար փիրապետող դարձան մի շարք արդյունաբերական զարգացած երկրներում, որին մեծապես նպաստեց ճորտափրական 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 փնտրության անհրաժեշտության ազդեցությամբ, շնորհիվ որի շուկայի սուբյեկտների հարաբերությունները գուր փնտրության բովանդակություն ունեն, և նրանց՝ միմյանցից ունեցած կախվածությունը նույնպես փնտրության բնույթ ունի:

Աշխատանքի շուկայի ձևավորման պարմական պայմանների վերհիշյալ 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 պետությունը, իսկ առաջարկը՝ փնային փնտրությունները: Ինչպես արդեն նշվել է, աշխատանքի նկատմամբ պահանջարկը աճանցյալ բնույթ ունի: Գնորդի համար հեղափոխություն 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 կարարողի ունակությունները, նրա ֆիզիկական և հոգևոր կարողությունների ամբողջությունը կամ աշխատուժը՝ իրեն հատուկ որակներով, որը նա կարող է

ժամանակավորապես փնտրիներ և օգտագործել այս կամ այն բարիքն ար-
տադրելու և շուկա հանելու համար: Աշխատուժի կրողը կամ սեփականատերը,
իր հերթին, իր ֆիզիկական և հոգևոր կարողությունների՝ աշխատուժի փնտրի-
նումն ու օգտագործումը ժամանակավորապես զիջում է գնորդին, իհարկե որո-
շակի վարձապրության դիմաց, որն էլ աշխատուժի գինն է: Գործարքը միշտ էլ
ժամանակավոր բնույթ ունի, այլապես ինքը՝ աշխատուժի կրողը, կվերածվեր
ապրանքի, ինչպես ստրուկը: Գնորդը կարարվելիք աշխատանքի օգտակարու-
թյան մասին կարող է գաղափար կազմել միայն փեղեկանալով վաճառողի՝ այս
կամ այն արտադրատեսակի գործառնություններ իրականացնելու կամ պարզ
գործողություններ կատարելու ունակություններին, այսինքն՝ աշխատուժի որա-
կին և ըստ այդմ էլ գնահատում է այն, իսկ վաճառողը, որն առաջարկում է իր
ծառայությունը կամ զիջում է իր աշխատուժի փնտրինումն ու օգտագործումը
ժամանակավորապես, գինը սահմանելիս, որպես հիմք է ընդունում իր աշխատ-
ուժի 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: Նին-
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,
աշխատորվա փոփոխությունը, գործազուրկների նպաստի մեծությունը և մի քանի
այլ չափանիշներ: Աշխատանքի շուկան այդպիսով կարգավորվում է ոչ միայն
զուտ փոփոխական, այլև սոցիալական ու քաղաքական գործոնների միջոցով:
Դա խոսում է աշխատանքի շուկայի՝ ոչ կարարյալ մրցակցային շուկա լինելու

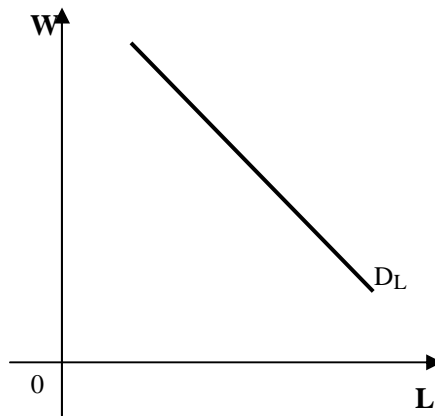
մասին: Սակայն, այդ ոչ կարարյալ մրցակցային շուկայի մասին ամբողջական պատկերացում ունենալու համար անհրաժեշտ է նախ քննարկել աշխատուժի պահանջարկն ու առաջարկը և դրանց հավասարակշռության պայմանները կարարյալ մրցակցային շուկայում: Նման վերացարկումը, որ կարարվում է ժամանակակից աշխատանքի շուկան վերլուծելիս, հնարավորություն է տալիս աշխատանքի կարարյալ մրցակցային շուկային հատուկ օրինաչափությունների հիման վրա բացահայտելու աշխատանքի ոչ կարարյալ մրցակցային շուկային բնորոշ գծերն ու առանձնահատկությունները, մանավանդ որ շուկայական փոփոխական հարաբերությունների ձևավորման և զարգացման շրջանում աշխատանքի շուկան, ինչպես և այլու շուկաները, իր բնույթով ավելի մոտ էր կարարյալ մրցակցային շուկային:

11.2. ՊԱՆԱՆՋԱՐԿԸ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԸ ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ

Կարարյալ մրցակցային շուկայում աշխատանքի որոշակի փոփոխական նկատմամբ պահանջարկ են ներկայացնում միմյանց հետ մրցակցող բազմաթիվ ֆիրմաներ, իսկ աշխատանքի տրվող փոփոխական 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 ձեռնարկատերերը ավելի մեծ պահանջարկ կներկայացնեն, եթե աշխատավարձի մակարդակը (դրույքը) կամ աշխատուժի շուկայական գինը ցածր է, և ընդհակառակը: Աշխատավարձի դրույքը բարձրացնելու դեպքում ձեռնարկատերերը ծախսերի և եկամուտների հավասարակշռությունը պահպանելու նպատակով կկրճատեն պահանջարկը, իսկ ցածրանալու դեպքում՝ աշխատուժի պահանջարկը կավելացնի: Աշխատուժի պահանջարկի և աշխատավարձի միջև ֆունկցիոնալ կապի բնույթը կարելի է ցույց տալ գրաֆիկորեն (տես գծապատկեր 11.1):



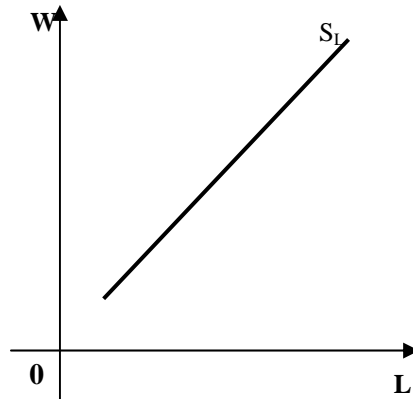
*L-ը պահանջվող աշխատանքի քանակն է,
W-ն՝ աշխատավարձի մեծությունը:*

ՊԻՅՁՆԻ ԽՆՏՆԵՐԻ ԿՈՐՐԵԼԱԿՆԵՐՈՒՄԸ

Աշխատուժի պահանջարկի կորը, որը, զնից 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 հարկանիշներից 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,

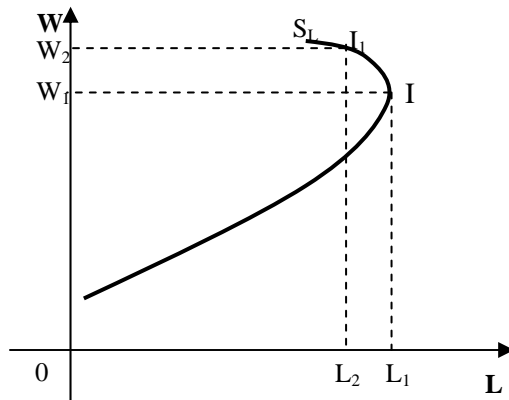
ովքեր չէին աշխատում ավելի ցածր վարձաբյուրության պատճառով, ինչպես նաև փնային աշխատանքով զբաղվողների հաշվին, ովքեր գերադասում են վարձու աշխատանքի անցնել՝ նկատի ունենալով բարձր աշխատավարձը: Այսպիսով, աշխատուժի առաջարկը մեծանում է աշխատավարձի մակարդակի աճի հետ միասին: Աշխատուժի առաջարկի և աշխատավարձի մեծության ֆունկցիոնալ կախվածության գրաֆիկական պատկերը (գծապատկեր 11.2) ցույց է տալիս, որ աշխատուժի առաջարկի S_L կորը վերընթաց է:



ՊՐՅՆՈՒՄ 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 փնտրվող սկսվող բնակչության տեսակարար կշիռը, աշխատավարձի միջին փոփոխությունը, 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 ստացված եկամուտները, իրենց կարծիքով, դեռևս բավարար չեն բարեկեցիկ և նյութապես ապահով կյանքի համար, իսկ եկամուտների որոշակի մակարդակից սկսած, երբ նյութական դրությունը բարելավվում է, և ընթացիկ սպառում է բարեկեցիկ կյանքով, հակված են ավելի քիչ աշխատելու, մեծացնելու ազատ ժամանակը՝ աշխատավարձի հաշվին և օգտվելու հանգստի ու ինքնազարգացման, ինքնահաստատման հնարավորությունից: Անհատական առաջարկի այս հակումներից առաջինը, երբ աշխատողի նյութական պայմանները նրան սպիտակ են ավելի շատ աշխատել, կոչվում է փոխարինման ազդեցություն: Գծապատկեր 11.3-ը աշխատուժի անհատական առաջարկի գրաֆիկական պատկերն է, որտեղ առաջարկի կորը արագացում է վերոնշյալ առանձնահատկությունը:



Պատկեր 11.3. Աշխատուժի անհավասարաչափ առաջարկի կորը

Մինչև I կետը առաջարկի կորը վերընթաց է, այսինքն՝ աշխատավարձի բարձրացումը ուղեկցվում է աշխատուժի առաջարկի ավելացմամբ, իսկ դրանից հետո առաջարկի կորը փոխում է ուղղությունը՝ սպանալով հակառակ թեքություն՝ ցույց տալով, որ աշխատավարձի հետագա բարձրացումը ուղեկցվում է ոչ թե առաջարկի ավելացմամբ, այլ ընդհակառակը՝ կրճատմամբ, օրինակ՝ I_1 կետում, որտեղ առաջարկը փոքր է I կետին համապատասխանող առաջարկից ($L_2 < L_1$), չնայած I_1 կետում աշխատավարձը ավելի բարձր է (W_2), քան աշխատավարձը I կետում (W_1): Ստացվում է այնպես, որ միևնույն գործունը՝ աշխատավարձի մեծությունը, մի դեպքում խթանում է անհավասարաչափ աշխատուժի առաջարկը (մինչև I կետը), իսկ մյուս դեպքում՝ սահմանափակում կամ կրճատում է այդ առաջարկը: Դա տեղի է ունենում այն պարագայում, որ քանի դեռ աշխատողների եկամուտները փոքր են, իսկ աշխատավարձը բարձրանալու միջոցով ունի, աշխատած յուրաքանչյուր ժամը բարձր է 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 սարդու վերաբերմունքը ազատ ժամանակի նկատմամբ: Այդ ազատ ժամանակն արդեն աշխատողի կողմից չի դիտվում որպես հանուրդ՝ հնարավոր ավելի բարձր եկամտից, այլ որպես վայելքի և ինքնազարգացման ժամանակ, մասնավորապես նախորդ աճը թույլ է տալիս ավելի քիչ աշխատելու դեպքում էլ ապահովել իրեն և իր ընտանիքին անհրաժեշտ նյութական և հոգևոր բարիքներով: Այդ պարագայում էլ առաջարկի կորի՝ I կետից անցնելուց հետո եկամտի ազդեցությունը շոշափելի է դառնում, որն արտահայտվում է առաջարկի կրճատման մեջ I_1 կետում, չնայած աշխատավարձն այդ կետում ավելի

բարձր է: Քանի որ խոսքը աշխարհի անհատական առաջարկի մասին է, ուստի դժվար է ասել, թե աշխարհավարձի ինչպիսի մեծությունից է սկսում եկամտի ազդեցությունը գերակշռել փոխարինման ազդեցությանը: Մարդկանց պատկերացումները իրենց նյութական բարեկեցության և եկամտի իրական մեծության մասին փարբեր են: Միայն անհրաժեշտ է նշել, որ առաջարկի կորը ամբողջական առաջարկի կամ ճյուղային մակարդակով հակառակ թեքության միջոցով չի ցուցաբերում, այսինքն՝ փոխարինման ազդեցությունն ու եկամտի ազդեցությունը իրենց զգացնել են փալիս միայն անհատական առաջարկի շրջանակներում:

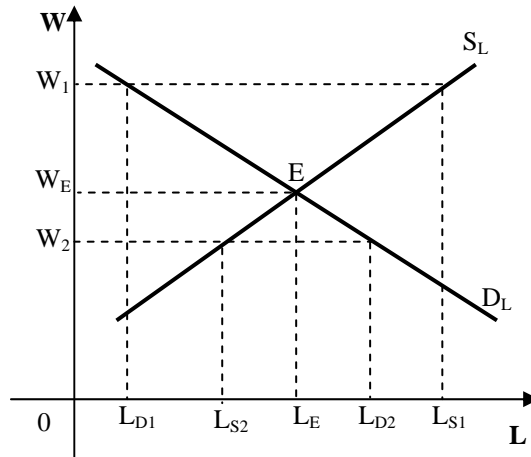
11.3. ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆԸ ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ: ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԸ՝ ՈՐՊԵՍ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅԱՆ ԳԻՆ

Եթե պահանջարկի և առաջարկի առանձին-առանձին քննարկումն անհրաժեշտ է շուկայական փոփոխության հարույժ առաջարկի բնույթի բնորոշ գծերն ու առանձնահատկությունները ցույց տալու համար, ապա դրանց համարեղ վերլուծությունը, փոխկապվածության և փոխազդեցության բնույթի բացահայտումը հնարավորություն են տալիս պատկերացում 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 կատարյալ լինելուց, քան ապրանքային շուկաներում: Այնուամենայնիվ, պահանջարկի և առաջարկի փոխազդեցության քննարկումը պետք է սկսել կատարյալ մրցակցային շուկայի պայմաններից ելնելով, որը թույլ է տալիս աշխարհային իրական ոչ կատարյալ շուկան վերլուծելիս օգտագործել նախորդ դիֆերենցիալ արդյունքները՝ աշխարհային շուկային բնորոշ ընդհանուր հատկանիշների վերաբերյալ:

Աշխարհային կատարյալ մրցակցային շուկայի իրադրության վերլուծությունը սկսենք պահանջարկի և առաջարկի կորերի համադրումից (գծապատկեր 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 պատրաստ են, իրենց հերթին, L_E մեծությամբ աշխարհի առաջարկել այդ W_E գնով: E կետը միաժամանակ, լիակատար մրցակցային շուկայում, բնութագրում է լրիվ զբաղվածության վիճակը, երբ բոլոր աշխատողները ընդունված են աշխարհային: Մնացած դեպքերում, երբ աշխարհավարձը մեծ է կամ փոքր W_E -ից, հավասարակշռությունը աշխա-

փանքի շուկայում խախտվում է: Այդպիսով, երբ պահանջարկն ու առաջարկը հավասարվում են, աշխատավարձը դրսևորվում է որպես հավասարակշռության գին աշխատանքի շուկայում:



ՊՆՅՈՒՆ 11.4. Հավասարակշռությունը աշխատանքի շուկայում

Աշխատավարձի դրույքի ցանկացած փոփոխություն W_E մակարդակից դեպի վեր կամ դեպի վար համապատասխան փոփոխություններ է առաջ բերում թե՛ պահանջարկի և թե՛ առաջարկի ծավալների մեջ՝ առաջինի վրա հակադարձ, իսկ երկրորդի վրա՝ ուղիղ համեմատական ազդեցությամբ: Այսպես, եթե աշխատավարձի դրույքը բարձրանում է մինչև W_1 մակարդակը, ապա պահանջարկը սեղմվում է և սահմանափակվում $0-L_{D1}$ հատվածով, իսկ առաջարկն ընդլայնվում է մինչև $0-L_{S1}$ մակարդակը, որը մեծ է պահանջվող քանակից $L_{S1}-L_{D1}$ մեծ հատվածի չափով: Դա այնպիսի իրավիճակ է, երբ լրիվ զբաղվածությունից մեծ շեղում է տեսնվում՝ աշխատողները շարժվելի քիչ են, քան աշխատել ցանկացողները, որոնք պարտապարհ են աշխատել իրենց համար ձեռնարկ W_1 բարձր աշխատավարձով: Այլ իրավիճակ է ստեղծվում աշխատավարձի իջնելու դեպքում: Եթե, օրինակ, հավասարակշռության W_E մակարդակից իջնում է մինչև W_2 մակարդակը, արդեն պահանջարկն է մեծանում՝ $0-L_E$ չափից հասնելով $0-L_{D2}$ -ի, իսկ առաջարկը սահմանափակվում է $0-L_{S2}$ հատվածով, որի հեղուկացումը ազատ աշխատատեղեր են գոյանում, քանի որ աշխատուժի տեղերը չեն ցանկանում աշխատել W_2 ցածր աշխատավարձով:

Աշխատանքի շուկայի հավասարակշռության նկարագրված երկու շեղումներն էլ կարարյալ մրցակցության պայմաններում կայուն բնույթ չունեն, իրադրությունը շրջվում է շուկայական մեխանիզմին հարույկ կարգավորիչ լծակների ազդեցությամբ: Եթե առաջարկը գերազանցում է պահանջարկը, ինչպես առաջին դեպքում է, երբ աշխատավարձի դրույքը մեծ է հավասարակշռության W_E գնից, գործազրկություն է առաջ գալիս, մարդիկ հակված են աշխատանք գտնելու՝ թեկուզ ցածր աշխատավարձով, որն իր ազդեցությունն է թողնում նաև արտադրության մեջ՝ փոխադրված աշխատողների վարքագծի վրա, իսկ ձեռնարկատերերը փոխադրվում են պարտապարհ են ավելի մեծ

թվով աշխատողներ վարձելու՝ աշխատավարձի մակարդակն իջեցնելու պայմանով: Աշխատուժ առաջարկողներն էլ, իրենց հերթին, և միմյանց միջև մրցակցության պայմաններում, պատրաստ են աշխատելու՝ գործազուրկներն աշխատանք ունենալու, իսկ զբաղվածներն իրենց աշխատատեղը չկորցնելու համար: Երկրորդ դեպքում, երբ աշխատուժի նկատմամբ պահանջարկն է գերազանցում առաջարկը՝ աշխատավարձի ցածր դրույքի պատճառով, ձեռնարկատերերը թափուր աշխատատեղերը լրացնելու համար հակված են նոր աշխատողներ վարձելու՝ թեկուզ ավելի բարձր վճարով, քան փվյալ պահին ձևավորված աշխատավարձի դրույքն է, որն էլ խթանում է աշխատողներին՝ ներգրավվելու աշխատանքի մեջ: Երկու դեպքում էլ շուկայական մեխանիզմի շարժիչ ուժերը առաջարկն ու պահանջարկը փանում են դեպի հավասարակշռության դիրքն ու հավասարակշռության գիծը, որոնք վերականգնվում են նոր մակարդակներով և նորից խախտվելու հնարավորություններով: Սակայն աշխատավարձի դրույքների մեծության փոփոխությունները կախված են ոչ միայն շուկայական իրադրությունից, այլև աշխատանքի շուկայից դուրս գրնվող այլ գործոններից, որոնք հանդես են գալիս որպես աշխատավարձի մակարդակի վրա ազդող պայմաններ և արտահայտում են աշխատուժի վերարտադրության և օգտագործման հարաբերությունների ամբողջությունը:

11.4. ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԸ՝ ՈՐՊԵՍ ԳՈՐԾՈՆԱՅԻՆ ԵԿԱՄՈՒՏ: ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԻ ՄԵԾՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴՐԱ ՏԱՐԲԵՐԱԿՄԱՆ ՆԻՄՔՈՒՄ ԸՆԿԱԾ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԸ

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 գիծը, որը ձևավորվում է պահանջարկի և առաջարկի փոխազդեցությամբ և հավասար է աշխատավարձի դրույքին: Աշխատուժի գիծը կամ աշխատավարձը սփանում է աշխատանք կատարողը՝ աշխատուժի սեփականատերերը, և այս դեպքում աշխատավարձը դրսևորվում է իբրև գործոնային եկամուտ: Աշխատավարձը որպես գոր-

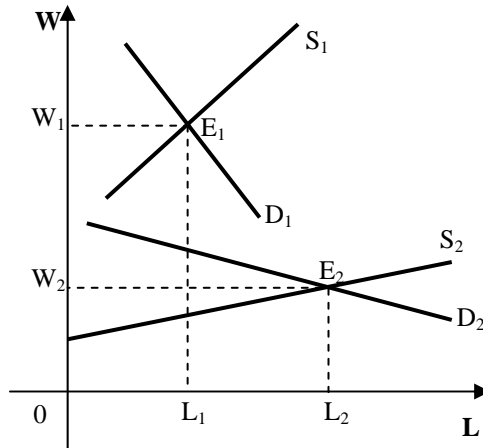
ծոնային եկամուտ դիտարկելը հնարավորություն է փախու բացահայտելու աշխատավարձի և աշխատանքի սահմանային արդյունքի կամ արտադրողականության անմիջական առնչությունը, ցույց փախու եկամուտների՝ ըստ արտադրության գործոնների բաշխման մեխանիզմի բովանդակությունն ու կառուցվածքը: Սակայն, հիմնավորված պետք է համարել նաև այն փեսակետը, ըստ որի՝ շուկայում վաճառվում և գնվում է ոչ թե աշխատանքը, այլ փվյալ կոնկրետ աշխատանքը կատարելու ունակությունը կամ աշխատուժը: Նշված մտպեցումները իրականում այնքան էլ հակասական չեն, որքան կարող է թվալ: Դրանք միևնույն երևույթը փարբեր կողմերից դիտարկելու և քննարկելու արդյունք են: Աշխատանքի շուկան և աշխատավարձը՝ որպես աշխատանքի գին հասկացությունները փնտեսագիտության մեջ գոյություն ունեն հարյուրամյակներ շարունակ և որպես այդպիսիք՝ արտացոլում են շուկայական փնտեսության մեջ աշխատանքային հարաբերությունների բովանդակությունը: Մյուս փեսակետի կողմնակիցները ավելի քան հիմքեր ունեն պնդելու, որ աշխատավարձը աշխատուժի գինն է, որը դրսևորվում է իբրև աշխատանքի գին, քանի որ առք ու վաճառքի պահին, աշխատանքը գոյություն չունի, այն ավելի ուշ է կատարվելու, և գնորդը աշխատանքի սպասվող արդյունավետության մասին կարող է պարկերացում կազմել միայն աշխատողի ֆիզիկական և հոգևոր կարողությունների, այսինքն՝ աշխատուժի միջոցով, որն առկա է գործարքի պահին, և աշխատուժի առաջարկի հիմքում էլ ընկած են մարդու և իր աշխատուժի վերարտադրության պայմանները: Տիրավի, եթե գնորդին հեղաբրբում է ապրանքի օգրակարությունը՝ փվյալ 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 սրանում է փողի ձևով, որոշակի իմաստով խորհրդանշական է և խաբուսիկ կարող է լինել փվյալ աշխատողի և նրա ընտանիքի վերարտադրության ծախսերը ծածկելու փեսանկյունից: Անվանական աշխատավարձը կարող է ցույց փալ փարբեր 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 սրացած գումարով (անվանական աշխատավարձով): Ուստի իրական աշխատավարձը անվանական աշխատավարձն է՝ արտահայտված ապրանքների և ծառայությունների գներով: Քանի որ այս վերջինների գները, որպես կանոն, ավելի արագ են փոփոխվում քան աշխատավարձի դրույթները, ապա հնարավոր է, որ անվանական աշխատավարձի բարձրացումը ուղեկցվի իրական աշխատավարձի ոչ միայն անփոփոխ մնալով, այլև երբեմն իջեցմամբ, երբ ապրանքների ու ծառայությունների գներն աճում են ավելի արագ, քան աշխատավարձը, որը հարկապես զգացնել է փախու սղաճի պայմաններում:

Աշխատավարձի մեծությունն ընդհանրապես որոշվում է արտադրության պայմաններով, քանի որ արտադրության զարգացման ասփճանից են կախված մարդկանց պահանջմունքների սահմաններն ու կառուցվածքը, որը նրանք ձգտում են բավարարել իրենց սրագամ աշխատավարձով՝ ապահովելով աշխատուժի վերարտադրությունը: Այդ պարճառով աշխատուժի առաջարկի գինը միշտ էլ իր հիմքում ունի աշխատուժի վերարտադրության ծախսերի ամբողջությունը: Պահանջարկի գինը, որն արտահայտում է աշխատանքի սահմանային արտադրանքի մեծությունը, նույնպես որոշվում է արտադրության զարգացման մակարդակով կամ աշխատանքի արտադրողականությամբ: Պատահական չէ, որ աշխատավարձի մակարդակը ընդհանրապես ավելի բարձր է Կոնստանտինոպոլի զարգացման ավելի բարձր ասփճան ունեցող երկրներում (Ֆերմանիա, Դանիա, Շվեյցարիա, ԱՄՆ, Ճապոնիա) և ցածր՝ զարգացող երկրներում: Աշխատավարձի մեծության փոփոխությունները, որ գոյություն ունեն Կոնստանտինոպոլի և զարգացող երկրների միջև, խոսում են ոչ միայն աշխատանքի սահմանային արդյունքի, այլև աշխատուժի որակի և դրա վերարտադրության ծախսերի փոփոխությունների մասին:

Երկրի ներսում ևս աշխատավարձի մակարդակը ամեն մի կոնկրետ աշխատանքի ոլորտում կախված է աշխատողի որակավորումից և մասնագիտական պատրաստվածությունից, որն իր արտահայտությունն է գտնում աշխատանքի սահմանային արդյունքի մեծության մեջ: Շուկայական Կոնստանտինոպոլի մեջ առավել բարձր են վարձատրվում Կոնստանտինոպոլի փոփոխություններում զբաղված այն աշխատողները, որոնց աշխատանքն ավելի բարձրորակ է, ավելի արտադրողական, որն արդյունք է բարձրորակ աշխատուժի արտադրության և վերարտադրության նախնական զգալի ծախսերի, որոնք պետք է փոխհատուցվեն աշխատավարձի մեծությամբ (բժիշկներ, իրավաբաններ, Կոնստանտինոպոլի դասախոսներ և այլն): Մինչդեռ, հարուկ պատրաստություն չպահանջող պարզ աշխատանքներ կատարողների աշխատավարձի դրույքները ցածր են, քանի որ այս դեպքում փոքր են թե՛ աշխատուժի վերարտադրության ծախսերը և թե՛ աշխատանքի սահմանային արդյունքը, բայց բարձր է առաջարկի առաձգականությունը՝ գնից կախված, քանի որ առաջարկի շրջանակները սահմանափակված չեն հարուկ պատրաստություն ստանալու անհրաժեշտությամբ: Այնպես է, որ աշխատանքի շուկայում վերոնշյալ աշխատողների երկու խմբերի միջև մրցակցություն չի կարող լինել, այսինքն՝ ցածրորակ աշխատուժ ներկայացնողները մրցակցում են միմյանց հետ՝ աշխատավարձի մեծության և աշխատանքային լավագույն պայմանների համար, իսկ բարձրորակ աշխատուժ ներկայացնողների շուկայում մրցակցությունը սահմանափակված է յուրաքանչյուր մասնագիտության շրջանակներով (բժիշկների, իրավաբանների, անգլերենի ուսուցիչների և այլն), ուստի առաջարկի առաձգականությունն էլ անհամեմատ փոքր է, որովհետև փոփոխություններ ունեցող բարձրորակ աշխատուժ առաջարկողները միմյանց հետ չեն կարող մրցակցել աշխատանքի շուկայում: Այսպիսով, աշխատանքի շուկայում, աշխատանքի որակից և աշխատողի մասնագիտությունից կախված, բազմաթիվ հարվածավորված շուկաներ գոյություն ունեն, որոնցից յուրաքանչյուրում ձևավորվում է աշխատավարձի փոփոխություններ մակարդակ՝ պայմանավորված աշխատանքի կոնկրետ տեսակով, որա-

կով և մրցակցային պայմաններով: Որպես պարզագույն օրինակ, ցույց փանք բժշկի և պահակի՝ իրենց փեսակով ու որակով միանգամայն փարբեր աշխատանքների պահանջարկի ու առաջարկի առանձնահատկությունների և աշխատուժի գնի ձևավորման գրաֆիկական պարկերը (գծապարկեր 11.5):



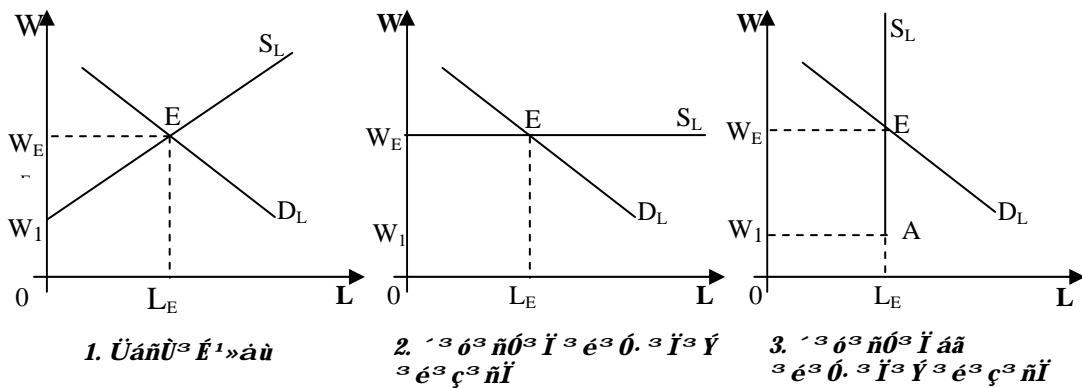
ՊՆՅՈՒՆ 11.5. Աշխատողների չմրցակցող խմբերը աշխատանքի շուկայում

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 փարբեր դիրք ունեն: Բժշկի՝ նախապես մեծ ծախսեր պահանջող և որակյալ աշխատանքի նկատմամբ շուկայում ավելի մեծ պահանջարկ է ձևավորվում, ինչպես ամեն մի սահմանափակ ռեսուրսի, որի առաջարկը փոքր է հավասարակշռության E_1 կետում և հավասար է $0-L_1$ -ի, իսկ գինը բարձր է (W_1) և պահանջարկի ու առաջարկի առաձգականությունը՝ փոքր: Մինչդեռ, նախնական 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 փարբեր փեսակների շուկայական գնի ձևավորման հիմքում ընկած է այդ աշխատանքները կարարողների աշխատուժի վերարտադրության ծախսերի մեծ փարբերությունը, որն արտացոլվում է դրանց սահմանային արդյունքի և, հետևապես, շուկայական գնի մեջ:

Գոյություն ունեն աշխատանքի նաև այնպիսի փեսակներ, 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 պեպք է խթանվի նման աշխատանքը, այսինքն՝ պեպք է սահմանվեն աշխատավարձի ավելի բարձր դրույքներ: Աշխատավարձի այդպիսի փարբերակումը, որը բխում է աշխատանքի բնույթի և աշխատանքային պայմանների փարբերությունը փոխա-

փոփոխություններից, կոչվում է հավասարեցնող կամ փոխհարուցող փոփոխություն: Տնտեսական պրակտիկայում այդ փոփոխությունը դրսևորվում է աշխատանքային ծանր պայմաններ ունեցող ճյուղերում՝ քիմիական, մեքանիկական և առողջության համար վրանգավոր այլ ճյուղերում, ինչպես նաև հանքահորերում կամ ծայր հյուսիսի պայմաններում աշխատողների համար՝ աշխատավարձերի ավելի բարձր դրույքների ձևով:

Աշխատավարձի փոփոխական համար հիմք են ծառայում նաև մարդկանց բնածին ընդունակությունների փոփոխությունը, փառանդը: Իրենց փառանդով աչքի ընկնող մասնագետների աշխատանքի գնի մեջ առկա են ռենտայի փոփոխություն, 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՝ փոփոխական ռենտան, որի մեծությունը կախված է աշխատողի ընդունակություններից ու փառանդից, ընդ որում՝ որքան ավելի ընդունակ և փառանդավոր է աշխատողը, այնքան ավելի փոքր է նրա աշխատանքի առաջարկի առաձգականությունը և մեծ է փոփոխական ռենտան: Յուրյ փոփոխ այդ կախվածության պարկերը գրաֆիկների միջոցով՝ երեք փոփոխ դեպքերի համար (գծապարկեր 11.6):



Պատկեր 11.6. Զսպող աշխատավարձը և փոփոխական ռենտան աշխատանքի շուկայում

Առաջին դեպքում աշխատավարձը ներկայացված է OW_EEL_E ուղղանկյան մակերեսով, որի մի մասը՝ OW_1EL_E -ն իրենից ներկայացնում է զսպող մասը: Դրա վերին սահմանը անցնում է առաջարկի կորի երկայնքով, և եթե աշխատանքի գինը ցածր լինի կորի թեքությամբ որոշվող շուկայական նվազագույն գնից, ապա աշխատողը կիրառելի աշխատանքից կամ կտեղափոխվի այլ աշխատանքի՝ աշխատավարձի զսպող բաղադրիչը իր գործառույթը չի կարարի: Կարարյալ մրցակցային շուկայում յուրաքանչյուր աշխատողի աշխատավարձը որոշվում է շուկայական հավասարակշռության դրույքով (W_E), որն ավելին է, քան նրա կողմից ընդունելի նվազագույն գինը, բացառությամբ սահմանային

աշխատողի, որի համար աշխատավարձի գաղտնիքը բաղադրիչը համընկնում է նրա համար ընդունելի նվազագույն աշխատավարձին: Այսպիսով, գաղտնի աշխատավարձի մեծությունը որոշվում է աշխատանքի օգտագործման այլընտրանքային արժեքով, որը առաջին դեպքում ներկայացած է OW_EEL_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_EEL_E մակերեսով) գաղտնի 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 փոփոխության 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 փոփոխական մեծ, որի առաջարկը ամեննին առաձգական չէ, այսինքն՝ այդ ռեսուրսի օգտագործման այլընտրանքային արժեքը կամ այլընտրանքային ծախսերը բացակայում են, առաջարկի կորը (S_L) ուղղահիվ գրեթե 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_EEL_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 փոփոխվել պահանջարկի կորի դիրքի փոփոխության ազդեցության փոխ:

Նասարակական 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 փոփոխական կարող է նոր ձևեր ու դրսևորումներ ցուցաբերել:

Աշխատավարձի փոփոխական հիմքերից մեկն էլ մարդկային կապիտալում ներդրումներ կատարելու անհրաժեշտությունն է: Մարդկային կապիտալ ասելով պետք է հասկանալ մարդու ներուժային կարողությունների ամբողջությունը, որը ձևավորվում է 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 փնպետությունների 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 պրակտիկական 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 փոքրեր փեսակների բաշխումը և վերաբաշխումը փնպետության մեջ և բացառում է շատ թե քիչ երկարափն գործազրկության հնարավորությունը: Կայուն գործազրկության առկայությունը, իր հերթին, խոսում է այն մասին, որ աշխատանքի շուկայում բացակայում են լիակատար մրցակցության պայմանները՝ աշխատուժի ազատ ներհոսքը և արտահոսքը աշխատանքի շուկայի փոքրեր հարվածների միջև, առաձգական (ճկուն) աշխատավարձը, կատարյալ փնեկափնությունը 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 հատուկ հարկանիշներ, ինչպիսիք են լիակատար փնեկափնության պակասը և շուկայի սուբյեկտների փնաշարժման սահմանափակությունը, և թե՛ որպես փնպետության մեջ ձևավորված փոքրեր ինստիտուտների՝ պետության, արհ-

միությունների և խոշոր կորպորացիաների գործունեության արդյունք: Գործնականում շարքերը հաճախ փեղեկություններ չունեն աշխատանքային ազատ փեղեկի առկայության մասին, որոնք նրանք կարող էին գրադեցնել իրենց կարողություններով՝ դրանով իսկ համապատասխան աշխատանք գտնել կամ փեղափոխվել ավելի բարձր վարձատրվող աշխատանքի: Այդ պատճառով աշխատուժի առաջարկի կառուցվածքի փոփոխությունները կարող են բավարար չլինել գործունեության փոփոխական աշխատանքի վարձատրությունը հավասարեցնելու համար: Նույն հետևանքն է թողնում նաև աշխատողների կողմից իրենց բնակավայրեր չփոխելու օբյեկտիվ պատճառներով բացատրվող հակումը: Որպես կանոն, մարդիկ չեն ցանկանում փոխել բնակության վայրը ոչ միայն կենցաղային լրացուցիչ հոգսերի ու անհարմարությունների, այլև հարազատներին, ընկերներին, ինչպես նաև աշխատանքային կոլեկտիվին չլքելու նկատառումներով:

Ավելի քան զգալի է աշխատանքի շուկայի վրա վերոնշյալ ինստիտուտների հակամրցակցային ազդեցությունը: Պեպությունը ամենուրեք սահմանում է աշխատավարձի երաշխավորված նվազագույն մակարդակ, սկսելով սոցիալական քաղաքականություն է իրականացնում՝ նպատակ ունենալով մեղմացնել շուկայական փոփոխության մեջ օբյեկտիվորեն գոյություն ունեցող եկամուտների անհավասարության խորացումն ու սոցիալական փոփոխությունների՝ որպես հարուստների և աղքատների բևեռացման միտումը: Պեպությունը եկամուտների բաշխման շուկայական մեխանիզմին հատուկ ֆունկցիոնալ սկզբունքը, որը եկամուտը ըստ արտադրության գործոնների բաշխումն է, ձգտում է լրացնել անհավասար բաշխման սկզբունքով՝ այդ նպատակին ուղղելով պետական եկամուտների որոշակի մասը: Արհմիությունների գործունեությունը, իր հերթին, հիմնականում ուղղված է աշխատավարձի մակարդակի բարձրացմանը՝ աշխատանքի շուկայի պայմանների վրա ազդելու միջոցով, որը նույնպես հակասում է բաշխման շուկայական սկզբունքին: Խոշոր կորպորացիաները, որպես կանոն, ձգտում են պահպանել աշխատավարձի կայուն դրույթներ՝ անկախ փոփոխ պահին աշխատանքի շուկայում ձևավորված պահանջարկի և առաջարկի հարաբերակցությունից, որը համապատասխանում է փոփոխ ձեռնարկության կայուն զարգացման շահերին, բայց սահմանափակում է աշխատուժի ազատ փեղաշարժը և, հետևապես, հակասում կարարյալ մրցակցային շուկայի սկզբունքներին:

Աշխատանքի շուկայի ինստիտուցիոնալ կարգավորման հնարավորության և դրա արդյունավետության գաղափարը հենվում է աշխատուժի առք ու վաճառքի հարաբերությունների յուրահատուկ բնույթի վրա, քանի որ աշխատուժի առքն ու վաճառքը կատարվում է շարժ թե քիչ փոխական ժամանակահատվածով և որոշակի վարձավճարով, որոնք ամրագրվում են աշխատանքային պայմանագրով: Ուստի յուրաքանչյուր առանձին աշխատող, պայմանագրով նախատեսված ժամանակահատվածի ընթացքում, անկախ է աշխատանքի շուկայի ազդեցությունից, շուկայից դուրս է գտնվում: Առանձին աշխատողի հետ կնքվող աշխատանքային պայմանագիրը հենվում է կոլեկտիվ պայմանագրի վրա, և դրանով որոշվող հիմնական ցուցանիշները (աշխատավարձի մեծությունը, աշխատուժի փոփոխությունը և այլն) չեն կարող ավելի անբարենպաստ լինել, քան կոլեկտիվ պայմանագրով որոշվող չափանիշները: Փաստորեն, առանձին աշխա-

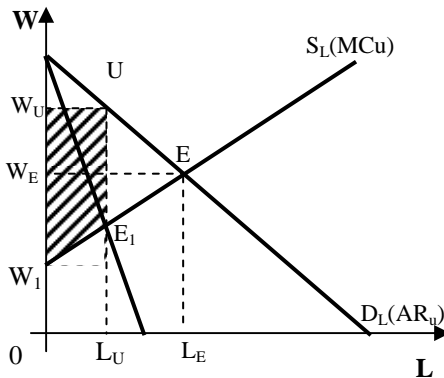
տողը չի կարող վարձվել կոլեկտիվ պայմանագրով նախատեսված նվազագույն չափանիշներից ավելի վաթ պայմաններով, որը բացառում է վարձու աշխատողների միջև այնպիսի մրցակցությունը, երբ նրանց որոշ մասը համաձայն է աշխատանք ստանալ ձեռնարկատիրոջ կողմից թելադրվող վաթագույն պայմաններով: Արհմիությունների կողմից պայմանագրի միջոցով կարգավորվում են վարձու աշխատանքի օգտագործման բոլոր հիմնական պայմանները՝ աշխատավարձի մեծությունը, աշխատանքային օրվա և շաբաթվա փոխարինությունը, աշխատողին վարձելու և ազատելու կարգը, սոցիալական ապահովության փարբեր ձևերը և այլն:

Աշխատանքային հարաբերությունների կարգավորման կարևորագույն խնդիրը արհմիությունների համար աշխատավարձի մակարդակն է, որի բարձրացման նպատակով կիրառվում են որոշակի մեթոդներ: Դրանցից առաջինը արհմիությունների կողմից աշխատուժի առաջարկի սահմանափակումն է, որը պահանջարկի կայունության պայմաններում հանգեցնում է հավասարակշռության գնի, այսինքն՝ աշխատավարձի գնի բարձրացման: Աշխատուժի առաջարկի սահմանափակման համար մի շարք միջոցներ են օգտագործվում՝ դրդում են կառավարությանը արտասահմանից աշխատուժի ներհոսքը սահմանափակելուն, աշխատաժամանակի առավելագույն փոփոխությունը կրճատելուն ուղղված օրենքներ ընդունել, սահմանում են արհմիության անդամ ընդունվելու բարձր վճարներ՝ միաժամանակ արգելելով արհմիության անդամ չհանդիսացող անձանց աշխատանքի ընդունել, երկարացնում են առանձին մասնագիտությունների գծով աշակերտության ժամկետը և այլն: Երկրորդը արհմիությունների կողմից պայմանագրով նախատեսվող աշխատավարձի դրույթի ուղղակի բարձրացումն է, որին նրանք հասնում են կոլեկտիվ պայմանագրերի մշակման և կնքման ընթացքում: Երրորդը արհմիությունների կողմից աշխատուժի պահանջարկի մեծացումն է, որին կարող են հասնել կառավարության՝ ներմուծվող ապրանքների համար մաքսային բարձր վճարներ սահմանելու քաղաքականությանն աջակցելու և դրանով իսկ հայրենական արտադրության ապրանքների, հեքսապես նաև աշխատուժի պահանջարկը մեծացնելու միջոցով՝ ելնելով շուկայական իրադրությունից, այս կամ այն ապրանքի գովազդային միջոցառումների կազմակերպումը՝ փվյալ ճյուղում գործադրվող աշխատուժի պահանջարկը բարձրացնելու նպատակով:

Արհմիությունների նման գործունեությունը հաճախ ճյուղային արհմիություններին հասցնում է փվյալ ճյուղի աշխատանքի շուկայում մոնոպոլ դիրքի, իսկ մոնոպոլացման աստիճանը կախված է նրանից, թե ճյուղային արհմիության մեջ աշխատողների որ մասն է ընդգրկված: Աշխատանքի շուկայում աշխատուժի գնի կամ աշխատավարձի ձևավորման հարցում արհմիության մոնոպոլ դիրքը կարելի է ներկայացնել գրաֆիկորեն (գծապատկեր 11.7):

Եթե արհմիության մոնոպոլ դիրքը համեմատենք ապրանքային շուկայում գործող ֆիրմայի դիրքի հետ, որը ձգտում է առավելագույն շահույթի, ապա կնկատենք, որ երկուսն էլ նույն ուղղությամբ են գործում, այն փարբերությամբ, որ արհմիությունը ձգտում է առավելագույնի հասցնել փոխտեսական 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, որտեղ հարվում են սահմանային եկամուտն ու սահմանային ծախսը (MR_U, MC_U), որից ուղղագիծ 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 փնտրասական ռեսուրսն՝ արհմիությունը հասնում է աշխատավարձի բարձրացման՝ արտադրության մեջ զբաղված բանվորների թվի կրճատման միջոցով կամ շեղելով շուկան լրիվ զբաղվածության վիճակից:

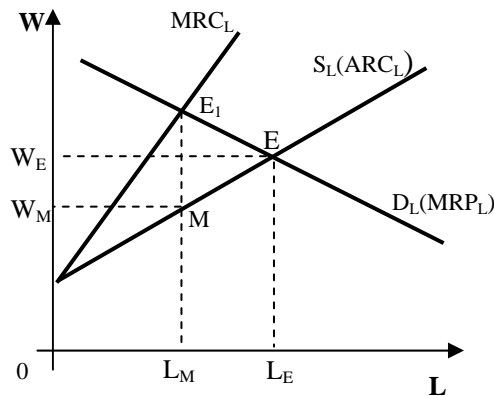


ՊԻՅՁ Ի 11.7. Աշխատանքի շուկայում արհմիության մոնոպոլիան

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 կարարվող 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 եկամտի 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:



ՊԻՅՁՅԻ ԻՆՊՈՒՆ 11.8. Աշխատանքի շուկայում ֆիրմայի մոնոպսոնիան

Աշխատանքի շուկայում հնարավոր է նաև վերը քննարկված երկու հակառակ ուղղություններով գործող մենաշնորհային փիրապետության՝ արհմիությունների մոնոպոլիայի և մոնոպսոնիայի միաժամանակյա առկայություն, որն ընդունված է անվանել կրկնակի մոնոպոլիա: Այդ դեպքում աշխատավարձի մակարդակը, կախված արհմիության և մոնոպսոնիստի միջև ուժերի հարաբերակցությունից կրատանվի արհմիության մոնոպոլիայի շնորհիվ ձևավորվող բարձր և մոնոպսոնիստի կողմից սահմանվող ցածր աշխատավարձի միջև: Արհմիության և մոնոպսոնիայի՝ միմյանց դեմ ուղղված գործողությունները աշխատանքի շուկայում ավելի շար նպաստում են աշխատուժի գնի շեղմանը հավասարակշռության գնից, քան փանում դեպի այդ գինը: Բացի դրանից, անհրաժեշտ է նկատի ունենալ, որ աշխատանքի շուկայում գույր մոնոպոլիան կամ գույր մոնոպսոնիան խիստ հազվադեպ երևույթներ են: Եթե նկատի ունենանք, որ ժամանակակից աշխատանքի շուկայի վրա աճում է պետական ազդեցությունը, ապա պարզ կդառնա, թե որքան սեղմված են մրցակցային հարաբերություններն այդ շուկայում:

Պետությունը օրենսդրական կարգով հսկողության է ենթարկում աշխատանքային հարաբերությունների հիմնական հանգույցները, որոնք միմյանց են կապում աշխատուժի գնորդներին ու վաճառողներին և, միաժամանակ, հանդես է գալիս որպես աշխատուժի գնորդ պետական հարվածում: Շուկայական հարաբերությունների, և առաջին հերթին՝ աշխատանքի շուկայի վրա, մեծ ազդեցություն է թողնում պետության սոցիալական քաղաքականությունը: Պետության կողմից իրականացվող սոցիալական ծրագրերը՝ բնակչության չքավոր խավերին օգնությունը, գործազրկության համար նպաստները, սոցիալական փարբեր վճարները, թոշակները և այլն, որոշակիորեն նպաստում են վարձու աշխատողների փնտրման հրույթի 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 փնտրագիտության ներկայացուցիչներն այն կարծիքին են, որ աշխատանքի շուկայի կարգավորվածությունն այժմ այնպիսի հեղափոխության է հասցրել, որ դժվար է այն շուկա համարել, քանի որ կորցրել է երբեմնի ճկունությունը, աչքի է ընկնում խրոնիկական անհավասարակշռությամբ, որոնք շուկայի մեխանիզմը կարգավորող սուբյեկտների միջամտության խիստ մեծացման արդյունք են: Այդ պատճառով էլ, պնդում են նորդասականները, փնտրագիտական կյանքը սկսել է աչքի ընկնել արտադրության արդյունավետության թույլ դրսևորումներով և համապարած գործազրկությամբ, որին նպաստում է նաև փնտրության գլոբալացումը, որը գիտատեխնիկական առաջադիմության արագացման պայմաններում նոր, ավելի բարձր պահանջներ է ներկայացնում աշխատուժի որակին: Ստեղծված իրավիճակից ելքը նորդասականները տեսնում են աշխատանքի շուկայի ապակարգավորման և աշխատավարձի անհավասար դրույքների համակարգի ներդրման (շուկայի ֆլեքսիբիլացման) մեջ:

ÆÝùÝ³ ëì áõ Û³ Ý Ñ³ ñó»ñ

1. Նշեք աշխատանքի շուկայի առանձնահատկությունները արտադրության մյուս գործոնների շուկաների համեմատությամբ:
2. Բացատրեք աշխատուժի անհատական առաջարկի յուրահատկության բովանդակությունը:
3. Մեկնաբանեք աշխատավարձը՝ որպես հավասարակշռության գին և որպես գործոնային եկամուտ հասկացությունների փոխհարաբերությունը:
4. Որո՞նք են իրական աշխատավարձի մեծությունը որոշող գործոնները:
5. Ի՞նչ օբյեկտիվ պայմաններով է թելադրվում ոչ լիակատար մրցակցության առկայությունը աշխատանքի շուկայում:

ԾՇՍÝ³ Ì³ Ý Ñ³ ëÏ³ óáõÃĤõŸÝ»ñ

Աշխատանքի շուկա	Աշխատավարձը՝ որպես գործոնային եկամուտ
Պահանջարկը աշխատանքի շուկայում	Անվանական և իրական աշխատավարձ
Առաջարկը աշխատանքի շուկայում	Զսպող աշխատավարձ և փնտեսական ռենտա
Աշխատուժի անհատական առաջարկի յուրահատկությունը	Ոչ կատարյալ մրցակցություն աշխատանքի շուկայում
Նավասարակշռությունը աշխատանքի շուկայում	Արհմիությունների մոնոպոլիան և ֆիրմայի մոնոպոստիան աշխատանքի շուկայում
Աշխատավարձը՝ որպես հավասարակշռության գին	

ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՇՈՒԿԱՆ ԵՎ ՏՈԿՈՍԸ

12.1. «ԿԱՊԻՏԱԼ» ՆԱՍԿԱՅՈՒԹՅՈՒՆԸ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

Կապիտալը փնտրեսագիտության փնտրության հիմնական և առավել բարդ կապրեգործիաներից 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 «աշխատանք» գործոններից, որոնք ստեղծված չեն փնտրեսական համակարգի կողմից: Իրական կյանքում կապիտալ բարիքները շատ բազմազան են: Այդ պարզաբան փնտրեսագիտության փնտրության մեջ այն փարբեր մեկնաբանություններ է ստացել: «Կապիտալ» կապրեգործիան առաջացել է լատիներեն «capitalis» բառից և թարգմանվում է որպես «գլխավոր ունեցվածք», «գլխավոր դրամագլուխ»: Կապիտալը արտացոլում է ցանկացած գործունեության՝ արդյունաբերության, գյուղատնտեսության, շինարարության, փրանսպորտի, սոցիալական ծառայությունների ոլորտի, բանկային, ֆինանսական բնագավառների նյութական պայմանները: Դրա համար էլ կապիտալ կապրեգործիան դարձել է փարբեր դարաշրջանների փնտրեսագետների ուսումնասիրության օբյեկտ: Նրանց հայացքները կապիտալի բնույթի վերաբերյալ ծառայել են սոցիալ-փնտրեսական զարգացման մակարդակների, փնտրեսության կառուցվածքի, փնտրեսագիտության զարգացման աստիճանի և այլ երևույթների արտացոլման համար:

Սակայն փարբեր մեկնաբանություններ փոքր մասնագետները միասնական են այն հարցում, որ կապիտալը ավանսավորվում է, այսինքն՝ վերջնականապես այն չի ծախսվում և շրջանառության մեջ է դրվում, որպեսզի նորից վերադառնա իր սեփականարիքոջը ու նրան որոշակի եկամուտ ապահովի շահույթի ձևով: Այսպիսով, կապիտալի բնույթի և շահույթի սրացման աղբյուրի բացատրության փնտրեսագիտության փարբեր դպրոցների ներկայացուցիչները սկզբունքորեն փարբերվում են իրարից:

«Կապիտալ» կապրեգործիայի առաջին մեկնաբանությունը փվել են մերկան-փիլիսոփաները: 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:

Ֆիզիոկրապոնները փնտրեսագիտության փնտրության մեջ կապիտալ կարեգործիան դիտարկել են որպես կուրակված արժեք՝ արտադրության կազմակերպման համար: Ֆիզիոկրապոնների այս գաղափարը հիմք հանդիսացավ կապիտալի փնտրության սրեղծման համար: Ավելին, ֆիզիոկրապոնները վերլուծության ենթարկեցին կապիտալի բաղկացուցիչ մասերը՝ առանձնացնելով «ամենամյա ավանսներ», փարեկան ծախսեր և «նախասկզբնական ավանսներ», գյուղափնտրեսական արտադրության կազմակերպման ֆոնդ, որը ծախսվում է մի շարք փարիների ընթացքում: Ըստ էության, ֆիզիոկրապոնների նման մոտեցումը համապատասխանում է կապիտալի բաժանմանը հիմնական և շրջանառու մասերի: Ֆիզիոկրապոնների համար փող, հերևաբար և դրամական կապիտալ գոյություն չունեն: Նրանք ընդունել են, որ փողը հարստության ձև չէ, այն միայն շրջանառության միջոցի գործառույթ է կարարում:

Զնայած կապիտալի վերաբերյալ ֆիզիոկրապոնական գաղափարները սահմանափակվում էին միայն գյուղափնտրության 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 օգրագործումը հնարավորություն է փալիս շահույթ սրանալու: Ա. Սմիթը արտադրողական կապիտալ ասելով հասկանում էր ընդհանրապես նյութական արտադրության մեջ կիրառվող կապիտալը: Դ. Ռիկարդոն կապիտալը բնութագրել է որպես արտադրության մեջ գրնվող 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 ներն ու աղեղը: Կապիտալը մեկնաբանվել է որպես հավիտենական կարեգործիա, որը հարուկ է բոլոր ժամանակներին և ժողովուրդներին:

Տնտեսագիտության դասական դպրոցի հեղնորդները նույնպես մեծ ուշադրություն են դարձրել «կապիտալ» կարեգործիայի լուսաբանմանը: Այսպես, Ռ. Մալթուսը կապիտալը բնութագրել է որպես նախկինում արտադրված բարիքներ, պաշարներ, որոնք մարդիկ օգրագործում են շահույթ սրանալու համար:

Զ.Ս. Միլլը կապիտալ է համարել նախկին աշխատանքով սրեղծված բարիքների ամբողջությունը, որը նախարեսված է արտադրության համար: Ըստ Զ.Ս. Միլլի՝ կապիտալի չափերը սահմանափակում է արդյունաբերության չափերը, և կապիտալը խնայողությունների արդյունք է: Զ. Միլլը 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 զարգացման համար կարևոր միջոց է եղել:

Ս. Միսմոնդին, հենվելով իր նախորդների մեկնաբանությունների վրա, նշել է, որ կապիտալը ինքնաաճելու հարկություն ունի: Ժ. Բ. Սեյը, լրացնելով կապի-

տալի փետությունը, 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 փվել է բոլոր հիմնական փոփոխական կարեգործիաների և հարկապես «կապիտալ» կարեգործիայի բնորոշումը: Կ. Մարքսը փվել 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 հետազոտությունը՝ 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 աշխատուժ, կազմակերպվում է արտադրություն, և արտադրության միջոցների սեփականատերերը հնարավորություն են ստանում յուրացնելու վարձու աշխատողների չվարձարված աշխատանքի մի մասը:

Սակայն պետք է նշել, որ վարձու աշխատողների աշխատանքը չի կարող և չպետք է ամբողջությամբ վարձարվի: Վարձու աշխատողների աշխատանքի մի մասի չվարձարելը 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 գիտաբանական առաջընթացը էական փոփոխություններ է մտցրել արտադրողական ուժերի կառուցվածքում: Բարդ ու թանկարժեք փոխանակյալ ու փոխնույնացիան նոր պահանջներ է ներկայացնում կրթությանը, աշխատողների մասնագիտական որակավորմանը: Այդ պայմաններում օրինաչափ է **մարդկային կապիտալի** փետության ձևավորումը: Դրա էությունն այն է, որ մարդու կրթության վրա կատարված ծախսերը դիտարկվում են որպես «մարդու մեջ կատարված կապիտալ ներդրումներ», իսկ գիտելիքների, հմտությունների, փորձի կուտակումը՝ որպես «մարդկային կապիտալի» կուտակում: Մարդկային կապիտալը բնութագրվում է անհատականությամբ: Վերջինիս առանձնահատկությունն այն է, որ հանգեցնում է մարդու ինտելեկտուալ կապիտալի մոնոպոլացմանը: Այդ պարզառոտ, ժամանակակից փոփոխական

գրականության մեջ փիրապետող է այն փեսակերը, որ վարձու աշխատողը ասփիճանաբար վերածվում է սեփականափիրոջ: Ժամանակակից պայմաններում աշխատողը աշխատանքի շուկայում վաճառում է ոչ միայն իր աշխատանքի ծառայությունը, այլ նաև փնտրիմում է արտադրության կարևորագույն գործոններից մեկին՝ ինֆելեկտուալ կապիտալին: Արտադրության մեջ այդ կապիտալի օգտագործումը սեփականափիրոջը հնարավորություն է տալիս փնտրիմելու իր մասնակցությամբ արտադրված արդյունքի իրացումից ստացված եկամտի մի մասը:

Այսպիսով, մարդկային հասարակության զարգացմանը զուգընթաց, կապիտալ կարեգործի ասփիճանաբար ավելի լայն իմաստով է քննարկվում: Ուստի, ներկայումս կապիտալ ասելով հասկացվում է եկամտիների հոսք ապահովող արժողությունը: Կապիտալի բերած եկամուտները իրական կյանքում փարբեր 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 փեղն ունի կապիտալը: Կապիտալը, որպես արտադրության գործոն, հանդես է գալիս ապրանքների և ծառայությունների արտադրության մեջ օգտագործվող բարիքների ամբողջության փեսքով: Դրանք են՝ գործիքները, մեքենաները, սարքավորումները, պահեստային փնտեսությունները, փրանսպորտային կոմունիկացիաները, կապի միջոցները և այլն: Վերջիններս էական ազդեցություն են ունենում արտադրական գործընթացի ընդհանուր արդյունավետության վրա: Այլ կերպ ասած՝ ցանկացած արտադրական գործընթաց սկսելու համար անհրաժեշտ է նախապես որոշակի կապիտալ ավանսավորել, որից հետո՝ օգտագործել: Այսինքն՝ կապիտալ գործոնը իր արտահայտությունը ստանում է կանխավճարված կապիտալի փեսքով: **Նախակգրնական ավանսավորված կապիտալ ասելով հասկանում ենք հաստատուն ռեսուրսների՝ շենքերի, կառույցների, սարքավորումների և այլն ու փոփոխուն ռեսուրսների՝ հումքի, նյութերի, աշխատուժի, կոմունալ ծառայությունների ձեռքբերման համար կատարված ծախսերը որոշակի գործի կազմակերպման և շահույթի ստացման նպատակով:** Ինչպես փեսնում ենք, կապիտալ գործոնը հանդես է գալիս փարբեր ձևերով: Այդ բոլորը մեկ ընդհանուր նպատակ է հետապնդում՝ ապահովել որոշակի մեծության շահույթի ստացումը:

Ելնելով կապիտալ գործոնի բնույթից ու նշանակությունից՝ ժամանակակից փնտեսագիտության փեսությունը այն փարբեր փեսանկյուններից է քննարկում: Այսպես, կապիտալը ստորաբաժանվում է **Ֆիզիկական և ոչ ֆիզիկական ձևերի:** Ֆիզիկական կապիտալը ներառում է արտադրական և ոչ արտադրական բնույթի բարիքները՝ շենքերը, կառույցները, սարքավորումները, հումքը, նյութերը և այլն:

Ոչ ֆիզիկական կապիտալի օրինակ կարող է հանդիսանալ մարդկային կապիտալը: Վերջինս իրենից ներկայացնում է նախորդ «արտադրության» արդյունք. կրթության, դաստիարակության, աշխատանքային հմտությունների ստացում: Գիտելիքների ստացումը գնահատվում է որպես այնպիսի ներդրում, որը կապիտալ է ձևավորում, և որը հեղափոխում իր սեփականարտադրող պարբերաբար եկամտի հոսք է ապահովում առավել բարձր աշխատավարձի ձևով, հեղափոխելի աշխատանքով, սոցիալական կարգավիճակի բարելավումով և այլն:

Ոչ ֆիզիկական կապիտալի փոխարենակ է ֆիրմայի «համբավը»: Բանն այն է, որ ֆիրմայի կողմից թողարկվող արտադրանքի համբավը բարձրացնելու նպատակով ծախսեր են պահանջվում գովազդի, հասարակության հետ հարաբերություններ ստեղծելու համար: Նշված ծախսերը, ըստ էության, ներդրումներ են, որոնք ձևավորում են ֆիրմայի հատուկ կապիտալը՝ նրա համբավը: Այդ համբավի պահպանումը կարող է ֆիրմային երկար ժամանակ եկամուտ ապահովել՝ թողարկվող արտադրանքի նկատմամբ մեծ պահանջարկի հիման վրա: Դա կնշանակի ապրանքաշրջանառության մեծացում, հեշտությամբ վարկերի ձեռքբերում և այլն:

Ոչ ֆիզիկական կապիտալ է համարվում գիտական կապիտալը: Այդ կապիտալը ստեղծվում է գիտահետազոտական և փորձակոնստրուկտորական աշխատանքների համար կատարված ներդրումներով: Այսպիսի կապիտալ կանխավճարումների շնորհիվ կբարձրանա աշխատանքի արտադրողականությունը և կանի շահույթը:

Այսպիսով, կապիտալ գործոնը մեկնաբանվում է ինչպես ֆիզիկական, այնպես էլ ոչ ֆիզիկական տեսանկյուններից:

Ընդհանրապես, կապիտալը գոյություն ունի և գործում է փոքրեր ձևերով: Յուրաքանչյուր կապիտալ իր «առաջին քայլը» կատարում է փողի ձևով, չնայած փողը ինքնին դեռևս կապիտալ չէ: Դա **դրամական կապիտալն** է, որի էությունը արտադրության գործոնների միացման համար անհրաժեշտ պայմանների ստեղծումն է: Ձեռներեցը, փնօրինելով որոշակի դրամական ռեսուրսների, ներդրումային ապրանքների շուկայից ձեռք է բերում անհրաժեշտ արտադրության միջոցներ, իսկ աշխատանքի շուկայից՝ աշխատուժ: Եթե նա չունի համապատասխան փորձերը՝ իր արտադրությունը տեղաբաշխելու համար, ապա դիմում է հողի շուկային՝ որոշակի հողատարածք ձեռք բերելու համար:

Կապիտալի մյուս ձևը արտադրողական կապիտալն է, որի հիմնական գործառնությունը ձեռք բերված արտադրության գործոնների արդյունավետ միացումն է, արտադրության կազմակերպումն ու կառավարումը՝ որոշակի եկամուտ ստանալու նպատակով:

Կապիտալի երրորդ ձևը ապրանքային կապիտալն է: Սրա հիմնական գործառնությունը արտադրողական կապիտալի կողմից ստեղծված ապրանքների ու ծառայությունների իրացումն է, որի շնորհիվ էլ ապրանքային կապիտալը վերածվում է դրամական կապիտալի: Ինչպես տեսնում ենք, կապիտալը վերադառնում է իր նախասկզբնական ձևին՝ փողին: Տեղին է նշել, որ ֆիրման չի դադարեցնում իր գործունեությունը արտադրված ապրանքների ու ծառայությունների իրացումից հետո: Իրացումից ստացված դրամագումարը նորից ուղղվում

է արտադրության վերականգնմանը: Այսինքն՝ կապիտալի շարժը շարունակվում է, և կապիտալի շրջապտույտը վերածվում է պտույտի: **Կապիտալի պտույտը** կապիտալի շարժի մշտապես վերականգնվող գործընթաց է և ընդգրկում է բազմաթիվ առանձին շրջապտույտներ՝ որպես արտադրության և շրջանառության գործընթացների միասնություն:

Ֆիրմայի միջոցների շարժը ունի գործնական մեծ իմաստ: Դրանց հիման վրա ճշգրտվում է կապիտալի կառուցվածքը, բացահայտվում են ծախսերի և եկամուտների բովանդակությունը, ֆիրմայի արդյունավետ գործունեության ապահովման պայմանները: Այսպիսով, կապիտալի շրջապտույտի և պտույտի հետ են կապված փնտեսական գործունեության և փնտեսական կառավարման ողջ համակարգի ձևավորման գործընթացները:

12.3. ՖԻԶԻԿԱԿԱՆ ԿԱՊԻՏԱԼԻ ԿԱԶՄԸ: ՆԻՄՆԱԿԱՆ ԵՎ ՇՐՋԱՆԱԳՈՒԻ ԿԱՊԻՏԱԼ: ՆԻՄՆԱԿԱՆ ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՄԱՇՎԱԾՔԸ

Կապիտալի գործառնական ձևերի հաշվառումը և դրանց շարժման առանձնահատկությունները հնարավորություն են տալիս ֆիրմայի ամբողջ կապիտալը բաժանելու հիմնական և շրջանառու մասերի:

Նիմնական կապիտալ է կոչվում արտադրողական կապիտալի այն մասը, որը երկար ժամանակով (մեկ տարուց ավելի) մասնակցում է արտադրության գործընթացին, նրա արժեքը չի փոփոխվում, այլ միայն փոխանցվում է պարասպի արտադրանքին մի քանի շրջապտույտների ընթացքում, դրանց օգտագործմանը զուգընթաց: Նիմնական կապիտալի շարքն են դասվում շենքերը, կառույցները, մեքենաները, սարքավորումները, փոխանցող հարմարանքները, 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 պարասպի արտադրանքին և բավական մեծ արագությամբ փոխում է իր սկզբնական ձևը: Շրջանառու կապիտալ են համարվում հումքը, նյութերը, կիսաֆաբրիկատները, վառելիքը, աշխատավարձը և այլն, որոնք ամբողջությամբ սպառվում են մեկ արտադրական պարբերաշրջանի ընթացքում: Շրջանառու կապիտալի մյուս մասը գոյություն ունի ապրանքային և դրամական ձևով: Ընդհանրապես, շրջանառու կապիտալի բոլոր տարրերը կարճ ժամանակահատվածում փոխում են իրենց սկզբնական ձևը. հումքը վերածվում է պարասպի արտադրանքի (ապրանքի), ապրանքը իրացվելով՝ վերածվում է փողի, փողը ուղղվում է արտադրության գործոնների ձեռքբերմանը:

Իր պտույտի ընթացքում ֆիրմայի կապիտալը հանդես է գալիս որպես միջոցների մի ամբողջություն, որը մասնակցում է ապրանքների արտադրությանը և միաժամանակ հանդես է գալիս որպես այդ միջոցների ձևավորման աղբյուր: Դա հիմք է ծառայում ֆիրմայի կապիտալը **ակտիվ և պասիվ** մասերի բաժանելու համար: **Ֆիրմայի ակտիվներն** այն միջոցներն են, որոնցում կապիտալ է

ներդրվում: Դրանք այն հիմնական և շրջանառու 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 պտույտը ներկայացվում է որպես ֆիրմայի ծախսերի ձևավորման գործընթաց: Ընդ որում, ծախսերը ձևավորվում են ինչպես արտադրության, այնպես էլ շրջանառության ոլորտում: Հիմնական 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 ամորֆիզացիայով**:

Հիմնական կապիտալի մաշվածքը իրենից ներկայացնում է նրա արժեքի աստիճանաբար նվազում, սպառողական արժեքի և օգտակարության կորուստ:

Գոյություն ունի հիմնական կապիտալի մաշվածքի երկու տեսակ. ֆիզիկական և բարոյական:

Հիմնական կապիտալի **ֆիզիկական մաշվածքը** հիմնական կապիտալի օգտակար հատկանիշների 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 փարբերի ծառայության ժամկետը մեծանում է:

Կախված մաշվածքի ներգրավումից՝ արտադրական ծախսերի մեջ փարբերում 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 փարբեր: Ֆիզիկական մաշվածքի երկրորդ տեսակն այն է, երբ հիմնական կապիտալի փարբերի օգտակարությունը կորչում է անգործությունից կամ ոչ արդյունավետ օգտագործումից: Մաշվածքի այդ տեսակը վերաբերում է հաստատուն 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: Հիմնական կապիտալի բարոյական մաշվածքը տեղի է ունենում այն ժամանակ, երբ կապիտալը դեռ ֆիզիկապես պահպանի է օգտագործման, սակայն ավելի էժան և առավել ժամանակակից մեքենասարքավորումների առկայության պարագայում, գործողը բարոյապես մաշվում է, և

վնասապես նպատակահարմար չէ դրա շահագործումը: Բարոյական մաշվածքի հիմքը գիտափորձիկական առաջընթացն է, որի հետևանքով շուկա են դուրս բերվում հիմնական կապիտալի առավել արտադրողական փարթեր:

Տարբերում են բարոյական մաշվածքի երկու ձև: Առաջին դեպքում արտադրության գործոնների շուկա են մուտք գործում հիմնական կապիտալի հարաբերականորեն ավելի էժան փարթեր՝ մեքենաներ, սարքավորումներ, հարմարանքներ, փրանսպորտային միջոցներ և այլն: Բարոյական մաշվածքի այս ձևը անհրաժեշտ չի դարձնում հին փոխնիկայի անմիջապես փոխարինումը նորով՝ մինչև դրանց ֆիզիկապես մաշվելու ժամկետները: Սակայն մաշվածքի այս ձևը վկայում է մասնակի կորուստների մասին և գործող սարքավորումները նորով փոխարինելու անհրաժեշտություն է առաջացնում: Նաճախ բարոյական մաշվածքի առաջին ձևը անվանում են նաև **մասնակի արժեզրկում**:

Բարոյական մաշվածքի երկրորդ ձևը դրսևորվում է այն դեպքում, երբ շուկայում, համեմատած գործող կապիտալի հետ, երևան են գալիս առավել ժամանակակից և արտադրողական կապիտալի փարթեր: 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 փոխնիկա են օգտագործում: Այդպիսի ֆիրմաները կսկսեն քիչ եկամուտներ ստանալ և արդյունքում կկորցնեն իրենց մրցունակությունը: Գրականության մեջ բարոյական մաշվածքի այս ձևը հաճախ անվանում են նաև հիմնական **կապիտալի լրիվ արժեզրկում**:

Ընդհանրապես, բարոյական մաշվածքը վերաբերում է արտադրության հասարակույն ծախսերին, որովհետև դրա մեծությունը կապված չէ արտադրության ծավալների փոփոխության հետ:

Նիմնական կապիտալի մաշվածքը փոխանցվում է նոր սրեղծվող արդյունքին և փոխհատուցվում է վերջինիս իրացման ժամանակ: Պատրաստի արտադրանքի իրացումից ստացված հասույթից մաշվածքի արժեքը փոխանցվում է համապատասխան ամորփիզացիայի հաշվին: **Ամորփիզացիան իրենից ներկայացնում է հիմնական կապիտալի արժեքի փոխհատուցման ձև՝ ֆիզիկական և բարոյական մաշվածքի դեպքում դրանք վերականգնելու նպատակով:** Նիմնական կապիտալի արժեքի փոխանցման ինտենսիվությունը բացահայտվում է ամորփիզացիայի նորմայի միջոցով, որը որոշվում է հետևյալ բանաձևով.

$$N_{\text{ԱՄ}} = \frac{\text{ԱՆ}}{\text{Կ}} \times 100\%,$$

որտեղ՝

$N_{\text{ԱՄ}}$ - ամորփիզացիայի նորման է,

ԱՆ - ամորփիզացիոն հատկացումներն են. փոխանցված արժեքի մեծությունն է որոշակի ժամանակաշրջանում (մեկ փարվա ընթացքում),

Կ - հիմնական կապիտալն է:

Օրինակ, եթե սարքավորման ամորփիզացիայի փարեկան նորման 10% է, ապա դա նշանակում է, որ նրա սկզբնական արժեքի 10%-ը ամեն փարի փո-

խանցվում է նոր սրբեղծվող արդյունքին: Այս դեպքում ֆիրմայի հիմնական կապիտալի օգրագործման հետ կապված ծախսերի փոխանցման ամբողջ գործընթացը կկազմի 10 փարի:

Ամորփիզացիայի նորման ուղղակիորեն կախված է հիմնական կապիտալի ֆիզիկական և բարոյական մաշվածքի ժամանակից: Տիմնական կապիտալի փեխնուլոգիապես 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: Նեփուսբար, փաստացի ծախսերի մի մասը չի սկսում կապիտալի ընդհանուր պտույտի մեջ՝ ամորփիզացիայի նորման իջնում է:

Տիմնական կապիտալի արժեքի փոխանցումը պարասարի արտադրանքին կարող է փեղի ունենալ փարբեր արագությանը, որը որոշում է ծախսերի առաջացման փարբեր ինփենսիվությունը, ծախսերի փոխհապուցումը, շահույթի ձևավորումը: Դա կախված է ամորփիզացիայի կիրառման մեթոդից: Ժամանակակից պայմաններում առավել փարածված են ամորփիզացիայի հեփույալ մեթոդները:

Գձային ամորփիզացիայի մեթոդ: Նշանակում է հիմնական կապիտալի փարբերի արժեքի դուրսգրում պարասարի ապրանքի արժեքին՝ փարբեր մասերով օգրագործման ամբողջ ժամանակաշրջանի ընթացքում: Դրա շնորհիվ ֆիրմաները հնարավորություն են սրանում նվազագույնի հասցնելու ծախսերը և մեծացնելու շահույթը՝ միայն շրջանառու կապիտալի ծախսերի կրճափման 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, պեփք է նշել, որ արագացված ամորփիզացիան բարդություններ է սրեղծում ֆիրմայի համար: Դա հանգեցնում է արտադրության ծախսերի մեծացմանը, հեփուսբար և իջեցնում է անհրաժեշտ շահույթի սրացման հնարավորությունները: Բացի դրանից, արագացված ամորփիզացիան պայմաններ է սրեղծում գների բարձրացման համար, որը կարող է բացասաբար անդրադառնալ արտադրանքի իրացման մասշտաբների, հեփուսբար նաև համախառն եկամփի մեծության վրա: Վերջինիս հաշվին ձևավորվում է հիմնական կապիտալի նորացման ֆինանսավորումը:

Պեփք է նշել, որ ամորփիզացիայի կուփակված գումարները չեն հարկվում, այն ընդհանուր պայման է ֆիրմայի ներդրումային գործունեության ակփիվացման համար:

Ամորփիզացիայի նվազող մնացորդի մեթոդ: Բնութագրվում է հիմնական կապիտալի արժեքի արագացված դուրսգրմամբ՝ թողարկվող արտադրանքին: Այս դեպքում հիմք է ընդունվում հաշվեկշռային արժեքը փվյալ պահին: Սովորաբար ամորփիզացիայի նորման բարձրացվում է արագացման գործակցով: Արդյունքում՝ ակփիվի շահագործման առաջին փարիներին ամորփիզացիան կափարվում է մեծ չափերով, որն այնուհեփուս, 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. ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՇՈՒԿԱՆ, ՍՈՒԲՅԵԿՏՆԵՐԸ ԵՎ ՕԲՅԵԿՏՆԵՐԸ: ԿԱՊԻՏԱԼԻ ԶՈՒՏ ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Կապիտալի շուկան արտադրության գործոնների շուկայի բաղկացուցիչ մասն է: Կապիտալը՝ որպես արտադրության գործոն, իրենից ներկայացնում է բարիքների ամբողջություն, որը անցյալի աշխատանքային գործունեության արդյունք է և օգրագործվում է նոր բարիքների սրեղծման 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 մեծացնելու եկամուտների հոսքը: Կապիտալ բարիքներ են բոլոր կարգի շենքերն ու կառույցները, արտադրական նշանակության տեխնիկան, մեքենաները, սարքավորումները, գործիքները, հումքը, նյութերը, էներգիան, գաղափարները և այլն: Ինչպես երևում է թվարկումից, ժամանակակից փոփոխության մեջ կապիտալը ընդգրկում է ֆիզիկապես շոշափելի և ոչ շոշափելի օբյեկտները:

Կապիտալ բարիքների շուկան ենթարկվում է շուկայական մեխանիզմի գործողության սկզբունքներին: Սակայն այս շուկայում առաջարկը և պահանջարկը ունեն որոշակի առանձնահատկություններ, մասնավորապես՝ այսպեղ սահմանվում է կապիտալ բարիքի յուրաքանչյուր փոփոխության գինը: Ընդ որում՝ գնի դերում հանդես է գալիս այն եկամուտը, որը կստացվի ֆիզիկական կապիտալի արտադրողական օգրագործման հետևանքով: Ֆիզիկական կապիտալի բոլոր տեսակները, դրանց բազմազանության պատճառով, հնարավոր չէ նյութաիրային արտահայտությամբ գումարել իրար: Սակայն շուկան պահանջում է դրանց միասնական գնահատում և չափակցում, առանց որի հնարավոր չէ ընդունել հիմնավորված ներդրումային որոշումներ և կատարել հնարավոր եկամուտների հաշվարկ: Ցանկացած ֆիզիկական կապիտալի գնահատումը կատարվում է դրամական ձևով: Դրամական արտահայտությամբ կարելի է գումարել հիդրոէլեկտրակայանի, փրակտորների, համակարգիչների, հումքի, նյութերի, շինությունների արժեքները: Ըստ էության, արտադրական նշանակության բոլոր փոփոխական բարիքները, դրամական արտահայտությամբ, ձեռք են բե-

րում կապիտալ ակտիվների տեսք, որոնք շրջանառում են շուկայում:

Ընդհանրապես կապիտալ գործոնի շուկայի ուսումնասիրության ժամանակ անհրաժեշտ է տարբերել **կապիտալի պաշար և հոսք** կարեգործիաները: Կապիտալի **պաշարը** ժամանակի որոշակի հատվածում կուտակված արտադրական նշանակության բարիքներն են, **հոսքը**՝ այն ներդրումները, որոնց շնորհիվ տեղի է ունենում գոյություն ունեցող կապիտալ բարիքների՝ արտադրական սարքավորումների, մեքենաների և այլնի ավելացում ժամանակի որոշակի հատվածում: Այսպիսով, ֆիզիկական կապիտալի պաշարների մեծացումը տեղի է ունենում ներդրումների հաշվին:

Բացի դրանից, կապիտալի շուկայի ուսումնասիրության ժամանակ անհրաժեշտ է տարբերել նաև **կապիտալ և կապիտալի ծառայություններ** հասկացությունները: Կապիտալը այս դեպքում պաշար է, իսկ կապիտալի ծառայությունը՝ հոսք: Օրինակ, արտադրական 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 օգտվելու դիմաց փրված վճարն է կամ վարձակալական վճարը: Նման բացահայտումները հիմք են հանդիսանում կապիտալի շուկան հատվածավորելու համար: Տարբերակվում են այդ շուկայի երեք հատվածներ.

- ա. կապիտալ բարիքների շուկա, որտեղ գնվում և վաճառվում են արտադրական ֆոնդեր,
- բ. կապիտալ ծառայությունների շուկա, որտեղ այդ ֆոնդերը կարող են վարձակալության փրվել որոշակի վճարի դիմաց,
- գ. փոխարվական կապիտալի շուկա, որտեղ փրվեսավարող սուբյեկտները կապիտալ բարիքներ ձեռք բերելու համար կարողանում են դրամական միջոցներ հայթայթել:

Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ կապիտալ բարիքների սրեղծման համար պահանջվում են որոշակի դրամական միջոցներ: Վերջիններս փրվեսագիտության փրեսության մեջ կոչվում են **ներդրումային կապիտալ** կամ **ներդրումային ֆոնդեր**: Ներկաբար ռեսուրսների շուկայում կապիտալի պահանջարկը հանդես է գալիս ներդրումային ֆոնդերի նկատմամբ պահանջարկի ձևով, որն անհրաժեշտ է կոնկրետ ֆիզիկական կապիտալի ձեռքբերման համար: Ուստի, կապիտալի շուկայում գործարքի օբյեկտ է ոչ միայն կապիտալ բարիքը, որը նախատեսված է արտադրության համար, այլ նաև ներդրումային դրամական կապիտալը, որը կօգտագործվի դրանց սրեղծման համար:

Զուտ արտաքին փրեսակերից ներդրումային միջոցների պահանջարկը հանդես է գալիս որպես որոշակի դրամագումարի պահանջարկ: Սակայն, փողի ամեն մի գումար կապիտալ չէ: Որպեսզի փողը կապիտալ դառնա, պետք է ներդրվի արտադրության մեջ և եկամուտ բերի: Պատահական չէ, որ կապիտալի մեկնաբանման ժամանակ այն նույնացվում է եկամուտ բերելու ընդունակության հետ:

Այսպիսով, փողը՝ որպես փող և որպես դրամական կապիտալ նույնական չեն: Նախ՝ ձեռնարկատերերին փող է անհրաժեշտ ֆիզիկական կապիտալ ձեռք

բերելու համար, որի պատճառով ֆիրմաները ներդրումային միջոցների պահանջարկ են ներկայացնում: Տնային փորձություններին նույնպես փող է պետք, սակայն այդ պահանջարկի բնույթը այլ է, կապված չէ ձեռնարկարիական գործունեության հետ: Երկրորդ՝ դրամական կապիտալը ունիվերսալ բնույթի կապիտալ է, որի կարիքն ունեն ապրանքներ և ծառայություններ արտադրողները և փնային փորձությունները:

Կապիտալի շուկայի սուբյեկտներ են բոլոր փորձասավարողները, որոնք պահանջարկ են ներկայացնում կապիտալի փարքեր ձևերի նկատմամբ, ինչպես նաև կապիտալ բարիքներ առաջարկողները: Կապիտալի նկատմամբ պահանջարկի ներկայացման ձևից ելնելով՝ փարքերում ենք:

Առաջին. պահանջարկ, որը ներկայացվում է արդեն արտադրված կապիտալ բարիքների նկատմամբ՝ շենքերի, կառույցների, մեքենաների, սարքավորումների և այլն:

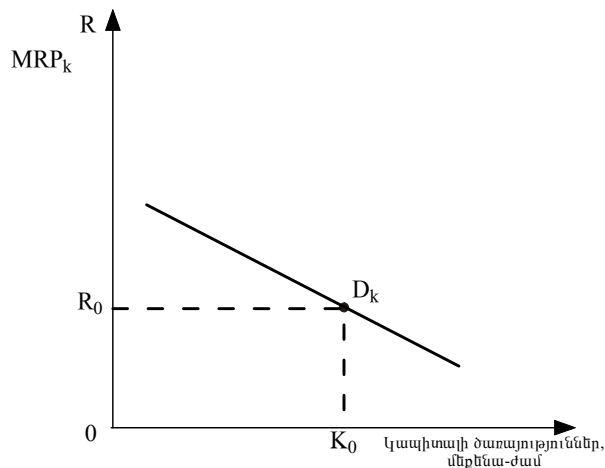
Երկրորդ. պահանջարկ ներդրումային ֆոնդերի նկատմամբ, որոնց շնորհիվ ստեղծվում են ֆիզիկական կապիտալի անհրաժեշտ փարքերը: Կապիտալի նկատմամբ պահանջարկը ածանցվում է ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկից: Սա նշանակում է, որ արտադրության մեջ կիրառվող ֆիզիկական կապիտալը, աշխատանք գործոնի նման, օժտված է արտադրողականությամբ, որովհետև ֆիզիկական կապիտալի կիրառման միջոցով կարելի է նոր արտադրանք ստանալ: Տնտեսագիտության փորձությունը առանձնացնում է **կապիտալի զուտ արտադրողականություն** հասկացությունը: Վերջինս կապիտալի օգնությամբ արտադրված սպառողական արժեքների և կապիտալի ստեղծման համար ծախսված սպառողական արժեքների փարքերությունն է: Կապիտալի զուտ արտադրողականության որոշումը ինքնանպատակ չէ: Տնտեսագիտության փորձությունը 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 փորձության մեջ այն հիմնավորումով, որ կապիտալի՝ փոկոսի ձևով եկամուտ բերելու հարկությունը կապիտալ գործոնի բնական հարկությունն է: Կապիտալի բերած եկամտի նորման կարևոր դեր է խաղում այլընտրանքային նախագծերում՝ փարքեր ներդրումների օգտակարության համեմատման ժամանակ: Այսինքն՝ այլ հավասար պայմաններում, ռացիոնալ փորձասավարող սուբյեկտը նախապատվությունը փայլի է այն ներդրումային ծրագրերին, որոնք ավելի բարձր եկամուտներ կապահովեն:

12.5. ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՊԱՏԱՆՋԱՐԿԻ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՆԱՐԱԲԵՐԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ՖԻԶԻԿԱԿԱՆ ԿԱՊԻՏԱԼԻ ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ

Կապիտալ բարիքների և կապիտալի ծառայությունների շուկաների միջև եղած փարբերությունների շնորհիվ հնարավոր է դառնում սահմանազատել կապիտալի պահանջարկի և առաջարկի սուբյեկտները՝ կապիտալի շուկայի փարբեր հավաքածներում: 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 փարբերը: 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.



ՊՐՈՒՅԵՆՏ 12.1. Կապիտալի ծառայությունների պահանջարկը՝ որպես կապիտալի սահմանային եկամտաբերության արտացոլում

Գծապատկերից երևում է, որ արտադրական գործընթացում շար կապի-
րալ ծառայությունների ընդգրկմանը զուգընթաց, իջնում է կապիտալի արդյու-
նավետությունը՝ դրամական արտահայտությամբ (MRP_k): Այդ օրինաչափու-
թյունը նկատվել է նաև աշխատանքի ծառայությունների մեծացման ժամանակ,
երբ դրա սահմանային արդյունքը իջնում է: Երկու դեպքում էլ մենք առնչվում
ենք եկամտաբերության նվազող օրենքի հետ: Այս օրենքը հնարավորություն է
տալիս ընկալելու կապիտալի եկամտաբերության մակարդակի դինամիկան
կամ կապիտալի զուտ արտադրողականությունը:

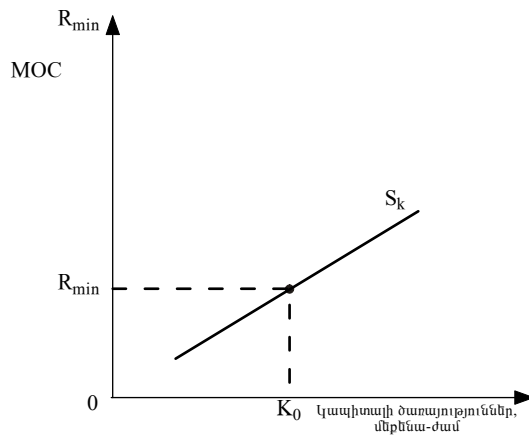
Այլ հավասար պայմանների դեպքում (աշխատանք և հող գործոնների օգ-
րագործման ծավալների անփոփոխության դեպքում) արտադրության մեջ կա-
պիտալի ծառայությունների ընդգրկման աճին զուգընթաց, կապիտալի զուտ
արտադրողականությունը անկման միտում ունի: Այս օրինաչափության մասին
ժամանակին նշել են ականավոր փնտհետազոտողներ Ա. Մմիթը, Դ. Ռիկարդոն, Կ.
Մարքսը, Ա. Մարշալը և ուրիշներ:

Եթե կապիտալ ներդրումները փոխադրվում 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 օգ-
րիմալ 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 փոխարինում 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:

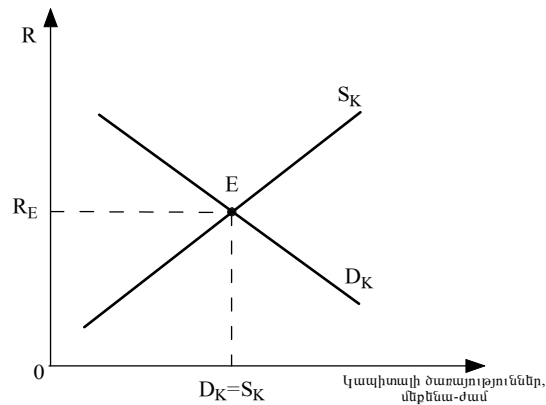
Օրդինատների առանցքի վրա փեղադրված են կապիտալի օգրագործման
բաց թողած հնարավորությունների սահմանային ծախսերը (MOC) և նվազա-
գույն վարձակալական վճարը (R_{min}):



ՊՆՅՆ 12.2. Կապիտալի ծառայության առաջարկը՝ որպես կապիտալի օգտագործման բաց թողած հնարավորությունների սահմանային ծախսերի արտացոլում

Գծապարկերից երևում է, որ կապիտալի ծառայության առաջարկի S_k կորն ունի դրական թեքվածություն, որովհետև կապիտալի ծառայությունն առաջարկող սուբյեկտները հրաժարվում են կապիտալի այլընտրանքային օգտագործումից: Եթե շուկայում կապիտալի ծառայության դիմաց վճարը մեծ լինի, ապա ավելի շաք դրանից կառաջարկվի: Որպեսզի որոշվի ծառայությունների շուկա դուրս բերվող կապիտալի քանակը, պետք է համեմատել նվազագույն ընդունելի վարձավճարի չափը (R_{min}) բաց թողած հնարավորությունների սահմանային ծախսերի հետ (MOC-marginal opportunity cost): Բանն այն է, որ ֆիրման կապիտալ բարիքները վարձակալության փախուղեցրած բաց թողած հնարավորությունների ծախսեր է ունենում: Այդ բարիքի գնման դեպքում պետք է որոշակի դրամագումար ծախսել: Վերջինս կարող է լինել սեփական կամ փոխառու: Եթե ֆիրման ծախսեր իր սեփական դրամական միջոցները, ապա որոշակի ժամանակով պետք է հրաժարվեր այդ դրամագումարի այլընտրանքային օգտագործումից: Ասենք, այդ դրամագումարը կարող էր բանկ ներդնել և փոխու ստանալ կամ կարող էր հողամաս գնել և վարձով փախուղել: Ինչպես պարզվում է, կապիտալի ծառայությունների շուկան անխզելիորեն կապված է փոխառու միջոցների շուկայի հետ: Այլ կերպ ասած՝ ֆիրման ինչքան մեծ գումար ներդնի կապիտալ բարիքների գնման համար, այնքան մեծ կլինեն բաց թողած հնարավորությունների այն սահմանային ծախսերը, որոնք նա է կրում:

Եթե կապիտալի ծառայության պահանջարկի և առաջարկի վերը բերված գրաֆիկները միացնենք, ապա կստանանք ֆիզիկական կապիտալի ծառայությունների շուկայի հավասարակշռված պարկերը:



ՊՆՅՈՒՆ 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 ՊԱՆՈՒՋԱՐԿՆ ՈՒ ԱՌԱՋԱՐԿԸ

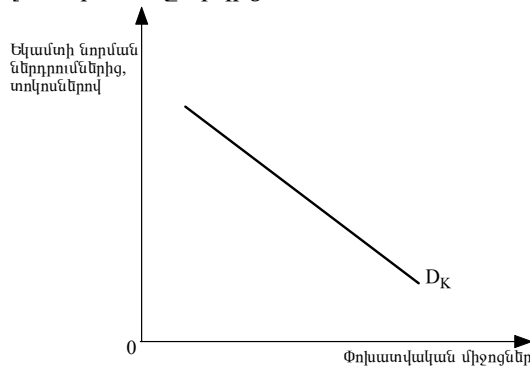
Արտադրական գործընթացի իրականացման ժամանակ ֆիրմաները օգտագործում են բազմաբնույթ կապիտալային ռեսուրսներ: Դրանց համալրման և վերականգնման համար անհրաժեշտ են համապատասխան դրամական միջոցներ: Սակայն որևէ ներդրումային ծրագրում որոշակի գումար կանխավճարելու համար պետք է այն կուրակել, որի համար պահանջվում է երկար ժամանակ: Բացի դրանից, շար 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՝ տոկոս 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 կապիքն էականորեն փարբերվում է դրամական կապիքից: Դրամական կապիքն արդյունաբերողի կողմից օգտագործվում է որպես արտադրության գործոնների գնման միջոց: Այլ կերպ ասած, կապիքի ձև է ընդունում վերարտադրության ամբողջ գործընթացի շրջանակներում: Մինչդեռ փոխարվական կապիքը սկզբից ևեթ 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: Ծիշք է, կապիքի պահանջարկը որոշակի դրամագումարի պահանջ է, բայց փողի պահանջարկը և փողի ձևով կապիքի պահանջարկը փարբեր բաներ 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 փարբերվում է փողի ձևով կապիքի նկատմամբ եղած պահանջարկից:



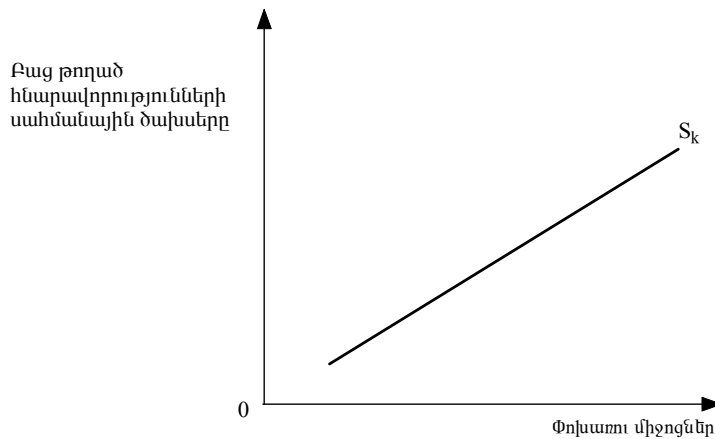
Պ I³ á³ i İ»ñ 12.4. Փոխառու միջոցների (փոխարվական կապիքի) շուկայի պահանջարկը

Փոխարժեքային կապիտալի պահանջարկի գրաֆիկական պատկերը կարելի է ներկայացնել, եթե արտադրանքի առանցքի վրա 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՝ փոկոսային արտահայտությամբ: Եթե ներդրված 1000 միավոր կապիտալը փարեկան 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:



ՊՆՅՈՒՆ 12.5. Փոխառու միջոցների շուկայի առաջարկը

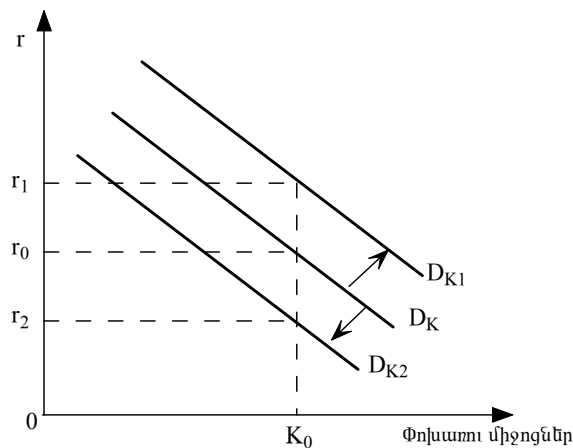
Գրաֆիկի հորիզոնական առանցքի վրա փոխարժեքային կապիտալի մեծությունը՝ դրամական արտահայտությամբ, ուղղահայաց առանցքի վրա՝ բաց թողած հնարավորությունների սահմանային ծախսերը կամ խնայողությունների ընթացիկ սպառումից հրաժարվելու գինը: Վերջինս չափվում է ժամանակի նախապարվության նորմայով՝ արտահայտված փոկոսներով: Գրաֆիկի 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 փոխառնում 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 փրված գին է:**

Ի դեպ, պետք է նշել, որ փոխառվական կապիտալի շուկայում պահանջարկի և առաջարկի կորերը կարող են փեղաշարժվել փարբեր գործոնների ազդեցության փակ:

Սկզբում քննարկենք փոխառվական կապիտալի պահանջարկի վրա ազդող գործոնները, որոնք արտացոլված են 12.6. գծապատկերի D_k կորի փեղաշարժում:



Պատկեր 12.6. Փոխառու միջոցների պահանջարկի կորի փեղաշարժում

Նախ՝ պահանջարկի փոփոխությունը կարող է փեղի 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 կփեղաշարժվի աջ՝ վերև և կընդունի D_{k1} դիրքը, և ընդհակառակը:

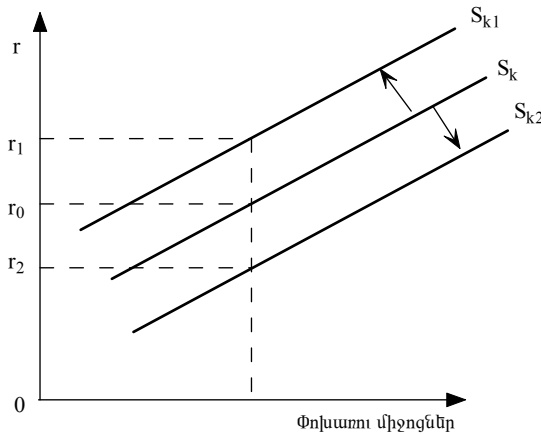
Երկրորդ՝ կապիտալի պահանջարկի կորը կարող է փեղաշարժվել սպառողների ճաշակի և նախասիրությունների փոփոխության հետևանքով: Նայքին է, որ ֆիզիկական կապիտալի պահանջարկը ամանցյալ պահանջարկ է: Եթե նվազի կարկանդակի պահանջարկը, ապա կնվազի կարկանդակ պատրաստող սարքի պահանջարկը, հետևաբար և կնվազի պահանջարկը փոխառվական կապիտալի շուկայում: Պահանջարկի կորը D_k դիրքից կփեղաշարժվի D_{k2} դիրքը:

Երրորդ՝ սղաճը և սղաճային սպասումները նույնպես ազդում են D_k կորի փեղաշարժի վրա: Դա հարկապես ընդգծված է արտահայտվում կարճաժամկետ վարկերի շուկայում: Ձեռնարկատերը գիտակցում է, որ սղաճի շնորհիվ իր արտադրանքի գները բարձրացել են, ուրեմն շահույթն է մեծանալու: Ուստի,

վարկ վերցնելով, այն մարելու է արժեզրկված փողերով: Արդյունքում՝ D_k կորը փեղաշարժվում է դեպի վեր ու աջ, հետևաբար փոկոսադրույքն է բարձրանում r_0 -ից r_1 մակարդակը՝ միևնույն K_0 փոխառու միջոցների պահանջարկի մեծության դեպքում:

Չորրորդ՝ փոխառվական կապիտալի պահանջարկի կորի փեղաշարժի վրա ազդում է հարկային քաղաքականության փոփոխությունը: Եթե հարկադրույքները բարձրանան, ապա կապիտալի պահանջարկի կորը կփեղաշարժվի դեպի ներքև՝ ձախ՝ D_{k2} դիրքը, որովհետև հարկային բեռը թուլացնում է ներդրումներ կատարելու շահագրգռվածությունը, և ընդհակառակը:

Փոխառվական կապիտալի առաջարկի վրա նույնպես ազդում են բազմաթիվ գործոններ, որոնց շնորհիվ առաջարկի կորը փեղաշարժվում է: Դա պարզ երևում է հետևյալ գրաֆիկական պարկերից:



Պատկեր 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, վարկատուները 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 շրջապտույթի ընթացքում տնտեսավարողների մոտ գոյանում են ժամանակավորապես ազատ դրամական միջոցներ: Դրանք ամորփիզացիոն հատկացումներն են, ժամանակավորապես ազատ շրջանառու միջոցների արժեքն է՝ կապված ապրանքների իրացման և հումքի, նյութերի, վառելիքի ու այլնի ձեռքբերման ժամանակների միջև եղած փարբերության հետ, շահույթի այն մասը, որը նախատեսված է արտադրության ընդլայնման համար: Փոխարվական կապիտալի աղբյուրներ են նաև բնակչության դրամական միջոցների խնայողությունները, ինչպես նաև ռանդյե խավի դրամական միջոցները (այն մարդիկ, ովքեր ապրում են իրենց դրամական միջոցների փոկոսներով): Ժամանակավորապես ազատ դրամական միջոցները իրենց սեփականատերերին եկամուտը չեն բերում, ուստի նպատակահարմար և ճիշտ է դրանք փոխառության փալը՝ անգամ ոչ մեծ փոկոսներով:

12.7. ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՏՈԿՈՍԸ, ԴՐԱ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ, ԴԻՆԱՄԻԿԱՆ ԵՎ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԸ: ԻՐԱԿԱՆ ԵՎ ԱՆՎԱՆԱԿԱՆ ՏՈԿՈՍԱԴՐՈՒՅՔ: ԴԻՍԿՈՆՏԱՎՈՐՈՒՄ

Ինչպես նշվել է, փոխարվական կապիտալի ձևում գրնվող փողն ունի յուրահատուկ հատկանիշ՝ շահույթ բերելու հատկություն: Տնտեսավարողները վարկ ստանալով՝ դրամական միջոցների սեփականատիրոջը, բացի փոխարվության գումարը վերադարձնելուց, վճարում են որոշակի գումար՝ փոկոսի ձևով: **Այսպիսով փոկոսը փոխարվական կապիտալի ծառայությունից ժամանակավոր օգտվելու դիմաց փրվող վճարն է:** Ենթադրենք՝ փողատերը փոխառության է փրվել 1000 միավոր փող և պահանջում է վերադարձնելու ժամանակ ավել վճարել 200 միավոր՝ դրա ծառայությունից օգտվելու դիմաց: Այդ 200 միավորը իրենից կներկայացնի փոխարվական փոկոսի գումարը: Առաջին հայացքից թվում է, թե փոկոսը կապիտալ-ապրանքի գինն է: Բայց դա այդպես չէ: Մեր օրինակում վարկառուն 200 միավորը վճարում է ոչ թե 1000 միավորի, այլ դրանից օգտվելու դիմաց: Ուրեմն փոկոսը փոխարվական կապիտալի ծառայության գինն է:

Ներկայացրելով դրա մեծությունը որոշվում է փոխարվական կապիտալի պահանջարկով և առաջարկով, այսինքն՝ ճիշտ այնպես, ինչպես ցանկացած ապրանքի շուկայական գինը:

Նայրնի է, որ շուկայական տնտեսության պայմաններում շուկայի սուբյեկտները դրսևորում են համապատասխան վարքագիծ: Օրինակ՝ մարդիկ նախապատվությունը փալիս են այսօրվա և ոչ թե ապագայի բարիքներին: Այդ երևույթը տնտեսագիտության մեջ հայրնի է «ժամանակային նախապատվություն» անվանումով: Որպեսզի կապիտալի սեփականատերը շահագրգռված լինի հրաժարվելու փրվյալ պահին իր միջոցները տնտեսականության, անհրաժեշտ է դրա համար նրան վարձատրել: Այսպիսով, դրամական ձևում գրնվող կապիտալը իր փրոջը որոշակի եկամուտ է բերում: Քանակապես փոխարվական

տրոսը արտահայտվում է տարվա ընթացքում հաշվարկվող տրոսադրույքի միջոցով: Տոկոսադրույքը հաշվարկվում է փոխառված փողի կապիտալի մեծության դիմաց:

$$t = \frac{R_{\text{տ}}}{K_{\text{փոխ}} } \times 100\%,$$

որտեղ՝

t - փոխառված կապիտալի տրոսադրույքն է,

R_տ - փոխառված կապիտալի տարեկան բերած եկամուտն է,

K_{փոխ} - փոխառության փողի կապիտալի մեծությունն է:

Օրինակ, ենթադրենք՝ փոխառության է փող 2500 միավոր դրամական կապիտալ, որը տարվա ընթացքում տրոսը բերել է 500 միավոր եկամուտ: Փոխառված տրոսի նորման կամ դրույքը հավասար կլինի:

$$t = \frac{500}{2500} \times 100\% = 20\%:$$

Տնտեսագիտության տեսության մեջ տարբերակվում են տրոսի **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 տրամադրման 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: Վարկատու սովորաբար ռիսկի է դիմում, երբ իր սեփականությունը տրամադրում է ուրիշին: Շատ հաճախ նա վարկառուի ֆինանսական վիճակի մասին հստակ պատկերացում չի ունենում: Այսպիսով, ինչքան մեծ է վարկատուի անհանգստությունը, որ վարկը կարող է հետ չվերադարձվել, այնքան տրոսի նորման բարձր է, և ընդհակառակը:
2. **Վարկի տրամադրման ժամկետ**: Որքան կապիտալի տրամադրման ժամկետը երկար է, այնքան մեծ են վարկատուի այլընտրանքային հնարավորությունները, ինչպես նաև չվերադարձման ռիսկը, ուստի վարկատուի տրոսի նորմայի բարձրացման շնորհիվ փոխառուցում է թե՛ մեկը, թե՛ մյուսը, և ընդհակառակը:
3. **Վարկի չափ**: Որքան փոխառված կապիտալի առաջարկը փոքր է,

այնքան փոփոխի 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 պարճառով վարկատուն հարկերը հաշվարկում է այդ փոփոխի մեջ, և փոփոխի նորման բարձրանում է:
5. **Կապիտալի շուկայի մոնոպոլացման աստիճան:** Նայքնի է, որ շուկայական փոփոխության պայմաններում վարկ փրամադրում են բանկերը: Ինչքան փվյալ փարածքում բանկերը քիչ լինեն, այնքան փոփոխի 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 փոփոխի բարձր նորմաներ, հարկապես երկարաժամկետ վարկերի դիմաց: Բացի դրանից, վարկի սրացման համար մեծ ապահովվածություն է պահանջվում:

Տնփեսավարման պրակտիկայում գոյություն ունեն փոփոխի **շուկայական և միջին նորմաներ**: Տոկոսի շուկայական նորման կապիտալի շուկայում ցանկացած պահին ձևավորված նորման է: Եթե փոխադրվական կապիտալի առաջարկն աճում է՝ փոփոխի 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 արագոյում է փոփոխի դինամիկայի երկարաժամկետ միտումները և որոշվում է փոփոխական պարբերաշրջանների ընթացքում ձևավորված փոփոխադրույթների միջինով:

Ընդհանրապես, սղաճի պայմաններում կարևոր նշանակություն է սրանում **փոփոխի անվանական և իրական նորմաների** փարբերումը: Անվանական նորման փոփոխի ընթացիկ շուկայական նորման է՝ առանց սղաճի փեմպերը հաշվի առնելու: Տոկոսի իրական նորման փոփոխի անվանական նորման է, որը հաշվարկվում է՝ հաշվի առնելով սղաճի մակարդակը: Օրինակ, ենթադրենք՝ արժեգրկման մակարդակը հասել է 11%-ի, իսկ փոփոխի անվանական դրույթը 16% է: Այս դեպքում փոփոխի իրական նորման հավասար կլինի $16\% - 11\% = 5\%$:

Փոխադրվական փոփոխի բնութագրման ժամանակ կարևոր նշանակություն է սրանում ժամանակի գործոնը: Վերջինիս դերը բացատրվում է դիսկոնտրավորման միջոցով: Դիսկոնտրավորումն այսօրվա ծախսերի և ապագա եկամուտների համեմատումն է: Որպեսզի վարկ փրամադրվի, հարկապես երկար ժամկետով, պեպք է հաշվարկել ապագա եկամտի կամ փողի այսօրվա արժեքը կամ համադրել այսօրվա ծախսերը և ապագա եկամուտները: Այսինքն՝ պեպք է հաշվի առնել արժեգրկման մակարդակը: Դիսկոնտրավորումը 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 - փարիներ թիվն է,

r - փոկոսի նորման է:

Այսպիսով, դիսկոնտրավորման ժամանակ փոկոսի անվանական նորման ճշգրտվում է ենթադրվող արժեզրկման 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 փախիս, որ ինչքան ժամանակահատվածը կարճ է (t) և փոկոսի նորման (r) ցածր, այնքան մեծ է ապագա եկամուտների դիսկոնտրավորված եկամուտը:

Նայինք է, որ փոկոսը գործոնային եկամուտ է, որը սրանում է կապիտալի սեփականատերը: 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 (փոխադրական կապիտալի շուկայի) հիմնական գործառույթը ազատ դրամական միջոցները փոխադրական կապիտալի վերածելն է: Ֆինանսական շուկան ստորաբաժանվում է դրամական շուկայի և կապիտալի շուկայի:

Դրամական շուկան կարճաժամկետ վարկային գործարքների շուկան է (որպես կարգ, մինչև մեկ փարի ժամկետով):

Ֆինանսական շուկայի կառուցվածքային օղակներից է կապիտալի շուկան, որը ընդգրկում է միջին և երկարաժամկետ վարկերը, բաժնետոմսերը, պարտապանները: Կապիտալի շուկան իր հերթին ստորաբաժանվում է երկու ենթաձևերի՝ արժեթղթերի շուկայի և միջին ու երկարաժամկետ բանկային վարկերի շուկայի: Նաև արժեթղթերի շուկան կոչվում է ֆոնդային ակտիվների շուկա:

Եթե դրամական միջոցների շուկան իրենից ներկայացնում է բարձր իրացվելիության շարժ կարճաժամկետ պահանջումների 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, պարտապանները, սեփականաշնորհման հավասարագրերը, առևտրային արժեթղթերը, մուրհակները, ավանդային հավասարագրերը և այլն:

Արժեթղթերի շուկայի տնտեսական էությունը արտացոլվում է նրա գործառույթների միջոցով: Այդ շուկայի գործառույթներն են.

1. **Ներդրումային:** Արժեթղթերի շրջանառության շնորհիվ տեղի է ունենում տնտեսավարող սուբյեկտների և մասնավոր անձանց ժամանակավորապես ազատ դրամական միջոցների հավաքագրումը՝ տնտեսության մեջ ներդնելու նպատակով: Այս գործառույթը մեծ նշանակություն է ստանում ֆինանսական ռեսուրսների բաշխման կենտրոնացված համակարգից շուկայականին անցնելու պայմաններում:
2. **Վերաբաշխման:** Արժեթղթերի շուկայի միջոցով տեղի է ունենում կապիտալի միջնորդային և միջշրջանային տեղաբաշխում՝ տնտեսության առավել արդյունավետ զարգացման համար:
3. **Պետական բյուջեի պակասուրդի ծածկման:** Տնտեսավարման պրակտիկայում պետությունը բյուջեի պակասուրդի ծածկման նպատակով թողարկում է փարբեր կարգի արժեթղթեր և վերջիններիս իրացման արդյունքում հարթեցվում են հարկային վճարների անհավասարաչափ մուտքերի հետևանքով առաջացած դժվարությունները:
4. **Տեղեկատվական:** Արժեթղթերի շուկան, տեղեկատվություն փայլով շուկայի մասնակիցներին, արագացնում է գործարքների և հաշվարկների գործընթացը: Արժեթղթերի շուկայի կազմակերպման շնորհիվ հնարավորություն է ստեղծվում անհրաժեշտ տեղեկատվության բազայի միջոցով հավաքագրելու ազատ դրամական միջոցները՝ տնտեսության կառուցվածքային վերակառուցումները ապահովելու համար: Բացի դրանից, արժեթղթերի շուկան, ապահովելով դրամական միջոցների հոսքը դեպի ներդրումային նպատակներ, վերջին հաշվով իջեցնում է սղաճը և նպաստում կուրակման ու սպառման համամասնությունների կանոնավորմանը:

Ինչպես ամեն մի շուկա, այնպես էլ արժեթղթերի շուկան ունի իր սուբյեկտները: Դրանք են.

1. **Էմիսիոնները** այն իրավաբանական անձինք են, ովքեր իրականացնում են արժեթղթերի թողարկում (Էմիսիա) և պարասխանապլություն են կրում դրանց համար:
2. **Ներդրողները** այն իրավաբանական և ֆիզիկական անձինք են, ովքեր իրենց հաշվին և իրենց անունից ձեռք են բերում արժեթղթեր:
3. **Ներդրումային ինստիտուտները** այն իրավաբանական անձինք են, ովքեր հանդես են գալիս որպես խորհրդականներ, ֆինանսական միջնորդներ և ներդրումային ընկերություններ:

Արժեթղթերի շուկան լինում է երկու տեսակի.

ա. առաջնային,

բ. երկրորդային:

Արժեթղթերի առաջնային շուկայում իրականացվում է արժեթղթերի տեղաբաշխումը՝ դրանց առաջին օրարումը: Այսինքն, առաջնային շուկայում էմիսիոնները՝ ձեռնարկությունները, պետական հիմնարկությունները իրացնում են իրենց կողմից թողարկված նոր արժեթղթերը և դրանց դիմաց ստանում են անհրաժեշտ դրամական միջոցներ: Այսպիսի արժեթղթերը անմիջապես ձեռք են բերում սկզբնական ներդրողները:

Առաջնային սեփականափրոջից 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) պրոյուրների: Երբ խոսքը բորսայական պրոյուրի մասին է, նշանակում է՝ արժեթղթերի առքն ու վաճառքը տեղի է ունում բորսայում: Բորսայական պրոյուրի դեպքում կարելի է առանձնացնել հետևյալ բնորոշ գծերը.

1. արժեթղթերի առքն ու վաճառքի համար առկա է միասնական կենտրոն՝ ֆոնդային բորսա,
2. բորսայում արժեթղթերի պրոյուրը իրականացվում է աճուրդի հիման վրա,
3. առքն ու վաճառքի հետ կապված բոլոր գործարքները կատարվում են բորսայի օրենքներով,
4. բորսայի գործարքները խիստ մասնագիտացված են ըստ առանձին տեսակների,
5. արժեթղթերի իրացումը կատարվում է առևտրային միջնորդների (բրոքերների, դիլերների, մակլերների) միջոցով:

Արտաբորսայական պրոյուրի ժամանակ արժեթղթերի առքն ու վաճառքը տեղի է ունենում բորսայի սահմաններից դուրս, գնորդի և վաճառողի անմիջական համաձայնության հիման վրա: Արժեթղթերի արտաբորսայական պրոյուրը բնութագրվում է այլ գծերով.

1. չունի միասնական առևտրական կենտրոն,
2. արժեթղթերի առքն ու վաճառքը կատարվում է ոչ թե գնորդների և վաճառողների միջև անցկացվող աճուրդի հիման վրա, այլ բրոքերային գրասենյակների միջոցով,
3. գործարքի գները սահմանվում են մասնակիցների բանակցությունների ընթացքում,
4. բրոքերային գրասենյակները մասնագիտացված չեն ըստ գործարքների տեսակների և այլն:

Արժեթղթերի երկրորդային շուկայի հիմնական բաղադրամասը ֆոնդային բորսան է: **Ֆոնդային բորսան այն կազմակերպված շուկան է, որտեղ իրականացվում են արժեթղթերի առքի ու վաճառքի գործարքները:** Բորսայի տեղեկատվության հիման վրա իրենց ֆինանսական և փնտրական ռազմավարությունն են կառուցում ինչպես փնտրատվարող սուբյեկտները, այնպես էլ կառավարությունները, ազգաբնակչությունը: Ֆոնդային բորսաներում գործարքները կնքելիս, արժեթղթերի կուրսը որոշելիս անհրաժեշտ է բոլոր կանոնները պահպանել: Նակառակ դեպքում կարող են առաջանալ փնտրական լուրջ դժվարություններ: Դրանցից խուսափելու համար կառավարությունները խիստ հսկողություն են սահմանում: Ընդհանրապես, ֆոնդային բորսաները գործում են կառավարության թույլտվությամբ: Կառավարությունը սահմանում է ֆոնդային բորսայի գործունեության կանոնները և մշտապես դիտորդներ է նշանակում՝ գործարքների օրինականությունը ստուգելու համար:

Բորսայում շրջանառության հիմնական մասնակիցները արժեթղթեր վաճառողներն են: Տարբեր երկրներում դրանց փաթեթեր ձևով են անվանում. բրոքերային, մակլերային ֆիրմաներ, ներդրումային բանկեր, դիլերներ և այլն: Տնտեսավարող սուբյեկտների հանձնարարությամբ դրանք շրջանառության մեջ են բաց թողնում արժեթղթեր, զբաղվում են դրանց առուժախով՝ 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 էլեկտրոնային բարդ համակարգեր: Բորսայական առևտրում համակարգիչների լայն կիրառումը նպաստում է այդ առևտրի արդյունավետության բարձրացմանը: Ավանդական բորսան՝ բարձր բեղավող աշխույժ երիտասարդներով, հեռախոսային և հեռագրային սարքերով, ասֆիճանաբար անցյալ է դառնում: Այժմ բորսայական միջնորդը, իր համակարգիչը միացնելով բորսայի տեղեկատվական կենտրոնի հետ, առանց փնտրի 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 վարձաքրվում է արժեթղթերի գնորդների և վաճառողների կողմից:
2. **Բրոքերը:** Անձ է կամ ֆիրմա, արժեթղթերի առանձին տեսակների գծով նեղ մասնագետ, ով ուղղակիորեն ազդում է առևտրական գործարքի վրա: Դրա դիմաց նա ստանում է որոշակի վարձաքրություն կամ կոմիսիոն վճար՝ կողմերի համաձայնությամբ:
3. **Դիլերը:** Այն անձն է, որը իր անունից և իր հաշվին գնում է արժեթղթեր, որից հետո վաճառում է դրանք: Վերավաճառքից ստացված հասույթը կազմում է նրա եկամուտը: Դիլերը իրավունք ունի հրապարակելու արժեթղթերի առք ու վաճառքի հետ կապված նաև այլ պայմաններ. օրինակ, գնվող կամ վաճառվող արժեթղթերի նվազագույն կամ առավելագույն քանակը, հայտարարված գների գործողության ժամկետը և այլն:

Արժեթղթերի բորսայական գործարքների տեսակներն են.

ա. **Դրամարկղային գործարքներ:** Այս դեպքում արժեթղթերի արժեքը անմիջապես վճարվում է: Ներկայումս բոլոր փոխանցումները կատարվում են համակարգչային ցանցի միջոցով:

բ. **Ժամկետային գործարքներ:** Մի կողմը պարտավորվում է սահմանված ժամկետում որոշակի ֆոնդային արժեքներ հանձնել մյուս կողմին՝ վճարելով նախապես սահմանված գումարը: Ժամկետային գործարքները կարող են ներկայացված լինել նաև ֆյուչերսի ձևով: Սովորաբար բորսայական գործարքների գերակշիռ մասը ֆյուչերսային գործարքներն են. պայմանավորված ժամկետի լրանալուց հետո գործարքի մասնակիցներից մեկը մյուսին պետք է վճարի այն 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 կատարվում է պետության միջոցով: Պետությունը այդ նպատակով մշակում է նորմատիվային փաստաթղթեր, որոնց օգնությամբ կարգավորում է արժեթղթերի շուկան: Բացի դրանից, պետական բյուջեի պակասուրդի պարագայում, պետությունը թողարկում է պարտատոմսեր: Այս դեպքում պետությունը իջեցնում է փոխաբովական տոկոսի նորման, որպեսզի ցածր տոկոսադրույքով կարողանա տեղաբաշխել իր պարտավորությունները: Եթե տոկոսադրույքը իջնում է, ապա բաժնետոմսերի և պարտատոմսերի կուրսերը կբարձրանան:

12.9. ԱՐԺԵԹՂԹԵՐԻ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ: ԱՐԺԵԹՂԹԵՐԻ ՓՈԽԱՐԺԵՔԸ ԵՎ ԴՐԱ ՎՐԱ ԱԶԴՈՂ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԸ

Ինչպես պարզեցինք, արժեթղթերի շուկայում շրջանառություն են կապարում միջին և երկարաժամկետ արժեթղթեր: Արժեթղթերը լինում են հասարակագրված և չհասարակագրված եկամուտներ ապահովողներ: Բացի դրանից, արժեթղթերը կարող են փոխանցվել ուրիշ անձանց: Արժեթղթերի ամենապարածված և զանգվածային տեսակներից են բաժնետոմսերը: **Բաժնետոմսը (լատիներեն actio բառից է, որը նշանակում է փնտրիներ, թույլատրել, պահանջել) արժեթուղթ է**, որը վկայում է դրա փիրոջ կողմից բաժնեփիրական 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 բաժնեփիրական 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. բաժնեփիրական ընկերության գործող, իրական կապիտալի արժեքը բաժանվում է բաժնետոմսերի թվի վրա: Սակայն արժեթղթերի շուկայում բաժնետոմսի առք ու վաճառքը կապարվում է ոչ թե այդ նշված արժեքով, այլ արժեթղթերի շուկայում փարերայնորեն ձևավորված գներով:

Բաժնետոմսի գլխավոր առանձնահատկություններից մեկն այն է, որ բաժնեթերը իրավունք չունի բաժնեփիրական ընկերությունից հետ պահանջելու ներդրված կամ բաժնետոմսի համար վճարված գումարը: Նենց դա էլ հնարավորություն է փախ բաժնեփիրական ընկերությանը ազատ փնտրիներ իր կապիտալը, առանց վախենալու, որ դրա մի մասը կարող է հետ վերադարձվել փայտափրոջը: Պարզվում է, որ բաժնետոմս ձեռք բերողը միշտ ռիսկի է դիմում: Մյուս կողմից, սրացվում է, որ բաժնետոմսը անժամկետ արժեթուղթ է: Բաժնետոմսը կարող է իր նշանակությունն ու իմաստը կորցնել միայն այն դեպքում, եթե բաժնեփիրական ընկերությունը դադարի գոյություն ունենալուց:

Բաժնետոմսը, որպես սեփականություն, փիրոջը ձայնի իրավունք է փախ: Այսինքն՝ բաժնետոմսի սեփականատերը 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 սեփականատերերը 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 սեփականատերերը տրված են բաժնետիրական ընկերության սահմանած իրավունքներ: Այսպես, դրանք իրենց սեփականատերերը 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 սեփականատերերը որոշակի արտոնությունների մասին: Օրինակ՝ արտոնյալ բաժնետրոմսով վճարվում է նախապես սահմանված շահաբաժինը: Գոյություն ունի արտոնյալ բաժնետրոմսերի երկու տեսակ: Դրանցից մեկը հաստատագրված շահաբաժնով բաժնետրոմսերն են: Սրանք իրենց բնույթով նման են պարտավորումներին: Մյուսը՝ հաստատագրված շահաբաժնով բաժնետրոմսերն են, որոնցով նախատեսվում է նաև ընկերության բաշխվող շահույթի լրացուցիչ մասնակցություն կամ հաստատագրված շահաբաժինն որոշակի լրավճարի հավակցում: 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 սեփականատերերը տրվածները գրանցված են ընկերության բաժնետիրական մատյանում: Բացի այդ, անվանական բաժնետրոմսը ուրիշին փոխանցելիս պահանջվում է դրա վրա համապատասխան գրառում կատարել՝ բաժնետերերի ժողովի թույլտվությամբ:

Ձայնի իրավունք ավող և չավող բաժնետրոմսեր: Ձայնի իրավունք ավող է համարվում այն բաժնետրոմսը, որը սեփականատերերը 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 **պարտավորումները:** Սրանք թողարկվում են կառավարությունների և ընկերությունների կողմից, որոնք իրենց սեփականատերերին իրավունք են վերապահում ստանալու հաս-

փարագրված փարեկան եկամուտ: Սակայն պարտավորումները իրենց փերերին իրավունք չեն փայլիս 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, էմիսիոնորը այն հետ է գնում ըստ անվանական արժեքի: Պարտավորմանի բերած եկամուտը վճարվում է նրա սեփականափորոջը՝ 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 փարբեր են լինում: Այսպես, կան պարտավորումներ, որոնք օժտված են այսպես կոչված՝ փարանվող փոկոսներով, այսինքն՝ դրանց եկամուտը փարանվում 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 փարբերությունը պարտավորմանի փորոջ եկամուտն է:

Չնայած բաժնեպատկերն ու պարտավորումները արժեթղթերի փարապեսակներ են, բայց դրանք խիստ փարբերվում են: Այսպես, եթե բաժնեպատկերի բերած եկամուտը՝ շահաբաժինը, կախված է ընկերության փնտեսական գործունեությունից, այսինքն՝ կայուն մեծություն չէ, ապա պարտավորմանի բերած եկամուտը նախապես որոշված է՝ կայուն մեծություն է: Եթե բաժնեպատկերը սեփականության իրավունք է, ապա պարտավորմանը՝ վարկավորողի իրավունքն է: Եվ վերջապես, բաժնեպատկերի սեփականատերը կարող է մասնակցել ընկերության կառավարմանը, իսկ պարտավորմանի սեփականատերը՝ ոչ:

Արժեթղթի փարապեսակ է **դեպոզիտային հավաստագիրը** (սերտիֆիկատ): Սա մի արժեթուղթ է, որը թողարկվում է վարկային հիմնարկների կողմից և վկայում է, որ ավանդագրված են ավանդատուի դրամական միջոցները, և նա իրավունք ունի սրանալու այդ դեպոզիտը:

Խնայողական հավաստագրեր: Արժեթղթի այնպիսի ձևեր են, որոնք ցույց են փայլիս, որ մարդկանց դրամական խնայողությունները ավանդագրված են վարկային հիմնարկներում: Տավաստագրի փերը իրավունք ունի սրանալու 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 տարածում են ստացել գանձարանային մուրհակները, որոնք հաստատագրում են պետության պարտավորությունները և պետության անունից վաճառվում են բանկերի և ընկերությունների կողմից՝ պետական բյուջեի ճեղքվածքը ծածկելու համար:

Չեկը արժեթուղթ է, պարունակում է չեկ փոփոխի գրավոր հրամանը վարկային հիմնարկին՝ չեկը ներկայացնողին վճարել դրանում նշված գումարը:

Բաժնետոմսը՝ որպես չհաստատագրված եկամուտ 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 երկրնորանքի առաջ է կանգնում.

ա. փողը որպես վարկ տա և դրա դիմաց կայուն փոկոս ստանա,

բ. գնի բաժնետոմս, որը փոկոսի համեմատությամբ ավելի բարձր շահաբաժին է բերում:

Այս երկրնորանքը 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.

$$ԲԿ = \frac{Դ}{ԲՏ} \times 100,$$

որտեղ՝

ԲԿ - բաժնետոմսի կուրսն է,

Դ - բաժնետոմսից ստացված շահաբաժինն է,

ԲՏ - բանկային փոկոսի նորման է:

Օրինակ, ենթադրենք՝ 1000 միավոր անվանական արժեք ունեցող բաժնետոմսը փիրոջը տարեկան 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:

ÆÝÛÝ³ ëï áõ Û³ Ý Ñ³ ñó»ñ

1. Պարզաբանեք «կապիտալ» հասկացության բովանդակությունը:
2. Ի՞նչ էք հասկանում «կապիտալը որպես արտադրության գործոն» ասելով:
3. Որո՞նք են կապիտալ գործոնի հիմնական տարրերը:
4. Ի՞նչ հատկանիշի հիման վրա ենք ֆիզիկական կապիտալը բաժանում հիմնական և շրջանառու մասերի:
5. Ինչպե՞ս է հաշվարկվում ամորտիզացիոն դրույքաչափը:
6. Պարզաբանեք «կապիտալը որպես պաշար» և «կապիտալը որպես հոսք» արտահայտությունների իմաստը:
7. Ի՞նչ է իրենից ներկայացնում փոխարվական կապիտալը, որո՞նք են դրա ձևավորման աղբյուրները:
8. Ի՞նչ է փոկոսը և ինչի՞ համար է վճարվում:
9. Ի՞նչ է դիսկոնտավորումը:
10. Ի՞նչ է արժեթուղթը, որո՞նք են դրա շուկայի առանձնահատկությունները:

ԾՇՄՄ³ Ի³ Ý Ñ³ ëԻ³ óááÃãõÝ»ñ

Կապիտալ	Ամորտիզացիա
Մարդկային կապիտալ	Ֆիզիկական մաշվածք
Կապիտալը որպես արտադրության գործոն	Բարոյական մաշվածք
Նախասկզբնական ավանսավորված կապիտալ	Կապիտալի շուկա
Ֆիզիկական և ոչ ֆիզիկական կապիտալ	Կապիտալի գույք արտադրողականություն
Դրամական կապիտալ	Կապիտալը որպես պաշար և հոսք
Արտադրողական կապիտալ	Կապիտալի ծառայություններ
Ապրանքային կապիտալ	Կապիտալի պահանջարկի և առաջարկի սուբյեկտներ
Կապիտալի շրջապտույտ և պտույտ	Փոխարվական կապիտալ
Տիմնական կապիտալ	Փոխարվական փոկոս
Շրջանառու կապիտալ	Տոկոսի իրական և դրամական տեսություններ
Կապիտալի ակտիվ մաս	Տոկոսի անվանական և իրական նորմաներ
Կապիտալի պասիվ մաս	

ՆՈՂԱՅԻՆ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ՇՈՒԿԱ ԵՎ ՆՈՂԱՅԻՆ ՌԵՆՏԱ

13.1. ԱԳՐԱՐԱՅԻՆ ՆԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ: ՆՈՂ ՈՐՊԵՍ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾՈՆ

Գյուղաբնակչությանը նյութական արտադրության հիմնական ոլորտներից մեկն է: Յուրաքանչյուր երկրի համար այն արտադրության կենսականորեն կարևոր ոլորտ է:

Տնտեսության այս ոլորտն ունի իր առանձնահատկությունները, մասնավորապես՝ այսպեղ արտադրության բնական և արհեստական գործոնները սերտ միահյուսված են: Բնական գործոնը գյուղաբնակչության մեջ էական դեր է խաղում, որովհետև հողը գյուղաբնակչության 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 կարեգործիայի հեղափոխությունը հանգեցրել է ագրարային հարաբերությունների էության և դրանց օրինաչափությունների զարգացման տարբեր գնահատականների:

Ագրարային հարաբերությունները գյուղաբնակչության արտադրանքի վերարտադրության կապակցությամբ արտադրատեղի սուբյեկտների միջև ձևավորված սոցիալ-տնտեսական փոխհարաբերություններն են:

Այդ հարաբերությունները, ամենից առաջ, կապված են հողի՝ որպես արտադրության առանձնահատուկ գործոնի դերի հետ: Նողը նյութական բարիքների սկզբնական աղբյուրն է: Այն չլինելով աշխարհային արդյունք, բայց ներգրավված լինելով մարդկանց արտադրական բազմաթիվ գործունեության մեջ, վերածվում է արտադրության համընդհանուր գործոնի: Արտադրության տարբեր ոլորտներում հողի դերը միատեսակ չէ, օրինակ՝ վերամշակող արդյունաբերության մեջ հողը ձեռնարկությունների տեղադրման վայր է:

Մինչդեռ, գյուղաբնակչության մեջ արտադրության գործընթացը անմիջա-

բար կապված է հողի բերքավորության հետ: Այսպես հողը աշխարհաբանի 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 աշխարհաբան առարկաների ինքնատիպությունը: Գյուղատնտեսական արտադրության տեխնոլոգիական գործընթացները միջնորդավորված են բուսական և կենդանական օրգանիզմների կենսաօրգանական երևույթներով:
- Գյուղատնտեսության ոլորտում էական դեր են խաղում աշխարհագրակլիմայական պայմանները:
- Գյուղատնտեսական արտադրության մեջ առանձնահատուկ է ժամանակի գործոնի և սեզոնայնության դերը: Աշխարհաբան և արտադրության ժամանակները տարբեր են: Բացի այդ աշխարհաբան ժամանակը՝ վարուցանքի և բերքի հավաքման ժամկետները նվազագույնի են հասցված:
- Նիմնական կապիտալի կառուցվածքի և պտույտի տարբերությունը:

Գյուղատնտեսության մեջ հիմնական կապիտալի կազմի մեջ են ներառվում նաև բանող և մթերատու անասունների հոտերը, բազմամյա փայտանոցները, և կապիտալի պտույտի փոփոխությունը 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 փայլ տարածքում խիստ որոշակի է: Իսկ դա նշանակում է, որ հողի և մյուս բնական ռեսուրսների առաջարկը առաձգական չէ՝ փոփոխական շրջանառության մեջ կարող է ընդգրկվել միայն այնքան հողատարածք, որքան առկա է փայլ տեղանքում:

Շուկայական տնտեսության պայմաններում ագրարային հարաբերությունների էությունը սերտորեն կապված է **հողատիրապետման** և **հողօգտագործման** հարաբերությունների հետ:

Նողատիրապետումը որոշակի հողատարածքի նկատմամբ փայլ 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:

Նոդօգրագործումը օրենքով սահմանված կարգով հողից օգտվելն է: Պարտադիր չէ, որ հողից օգտվողը լինի դրա սեփականատերը: Նոդօգրագործումը հնարավորություն է տալիս անցնելու նոր փոսի հողային հարաբերությունների: Նոդ օգրագործողը իրավունք ունի ինքնուրույն կազմակերպելու իր արտադրությունը, լինելու արտադրված արդյունքի և ստացված շահույթի սեփականատերը: Եթե հողի օգրագործումը կատարվում է վարձակալության հիմունքներով, ապա վարձակալը չի կարող հողակտորը վաճառել կամ էլ գրավ դնել:

Ժամանակակից ԳՏԱ-ի պայմաններում հողի՝ որպես արտադրության համընդհանուր պայմանի դերը աստիճանաբար բարձրանում է: Այլ կերպ ասած՝ աճում է հողի նկատմամբ պահանջը՝ ճանապարհների շինարարության, հանգստի գոփիների 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 անընդհատ 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 ՇՈՒԿԱ: ՆՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿՆ ՈՒ ՊԱՏՄՆՋԱՐԿԸ

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 սահմանափակությամբ օժտված չեն ո՛չ «աշխարհային» և ո՛չ էլ «կապիտալ» գործոնները: Դրանք վերարտադրվող գործոններ են և պահանջարկի աճի դեպքում հնարավոր է ավելացնել: Մինչդեռ «հող» գործոնը այդպիսին չէ: Բայց կարող ենք նշել, որ երկարաժամկետում հողի առաջարկը հնարավոր է ինչ-որ չափով մեծացնել անմշակ հողերի, ճահճուտների չորացման, թփուտների վերացման և այլ միջոցառումների շնորհիվ: Կարճաժամկետում հնարավոր չէ հողի առաջարկը մեծացնել, որքան էլ որ դրա պահանջարկը ավելանա:

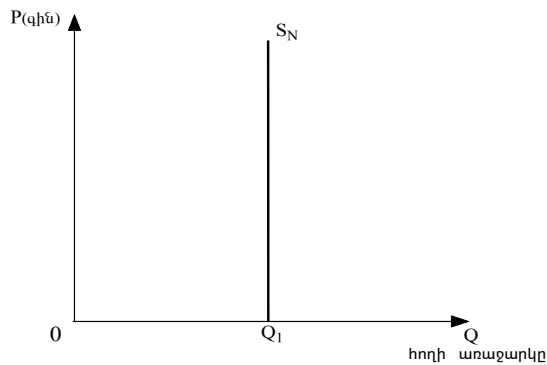
Նողի շուկայի ուսումնասիրության ժամանակ մենք առնչվում ենք **«հողի ծառայություն»** և **«հող»** հասկացություններին:

Ընդհանրապես հողի շուկայի գոյությունը պայմանավորված է դրա երկու հիմնական սուբյեկտների գործունեությամբ՝ հողասեփականատերերի և գյուղատնտեսական գործարարների: Առաջինները, հողը վարձակալության 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 կապեգործիայի հետ՝ դրա առք ու վաճառքի ժամանակ գնի ձևավորման հարաբերությունները:

Նողի առաջարկի վրա ազդող գործոններից են բերրիությունը և դրա փողադրժարը: Ուստի երբ խոսվում է հողի սահմանափակության մասին, ապա նկատի է առնվում որոշակի որակի, որոշակի փողով 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.

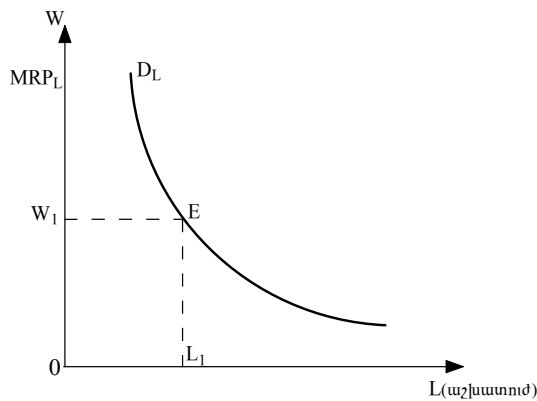


ՊԻՅՁՅԻ ԻՋՆ 13.1. Նողի առաջարկը

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 հաստատված է, ուրեմն այդ գործոնը կլինի հաստատուն, 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 ԻՋՆ 13.2. Աշխատավարձի և հողային ռենդանի 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 վերն ընկած W_1ED_L -ը մակերեսը իրենից կներկայացնի հողային ռենդանի մեծությունը,

այսինքն՝ հողային ռենդան որոշվում է ամբողջ արդյունքի արժեքից աշխատավարձը 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 ածանցյալ բնույթ և կախված է պարենային ապրանքների պահանջարկից: Նշանակում է՝ վարձակալվող հողատարածքի վարձավճարի մեծությունը կախված է ոչ միայն դրա վրա արտադրվող արդյունքների քանակից, այլ նաև այն եկամտի մեծությունից, որը կարելի է ստանալ արտադրված արդյունքների իրացումից: Նեփաբար հողի պահանջարկը կախված է սահմանային եկամտի մեծությունից՝ այն լրացուցիչ եկամտի, որը կարող է ստացվել հողի լրացուցիչ յուրաքանչյուր միավորի օգտագործումից.

$$MRP_T = \Delta TR / \Delta T = MP_T \cdot MR,$$

որտեղ՝

MRP_T - հողի սահմանային եկամտաբերությունն է,

ΔTR - ընդհանուր եկամտի հավելվածն է,

ΔT - հողի քանակի հավելվածն է,

MP_T - հողից սահմանային արդյունքն է՝ հողի լրացուցիչ յուրաքանչյուր միավորի օգտագործումից ստացված,

MR - սահմանային եկամուտն է՝ լրացուցիչ արդյունքի իրացումից ստացված եկամուտը:

Քանի որ գյուղատնտեսությունը ավելի շար մոտ է կատարյալ մրցակցության մոդելին, ապա հողի սահմանային եկամուտը կորոշվի սահմանային արդյունքի և շուկայական գնի արտադրյալով:

$$MRT = MPT \cdot P,$$

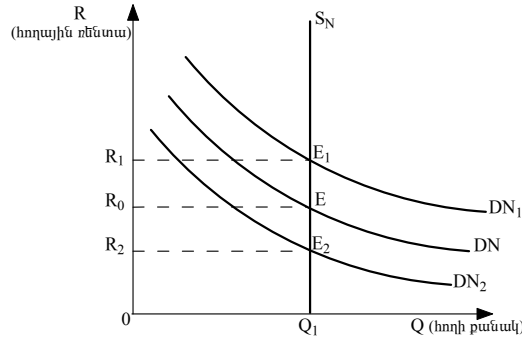
որտեղ՝

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 հատույցի օրենքի գործողությամբ:

Այսպիսով, հողի պահանջարկի կորը, ի փարբերություն նրա առաջարկի կորի, ունի բացասական թեքվածություն. դա բացատրվում է նրանով, որ շրջանառության մեջ ընդգրկվող նոր հողակտորների հեփանքով լավագույն հողամասերի հետ մշակվում են նաև վատ որակի հողամասերը: Այժմ փեսնենք, թե

ինչպես է հողի շուկայում հավասարակշռություն ստեղծվում: Դիտարկենք գծապարկերը.



ՊԻՅՁՆԻ ԻՆՊՈՒՆՍՏ 13.3. Նավասարակշռությունը 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 փոխի: Սփիտված 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 նկարմամբ առաջարկը բացարձակապես առածգական չէ, ապա հողային ռենտան որոշում է հողի պահանջարկը: Ինչքան պահանջարկի կորը՝ D_N , բարձր լինի, այնքան ռենտան բարձր մակարդակի կլինի, և ընդհակառակը: Ինչպես արդեն հայտնի է, հողի նկարմամբ պահանջարկը ածանցյալ 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 սղանային պահանջարկ: Սղանի բարձր արտադրության պայմաններում փողը արժեզրկումից փրկելու համար մարդիկ պահանջարկ են ներկայացնում անշարժ գույքի նկարմամբ: Նողի սեփականությունը նաև հարստության պահպանման և բազմապատկման երաշխիք է, այդ պարճառով սղանի ժամանակ մեծանում է հողի պահանջարկը:

13.3. ՆՈՂԱՅԻՆ ՌԵՆՏԱՅԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ: ՆՈՂԱՅԻՆ ՌԵՆՏԱՅԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ռենտային հարաբերությունների քննարկման ժամանակ անհրաժեշտ է ուշադրություն դարձնել հողային ռենտայի և վարձավճարի տարբերություններին: Վարձավճարը և ռենտան համընկնում են, եթե վարձակալվող հողի վրա նախկինում կապիտալ ներդրումներ չեն իրականացվել: Նախառակ դեպքում վարձավճարը ռենտայի հետ ընդգրկում է հողի վրա ներդրված կապիտալի տոկոսը, ինչպես նաև հիմնական կապիտալի ամորտիզացիոն հատկացումները: Դա կարելի է ներկայացնել հետևյալ բանաձևի միջոցով.

$$ՎՎ = R + r + A,$$

որտեղ՝

ՎՎ - վարձակալական վճարն է,

R - ռենտան,

r - տոկոսը,

A - հիմնական կապիտալի ամորտիզացիան է, որը վարձակալության է տրվել հողի հետ:

Վարձավճարի մեջ ներդրված կապիտալի տոկոսի և հիմնական կապիտալի ամորտիզացիոն հատկացումների ընդգրկումը կապված է թողարկվող արտադրանքին դրանց արժեքի փոխանցման հետ:

Եթե տվյալ հողակտորի վրա կան կառույցներ (ենթադրենք՝ շենքեր), ապա ակնհայտ է, որ դրանք որոշակի արժեք են ներկայացնում: Տվյալ կառույցի սեփականատերը կարող էր դրա վրա ծախսված գումարը բանկում պահել և տոկոս ստանալ:

Փաստորեն տվյալ իրավիճակում նա վարձակալին է փոխանցում կառույցի արժեքը նյութականացված դրամագումարը, որից օգտվելու դիմաց վարձակալը պարտավոր է տոկոս վճարել:

Ինչ վերաբերում է ամորտիզացիոն հատկացումներին, ապա ակնհայտ է, որ աշխատանքի միջոցները (կառույցները), այսինքն՝ հիմնական կապիտալը, շահագործման ընթացքում մաշվում են և իրենց արժեքը փոխանցում են թողարկվող արտադրանքին: Վերջինիս իրացումից հետո վարձակալը պարտավոր է կառույցի սեփականատիրոջը փոխանցել մաշվածքի արժեքը:

Այսպիսով, վարձավճարն ավելի լայն հասկացություն է, քան հողային ռենտան:

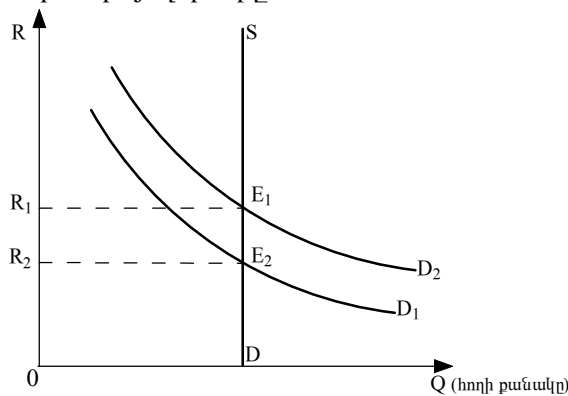
Քանի որ հողը սահմանափակ ռեսուրս է, ապա այդ հանգամանքը առաջ է բերում դրա մոնոպոլ յուրացումը առանձին սուբյեկտների՝ պետության, մասնավոր կամ կոլեկտիվ սեփականատերերի կողմից: Ապրանքափողային հարաբերությունների պայմաններում հողասեփականատերը տվյալ արտադրության գործոնի փիրապետման շնորհիվ եկամուտ է ստանում փնտեսական ռենտայի արժեքով: Ընդհանրապես **փնտեսական ռենտան այն եկամուտն է, որը ստացվում է սահմանափակ առաջարկ ունեցող ռեսուրսից օգտվելու դիմաց:** Նողա-

յին ռենդանի արտադրության ռենդանի մասնավոր դեպքն է: «Ռենդան» բառը առաջացել է ֆրանսերեն «rente» (լատիներեն «reddita») բառից, որը բառացի նշանակում է «հետք փորված»: Այսպիսով, ռենդանի հողագրագործողի արտադրած արդյունքից ստացված եկամտի մի մասի փոխանցումն է հողատերականարկիչին:

Տնտեսական ռենդան ոչ միայն գյուղատնտեսության մեջ ստեղծված եկամտի մի մասն է, այլև ցանկացած ռեսուրսի բերած եկամտն է, որի առաջարկը խիստ սահմանափակ է: Օրինակ՝ նավթարդյունաբերությունից ստացվող ռենդան կամ յուրահատուկ ունակությունների՝ օրինակ հանրահայտ երգչի ձայնի հետ կապված եկամուտը:

Տնտեսագիտության մեջ հողի և այլ բնական ռեսուրսների առաջարկը քննարկվում է որպես **պաշար**, իսկ ռենդան՝ դրանից առաջացող եկամտի **հոսք**:

Սկզբնական շրջանում ռենդանի հիմնախնդիրը ծագել էր հողագործության մեջ, այդ իսկ պարագայում «հողային ռենդան» և «տնտեսական ռենդան» հասկացությունները նույնացվել են: Մինչդեռ «տնտեսական ռենդան» հասկացությունը «հողային ռենդան» հասկացությունից լայն է: Նողի և այլ բնական ռեսուրսների քանակի հաստատագրված լինելը հանգեցնում է այն բանին, որ պահանջարկը դառնում է միակ գործոնը, որը որոշում է ռենդանի մեծությունը: Տնտեսական ռենդանի գրաֆիկն ունի հետևյալ տեսքը.



ՊՆՅՆ ԳՆՆ ԻՆՆ 13.4. Տնտեսական ռենդան

Նողի առաջարկի կորը՝ S-ը, ուղղահայաց է հորիզոնական առանցքին, որովհետև առաջարկը առաձգական չէ: Իսկ պահանջարկի կորը, կախված ռենդանից, փոփոխությունների է ենթարկվում: Ստացվում է, որ հողի նկատմամբ պահանջարկի փոփոխությունը դեպի այս կամ այն կողմ, անփոփոխ առաջարկի դեպքում, ազդում է ռենդանի մեծության վրա: Ենթադրենք, հողի նկատմամբ պահանջարկը աճել է, և պահանջարկի կորը D₁-ից տեղաշարժվել է D₂ (գծապարկեր 13.4): Արդյունքում ռենդան R₁-ից աճել է մինչև R₂: Սակայն ռենդանի փոփոխությունը ոչ մի ազդեցություն չի գործում հողի առաջարկի վրա: Եթե ռենդանի մակարդակը R₁ կետից իջնի, ապա, առաջարկի ծավալի անփոփոխության շնորհիվ, վարձակալների միջև մրցակցությունը կբարձրացնի ռենդանի մեծությունը: Այսպիսով, ռենդան, պահանջարկի ազդեցության փակ, փափանման միտում ունի E₁ հավասարակշռության կետի շուրջը: Նողի առաջարկի

ոչ առաձգականության պայմաններում փնտրեսական ռենտան ամբողջությամբ կախված է հողի պահանջարկի փոփոխությունից:

Տնփեսավարման պրակտիկայում հանդիպում ենք նաև քվազիռենտա հասկացությանը («քվազի» նշանակում է «իբրև», «համարյա»):

Քվազիռենտան գերշահույթ է, որը պայմանավորված է արտադրության այս կամ այն գործոնի օգտագործման սահմանափակությամբ՝ պահանջարկի աճի և արտադրանքի գնի բարձրացման պայմաններում: Եթե գործոնների կամ ռեսուրսների առաջարկը ասփիճանաբար մեծանա, և գները իջնեն, ապա քվազիռենտան կվերանա:

Քվազիռենտայի առաջացման և վերացման վառ օրինակ կարող է հանդիսանալ XX դարի 70-ական թվականների «նավթային շոկը»: Նավթի նկատմամբ պահանջարկի մեծացումը հանգեցրեց գների աննախադեպ բարձրացմանը: Նավթարդյունահանողները դրա հետևանքով գերշահույթներ կամ քվազիռենտային 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 քվազիռենտան վերացավ:

Այսպիսով, ռենտային հարաբերությունները հողասեփականապիրոջ և վարձակալի միջև առաջացած հարաբերություններն են՝ շահույթի բաշխման փեսակետից:

Շահույթի մի մասը, սովորական շահույթի նման, բաժին է ընկնում ձեռներեցին, իսկ մյուս մասը գերշահույթի փեսքով ստանում է հողասեփականապերը՝ որպես ռենտա: Այսպիսով, հողային ռենտան հողի սեփականության իրավունքի իրացման փնտրեսական ձևն է:

Սկզբնական շրջանում հողային ռենտան այնքան փարածված կարեգորիս էր, որ XVII-XVIII դարերի փնտրեսագետները՝ Ջ. Լոկը, Ա.Թյուրգոն և ուրիշներ, փոխաբերական փոկոսը նույնացրել էին հողային ռենտայի հետ: Ներագայում կապիտալ և հող գործոնների դերերը փոխվեցին: Կ. Մարքսը «Կապիտալի» III հատորում սկզբում քննարկում էր փոկոս բերող կապիտալը, իսկ հետո՝ ռենտայի հարցերը: Դա չպետք է պարահական երևույթ համարել: Բանն այն է, որ ուսումնասիրվող ժամանակահատվածում ազգային եկամտի շուրջ 50%-ը սրեղծվել է գյուղատնտեսության մեջ, որի գրեթե կեսը յուրացվում էր հողասեփականապերերի կողմից: Ներկայումս պարկերը էականորեն փոխվել է: Ագրարային ոլորտում սրեղծվող ազգային եկամտի բաժինը բավականին նվազել է:

Ժամանակին ֆիզիոկրապները ռենտան համարել են բնության պարգև: Ռենտայի փեսությունների զարգացման գործում խոշոր ավանդ է ունեցել Դ. Ռիկարդոն: Նա առաջինն էր, որ փորձեց հողային ռենտան բացաբել արժեքի օրենքի հիման վրա: Ռենտան բնութագրելով որպես արդյունքի հասարակական և անհարական արժեքների փարբերություն՝ Դ.Ռիկարդոն ռենտայի առաջացումը հնարավոր է համարել միայն լավ որակի հողերից վար որակին անցնելու դեպքում: Բացի դրանից, նա նշել է, որ միևնույն հողակտորի վրա կապիտալի հաջորդական ներդրումը կբնութագրվի արտադրողականության անկմամբ: Այս գաղափարը ընկալվել է բազմաթիվ փնտրեսագետների կողմից և հետագայում

մեկնաբանվել որպես արտադրության գործոնների նվազող արտադրողականության օրենքի մի փաթեթակ:

Տնփեսագիտության փեսության նորդասական ուղղությունը հողային ռենփայի ուսումնասիրությունը կարարում է սահմանային արդյունքի և սահմանային հարույցի դրույթների հիման վրա՝ ելնելով այն փրամաբանությունից, որ սահմանային արդյունքի չափերն են որոշում յուրաքանչյուր գործոնի ներդրումը և բաժինը արդյունքի մեջ: Այս փեսանկյունից էլ քննարկվում է փնփեսական ռենփայի տությունը: Ռենփայի փեսության 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 սրեղծվածը: Կարճաժամկետում սրացված այդ լրացուցիչ եկամուտը Մարշալը վերագրել է քվազիռենփային:

Այսպիսով, ռենփայի վերաբերյալ գոյություն ունեցող բազմազան փեսությունները վկայում են դրա ոչ միափեսակ բնորոշումների մասին:

13.4. ԴԻՖԵՐԵՆՑԻԱԼ ՌԵՆՏԱՆ ԵՎ ԴՐԱ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Տնփեսական ռենփայի քննարկման ժամանակ անհրաժեշտ է հաշվի առնել հողատարածքների որակական բնութագրիչները: Իրականում հողատարածքները եականորեն փարբերվում են և՛ իրենց բերրիությամբ, և՛ փեղաբաշխվածությամբ: Այս փարբերությունները պայմանավորում են հողատարածքների արդյունքատվության փարբեր ասփիճանները՝ կապիփրալի միննույն ծախսերի դեպքում լավ որակի հողամասերից սրացվում է ավելի շատ գյուղատնտեսական արտադրանք, քան վատագույն հողերից:

Ընդհանրապես, գյուղատնտեսական արդյունքների շուկայական գները որոշվում են վատ որակի հողամասերի արտադրության պայմաններով, որովհետև հասարակության պահանջմունքների բավարարման համար լավ և միջին որակի հողամասերից սրացված արդյունքները բավարար չեն, նման հողատարածքները սահմանափակ են: Այդ պարճառով էլ շրջանառության մեջ են դրվում վատ որակի հողամասերը: Եթե գյուղատնտեսական մթերքների շուկայական գները սահմանվեն միջին որակի հողամասերում կարարված ծախսերի հիման վրա, ապա վատ որակի հողամասերի վարձակալները կքայքայվեն, որովհետև ի վիճակի չեն լինի փոխհարուցելու իրենց կարարած ծախսերը: Բացի այդ, գյուղատնտեսական մթերքների ամբողջական պահանջարկը լավ և միջին որակի հողամասերից սրացված արդյունքների հաշվին չէր բավարարվի, հետևաբար գները կսկսեն բարճրանալ այնքան ժամանակ, մինչև հասնեն վատ որակի հողամասերի ծախսերի մակարդակին: Այս դեպքում նաև վատ որակի հողամասերը մշակելու անհրաժեշտություն կառաջանա, և դրանք նույնպես կվարճակվեն: Գյուղատնտեսական արտադրանքի առաջարկը շուկայում կավելանա,

և հավասարակշռված գինը կսահմանվի վաք որակի հողամասերի վրա կա-
պարված ծախսերին համապարասխան: Ներկաբար լավ և միջին հողամասե-
րից րնրեսավարողները, նորմալ շահույթից բացի, կսրանան լրացուցիչ կամ
ավելցուկային շահույթ, որի համար նախադրյալ է հանդիսացել հողերի բեր-
րիության միջև եղած քարբերությունը: **Դրա համար էլ այդ ավելցուկային շա-
հույթը կոչվում է դիֆերենցիալ (քարբերակային) ռենրա:**

Նարց է առաջանում. ինչո՞ւ են վարձակալները համաձայնվում րնրեսական
գործունեություն իրականացնել վաք որակի հողամասերում: Բանն այն է, որ
այդ ձեռներեցները, օգրվելով գյուղաքնրեսական մթերքների գնագոյացման
առանձնահաքություններից, ոչ միայն կփոխհաքուցեն իրենց կաքարած
ծախսերը, այլ նաև կսրանան նորմալ շահույթ: Նակառակ դեպքում նրանք չեն
գբաղվի գյուղաքնրեսական գործունեությանը: Բացի այդ, լավ և միջին որակի
հողամասերի սահմանափակությունը ագղակ է հանդիսանում վաք որակի հո-
ղամասերի օգրագործման համար: Մյուս կողմից, բնակչության թվաքանակի
անը և արդյունաբերության գարգացումը անխուսափելիորեն փոխում են գյու-
ղաքնրեսական արքադրանքի պահանջարկի և առաջարկի հարաբերակցու-
թյունը՝ հօգուք պահանջարկի: Մա էլ իր հերթին առաջ է բերում շուկայական
գների այնպիսի բարձրացում, որի դեպքում վաք որակի հողակքորների վրա
կաքարած կապիքալ ներդրումները ձեռներեցներին կապահովեն շահույթի
սքացում: Այսպիսով, գյուղաքնրեսական մթերքների շուկայական գինը կար-
գավորվում է վաք որակի հողամասերի արքադրության պայմանով:

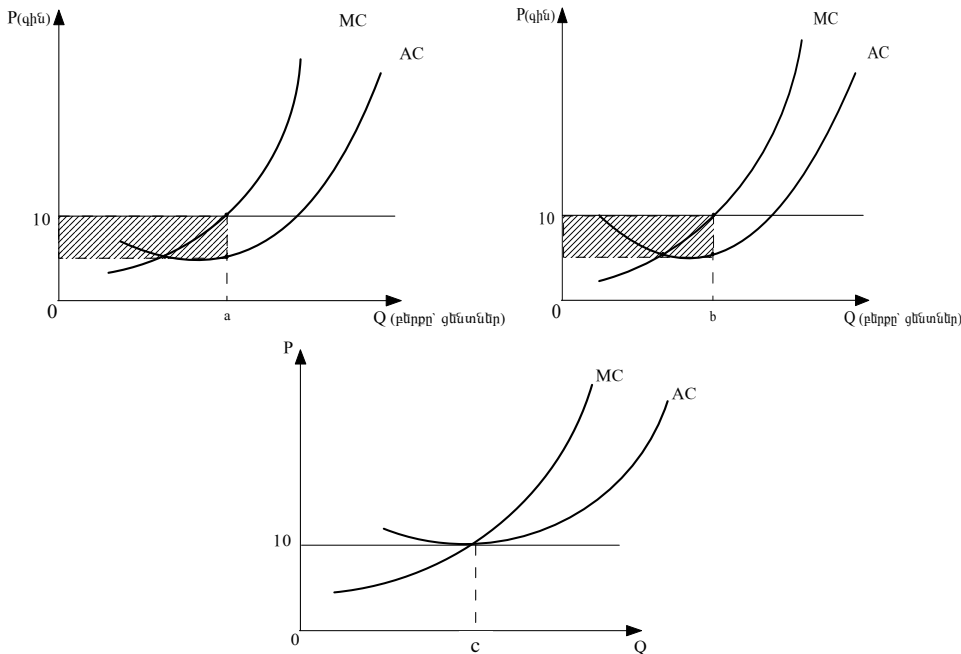
Լավ և միջին որակի հողամասերի վրա րնրեսություն վարողների անհա-
քական ծախսերը ավելի ցածր են, քան վաք որակի հողամասերի վրա րնրես-
ություն վարողներինը: Ուսքի առաջանում է ավելցուկային եկամուք, շահույթ,
որի քանակական մեծությունը հավասար է գյուղաքնրեսական մթերքների շու-
կայական գնի և լավ ու միջին հողամասերի վրա րնրեսություն վարողների ան-
հաքական միջին ծախսերի քարբերությանը: Քանի որ այդ ավելցուկային
շահույթը հողամասերի բնական որակական հաքկանիշների արդյունք է, ուսքի
այն անցնում է հողասեփականաքիրոջ քրամադրության քակ: Եթե րնրեսա-
վարող սուքյեկքը ոչ թե հողի սեփականաքերն է, այլ վարձակալը, ապա այդ
ավելցուկային շահույթը ընդունում է դիֆերենցիալ հողային ռենրայի քեսք և
հողասեփականաքիրոջը անցնում է վարձավճարի միջոցով: Իսկ եթե լավ ու
միջին որակի հողամասերի վրա րնրեսավարող սուքյեկքը միաժամանակ հո-
ղասեփականաքերն է, ապա ավելցուկային շահույթը յուրացվում է որպես
րնրեսական ռենրա:

Այսպիսով, դիֆերենցիալ ռենրան լրացուցիչ եկամուք է, որը յուրացվում է
հողասեփականաքիրոջ կողմից ոչ առաձգական առաջարկ ունեցող հողամասե-
րի օգրագործման շնորհիվ, և որի քարբեր քարաձքները իրարից քարբերվում
են իրենց բերրիությամբ:

Նողամասերը քարբերվում են նաև գյուղաքնրեսական մթերքների իրաց-
ման շուկաների նկաքմամբ իրենց քեղաքաշխավածությամբ: Քանի որ արդյունք-
ների քեղափոխումը իրացման շուկաներ ծախսերի հեք է կապված, ուսքի
դրանք մքնում են արքադրության ծախսերի մեջ: Այն րնրեսավարողները,

որոնց հողամասերը մոտ են իրացման շուկաներին, ավելի ցածր միջին ծախսեր կունենան, քան շուկաներից հեռու գտնվողները: Նեփաբար, փոփոխվողները, որոնց փոփոխությունները մոտ են իրացման շուկաներին, լրացուցիչ շահույթ են ստանում, որն էլ ընդունում է դիֆերենցիալ ռենդայի ձև: Եթե հողամասերը տարբերվում են իրացման շուկաների նկատմամբ իրենց տեղաբաշխվածությամբ, ապա դա առաջ է բերում, միավոր արտադրանքի հաշվով, փոփոխություններ և այլ ծախսերի անհավասարություն, որն էլ ըստ տեղաբաշխվածության դիֆերենցիալ ռենդայի ձևավորման պայման է հանդիսանում:

Դիֆերենցիալ ռենդայի ձևավորման գործընթացը կարելի է ցույց տալ միջին և սահմանային ծախսերի կորերի միջոցով՝ ընդունելով որ բոլոր ֆերմերային փոփոխությունները գործում են կարարյալ մրցակցային շուկայի պայմաններում: Այս դեպքում ցանկացած ֆերմերի արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկի կորը կունենա հորիզոնական տեսք:



ՊՆՏՆՆՆՆՆՆՆՆ 13.5. Դիֆերենցիալ հողային ռենդա

Գծապատկերներում պատկերված են տարբեր որակի հողակտորների վրա արտադրանքի արտադրությունից ստացվող լրացուցիչ եկամուտները կամ դիֆերենցիալ ռենդան: Առաջին գծապատկերում (a) պատկերված է լավ որակի հողամաս, որի միջին ծախսերը (AC) ավելի ցածր են: Դա նշանակում է, որ այդ հողամասում արտադրություն կազմակերպող փոփոխվող սուբյեկտը ստանում է դիֆերենցիալ ռենդա, որի չափերը հավասար են գծապատկերված մակերեսին, իսկ երկրորդում (b) փոփոխվող սուբյեկտի արտադրանքի միջին ծախսերը (AC), նախորդի համեմատ, բարձր են, ուստի նա կստանա քիչ

դիֆերենցիալ ռենդա, որի մեծությունը հավասար է գծապարկերված մակերեսին: Ինչ վերաբերում է երրորդ (c)՝ վապ որակի հողակտորի վրա փոխադրված սուբյեկտին, ապա նրա միջին և սահմանային ծախսերը հավասար են, հետևաբար նա կփոխհատուցի միայն իր ծախսերը, դիֆերենցիալ ռենդան այսպես հավասար է գրոյի (փեն գծապարկեր 13.5c): Եթե շուկայում գյուղատնտեսական մթերքի գինը իջնի հորիզոնական գծից, ապա գծապարկեր 13.5c-ում պարկերված փոխադրությունը չի կարող անգամ փոխհատուցել իր կապարած ծախսերը և սպիտակված պետք է հեռանա շուկայից:

Դիֆերենցիալ ռենդան լինում է երկու տեսակի.

ա) դիֆերենցիալ ռենդա I,

բ) դիֆերենցիալ ռենդա II:

Դիֆերենցիալ ռենդա I-ի սրացումը կապված է հողամասերի բնական բերրիության և իրացման շուկաների նկատմամբ հողամասերի տեղաբաշխվածության հետ:

Ի տարբերություն դիֆերենցիալ ռենդա I-ի, դիֆերենցիալ ռենդա II-ը կապված է հողերի բերքավորության «արհեստական» բարձրացման հետ, երբ նույն հողակտորի վրա լրացուցիչ կապիտալ ներդրումներն են կատարվում: Դիֆերենցիալ ռենդա II-ի առաջացումը պայմանավորված է գյուղատնտեսության արդյունավետությամբ: Քանի որ կապիտալի լրացուցիչ ներդրումները ունենում են տարբեր արտադրողականություններ, ապա առավել արտադրողական ներդրումները փոխհատուցվում են արտադրանքի մեծ քանակությամբ, քան թե համանման ներդրումները վապ որակի հողամասերում, որոնց ծախսերով կարգավորում են շուկայական գները: Այսպիսով, առավել արտադրողական ներդրումները (լրացուցիչ) ապահովում են լրացուցիչ եկամուտ, որոնք հետագայում անցնելով հողատնտեսականարերերի ձեռքը, վերածվում են դիֆերենցիալ ռենդա II-ի:

Գյուղատնտեսական արտադրության արդյունավետ վարման արդյունքում առաջացած լրացուցիչ շահույթը, մինչև վարձակալության ժամկետի լրանալը, ստանում է վարձակալը: Երբ վարձակալության ժամկետը ավարտվում է, ապա հողատնտեսականարերը հաշվի է առնում կապիտալի լրացուցիչ ներդրումից ստացվող եկամուտը և վարձակալության նոր պայմանագրի կնքելիս վարձակալման վճարը բարձրացնում է լրացուցիչ շահույթի չափով: Դրա հիման վրա հողատնտեսականարերը յուրացնում է այդ շահույթը դիֆերենցիալ ռենդա II-ի ձևով: Այս ամբողջի հետևանքով հողատնտեսականարիրոջ և վարձակալի միջև պայքար է գնում վարձակալական պայմանագրի կնքման ժամկետների շուրջ: Առաջինը ձգտում է պայմանագիրը կարճ ժամանակով կնքել, որպեսզի լրացուցիչ շահույթը կամ դիֆերենցիալ ռենդա II-ը ինքը ստանա: Իսկ վարձակալը ձգտում է պայմանագիրը երկար ժամանակով կնքել, որպեսզի իր կողմից կատարված լրացուցիչ կապիտալ ներդրումների պտուղները ավելի երկար ժամանակ վայելի:

Այսպիսով, դիֆերենցիալ ռենդա I-ը և II-ը մի կողմից՝ գյուղատնտեսական ձեռնարկարիրոջ ծախսերի բաղադրիչներն են, որովհետև վճարվում են հասույթից՝ որպես ծախսեր՝ վարձակալված ոչ առաձգական առաջարկ ունեցող հողա-

կտրոնի դիմաց, մյուս կողմից էլ՝ արժեքի ավելցուկ, որն առաջանում է բնության, աշխարհանքի և կապիտալի ավել բարձր արտադրողականությունից:

13.5. ՆՈՂԻ ԳԻՆԸ ԵՎ ԴՐԱ ՎՐԱ ԱԶԴՈՂ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԸ: ՆՈՂԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՆԱՆԱՏՈՒՄԸ

Ինչպես հայտնի է, հողը բնության պարզևն է: Սակայն կապված այն բանի հետ, որ հողը իր սեփականատիրոջը եկամուտ է բերում ռենտայի տեսքով, ապրանքային արտադրության պայմաններում այն ձեռք է բերում ապրանքային ձև, այսինքն՝ գնվում և վաճառվում է: Քանի որ հողի նկատմամբ նույնպիսի պահանջարկ է ներկայացվում, ինչպիսին արտադրության մյուս գործոնների (աշխարհանքի 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. փոխադրական 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 կստանա 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.

$$\text{Նողի գինը} = R/S \cdot 100\%,$$

որտեղ՝

R-ը հողային ռենտայի ամենամյա մեծությունն է,

S-ը փոխադրական փոկոսի շուկայական դրույքն է:

Օրինակ, եթե հողակտորից ամեն փարի ստացվում է 2000 միավոր ռենտա, իսկ փոխադրական փոկոսի դրույքը 5% է, ապա փվյալ հողակտորը կվաճառվի 40000 միավոր փողով ($2000/5\% \cdot 100\%$):

Բանաձևից պարզ երևում է, որ հողի գնի վրա ազդում է երկու գործոն՝ ռենտայի մեծությունը և փոխադրական փոկոսի նորման, մինչդեռ իրական կյանքում հողի գինը կախված է բազմաթիվ գործոններից, որոնք ազդում են հողի պահանջարկի և առաջարկի վրա: Այսպես, հողի գնի աճը կարող է պայմանավորված լինել հողի՝ ոչ գյուղատնտեսական նպատակներով օգտագործելու պահանջարկի աճով: Նողի նկատմամբ պահանջարկը կարող է 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 փոփոխական գնահատումը: Դրա անհրաժեշտությունը պայմանավորված է հողային ռեսուրսների սահմանափակությամբ, ինչպես նաև բնական և փոփոխական պայմանների բազմազանությամբ (կլիմայով, հողերի կառուցվածքով, փոփոխություններով, հողօգտագործման մշակույթով և այլն): Նորի փոփոխական գնահատումը նպաստում է հողային ռեսուրսների առավել արդյունավետ օգտագործմանը և փոփոխական գործունեության վերլուծություններին: Նորի փոփոխական գնահատման համար ելակետ է հանդիսանում հողի կառուցվածքը, հատկապես հողային համապարասխան շերտը: Վերջինիս շտրիխով իրականացվում է հողի արտադրական ունակության գնահատումը: Նորի սկզբնական գնահատումը կատարվում է ոչ մեծ թվով մշակաբույսերի գծով, որոնք կարևոր արտադրական նշանակություն ունեն փոխաբար համար: Դրանից հետո անցում է կատարվում բնափոփոխական շրջանավորմանը, այլ կերպ ասած՝ այնպիսի չափանիշների սահմանմանը, որոնք ազդում են բերքատվության վրա:

Նորի փոփոխական գնահատման ընդհանուր ցուցանիշներից են.

- բերքատվությունը մեկ հեկտարից,
- ծախսերի փոփոխությունը՝ 1 միավոր դրամական ծախսերին բաժին ընկնող համախառն արդյունքի արժեքը,
- դիֆերենցիալ ռենդայի մեծությունը և այլն:

Նորի փոփոխական գնահատման ժամանակ լայնորեն օգտվում են հողային կադաստրից: Դա իրենից ներկայացնում է հողի վերաբերյալ անհրաժեշտ փյուռների համակարգված ամփոփումը: Նորային կադաստրը հայտնի է եղել դեռևս մ.թ.ա. Նին Եգիպտոսում, որը օգտագործվել է հիմնականում որպես հարկերի գանձման գլխավոր միջոց: Նորային կադաստրի մեջ նշված են լինում փյուռի հողակտորից օգտվելու իրավական հիմքերը, փարածքը մշակաբույսերի աճեցման համար կարևոր որակական հատկանիշները, հողի փոփոխական գնահատման չափորոշիչները:

Նորային կադաստրի բուն նպատակը գյուղատնտեսության ճիշտ մասնագիտացման ուղղության ընտրությունն է, հետևաբար և՛ արտադրության արդյունավետության բարձրացումը:

ÆÝÛÝ³ ëï áõ Û³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Ի՞նչ է հողային ռենտան: Ինչո՞վ է տարբերվում վարձավճարից:
2. Նողային ռենտայի ի՞նչ տեսակներ են ձեռք հայտնի:
3. Ինչպե՞ս է որոշվում հողի գինը: Գնի որոշման ժամանակ ի՞նչն է կարևոր հողային ռենտան, թե՛ փոխադրվական տոկոսի դրույքաչափը:
4. Ինչո՞ւ ռենտան ֆերմերի համար ծախս է, իսկ հասարակության համար՝ բնության պարգև: Ի՞նչ է նշանակում հողի օգտագործման այլընտրանքային տարբերակ:

ԾՇՍÝ³ İ³ ÝÑ³ ëİ³ óáõÃİõÝ»ñ

Ագրարային հարաբերություններ	Նողային ռենտա
Նողը որպես արտադրության գործոն	Վարձավճար
Նողատիրապետում	Տնտեսական ռենտա
Նողօգտագործում	Քվազիռենտա
Ագրոբիզնես	Դիֆերենցիալ (տարբերակային) ռենտա
Նողի շուկա	Նողի գին
Նողի ծառայությունների պահանջարկ	

ՁԵՌՆԱՐԿԱՏԻՐԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՇԱՆՈՒՅԹԸ

14.1. ՁԵՌՆԱՐԿԱՏԻՐԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴԵՐԸ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

Ժամանակակից փնտրեսագիտության փեսության մեջ ձեռնարկափրակաՆ գործունեությունը կամ ձեռներեցության ընդունակությունը աշխատանքի, հողի և կապիտալի հետ մեկտեղ դիտվում է որպես արտադրության ինքնուրույն գործուն: Ձեռնարկափրությունը յուրահատուկ գործուն է, որովհետև դրա շնորհիվ է իրականացվում արտադրության մյուս գործունների միավորումը, համադրումն ու օգրագործումը փնտրեսավարման միասնական գործընթացի մեջ:

ՁեռնարկափրակաՆ գործունեությունը ոչ միայն փնտրեսագիտության փեսության, այլ առհասարակ փնտրեսական գիտությունների ուսումնասիրության օբյեկտ է: Դրանով է բացատրվում ձեռնարկափրակաՆ գործունեության էության բնորոշումների, մեկնաբանությունների բազմազանությունը: Իր փնտրեսական բնույթով ձեռնարկափրակաՆ գործունեությունն անխզելիորեն կապված է շուկայական փնտրեսության հետ, չնայած այն ավելի հին պարմություն ունի: Այս իմաստով ձեռնարկափրությունը շուկայական փնտրեսության բովանդակային հասկացություններից մեկն է:

Ձեռնարկափրությունը շահավետ նախաձեռնողական գործունեություն է՝ ուղղված արտադրական ռեսուրսների արդյունավետ օգրագործման լավագույն եղանակների ընտրությանն ու եկամտի սրացմանը: ՁեռնարկափրակաՆ գործունեությունը փնտրեսավարման եղանակ է, որին բնորոշ է նախաձեռնությունը, նորարարությունը, փնտրեսական պարասխանավությունը, ճկունությունը և ռիսկը: Ձեռնարկափրության էությունը բնութագրվում է նաև որպես փնտրեսավարող կազմակերպության փնտրեսական վարքագծի յուրահատուկ փեսակ:

ՁեռնարկափրակաՆ գործունեությունն ուղղված է հասարակական պահանջմունքների բավարարմանը, սակայն անմիջական նպարակը, բուն շարժառիթը նյութական շահն է, որն արտահայտվում է առավելագույն շահույթ սրանալու ձգրումով: Այս իմաստով փնտրեսավարման պրակտիկայում ձեռնարկափրությունը նույնացվում է «բիզնես» հասկացության հետ: Բիզնեսը կամ գործարարությունը ցանկացած գործունեություն է, որի նպարակը օգուր, շահույթ սրանալն է: ՁեռնարկափրակաՆ գործունեությունն արտադրարփնտրեսական բնույթի գործունեություն է, փնտրեսավարման որոշակի եղանակ, մինչդեռ բիզնեսը կարող է դուրս գալ արտադրարփնտրեսական գործունեության շրջանակներից: Գործարարությունը ցանկացած շահավետ գրադմունք կամ գործունեու-

թյուն է, մինչդեռ ձեռնարկատիրական գործունեության նպատակը երբեմն կարող է լինել ոչ թե շահույթի, այլ որևէ «օգտակար արդյունքի ստացումը»: Այդ է վկայում «շահույթ ստանալու նպատակ չհետապնդող» կազմակերպությունների առկայությունը ձեռնարկատիրական գործունեության համակարգում: Առանձին դեպքերում (պետական փնտեսավարման շրջանակներում) ձեռնարկատիրական գործունեությունն ավելի լայն նպատակներ կարող է հետապնդել, քան շահույթի ստացումը, եթե դա կապված է երկրի ազգային փնտեսության հեռանկարային խնդիրների և հասարակության սոցիալական բնույթի պրոբլեմների լուծման հետ:

Այսպիսով, ձեռնարկատիրությունը գործարարության ձեռնարկից 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 ձեռնարկատիրությունը, կեղծ «գրպանալին» ձեռնարկատիրությունը, դրամական միջոցների լեգալացումը կամ «լվացումը» և այլն:

Ժամանակակից փնտեսագիտության մեջ ձեռնարկատիրական գործունեության էությունը քննարկվում է երեք փեսանկյուններով. որպես փնտեսական կարեգորիա, որպես փնտեսավարման մեթոդ, որպես փնտեսական սրածողության փեսակ:

Ձեռնարկատիրական գործունեությունը՝ որպես **փնտեսական կարեգորիա**, հանդես է գալիս որպես սեփականության հարաբերությունների վրա հիմնված փնտեսավարման հարաբերությունների ենթահամակարգ: Ձեռնարկատիրության՝ որպես փնտեսական կարեգորիայի բովանդակությունն արտահայտվում է նրա օբյեկտով և սուբյեկտով: Ըստ ձեռներեցության սուբյեկտի՝ գոյություն ունեն ձեռնարկատիրական գործունեության երեք ձևեր՝ անհատական, կոլեկտիվ և պետական, որոնք արտահայտում են սեփականության համապատասխան ձևին բնորոշ փնտեսական հարաբերություններ: Այլ կերպ ասած՝ ձեռնարկատիրական գործունեությունն արտահայտում է սեփականության հարաբերությունների և փնտեսավարման հարաբերությունների միասնությունը: Ձեռնարկատիրական գործունեության օբյեկտ է արտադրության գործոնների արդյունավետ օգտագործման եղանակների ընտրությունը՝ առավելագույն եկամուտ ստանալու ակնկալիքով: Ձեռներեցությունը ենթադրում է փնտեսական ռեսուրսների համադրության հնարավոր նոր եղանակներ և նպատակ է հետապնդում սրեղծել սպառողական նոր բարիքներ, բացահայտել արտադրական փեխնոլոգիաների և գոյություն ունեցող ապրանքների առկարային օգտագործման նոր եղանակներ, նվաճել իրացման նոր շուկաներ և հումքի նոր աղբյուրներ, մենաշնորհի ձեռք բերել արտադրության փվյալ ճյուղում:

Ձեռնարկատիրական գործունեությունը՝ որպես **փնտեսավարման մեթոդ**, փնտեսավարման ձևերի, եղանակների ամբողջություն է, որոնց նպատակը առավել եկամտի ստացումն է արտադրական ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործման շնորհիվ: Ձեռնարկատիրական 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՝ փոփոխական ռիսկի համար պարասխանավորությունն է, որը պայմանավորված է շուկայի անորոշությամբ և անկանխարեսելիությամբ: Շուկայական իրավիճակի անորոշությունը ձեռնարկատիրական գործունեության մշտական ուղեկիցն է, որն ավելի է բարձրացնում պարասխանավորությունը վերջինիս հետևանքների համար:

Ձեռնարկատիրության՝ որպես փոփոխական 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 փոփոխական 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 **փոփոխական մրատրոֆիկ յուրահատուկ փոփոխական**, բնութագրվում է այն առանձնահատուկ հայացքների և ընդունակությունների ամբողջությամբ, որով օժտված է ձեռնարկուի կամ ձեռներեցի անձը:

Ձեռնարկատիրական գործունեությունը փոփոխական յուրահատուկ արվեստ է: Այն փոփոխական ու կազմակերպական բնույթի սրեղծագործական գործունեություն է հանուն շահույթի, որին բնորոշ է նախաձեռնության ու նորարարության ազատությունը:

14.2. ՁԵՌՆԵՐԵՑԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԿԵՐՊԱՐԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ

Ձեռնարկատիրական գործունեության համակարգում կենտրոնական դեմքը ձեռներեցն է, որի գործունեությամբ է պայմանավորված ձեռնարկատիրության հաջողությունը: Տնտեսագիտության մեջ ձեռներեցություն, ձեռներեց հասկացություններն առաջին անգամ կիրառվել են դեռևս XVIII դարում, անգլիացի փոփոխագետ Ռ. Կանտիլյոնի կողմից: Ըստ նրա՝ ձեռնարկուն անորոշ, անկայուն եկամուտներ ունեցող անձնավորություն է, որի հիմնական գործառույթը փարբեր ապրանքային շուկաներում առաջարկի համապարասխանեցումն է պահանջարկին: Շոտլանդացի նշանավոր փոփոխագետ Ա. Սմիթը ձեռներեցին բնութագրել է որպես մի մարդու, որը միշտ հակված է դեպի իր սեփական շահը, օգուտը, որին հեղափոխ լինելով՝ նա հաճախ «անփոփոխելի ձեռքով» ուղղվում է հասարակության շահերին ծառայելու նպատակին, որը բոլորովին չէր մտնում նրա գործունեության շրջանակների մեջ:

Խնդրո հարցին է անդրադարձել նաև ֆրանսիացի փոփոխագետ Ժ.Բ. Մեյը: Նա նշել է ձեռներեցի՝ որպես փոփոխական գործակալի միջնորդի ակտիվ դերը արտադրության գործունեությունը միավորելու ասպարեզում: Մեյը պարզաբանել է նաև ձեռներեցի եկամուտների բնույթը, դրա մի մասը համարելով որպես յուրա-

տեսակ փրվող վարձափոխություն ձեռնարկափիրական ընդունակությունների համար: Գերմանացի փնտր-սազեպ Վ. Ջոմբարտը ձեռներեցին բնորոշել է որպես նվաճող, կազմակերպիչ և առևտրական: Ձեռներեցը իր կամքի ու հասարակամության շնորհիվ կարողանում է նվաճել մարդկանց վստահությունը, կազմակերպել նրանց համապետ աշխատանքը, համոզել, շարժել վերջիններիս հեղափոխությունը, որպեսզի գնեն իր ապրանքները: Ձեռներեցության տեսության մշակման ու զարգացման գործում մեծ ավանդ է ներդրել ավստրիացի նշանավոր փնտր-սազեպ Ի. Շումպերտը: Նա ձեռներեցի հիմնական հատկանիշներից առավել կարևորը համարել է նորարարության ձգտումը և ռիսկի գնալու պարտափաստականությունը: Ըստ Շումպերտի՝ 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, տեղի է ունենում սեփականատիրոջ և ձեռներեցի փարանջատում: Սեփականությունից ձեռներեցության փարանջատման գործընթացը դրսևորվեց հատկապես բանկերի և բաժնետիրական ընկերությունների կազմավորումով ու գործունեությամբ:

Ձեռներեցության կառավարչական գործառույթի առանձնացումը սեփականությունից նկատվել է նաև սրբկափիրական 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-գործառույթի փարանջատման երևույթը քննարկվել է Կ. Մարքսի կողմից, երբ դեռևս նոր էին ձևավորվել բաժնետիրական ընկերությունները:

Ժամանակակից փնտր-սազեպության մեջ առանձնացվում են ձեռներեցի որոշակի հատկանիշներ, որոնք բնութագրում են նրա փնտր-սազեպ կերպարն ու վարքագիծը շուկայական փնտրության համակարգում: Այսպես՝

- ա) ձեռներեցը պարտավորվում կամ նախաձեռնություն է ցուցաբերում միավորել փնտր-սազեպ ռեսուրսները ապրանքային արտադրության միասնական գործընթացում դառնալով արտադրության շարժիչ ուժը,
 - բ) ձեռներեցի կարևոր խնդիրներից է գործունեության ընթացքում հիմնական վճիռների, հեռանկարային կուրսի ընդունումը,
 - գ) ձեռներեցը նորարար է, որը ձգտում է առևտրային հիմունքներով փնտր-սազեպ շրջանառության մեջ դնել նոր արտադրական տեխնոլոգիաներ և բիզնեսի կազմակերպման նոր ձևեր՝ անընդհատ նորացնելով արտադրատեսակները,
 - դ) ձեռներեցն այն անձնավորությունն է, որին բնորոշ է փնտր-սազեպ ռիսկի դիմելու պարտափաստականությունը: 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 ձեռնարկափիրական եկամուտ:
-

Ընդհանուր առմամբ ձեռներեցության մեջ ուժեղ են փնտրելի և անփնտրելի գործունեության հոգեբանական կողմերը՝ նպատակաուղղվածությունը, իրեն փորձելու պարտապահականությունը, գործընկերներին ու ենթականերին համոզելու ընդունակությունը, անկախությունն ու իր նկատմամբ վստահությունը, հաշվենկափությունը, ճշգրտապահությունը, բարձր կարգապահությունը և այլն:

Շուկայական փնտրության պայմաններում **ձեռներեցի գործառույթները** կարելի է բաժանել երեք խմբի՝ ռեսուրսային, կազմակերպչական և սպեցիալիզացիոն:

Ռեսուրսային գործառույթի էությունն այն է, որ ձեռներեցը իր փրամադրության փակ գրնվող ֆինանսական միջոցներով ձեռք է բերում փնտրական գործունեության համար անհրաժեշտ գործոններ ու ռեսուրսներ: Այլ կերպ ասած՝ նպատակը դրամական կապիտալի վերածումն է արտադրողական կապիտալի փոխարին:

Կազմակերպչական գործառույթը արտահայտվում է նրանով, որ ձեռներեցը ապահովում է արտադրության գործոնների այնպիսի միացում ու համակցություն, որն առավել արդյունավետորեն է նպաստում նախապես վաճառելի փնտրական նպատակային խնդրի լուծմանը:

Սպեցիալիզացիոն 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 նորույթների կիրառման հետ:

Ներկայումս զարգացած շատ երկրներում որոշակիորեն ուրվագծված են XXI դարի ձեռներեցության հեռանկարային ուղղվածությունները: Այսպես, օրինակ, ճապոնիայում մեծ փոփոխություններ են տեսնվում փնտրական կազմակերպչական բիզնեսի զարգացմանը: Օգտագործելով համաշխարհային փնտրական շուկան, ճապոնացի ձեռներեցներն ավելի արագ և լավագույն ձևով են ներդրում տեխնոլոգիական նորույթները: 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 փնտրական ներուժը:

14.3. ԱԶԱՏ ՁԵՌՆԵՐԵՑՈՒԹՅԱՆ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ՆԱԽԱԴՐՅԱԼՆԵՐԸ

Զարգացած և քաղաքակիրթ շուկայական հարաբերությունները բնութագրվում են ձեռնարկափրական գործունեության ազատությամբ: Ձեռնարկափրության ազատությունը շուկայական փնտրության կարևոր հարկանիշներից ու սկզբունքներից է, ըստ այդմ էլ ընդունված է ասել՝ «Շուկայական փնտրությունը ազատ ձեռներեցության փնտրություն է»:

Ազգայր ձեռներեցոյթոյան բովանդակոյթոյունն արտահայտուոմ է նրանուոլ, որ յուրաքանչյուր ձեռներեց ազգադորեն կարող է ընտրել գործունեոյթոյան իր նախասիրաձ շահավեպ բնագավառը և կապիտալ ներդնել այնտեղ, առանց արգելքնեռի մուտք գործել արտադրոյթոյան ցանկացաձ ճյուղ, ընտրել ձեռնարկատիրական գործունեոյթոյան տեսակն ու ձևը, ինքնուրույն որոշել ինչ արտադրել և որքան, ինչպես արտադրել և ում համար, ինչպես կառավարել արտադրոյթոյունը և այլն, և այլն:

Ձեռնարկատիրոյթոյան ազգատրոյթոյունն ունի ոչ թե բացարձակ, այլ հարաբերական բնույթ, որուոլիտրև այն կախուաձ է շուկայական մեխանիզմի այնպիսի տարրերից, ինչպիսիք են պահանջարկն ու առաջարկը, գինն ու մրցակցոյթոյունը: Մյուս կողմից՝ ձեռնարկատիրական գործունեոյթոյունը յուրաքանչյուր երկրուոմ կարգավորուոմ է համապատասխան օրենքնեռուոլ ու իրավական նորմեռուոլ, որոնք սահմանուոմ են ձեռնարկատիրական գործունեոյթոյան թույլատրելի ձևերը, ձեռներեցնեռի իրավունքնեռը, պարտականոյթոյուննեռն ու ազատոյթոյուննեռը: Դրանից բացի, ձեռնարկատիրական գործունեոյթոյուն երբեմն կարելի է իրականացնել միայն համապատասխան պետական լիցենզիանեռի կամ թույլտրոյթոյուննեռի առկայոյթոյան դեպքուոմ:

Այս բոլորից հետևուոմ է, որ ազգայր ձեռներեցոյթոյունն ասելուոլ չպետք է հասկանալ տնտեսավարող սուբյեկտնեռի կամայականոյթոյունն ու անարխիա, տարբերայնոյթոյուն և քառս, ինչպես երբեմն ներկայացուոմ է: Ազգայր ձեռնարկատիրոյթոյան էուոյթունը ազատորեն ընտրոյթոյուն կատարելու և ինքնուրույն, անկաշկանդ տնտեսավարելու մեջ է, որի ձևավորման ու հետագա զարգացման համար գոյոյթոյուն ունեն անհրաժեշտ պայմաննեռ ու նախադրյալնեռ:

Ազգայր ձեռնարկատիրոյթոյան համար անհրաժեշտ պայմաննեռից է սեփականոյթոյան բազմազան ձևերի առկայոյթոյունը և դրանց հիմքի վրա՝ տնտեսավարման համապատասխան համակարգերի կազմավորուոմը: Սեփականոյթոյան պետական ձևի տիրապետոյթոյան պայմաննեռուոմ երկրի տնտեսական կյանքի բոլոր ոլորտնեռը ենթարկուոմ էին կառավարման վարչահրամայական համակարգին, որը գրեթե անհնար էր դարձնուոմ ազգայր ձեռներեցոյթոյունը: Ներևաբար սեփականոյթոյան պետական ձևի մենաշնորհի վերացուոմը անհրաժեշտ պայման էր շուկայական հարաբերոյթոյուննեռի և, մասնավորապես, ազգայր ձեռնարկատիրոյթոյան զարգացման համար: Սակայն սեփականոյթոյան բազմազան ձևերի առկայոյթոյունը դեռևս բավարար պայման չէ ազգայր ձեռներեցոյթոյան համար, որուոլիտրև այն կարող է իրականացվել միայն տնտեսավարման համատատասխան մեխանիզմի միջոցուոլ: Այս նպատակուոլ շուկայական տնտեսական համակարգին անցնող երկրնեռուոմ տնտեսական հարաբերոյթոյուննեռի վերափոխման ելակետ է համարուոմ պետական սեփականոյթոյան սպատպետականացուոմն ու մասնավորեցուոմը, որոնք ազգայր ձեռներեցոյթոյան տնտեսական նախադրյալն են:

Ազգայր ձեռներեցոյթոյան համար անհրաժեշտ են որոշակի իրավական նախադրյալնեռ, այսինքն՝ այնպիսի օրենքնեռ ու իրավական նորմեռ, որոնք կթույլատրեն ձեռնարկատիրական գործունեոյթոյուն իրականացնել տնտեսոյթոյան տարբեր բնագավառնեռուոմ: Ընդ որուոմ՝ դրանուոլ միատրեսակ պայմաննեռ կատրեղձեն տնտեսավարող բոլոր սուբյեկտնեռի համար, անկախ նրանց սեփա-

կանության ձևից և ելակետային, մեկնարկային պայմաններից: Այլ կերպ ասած՝ ազապ ձեռներեցության համար անհրաժեշտ է միասնական իրավական դաշտ, որը ապահովի բոլոր փնտեսավարողների միափեսակ, հավասար իրավունքներն ու փնտեսական ազափությունները:

Ազապ ձեռնարկափրական գործունեությունը մեծապես պայմանավորված է նաև շուկայական փնտեսավարման լիարժեք մեխանիզմի առկայությամբ: Խոսքը շուկայական ենթակառուցվածքի այնպիսի փարրերի մասին է, ինչպիսիք են ապրանքային և ֆոնդային բորսաները, առևտրային բանկերը, մեծածախ առևտրի բազաներում ռեսուրսների ձեռքբերման մափչելիությունը, վարկեր սրանալու հնարավորությունները, շուկայական իրավիճակին իրազեկ լինելու կամ փեղեկափություն սրանալու հնարավորությունները և այլն:

Շուկայական փնտեսության պայմաններում ձեռներեցության ալփիվացման անհրաժեշտ նախադրյալներից է համարվում ազապ փնտեսական մրցակցությունը, որը արփադրության զարգացման և ընդհանրապես փնտեսական առաջընթացի խթանիչ ուժերից է: Ազապ փնտեսական մրցակցությունը ենթադրում է փվյալ ապրանքափեսակն արփադրողների կամ դրանց վաճառողների զգալի քանակություն և փնտեսավարող սուբյեկտների ազապ մուլթ փվյալ շուկա:

Ազապ ձեռնարկափրության զարգացումը պեփ է ապահովի անհափ ձեռներեցների մասնավոր սեփականության անձեռնմխելիության երաշխիքներ և սեփականազրկման բացառում: Տնփեսավարման ազափությունը պեփ է բացառի նաև պեփական կառավարման օրգանների ուղղակի միջամփությունը արփադրական ձեռնարկությունների փնտեսական գործունեությանը, բացի օրենքով նախափեսված դեպքերից:

Ազապ ձեռնարկափրության զարգացման կարևոր նախադրյալ են փնտեսության ապամոնոփոլացումը և պեփության հակամոնոփոլային քաղաքականության իրականացումը: Պեփական սեփականության համափարած փրապեփության պայմաններում անխուսափելիորեն ձևավորվում է պեփական մենաշնորհ, որն իր հերթին առաջացնում է մենաշնորհի այլ փեսակներ, որոնց սուբյեկտ են փնտեսական գերափեսչությունները, նախարարությունները, վերջիններիս ենթակայության փակ գրնվող խոշորագույն ձեռնարկությունները: Այդ մասին է վկայում արփադրության համակենփրոնացումը և նեղ առարկայական մասնագիփացումը, որը հանգեցրել էր նախկին Խորհրդային Միության փնտեսության չափազանց բարձր ասփիճանի մենաշնորհացմանը: Օրինակ, նախկին Խորհրդային Միությունում 1991 թ. մոփավորապես 2 հազ. արփադրափեսակների արփադրողներ էին միայն մեկական ձեռնարկություններ, իսկ մեննորհացված արփադրության փեսակարար կշիռը մեքենաշինական համալիրում կազմում էր արփադրության ծավալի 80%ը: Արդյունաբերական արփադրության շուրջ 109 արփադրափեսակներ արփադրողների մեջ մեկ խոշոր ձեռնարկության բաժինը կազմում էր փվյալ արփադրանքի ընդհանուր ծավալի 89%ը: Արփերկրների փնտեսավարման գործընթացում փնտեսության մենաշնորհացման ասփիճանը զնահափվում է ըստ Նարփինալ-Նարինանի համաթվի, ըստ որի՝ շուկան մենաշնորհացված չի համարվում 7 և ալելի մրցակից փրմանների 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 սրանում մենաշնորհի հաղթահարումը և ազատ փորձարկման մրցակցության ապահովումը: Էկոնոմիկայի ապամենաշնորհացման շնորհիվ խոշոր ձեռնարկությունների բազայի վրա սրեղծվում են նույն արտադրանքը թողարկող փոքր և միջին ձեռնարկություններ, որոնք հնարավորություն են տալիս մրցակցություն ծավալել այդ արտադրատեսակը թողարկող ձեռնարկությունների միջև, նվազեցնել արտադրության ծախսերը, բարձրացնել արտադրանքի որակը: Մինչև նույն ժամանակ դա նպաստում է սպառողների շահերի ապահովմանը, քանի որ նրանք ընտրություն կատարելու հնարավորություն են սրանում փվյալ ապրանքատեսակը ձեռք բերելու ժամանակ:

14.4. ԱՐՏԱԴՐԱԿԱՆ ՁԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅԱՆ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ, 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 փորձարկման կազմակերպման սկզբնական, հիմնական օղակ: Դա պայմանավորված է հետևյալ հանգամանքներով՝

- ա) ձեռնարկությունը կամ ֆիրման գործարքային (տրանսակցիոն) ծախսերին հարմարվելու առավել արդյունավետ մեթոդներով,
- բ) արտադրական ձեռնարկություններում է տեղի ունենում արտադրության գործոնների միացումն ու նյութական, հոգևոր բարիքների սրեղծման բուն գործընթացը: Այլ կերպ ասած՝ ձեռնարկությունը համարվում է աշխատանքի հասարակական բաժանման և փորձարկման հիմնական բջիջը,
- գ) արտադրական ձեռնարկություններում են սկզբնավորվում փորձարկման սուբյեկտների 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՝ ձեռնարկություն ասելով հասկացվում է արտադրության միջոցների ամբողջություն, որի փոխնույնացիական միասնությունը հարմարեցված է որոշակի արդյունք սրեղծելու համար: Ձեռնարկությունը ինչպես սոցիալ-փորձարկման, այնպես էլ փոխնույնացիական

հարաբերությունների համակարգ է, այսինքն՝ այն մի կողմից՝ անվերսահմանորոշ սուբյեկտ է, որը գործում է հասարակական հարաբերությունների համակարգում, մյուս կողմից՝ արտադրության կազմակերպական ձև է ու աշխատանքի կոոպերացիայի որոշակի տեսակ:

Տնտեսական գործունեությունը միշտ իրականացվում է որոշակի կազմակերպական ձևով: Արտադրության մեքենայական փուլին անցնելով՝ արտադրության կազմակերպման հիմնական ձևը դարձավ ձեռնարկությունը, որը հիմնված էր աշխատանքի բարդ կոոպերացիայի վրա: Ձեռնարկության ժամանակակից ձևը ֆաբրիկան է, որը հիմնված է սկզբունքորեն նոր տիպի կոոպերացիայի վրա: Եթե մանուֆակտուրային ժամանակաշրջանում արտադրության կազմակերպման ելակերը աշխատողն էր, ապա ժամանակակից ֆաբրիկայում առաջնայինը տեխնիկան է: Այսինքն՝ ֆաբրիկան մեքենաների բարդ կոոպերացիա է:

Ժամանակակից տնտեսագիտության մեջ ֆիրմայի կամ ձեռնարկության բնույթը դիտարկվում է **տեխնոլոգիական** և **ինստիտուցիոնալ** տեսանկյուններով: Տեխնոլոգիական տեսանկյունով ֆիրման համարվում է որպես արտադրական գործունեություն իրականացնող և որևէ արտադրանք թողարկող կազմակերպություն, որը հետապնդում է առավելագույն շահույթ ստանալու նպատակ: Այսպես կարևորվում է արտադրական գործառույթի կիրառությունը: Ինստիտուցիոնալ մտայնության համաձայն ֆիրմայի հետազոտման գլխավոր հիմնախնդիրը ոչ թե շահույթի մաքսիմալացման պայմաններն են, այլ հենց ֆիրմայի բուն առաջացումը և դրա հետագա զարգացման օրինաչափությունները: Ըստ ամերիկացի տնտեսագետ Ռ. Բուրդի՝ ֆիրման և շուկան լրացնում են միմյանց որպես տնտեսության կազմակերպման այլընտրանքային եղանակներ՝ գործարքային ծախսերը տնտեսելու իմաստով: Այլ կերպ ասած՝ ֆիրման դիտարկվում է որպես ինստիտուցիոնալ կառույց, որպես հարաբերությունների համակարգ, երբ ռեսուրսների շարժի ուղղությունները կախված են հենց ձեռներեցներից և շուկայական անորոշության մեջ նրանց կողմնորոշվելու կարողություններից:

Ձեռնարկությունը ինքնուրույն տնտեսական միավոր է, որը տնօրինելով որոշակի արտադրական գործոններ, իրականացնում է նյութական բարիքների արտադրություն և մատուցում է ծառայություններ՝ նպատակ ունենալով նվազագույն ծախսումներով ստանալ առավելագույն եկամուտ: Ժամանակակից տնտեսավարման 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 տնտեսական 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: Նայանի է, որ շուկան ապահովում է փոփոխական ազատություն, մինչդեռ ֆիրման սահմանափակում է այն, քանի որ ենթադրում է վարչաիրավական (հիերարխիկ) աստիճանակարգված կառավարում, վերահսկողություն և արտադրության պլանավորում: Այսինքն՝ ձեռնարկությունները, ֆիրմաները լինելով շուկայական փոփոխության փոքրակազմի օղակներ, առաջին հայացքից կարծես թե հակադրվում են շուկայական մեխանիզմի բուն էությանը: Սակայն իրականում այդպես չէ, քանի որ փոփոխության այսպիսի միկրոկառուցվածքի անհրաժեշտությունը բխում է հենց շուկայական մեխանիզմի էությունից: Նորոգում է, որ շուկայական մեխանիզմը պահանջում է որոշակի ծախսումներ, որոնք կոչվում են փոփոխական կամ գործարքային ծախսեր: Շուկայի յուրաքանչյուր մասնակցից 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 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 գրավող արտադրական ռեսուրսներն ու արտադրության արդյունքները: Տնտեսական առանձնացվածությունն արտահայտվում է նաև նրանով, որ ձեռնարկությունն իր փոփոխական գործունեության արդյունքների հաշվին է իրականացնում անհատական վերարտադրությունը և ապահովում ռեսուրսների փակ փոփոխական շրջապտույտը: Ձեռնարկության փոփոխական առանձնացվածության աստիճանը պայմանավորված է

գոյություն ունեցող սեփականության ձևերով և արտադրության հանրայնացման մակարդակով:

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 պարտավորությունների կարարման համար), ունի իր կանոնադրությունը, կնիքը, հաշվարկային հաշիվը բանկում, ինքնուրույն հաշվապահական հաշվեկշիռը, պայմանագրային պարտավորություններ 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 **ինքնաձախսահափուցման և շահույթաբերության** ապահովումն է, որը ձեռնարկարիական գործունեության փնտեսական բովանդակությունն է: Այսինքն՝ ձեռնարկությունը պետք է կարողանա փոխհատուցել իր կարարած արտադրության ծախսերը և ապահովել որոշակի եկամուտ կամ շահույթ (շահույթ սրանալու նպարակ չհեփապնդող ձեռնարկություններում առավել կարևորվում է ինքնաձախսահափուցման սկզբունքը): Առավելագույն շահույթ սրանալու ձգարումով է արտահայտվում ձեռնարկության նյութական շահագրգռվածությունը:

Տնփեսավարման մյուս սկզբունքը **ինքնաֆինանսավորումն է**, որի համաձայն ձեռնարկությունն այնքան շահույթ պետք է սրանա, որ հնարավորություն ունենա սեփական միջոցներով ապահովել արտադրության հեփազա զարգացումն ու կարարելագործումը: Այլ կերպ ասած՝ եթե ինքնաձախսահափուցման շնորհիվ ձեռնարկությունը կարողանում է ապահովել պարզ վերարարդրություն, ապա ինքնաֆինանսավորումը նպասարում է ընդլայնված վերարարդրության իրականացմանը:

Տնփեսավարման սկզբունք է նաև ձեռնարկության **նյութական պարասխանաարվությունը**, որը նա կրում է այլ հիմնարկ-ձեռնարկությունների և պետության նկարմամբ՝ իր պայմանագրային պարտավորությունները կարարելու համար: Տնփեսավարման յուրահատուկ սկզբունք է նաև **ինքնակառավարումը**, որի համաձայն յուրաքանչյուր ձեռնարկություն ինքնուրույն իրականացնում է արտադրության գործընթացի կազմակերպումն ու կառավարումը:

Այսպիսով, ձեռնարկության փնտեսավարման հիմնական սկզբունքներն ամփոփվում են ինքնուրույնության, ինքնաձախսահափուցման, ինքնաֆինանսավորման, ինքնակառավարման մեջ, որը փնտեսավարման պրակտիկայում ընդունված է խորհրդանշական ձևով անվանել չորս «Ի»-երի սկզբունք:

Ժամանակակից փնտեսագիտության մեջ ֆիրմայի տեսությունը հիմնված է առավելագույն շահույթ 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-

վելը: Մեկ այլ տեսակետի համաձայն, որն սրացել է **բավարարման տեսություն** անվանումը, ֆիրման ձգտում է հասնել շահույթի որոշակի մակարդակի, իսկ այնուհետև, բավարարվելով դրանով, ջանքեր չի գործադրում այն մաքսիմալացնելու համար: Գոյություն ունի նաև **էվոյուցիոն տեսություն**, որի համաձայն ֆիրման պարզապես ձգտում է առավելագույն շահույթի, սակայն դրան հասնում է շար հազվադեպ ու պատահականորեն:

Այնուհանդերձ, առավելագույն շահույթի սրացումը, թեկուզ և այն չընդունվի որպես ֆիրմայի գործունեության գլխավոր նպատակ, միևնույն է, շուկայական տնտեսության շարժիչ ուժն է: Դրա հիման վրա էլ շուկայական մրցակցության պայմաններում ֆիրման որոշում է իր տնտեսական ռազմավարությունն ու վարքագիծը:

Ձեռնարկության գործունեության հանրագումարը 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 սրանում է արտադրված արտադրանքի իրացումից գոյացած եկամտի և արտաիրացումային եկամուտների ձևով: Վերջիններս կապված չեն ֆիրմայի անմիջական արտադրական գործունեության հետ և հանդես են գալիս շահաբաժինների, ավանդների դիմաց տոկոսների, տուգանքների, 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 փարբեր շուկայական իրավիճակներում ֆիրմայի տնտեսական վարքագիծը որոշելու համար:

Ձեռնարկարհրական գործունեությունը, որը հիմնված է առավելագույն շահույթ սրանալու սկզբունքի վրա, արտահայտվում է եկամուտների և ծախսերի փարբերության մեծացմամբ: Առավելագույն շահույթ սրանալու ձգտումն էլ հենց պայմանավորում է **ֆիրմայի տնտեսական վարքագիծը**, նրա գործունեության առանձնահատկությունները տնտեսավարման փարբեր 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:

Ներկաբար, որպեսզի ֆիրման առավելագույն շահույթ ստանա, կարող է միայն ավելացնել արտադրության ծավալները: Այս դեպքում էլ հարց է առաջանում, թե ֆիրման ի՞նչ քանակության արտադրանք պետք է արտադրի ու վաճառի, որպեսզի առավելագույն շահույթ ստանա: Այս խնդիրը լուծելու համար անհրաժեշտ է համեմատել արտադրանքի շուկայական գինը և ֆիրմայի սահմանային ծախսերը: Դրանով պարզվում է, թե լրացուցիչ արտադրանքի յուրաքանչյուր հաջորդ միավորը որքանո՞վ է ավելացնում ֆիրմայի ընդհանուր եկամուտը և ընդհանուր ծախսերը, որոնք բնութագրվում են սահմանային եկամուտ և սահմանային ծախսեր հասկացություններով:

Եթե սահմանային եկամուտը գերազանցում է սահմանային ծախսերը, ապա յուրաքանչյուր լրացուցիչ արտադրված արտադրանքի միավորի հետևանքով ֆիրմայի եկամուտը ավելի մեծ չափով է ավելանում, քան ընդհանուր ծախսերը: Արտադրության ծավալի մեծացմամբ ֆիրմայի շահույթն ավելանում է սահմանային եկամտի և սահմանային ծախսերի տարբերության չափով: Այստեղից հետևում է, որ ֆիրմայի շահույթն առավելագույն մեծության է հասնում այն դեպքում, երբ արտադրանքի գինը և սահմանային ծախսերը հավասարակշռում են միմյանց: Այսինքն՝ ֆիրման արտադրության ծավալի օպտիմալ մակարդակի է հասնում գնի և սահմանային ծախսերի հավասարակշռության պայմաններում: Եթե արտադրության ծավալը մեծ կամ փոքր լինի օպտիմալ մակարդակից, ապա շահույթը իր առավելագույն չափից կփոքրանա: Շահույթի մաքսիմալացման այս սկզբունքը կիրառելի է ոչ միայն ֆիրմայի, այլև ամբողջ տնտեսության համար:

Ոչ կարարյալ մրցակցության շուկայի պայմաններում ֆիրմայի վարքագիծն ունի որոշակի առանձնահատկություններ՝ պայմանավորված նրանով, թե ոչ կարարյալ մրցակցության շուկայում արտադրողը կարո՞ղ է ազդել արտադրանքի շուկայական գնի վրա: Այս պայմաններում, որպեսզի ֆիրման առավելագույն շահույթ ստանա, պետք է արտադրության և իրացման ծավալները մեծացնի այնքան, քանի դեռ յուրաքանչյուր լրացուցիչ արտադրանքի արտադրության սահմանային ծախսերը փոքր կլինեն, քան այն սահմանային կամ լրացուցիչ եկամուտը, որն ստացվում է այդ արտադրանքի միավորի իրացումից: Ներկաբար, արտադրության օպտիմալ ծավալ կապահովվի և առավելագույն շահույթ կստացվի միայն այն դեպքում, երբ սահմանային եկամուտը հավասարվում է սահմանային ծախսերին:

14.5. ՉԵՌՆԱՐԿԱՏԻՐԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ, ՉԵՎԵՐԸ ԵՎ ԱՌԱՆՁՆԱՏԱՏՎՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

14.5.1. Չեռնարկատիրական գործունեության տեսակները. դրանց առավելություններն ու թերությունները

Շուկայական տնտեսության պայմաններում ձեռնարկատիրական գործունեությունը դրսևորվում է կազմակերպման տարբեր ձևերով, որը սեփականության ձևերի բազմազանության արդյունք է: Տվյալ տնտեսական համակարգում

գոյություն ունեցող փնտրված անհատները հիմնված են գոյություն ունեցող սեփականության ձևերի վրա: Տնփեսավարման ձևը արտադրության կազմակերպման եղանակն է: Ընդ որում՝ սեփականության միևնույն ձևի հիմքի վրա կարող են կազմակերպվել փնտրված անհատների քանի ձևեր: Օրինակ, պետական սեփականության բազայի վրա կարող են առաջանալ փնտրված անհատների այնպիսի ձևեր, ինչպիսիք են՝ վարձակալությունը, բաժնեպիրական ընկերությունը, համարել (խառը) ձեռնարկությունները և այլն: Այլ կերպ ասած՝ փնտրված անհատները ավելի բազմազան կարող են լինել, քան սեփականության ձևերը:

Ձեռնարկապիրական գործունեությունը արտադրության փորձեր ճյուղերում և ոլորտներում ունի որոշակի առանձնահատկություններ և փորձերվում է իր բովանդակությամբ ու գործունեության ընթացքով: Կախված ձեռնարկապիրական գործունեության բովանդակությունից և հասարակական արդյունքի վերաբերության գործընթացների հիմնական փուլերի հետ դրա ունեցած կապից՝ փորձերվում են ձեռներեցության հետևյալ տեսակները՝ արտադրական, առևտրային, ֆինանսավարկային, ապահովագրական, միջնորդական:

Արտադրական ձեռներեցությունը բիզնեսի ամենակարևոր և միաժամանակ բարդ տեսակն է, որը վերաբերում է նյութական, հոգևոր բարիքների արտադրությանը և ծառայությունների բոլոր տեսակներին: Առևտրային *ձեռներեցության* ժամանակ ձեռներեցը հանդես է գալիս առևտրականի դերում և իրացնում է փնտրված անհատի այլ սուբյեկտներից ձեռք բերած պարասպի արտադրանքները: *Ֆինանսավարկային ձեռներեցությունը* առևտրային ձեռներեցության հատուկ տեսակ է, որի ժամանակ առք ու վաճառքի առարկա են փողը, արտադրությունը, արժեթղթերը: *Ապահովագրական ձեռներեցությունը* արտադրվում է ունեցվածքի, կյանքի և առողջության, փնտրված անհատի կամ ավոր ապահովագրության տեսքով: *Միջնորդական ձեռներեցությունը* ձեռներեցի կողմից միջնորդական և տեղեկատվական ծառայությունների մատուցումն է փնտրված անհատի այլ սուբյեկտներին, մասնավորապես՝ բորսայական գործունեության իրականացումը: Գոյություն ունեն ձեռնարկապիրական գործունեության երեք հիմնական ձևեր.

- ա) սոցիալ-փնտրված,
- բ) կազմակերպական-փնտրված,
- գ) կազմակերպական-իրավական:

Ձեռնարկապիրական գործունեության **սոցիալ-փնտրված ձևերը** բնութագրում են ոչ միայն սեփականության սուբյեկտը, այլև փնտրված անհատի սուբյեկտը: Այսինքն՝ ձեռներեցության կամ բիզնեսի սոցիալ-փնտրված բնույթը պայմանավորված է սեփականության այն ձևով, որի վրա հիմնված է: Սեփականության ձևից կախված՝ փորձերվում են ձեռնարկապիրական գործունեության պետական, կոլեկտիվ և անհատական տեսակները:

Պետական ձեռներեցության դեպքում փնտրված անհատի սուբյեկտը ձեռնարկապիրական գործունեություն է իրականացնում պետական միջոցների հաշվին: Այս դեպքում պետական սեփականության օբյեկտները ամրացվում են առանձին ձեռնարկություններին լրիվ փնտրված անհատի իրավունքով, որը նախատեսում է դրանց փորձերվում, փնտրվում ու օգտագործում: Արևմտյան փնտրված անհատի մեջ պետությունն ինքնին փնտրված անհատի սուբյեկտ չի դիմում, քանի որ

շուկայական փոփոխության համակարգում պետության կարևոր խնդիրը համարվում է ձեռնարկափրական գործունեության միասնական «խաղի կանոնների» սահմանումը և հսկողության իրականացումը դրանց կատարման նկատմամբ: Այս իմաստով պետական ձեռնարկությունը փոփոխության 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 փոփոխության այն ձևն է, որի դեպքում արտադրության միջոցներն ու արդյունքները մարդկանց որևէ խմբի կոլեկտիվ սեփականությունն են: Կոլեկտիվ ձեռնարկափրությունն ունի դրսևորման փորձեր ձևեր, ինչպիսիք են՝ կոոպերատիվները, կոլեկտիվ գյուղացիական փոփոխությունները, բաժնեփրական ընկերությունները և այլն:

Անհատական ձեռներեցությունը կազմակերպվում է անհատական սեփականության հիման վրա, ինչպես նաև այն դեպքում, երբ փոփոխության սուբյեկտը՝ անհատը, վարձակալում է ուրիշին պարկանող սեփականությունը (օրինակ՝ պետական ձեռնարկությունների վարձակալության դեպքում):

Ժամանակակից փոփոխության մեջ ձեռնարկափրական գործունեության **կազմակերպական-փոփոխական ձևերը** դասակարգելիս հիմք են ընդունվում ոչ միայն սեփականության ձևերը կամ դրանց այս կամ այն համակցությունը, այլև դրա վրա հիմնված ձեռնարկափրության կազմակերպական փոփոխությունը: Այս իմաստով առանձնացվում են ձեռնարկափրական գործունեության կազմակերպական-փոփոխական երեք հիմնական փոփոխություններ.

ա) անհատական (միանձնյա) ձեռնարկափրություն,

բ) ընկերակցություն (գործընկերություն),

գ) կոոպերացիա (բաժնեփրական) ընկերություն:

ձեռնարկափրական գործունեության նշված ձևերն ընդունված է ներկայացնել **մասնավոր և հասարակական ձեռնարկափրության փոփոխություն**: Ընդ որում՝ մասնավոր ձեռներեցությանն են դասվում անհատական ձեռնարկափրությունը և ընկերակցությունը, իսկ հասարակականին՝ կոոպերացիաները:

Անհատական ձեռնարկափրությունը փոփոխության այն ձևն է, որի դեպքում ձեռներեցը առևտրական գործունեություն է իրականացնում իրեն պարկանող սեփականության հիման վրա՝ անմիջականորեն կառավարելով այն և լիակատար պատասխանատվություն կրելով նրա արդյունքների համար: Շուկայական փոփոխության վրա հիմնված գրեթե բոլոր երկրներում անհատական ձեռներեցությունը քանակական գերակշիռ մաս է կազմում ձեռնարկափրական գործունեության բոլոր կազմակերպական ձևերի մեջ, թեպետ նրա բաժինը երկրի ընդհանուր փոփոխական շրջանառության մեջ այնքան էլ նշանակալից չէ: Անհատական ձեռներեցությունը բիզնեսի անհատականացված ձևն է, որ պայմանավորված է ոչ միայն կազմակերպման ու գործունեության պարզությամբ, այլև նրա որոշակի առավելություններով, ինչպիսիք են շահագրգռվածությունը կամ մոտիվացիան, օպերատիվությունը և ճկունությունը, որոնք դրսևորվում են հետևյալ կերպ.

1. Անհատ ձեռներեցը, որպես միանձնյա սեփականատեր, ինքնուրույն է փոփոխում արտադրատնտեսական գործունեությունից սրացված շահ:

հույթը և, չլինելով 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 ամենաաննշան փոփոխումներին:
3. Իրականացնելով փոքր ծավալի արտադրարտադրական գործունեու-
թյուն, անհապ ձեռներեցները կարողանում են ավելի արագ և ճկուն վե-
րակողմնորոշել իրենց գործունեությունը դեպի առավել մրցունակ ար-
տադրարտադրականների թողարկումը:

Այս առավելություններով հանդերձ՝ անհապական ձեռնարկատիրությունն
ունի նաև որոշակի թերություններ: Այսպես՝

1. Անհապական ձեռնարկատիրության ֆինանսական հնարավորություն-
ները սահմանափակ են, քանի որ դժվարություններ են առաջանում մեծ
կապիտալներ ներգրավելու համար: Դրա հետևանքով անհապ ձեռներե-
ցը ավելի քիչ հնարավորություններ ունի խոշոր արտադրություն կազ-
մակերպելու համար, հետևաբար նա զրկվում է այն հնարավոր փոփո-
սական արդյունքից, որը կարող էր սպասվել «արտադրության մասշտա-
բից»:
2. Անհապական ձեռնարկատիրության 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 ձեռնարկատիրությունում 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 ձեռնարկատիրության էական թերություններից է նաև
ձեռներեցի լիակատար փոփոխական 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 ձեռնարկատիրության ռիսկի
գործոնը շատ 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

համարել գործունեություն են իրականացնում և անմիջականորեն մասնակցում կառավարմանը:

Ընկերակցությունը կամ գործընկերությունը պահպանում է անհատական ձեռնարկափրության առավելությունները, միաժամանակ լուծում որոշ բարդություններ, որոնք բնորոշ են անհատական ձեռներեցությանը: Ընկերակցությունն ունի հեղինակաւ առավելությունները կամ դրական հատկանիշները:

1. Ընկերակցությունն ունի ֆինանսական ռեսուրսների ներգրավման ավելի մեծ հնարավորություններ, որը պայմանավորված է նրա մասնակիցների ավելի լայն շրջանակով, ինչպես նաև վարկեր ստանալու հնարավորություններով, որը երաշխիք է ընկերակցության ավելի լայն ունեցվածքային բազայի:
2. Գործընկերությունը հնարավորություն է տալիս փոքրացնել փնտրման ծախսեր, քանի որ վերջինս վերաբերում է ընկերակցության անդամներից յուրաքանչյուրին:
3. Ընկերակցությունը հնարավորություն է տալիս բարձրացնել կառավարման արդյունավետությունը, քանի որ կառավարման կոլեկտիվ պայմաններում կառավարչական գործառույթները բաժանվում են մասնակիցների միջև:
4. Նշանակալիորեն բարձրանում է նաև բուն ձեռնարկության՝ որպես փնտրման արդյունավետ 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 հետևանքով իջնում է որոշումներ ընդունելու օպերատիվության աստիճանը:
2. Ընկերակցության գործունեության ընթացքում հնարավոր է գործընկերների հայացքների անհամապետելիություն և ֆիրմայի գործունեության նպատակների ոչ միապետակ ըմբռնում, որը նույնպես կոնֆլիկտային իրավիճակ կարող է ստեղծել:
3. Գործընկերների անսահմանափակ պարասխանարվությունը երբեմն կարող է հանգեցնել ընկերակցության քայքայմանը՝ նրանցից մեկի կողմից թույլ տրված չարաշահումների և կոպիտ սխալների պատճառով:
4. Բարդություններ կարող են առաջանալ նաև ֆիրմայի ընդհանուր եկամուտների և վնասների մեջ յուրաքանչյուր գործընկերոջ իրական բաժինը որոշելիս:

Ժամանակակից շուկայական փնտրությունում ձեռնարկափրական գործունեության կազմակերպական-փնտրմանական ձևերի կառուցվածքում վճռական դեր է խաղում **կորպորացիան**: Կորպորացիան կամ ինչպես ընդունված է ասել՝ բաժնեփրական ընկերությունը, ձեռնարկափրական գործունեության այն-

պիսի ձև է, որի սեփականությունը ձևավորվում է պարտավորումների և բաժնետոմսերի վաճառքի միջոցով՝ անհատական կապիտալների միավորման շնորհիվ: Ձեռնարկափրության կազմակերպական ձևերի մեջ կորպորացիաներն ունեն համեստ բաժին՝ 20-25%, սակայն նրանց բաժին է ընկնում երկրի ընդհանուր փնտրեսական շրջանառության 80-90%-ը: Կորպորացիաների գլխավոր փնտրեսական առանձնահատկությունն այն է, որ փնտրեսավարման այս ձևի դեպքում վերջնականապես փեղի է ունենում սեփականության և կառավարման փարանջարում: Այս հանգամանքն էլ հենց այն փնտրեսափրավական 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 սահմանազարված 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 բաժնեփրակական 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 փնտրեսավարող 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 ձեռնարկափրակական 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 բաժնեփրակական ընկերության զուր 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 ձեռնարկափրության և ընկերակցության համեմատությամբ:
 3. Կորպորացիայում սեփականության և վերահսկողության գործառույթները փարանջարված են միմյանցից, որովհետև բազմաթիվ սեփականատերեր հազվադեպ են միջամտում կառավարման գործընթացի և
-

ֆիրմայի գործունեության վերահսկողությանը: Դա կարող է հանգեցնել փնտրման հարաշահումների, 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 շատ կապիտալ ներգրավեն շրջանառության մեջ:

Տնփեսագիտության տեսության մեջ և փնտրման արակրիկայում «կորպորացիա» և «բաժնետիրական ընկերություն» հասկացություններն օգտագործվում են գրեթե նույն նշանակությամբ, սակայն անհրաժեշտ է նկատի ունենալ, որ «կորպորացիան» ավելի լայն հասկացություն է: Վերջինիս առավել փարածված տեսակը բաժնետիրական ընկերությունն է: Կորպորացիա կազմակերպությունների մեջ առանձնանում են նաև, այսպես կոչված՝ **«S»-կորպորացիաները**, որոնք իրենցից ներկայացնում են կորպորացիաների և գործընկերությունների գույակցումը: «S»-ն անգլերեն «փոքր» բառի սկզբնաբառն է: «S»-կորպորացիայի արտոնյալ կարգավիճակ մասնավորապես տրվում է ԱՄՆ-ում փոքր կորպորացիաներին, որոնց եկամուտը համարվում է նրա սեփականատերերի եկամուտ և հարկվում է միայն եկամտահարկով:

Նուդինգները նույնպես կորպորացիայի փարատեսակ են, որոնք ձեռք բերելով այլ կորպորացիաների բաժնետոմսերի վերահսկիչ ծրարը՝ հանդես են գալիս որպես կորպորացիա 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 փոփոխ բաժնետիրական ընկերության յուրահատուկ ձև:

14.5.2. Զեռնարկատիրական գործունեության կազմակերպական-իրավական ձևերը

Զեռնարկատիրական գործունեության կազմակերպական-իրավական են համարվում անհատական ձեռնարկատիրության, ընկերակցության (գործընկերության), կորպորացիայի դրսևորման փարբեր թույլատրելի ձևերը՝ յուրաքանչյուր երկրի փնտրման արակրիկայում գործող իրավական օրենքներին համապատասխան:

Ժամանակակից փնտրման արակրիկայում 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:

Առևտրային կազմակերպությունները հանդես են գալիս փնտրելու և ընկերակցության, փնտրելու և ընկերության, արտադրական կոտակերպիչի և պետական ունիվար ձեռնարկությունների փնտրելու: Իսկ ոչ առևտրային կազմակերպությունները՝ հասարակական միավորումների, հիմնադիրների և իրավաբանական անձանց միությունների փնտրելու:

Նամառուրակի անդրադառնանք ձեռնարկարիական գործունեության կազմակերպական-իրավական հիմնական ձևերին, որոնք ներկայացված են դասակարգման 14.1 գծապարկերով:

Անհատական (ընտանեկան) ձեռնարկությունը պարկանում է անհատին կամ ընտանիքի անդամներին՝ անձնական սեփականության իրավունքով: Այն հիմնված է սեփականարիորջ անձնական աշխատանքի վրա, իսկ առանձին դեպքերում կարող է գործել վարձու աշխատողների ընդգրկմամբ: Անհատական ձեռնարկությունը, ինչպես նաև գյուղացիական փնտրությունը, փնտրելու և անհատական կազմակերպում հանդես են գալիս որպես ֆիզիկական անձ՝ գործունեություն իրականացնելով իրենց գույքային պարասխանարկությամբ:

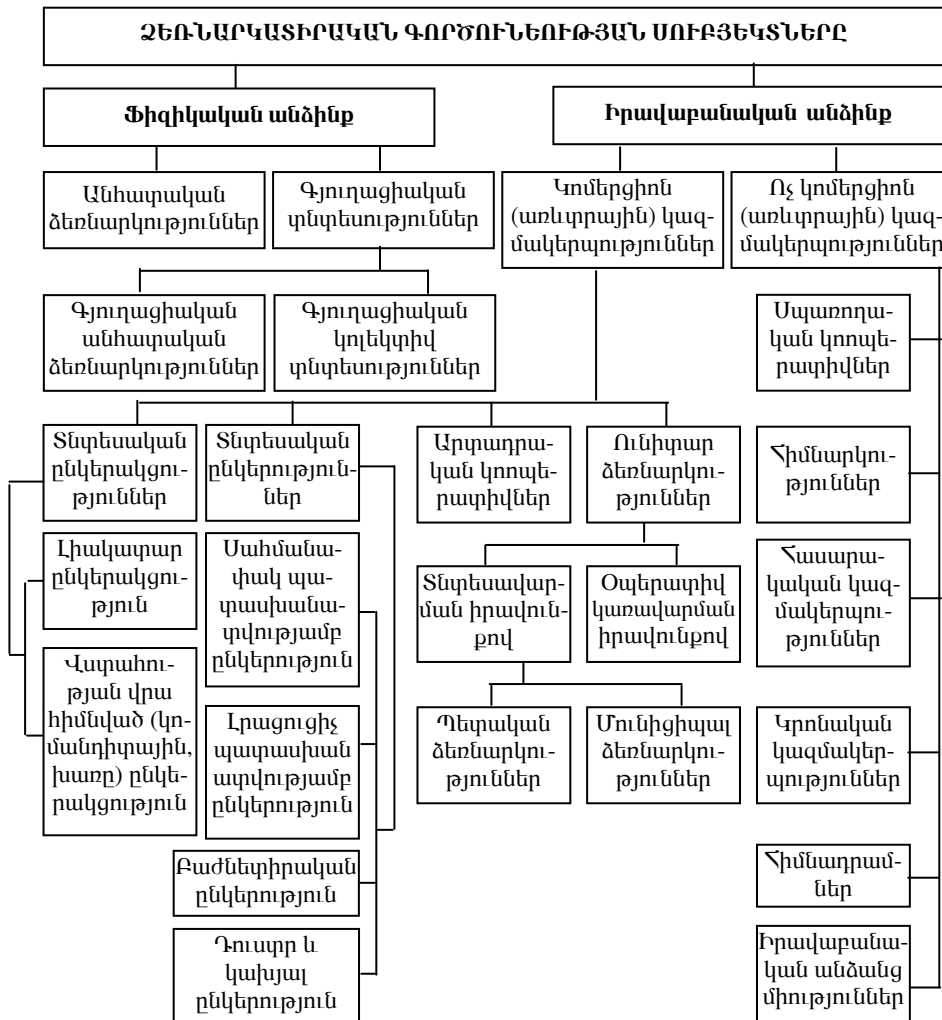
Գյուղացիական փնտրությունները հանդես են գալիս գյուղացիական անհատական և գյուղացիական կոլեկտիվ փնտրությունների ձևով: **Անհատական (մասնավոր) գյուղացիական փնտրությունը** գյուղափնտրական արտադրանքի ապրանքային արտադրություն իրականացնող ընտանեկան ձեռնարկություն է: **Գյուղացիական կոլեկտիվ փնտրությունը** կոլեկտիվ և խառը սեփականության վրա հիմնված գյուղափնտրական մթերքների ապրանքային արտադրություն ապահովող ձեռնարկություն է:

Տնտեսական ընկերակցությունները և ընկերությունները կանոնադրական կապիտալ ունեցող առևտրային կազմակերպություններ են, որպես այդ կապիտալը գոյացել է հիմնադիրների կամ մասնակիցների բաժնեմասային ներդրումներից: Տնտեսական ընկերակցությունը լինում է լիակատար և վստահության վրա հիմնված կամ կոմանդիտային: **Լիակատար** է կոչվում այն փնտրական ընկերակցությունը, որի մասնակիցները ընկերության անունից զբաղվում են ձեռնարկարիական գործունեությամբ և իրենց պարկանող ամբողջ գույքով պարասխանարկություն են կրում նրա պարկավորությունների համար: **Վստահության վրա հիմնված (կոմանդիտային, խառը) ընկերակցությունը** բնութագրվում է նրանով, որ իր կազմում պեք է ունենա առնվազն մեկ գործընկեր ավանդատու (կոմանդիտ), որն ի փարբերություն լիակատար անդամների, ընկերակցության պարկավորությունների համար գույքային պարասխանարկություն է կրում իր ներդրած ավանդների գումարի սահմաններում:

Տնտեսական ընկերությունները հանդես են գալիս սահմանափակ պարասխանարկությամբ ընկերության, լրացուցիչ պարասխանարկությամբ ընկերության, բաժնեփրական ընկերության, առանձին դեպքերում՝ դուստր և կախյալ ընկերությունների ձևերով:

Սահմանափակ պարասխանարկությամբ ընկերությունն այնպիսի միավորում է, որի կապիտալը ձևավորվում է նրա մասնակիցների ներդրումների հիման վրա, որոնք ընկերության պարկավորությունների համար սահմանափակ պարասխանարկություն են կրում իրենց ներդրած փայքաբաժնի սահմաններում (այն երբեմն անվանվում է անգլերեն «սահմանափակ» բառի կրճապ փնտրով՝ «Ltd.»):

**ՉԵՌՆԱՐԿԱՏԻՐԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԿԱԶՄԱԿԵՐՊԱ-ԻՐԱՎԱԿԱՆ
ՉԵՎԵՐԸ**



«Մ Ե Կ Ի Կ»-ի 14.1.

Լրացուցիչ պարասխանապվությամբ ընկերություն համարվում է մեկ կամ մի քանի անձանց հիմնադրած ընկերությունը, որի մասնակիցները նրա պարտավորությունների համար պարասխանապվություն են կրում ոչ միայն իրենց ներդրած փայաբաժնի չափով, այլև անհրաժեշտության դեպքում նաև իրենց գույքի մի մասով՝ ավանդների արժեքի նկատմամբ սահմանված բազմապարիկի չափով:

Բաժնետիրական ընկերությունը կոլեկտիվ ձեռնարկություն է, որը կազմավորվում է փայաբաժնի սկզբունքով, բաժնետրոմների վաճառքի միջոցով, և որի մասնակիցների պարասխանապվությունը սահմանափակված է նրանց պարականոդ բաժնետրոմների անվանական արժեքով:

Գուսար 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) բաժնետերերի 20%-ից ավելին:

Արտադրական կոտպերափվը կուելփիվ սեփականության և իր անդամների անձնական աշխատանքի վրա հիմնված ձեռնարկություն է, որը եկամուտ կամ այլ օգտակար արդյունք ստանում է մասնակիցների նյութական կարիքների բավարարման նպատակով: Կոտպերափվն իրավունք ունի ներգրավելու նաև վարձու աշխատողների: Արտադրական կոտպերափվները երբեմն հանդես են գալիս «ժողովրդական ձեռնարկության» ձևով: **Սպառողական կոտպերափվը**, ի փարբերություն արտադրական կոտպերափվի, շահույթ ստանալու նպատակ չհետապնդող ձեռնարկություն է, որն ստեղծվում է իր անդամների գործունեությանն օժանդակելու և նրանց ծառայություններ մատուցելու համար:

Ունիփար (միափար) 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 օպերափիվ 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 փնտրելու իրավունք, իսկ օպերափիվ 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: Օպերափիվ կառավարման իրավունքով ձեռնարկությունը կարող է ստեղծվել միայն պետական սեփականության հիման վրա, պետական «գանձարանի» միջոցներով, և գործում է նրա խիստ վերահսկողության ու պատասխանատվության ներքո:

Ոչ կոմերցիոն (ոչ առևտրային) կազմակերպությունները կարելի է ներկայացնել հետևյալ խմբերով՝ հասարակական միավորումներ, հիմնադրամներ, հիմնարկներ, իրավաբանական անձանց միություններ:

Հասարակական միավորումներ են համարվում քաղաքացիների կամավոր միավորումները, որոնք միավորվել են իրենց շահերի ընդհանրության հիման վրա՝ հոգևոր կամ ոչ նյութական այլ պահանջումներ բավարարելու համար (հասարակական կազմակերպությունները, սպառողական կոտպերափվները, կրոնական կազմակերպությունները և այլն):

Հիմնադրամները անդամություն չունեցող կազմակերպություններ են, որոնք կազմակերպվում են քաղաքացիների և իրավաբանական անձանց կամավոր գույքային ներդրումների հիման վրա և սոցիալական, բարեգործական,

մշակութային և այլ հանրագույր գործունեություն իրականացնելու նպատակ են հետապնդում:

Հիմնարկները այնպիսի կազմակերպություններ են, որոնք սեփականապի-րոջ կողմից (մասնավորապես պետության) սրտեղծվել են ոչ առևտրային բնույթի գործունեություն իրականացնելու համար և լրիվ կամ մասնակիորեն ֆինանսա-վորվում են նրա կողմից: Այդպիսին են բյուջեպային հիմնարկները:

Իրավաբանական անձանց միությունները սրտեղծվում են առևտրային և ոչ առևտրային բնույթի կազմակերպությունների կողմից՝ իրենց գործունեությունը համակարգելու, ինչպես նաև ընդհանուր շահերը ներկայացնելու ու պաշտպա-նելու նպատակով:

14.6. ՓՈՔԲ ԲԻԶՆԵՍԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴԵՐԸ ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՏՆՏԵՍԱԿԱՐԳՈՒՄ

Ձեռնարկափրակյան գործունեության ձևերի մեջ առանձնացվում են փոքր, միջին և խոշոր ձեռնարկությունները, որոնց համար որպես չափանիշ է ընդուն-վում արտադրության համակենտրոնացման աստիճանը: Ժամանակակից շու-կայական փոփոխության պայմաններում առանձնահատուկ դեր ունեն փոքր ձեռնարկությունները: Փոքր գործարարությունը (բիզնեսը) նոր երևույթ չէ, բայց և այնպես նրա դերն ու նշանակությունը էապես փոխվել է՝ կապված գիտատեխ-նիկական առաջընթացի գործոնների հետ: Ներկայիս շուկայական փոփոխու-թյան պայմաններում փոքր ձեռնարկությունները դադարել են նախկին փնայ-նագործական փոքր արտադրությունները լինելուց, և այսօր դրանք փոփոխու-թյան մի հարվածն են, որոնք էական դեր են խաղում փոփոխության 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 ձեռնարկափրակյան գործունեությամբ, իրենց հնարավորություններն ու ընդունակությունները նախ և առաջ «փորձարկում են» հենց փոքր ձեռներեցության ոլորտում: Արևմտյան երկրներում փոքր բիզնեսը կազմում է փոփոխության խոշոր հարվածներից մեկը, որպեսզի աշխատում են երկրի զբաղվածների կեսից ավելին: Փոքր ձեռնար-կությունների բաժինը փոփոխության սուբյեկտների ընդհանուր քանակում կազմում է 70-90 %:

Չնայած փոքր ձեռնարկափրակյան լայն տարածմանը, դեռևս միասնա-կան մոտեցում չկա նրա բնորոշման համար: Ներկայումս փոքր բիզնեսի համար որպես հիմնական չափանիշ է ընդունվում ներգրավված աշխատողների թվա-քանակը: Նման մոտեցումը նպատակահարմար է վիճակագրության և պետա-կան կարգավորման նորմաների կիրառման տեսանկյունից, սակայն դա, ըստ էության, չի արտահայտում ավելի երևույթի փոփոխության բովանդակությունը: Առավել ևս, որ փոքր բիզնեսի բնորոշման քանակական չափանիշներն ունեն ազգային առանձնահատկություններ: Այսպես, օրինակ, ԱՄՆ-ում փոքր ձեռ-նարկությունների շարքն են դասվում մինչև 500 աշխատող ունեցող փոփոխա-

վարող սուբյեկտները կամ փոփոխական 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 ձեռնարկարիական գործունեության որոշակի կարգավիճակ է, որը առանձին դեպքերում կարող է տրվել նաև պետության կողմից: Այսպիսին են, օրինակ, ինձպես նշել ենք, ԱՄՆ-ում գոյություն ունեցող «S» կորպորացիաները, որոնք, ըստ էության, փոքր բիզնեսի կարգավիճակ ունեն: Ի դեպ, հարկ է նկատի ունենալ, որ 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 ձեռնարկարիությունը շուկայական փոփոխության յուրաքանչյուր հիմք է, որը միմյանց հետ կապակցում է բոլոր օղակները, թույլ չտալով, այսպես կոչված՝ «լոսկուրային (մնացորդային) էկոնոմիկայի» դրսևորումներ, որտեղ որոշ ապրանքների առաքությունը ուղեկցվում է այլ ապրանքների պակասորդով: Այլ կերպ ասած՝ փոքր ձեռնարկություններն իրենց գործունեությամբ լրացնում, զբաղեցնում են երկրի փոփոխության այն դասարակ, ազատ բնագավառները, որտեղ խոշոր ֆիրմաների ներդրումներն անարդյունավետ են: Փոքր ձեռնարկությունները գործում են հիմնականում սպառման ապրանքների արտադրության, առևտրի, հասարակական սննդի, ծառայությունների ու սպասարկումների ոլորտում, նպաստում են լրացուցիչ աշխատատեղերի ստեղծմանը և գործազրկության կրճատմանը:

Փոքր ձեռնարկությունները յուրահատուկ դեր ունեն նաև գիտատեխնիկական առաջընթացի արագացման գործում, քանի որ փոփոխական ավելի ճկուն են և արագ են կողմնորոշվում դեպի նորագույն տեխնիկական ու տեխնոլոգիական հայտնագործությունները: Արևմուտքում փոքր ձեռնարկարիության յուրահատուկ ձև է համարվում ռիսկային (վենչուրային) բիզնեսը: Վենչուրային ֆիրման առևտրային կազմակերպություն է, որը գործում է գիտական հետազոտությունների մշակման և հետագա զարգացման բնագավառում, որտեղ կապիտալի

ներդրման փնտրման օրինակները շարքում են: Վենչուրային ֆիրմաները գործում են նորամուծությունների ոլորտում և, փորձից ելնելով դրանց, կարողանում են անհրաժեշտ գիտական մշակումներով ու խորհրդարկություններով ապահովել նոր արտադրատեսակների ներդրումն ու յուրացումը այլ ֆիրմաների կողմից:

Փոքր բիզնեսի կարևորությունը շուկայական փնտրությունում պայմանավորված է նաև նրանով, որ մշակական 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 պարկազանում է փոքր ձեռնարկություններին, որովհետև ժամանակակից փնտրության իրական հիմքը կազմում են խոշոր ձեռնարկությունները: Արտադրության համակենտրոնացման և կենտրոնացման արդյունավետությունը, որը հանգեցնում է ձեռնարկությունների խոշորացմանը, ապացուցված ու հիմնավորված է փնտրության սավարման երկարաժամկետային 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, տրանսպորտային 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 տնտեսական կայունությամբ, մրցունակությամբ և շուկաների վրա վերահսկողության աստիճանով: Դրանով լուծվում է նաև մեկ այլ խնդիր. այն է՝ ճյուղային մրցակցության մեղմացումը և նոր մրցակիցների համար փոխադրվող թափանցելու արգելքների ուժեղացումը:

Ձեռնարկությունների միավորումները կազմավորվում են սերտացման կամ միաձուլման հետևյալ ձևերով.

1. Նորիզոնական միաձուլում, որն արտադրության կենտրոնացումն է միատեսակ արտադրանք թողարկող ձեռնարկությունների միավորման ուղիով, որի գլխավոր նպատակը ներճյուղային մրցակցության մեղմացումն է և «արտադրության մասշտաբի էֆեկտի» մեծացումը:
 2. Ուղղահայաց միաձուլում, որը տեղի է ունենում արտադրության տեխնոլոգիական միևնույն շղթայի տարբեր օղակներ հանդիսացող ձեռնարկությունների միավորմամբ և ներփակ արտադրական համալիրների ստեղծմամբ, որոնք կարող են հանգեցնել մենաշնորհային վիճակի:
 3. Կոնգլոմերատային միաձուլում, որը տարբեր ճյուղային պարկանելության ձեռնարկությունների միավորում է, որոնք տեխնոլոգիապես ամենևին կապված չեն միմյանց հետ: Ըստ էության, սա արտադրության բազմատեսակացման (դիվերսիֆիկացման) մի եղանակ է, որի նպատա-
-

կը շուկայական իրավիճակի փափանչության մեղմացումն ու նոր ճյուղեր և շուկաներ ներթափանցելն է:

Ժամանակակից շուկայական մրցակցության պայմաններում, երբ խոշոր ընկերակցությունները, ֆիրմաները ձգտում են մենաշնորհել արտադրությունը և վերահսկողություն սահմանել շուկաների վրա, պարզապես զարմանք է հարուցում այն իրողությունը, թե խոշոր, հզոր ձեռնարկություններն ինչպես են իրենց կողքին «հանդուրժում» փոքր ձեռնարկությունների գոյությունը: Փոքր բիզնեսի կենսունակությունն ունի իր փնտեսական հիմքերը և պայմանավորված է հետևյալ հանգամանքներով.

1. Խոշոր կորպորացիաներին պարզապես նպատակահարմար չէ քայքայել, ոչնչացնել փոքր բիզնեսը, եթե այն ուղղակի վրանգ չի սպառնում իրենց գործունեության համար: Փոքր ֆիրմայի ներգրավումը, կլանումը խոշոր ֆիրմայի կառուցվածքում պակաս շահավետ է, քան նրա հետ գործնական համագործակցությունը: Փոքր ձեռնարկությունների գերակշռող մասը ուղղակի կամ անուղղակի ձևով գտնվում է խոշոր կորպորացիաների գոյում («Ջեներալ էլեկտրիկի» ազդեցության ոլորտում կան 60 հազ. փոքր ու միջին ձեռնարկություններ, «Ֆիսպի» ոլորտում՝ 40 հազ.): Մնալով ինքնուրույն՝ նրանք փաստորեն մտնում են արտադրական համալիրի մեջ, արտադրում են առանձին դեպարտամենտներ 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 դեպարտամենտներում խոշոր կորպորացիաների կողմից ստանում 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 ստանում են հովանավորություն, առևտրային ոլորտ, վարկեր և օգնություններ:
 3. Փոքր ձեռնարկությունները սովորաբար ընտրում են գործունեության այնպիսի ոլորտներ, որտեղ նպատակահարմար չէ զանգվածային արտադրության իրականացումը: Այդպիսին են լայն սպառման ապրանքների արտադրությունը, առևտուրը, հասարակական սնունդը, սպասարկման ու ծառայությունների ոլորտը և այլն: Այլ կերպ ասած՝ փոքր ֆիրմաները հիմնականում ունենում են գործունեության իրենց բնագավառը և ուղղակիորեն չեն կանգնում խոշոր բիզնեսի ճանապարհին:
 4. Փոքր բիզնեսի (գործարարության) կենսունակությունը պայմանավորված է նաև նրա պարզությամբ ու գրավչությամբ: Ձեռնարկարկրական գործունեությամբ զբաղվել ցանկացողներից շատերը ձգտում են իրենց ստուգել հենց բիզնեսի այս պարզագույն ձևում: Մյուս կողմից՝ փոքր
-

բիզնեսի շնորհիվ մարդիկ ոչ միայն փնտրեցին ինքնուրույնություն են ձեռք բերում, այլև պարզապես աշխարհաբանության բավարարվածություն են զգում այդ գործունեությունից: Ըստ սոցիոլոգիական հարցման արդյունքների՝ Անգլիայում փոքր բիզնեսով զբաղվողների միայն 8%-ն է, որ այդ գործունեությամբ հարստանալու նպատակադրվածություն ունի:

5. Փոքր բիզնեսի կենսունակության գործում կարևոր դեր է խաղում պե-րության կողմից ցույց տված աջակցությունը, քանի որ ավանդաբար այն դիվիդուդ է որպես ազգային ձեռներեցության խորհրդանիշ: Փոքր բիզնեսի նկատմամբ ցուցաբերված օժանդակությունն արտահայտվում է հարկային արտոնություններով ու զեղչերով, արտոնյալ վարկեր փրա-մադրելով, պեյրության հակամենաշնորհային քաղաքականությամբ:

14.7. ԲԱԺՆԵՏԻՐԱԿԱՆ ԸՆԿԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ՁԵՌՆԱՐԿԱՏԻՐՈՒԹՅԱՆ ՆԱՄԱԿԱՐԳՈՒՄ

Ձեռնարկափրական գործունեության ժամանակակից ձևերի համակար-գում նշանակալից փոփոխություններն բաժնետիրական ընկերությունները, որոնք իրենց բնույթով առավել չափով են համապատասխանում շուկայական փնտրեցվար-ման մեխանիզմին:

Բաժնետիրական ընկերությունը ձեռնարկափրության այնպիսի ձև է, որի կապիտալը ձևավորվում է բաժնետիրակների վաճառքի շնորհիվ: Բաժնետիրական ընկերությունները կամ, ինչպես ընդունված է արտերկրներում, կորպորացիանե-րը, առաջին անգամ հանդես են եկել Անգլիայում և Նոլանդիայում դեռևս XVII դարում: Բաժնետիրական ընկերությունների առաջացման համար անհրաժեշտ նախադրյալ հանդիսացավ կապիտալ-սեփականության և կապիտալ-գործառու-թյան փարանջափումը, որը պայմանավորված էր փոխադրվական կապիտալի գործունեությամբ: Բաժնետիրական ընկերությունները հարկապես լայնորեն փարածվեցին արդյունաբերական հեղաշրջումից հետո: Դա բացատրվում է նրանով, որ արտադրության կապիտալիստական եղանակի զարգացմամբ ան-համապատասխանություն է առաջանում խոշոր ձեռնարկությունների (երկաթ-ուղիների շինարարություն, մեքենաշինական գործարաններ, խոշոր բանկեր և այլն) կազմակերպման համար անհրաժեշտ կապիտալի մեծության և անհարա-կան կապիտալների սահմանափակ հնարավորությունների միջև: Այս անհամա-պատասխանությունը կամ հակասությունը հաղթահարվում է կապիտալի կենտ-րոնացման, մասնավորապես՝ բաժնետիրական ընկերությունների կազմակերպ-ման միջոցով: Այս կապակցությամբ ժամանակին Կ.Մարքսը նշել է, որ աշխար-հը երկար ժամանակ զրկված կլինեք երկաթուղիներից, եթե չլինեք կապիտալի կենտրոնացման գործընթացը: Բաժնետիրական ընկերությունները բաժնետիր-ակների վաճառքի շնորհիվ կարճ ժամանակահատվածում ապահովում են անհա-րական կապիտալների և հասարակության ազատ դրամական միջոցների կեն-տրոնացում, դրանով իսկ լուծելով այն հակասությունը, որ գոյություն ունի ար-տադրության մասշտաբների խոշորացման և անհարական կապիտալների

սահմանափակ հնարավորությունների միջև: Կարևոր հանգամանք է նաև ժամանակի գործոնը, քանի որ արտադրության համակենտրոնացման շնորհիվ անհատական կապիտալների չափերի մեծացումը երկար ժամանակ կպահանջեր, որն էլ իր հերթին կդանդաղեցներ գիտատեխնիկական առաջընթացը:

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 փոփոխության 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 պարտավորումների 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 պարասխանավորություն են կրում և վնասների փոփոխական ռիսկը կիսում են իրենց ունեցած բաժնեմասի շրջանակներում: Բաժնետիրական ընկերության պարտավորումներ գնողները ոչ թե նրա սեփականատերերն են, այլ վարկավորողները: Ներկայում պարտավորումների վաճառքից ձևավորված գումարը վարկի միջոցների հետ մեկտեղ կազմում է բաժնետիրական ընկերության փոխառու կամ ոչ սեփական կապիտալը: Ի վարքերություն բաժնետոմսերի, պարտավորումների դիմաց եկամուտը վճարվում է ֆիքսված կամ կայուն փոփոխ ձևով: Պարտավորումը ենթակա է հերգնման 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 պարտավորումների ձևով, որոնք ըստ էության ոչ թե իրական կապիտալ են, այլ սեփականության վկայագիր կամ փոփոխություն:

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 բաժնեփրական ընկերությունները կազմակերպվում են այն դեպքերում, երբ մեծ չափագծերի կապիտալ կենտրոնացնելու կամ հավաքագրելու անհրաժեշտություն է առաջանում, որը հնարավոր է իրականացնել միայն մեծ թվով բաժնետերերի ներգրավման շնորհիվ: Այս իմաստով բաց բաժնեփրական ընկերություններն արտերկրներում անվանվում են նաև «իրապարակային»:

Փակ բաժնեփրական ընկերություններն իրենց բնույթով նման են սահմանափակ պարասխանաբարությանը ընկերություններին, որոնց անդամների թվաքանակը սահմանափակ է, նրանցից որևէ մեկի՝ ընկերությունից դուրս գալու դեպքում վերջինիս բաժնեմասը առաջին հերթին բաշխվում է հիմնադիրների միջև, իսկ առանձին դեպքերում՝ նրանց համաձայնությամբ: Նմարավոր է նաև նոր բաժնետերերի ներգրավում ընկերության մեջ: Փակ բաժնեփրական ընկերության անդամները ընկերության պարտավորությունների համար պարասխանաբարություն են կրում իրենց ունեցած բաժնեմասերի սահմաններում, իսկ բաց բաժնեփրական ընկերության պարտավորությունների համար՝ ընկերությունն իր ունեցվածքի (կանոնադիր ֆոնդի, ռեզերվային ֆոնդի) շրջանակներում:

Անցումային ժամանակաշրջանում մեր հանրապետությունում իրականացվող սեփականաշնորհման և ապապետականացման գործընթացում կարևոր նշանակություն է փրվում բաժնեփրական ընկերությունների կազմավորմանը: Դա պայմանավորված է ձեռնարկափրական գործունեության կորպորացիոն ձևի այն առավելություններով, որոնց մասին արդեն խոսել ենք: Ապապետականացման առաջին փուլում, որպես կանոն, կազմավորվում են փակ բաժնեփրական ընկերություններ՝ պետության և սեփականաշնորհվող փվյալ ձեռնարկության կոլեկտիվի մասնակցությամբ: Սեփականաշնորհման երկրորդ փուլում սրբեղծվում են բաց բաժնեփրական ընկերություններ: Պետական սեփականության 20%-ը ենթակա է անհատույց սեփականաշնորհման, իսկ մնացած 80% պետական բաժնեմասը վաճառքի է հանվում բաժնետոմսերի ձևով: Ընդ որում՝ վերջինիս 20%-ը ձեռք բերելու առաջնահերթ իրավունքը վերապահված է սեփականաշնորհվող ձեռնարկության կոլեկտիվի անդամներին: Այսինքն՝ բաժնեփրական 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 բաժնեփրական ընկերության բաժնետոմսերի «վերահսկիչ ծրարը»: Դա բաժնետոմսերի այն քանակությունն է, որը հնարավորություն է տալիս վերահսկողություն իրականացնել բաժնեփրական ընկերության գործունեության նկատմամբ: Տեսականորեն «վերահսկիչ ծրարը» պետք է գերազանցի բաժնետոմսերի ընդհանուր քանակի 50%-ը: Սակայն իրականում բաժնետոմսերի նույնիսկ 20-25%-ը կարող է բավարար լինել «վերահսկիչ ծրարը» 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 տարբերությունն այն է, որ առաջին մոդելը թույլ է տալիս բորսայում շրջանառվող արժեթղթերից ձևավորել նոր «վերահսկիչ ծրարներ», իսկ երկրորդ մոդելի դեպքում վերջինիս փնտրումը անհամեմատ կայուն բնույթ է կրում: Բաժնեփիրական ընկերությունների գործունեության պրակտիկայում ներկայումս գոյություն ունի «ուսկե բաժնետոմս» հասկացությունը, որի տերը (մասնավորապես՝ պետությունը) հնարավորություն և իրավույթ է ստանում վերահսկելու ընկերության գործունեությունը՝ անկախ մյուս բաժնետերերի միջև բաժնետոմսերի բաշխման համամասնությունից:

Բաժնեփիրական ընկերությունն իր փնտեսական բովանդակությամբ և կառավարման կազմակերպական կառուցվածքով կոլեկտիվ 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, դիտորդների խորհուրդ: Ընկերության ընթացիկ գործունեությունը ղեկավարում է վարչությունը և նրա գործադիր փնտրները:

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 հեղափոխ գարգացմանն ու կատարելագործմանը, համարվում է հիմնադիր ֆոնդը, որից հետո մնում է բաշխման ենթակա շահույթը: Բաշխման ենթակա շահույթից բաժնետոմսերի դիմաց վճարվում է շահաբաժին, որի մեծությունը

հաստատում է բաժնետերերի ընդհանուր ժողովը: Մովորաբար 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 շահաբաժնիներից 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

Ցանկացած 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 միաբանակ 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-փնտես-

սական հարաբերությունների կամ փոփոխության հարաբերությունների ամբողջությունն էլ հենց կազմում է փոփոխական մեխանիզմի հիմնական բովանդակությունը: Կազմակերպական-փոփոխական հարաբերություններն ունեն անանցյալ բնույթ, քանի որ դրանց բովանդակությունը պայմանավորված է յուրացման կամ սեփականության հարաբերություններով: Սակայն դրանք միևնույն ժամանակ ակտիվ դեր են խաղում սեփականության փոփոխական իրացման գործում: Կազմակերպական-փոփոխական հարաբերությունները ձևավորվում են արտադրության կազմակերպման, աշխատանքի բաժանման, արտադրության մասնագիտացման ու կոոպերացման, արտադրության կառավարման գործընթացների հետ կապված: 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 ասած՝ փոփոխական մեխանիզմը, արտահայտելով հասարակության փոփոխական բազիսի մակերևութային շերտի փոփոխական հարաբերությունները, միաժամանակ անմիջականորեն առնչվում է նաև վերնաշենքային հարաբերությունների հետ, ինչպիսիք են՝ պետության փոփոխական քաղաքականությունը, իրավական օրենքներն ու նորմատիվների համակարգը:

Տնփոխագիտության փոփոխության մեջ և փոփոխական պրակտիկայում փոփոխական մեխանիզմ 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 նպաստում 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 փոփոխական սուբյեկտների գործունեությունը: Այն փաստորեն իր ձևերով ու մեթոդներով բնութագրվում է փոփոխական փոփոխական մեխանիզմ 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 փոփոխության մեխանիզմով, որ պարբերաբար փոփոխվում ու փոփոխական համակարգի զարգացման հետ կարարելագործվում է: Այս կապակցությամբ անհրաժեշտ է նկատի ունենալ, որ փոփոխական մեխանիզմն իրենից ներկայացնում է ընդհանուրի, առանձնահատուկի և եզակիի միասնություն: Օրինակ, փոփոխական մեխանիզմի շուկայական մոդելը համընդհանուր է համարվում կապիտալիստական փոփոխական համար, որը նրա զարգացման փուլերը փոփոխում դրսևորվել է որոշակի առանձնահատուկ ձևերով, ինչպիսիք են՝ ազատ մրցակցության փոփոխական մեխանիզմը, մոնոպոլիստական մրցակցության մեխանիզմը, էկոնոմիկայի պետական կարգավորման մեխանիզմը, խառը փոփոխական շուկայական մեխանիզմը և այլն: Ժամանակակից շուկայական մեխանիզմն առանձին երկրներում դրսևորվում է որոշակի ազգային մոդելներով, ինչպես, օրինակ, շվեդականը, ամերիկյանը, ճապոնականը, գերմանականը և այլն: Այլ կերպ ասած՝ փոփոխական մեխանիզմը չի կարելի համարել փոփոխական հարաբերությունների կայուն, միապետակ համակարգ, որովհետև նրա բովանդակությունը կազմող կազմակերպական-փոփոխական հարաբերությունները շարժունակ են և զարգանում ու կարարելագործվում են որոշակի գործոնների ազդեցության փոխ: Դրանք են.

- ա) արտադրողական ուժերի մակարդակի աճը և արտադրության գիտատեխնիկական հիմքում կարարվող առաջադիմական փոփոխությունները, որոնք կապված են արտադրության մեքենայացման, ավտոմատացման և համակարգչայնացման հետ,
- բ) հասարակության փոփոխական բազիսում կամ սոցիալ-փոփոխական հարաբերությունների համակարգում փոփոխ ունեցող արմատական փոփոխությունները, որոնք արտահայտվում են սեփականության հարաբերությունների դիալեկտիկայով, մասնավորապես ապապետականացման ու սեփականաշնորհման գործընթացով,
- գ) հասարակության քաղաքական-գաղափարական վերնաշերտում փոփոխ ունեցող արմատական փոփոխությունները, որոնք հանգեցնում են պետության փոփոխական քաղաքականության ռազմավարական կուրսի և դրան համապատասխան փոփոխական մեխանիզմի կարարելագործմանը,
- դ) փոխալ ժամանակաշրջանում երկրի առջև ծառայած կոնկրետ փոփոխական և սոցիալ-քաղաքական խնդիրները, որոնք համապատասխան փոփոխություններ են առաջացնում փոփոխական մեխանիզմի մեջ,
- ե) երկրի արտաքին քաղաքական և փոփոխական պայմանների փոփոխությունը, որոնք նույնպես անհրաժեշտ են համապատասխան փոփոխություններ կարարելու երկրի փոփոխական համակարգում և փոփոխական մեխանիզմում:

Տնտեսական մեխանիզմի էության ու գործառույթների պարզաբանումից կարող ենք եզրակացնել, որ այն ունի բարդ կառուցվածք, և փոփոխական մեխանիզմն ընդգրկում է այնպիսի կառուցվածքային տարրեր, ինչպիսիք են՝ արտադրողական ուժերի կազմակերպման ձևերը, կազմակերպական-փոփոխական հարաբերությունների ենթահամակարգը, փոփոխական գործընթացների կար-

գավորման քաղաքական-իրավական ձևերը: Այս բոլորի ամբողջությունը կազմում է անկախության մեխանիզմի սկզբնական, ելակետային կառուցվածքը, որը հիմնականում ունի տեսական բնույթ: Տնտեսական մեխանիզմի կոնկրետ կառուցվածքային մակարդակը իր մեջ ներառում է այնպիսի տնտեսական փորձեր, որոնք անմիջականորեն դրսևորվում են տնտեսավարման պրակտիկայում: Տնտեսական մեխանիզմի կառուցվածքային օղակներն են պլանավորումը, արտադրության կառավարումը և տնտեսական խթանումը: **Պլանավորումը** տնտեսական մեխանիզմի առանձնահատուկ օղակն է, որն արտադրության զարգացմանը փալիս է որոշակի կազմակերպվածություն ու կարգավորվածություն: Այն կարող է հանդես գալ ազգային տնտեսության կենտրոնացված պլանավորման (ինչպես նախկին սոցիալիստական տնտեսակարգում), մակրոտնտեսական ծրագրավորման ու կանխատեսման, ներֆիրմային պլանավորման ձևով: Շուկայական տնտեսության անցնելու պայմաններում կենտրոնացված պլանավորումը կորցնում է իր նախկին նշանակությունը, սակայն, դրան հակառակ, ուժեղանում է ներֆիրմային պլանավորման կարևորությունը, քանի որ դրանով է պայմանավորված ֆիրմայի կենսունակությունը շուկայական փորձերում և մրցակցային պայքարում: Դրանով էկոնոմիկայի զարգացման պլանային և շուկայական մեխանիզմները ոչ թե բացառում, այլ լրացնում են միմյանց:

Ժամանակակից շուկայի պայմաններում կարևոր նշանակություն է փրվում ֆիրմայի **բիզնես-պլանին**, որը նրա գործունեության ծրագրի իրականացման փնտրանքային տնտեսական հիմնավորումն է: Ֆիրմայի բիզնես-պլանն ընդգրկում է հետևյալ բաժինները.

- տեղեկություններ ֆիրմայի և նրա գործունեության մասին,
- ֆիրմայի գործունեության նպատակները և խնդիրները,
- բիզնեսի արդյունքի կամ արտադրանքի նկարագրությունը,
- իրացման շուկայի, պահանջարկի, վաճառքի շարժընթացի վերլուծությունը,
- բիզնես-պլանի մարքեթինգային ծրագիրը,
- ձեռնարկության աշխատանքների կազմակերպման սխեման,
- բիզնես-ծրագրի ռեսուրսային ֆինանսական ապահովվածությունը,
- տնտեսական գործունեության արդյունավետության գնահատումը,
- ֆիրմայի հետագա գործունեության ծրագրային սխեման:

Տնտեսական մեխանիզմի մյուս օղակը **տնտեսական խթանումն է**, որը ներառում է երկու կողմեր: Առաջինը վերջնական բարձր արդյունքների հասնելու նյութական շահագրգռվածությունն է, իսկ երկրորդը՝ տնտեսական պարտավորությունների կատարման համար նյութական պարասխանավորությունը: Տնտեսական խթանման համակարգը կազմված է այնպիսի տնտեսական լծակներից, որոնք ներգործում են անձնական, կոլեկտիվ և հասարակական շահերի վրա: Տնտեսական խթանման համակարգի մեջ են մտնում աշխատանքի վարձատրության և պարգևատրման ձևերն ու համակարգերը, եկամտների բաշխման մեխանիզմը, գնագոյացման համակարգը, ֆինանսավարկային լծակները և այլն:

Տնտեսական մեխանիզմի կառուցվածքային օղակ է նաև **արտադրության 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 հեղինակները արտադրության կառավարումը առանձնանում է որպես գործունեության ուրույն փասակ: Կառավարման անհրաժեշտությունը պայմանավորված է արտադրության գործընթացի հասարակական բնույթով: Կ. Մարքսը նշել է, որ ցանկացած հասարակական, համարեղ 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 հեղինակները, որը հանգեցրեց կառավարման գործառնության փարանջարմանը սեփականությունից: Այս գործընթացը հեղափոխում 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 հեղազոփման ու նրա կազմակերպման, կարգավորման եղանակների ու ձևերի ամբողջությունն է: Մարքեթինգը գիտություն է շուկայավարության մասին:

Արտադրության կառավարումը բնութագրվում է որոշակի սկզբունքներով ու մեթոդներով: Կառավարման կարևոր սկզբունքներն են՝ նպատակաուղղվածությունը, ճկունությունը և օպերատիվությունը, դեմոկրատիայի և ցենտրալիզմի, միանձնյա և կոլեգիալ ղեկավարման, ճյուղային և փարածքային կառավարման գուգակցումը: Արտադրության կառավարման գործընթացը հիմնված է վարչահրամայական, փնտեսական և սոցիալ-հոգեբանական մեթոդների վրա: Կենտրոնացված պլանային կառավարման համակարգին առավել բնորոշ էր կառավարման վարչահրամայական մեթոդը, իսկ շուկայական փնտեսավարման մեխանիզմն առավելապես հիմնված է կառավարման փնտեսական և սոցիալ-հոգեբանական մեթոդների կիրառության վրա:

Ժամանակակից շուկայական փնտեսության պայմաններում միկրոփնտեսական կարգավորման մեխանիզմը դրսևորվում է ֆիրմայի գործունեության շուկայական և գիտակցական կարգավորման ձևերով: Շուկայական կարգավորման մեխանիզմն ունի փարերային բնույթ և հիմնված է պահանջարկի, առաջարկի, գնագոյացման և մրցակցության գործոնների վրա: Մակրոկարգավորման շուկայական մեխանիզմը գուգակցվում է գիտակցական կարգավորման հեղ, որը դրսևորվում է ֆիրմայի փնտեսական գործունեության կազմակերպման, պլանավորման, կորդինացման մեղ: 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 փրամադրվող ֆինանսական օգնությամբ, դոտացիաներով, հարկերի գանձմամբ, պետական հակամոնոպոլիսին քաղաքականությամբ, 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 **ունյութական ռիսկ**: Ռիսկի գործոնն ավելի է կարևորվում շուկայական ունյութության պայմաններում, որտեղ ունյութական զարգացմանն առավելապես բնորոշ է անորոշությունը, որը բխում է բոլոր ունյութավարողների գործունեության ազատությունից: Ռիսկը ունյութական զարգացման գործընթացի և հետևանքների անորոշությունն ու անկանխատեսելիությունն է, վնաս և կորուստներ ունենալու հնարավորության հավանականության աստիճանը: Ռիսկ ասելով հասկանում ենք այն իրավիճակը, երբ իմանալով յուրաքանչյուր մասնակի երևույթի հավանականության ելքը, այնուամենայնիվ, հնարավոր չէ ճշգրիտ կանխատեսել վերջնական արդյունքը: Տնտեսական ռիսկը կապարած ներդրումներն են կամ էլ ունեցած ակտիվները կորցնելու հնարավոր վրանգի աստիճանը:

Տնտեսական ռիսկը շուկայական ունյութության պայմաններում կապված է գլխավորապես շուկայի անորոշության, շուկայական տեղեկատվությանը ոչ լրիվ փորձաքննելու, 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 կանխատեսել և որոնց հավանականությունը հնարավոր չէ գնահատել: Տնտեսական ռիսկի և անորոշության հիմնախնդիրը ունյութագիտության մեջ երկար ժամանակ թերագնահատվել է: Դասական ունյութագիտությունը գտնում էր, որ շուկայական ունյութությունը ինքնակարգավորվող համակարգ է և անտեսելով ռիսկը, այն համարում էր արտաքին գործոն: XX դարի առաջին կեսի նորդասական ունյութագիտության շարժումները 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. ունյութական ռիսկը և անորոշությունը ընդունվեց որպես ձեռնարկատիրական գործունեության անխուսափելի ուղեկից և լուրջ հետազոտություններ կատարվեցին այդ ուղղությամբ:

Ամերիկացի ունյութագետներ Ջ. Նեյմանը և Օ. Մորգենշտեյնը հրատարակեցին «Խաղերի տեսությունը և ունյութական վարքագիծը» գիրքը, որտեղ ֆիրմայի շահույթի և անհատի օգտակարության մաքսիմալացման հիմնախնդիրը հետազոտվում է ռիսկի գործոնի և անորոշության հաշվառմամբ: «Նեյման-Մոր-

գենշպեյնի» Կեստոյան համաձայն անհապը ընտրում 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 հեղազոտման գործում մեծ ներդրում են ունեցել ամերիկացի փնտհետազոտներ Կ. Էրրոուն, Գ. Մարկովիցը, Ֆ. Նայթը և ուրիշներ, որոնք փնտհետազոտման 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 փոկոսներով հանդերձ հեղազոտման փոխառու կապիտալը:

Այսպիսով, փնտհետազոտման ռիսկը վնասներ կրելու կամ էլ նախատեսված եկամտաբերությունը չստանալու հավանականությունն է: Տնտեսական գործունեության ոլորտում ռիսկը կատարում է վերլուծական, նորարարական և խթանիչ գործառնություններ: Վերլուծական գործառնությունը արտահայտվում է նրանով, որ ռիսկի առկայության պայմաններում ձեռներեցը որոշակի փնտհետազոտման վերլուծություն է կատարում և ձգտում գտնել, ընտրել առավել շահավետ և նվազագույն ռիսկային լուծումներ: Նորարարական գործառնությունը արտահայտվում է նրանով, որ փնտհետազոտման ռիսկը փոքրացնելու համար ձեռներեցն ընդունում է ոչ ավանդական որոշումներ (վերջինս իր հերթին կարող է ռիսկի նոր աղբյուր լինել): Խթանիչ գործառնությունը դրսևորվում է նրանով, որ նպատարում է ձեռներեցի սրբեղծագործական ունակությունների զարգացմանն ու հարստացմանը, ռեսուրսների խնայողաբար և առավել արդյունավետ օգտագործմանը:

Տարբերվում են **փնտհետազոտման ռիսկերի տարբեր տեսակներ**, որոնցից հիմնականներն են՝ արտադրականը, առևտրայինը, ֆինանսականը, բանկայինը, ներդրումայինը: Արտադրական ռիսկը կապված է արտադրության ծավալների, նյութական ու աշխատանքային ծախսերի փոփոխության, խտրան, անորակ արտադրանքի առաջացման, տարբերային աղբյուրների հեղափոխումով ունեցվածքի կորստի, արտադրական վթարների, չնախատեսված պարապորտների, 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 հեղազոտման, ներդրված ավանդներն ու դեպոզիտները կորցնելու, փոկոսադրույքի չկանխատեսված փոփոխությունների հետ: Ներդրումային ռիսկը արտահայտվում է կատարված կապիտալ ներդրումները ժամանակին և նախատեսված չափերով չհատուցվելու, սպասվելիք արդյունքները չստանալու (հարկապես գիտահետազոտական, երկրաբանական-հեղափոխական ոլորտում, գյուղատնտեսության մեջ), բարձր արժեզրկման հեղափոխումով դրանք արժեզրկվելու ձևերով:

Տնտեսական ռիսկի մեծությունը փողի այն քանակն է, որը կորսվել է կամ կարող է կորսվել ռիսկային փնտրանքային գործունեության ընթացքում: Այս դեպքում անհրաժեշտություն է առաջանում գնահատել ռիսկի մեծությունը: Ռիսկը գնահատելու, չափելու համար կիրառվում են փարբեր մեթոդներ, ինչպիսիք են՝ վիճակագրական, փորձագիտական, հաշվարկա-վերլուծական մեթոդները: Վիճակագրական մեթոդի էությունն այն է, որ ուսումնասիրվում են անցյալում փողի 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 ձեռներեցների կարծիքները: Հաշվարկա-վերլուծական մեթոդը հիմնված է փնտրեսա-մաթեմատիկական հաշվարկների, փնտրեսական վերլուծության, ծրագրավորման և գրաֆիկական եղանակների վրա:

Տնտեսավարման պրակտիկայում կիրառվում են փնտրեսական 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, փողեկարվության հավաքագրումն ու մշակումը:

Ապահովագրությունը փնտրեսական ռիսկի փոքրացման ավանդական եղանակն է: Ապահովագրությունը մի գործընթաց է, որը ապահովագրվողին հնարավորություն է տալիս մեծ կորուստների ռիսկը փոխանակել անհամեմատ փոքրով: Այլ կերպ ասած՝ փնտրեսավարողները 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 փնտրեսավարողների կողմից իրականացվող այնպիսի միջոցառումների շնորհիվ, ինչպիսիք են ռիսկերի միավորումը, ռիսկի բաշխումը և դիվերսիֆիկացումը:

Ապահովագրվածության հարկանշից ելնելով փարբերում 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 փոխվում է ապահովագրական ընկերության կողմից: Ապահովագրվող ռիսկի մյուս փարբերակն 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 անհաջողության դեպքում 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 արդյունքներ, մուծելով ապահովագրական վճարներ, միավորում են ռիսկը, իսկ ապահովագրական դեպքերը ոչ մեծ տոկոս 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 արդյունքները կազմակերպություններն իրենց ֆինանսական միջոցները ներդնում են գործունեության փոքր ոլորներում, որպեսզի որևէ ոլորտում կրած կորուստները հնարավորինս փոխհատուցեն այլ ոլորտներից: Արտադրության ղիվերսիֆիկացման կամ բազմափնտրելիության փոքրացման փոքրացման եղանակ է փոքր բաժնեկիրական ընկերությունների բաժնետոմսերի ձեռքբերումը:

14.10. ՇԱՆՈՒՅԹԸ ՈՐՊԵՍ ՁԵՌՆԱՐԿԱՏԻՐԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔ. ԴՐԱ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ

Տնտեսագիտության տեսության մեջ փնտրելի արդյունքներից կամ արտադրության գործոններից սպասվող եկամուտներն ընդունված է անվանել **գործոնային եկամուտներ**: Արտադրության գործոնների սեփականատերերը սպանում են եկամուտների իրենց բաժինը, որոնք դրսևորվում են որոշակի ձևերով: Առավել ընդհանուր մոտեցմամբ աշխարհային տնտեսության գործոնային եկամուտը աշխարհավարձն է, հողի և առհասարակ բնական տնտեսության գործոնային եկամուտը՝ ռենտան, կապիտալի գործոնային եկամուտը՝ տոկոսը (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 սահմանազատել այս գործոնային եկամուտների տեսակները, առավել ևս, որ դրանք հաճախ համադրվում են արտադրանքի վաճառքից ստացվող եկամուտների մեջ: Այս բարդությունը կապված է ձեռնարկատիրական եկամուտը որոշելու հետ:

Ձեռնարկատիրական ընդունակությունը, որպես փորձնական ռեսուրս կամ արտադրության գործոն, ունի իր յուրահատուկ վարձարությունը, որն ընդունված է անվանել **ձեռնարկատիրական եկամուտ**: Իրական փորձնական կյանքում, փորձնական պրակտիկայում, դժվար է առանձնացնել ձեռնարկատիրական եկամուտը, այնուհանդերձ, այն վերացական հասկացություն չէ: Ձեռնարկատիրական եկամուտն այն վարձարությունն 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 փորձարարության 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 անհնար է դառնում: Ինչպես նշել է Յո. Շումպերը՝ «Առանց զարգացման չկա ձեռնարկատիրական շահույթ, իսկ առանց վերջինիս չի լինում զարգացում»: Ֆիրմայի եկամուտներից ձեռնարկատիրական շահույթի սահմանազատման բարդությունը պայմանավորված է ձեռնարկատիրական գործունեության հետևյալ առանձնահատկություններով.

- ա) ձեռնարկատիրական ընդունակությունը որպես գործոն, ի տարբերություն կապիտալի և հողի, տեսանելի ու շոշափելի չէ,
- 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 տեսակեր¹.

- 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 չէ: Անգլիացի փորձնագետ Է. Էջուորթի կարծիքով ձեռներեցությունը չի համապատասխանում միափայտու-

¹ См История экономических учений, под ред. В.Автономова, М., 2001, т.2 299.

թյան չափանիշին, հետևաբար 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 գործառույթը կատարելու համար: Վերջինս իր բնույթով տարբերվում է ռեսուրսների սեփականատիրոջ գործառույթներից, որը եկամուտ է ստանում տոկոսի (ռենտայի) տեսքով և մենեջերի կառավարչական գործառույթից, 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 տարբեր հեղինակների տեսակետների, կապված է ձեռնարկատիրական գործունեության որևէ հատկանիշի հետ: Ըստ անգլիացի տնտեսագետ Ռ.Կանտիլյոնի, ամերիկացիներ Ն.Թյունենի, Ֆ.Նայտի՝ ձեռնարկատիրությունը ռիսկի և անորոշության բեռի կրումն է, որը պետք է փոխհատուցվի շահույթով: Ըստ ֆրանսիացի տնտեսագետ Ժ.-Բ.Սեյի՝ ձեռնարկատիրությունը արտադրության գործոնների կորոզիանացիան է, իսկ շահույթը՝ դրա արդյունքը: Ըստ ավստրիացի տնտեսագետ Յո.Շումպետերի՝ 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 օգտագործում է իր սեփական տնտեսական ռեսուրսները, ապա դրանից ստացվող եկամուտն ամբողջությամբ ներկայանում է որպես ֆիրմայի շահույթ: Նեղ իմաստով շահույթը իրական կապիտալից, որպես արտադրության գործոնի, ստացվող եկամուտն է: Երբ խոսվում է ֆիրմայի կամ ձեռնարկության շահույթի մասին, ապա շահույթը հասկացվում է լայն իմաստով, որը կոմպլեքսային ցուցանիշ է և արտացոլում է ֆիրմայի տնտեսական գործունեության արդյունքները:

Շահույթի տնտեսական բովանդակությունը, դերն ու նշանակությունը արտահայտվում են նրա կատարած **գործառույթությունների** միջոցով (հաշվարկային, խթանման, բաշխման և ֆինանսական):

Նաշվարկային գործառույթության էությունն այն է, որ շահույթը ֆիրմայի գործունեության տնտեսական արդյունավետությունն ու եկամտաբերությունը գնահատելու կարևոր ցուցանիշներից մեկն է համարվում: Նաշվարկային գործառույթունը արտահայտվում է շահույթի զանգվածի և նորմայի ցուցանիշներով: Շա-

հույթի զանգվածը նրա բացարձարկ մեծությունն է, որը որոշելու համար ֆիրմայի համախառն հասույթից հանում ենք համախառն ծախսերը: Միավոր արտադրանքից ստացվող շահույթը որոշելու համար շուկայական գնից հանում ենք միջին ծախսերը: Շահույթի զանգվածը դեռևս ամբողջական պարկերացում չի փախի ֆիրմայի գործունեության փնտրեսական արդյունավետության մասին, որովհետև պետք է հաշվի առնվի նաև, թե շահույթը ինչպիսի ռեսուրսային ծախսերով ու ջանքերով է ստացվել: Դրա համար անհրաժեշտ է հաշվարկել շահույթի նորման կամ շահութաբերության մակարդակը և ստացված շահույթը չափակցել կատարված ծախսերի հետ: Շահույթի նորման կամ ֆիրմայի շահութաբերությունը գնահատվում է երկու եղանակով: Մի դեպքում շահույթը հարաբերում ենք ներդրված կապիտալի արժեքին, որը ցույց է փախի, թե ներդրված յուրաքանչյուր միավոր կապիտալից որքան շահույթ է ստացվում, կամ ավանսավորված կապիտալը փարեկան քանի փոկոսով 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:

Ձեռնարկապիրական գործունեության նպատակը շահույթի մաքսիմալացումն է, որի ուղիներն են՝ վաճառքի կամ իրացման ծավալների մեծացումը, արտադրության ծախսերի կրճատումը, շուկայական գնի բարձրացումը, աշխատանքի արտադրողականության բարձրացումը, կապիտալի փնտրեսական շրջապտույտի արագացումը:

Խթանման գործառնության էությունն այն է, որ շահույթ ստանալու ձգտումը ինքնին շահագրգռում է ձեռներեցին դրա առավելագույն մակարդակն ապահովելու համար: Այս առնչությամբ Կ.Մարքսը նշում է, որ շահույթի բացակայության դեպքում կապիտալը գտնվում է մեռյալ վիճակում, 5% շահութաբերության պարագայում կապիտալը կենդանության նշաններ է ցույց փախի, 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 փնտրեսական ու փնտրեսական, դրանով իսկ կրճատել արտադրության ծախսերն ու մեծացնել շահույթը: Այս իմաստով առավելագույն շահույթի ձգտումը նպատարում է գիտափնտրական առաջընթացին և երկրի փնտրեսական զարգացմանը: Ժամանակակից փնտրեսագիտության մեջ երբեմն որպես ֆիրմայի գլխավոր նպատակ է ներկայացվում ոչ թե շահույթի, այլ վաճառքների կամ իրացման ծավալների մաքսիմալացումը, որը մասշտաբի էֆեկտի հիման վրա, ի վերջո, դարձյալ հանգեցնում է շահույթի զանգվածի մեծացմանը:

Բաշխիչ գործառնության էությունը արտահայտվում է նրանով, որ շահույթի նորմաների ճյուղային փարբերությունները և շահույթի միջին նորմայի ձևավորման ընդհանուր միտումը հանգեցնում է կապիտալների միջոցառույթին փնտրաբաշխմանը: Յուրաքանչյուրը ձգտում է իր կապիտալը ներդնել բարձր շահութաբերությամբ ոլորտներում, և այդ միջոցառույթին 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 վերագինման նպատակով: Շահույթի հաշվին գործող կապիտալի չափերի մեծացումը շահույթի ծավալն ավելացնելու նյութական նախադրյալ է: Այլ կերպ ասած՝ շահույթը պետք է նպաստի ֆիրմայի գործունեության ինքնաֆինանսավորմանը, որը շուկայական փոփոխվող միջավայրում կարևոր սկզբունքներից է:

14.11. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՇԱՀՈՒՅԹԸ ԵՎ ԴՐԱ ԱՂՔՅՈՒՐՆԵՐԸ

Շահույթը քանակական իմաստով ֆիրմայի համախառն եկամտի և համախառն ծախսերի տարբերությունն է: Նամախառն 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 բաղադրիչը՝ համախառն եկամտի որոշման ժամանակ էական բարդություն չի առաջանում, մինչդեռ մյուս բաղադրիչը՝ համախառն ծախսերի հետ կապված որոշակի դժվարություններ առաջանում են, քանի որ դրանք դրսևորվում են տարբեր ձևերով:

Շահույթը որոշելու համար անհրաժեշտ է ֆիրմայի փոփոխական ծախսերի մեջ սահմանազատել արտաքին և ներքին ծախսերը, ըստ այդմ էլ ձևավորվում է հաշվապահական և փոփոխական 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 փոփոխականության տեսությունը գտնում է, որ փոփոխական 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

չվճարված կամ քողարկված ծախսեր: Սակայն, ըստ էության, դրանք նույնպես ծախսեր են և համարվում են որպես այլընտրանքային ծախսեր կամ չօգտագործված, բաց թողնված հնարավորությունների ծախսեր: Այլ կերպ ասած՝ եթե ֆիրման կամ ձեռներեցը իր սեփական ռեսուրսներն օգտագործեր այլընտրանքային փարբերակներով (կապիտալը դրվեր բանկում, հիմնական միջոցները փրվեն վարձակալության), ապա հնարավորություն կունենար եկամուտ ստանալ փոխարեն, 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 փոփոխական ծախսերի մեջ ու հաշվի առնվեն գույք շահույթը հաշվարկելիս:

Տնօրենական ծախսերի այս փարբերակներից կախված՝ ժամանակակից փոփոխականության մեջ փարբերվում են հաշվապահական շահույթ, նորմալ շահույթ, փոփոխական շահույթ հասկացությունները: Նախապահական շահույթը ֆիրմայի այն եկամուտն է, որը գոյանում է համախառն եկամտից արտաքին ակնհայտ ծախսերը հանելուց հետո: Տնօրենական շահույթն այն եկամուտն է, որը գոյանում է համախառն եկամտից հանելով ոչ միայն արտաքին, այլև ներքին ծախսերը: Նորմալ շահույթը ժամանակակից փոփոխականության մեջ ներկայացվում է որպես փոփոխական 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 փոխու բերեր: Առավելագույն շահույթի ձգտումը նշանակում է հենց նորմալ շահույթը գերազանցող եկամուտի կամ գերշահույթի ստացումը, որն էլ հենց փոփոխական շահույթն է:

Տնօրենական ծախսերի, հաշվապահական, նորմալ և փոփոխական շահույթների փոխկապվածությունը կարելի է ներկայացնել ֆիրմայի համախառն եկամտի կառուցվածքի գծապատկերով (գծապատկեր 14.2)²:

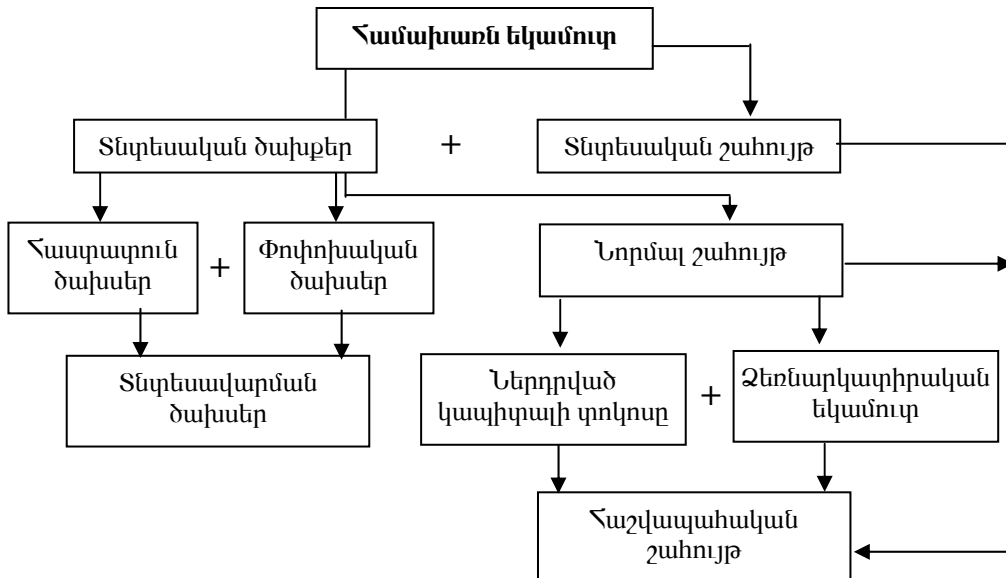
Տնօրենական շահույթն ըստ էության նորմալ շահույթը գերազանցող եկամուտն է կամ գերշահույթը, որը ձեռներեցը յուրացնում է որպես ձեռնարկափրական եկամուտ: Տնօրենական շահույթը ձեռներեցի գույք կամ մաքուր շահույթն է, որը գոյանում է սեփական կապիտալի դիմաց փոխուրը հանելուց հետո:

Տնօրենական 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 փոփոխա-

² См. 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 ձեռնարկավորական շահույթ:

ՖԻՐՄԱՅԻ ՆԱՄԱԽԱՌՆ ԵԿԱՄՏԻ ԿԱՌՈՒՅՎԱԾՔԸ



«*ԻՅ ԳՅ Ի Ի*»-ի 14.2.

Տնտեսական շահույթի առաջացման աղբյուրները բացահայտելու համար անհրաժեշտ է փնտրել և դիտարկել կայուն (սպասելի) և շարժընթաց (դինամիկ) վիճակներում: **Տնտեսության սպասելի** (կայուն) **վիճակը** բնութագրվում է նրանով, որ գոյություն ունեն ազատ մրցակցություն, կապիտալի ազատ միջնորդային տեղաշարժեր, տեղեկատվություն ստանալու մատչելիություն, արտադրության տեխնիկատեխնոլոգիական մակարդակի կայունություն, սպառողների պահանջարկների և նախասիրությունների գրեթե անփոփոխ վիճակ: Այլ կերպ ասած՝ սպասելի փնտրությունը միանգամայն կանխատեսելի ու ենթադրելի է, և դրա փնտրական անորոշությունն ու ռիսկը նվազագույնի են հասցված: Նման պայմաններում փնտրական շահույթը վերանում է, և ձեռներեցը կառավարչական աշխատանքի դիմաց պարզապես աշխատավարձ է ստանում, որովհետև կատարում է այն աշխատանքները, ինչ որ մյուսները:

Տնտեսության դինամիկ (շարժընթաց) **վիճակը** բնութագրվում է շուկայական պահանջարկի ու առաջարկի մեծությունը որոշող գործոնների և շուկայական իրավիճակի անընդհար փոփոխությամբ, փնտրական անորոշության և ռիսկի գործոնի ուղեկցությամբ, հետևաբար այս պայմաններում է, որ պետք է դրսևորվեն ձեռներեցության ընդունակությունները: Ոչ կատարյալ մրցակցության պայմաններում ստացվող լրացուցիչ եկամուտը, որը գերազանցում է նորմալ շահույթը, վերագրվում է հենց ձեռներեցի յուրահատուկ ընդունակություն-

ների գործադրմանը: Այլ կերպ ասած՝ փնտրության փուլում է հենց շարժընթաց փնտրության պայմաններում, որպեսզի ձեռներեցն այնպիսի գործունեություն է ծավալում, որն առանձնահատուկ է, փարբերվում է մյուսների գործունեություններից, որն էլ նրան ձեռնարկափրական շահույթ ստանալու հնարավորություն է ընձեռում: Այսպիսով, կարելի է ասել, որ փնտրության շահույթը ձեռներեցի եկամտի մի մասն է: Ձեռներեցը՝ որպես արտադրության կազմակերպիչ, դրա դիմաց աշխատավարձ է ստանում: Եթե նա փոխառնում ունի ներդրված կապիտալ, ապա եկամտի է ստանում փոխառի, շահաբաժնի տեսքով: Իսկ եթե նա կարողանում է շուկայի անորոշության պայմաններում լրացուցիչ եկամտի բերել ֆիրմային, ապա դա կհամարվի ձեռներեցի վաստակը կամ ձեռնարկափրական շահույթը: Շուկայի անորոշության և բարձր փնտրության ռիսկի պայմաններում շատ է կարևորվում ձեռներեցի գործունեությունը, որն իր մեջ ամփոփում է արտադրության կազմակերպիչի, կառավարիչի, առևտրականի, շուկայագետի, ֆինանսիստի, մյուսների հարկանիշները, հարկանիշներ, որոնցով օժտված են կապիտալի բոլոր սեփականատերերը, հետևաբար գերադասելի է ունենալ նման կարգի մի կառավարիչ, որը կկարողանա կողմնորոշվել շուկայական անորոշության մեջ և «փնտրության նավը» անվնաս ու անհրաժեշտ «ավարով» կամ եկամտով դուրս կբերի ալեկոծ օվկիանոսից:

Տնտեսական զարգացման մեջ ձեռներեցի դերի նշանավոր տեսաբաններից մեկը՝ Բ.Շումպերտերը, նշել է, որ փնտրության շահույթը պայմանավորված է գլխավորապես ձեռներեցի նորարարությամբ և արտադրության գործունեության նոր կոմբինացիայով, որոնք դրսևորվում են հետևյալ կերպ.

- ա) նոր, սպառողներին դեռևս անհայտ բարիքների ստեղծումը կամ եղածի որակական նոր հարկանիշներով 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 հարկանիշների շնորհիվ է, որ ձեռնարկափրական գործունեությունը հանդես է գալիս որպես արտադրության յուրահատուկ գործոն, իսկ փնտրության շահույթը՝ որպես դրա արդյունք, որը դրսևորվում է շարժընթաց փնտրության պայմաններում: Նորմալ շահույթը բնորոշ է կայուն փնտրությանն ու ազատ մրցակցության շուկային: Սակայն կայուն փնտրություն, 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, փնտրության փեղեկափոխությունը 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 տալու հարաբերակցությունը գնահատելու ունակությունը: Շուկայի անորոշությունը, փնտրության ռիսկն ու մենաշնորհը հաղթահարելու

ընդունակությունն էլ հենց փնտրեսական շահույթի աղբյուր է: Տնփրեսական շահույթի առաջացումն ընդհանուր առմամբ պայմանավորված է հերևյալ հանգամանքներով.

- ա) փնտրեսական շահույթը հատույց է ձեռներեցի կողմից չապահովագրված ռիսկերն իր վրա վերցնելու դիմաց,
- բ) փնտրեսական շահույթը համարվում է որպես վարձահատույց՝ նորարարություններ ներդնոլու համար,
- գ) փնտրեսական շահույթի աղբյուր է նաև շուկայում մենաշնորհային դիրք նվաճելու գործունեությունը, որն ինքնին գերշահույթ սրանալու նախադրյալ է:

ÆÝÛÝ³ ëï áõ Û³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Ի՞նչ է ձեռնարկափրական գործունեությունը:
2. Ո՞վ է առաջին անգամ կարևորել «ձեռներեցության ընդունակություն» գործոնը:
3. Ինչպիսի՞ փոխկապվածություն գոյություն ունի ձեռնարկափրական գործունեության և գործարարության (բիզնեսի) միջև:
4. Որո՞նք են ձեռներեցի փնտեսական կերպարի բնորոշ գծերը:
5. Որո՞նք են ձեռնարկափրական գործունեության փեսակները:
6. Որո՞նք են ձեռնարկափրական գործունեության ձևերը:
7. Կարո՞ղ է շահույթ ստանալու նպատակ չհետապնդող կազմակերպությունը եկամուտ ստանալ:
8. Որո՞նք են ազատ ձեռնարկափրական գործունեության նախադրյալները:
9. Ի՞նչ է բաժնեփրական ընկերությունը: Թվարկել դրա առավելությունները:
10. Որո՞նք են փոքր գործարարության (բիզնեսի) բնորոշ գծերը:
11. Ի՞նչ է հաշվապահական շահույթը:
12. Ի՞նչ է նորմալ կամ գրոյական շահույթը:
13. Որո՞նք են փնտեսական շահույթի աղբյուրները:
14. Ի՞նչ է ձեռնարկափրական եկամուտը:
15. Ի՞նչ է փնտեսական ռիսկը:
16. Ի՞նչ եղանակներով է հնարավոր մեղմացնել փնտեսական ռիսկը:

ԾՇՍՄ³ Ի³ ÝÑ³ ëԻ³ óáõÃİõŸÝ»ñ

Ֆիրմայի նորդասական փեսությունը	Ձեռնարկափրական շահույթ
Ֆիրմայի ինստիտուցիոնալ փեսությունը	Նորմալ, գրոյական շահույթ
Ֆիրմա	Մահմանափակ պարասխանաարվությանը ընկերություն
Կազմակերպություն	Տնտեսական ընկերակցություն
Ձեռնարկություն	Լիակարար փնտեսական ընկերակցություն
Անհատ ձեռներեց	Կոմանդիտային ընկերակցություն
Գործընկերություն	Արտադրական կոոպերատիվ
Բաժնեփրական ընկերություն (կորպորացիա)	Սպառողական կոոպերատիվ
Բազմափեսականի (դիվերսիֆիկացիա)	Միաբարր ձեռնարկություն
Տնտեսական ռիսկ	Նասարակական և կրոնական կազմակերպություններ
Ապահովագրություն	Նիմնադրամներ (ֆոնդեր)
Տնտեսական շահույթ	Կայուն և շարժընթաց փնտեսություն

ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ԲԱՇԽՄԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ ԱՂՔԱՏՈՒԹՅԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐԸ

15.1. ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ԲԱՇԽՄԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐԸ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

Եկամուտների բաշխման հիմնախնդիրը կարևորվել է անվտանգության և արդյունավետության 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, եկամուտների բաշխման հիմնախնդրին: Եկամուտների բաշխումը սոցիալական քաղաքականության կարևոր բաղադրիչներից մեկն է: Նեղ իմաստով այն պետության ու կառավարության այն միջոցառումներն են, որոնք ուղղված են հասարակության եկամուտների բաշխմանն ու վերաբաշխմանը:

Բաշխման հարաբերությունները 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: Եկամուտների 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 եկամուտները բաշխվում են անարդարացի և աշխատողներին չեն շահադրդում, ապա աշխատանքի խթանները մարում են, և արտադրության զարգացումը դանդաղում է:

Բաշխման հարաբերությունները փնտրասագիտության մեջ դիտարկվում են լայն և նեղ իմաստներով: *Լայն իմաստով* բաշխում ասելով հասկանում ենք արտադրության ռեսուրսների և աշխատուժի բաշխումը հասարակական արտադրության փառքեր ոլորտների ու ճյուղերի միջև, *նեղ իմաստով* կենսամիջոցների բաշխումը հասարակության անդամների միջև, որի արդյունքում ձևավորվում են նրանց եկամուտները: Դա նախ դրամական եկամուտների բաշխումն է, որը հասարակության յուրաքանչյուր անդամի հնարավորություն է փախի՝ ձեռք բերելու անհրաժեշտ կենսամիջոցներ: Եկամուտների բաշխումը ցույց է փախիս, թե սրեղծված «հասարակական կարկանդակը» ինչպես և ինչ սկզբունքներով է բաշխվում հասարակության անդամների միջև: Այսպեղ խնդիրը հասարակական արդյունքն արդարացի բաշխելու մեջ չէ, այլ այն, որ այդ բաշխումը կարարվի՝ նպաստելով հասարակական արդյունքի հեարագա մեծացմանը:

Բաշխման հարաբերությունները ածանցյալ հարաբերություններ են արտադրության և դրանց հիմքը հանդիսացող սեփականության հարաբերություններից: Այս հանգամանքից ելնելով փնտրասագիտության մեջ ձևավորվել է այն րեսակելը, թե եկամուտների բաշխումը դրսևորվում է գործոնային եկամուտների ձևավորմանը, այսինքն՝ արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի սեփականատեր «հասարակական կարկանդակից» բաժին է սրանում այն չափով, որչափով մասնակցել է նրա սրեղծմանը: Այլ կերպ ասած՝ րեղի է ունենում եկամուտների գործառական (ֆունկցիոնալ) բաշխում, որի հեարևանքով ձևավորվում են գործոնային եկամուտները՝ աշխատավարձը, րոկոսը, ռենրան, շահույթը՝ որպես աշխատանքի, կապիրալի, բնական ռեսուրսների ու ձեռներեցության ընդունակությունների սահմանային արտադրողականության արդյունք: Այնուհեարև րեղի է ունենում եկամուտների անհատական կամ անձնավորված բաշխումը հասարակության անդամների միջև, անկախ նրանից, թե նրանք արտադրության որ գործոնի սեփականատեր են: Եկամուտների գործառական և անհատական բաշխումը հարաբերական նշանակություն ունի, որովհեարև արտադրության գործոնները իրականում ներթափանցում են միմյանց մեջ, և մարդկանց սոցիալական կարգավիճակը հնարավոր չէ հարակորեն սահմանել: Այսպես, օրինակ, եթե աշխատունակ բնակչության 90%-ը վարձու աշխատող է, ապա սեփականատերեր են գրեթե 50%-ը: Սոցիալական կարգավիճակի րարբերակումն արտահայտվում է նրանով, որ վարձու աշխատողները կարող են լինել նաև բաժնեարմսերի, պարտարմսերի, անշարժ գույքի սեփականատեր, ունենալ իրենց բիզնեսը և աշխատավարձից բացի եկամուտներ սրանալ շահաբաժնի, րոկոսի, ռենրայի և շահույթի ձևով:

Եկամուտների գործառական բաշխման հեարևանքով ձևավորվում են սկզբնական, առաջնային եկամուտները, որից հեարո դրանց վերաբաշխման արդյունքում ձևավորվում են անհատական կամ անձնավորված եկամուտները, և հասարակության յուրաքանչյուր անդամ «հասարակական կարկանդակից» սրանում է իր բաժինը: Վերջինս կախված է ոչ միայն հասարակական արդյունքի մեծությունից, այլև նրանից, թե ինչ սկզբունքներով է բաշխվում հասարակական արդյունքը: Ժամանակակից շուկայական հարաբերությունների պայմաններում եկամուտների բաշխումն իրականացվում է ըստ արտադրության գործոնների սեփականության և դրանց սահմանային արտադրողականության:

Եկամուտների վերաբաշխման և անհավասար եկամուտների ձևավորման գործում իր կարգավորիչ գործառույթն է կիրառում պետությունը: Եկամուտների վերաբաշխման պետական քաղաքականության շնորհիվ իրականացվում է հասարակական արդյունքի այնպիսի վերաբաշխում, որպեսզի ապահովվեն հասարակության յուրաքանչյուր անդամի նվազագույն կենսապայմանները:

15.2. ԲՆԱԿՉՈՒԹՅԱՆ ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԸ, ԴՐԱՆՑ ՉԵՎԱՎՈՐՄԱՆ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐՆ ՈՒ ԿԱՌՈՒՅՎԱԾՔԸ

Բնակչության եկամուտների ձևավորման աղբյուրները պայմանավորված են նրանով, թե ինչպիսին է բաշխման հարաբերությունների բնույթը, և ինչ սկզբունքներով է իրականացվում հասարակական արդյունքի կամ «ազգային կարկանդակի» բաշխումը: Բնակչության եկամուտների ձևավորումը պետության սոցիալական քաղաքականության կարևոր ուղղություններից մեկն է: «Եկամուտ» հասկացությունը բավականին լայն իմաստ ունի. նախ՝ այն ներկայացնում է փոխադրված գործունեության արդյունքների դրամական արտահայտությունը, ապա դիտարկվում է նաև որպես արտադրված արտադրանքի արժեքի գերազանցում արտադրության ծախսերին: Եկամուտ հասկացությունը կիրառվում է նաև որպես արտադրված բարիքների արժեքի մեջ յուրաքանչյուր սոցիալական խմբի կամ առանձին անհատի կատարած ներդրման բաժին կամ փոխհատուցում:

Բնակչության եկամուտների մակարդակը նրանց կենսապայմանների կարևոր բաղադրիչներից մեկն է, քանի որ դրանով են պայմանավորված անհատի նյութական և հոգևոր կյանքի հնարավորությունները՝ կենսական պահանջ-մունքների բավարարումը, կրթության ստացումը, առողջության պահպանումը, հանգիստը և այլն:

Նասարակության 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 փոխադրության մեջ փոխարկվում են անվանական, փոխարկվող 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 փոխարկվող եկամտով գների փոխարկի և դրանց փոփոխության պայմաններում:

Բնակչության եկամուտների ձևավորման հիմնախնդրի առնչությամբ գոյու-

թյուն ունեն առանձին տեսակետներ, ըստ որոնց եկամուտների ձևավորման աղբյուրներ են դիտարկվում.

ա) գործոնային եկամուտները,

բ) պետության սոցիալական օգնության ծրագրերով ստացվող եկամուտները,

գ) ֆինանսական համակարգից ստացվող դրամական եկամուտները:

Գործոնային եկամուտներ ձևավորվում են եկամուտների գործառնության թափանցիկ քաշխման արդյունքում և դրսևորվում են աշխատավարձի, տոկոսի, ռենտային եկամուտների, շահույթի տեսքով: Այլ կերպ ասած՝ արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի սեփականատեր ազգային եկամտից մասնաբաժին է ստանում իր ներդրմանը համապատասխան՝ տվյալ գործոնի սահմանային արտադրողականության սկզբունքի հիման վրա: Այսպիսով, ձևավորվում են հասարակության առաջնային եկամուտները: Այնուհետև **եկամուտների վերաբաշխման** շնորհիվ, որի լծակներ են պետության սոցիալական քաղաքականությունը, հարկերը և սոցիալական փրանսֆերտները, ձևավորվում են հասարակության անդամների անհատական (անձնական) եկամուտները: Սոցիալական քաղաքականությունը եկամուտների բաշխման այնպիսի եղանակների ու սկզբունքների կիրառում է, որոնց օգնությամբ մեղմացվում են եկամուտների անհավասարությունները, ապահովվում աշխատանքի նկատմամբ նյութական շահագրգռությունն ու հասարակության անդամների նվազագույն կենսապայմանները: Նարկերի միջոցով պետությունը պետական բյուջե է մուտքագրում ազգային եկամտի որոշակի մասը, որպեսզի այն օգտագործի հասարակության սոցիալական զարգացման ծրագրերն իրագործելու համար: Սոցիալական փրանսֆերտները նույնպես եկամուտների վերաբաշխման լծակ են, քանի որ դրանց շնորհիվ հասարակության անդամները ձեռք են բերում նվազագույն կենսապահովման միջոցներ:

Պետության սոցիալական օգնության ծրագրերի միջոցով եկամուտները, որոնք այլ կերպ կոչվում են սոցիալական փրանսֆերտներ, ներառում են այն վճարումները, որոնք կառավարության կողմից տրվում են անհատույց կամ ապագայում անուղղակի հատույց ստանալու ակնկալիքով: Սոցիալական փրանսֆերտների ձևով առաջացող եկամուտներն են. բնակչության կենսաթոշակային ապահովումը, ժամանակավոր անաշխատունակության համար վճարումները, նպաստների վճարումը երեխաների խնամքի, բժշկական սպասարկման, անապահով ընտանիքներին, գործազրկության համար և այլն: Անհրաժեշտ է նկատի ունենալ մի կարևոր հանգամանք. բնակչության եկամուտներում փրանսֆերտային վճարումների տեսակարար կշռի և աշխատավարձի հարաբերակցությունը կարևոր դեր է խաղում անհատի տնտեսական վարքագծի և նրա աշխատանքային շահագրգիռների ձևավորման գործում:

Ֆինանսական համակարգից ստացվող բնակչության դրամական եկամուտները հանդես են գալիս պետական ապահովագրական վճարումների, վարկերի փրամադրման, բանկային ավանդների տոկոսների, բաժնետոմսերի շահաբաժնի, պարտավորումների 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 անմիջակա-նորեն կապված է մարդու աշխատանքային գործունեության հետ: Ոչ աշխա-տանքային են համարվում այն եկամուտները, որոնց սրացումը փոխադրված կապված չէ մարդու աշխատանքային գործունեության հետ: Աշխատանքային եկամուտները հանդես են գալիս աշխատավարձի, ձեռնարկափրակյան գործու-նեությունից սրացվող եկամուտների, անհատական աշխատանքային գործու-նեությունից ձևավորվող եկամուտների ձևերով: Ոչ աշխատանքային են սեփա-կանությունից կամ ունեցվածքից սրացվող եկամուտները, ինչպիսիք են վար-ձակալական վճարը, ռենտան, փոկոսը, շահաբաժինը, ինչպես նաև սոցիալա-կան փրանսֆերտները, օգնությունները, ժառանգությունը, նվիրատվությունը, շահումները և այլն:

Առանձին դեպքերում անաշխատ են համարվում նաև անօրինական ճանա-պարհով, անլեգալ բիզնեսով, կաշառքով, գողությանը, կոռուպցիայի և ֆինան-սական խարդախություններով ձեռք բերված եկամուտները: Սակայն դրանք հարկավոր է սահմանազատել արդարացիորեն սրացվող ոչ աշխատանքային բնույթի եկամուտներից՝ փոկոս, 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, ձեռնարկափրակյան գործունեությունից եկամուտներ):
2. Եկամուտներ ինքնազբաղվածությունից (ազատ զբաղմունքի փոխ մար-դիկ, ֆերմերներ (գյուղացիներ), այլ անհատ ձեռներեցներ և առևտրա-կաններ):
3. Եկամուտներ սեփականությունից (ռենտային եկամուտներ, փոկոս, շա-հաբաժին):
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 փասակ եկամուտների ընդհանուր ծավալում ինչպիսի փասակարար կշիռ ունի: Ըստ Ազ-գային վիճակագրության ծառայության՝ Նայաստանում բնակչության դրամա-կան եկամուտներն ունեն հետևյալ կառուցվածքը.

ա) վարձու աշխատողների աշխատանքի վարձատրությունը՝ 34,5%,

բ) սոցիալական փրանսֆերտները՝ 7,1%,

գ) մուտքեր ֆինանսական համակարգից, եկամուտներ սեփականությունից, ձեռնարկափրակյան 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 փոփոխությանն անցման ժամանակաշրջանում այն բավականին պակասեց: Եկամուտների կառուցվածքում այսպիսի էական փոփոխությունը բացատրվում է հետևյալ հանգամանքներով.

1. Անցումային ժամանակաշրջանում փոփոխության ճգնաժամային իրավիճակի հետևանքով շատ ձեռնարկություններ չէին աշխատում կամ աշխատում էին թերբեռնված, գործազրկությունը մեծ չափերի էր, որն էլ անդրադարձավ աշխատավարձի ոչ միայն բացարձակ մեծության, այլև փոփոխության կշռի վրա:
2. Շուկայական հարաբերությունների ձևավորմանը զուգընթաց առաջացան եկամուտների նոր տեսակներ, ինչպիսիք են շահաբաժինը, ռենտային եկամուտները, ձեռնարկափրական գործունեությունից եկամուտները, որի հետևանքով աշխատավարձի բաժինը բնակչության ընդհանուր եկամուտների մեջ փոքրացավ:

Անցումային ժամանակաշրջանում զգալիորեն կրճատվեց նաև սոցիալական փրանսֆերտների տեսակարար կշիռը, որը նախկին փոփոխակարգի 25%-ից իջել է մինչև 7,1%-ի: Այս կառուցվածքային փոփոխությունը պայմանավորված էր նրանով, որ մի կողմից՝ բավականին կրճատվեցին կենսաթոշակների, նպաստների չափերը, մյուս կողմից՝ շուկայական հարաբերությունները ներթափանցեցին առողջապահության, կրթության և նախկին անվճար ծառայությունների շատ ոլորտներ, այդ պատճառով կրճատվեց սոցիալական փրանսֆերտների բաժինը բնակչության եկամուտների մեջ:

Նարկ է նշել, որ Նայաստանում բնակչության եկամուտների կառուցվածքում առանձնահատուկ դեր են խաղում արտերկրներից ստացվող անձնական փրանսֆերտները (հարազատներից, բարեկամներից, ընկերներից), որոնք մտքավոր հաշվարկներով կազմում են 1,2 մլրդ դոլար, որը գրեթե հավասար է հանրապետության ներկայիս պետական բյուջեին:

15.3. ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ԱՆՏԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՔՆԱՆՏՄԱՆ ԵՂԱՆԱԿՆԵՐԸ

Եկամուտների անհավասարությունը բնորոշ է բոլոր փոփոխական համակարգերին: Եկամուտների վերաբաշխման շուկայական մեխանիզմը, անգամ կենտրոնացված պլանային կարգավորումը չեն կարող վերացնել եկամուտների անհավասարությունը: Ներկայիս եկամուտների անհավասարությունը շուկայական փոփոխության զարգացման ներքին օրինաչափությունն է:

Եկամուտների անհավասարությունը չպետք է դիտել որպես սոցիալական արդարության սկզբունքի խախտում (խնդրին կանդիդատներն են հաջորդ ենթավերնագրում), այլ պետք է ընդունել որպես ՆՆԱ -ի սրբեղծման համար կարգաված ներդրման փարբերությունների արդյունք և որպես փոփոխության զարգացումն ու խթանումն ապահովելու անհրաժեշտություն: Այդուհանդերձ, հասարակության անդամների եկամուտների անհավասարության մեղմումը ցանկացած

պետության սոցիալական խնդիրներից է, որպեսզի եկամուտների վերաբաշխման փորձեր լծակների օգնությամբ կրճատվի հարուստների և աղքատների եկամտային ճեղքվածքը:

Նասարակության 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-պրոֆեսոր, մենեջեր, համակարգչային տեխնիկայի մասնագետ և այլն), որոնց փորձաքննությունը բարձր վարկանիշի և մեծ վաստակի երաշխիք է:

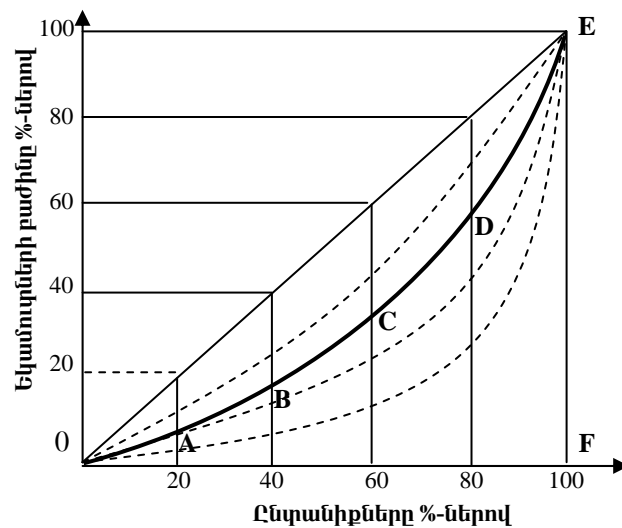
3. **Մասնագիտական ճաշակը և ռիսկը:** Մարդիկ, որոնք պատրաստակամորեն կատարում են ծանր, հոգնեցուցիչ, արտաժամյա, լարված, ոչ հարգի աշխատանքներ, բնականաբար ավելի բարձր աշխատավարձ են ստանում: Որոշ մարդիկ էլ, ձգտելով բարձր եկամուտների, դիմում են փորձաքննության ռիսկի՝ իրենց ֆինանսական միջոցները կիրառում են բիզնեսի որևէ բնագավառում:

4. **Սեփականության փորձաքննությունը:** Ֆիզիկական, դրամական, ֆինանսական կապիտալը փորձաքննությունները, որպես սեփականատեր եկամուտ են ստանում ռենտային, փողոսային, շահութաբաժնային եկամուտների ձևերով: Շուկայական փորձաքննության պայմաններում հարկապես սեփականությունից սրացվող եկամուտներն են որոշում փորձաքննության փորձաքննության վիճակը եկամուտների բուրգի վերին մասում: Եվ այն փաստը, որ «հարստությունն է ծնում հարստություն», ավելի է ուժեղացնում եկամուտների անհավասար բաշխվածությունը:

5. **Նաջողությունը 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 պարզապես 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-



ՊՆՅՁՅԻ ԻՆՖՈ 15.1. Լորենցի կորը:

Լորենցի կորը հիմնված է կուտակային (կումուլյատիվ) 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: Ուրբան կորը հեռու է OE գծից, այնքան եկամուտներն անհավասար են բաշխված, որբան կորը մոտ լինի OE գծին, նույնքան եկամուտները հավասարաչափ են բաշխված:

Լորենցի կորը կառուցվում է առանց հարկերը վճարելու և փրանսֆերտներն ստանալու: Տարկերը վճարելուց հետո նրա ճկվածությունը փոքրանում և մոտենում է OE գծին, իսկ փրանսֆերտները ստանալուց հետո կորն էլ ավելի է մոտենում եկամուտների հավասար բաշխվածության գծին: Օրինակ, ԱՄՆ-ում պե-րական փրանսֆերտային վճարները կազմում են ամենացածր եկամուտներ ունեցող մարդկանց խմբի եկամուտների մոտավորապես 75% -ը: Լորենցի կորը կառուցելիս հաշվի են առնվում նաև սեփականությունից, ձեռնարկատիրական գործունեությունից, աշխատանքից ստացվող եկամուտները: Վերջիններս պարզ է, որ Լորենցի կորը կտեղաշարժեն դեպի աջ՝ խորացնելով եկամուտների անհավասար բաշխվածությունը: Լորենցի կորը ցույց է տալիս, թե հասարակական արդյունքի բաշխումը երկրում որքան է անհամաչափ: Ըստ մասնավոր գնահատումների՝ ԱՄՆ-ում 400 ընդհանրապես փոքր փոխարժեքներ կազմում են ՆԱԳ-ի մոտավորապես 10%-ը, Ռուսաստանում 40 ընդհանրապես փոքր փոխարժեքներ՝ ՆԱԳ-ի 16%-ը, Նայաստանում 44 ընդհանրապես փոքր փոխարժեքներ՝ ՆԱԳ-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 **դեցիլային գործակիցներով**, այսինքն՝ բնակչությունը բաժանվում է 10 խմբերի՝ յուրաքանչյուրում 10% բնակչությամբ: Այնուհետև 10% բարձր եկամուտներ ունեցող խմբի եկամուտները համեմատվում են ցածր եկամուտներ ունեցող 10% բնակչության եկամուտների հետ: Օրինակ, Շվեդիայում բարձր և ցածր եկամուտներ ունեցող բնակչության 10%-ի եկամուտների հարաբերակցությունը նախքան հարկեր վճարելն ու փրանսֆերտներ ստանալը կազմում է 100:1, իսկ հարկերը վճարելուց և փրանսֆերտներն ստանալուց հետո՝ 4:1:

Եկամուտների փարբերակվածությունը գնահատելու համար փոխադասարարության մեջ կիրառվում է նաև **Ջինիի գործակիցը**՝ (ի պարզիվ իրալացի փոխադասարար Կորրադո Ջինի), որը անմիջականորեն կապված է Լորենցի կորագծի հետ: Այս դեպքում Լորենցի կորի և եկամուտների բացարձակ հավասար բաշխվածության OE 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 գտնվում է 0-ից 1 միջակայքում՝ $0 \leq G \leq 1$:

Որքան գործակիցը մոտենում է 1-ի, այնքան եկամուտների անհավասարությունը 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

Եկամուտների 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 պարզառը կապում էր բնակչության թվաքանակի աճի և կենսամիջոցների արտադրության փոքրիկ անհամապատասխանության հետ: Կարլ Մարքսը աղքատության պարզառը համարել է մասնավոր սեփականությունը և ձեռնարկատերերի շահույթի ու վարձու բանվորների աշխատավարձի անհամաչափ հարաբերակցությունը: Շուկայական հարաբերությունների պայմաններում եկամուտների բաշխման գործոնային սկզբունքը եկամուտների անհավասարությանն ու աղքատությանը փախի է բնականոն բնույթ:

Աղքատությունը հասարակության մի մասի սոցիալ-փոփոխական այնպիսի վիճակն է, որի դեպքում բնակչության որոշակի խավեր չունեն փոքր հասարակության 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 եկամուտների սպառման կամ սպառողական ծախսերի կառուցվածքով: Զարգացած երկրներում ընդունված է աղքատ համարել այն ընդհանրություններին, որոնք իրենց դրամական եկամտի 1/3-ից ավելին են ծախսում սննդամթերքի ձեռքբերման համար:

Աղքատությունը գնահատվում է նաև իրական աշխատավարձի մակարդակով կամ գնողունակությամբ: Առանձին դեպքերում կարող են կիրառվել նաև աղքատության գնահատման այլ չափանիշներ: Այսպես, Գերմանիայում ընդունված է «աղքատ» համարել այն մարդկանց, ովքեր շաբաթը գոնե մեկ անգամ զարեջրաբույս չեն հաճախում: Այս դեպքում խոսքը վերաբերում է ոչ այնքան նյութական ապահովվածությանը, որքան հոգսեր չունենալուն և ազատ ժամանակը նպատակահարմար օգտագործելուն: Աղքատության մակարդակը գնահատվում է նաև բնակչության եկամուտների բևեռացվածության կամ կենտրոնացվածության աստիճանով:

Ն-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 պարզառըներից էր նաև փոփոխական շրջափակումը, վառելիքաէներգետիկ ճգնաժամը, պարերազմական 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 փոյրքեր՝ 3%:

Ռացիոնալ սպառողական բյուջեն ներկայացնում է ապրանքների, ծառայությունների, ոչ պարենային ապրանքների՝ գիտականորեն հիմնավորված նորմաներին համապատասխան ծավալը, որոնք անհրաժեշտ են մարդու ռացիոնալ պահանջմունքները բավարարելու համար: Ծախսերի կառուցվածքով ռացիոնալ սպառողական բյուջեն փարբերվում է նվազագույն բյուջեից. նրանում սննդամթերքի ծախսերի բաժինն էապես քիչ է՝ 30%, ոչ պարենային ապրանքներինը՝ 47%, բոլոր ծառայություններինը՝ 23%:

Բնակչության շերտավորումը ըստ եկամուտների՝ կախված կենսանվազագույնից և նվազագույն սպառողական զամբյուղից, հնարավորություն է տալիս առանձնացնել նյութական ապահովվածության փարբեր մակարդակներ ունեցող մարդկանց հետևյալ խմբերը.

- ա) «աղքատ» ընտանիքներ, որոնց շնչային եկամուտը ցածր կամ հավասար է կենսանվազագույնին,
 - բ) «անապահով» ընտանիքներ, որոնց շնչային եկամուտը գտնվում է կենսանվազագույնի և նվազագույն սպառողական բյուջեի միջակայքում,
-

-
- գ) «ապահով» ընդհանրներ, որոնց շնչային եկամուտը գրավում է նվազագույն սպառողական բյուջեի և ռացիոնալ սպառողական բյուջեի միջև,
 - դ) «հարուստ» ընդհանրներ, 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 փեդին է հիշել դարերի խորքից եկող աստվածաշնչային այն միտքը, որ *«հարստությունը շատ բարեկամներ կալելիցնէ, բայց աղքատը իր բարեկամեն կըլքվի»*:

Ներկայումս Նայասփանում աղքատության մակարդակը գնահատվում է մոտավորապես 42%-ի: Աղքատության մակարդակը երբեմն գնահատվում է օրական 1 ԱՄՆ դոլարից պակաս եկամուտ ունեցող բնակչության թվաքանակով, ըստ որի՝ այն կազմում է մոտավորապես 25%: Աղքատության իրական և համեմատաբար լիարժեք ցուցանիշ կարելի է համարել մեկ շնչի հաշվով ամսական 20 հազ. դրամը, որը մոտավորապես հավասար է գնողունակության համարժեքության գործակցով (3,38)՝ վերահաշվարկված օրական 4 ԱՄՆ դոլարին: Վերը նշված 20 հազ. դրամ ցուցանիշը, ի դեպ, պատահական թիվ չէ և մոտավորապես համեմատելի է խորհրդային փառիների գոյություն ունեցող աղքատության գծի հետ, ըստ որի՝ մինչև շուկայական հարաբերություններին անցնելը Նայասփանում աղքատությունը կազմել է 20%: Ըստ ՆՆ առողջապահության նախարարության հաշվարկների՝ ներկայումս Նայասփանում 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: Նայասփանում աղքատության մակարդակի բարձրացումը պայմանավորված էր շուկայական հարաբերություններին անցման գործընթացներով, որի արդյունքում խիստ կրճատվեցին ՆՆ-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 ՆՆ-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 համեմաբար 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 նկատմամբ ավելի մեծ փոկոսի հարկեր են վճարում, քան հարուստները, որոնք իրենց մեծ ծավալի եկամտի զգալի մասը խնայում են և այդ չափով սպառողական կամ անուղղակի հարկեր չեն վճարում: Բացի դրանից, որքան մեծ լինեն անուղղակի հարկերը, այնքան անապահով աղքատ խավերը սրիաված են պետության կողմից սոցիալական 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 ՆԱ-ի հարաբերակցությունը զգալիորեն փոքրանում է՝

ներուծի հնարավոր հարաբերակցության համեմատ: Այսպես, Նայաստանում գործող հարկային դրույքաչափերը ենթադրում են, որ հարկերի և ՆՆԱ-ի հարաբերակցությունը 2006 թ. պետք է կազմեր առնվազն 24-25%, սակայն իրականում կազմել է 16,5%, այսինքն՝ որոշ փնտեսավարողներ 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 սոցիալփնտեսական զարգացման կարիքներին հարկացնելու հնարավորությունը:

Նայաստանում, ինչպես նաև աղքատության բարձր մակարդակ ունեցող այլ երկրներում, աղքատության հաղթահարման գործում կարևոր դեր կարող է խաղալ արտերկրներից սրացված օժանդակության նպատակային և առավել արդյունավետ օգրագործումը: Ներկայումս Նայաստանը աղքատության հաղթահարման համար բավականին մեծ ծավալի արտաքին օժանդակություն սրացող 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 փենպերի 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 հերազայում կազմելու են մոտ 100 մլն ԱՄՆ դոլոր, 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 փնտեսության ու կոռուպցիայի դեմ:

15.5. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԱՐԴԱՐՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Արդարությունն ամենալայն իմաստով ազնվություն է, անաչառություն ու անկողմնակալություն: Եթե արդարությունը դիտարկենք բարեկեցության փեսության փեսանկյունից, ապա արդարացի պեպք է համարել այնպիսի բաշխումը, որը համապատասխանում է երկու պայմանների.

ա) մի կողմից՝ բաշխումը պեպք է լինի իրավահավասար, երբ հասարակության ոչ մի սուբյեկտ մեկ այլ անձի ապրանքային հավաքածուն չի գերադասում իր սեփական ապրանքային հավաքածուից,

բ) մյուս կողմից՝ բաշխումը պեպք է լինի արդյունավետ ըստ Պարեպոյոյի, այսինքն՝ եթե բարձրացվի հասարակության մի անդամի բարեկեցությունը, ապա սփռված կնվազեցվի մեկ ուրիշինը:

Արդարությունն ընդհանրապես հասարակական կարեգորիա 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 պահանջումների բավարարումն ու մարդկանց սոցիալական զարգացման համար անհրաժեշտ պայմանների ստեղծումն է, ուստի «սոցիալական արդարություն» հասկացությունն արագցում է հասարակության կենսագործունեության գրեթե բոլոր ոլորտներն ու պայմանները:

Տնտեսագիտության մեջ սոցիալական արդարության հիմնախնդիրն առավելապես կապվում է հասարակության եկամուտների բաշխման սկզբունքների հետ: Արդարությունը գլխավորապես արտահայտում է բոլոր մարդկանց կենսամիջոցների և իրավունքների օգտագործման հավասարությունը: Եկամուտների հավասարեցումը, շարերի կարծիքով, մարմնավորում է սոցիալական արդարությունը և արտահայտում նրա բովանդակությունը: «Նավասարությունը» ինքնին փիլիսոփայական կարեգորիա է և կապված է մեկ այլ կարեգորիայի՝ «արդարության» հետ: Սակայն եթե հավասարությունը կարելի է գնահատել փնտեսական որոշակի չափանիշներով (օրինակ, հավասար եկամուտներ ստանալու փաստով), ապա արդարությունը առավելապես բարոյական գնահատման է ենթարկվում (օրինակ, եկամուտներից օգտվելու բոլորի իրավահավասարությունը): Մասնավոր սեփականության և փնտեսական, գույքային անհավասարության առաջացմամբ սոցիալական արդարությունն սկսեց փարբերվել հավասարությունից՝ ներառելով նաև մարդկանց դիրքի ու դրության փարբերությունները նրանց արժանիքներին համապատասխան:

Սոցիալական արդարությունն ունի փարբեր մեկնաբանումներ, ինչը վկայում է այդ կարեգորիայի բազմակողմանիության մասին: Մեր կարծիքով, բնավ պարտադիր չէ արդարության փարբեր դրսևորումները համակցել, ամբողջացնել մեկ ընդհանուր գաղափարի մեջ: Ընդհակառակը, դրա փարբեր մեկնաբա-

նումների, ձևերի, դրսևորումների ճանաչումն ու կիրառումը առավել նպաստակալաց կդարձնեն հիմնախնդրի ուսումնասիրությունը և կնպաստեն արդարության էության համակողմանի բացահայտմանը:

Արդարության հիմնախնդրին առաջին անգամ անդրադարձել է Արիստոտելը: Նա արդարությունը բաժանել է հավասարարականի և բաշխողականի՝ արդարության հատուկ տեսակ համարելով փոխհարուցումը կամ վարձավորությունը, որը պետք է ելնի բաշխման համամասնականության սկզբունքից²: Տեղագայում արդարության՝ հավասարության և համամասնականության (ըստ արժանիքների) այսպիսի սահմանազատումը պահպանվել է հասարակության գրեթե ողջ պատմության ընթացքում:

Արդարությունն ունի պատմական բնույթ և պայմանավորված է մարդկանց կյանքի կոնկրետ պայմաններով: Մարդկանց հարաբերություններն արդարացի կարելի է համարել այն դեպքում միայն, երբ դրանք համապատասխանում են պատմական անհրաժեշտությանը և մարդու կյանքի պայմանների սրտեղծման գործնական հնարավորություններին՝ բխելով փոխյալ պատմական դարաշրջանի բնույթից: Սոցիալական արդարությունը փոխհարուցման ոլորտում փոխհարուցման հարաբերությունների համակարգի և, գլխավորապես, բաշխման հարաբերությունների համապատասխանությունն է փոխյալ հասարակարգում փոխհարուցման պարկերացումներին ու շահերին: Արդարությունն առավել ընդհանուր բնութագրությամբ հասկացվում է որպես ազնվություն ու անաչառություն բարիքների բաշխման ժամանակ:

Հասարակության զարգացման փուլեր դարաշրջաններում բարիքների բաշխումն արդարացի է համարվել այնպիսի չափանիշների առկայության դեպքում, ինչպիսիք են ի ծնե կարգավիճակը (արիստոկրատ, ազատ պլեբեյ, ստրուկ), ունեցվածքը (սեփականատեր, պրոլետար կամ ունեզուրկ), աշխատանքը (աշխատողների համար), շնչերի քանակը (գյուղացիական համայնքում) և այլն:

Տնտեսագիտության մեջ հայտնի են սոցիալական արդարության և եկամտույնների արդարացի բաշխման տեսություններ, սկզբունքներ կամ հայեցակարգեր³, որոնք կարելի է ներկայացնել հետևյալ համառոտ բնութագրումներով.

1. Հավասարարական (եզալիտարիստական) կամ հավասարապաշտական սկզբունքը ենթադրում է եկամտույնների, բարիքների հավասար բաշխում հասարակության անդամների միջև, որոնք միատեսակ ներդրում և արժանիքներ ունեն այդ բարիքների սրտեղծման գործում: Այս սկզբունքը, մարդասիրական լինելով հանդերձ, բացասաբար է ազդում աշխատանքի խթանների վրա:

2. Օգրավապաշտական (ուփիլիտարիստական) սկզբունքի համաձայն արդարացի է համարվում եկամտույնների այնպիսի բաշխումը, որի դեպքում մաքսիմալացվում է հասարակական բարեկեցությունը կամ հասարակության բոլոր անդամների կողմից ձեռք բերվող ընդհանուր օգրավարությունը: Այս դեպքում եկամտույնների վերաբաշխման հիմքում դրվում է նվազող սահմանային օգրավարության գաղափարը, և ենթադրվում է, որ լրացուցիչ դուլարը (եկամույնը)

² Տե՛ս Философский энциклопедический словарь, М., 1989, էջ 623:

³ Տե՛ս Курс экономической теории, под ред. Чепурина М.Н., М., 2002, էջ 542-547:

աղքատին 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 հավասարաբարական բաշխումը, քանի որ այն թուլացնում է աշխատանքի խթանումը:

4. Լիբերալիստականի դեմի տեսությունը, ի տարբերություն ուփիլիպարիզմի և լիբերալիզմի, որոնց համաձայն հասարակական հարստությունը կարելի է վերաբաշխել սոցիալական որոշակի նպատակներ իրականացնելու համար, ենթադրում է, որ պետությունը արդարություն հաստատելու նպատակով իրավունք չունի անհատներից վերցնել նրանց եկամտի մի մասը և վերաբաշխել մյուսներին: Ըստ լիբերալիստականի պետության պարպականությունները ոչ թե եկամուտներ վերաբաշխելը, այլ անօրինական ճանապարհով դրանց ստացմանը խոչընդոտելն ու պարժամիջոցներ կիրառելն է, բոլորի համար ինքնադրսևորման հավասար հնարավորություններ ստեղծելը: Կառավարության գլխավոր խնդիրը այն է, որ մարդիկ հնարավորություն ունենան պահպանելու այն ամենը, ինչը վաստակել են⁴: Այս կապակցությամբ ավելորդ չէ հիշել, որ անգլիացի փնտեսագետ Ադամ Սմիթը, բացառելով պետության միջամտությունը շուկայական փնտեսության գործունեությանը, նրա կարևոր խնդիրներից էր համարում հասարակության յուրաքանչյուր անդամի հնարավորին չափ պաշտպանումը անարդարությունից⁵:

5. Եկամուտների բաշխման սոցիալիստական եղանակը հիմնված էր «Յուրաքանչյուրին՝ ըստ աշխատանքի քանակի ու որակի» սկզբունքի վրա, իսկ ապագա կոմունիստական հասարակարգում ենթադրվում էր կիրառել «Յուրաքանչյուրից՝ ըստ ընդունակությունների, յուրաքանչյուրին՝ ըստ պահանջմունքների» բաշխման սկզբունքը: Արդարության սոցիալիստական ըմբռնումը հիմնված է արտադրության միջոցների համաժողովրդական սեփականության և հավասար աշխատանքի դիմաց հավասար վարձատրության սկզբունքի վրա: Նարկ է նշել, որ ըստ պահանջմունքների բաշխման ենթադրյալ սկզբունքը բացարձակ հավասարություն նույնպես չէր կարող ապահովել, որովհետև մարդիկ տարբեր մակարդակի պահանջմունքներով ու ճաշակով են օժտված: Մյուս կողմից էլ ռեսուրսների սահմանափակության և պահանջմունքների անսահմանափակության հիմնախնդրի առկայության պայմաններում հնարավոր չէ գործնականում իրագործել «Յուրաքանչյուրին՝ ըստ պահանջմունքների» սկզբունքը:

6. Եկամուտների շուկայական բաշխման սկզբունքի համաձայն արդարացի է եկամուտների այնպիսի բաշխումը, որը հիմնված է ազատ շուկայական գների, արտադրության գործոնների, պահանջարկի ու առաջարկի մրցակցային մեխանիզմի վրա և ենթադրում է արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի սեփականատիրոջ եկամտի համապատասխանությունը փոխադրվող գործոնից ստացվող սահմանային արդյունքին: Այս դեպքում եկամուտների անհավասարության խորա-

⁴ Տե՛ս **Ջ. Կոպլանդ**, *Будущее капитализма*, М., 1999, էջ 195:

⁵ Տե՛ս **Ա. Սմիթ**, *Исследование о природе и причинах богатства народов*, М., 1962, էջ 259:

ցումը դառնում է անխուսափելի: Դա պայմանավորված է այն հանգամանքով, որ զուրպ շուկայական կարգավորումը զուգակցվում է եկամուտների՝ հաճախ չարդարացված փարբերարկմամբ (դիֆերենցմամբ), որը կախված է ոչ միայն ներդրված աշխարանքից ու կապիտալից, աշխատողի փաղանդից, այլև շուկայական անորոշությունից ու փոփոխական ենթակառուցվածքից:

7. Սոցիալական արդարության ժամանակակից ըմբռնումներից են նաև հասարակության սոցիալական համերաշխության ապահովումը (Շվեդիայում), սոցիալական աջակցության համակարգի իրագործումը (արևմտյան երկրներում) և այլն: Ըստ այս ըմբռնումների՝ պարտադիր են հասարակության բոլոր անդամների սոցիալական ապահովվածության նվազագույն մակարդակը և աղքատության սահմանից ոչ ցածր եկամուտ ստանալու երաշխիքը: Այս պարագայում անհավասարության և, մասնավորապես, աղքատության խորացումը կարող է հանգեցնել հասարակության մեջ բռնությունների և հանցագործությունների մակարդակի աճին: Պարզ է, որ միջին կենսամակարդակ ունեցող քաղաքացին իրեն բարեկեցիկ կզգա, եթե իրականացվեն աղքատության և անհավասարության մեղմացմանն 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. Նելբրայթի՝ սոցիալիզմն էլ արդեն չի կարելի ընդունել որպես օրինակելի մոդել ոչ միայն արդար հասարակության, այլև պարզապես գրավիչ հասարակության համար, մյուս կողմից՝ կապիտալիզմն էլ իր դասական փեսքով այդպիսին չէ⁶:

Դա ակնհայտորեն դրսևորվում է հարկապես անցումային փուլում գրնվող երկրներում: Եթե սոցիալական արդարությունը գնահատելու լինենք հասարակության եկամուտների անհավասարաչափ բաշխվածության աստիճանով, ապա ակնհայտ է, որ շուկան և սոցիալական արդարությունն անհամարելի են: Շուկայական մեխանիզմը նպատակադրված է ոչ այնքան սոցիալական խնդիրների, որքան զուրպ 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 աշխարանքի բաշխումը նույնպես անխուսափելի է դարձնում եկամուտների

⁶ Տե՛ս **Ջ. Գելբրայթ**, Справедливое общество. Гуманитарный взгляд, М., 1999, էջ 229:

րի անհավասարությունը: Մոցիալական արդարությունն այս դեպքում ոչ թե հավասար եկամուտներ սրանան է, այլ հավասար աշխատանքի և հավասար ավանդի դիմաց հավասար վարձավարությունը: Ուստի խնդիրն այն է, որ այդ անհավասարությունը չափազանց մեծ չլինի:

15.6. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԱՐԴԱՐՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅԱՆ ԵՐԿՐՆՏՐԱՆՔԸ

Ժամանակակից փորձասակարգի 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՝ փորձասակարգի մեջ առաջացել է, այսպես կոչված՝ սոցիալական արդարության և փորձասակարգի արդյունավետության երկրնորանքի խնդիրը: Դա պայմանավորված է նրանով, որ եկամուտների հավասարեցման և հասարակության սոցիալական բնեռացումը մեղմելու մեծ ձգտումը կարող է հանգեցնել փորձասակարգի 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 հարկաբյուջեային և սոցիալական քաղաքականությունը թուլացնում է արտադրողական աշխատանքի նկատմամբ խթանները, նվազեցնում փորձասակարգի արդյունավետությունը, որի հետևանքով երկրի փորձասակարգի կարող է հայտնվել սրագնացիայի վիճակում: Եկամուտների վերաբաշխմանն ու սոցիալական պաշտպանվածությանն ուղղված միջոցառումները թուլացնում են հասարակության գործարար ակտիվությունը, որն ուղեկցվում է փորձասակարգի արդյունավետության անկմամբ, քանի որ անիմաստ է դառնում արդյունավետ աշխատել թե՛ աղքատի և թե՛ հարուստի համար: Աղքատը մրաժու է՝ միևնույն է, հասարակությունը սոցիալական նպաստների միջոցով «կաջակցի իրեն», իսկ հարուստը մրաժու է՝ միևնույն է, իր եկամտի մի մասը «ձեռքից խլելու են»: Եկամուտների բաշխման շուկայական մեխանիզմը, որը փրանում է եկամուտների անհավասարության առաջացմանը, միաժամանակ նպաստում է փորձասակարգի 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 փորձասակարգի արդյունավետության երկրնորանքն արտահայտվում է եկամուտների

հավասար և անհավասար բաշխման միջև ընկերությանը, որն էլ ի վերջո փանում է «անարդյունավետ սոցիալական արդարության» և «անարդար փոփոխական արդյունավետության» միջև ընկերությանը:

Սոցիալական արդարության և փոփոխական արդյունավետության հակասականությունն արտահայտվում է նաև նրանով, որ բավականին կորուստներ են լինում հենց եկամուտների վերաբաշխման ընթացքում: Տարուսներից դեպի աղքատներ եկամուտների վերաբաշխման գործընթացում առաջացած կորուստները ամերիկացի փոփոխագետ Վալտեր Օուքենի կողմից համեմատվել է սոցիալական օգնության «ծակ դույլից» փեղի ունեցող արտահոսքի հետ: Սոցիալական օգնության համար նախատեսված միջոցների կորուստները ըստ Օուքենի կապված է կառավարման ապարատի բյուրոկրատական համակարգի հետ, քանի որ սոցիալական նպաստների մի մասը անցնում է փարբեր հարկային և սոցիալական ծառայությունների կառավարիչների, խորհրդարանների և աշխատակիցների գրպանը: Օուքենի հաշվարկներով սոցիալական օգնության «ծակ դույլից» կորուստները կամ արտահոսքը բնութագրվում է նրանով, որ ունևոր քաղաքացիներից վերցված 1 դոլարից 70 ցենտը կորչում է աղքատներին հանձնելու 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 դույլից» փեղի ունեցող արտահոսքի պատճառով առաջացած կորուստների ծավալները պայմանավորված են նաև նրանով, որ սոցիալական փոփոխությունները մեծացնելու նպատակով հարկերի բարձրացումը հանգեցնում է լեզալ հարվածում աշխատանքի առաջարկի զգալի կրճատմանը և նրա արտահոսքին դեպի «սովերային հարված»՝ փորձելով խուսափել հարկերը վճարելուց, որը և փոքրացնում է սոցիալական ծրագրերի համար անհրաժեշտ գումարները հավաքելու երաշխիքները:

Սոցիալական արդարության և փոփոխական արդյունավետության հակասություններից է նաև այն, որ աղքատության դեմ պայքարի արդյունքում այդ դասի մարդկանց թվաքանակը կարող է ավելանալ՝ պայմանավորված նրանով, որ սոցիալական փոփոխություններ ստանալու ձգտումը փոխում է մարդկանց վարքագիծն ու հոգեբանությունը, և փարբեր կեղծիքների շնորհիվ հնարավոր է, որ ունևորներից շատերը փրանան դրանց: Ստացվում է, որ «փոփոխությունների նպատակը հենց փոփոխությունն է» և ոչ թե աշխատանքի խթանումն ու ներդրումների ընդլայնումը: Սոցիալական փոփոխությունները երբեմն հանգեցնում են ընդհանրիքների քայքայմանը, թերարժեք ընդհանրիքների ավելացմանը, արտասանմանական երեխաներով ընդհանրիքների շարացմանը, քանի որ սոցիալական ծրագրերը հիմնականում ուղղված են նման ընդհանրիքներին օժանդակելուն: Արտերկրներում ընդունված է կիրառել «աղքատության մշակույթ» հասկացությունը, ըստ որի՝ շատերն են ձգտում չքավորի կարգավիճակին, և այն դառնում է ապրելակերպ և փոխանցվում է սերնդից սերունդ:

⁷ См. Курс экономической теории, под ред. М.Н. Чепурина, М., 2002, էջ 555:

Ընդհանուր առմամբ, փնտրեսական արդյունավետությունը հակասում է սոցիալական արդարությանը այնպիսի դեպքերում, ինչպիսին է ռեսուրսների վերաբաշխումն ի օգուտ չունեողների, համընդհանուր զբաղվածության ապահովումը, էկոլոգիական խնդիրների լուծումը և այլն: Տնտեսական արդյունավետության և սոցիալական արդարության միջև հակասությունը, ըստ էության, իրենից ներկայացնում է որպես արտադրության և սպառման միջև հակասության արտացոլում:

Սոցիալական հակասությունները մեղմացնելու հետ կապված ժամանակակից պայմաններում կիրառվում է «սոցիալ-փնտրեսական արդյունավետություն» հասկացությունը, որն իր բովանդակությամբ ավելի լայն է և ընդգրկում է այնպիսի կարեգործիաներ, ինչպիսիք են «սոցիալական ծախսերը» (շրջակա միջավայրի աղտոտումը, հիվանդությունները) և «սոցիալական բարիքները» (առողջությունը, կրթությունը, գիտական ներուժը):

Նամաշխարհային փորձը վկայում է, որ փնտրեսական արդյունավետությունը, որը նպատակադրված է «հասարակական կարկանդակի» (ազգային եկամտի) մեծացմանը, լավագույն արդյունքներ է փայլա շուկայական փնտրեսական համակարգի պայմաններում: Վերջինս իր հերթին ուժեղացնում է հասարակության սոցիալական փարբերակումը, և սոցիալական արդարությունն իրականացվում է գլխավորապես եկամուտների պետական քաղաքականության միջոցով, որը սահմանափակում է շուկայական փնտրեսության մեխանիզմների փարբերային գործողությունները: Անցումային փնտրեսության պայմաններում որոշակի միջոցառումներ են իրականացվում եկամուտների 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 պարճառով, որը կաշկանդում է վերաբաշխողական գործընթացները:

Այսպիսով, ինչպես եկամուտների խորը անհավասարությունն է խաթարում հասարակության սոցիալական կայունությունը, այնպես էլ եկամուտների մեխանիկական հավասարեցումը՝ փնտրեսական արդյունավետությունը, աշխարհային խթաններն ու գործարարությունը: Սոցիալական արդարության համար հասարակությունը ստիպված է վճարել արդյունավետության նվազմամբ, հետևաբար և պետությունը պետք է ձգտի վարել այնպիսի սոցիալական քաղաքականություն, որպեսզի այդ հակասությունը հասցվի նվազագույնի:

Շուկայական փնտրեսության կարևոր սկզբունքներից է փնտրեսական արդյունավետության և սոցիալական արդարության չափանիշների ճկուն գուգակցումը: Նասարակությունը սոցիալական արդարության կարող է ձգտել միայն բարձր փնտրեսական արդյունքների հիման վրա, հետևաբար որպես շուկայական փնտրեսության վերջնական նպատակ և որպես արդյունավետության գործոն պետք է դիտարկվի սոցիալական արդարությունը:

15.7. ՆԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԲԱՐԵԿԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԿԵՆՍԱՄԱԿԱՐԴԱԿԸ

Եկամուտների բաշխման ու վերաբաշխման շնորհիվ ձևավորվում են ինչպես հասարակության ամբողջական, այնպես էլ նրա յուրաքանչյուր անդամի եկամուտները, որոնք փոխադասական 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 փարբեր չափանիշներ: Ըստ **Ա. Պիգուի**² մարդու բարեկեցությունը գնահատվում է բարիքի օգտակարությամբ, սակայն գործնականում գրեթե անհնար է դրա որոշելը, որովհետև նույն բարիքը փարբեր անհատների համար կարող է ունենալ փարբեր օգտակարություն: Բարեկեցության գնահատման **Վ. Պարետոյի** չափանիշը անհատի արժեքային նախապատվությունն 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 փոխադասականների, օրենսդիրների և գործադիր մարմինների կողմից, որի հիման վրա կկառուցվեն անփարբերության կորեր, որոնք կարագուղեն հասարակական բարեկեցությունը:

Հասարակական բարեկեցության քանակական չափանիշը **կենսամակարդակն** է, որը բնութագրում է բնակչության կյանքի սոցիալ-փոխադասական պայմանները և նրա պահանջմունքների բավարարվածության աստիճանը: Հասարակական արտադրության արդյունքներն իրացվում են սոցիալական ոլորտում, ուստի կենսամակարդակի նյութական հիմք են ստեղծված բարիքներն ու դրանց բաշխման արդյունքում ձևավորված եկամուտները: Բնակչության կենսամակարդակի հիմք են նաև նրա իրական եկամուտները, որոնք ձևավորվում են եկամուտների բաշխման ու վերաբաշխման արդյունքում: Իրական եկամուտները բնութագրում են, թե մարդիկ որքանով կարող են բավարարել իրենց պահանջմունքները նյութական, հոգևոր բարիքներով և անհրաժեշտ ծառայություններով:

Կենսամակարդակ կարեգործիան կողմնորոշված է պահանջմունքների բավարարվածության աստիճանի այնպիսի գնահատմանը, որը ենթակա է ուղղակի քանակական չափման (դրամական կամ բնեղեն միավորներով): Կենսամակարդակը բնութագրում է ինչպես կենսական բարիքներով բնակչության ապահովվածությունը, այնպես էլ որոշակի բարիքներով մարդկանց պահանջմունքների բավարարվածության աստիճանը: Այլ կերպ ասած՝ կենսամակարդակի ներուժի հնարավոր աստիճանը բնութագրվում է ստեղծված 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 փոփոխական 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 փոփոխական են, քանի որ ազգային փորձագետների համադրման դժվարությունները հնարավորություն չեն տալիս փոքր երկրներում դրանք դարձնել չափակցելի: Սակայն վերջին շրջանում ազգային փորձագետների կուրսի գնահատումը՝ գնողունակության պարիպետի 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** կարեգործիան: Կյանքի որակը նյութական և հոգևոր պահանջմունքների բավարարման աստիճանի այնպիսի գնահատում է, որը ենթակա չէ ուղղակի քանակական չափման և պահանջում է անուղղակի քանակական գնահատման

բարդ եղանակների կիրառում՝ փարբեր քվալիմետրիական (որակը որոշող) սանդղակների հիման վրա: Դրանց են վերաբերում աշխատանքային ժամանակի բովանդակայնության և ազատ ժամանակի գնահատումը, դրանցով բավարարված լինելը, աշխատանքի և կենցաղի հարմարավետության մակարդակը, հագուստի որակը և մոդայնությունը, սննդի որակը և սննդի ընդունման պայմանները, բնակարանի, բնակավայրի և շրջակա միջավայրի, սոցիալական ինստիտուտների գործունեության որակը գիտելիքների, հաղորդակցման, հասարակական-քաղակական ակտիվության որակական մակարդակները:

Բնակչության կենսամակարդակի գնահատումը ժամանակակից փնտրասագիտության մեջ կատարվում է նաև **զուտ փնտրասական բարեկեցության** հայեցակետից ելնելով: Զուտ փնտրասական բարեկեցությունը գնահատելու համար ՆՆԱ-ն հաշվարկվում է՝ հաշվի առնելով նաև փնային փնտրասության ոլորտում ստեղծված 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 փնտրասական բարեկեցության ցուցանիշը պայմանական ու հաշվարկային բնույթ է կրում և պաշտոնապես չի ընդունվում վիճակագրության մեջ:

Կենսամակարդակը բնութագրելիս հարակից կիրառվում է նաև **ապրելա-կերպ** հասկացությունը: Ապրելակերպ կարեգորհան առավելապես ներկայացնում է մարդու ոչ միայն սոցիալ – փնտրասական, այլև սոցիալ – հոգեբանական, ազգային, բնապարմական միջավայրը և դրանցով պայմանավորված բազմաթիվ խնդիրներ, մարդու կյանքի ու աշխատանքի պայմաններն ու եղանակները:

Ժամանակակից փնտրասագիտության 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-փնտրասական 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 փնտրությունը,
- գ) կրթության և առողջապահության մակարդակը:

Մարդկային զարգացման համաթիվը, որը գտնվում է 0-1 միջավայրում, փաստորեն բնութագրում է բնակչության կյանքի փնտրասական ու սոցիալական պայմանների ամբողջությունը: Կյանքի միջին փնտրության 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 ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՅ ՄՈՏԵՑՈՒՄՆԵՐԸ

Տարերային շուկայական մեխանիզմն իր բնույթով կարող է հանգեցնել փոփոխության խորը անկումների, խրոնիկական գործազրկության և աղքատության մեծ ծավալների: Այս հիմքի վրա XX դարի 40-50-ական թվականներին 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 պակասորդը,
- 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 ձեռնարկ է դառնում: Այս երևույթի կապակցությամբ փոփոխություններն առաջարկել են կիրառել բացասական եկամտահարկի համակարգը (ԲԵՆ), որը աղքատ ընտանիքներին փրամադրվող դրամական աջակցության միասնական համակարգ է և կարող է փոխարինել նախկին սոցիալական փրանսֆերտների համակարգին:

Բացասական եկամտահարկի էությունն այն է, որ սոցիալական նպաստի երաշխավորված նվազագույն գումար է վճարվում բոլոր նրանց, ում եկամուտը հավասար է զրոյի, այսինքն՝ բացի նպաստից, այլ եկամուտ չունեն: Սոցիալական ապահովության համակարգը կարարելագործելու նպատակով զարգացած երկրներում ձևավորվել է երկու հիմնական մոտեցում.

ա) բացասական (նեգատիվ) եկամտահարկը,

բ) աշխատանքային գործունեությանն անցնելու խթանումը:

Եթե պոզիտիվ կամ սովորական եկամտահարկի դեպքում բարձր եկամուտներ ունեցող ընտանիքներն են «սուբսիդավորում» կառավարությանը, ապա նեգատիվ եկամտահարկի դեպքում կառավարությունն է սուբսիդավորում այն ընտանիքներին, որոնց եկամուտը ցածր է որոշակի մակարդակից:

Բայց երբ մարդն աշխատանքի է 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՝ ընտանիքի ընդհանուր վաստակը կկազմի 1400 դոլար (400 դոլար աշխատավարձ և 1000 դոլար նպաստ): Եթե աշխատանքային գործունեությունից եկամուտը 2400 դոլար է կազմել, ապա նպաստառուն գրկվում է 1200 դոլար բազային նպաստից, իսկ եթե աշխատանքային վաստակը 2800 դոլար է կազմում, ապա բացասական եկամտահարկը կկազմի 2000 դոլար ($2800 \times 0,5 = 1400$ դոլար, $1200 - 1400 = -200$ դոլար), իսկ ընդհանուր վաստակը կկազմի 2600 դոլար ($2800 - 200$): Այս դեպքում արդեն բացասական եկամտահարկը փոխարինվում է սովորական եկամտահարկով:

Սոցիալական աջակցության համակարգի կիրառման դեպքում խնդիր է առաջանում, թե ինչպես պահպանել աշխատանքի նկատմամբ խթանները: Եթե նպաստի իջեցման գործակիցը չափազանց բարձր լինի, ապա աղքատ քաղաքացուն ձեռնարկ կլինի սպանալ երաշխավորված նվազագույն նպաստը և աշխատանք չփնտրել: Ընդհանուր առմամբ ընտանիքները փարբեր կերպ են արձագանքում բացասական եկամտահարկին՝ կախված այն հանգամանքից, թե որքան է երաշխավորված նվազագույն նպաստի չափը, աշխատանքային վաստակի մեծությունը և նպաստի իջեցման գործակիցը: Վերջինս, ըստ էության, հանդես է գալիս որպես բացասական սահմանային հարկադրույք, կամ նպաստի կրճատման գործակից:

Բացասական եկամտահարկը կարող է արդյունավետ լինել հետևյալ պահանջները բավարարելու դեպքում.

ա) պետք է ավելի շատ ընտանիքներ դուրս բերի աղքատության վիճակից,

բ) պետք է բավականին խթաններ ապահովի աշխատանքային գործունեության համար,

գ) այս ծրագրերի «արժեքը» պետք է չափավոր լինի և չհանգեցնի պետական բյուջեի սոցիալական լարվածությանը:

Դժվար չէ նկատել, որ այս խնդիրները հակասում են միմյանց, հետևաբար հեշտ խնդիր չէ այնպիսի մեխանիզմի մշակումը, որը կրճատի աղքատությունը, միաժամանակ խթանի աշխատանքը և էժան նստի պետության վրա:

Վերը բերված պայմանական օրինակից էլ է երևում, որ բացասական եկամտահարկը այնքան էլ չի խթանում աշխատանքը, հեղուկաբար վերջին շրջանում զարգացած երկրներում մեծ նշանակություն է փոխում աշխատանքային գործունեության անցնելու խթանման ծրագրերին, որոնք այլ կերպ անվանվում են «Նպաստից դեպի աշխատանք» ծրագրեր: Այս ծրագրերի նպատակն է հիմնականում փոփոխություններ կատարել երեխաներ ունեցող ոչ լիարժեք ընտանիքներին նպաստներ փոխադրելու ծրագրում: Դրանով նախատեսվում է նպաստել կրթությանը, պրոֆեսիոնալ պատրաստվածությանը, աշխատանքի փնտրելուն: Աշխատանքով և կրթությամբ զբաղվող նպաստառուներին փոխում են սուբսիդիաներ՝ երեխաների և փոխապորտային ծախսերի համար:

ÆYúY³ ëi áõ Û³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Ինչպե՞ս կգնահատեք բաշխման հարաբերությունների փոփոխությունը և դերը փոփոխական հարաբերությունների համակարգում:
 2. Որո՞նք են եկամտայինների բաշխման լծակները:
 3. Սոցիալական արդյունավետության ի՞նչ փոփոխություններ գոյություն ունեն:
 4. Որո՞նք են հասարակության եկամտայինների անհավասարության պատճառները:
 5. Ինչո՞ւ են հակասություններ առաջանում փոփոխական արդյունավետության և սոցիալական արդարության միջև:
 6. Ի՞նչ ենք հասկանում եկամտայինների կառուցվածք ասելով, և ինչպիսի՞ն է այն ՏՏ-ում:
 7. Արդյոք բոլոր երկրներում գոյություն ունի աղքատություն:
 8. Ինչո՞վ է սոցիալական կենսանվազագույնը փոփոխվում Ֆիզիոլոգիական նվազագույնից:
 9. Դեպի ո՞ր կողմ է շարժվում Լորենցի կորագիծը սոցիալական փոփոխությունները վճարելուց հետո:
 10. Ի՞նչ նպատակով է կիրառվում բացասական եկամտահարկը:
 11. Ո՞րն է եկամտայինների քաղաքականության նպատակը:
 12. Ինչի՞ հետևանքով է իրականացվում բնակչության եկամտայինների համաթվավորումը:
 13. Որո՞նք են ՏՏ աղքատության հաղթահարման ռազմավարական ծրագրի հիմնական դրույթները:
 14. Ինչպիսի՞ ցուցանիշներով է գնահատվում կենսամակարդակը:
-

ՃՇՄՅ՝ ի՝ ՄՆ՝ է՝ օձՁՁՁՁՁՁՁՁՁՁ

Բաշխման հարաբերություններ	Դեցիլային գործակից (քվինթիլային գործակից)
Եկամուտների գործառնության և անհատական բաշխում	Աղքատություն (աղքատության բացարձակ և հարաբերական գիծ)
Պետության սոցիալական քաղաքականություն	Կենսանվագագույն
Օգտակարությունը և արդյունավետությունը ըստ Պարեպոի	«Բարեկեցության պետություն»
Սոցիալական արդարություն	Սոցիալական փրանսֆերտ
Էզալիփարիզմ	Բացասական եկամտահարկ
Ուփիլիփարիզմ	Արդյունավետության և արդարության երկընտրանք
Ռոուլսյան կոնցեպցիա	Օուքենի «ճակ դույլ»
Նասարական բարեկեցության ռոուլսյան գործառնություն	Անվանական եկամուտներ
Եկամուտների բաշխման շուկայական կոնցեպցիա	Տնօրինվող եկամուտներ
Աշխատանքային եկամուտներ	Իրական եկամուտներ
Լորենցի կորագիծ	Եկամուտների ինդեքսավորում (համաթվավորում)
Ջինի գործակից	Եկամուտների քաղաքականություն

ԲԱԺԻՆ III ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Գ Լ ՈՒ Խ 16

ԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԸ ԵՎ ԱԶԳԱՅԻՆ ՆԱՇԻՎՆԵՐԻ ՆԱՄԱԿԱՐԳԸ

16.1. ԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ ՆԱՄԱԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆԸ, ՕՐԻՆԱԶԱՓՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԸ

Նասարակության արտադրական կյանքը ամեն մի առանձին երկրում ընթանում է իր յուրահատկություններով՝ դրսևորելով որոշակի օրինաչափություններ: Յուրաքանչյուր կոնկրետ ժամանակահատվածում արտադրությունն իր ամբողջության մեջ ներկայացնում է ավյալ երկրի պարամետրական զարգացման նախորդ շրջանների արդյունքը: Դա մի երկարատև ժամանակաշրջան է, որի ընթացքում ամեն մի երկրի ազգային արտադրություն չի կարող գերծ մնալ հարևան և մյուս երկրներում արդի ունեցող երևույթների ազդեցությունից: Այդ է պարզապես, որ ձևավորված բազմաթիվ արտադրական երևույթներ բնորոշ են գրեթե բոլոր երկրներին, թեպետ դրանք իրենց վրա կրում են ավյալ երկրի ասֆիճանական զարգացման առանձնահատկությունների դրոշմը:

Նման դարձույթի հիման վրա կարելի է եզրակացնել, որ ցանկացած երկրի ազգային արտադրություն համաշխարհային, արաճաշրջանային և ավյալ երկրի համարարտադրական գործընթացների բացառիկ բարդ փոխգործողության հետևանք է:

Ազգային արտադրությունն ուսումնասիրում են արբեր գիտություններ՝ արտադրական աշխարհագրությունը, արտադրական պարամետրությունը, միկրո- և մակրոարտադրությունները և այլն՝ յուրաքանչյուրն իրեն բնորոշ հարցերով ու խնդիրներով: Իսկ արտադրության արտադրությունը ազգային արտադրության հետազոտման ժամանակ կիրառում է յուրահատուկ մոտեցում, քանի որ ուսումնասիրման առարկան ամբողջ երկրի ազգային արտադրական համակարգն է: Այն երկրի էկոնոմիկան դիտարկում է որպես արտադրական հարաբերությունների որոշակի կանոններով ասֆիճանակարգված օրգանիզմ: Նշանակում է՝ յուրաքանչյուր արտադրական համակարգին հարույկ են արտադրական գործունեության կողողինացում, սեփականության և արտադրական գործունեության, եկամուտների բաշխման ու վերաբաշխման ձևերի բազմազանություն, անհատական ու հասարակական վերաբարդություն և այլն, որոնք ունեն շար ընդհանուր կողմեր այլ երկրների արտադրություններում արդի ունեցող նմանափայ գործընթացների հետ: Ինչ վերաբերում է առանձնահատկություններին, ապա դրանք թելադրված

են ոչ միայն փնտրության ազգային մոդելով, այլև փոխաբերական փնտրության մեջ առաջացող որոշ հարաբերությունների որակական փոփոխություններով: Դրա պարզ ապացույցն է, որ մի շարք ազգային փնտրություններում, բացի շուկայական հարաբերություններից, գոյություն ունեն նաև մանրապրանքային, բնամթերային, անգամ նահապետական փնտրության հարաբերություններ: Այդպես է, օրինակ, ասիական որոշ երկրներում, աֆրիկյան երկրների մեծ մասում և այլն:

Այսպիսով, ազգային փնտրությունը կամ ազգային փնտրության համակարգը ազգային պետության շրջանակներում առաջացած փնտրության հարաբերությունների ամբողջություն է, որը գործում է փոխաբերական փնտրության աստիճանակարգության հիման վրա ձևավորված մեխանիզմով:

Ազգային փնտրության համակարգը վերաբարդրվող բնույթ ունի, և դրա պարզ ու ընդլայնված վերաբարդրության ներքին աղբյուրների հարցը երկրի կենսունակության հիմնական խնդիրներից է: Ներկայումս ազգային փնտրության համակարգի գործունեության համար առանցքային նշանակություն ունեն ինչպես այդ աղբյուրների բացահայտումը, այնպես էլ դրանց օգտագործման դրվածքը: Դրա հետ մեկտեղ առաջանում են նաև այլ կարևոր խնդիրներ, ինչպիսիք են փնտրության լավագույն կառուցվածքի ձևավորումը, սեփականության իրավունքների բաշխման դրվածքը, ֆինանսավարձի մեխանիզմները, սոցիալական և աշխատանքային հարաբերությունների փոփոխությունը, արտաքին աշխարհի հետ կապերի ձևերը, փնտրության կառավարման համակարգը, ազգային փնտրության սահմանների որոշումը և այլն, որոնք և ներկայացնում են «ազգային փնտրություն» հասկացության բովանդակությունը:

Ազգային փնտրության վերաբարդրությունը փնտրության փնտրությունը հետազոտում է նաև հասարակական կյանքի այլ ոլորտների փնտանկյունով, ամենից առաջ՝ մարդկանց կենսագործունեության կացութաձևի հետ կապված: Դա նշանակում է, որ նրա ուշադրության կենտրոնում են նաև հասարակության սոցիալական կառուցվածքի, հասարակության մեջ ընդհանրությունների և անհատների կենսագործունեության վերաբարդրության կազմակերպական փոփոխությունների և այլ հարցեր: Տնտեսական, սոցիալական և քաղաքական ոլորտներում ձևավորվում են ինստիտուտներ, որոնք որոշակի սահմանների մեջ են դնում այդ բնագավառներում առաջացող հարաբերությունները և մեծ չափով օգնում որոշելու ազգային նշանակություն ունեցող փոփոխությունների արդյունավետության մակարդակները:

Ազգային փնտրության համակարգի հետազոտությունը հենվում է ինչպես փնտրության զարգացման ընդհանուր օրինաչափությունների, այնպես էլ դրանց այն ձևափոխումների էության բացահայտման վրա, որոնք կարող են առաջանալ հասարակական կյանքի ոչ փնտրության բաղադրիչների և փոփոխությունների առկայության հետևանքով:

Որպես կանոն, ազգային փնտրություններն ունեն նպատակներ, որոնք, ամենից առաջ, ուղղված են երկրի փնտրության և սոցիալական զարգացման միասնականությունը ապահովելու խնդրի լուծմանը: Նպատակներից շարքերը փնտրության զարգացման համար անշուշտ ունեն հիմնարար նշանակություն,

ինչպես, օրինակ, ռեսուրսների օգտագործման արդյունավետությունը, ժողովրդի բարեկեցության բարձրացումը և այլն: Բայց կան նաև գույր ազգային անվտանգության հասկացությունից բխող նպատակներ: Այսպես՝

1. Ազգային անվտանգության շրջանակներում առկա են նաև ոչ անվտանգության բովանդակության նպատակներ, որոնք ունեն ազգային պետականություն կառուցելու նշանակություն. օրինակ, փարաօրթոքային ամբողջականության պահպանումը, հուսալի պաշտպանական ներուժի ապահովումը, քաղաքական դիրքերի ամրապնդումը և այլն:
2. Ազգային անվտանգության մրցունակության բարձրացումը, որը, կարելի է ասել, երկրի անվտանգության և մյուս նպատակների խտրաբաշխումը դրսևորումն է:
3. Տնտեսական անվտանգությունը կամ պաշտպանվածությունը, որն ազգային անվտանգության համար ունի շարք մեծ 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 հաջորդականության կամ ժառանգականության նպատակը, որը թույլ է տալիս պահպանել ու զարգացնել սոցիալ-մշակութային արժեքները. այսինքն՝ գալիք սերունդներին ի՞նչ ժառանգություն է թողնվելու:

Ելնելով երկրի ժողովրդագրական, աշխարհագրական, փարաօրթոքային և այլ առանձնահատկություններից, կարող են լինել նաև ազգային անվտանգության այլ նպատակներ: Ընդհանուր առմամբ, ազգային անվտանգության նպատակները օրգանական կապի մեջ են այն խնդիրների հետ, որոնք առաջանում են անվտանգության առանձին ոլորտներում ու հարվածներում: Դրանք բնորոշ են հարկապետ անվտանգության մասնավոր հարվածին, դրա առանձին ճյուղերին ու ձեռնարկություններին, որոնք առաջին հայացքից կտրված են միմյանցից, մինչդեռ իրականում իրենց կապերով ու կախվածությամբ ներկայացնում են ամբողջ ազգային անվտանգությունը:

Ժամանակակից ազգային անվտանգությունները սոցիալական կարգավորման կողմնորոշում ունեցող անվտանգություններ են, կողմնորոշում, որը սկսել է ձևավորվել, մեկուկես հարյուրամյակ առաջ և դեռ չի ավարտվել: Ինչ վերաբերում է ազգային անվտանգություններն ուսումնասիրող գիտությանը, ապա դա էլ է ունեցել իր ձևավորման ու զարգացման շրջանները: Այսպես, XIX դարի վերջերին ձևավորվեց շուկայական սուբյեկտների՝ ֆիրմաների, անվտանգության նպատակների շուկայական վարքի անվտանգությունը՝ առանձին վերցրած շուկաներում: Այդ անվտանգությունը փաստորեն ուրվագծեց այն սահմանները, որպեսզի գործելու էր ամբողջ անվտանգության մասնավոր հարվածը կամ բիզնեսը, որը և շուկայական անվտանգության հիմնային ու զանգվածային սոցիալական հենարանն էր: Դա միկրոանվտանգության ձևավորման ժամանակաշրջանն էր, որն ազդարարեց ընդհանուր անվտանգության զարգացման որակական նոր փուլի սկզբնարշավը:

Միկրոանվտանգությունը առանձին արտադրողների և սպառողների

անհավասարակալ վարքերի դրսևորումները քննարկեց շուկայական ընդհանուր փրամաբանության փեսանկյունով. այն է՝ ելնելով դրանց գործունեության արդյունավետության հավկանիչից՝ հիմնավորվեց, որ շուկայի սուբյեկտներից յուրաքանչյուրը ձգտում է սրանալ առավելագույն գուր օգուր: Դրանով փնտեսագիտությունը դադարեց հղում կարարել վերացական մարդու վերացական առաքինություններին և շրջվեց դեպի երկրային, իրական մարդը՝ եկամուր, օգուր սրանալու առօրեական ցանկություններով օժտված անհավր, որին Ադ. Մմիթն անվանել է **փնտեսական մարդ**:

Նասարակական փնտեսական կյանքի հեքազա զարգացումը ցույց փվեց, որ միկրոփնտեսագիտությունը, որպես փեղային շուկաների վրա հենված փնտեսության խնդիրներն ուսումնասիրող փեսություն, չէր կարող հիմնավոր բացարություններ փալ այդ շուկաների միջև առաջացող բազմաթիվ պարճառա-հեքանաքային կապերի ու, դրանցով պայմանավորված՝ փնտեսական գործունեության համընդհանուր հարցերին: Խնդիրն այն է, որ միկրոփնտեսագիտության հեքազոքման շուկայական մեթոդներով հնարավոր չէր բացարբել համափնտեսական գործընթացների բնույթը, որոնք զնալով ավելի ու ավելի յուրջ հարցեր էին առաջադրում, հեքանաքար անհրաժեշտ էր ընդլայնել շուկայական փնտեսության թե՛ հեքազա սահմանների և թե՛ ուսումնասիրման մեթոդների շրջանակները:

Ազգային փնտեսությունները սրանում էին համակարգված բնույթ, որը պահանջում էր սրեղծել շուկայական հարաբերությունների ուսումնասիրման նոր մեթոդաբանություն և մոքեցումներ՝ փնտեսությունը որպես մեկ ամբողջական համակարգ հեքազոքելու համար: Պահանջվող նոր փեսության սրեղծման և ձևավորման գործում ծանրակշիռ ներդրում կարարեց Ջ.Մ. Քեյնսը, որի փեսական հեքազոքությունները հիմք ծառայեցին մակրոփնտեսագիտական փեսության ձևավորման համար, փեսություն, որը դիքարկում է փնտեսության զարգացման օրինաչափությունները որպես մեկ ամբողջական մակրոշուկային բնորոշ որակներ:

Մակրոփնտեսագիտության փեսությունը, այսպիսով, դարձավ ընդհանուր փնտեսագիտության առավել բարդ և, դրա հեք մեկփեղ, կարևոր բաժին, որի փարբեր դարոցների դրույթների իմացությունը յայն առումով կարելի է ընդունել որպես հասարակական փնտեսական կյանքի մշակույթի, փնտեսագիտական կրթության չափորոշիչ: Պարահական չէ, որ մակրոփնտեսագիտությունը, ինչպես և միկրոփնտեսագիտությունը, ուսումնական ծրագրերում առանձնացված են որպես ինքնուրույն դարընթացներ:

Տնտեսագիտության ընդհանուր փեսության շրջանակներում մակրոփնտեսագիտությունը ազգային փնտեսությունը քննարկում է ազրեզացված փնտեսական ցուցանիշների օգնությամբ: Որպեսզի այդ ցուցանիշները համակարգվեն և ներկայացնեն ազգային փնտեսության պարկերը, անհրաժեշտ է բացահայրել դրանց միջև գոյություն ունեցող փոխկապակցություններն ու փոխկախվածությունները: Նենց դա էլ մակրոփնտեսական հեքազոքման առարկան է:

Ժամանակակից փնտեսագիտական փեսական հեքազոքություններում չկա միկրո- և մակրոփնտեսագիտությունների խիստ սահմանազարում, ընդհակառակը, նկարվում է դրանց ինքնարիպ ներթափանցման մոքեցում: Դա ավե-

լի հեղափոխություն է դարձնում ազգային անվտանգության ուսումնասիրությունը, բայց և այնպես պետք է ընդգծել, որ մակրոտնտեսագիտության հեղափոխության որոշ հիմնախնդիրներ համարվում են ազգային անվտանգությանը բնորոշ անվտանգության հասկացություններ, որոնցից հարկ է առանձնացնել զբաղվածությունը, 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 գործառույթներ: Նշված շուկաների միջև հասարակարկի փոխադարձ կապերը ազգային անվտանգության մոդելների բաղկացուցիչ տարրերն են, և իրենց հավաքական ամբողջությամբ ձևավորում են անվտանգության շարժման համապատասխան մեխանիզմը, որը, բացի վերը նշված միկրոշուկաներում առաջացող հարաբերություններից ու կապերից, իր մեջ ներառում է նաև ազգային անվտանգությանը բնորոշ հեղափոխական պարամետրերը:

- Ֆիրմաները, անվտանգության անվտանգությունները պետությանը հարկ են վճարում, իսկ պետությունը վերջիններիս ֆինանսական օգնություն է տրամադրում (դոտացիաներ, տրանսֆերտներ և այլն),
- Ֆիրմաներն իրենց եկամուտների մի մասի հաշվին ներդրումներ են կատարում, որոնք դառնում են առաջարկի նյութական հիմք, իսկ 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 հեղափոխական մաթեմատիկական մեթոդներ, որի ժամանակ բացահայտվում են իրական անվտանգության կապերի, համախմբված փոփոխականների գործառույթային կախվածությունները:

Տնտեսության զարգացման բնական վիճակ է համարվում նրա ճյուղերի, հարվածների հավասարակշռությունը, որն իրական կյանքում հաճախ չի պատահում: Այնուամենայնիվ, ազգային անվտանգությունը ձգտում է հավասարակշռության: Ներկայումս, հեղափոխական 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 փնտեսության հաստատությունների ժամանակավոր անհավասարակշռությունը ապահովում է կան արտադրողի, կան սպառողի գերակայություն, մինչդեռ ազգային փնտեսության համար նման անհավասարակշռությունը, որպես կանոն, դրական լինել չի կարող: Դա կան թերարտադրություն է, կան էլ գերարտադրություն, և երկու դեպքում էլ հասարակությունը կորուստներ է ունենում:

Ցանկացած երկրում գործում են փասնյակ, անգամ հարյուր հազարավոր փոխադարձաբար կապված ֆիրմաներ, որոնք իրենց ամբողջության մեջ կազմում են «ազգային» կամ «ժողովրդական» միասնական փնտեսություն: Ահա այդ ազգային փնտեսության վիճակը գնահատելու համար առաջին հերթին անհրաժեշտ է «գումարել» փնտեսավարող առանձին սուբյեկտների գործունեության արդյունքները: Տնտեսագիտության մեջ այդ գործողությունն անվանում են «ագրեգացում» (համախմբում): Արդյունքում սրացվում է, թե ազգային փնտեսության 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 փնտեսական գործունեության արդյունքների համախմբումը թույլ է տալիս ստանալ հասարակության փնտեսական ամբողջ գործունեությունը բնութագրող վիճակագրական համազգային ցուցանիշներ, որոնցից հիմնականներն են.

ա) համախառն ազգային արդյունքը (ՆԱԱ),

բ) համախառն ներքին արդյունքը (ՆՆԱ),

գ) զուտ ներքին արդյունքը (ԶՆԱ),

դ) ազգային եկամուտը (ԱԵ),

ե) անձնական փնտրիմվող եկամուտը և այլն:

Նամախառն 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:

Նամախառն ներքին արդյունքը (ՆՆԱ) մեկ փարվա ընթացքում փվյալ երկրի փարածքում արտադրված վերջնական սպառման ապրանքների ու ծառայությունների ծավալի շուկայական արժեքն է:

Զուտ ներքին արդյունք (ԶՆԱ), ազգային եկամուտ (ԱԵ) և անձնական փնտրիմվող եկամուտ մակրոցուցանիշները ըստ էության ամանցյալ 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՝ զուտ կամ մաքուր ծավալը, որը որոշելու համար ՆՆԱ-ի արժեքից հանվում է արտադրության միջոցների մաշվածքի արժեքը՝ ամորփագիան: Ազգային եկամուտը փնտեսավարող բոլոր սուբյեկտների կամ արտադրության բոլոր գործոնների սեփականատերերի սրացած եկամուտն է, որը որոշելու համար ԶՆԱ-ի մեծությունից հանվում են անուղղակի հարկերը, զու-

մար, որը չեն կարող օգտագործել անձնական պահանջմունքների բավարարման նպատակով:

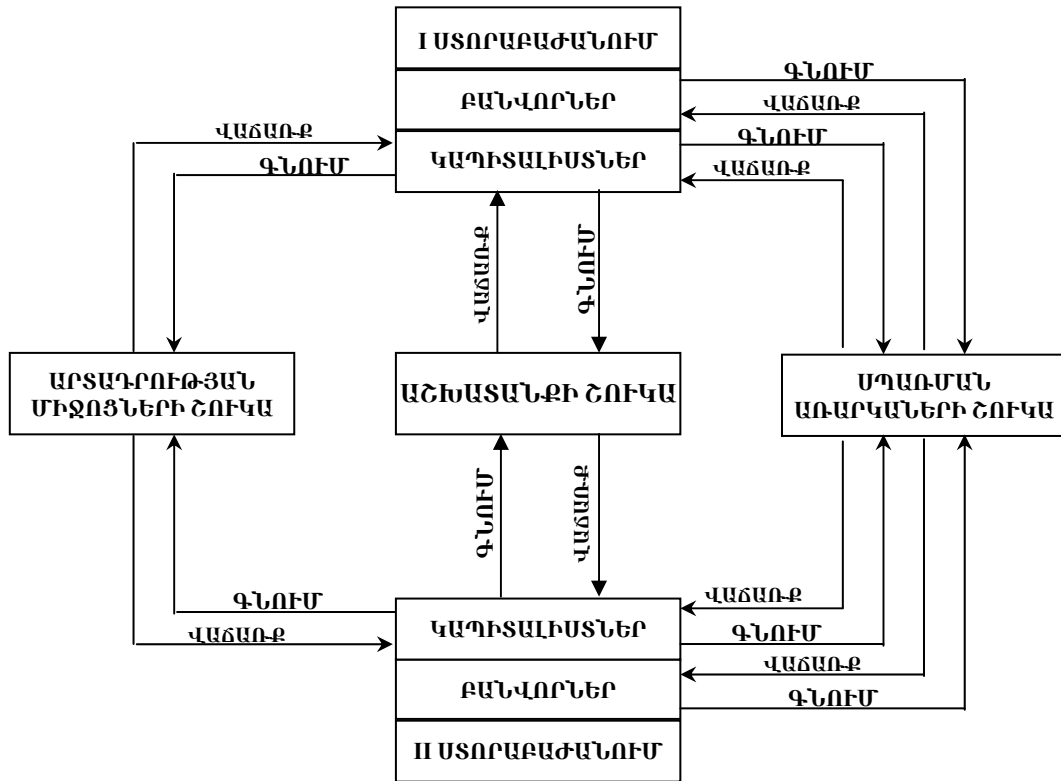
Անձնական փնտրիմվող եկամուտը ցույց է տալիս բնակչության պահանջմունքների բավարարման հնարավոր մակարդակը, որի մեծությունը որոշելու համար ազգային եկամտից հանվում են շահութահարկը, անհատական բնույթի հարկերը (եկամտահարկ, գույքահարկ, ժառանգության հարկ), սոցիալական ապահովության վճարները, չբաշխված շահույթը, և գումարվում են պետությունից ստացվող փրանսֆերտ վճարները:

Ինչպես տեսնում ենք, նշված մակրոտնտեսական հիմնական ցուցանիշները փոխադարձաբար կապված են, և դրանցից յուրաքանչյուրը բնութագրում է ազգային փնտեսության գործունեությունից ստացված ամբողջական արդյունքների և ծառայությունների արտադրությունն ու օգտագործումը փարբեր մակարդակներով:

16.2. ԱՐԴՅՈՒՆՔԻ, ԵԿԱՄՈՒՏԻ ԵՎ ԾԱԽՍԵՐԻ ՇՐՋԱՊՏՈՒՅՏԸ ԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ

Ազգային փնտեսությունում արտադրված արդյունքը պետք է իրացվի, և այդ փնտեսական երևույթը պետի է ունենում արդյունքի շարժման միջոցով՝ արտադրությունից շրջանառություն, այնուհետև փնային փնտեսություններ և սպառման ոլորտ: Առաջին անգամ այդ փնտեսական իրականությունն իր ամբողջական տեսքով քննարկել է Ֆր. Քենեն «Տնտեսական աղյուսակներ» (XVIII դ.) աշխատության մեջ, իսկ մեկ դար հետո, հետագոյությով այդ նույն հիմնահարցը՝ Կ. Մարքսը Ֆր. Քենեի հետագոյության արդյունքները գնահատեց որպես հանճարեղ ներդրումներից մեկը փնտեսագիտության զարգացման մեջ: Մարքսը առավել ամբողջական է ներկայացնում արտադրված ամբողջ արդյունքի իրացման շարժի մեխանիզմը ազգային փնտեսության մասշտաբով՝ էլ ավելի բարձրացնելով այդ հիմնահարցի դասական հետագոյության մակարդակը:

Կ. Մարքսը ազգային փնտեսության նյութական արտադրության ոլորտը բաժանել է երկու խոշոր ստորաբաժանումների՝ արտադրության միջոցների արտադրության կամ առաջին ստորաբաժանում և սպառման առարկաների արտադրության կամ երկրորդ ստորաբաժանում՝ դրանց մեջ ընդգրկելով համապատասխան ճյուղերը: Արտադրված արդյունքը, որին Կ. Մարքսն անվանում է հասարակական ամբողջական արդյունք, շրջանառում է ազգային փնտեսությունում, որի արտադրությանն ու իրացմանը մասնակցում են հասարակության երկու գլխավոր դասակարգերը՝ կապիտալիստներն ու բանվորները: Այդ փնտեսական երևույթը կարելի է ներկայացնել սխեմայի տեսքով.



ՃԵՂՅՈՒՄ 16.1. Նասարակական ամբողջական արդյունքի շարժը ըստ Կ. Մարքսի

Իհարկե, ազգային փոփոխությունում արտադրված արտադրանքի շարժի մարքայան սխեման պարունակում է բազմաթիվ վերացական դաստիարակություններ, օրինակ, որ հասարակությունը բաղկացած է երկու դասակարգերից, որ արտադրության միջոցները իրենց արժեքը մեկ րարվա ընթացքում փոխանցում են արտադրված արդյունքին, որ փոփոխության մեջ չկան ուրիշ փոփոխավարող սուբյեկտներ ու շուկաներ և այլն: Այնուամենայնիվ, նման դաստիարակությունները կամ պայմաններն ընդունելով կարող ենք պարզ պատկերացում կազմել մակրոտնակարգակով ազգային փոփոխություններում արտադրված արդյունքի շարժի մասին:

Նամաձայն ժամանակակից փոփոխության դրույթների, ազգային փոփոխություններում գործում են հազարավոր փոփոխական փոփոխություններ, ֆիրմաներ, ֆինանսական և պետական ինստիտուտներ, փոփոխական գործունեություն իրականացնող արտերկրների գործակալներ: Նրանք իրենց գործունեության ընթացքում ինքնուրույն են որոշումներ կայացնում, բայց և այնպես նրանց որոշումները չեն կարող իրականացվել, եթե դրանք չգրնվեն փոփոխարժեք կապերի ու կախվածության մեջ: Տնային փոփոխությունները հիմնականում որոշում են, թե ինչ քանակի աշխատանք և այլ ռեսուրսներ է պետք վաճառել և որ-

քան ապրանքներ ու ծառայություններ գնել: Ֆիրմաները, որոնք կարող են լինել նաև անհատական կազմակերպություններ, կարող են մասնավոր, կորպորատիվ ու պետական սեփականության շուկայական սուբյեկտներ, որոշում են որքան աշխատանք ու այլ գործունեություններ գնել, որքան ապրանքներ ու ծառայություններ արտադրել ու վաճառել: Պետական ինստիտուտները շուկայի մյուս սուբյեկտների հետ ունեցած փոխհարաբերություններում որոշում են, թե ինչ ֆինանսական աջակցություն պետք է ցուցաբերեն մասնավոր հարվածին, որքան հասարակական բարիքներ արտադրեն, ապրանքներ ու ծառայություններ գնեն, որքան փրկանա՞նք վճարներ կատարեն և այլն: Նշված բոլոր գործարքները փոխկապված են և գրավում են փոխադրեցության մեջ, որի արդյունքում ազգային տնտեսությունում ձևավորվում են կայուն օրինաչափություններ:

Ազգային տնտեսության զարգացման մեխանիզմների վրա առանձին տնտեսավարող սուբյեկտների որոշումների ազդեցության բնույթն ու ուղղությունները բացահայտելու համար որոշիչ նշանակություն ունի տնտեսության առանձին հարվածների միջև առաջացող կապերի համակարգի հետազոտությունը: Դրանից պարզվում է, որ շուկայական տնտեսության մեջ արտադրության գործունեությունը տնտեսական տնտեսավարող սուբյեկտները ստանում են եկամուտներ, որոնք այլ սուբյեկտների համար ծախսեր են: Դա հիմնավորում է այն իրողությունը, որ ազգային տնտեսության առանձին սուբյեկտներ իրենց գործունեությանը կազմում են ամբողջական տնտեսական համակարգ, որտեղ անհատական որոշումները, վերջին հաշվով, դրսևորվում են հավաքական ծախսերի, եկամուտների և ամբողջական արդյունքների տեսքով: Դրա համար ժամանակակից տնտեսագիտությունը ազգային տնտեսություններում արտադրության գործունեությունների շրջապատյալի հիմնախնդիրը վերլուծում ու բացատրում է որպես արդյունքների, ծախսերի ու եկամուտների շրջապատյալ կամ շարժ:

Ազգային տնտեսության շրջանակներում առանձին տնտեսավարող սուբյեկտների գործունեության արդյունքները, լինեն ծախսեր, եկամուտներ, թե արտադրանք, ներկայացնում են ոչ թե դրանց պարզ մեխանիկական գումարը, այլ նոր տնտեսական երևույթի՝ ազգային տնտեսության վարքագիծը, որը հասկանալու համար անհրաժեշտ է քննարկել շուկայական սուբյեկտների կապերն ու կախվածությունները: Դրա նպատակահարմարությունը բացատրվում է հետևյալ նկատառումներով.

- ա) այդ կերպ ավելի պարզ ու ակնառու կարելի է ներկայացնել ամբողջ տնտեսության մասշտաբով տեղի ունեցող գործողությունները,
- բ) ընդգծված կերևա, թե որ տնտեսավարող սուբյեկտներն են մասնակցում շրջապատյալին և ինչ տեղ են զբաղեցնում,
- գ) որն է շուկայական ինստիտուցիոնալ կառույցների դերը:

Ազգային տնտեսություններում տնտեսական շրջապատյալը ներկայանում է որպես ռեսուրսների, արդյունքների, ծախսերի և եկամուտների հոսք, որն ապահովում է դրանց փոխանակությունը կամ շարժը շուկայական սուբյեկտների միջև: Ընդ որում՝ որպես պայման պետք է ընդունել, որ փոխանակությունը հավասարակշռված բնույթ ունի: Տնտեսական շրջապատյալի քննարկման ժամանակ տնտեսագիտությունը կիրառում է մեթոդաբանական այնպիսի սկզբունք, ինչպիսին է շարժը պարզից դեպի բարդը: Դրա համար նախ քննարկենք շրջա-

պարույրի ամենապարզ մոդելը, որը հափուկ է այնպիսի փոփոխական համակարգին, որտեղ չկան ֆինանսական շուկա, փոփոխության պետական հափուկ, արտահանում և ներմուծում, այլ կան միայն փոփոխականություններ ու ֆիրմաներ, որոնց փոխհարաբերությունները ներկայացված են ներքոնշյալ գծապարկերում:

Տնտեսություններ

Տնտեսություն են արտադրության գործոններ, այդ թվում՝ աշխատանք, որոնք վաճառվում են ֆիրմաներին

Սրանում են եկամուտներ ֆիրմաներից՝ վաճառված արտադրության գործոնների դիմաց

Եկամուտները ծախսում են ֆիրմաների արտադրած ապրանքներն ու ծառայությունները գնելու համար

Ֆիրմաներ

Տնտեսություններից գնում և օգտագործում են արտադրության գործոններ՝ ապրանքներ ու ծառայություններ արտադրելու համար
Վճարում են փոփոխականություններին նրանց կողմից մատակարարված արտադրության գործոնների դիմաց

Տնտեսություններին վաճառում են ապրանքներ ու ծառայություններ և սրանում եկամուտ

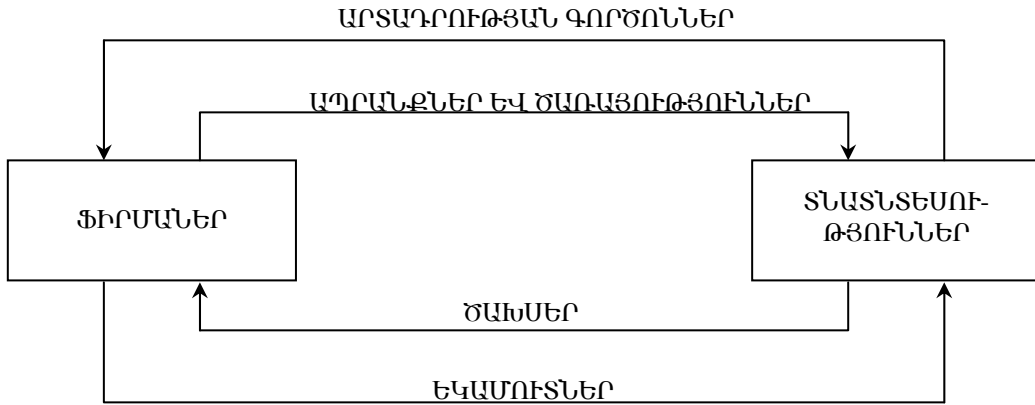
¶ I³ á³ i I»ñ 16.1. Տնտեսությունների և ֆիրմաների փոխհարաբերությունները

Գծապարկերի վերին փոփոխականում է դառնում այն փաստը, որ փոփոխականությունները վերջին հաշվով փոփոխում են արտադրության բոլոր գործոնները՝ աշխատանքը, ֆիզիկական կապիտալը և հողը, իսկ ֆիրմաները դրանք օգտագործում են արտադրություն կազմակերպելու համար: Երկրորդ փոփոխականում է, որ արտադրության գործոնների փոխարեն փոփոխականությունները ֆիրմաներից սրանում են եկամուտներ, հիմնականում աշխատավարձի և շահույթի տեսքով, ապա դրանք ծախսում են ֆիրմաներից ապրանքներ ու ծառայություններ գնելու համար, և ֆիրմաներին դա թույլ է տալիս սրանալ եկամուտ ու վճարել գործոններ գնելու համար:

16.1. գծապարկերի բովանդակության հիման վրա կարելի է կազմել արտադրության գործոնների, ապրանքների ու ծառայությունների շրջապարույրի մոդելը:

16.2. սխեմայի վերին և ներքին մասերը ներկայացնում են փոփոխականության սուբյեկտների փոխհարաբերությունների երկու տարբեր տեսակ: Վերին մասը ներկայացնում է արտադրության գործընթացի փոխհարաբերությունները, իսկ ներքինը՝ թե ինչ ծախսեր են կատարվում ազգային փոփոխականությունում, ընդ որում՝ գործոնների և եկամուտների շարժը կատարվում է հակառակ ուղղություններով: Իրականում, նշված փոխհարաբերությունները երկու սուբյեկտների միջև անմիջականորեն չեն տեղի ունենում, այլ միջնորդավորված բնույթ են կրում, քանի որ ազգային փոփոխականությունում առանձին գործում են ռեսուրսների շուկան և ապրանքների շուկան: Ուստի եկամուտների և ծախսերի պարզ մոդելը առավել իրական պարկեր կունենա, եթե ցույց տրվի ռեսուրսների և ապրանք-

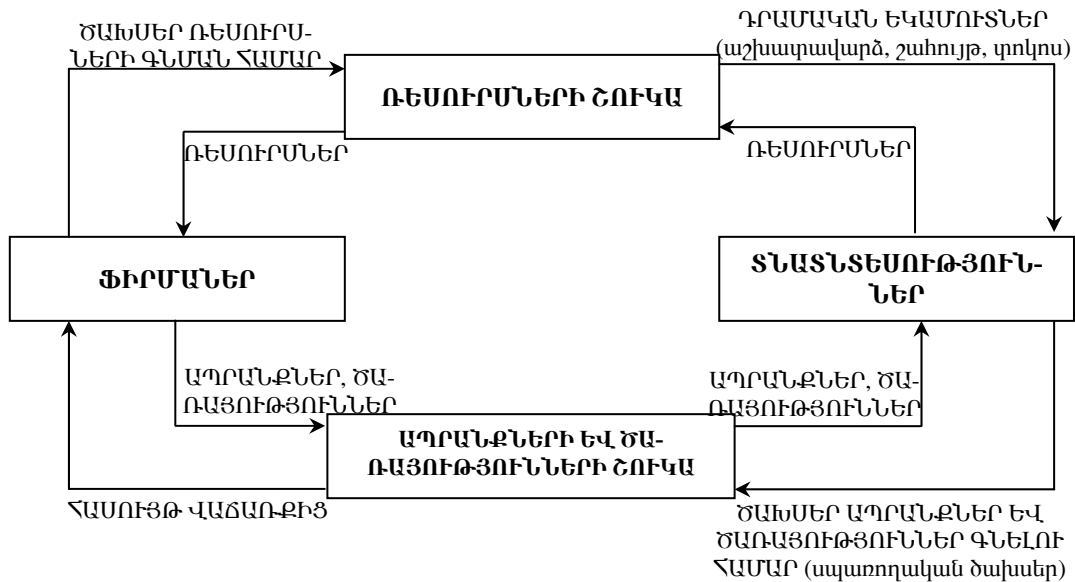
ների շուկաների փեղն ու դերը փնտրեցական շրջապարույրի ընդհանուր կառուցվածքում:



êÈ»Û³ 16.2. Արտադրության գործոնների, եկամուտների և ծախսերի շարժի մոդելը

16.3. սխեմայում պարկերված է արդյունքների, եկամուտների և ծախսերի շարժը, որից պարզ է դառնում, որ փնտրանքայինությունները նախ ռեսուրսներն ու գործոնները փնտրում են ռեսուրսների շուկա, որպեսզի ֆիրմաները գնում են դրանք: Ֆիրմաները, օգրագործելով ռեսուրսները, արտադրում են վերջնական սպառման բարիքներ ու ծառայություններ, որոնք շարժվում են դեպի ապրանքների ու ծառայությունների շուկա, որպեսզի և փնտրանքայինությունները գնումներ են կատարում: Վերջիններս ռեսուրսների շուկայում արտադրության գործոնների վաճառքից եկամուտներ են ստանում, որոնք նրանք վճարում են ապրանքների ու ծառայությունների դիմաց, և այդ գործարքը կատարվում է ապրանքների ու ծառայությունների շուկայում: Ֆիրմաները եկամուտ են ստանում ապրանքների շուկայում վերջնական սպառման ապրանքներն ու ծառայությունները վաճառելուց և ստացած եկամուտն օգրագործում ռեսուրսների շուկայից արտադրության նոր գործոններ գնելու համար: Դա էլ ցույց է տալիս եկամուտների ու ծախսերի շարժի պարկերը ազգային փնտրանքային մեջ:

Արտադրության գործոնների գները որոշվում են ռեսուրսների շուկայում, որպեսզի ֆիրմաները պահանջարկ ներկայացնող սուբյեկտներն են, իսկ փնտրանքային փնտրանքայինությունները՝ առաջարկ ներկայացնողները: Մայառողական ապրանքների ու ծառայությունների շուկայում փոփոխվում է շուկայական փնտրանքային վերը նշված երկու սուբյեկտների դերերը. փնտրանքային փնտրանքայինությունները պահանջարկ ներկայացնողներն են, իսկ ֆիրմաները՝ առաջարկ: Այսպիսով, ֆիրմաները և փնտրանքային փնտրանքայինությունները հանդես են գալիս երկու շուկաներում էլ, բայց կատարում են տարբեր գործառնություններ: Արդյունքում իրական տեսք են ստանում փնտրեցական ռեսուրսների ու դրամական եկամուտների փեղաշարժերը: Դրանք սխեմայում հակառակ ուղղություններով շարժվող հոսքեր են:



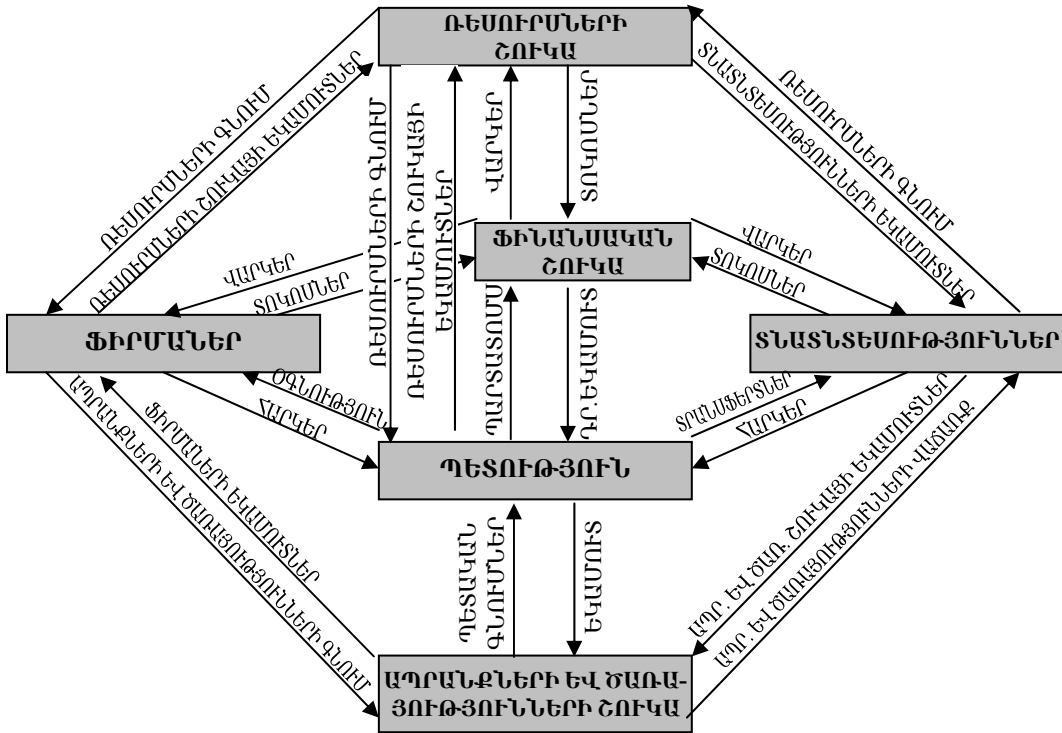
ՃԵՄՅՈՒԹՅԱՆ 16.3. Եկամուտների և ծախսերի շարժի պարզ մոդելը

Ինչպես դասական մոտեցման դեպքում, այսպեղ ևս ընդունվում են որոշակի վերացական պայմաններ, քանի որ ազգային փոխադրության ոչ բոլոր փոխադրական կապերն են արտացոլված, օրինակ՝ պետության փոխադրական գործառույթները, արտաքին փոխադրական կապերը, ֆինանսական ինստիտուտների գործողությունները և այլն: Բացի դրանից, ենթադրվում է, որ փոխադրական փոխադրություններն 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 փոխադրության մեջ:

Արդյունքների, եկամուտների և ծախսերի իրապեսական հոսքի վերլուծությունն ապացուցում է, որ ազգային փոխադրության մեջ փոխադրական բոլոր գործարքներին մասնակցում են նաև ֆինանսական ինստիտուտները, որոնք, որպես կանոն, զբաղվում են ազգային դրամական միջոցների՝ խնայողությունների հավաքագրումով՝ դրանք դարձնելով արտադրության ընդլայնման աղբյուր և ներդրումային գործընթացների իրականացման պայման: Դա բարդացնում է եկամուտների և ծախսերի շրջապտույտի բովանդակությունը, բայց միաժամանակ ցույց է տալիս, թե ինչ դեր ունեն ֆինանսական ինստիտուտները կամ ֆինանսական շուկան իրական փոխադրական կյանքում, երբ ազգային փոխադրու-

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 շարժորձուն մասնակցություն է ունենում նաև պետությունը: Պետության մասնակցությունը առաջացնում է բազմաթիվ նոր անվտանգության կապեր ու կախվածություններ, որոնք անմիջական առնչություն ունեն ֆիրմաների, անվտանգության անվտանգությունների և ազգային անվտանգություններում գործող բոլոր շուկաների գործողությունների հետ: Պետությունը թե՛ ռեսուրսների և թե՛ արդյունքների շուկաներում հանդես է գալիս որպես լուրջ մեծածախ գնորդ՝ կարարելով համապատասխան ծախսեր, փոխհարաբերությունների մեջ է մտնում ֆինանսական շուկայի հետ՝ կապված պետական փոխառությունների հետ, իրականացնում է արանսֆերտ վճարներ, հասարակական բարիքների արտադրություն ու մատակարարում և այլն: Դրանք պահանջում են, որպեսզի պետությունն էլ ունենա համապատասխան եկամուտներ, որոնք գոյանում են հարկերից և այլ աղբյուրներից, որոնք վճարում են անվտանգություններն ու ֆիրմաները: Այդ բոլորի շնորհիվ պետությունը մասնակցում է ռեսուրսների և եկամուտների բաշխման ու վերաբաշխման գործընթացներին՝ նպաստելով անվտանգության ողջ շրջապատի կայացմանը: Տնտեսական կյանքում տեղի ունեցող ամբողջ շրջապատը համալիր կերպով կարելի է ներկայացնել եկամուտների և ծախսերի շարժի հետևյալ սխեմայի տեսքով.



ՎՊՄՍ 16.4. Ռեսուրսների, ապրանքների, եկամուտների և ծախսերի շարժը
ազգային պնդեությունում

Ազգային փնտեսությունում նշված կապերն ու կախվածությունները վերջնական չեն. կարող են առաջանալ նոր կապեր, և փնտեսական կյանքն էլ ավելի բարդ բնույթ կստանա: Դա կարելի է նմանեցնել սարդոստրային, որտեղ կա գլխավոր կամ կանխորոշիչ թել, և որևէ փոփոխություն՝ գլխավոր թելի օգնությամբ արտացոլվում է ամբողջ սարդոստրային վրա: Այդպես էլ ազգային փնտեսությունն է, որը կարելի է քննարկել որպես մեկ միասնական մակրոշուկա, որի փարրերը ուղղակի կամ միջնորդավորված՝ կապված են իրար հետ:

Ազգային փնտեսությունը, այսպիսով, գործում է որպես առանձին շուկաների համակարգ, որը թույլ է տալիս իրականացնել բոլոր փնտեսական գործողությունների և դրանց արդյունքների շարժը երկրի մասշտաբով:

16.3. ԱԶԳԱՅԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՅՈՒՅՄՆԻՇՆԵՐԸ

Ազգային փնտեսությունների զարգացման գործընթացների բնութագրման ու գնահատման համար փնտեսագիտությունն օգտագործում է ցուցանիշների մի ամբողջ համակարգ, որն արտահայտում է ազգային կամ հասարակական արդյունքի արտադրության և վերարտադրության ժամանակ առաջացող մակրոփնտեսական հարաբերությունների քանակական ու որակական հարկանիշները: Տնտեսագիտության փնտեսությունն ազգային արդյունքը բնութագրում է որպես ժամանակի կտրվածքում (սովորաբար մեկ տարում) հասարակության կողմից արտադրված արդյունքներ, որոնք հասարակությունը օգտագործում է որպես գործոններ՝ հաջորդ ժամանակահատվածում ավելի մեծ քանակի բարիքներ արտադրելու համար: Նկատի ունենալով այս հանգամանքը, պետք է ընդունել, որ ամեն անգամ հասարակական արդյունքը արտացոլում է ազգային փնտեսության արդյունավետության և հասարակության բարեկեցության մակարդակները:

Ազգային արդյունքի էության, կառուցվածքի և իրացման հարցերը ուշադրության են արժանացել փնտեսագիտության զարգացման որոշակի աստիճանից սկսած, և դա համընկնում է ֆիզիոկրափների ուսմունքի կամ դասական փնտեսագիտության ծագման ու ձևավորման շրջանին: Այսպես, Ֆր. Քենեն հասարակական արդյունք ասելով նկատի ուներ գյուղատնտեսության ոլորտում ստեղծված արդյունքները, որոնց մի մասը հետագայում վերամշակվում է արդյունաբերողների և արհեստավորների կողմից: Ըստ նրա՝ վերամշակման գործընթացում նոր արդյունք և նոր արժեք չի ստեղծվում, հետևաբար հասարակական արդյունքի արժեքային աճ տեղի չի ունենում:

Ադ. Սմիթը նույնպես անդրադարձել է հասարակական արդյունքի փնտեսական բովանդակության խնդրին: Նա քննադատել է հասարակական արդյունքի աճի հետ կապված ֆիզիոկրափների փնտեսության 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 փնտեսական հիմնարար դրույթներից մեկն էլ այն է, որ աշխատանքը բաժանվում է

արտադրողական և անարտադրողական տեսակների, և դրա վրա է հիմնված այն գաղափարը, որ ամենուրեք, որտեղ ծախսվում է արտադրողական աշխատանք, ստեղծվում է հասարակական արդյունք:

XIX դարում, հենվելով դասական փնտեսագիտության և հատկապես Ադ. Մմիթի 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 փայլով ազգային կամ մակրոփնտեսական բովանդակություն:

XX դարում փնտեսագիտության տեսությունը շարունակում էր զարգանալ. բացահայտվում էին փնտեսական նոր երևույթների էությունը, ինչպես նաև արդեն հայտնի փնտեսական հասկացությունների գործնական դրսևորման ու կիրառման առանձնահատկությունները: Այս հանգամանքը նկատի ունենալով անհրաժեշտ է ընդգծել, որ փնտեսագիտության 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 մակրոփնտեսական հասկացություն:

Ժամանակակից փնտեսագիտությունը 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 փնտեսությունների 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 փվյալ երկրին պատկանող արտադրության գործոններով երկրի ներսում և դրսում արտադրված վերջնական սպառման ապրանքների ու ծառայությունների համախառն ծավալի արժեքն է շուկայական գներով: Այս սահմանումից երևում է, որ ՆԱԱ-ն ունի բնաիրային և արժեքային արտահայտություն: ՆԱԱ-ի բնաիրային արտահայտությունը կազմված է.

- ա) բնակչության կամ փնտեսագիտությունների կողմից սպառված բարիքներից ու ծառայություններից,
- բ) փվյալ փարում չսպառված բարիքներից, որոնք անհրաժեշտ են արտադրության գործընթացի շարունակության ապահովման և պաշարներ ստեղծելու համար,
- գ) պետության կողմից գնված ապրանքներից ու ծառայություններից:

ՆԱԱ-ի արժեքային արտահայտությունը դրա ծավալն է հաշվարկված ավյալ փարվա շուկայական գներով: Ինչպես փեսնում ենք ՆԱԱ-ի բնեղեն կառուցվածքից, այն ամբողջությամբ չի սպառվում ավյալ փարում, կամ դրա մի մասը չի դառնում շուկայական առքուվաճառքի օբյեկտ: Ներկաբար, ՆԱԱ-ի բնորոշման յուրաքանչյուր եզր ունի կարևոր նշանակություն՝ դրա բուն էությունը ճիշտ հասկանալու համար: Այսպես, ՆԱԱ-ի սահմանման մեջ «վերջնական» եզրը նշանակում է, որ փնտեսության 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 հետևյալ օրինակը:

Ենթադրենք՝ երկրում ամեն փարի արտադրվում է մեկ փեսակի ապրանք՝ կոսպյում, որի արտադրությունն ընդգրկում է հինգ փուլ՝ բրդի, թելի, կտորի, կարելու արտադրությունների և իրացման: Ամեն մի հաջորդ փուլի համար նախորդ փուլի արտադրանքը վերջնական կամ միջանկյալ արտադրանք չէ, հետևաբար վերջնական սպառման համար դեռ պիտանի չէ: Վերջնական սպառման ապրանքի փեսք բարիքն սփանում է շուկայում, հետևաբար ՆԱԱ-ի բնաիրային ծավալում պետք է ընդգրկված լինի միայն կոսպյումը:

ՆԱԱ-ն, որպես ավյալ փարվա արդյունքներն ընդհանրացնող ցուցանիշ, չի ընդգրկում նաև նախորդ փարիներին արտադրված ու իրացված, սակայն ավյալ փարում վերավաճառված ապրանքներն ու դրանց արժեքները, մինչդեռ վաճառքի ժամանակ առևտրային կազմակերպությունների մատուցած ծառայությունները մտնում են ՆԱԱ-ի մեջ: Բացի դրանից, ՆԱԱ-ի մեջ չի արտացոլված փնային փնտեսությունների արտադրած արդյունքների այն մասը, որն արտադրվում և սպառվում է փնային փնտեսություններում, օրինակ, օժանդակ փնտեսությունից սրացված արդյունքի մի մասը, փնային փնտեսուհիների աշխատանքով սրեղծված արդյունքները և այլն:

Ցանկացած երկրում կա փնտեսության մի հատված, որտեղ արտադրված արդյունքները, թեև վերջնական սպառման ապրանքներ և ծառայություններ են, այդուհանդերձ չեն մտնում կամ չեն հաշվարկվում ՆԱԱ-ի մեջ, քանի որ հասարակությունը, հանձին պետության, չունի փնտեսություն փնտեսության այդ հատվածի վերաբերյալ: Դա սրվերային փնտեսությունն է, որի մասին պաշտոնական վիճակագրությունը ստույգ ավյալներ չի ներկայացնում:

Նամախառն ներքին արդյունքը (ՆՆԱ) կարելի է դիտել որպես ՆԱԱ-ի յուրահատուկ արտահայտություն կամ փեսք, քանի որ դա մեկ փարվա ընթացքում երկրի ներսում կամ նրա փարածքում արտադրված վերջնական սպառման ապրանքների ու ծառայությունների ծավալն է՝ հաշվարկված ընթացիկ շուկայական գներով: Դա նշանակում է, որ ՆՆԱ-ի արտադրությունը մասնակցում են ավյալ երկրում գործող փնտեսավարող բոլոր սուբյեկտները՝ անկախ նրանց ազգային պարկանելիությունից և քաղաքացիությունից: Միաժամանակ, հայրենական արտադրողներն էլ արտերկրներում կարող են ունենալ իրենց բաժանմունքները կամ ինքնուրույն սեփական բիզնեսը, որոնց փնտեսական գործունեության արդյունքներն իրացվում են օտար երկրներում, հետևաբար առաջանում են նաև եկամուտներ: Բնական է, որ դրանց թե՛ արտադրանքը և թե՛ եկամուտները այն երկրի ՆԱԱ-ի մեջ են մտնում, որտեղ գտնվում է գլխամասային

կամ «մայր» ֆիրման:

Այսպիսով, ազգային փոփոխության մեջ գործում են փոփոխվող սուբյեկտների երկու խումբ՝ հայրենական և արտերկրային, որն էլ առաջացնում է ապրանքների, ծառայությունների և եկամուտների շարժ երկրների միջև, ինչպես նաև փարբեր երկրներում այդ խմբերի կողմից կապարած աշխատանքների արդյունքների համադրման անհրաժեշտություն: Քանի որ եկամուտների ինչ-որ բաժին փոփոխվող սուբյեկտները փոխադրում են իրենց հայրենիք, ապա փաստորեն առաջանում է փարբերություն ՆԱԳ-ի մեծության և փվյալ երկրի փոփոխման փակ գրավող համախառն եկամտի իրական մեծության միջև: Ելնելով այդ հանգամանքից, փվյալ երկրի բոլոր փոփոխվող սուբյեկտների սրացած սկզբնական եկամուտները հաշվարկելու համար օգտագործվում է նաև **համախառն ազգային եկամուտ (ՆԱԳ)** ցուցանիշը: ՆԱԳ և ՆԱԳ ցուցանիշների սկզբունքային փարբերությունն այն է, որ ՆԱԳ-ն հաշվարկվում է որպես փվյալ երկրում բնակվող փոփոխվող սուբյեկտների արտադրած վերջնական արտադրանքների ու ծառայությունների արժեքների գումար, այսինքն՝ կա անմիջական կապ փոփոխության իրական հատվածի հետ, իսկ ՆԱԳ-ն հաշվարկվում է որպես երկրի ռեզիդենտների սկզբնական եկամուտների՝ երկրից երկիր շարժի ժամանակ ձևավորված գումարների մեծություն: Քանակական առումով ՆԱԳ-ն և ՆԱԳ-ն փարբերվում են արտերկրներից սրացված սկզբնական եկամուտների վերջնահաշվարկով (սալդո), այսինքն՝ փվյալ երկրի քաղաքացիների՝ արտերկրներում սրացած գործոնային եկամուտների և փվյալ երկրում արտասահմանցիների սրացած գործոնային եկամուտների փարբերությունով: Ըստ էության, ՆԱԳ-ն իր բովանդակությամբ նույնական է ՆԱԳ-ի հետ, և դա հիմք է փվյալ Ազգային հաշիվների նոր համակարգի հեղինակներին՝ երաշխավորել ՆԱԳ-ի փոխարեն օգտագործել ՆԱԳ ցուցանիշը:

ՆԱԳ-ն և ՆԱԳ-ն, որպես ազգային արտադրության համախառն ծավալի ցուցանիշներ, ունեն մի ընդհանուր թերություն, քանի որ դրանց մեջ արտացոլված է ոչ միայն բնակչության բարեկեցությունը ցույց փվող վերջնական սպառման ապրանքների ծավալը, այլև դրանց այն մասը, որը փվյալ փարում չի սպառվում բնակչության կողմից, որովհետև օգտագործվում է ծախսված արտադրության հիմնական միջոցների փոխհատուցման նպատակով: Դա թույլ չի փալիս իրական պարկերացում ունենալ բնակչության բարեկեցության մակարդակի վերաբերյալ: Ուրեմն ՆԱԳ-ից պետք է հանել ապրանքների այդ ծավալը, մնացածը կկոչվի **զուտ ազգային արդյունք (ԶԱԳ)**: ԶԱԳ-ն ցույց է փալիս փարեկան արտադրանքի այն ծավալը, որը փնային փոփոխությունները, ֆիրմաները, պետությունը և արտերկրների գործարարները կարող են սպառել՝ առանց վնաս հասցնելու գալիք փարիների արտադրական հնարավորություններին:

Նասարակության անդամները խիստ շահագրգռված են իրենց սեփական արտադրության գործոնների ու ծառայությունների դիմաց սրացվող եկամուտներով, որոնք օգտագործվել են փվյալ փարում ԶԱԳ արտադրության ժամանակ: Սակայն վերջինիս մեջ կա մի բաղադրիչ, որը փվյալ փարում չի օգտագործվում սպառման նպատակով, հերևաբար 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 փաստի ներդրում չի կատարվում, ուրեմն փվյալ դեպքում նա չի կարող հանդես գալ որպես ռեսուրս մատակարարող: Դրա համար էլ փնտրության սուբյեկտների եկամուտների հարցի քննարկման ժամանակ պետք է անուղղակի հարկերը հանել ՋԱԱ-ի ծավալից. այդ դեպքում կստանանք նոր մակրոփնտեսական ցուցանիշ՝ **ազգային եկամուտ (ԱԵ):** ԱԵ-ն փնտրության քաղաքական սուբյեկտների եկամուտների գումարն է, որը նրանք ստացել են սեփական ռեսուրսների մատակարարումից: ԱԵ-ի ծավալով կարելի է ավելի իրատեսական պարկերացում ունենալ բնակչության սպառման մակարդակի, խնայողության և բիզնեսի կողմից կատարվող կուրսավորումների հնարավորության աստիճանի մասին:

Ամփոփելով ազգային փնտրության վերը քննարկված հիմնական ցուցանիշների միջև եղած օրգանական կապերը, կարելի է ներկայացնել հետևյալ սխեման.

ազգային եկամուտ + անուղղակի հարկեր = զուտ ազգային արդյունք + անորոշիզագիս = 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 փնտրության 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 փնտրության 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, փնտրության 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:

Յուրյց փանք օրինակով:

Ինչպես նշել ենք, ցանկացած վերջնական արդյունքի արտադրություն ընդգրկում է մի քանի փուլ, օրինակ, կոստյումի արտադրությունը (փնտս աղյուսակ

16.1.): Բրդի արտադրության գործընթացը Կեդի է ունենում անասնապահական ֆերմայում, և արտադրված բուրդը վաճառվում է մանածագործական ֆիրմային 100 դրամական միավորով: Ընդունենք, որ այս փուլում անասնապահական ֆերման իր տնտեսությունից դուրս, այսինքն՝ շրջանառության ոլորտում ծախսեր չի կատարել, և իր արտադրանքի իրացումից ստացված հասույթը կամ եկամուտը հավասար է բրդի շուկայական գնին:

≈ *ՕՆԹԵՅ* *Ի* 16.1.

ՆՆԱ-Ի ՆԱԾՎԱՐԿՄԱՆ ԱՐՏԱԴՐԱԿԱՆ ՄԵԹՈՂԻ ՕՐԲՆԱԿԸ

Կոստյումի արտադրության և իրացման փուլերը	Արտադրված արդյունքի վաճառքի գինը կամ արժեքը	Միջանկյալ արդյունքի գինը կամ արժեքը	Ավելացված արժեքը կամ ՆՆԱ-ն
Անասնապահական ֆերմա	100	-	100
Մանածագործական ֆիրմա	150	100	50
Գործվածք արտադրող ֆիրմա	200	150	50
Նագուստ արտադրող ֆիրմա	250	200	50
Մանրածախ առևտրի ֆիրմա	300	250	50
Կոստյումի վաճառքի կամ շուկայական գինը	350	300	50
Ընդհանուր արժեքը կամ գների գումարը	1350	1000	-
Ավելացված արժեքը կամ ՆՆԱ-ի մեծությունը	-	-	350

Ստացված հասույթից անասնապահական ֆերման վճարում է աշխատավարձ, ռենտա և ստանում նորմալ շահույթ: Մանածագործական ֆիրման վերամշակում է բուրդը, արտադրում է թել և վաճառում: Նաշվարկը չբարդացնելու համար ընդունենք, որ հաջորդ փուլերում արտադրության գործընթացում, բացի միջանկյալ արտադրանքից, այլ նյութեր, առարկաներ և միջոցներ չեն գնվում, ծախսեր չեն կատարվում: Մանածագործական ֆիրման թելը վաճառում է գործվածք արտադրող ֆիրմային 150 դրամով, ստացված հասույթից հանում է բրդի՝ միջանկյալ արտադրանքի գնման ծախսը, 50 միավորն էլ բաշխվում է աշխատավարձի, ռենտայի, 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 փրամաբանությամբ Կեդի են ունենում կոստյումի ու դրա արժեքի արտադրության հաջորդ փուլերը, և կոստյումը վաճառվում է վերջնական սպառողին՝ գնորդին:

Այս մեթոդով ՆՆԱ-ի մեծության հաշվարկման ժամանակ առանցքային հարցն այն է, թե ի՞նչը պետք է ընդունել որպես հիմք՝ ընդհանուր արժեքը, թե՛ վերջնական արդյունքի արժեքը: Ճիշտ պարասխանը մեկն է՝ վերջնական արդյունքի (կոստյումի) արժեքը, որը որոշվում է ավելացված արժեքների գումար

րով, որը և կազմում է փոխարկարկայուն արդյունքի շուկայական գինը: Եթե ՆԱ-ի մեծության հաշվարկի ժամանակ հիմք ընդունենք ընդհանուր արժեքը, ապա վերջնական արդյունքի արժեքի մեջ մտնող նյութի, հումքի և այլ առարկաների արժեքները կհաշվարկվեն կրկնակի, եռակի և այլ անգամներ, ու ՆԱ-ի արժեքը արհեստականորեն կմեծանա: Որպեսզի բացառվի կրկնակի հաշվարկը, և ճիշտ պարկերացում ունենանք ՆԱ-ի մեծության մասին, պետք է ամեն մի ծախս կամ սպեղծված արժեք հաշվարկել մեկ անգամ, և մեր օրինակի փոխարկարկայուն կարգով, որ մեկ կոստյում արտադրելու ժամանակ իրոք սպեղծվել 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՝ փնային փնտեսությունները, ֆիրմաներն ու պետությունը, կատարում են որոշակի ծախսեր ՆԱ-ի արտադրության համար: Ըստ ծախսերի մեթոդի՝ ՆԱ-ի հաշվարկումը հենվում է այն ելակետային դրույթի վրա, որ արտադրված արդյունքի արժեքը հավասար է կատարված ծախսերի գումարին: ՆԱ-ի հաշվարկման ծախսային մեթոդի շրջանակներում ծախսերը դասակարգվում են հետևյալ կերպ.

- ա) բնակչության անձնական սպառման ծախսեր (C),
- բ) ֆիրմաների կողմից կատարվող ներդրումային ծախսեր (I),
- գ) պետության կողմից ապրանքների ու ծառայությունների գնման ծախսեր (G),
- դ) գույք արտահանում (NX):

Այսպիսով, նշված ծախսերի ամբողջությունը ներկայացնում է ՆԱ-ի արժեքը կամ փարվա ընթացքում արտադրված արդյունքների ու ծառայությունների շուկայական արժեքը, որը կունենա հետևյալ բանաձևային տեսքը.

$$\text{ՆԱ} = \text{C} + \text{I} + \text{G} + \text{NX}:$$

Բնակչությունը ծախսեր կատարում է երկարաժամկետ օգտագործման անձնական սպառման ապրանքներ, ինչպես նաև սննդի, հագուստի առարկաներ գնելու և զանազան ծառայությունների դիմաց վճարումների ձևով:

Ֆիրմաներն ամեն փարի ծախսեր են կատարում նոր հումք, նյութեր, մեքենաներ ու սարքավորումներ գնելու, ինչպես նաև արտադրության գործընթացում գրնվող հիմնական կապիտալի մաշվածքը փոխհատուցելու՝ ամորտիզացիոն հատկացումներ կատարելու ձևով:

Պետությունն իր փնտեսական ու քաղաքական գործունեությունն իրականացնելու համար համապատասխան գնումներ է կատարում աշխատանքի, ապրանքների ու ծառայությունների շուկաներում: Պետությունն իրականացնում է նաև փրանսֆերտ ծախսեր, որոնք անհատույց ծախսեր են (աղքատության, գործազրկության, անապահով ընտանիքների նպաստները և այլն) և կապ չունեն արտադրության այս կամ այն գործոնի ծառայության հետ, հետևաբար ՆԱ-ի մեծության մեջ չեն հաշվարկվում:

Ժամանակակից աշխարհում երկրների ճնշող մասը բաց փոփոխության մոդել է կիրառում, որի շրջանակներում երկրների միջև արտադրության գործոնների ազատ փոխադարձ է կատարվում, հետևաբար, արտահանվում ու ներմուծվում են ապրանքներ ու ծառայություններ, և երկրների արտաքին փոփոխական գործարքներում կարող են առաջանալ եկամուտների ու ծախսերի փոփոխություններ, որոնք ազդում են ՆԱԳ-ի մեծության վրա:

ՆԱԳ-ի հաշվարկը ըստ եկամուտների մեթոդի ենթադրում է հաշվարկել եկամուտների հոսքը փոփոխության մեջ: Դա կարելի է ներկայացնել որպես գործոնային եկամուտների գումար, եկամուտներ, որոնք սրանում են շուկայական փոփոխության սուբյեկտները՝ պետությունը, ֆիրմաները և անհատները փոփոխությունները կամ բնակչությունը: Այս սուբյեկտների եկամուտները ենթարկվում են վերաբաշխման, և ձևավորվում են երկրորդական կամ ածանցյալ եկամուտներ: Նկատի ունենալով այդ օրինաչափ հանգամանքը, նշենք փոփոխության մեջ ձևավորվող եկամուտների առավել հիմնական փոփոխությունները.

1. Վարձու աշխատողներին վճարված ընդհանուր աշխատավարձը, որը եկամուտների մեջ իր փոփոխարար կշռով ամենամեծն է:
2. Ձեռնարկատերերի, ֆիրմաների, բաժնետիրական ընկերությունների շահույթը:
3. Ռենտային եկամուտները, որոնք սրացվում են արտադրության գործընթացի մեջ հողի, գույքի, կապիտալի ներգրավման հետևանքով և որոնց փոփոխությունը այդ եկամուտներն սրանում են արտադրության գործընթացին անմիջականորեն չմասնակցելով:
4. Վարկի դիմաց սրացվող փոփոխություններ:
5. Մանր ձեռնարկությունների, փոքր մասնավոր ձեռնարկությունների, կամ, այլ կերպ ասած՝ չկորպորացված ձեռնարկատիրական հարվածի սրացած եկամուտը կամ շահույթը:
6. Պետության եկամուտները, որոնք գոյանում են վերը նշված եկամուտներից գանձվող ուղղակի և անուղղակի հարկերից:

ՆԱԳ-ի հաշվարկման նշված մեթոդներից առավել հաճախ օգտագործվում են արտադրական և ըստ ծախսերի հաշվարկման մեթոդները, ինչը պայմանավորված է առավել հուսալի ու արժանահավասար փոփոխականության բազայի առկայությամբ:

16.5. ԱՆՎԱՆԱԿԱՆ ԵՎ ԻՐԱԿԱՆ ՆԱԳ

ՆԱԳ-ի մեծությունը, որպես ազգային փոփոխության գնահատման հիմնական ցուցանիշ, հաճախ դժվար է լինում ճիշտ հաշվարկել, քանի որ ՆԱԳ-ն միաժամանակ դրամական, ժամանակային և քանակական հարկանիշներով օժտված ցուցանիշ է: ՆԱԳ-ի հաշվարկման սկզբնական փոփոխությունները փոփոխության հիմնական սուբյեկտների կողմից իրականացրած վաճառքի ծավալների մասին եղած փոփոխությունն է: Մակայն այդ ցուցանիշներն արագորում են փոփոխվող փոփոխական իրավիճակին հարույկ 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 յուրահապուկ 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 արտացոլվի 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 զիտենք, 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.

$$\text{ՄԳՏ} = \frac{\text{սպառողական զամբյուղի գինը ընթացիկ տարվա շուկայական գներով}}{\text{սպառողական զամբյուղի գինը բազիսային տարվա շուկայական գներով}} \times 100\% :$$

ՄԳՏ-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:

ՄԳՏ-ն հաշվարկելուց հետո կարելի է որոշել ՆՆԱ-ի իրական ծավալը կամ իրական ՆՆԱ-ն հետևյալ բանաձևով.

$$\text{Իրական ՆՆԱ} = \frac{\text{անվանական ՆՆԱ}}{\text{ՄԳՏ}} \times 100\% :$$

Այսպիսով, իրական ՆՆԱ-ն տվյալ տարվա անվանական ՆՆԱ-ն է՝ հաշվարկած բազիսային տարվա գներով:

ՄԳՏ ցուցանիշի հետ մեկտեղ ՆՆԱ-ի ծավալների փոփոխության արժեքային մեծությունը որոշելու համար օգտագործվում է նաև դիֆլյատոր ցուցանիշը: ՄԳՏ-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 գործառնային փոխկապվածությունները, օրինակ, երբ քննարկվում են ամբողջական պահանջարկը և ամբողջական առաջարկը՝ որպես գների մակարդակի գործառնային:

Դիֆլյատոր ցուցանիշը կիրառվում է, երբ անհրաժեշտ է կարարել անվանական մեծությունների վերահաշվում և որոշել իրական պարկերը: ՆՆԱ-ի դեֆլյատորի գործակիցը հաշվարկվում է հետևյալ բանաձևով.

$$\text{ՆՆԱ դեֆլյատոր} = \frac{\text{անվանական ՆՆԱ}}{\text{իրական ՆՆԱ}} :$$

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: Ներևաբար, դա չի համընկնում կամ հավասար չէ ՄԳՏ-ի, որը բնութագրում է, իր կառուցվածքով գրեթե անփոփոխ, սպառողական զամբյուղում ներգրավված ապրանքների ու ծառայությունների գների փոփոխությունը:

16.6. ԱԶԳԱՅԻՆ ՆԱՇԻՎՆԵՐԻ ՆԱՄԱԿԱՐԳԸ

Ժամանակակից շուկայական փոփոխություններում տեղի են ունենում անթիվ-անհամար փոփոխական գործառնություններ: Այսպես, ձեռնարկությունները հույս է նյութեր են ձեռք բերում, թողարկում են փարափոսակ արդյունքներ, աշխատավարձ են վճարում, բանկերի հետ հարաբերություններ են հաստատում, ներդրումներ են կատարում և այլն: Բացի ձեռնարկություններից, փոփոխական գործառնություններին մասնակցում են նաև փոփոխավարող այլ սուբյեկտներ, ինչպիսիք են ֆինանսական կազմակերպությունները (բանկեր, ներդրումային հիմնադրամներ, ապահովագրական ընկերություններ), պետական կառավարման օրգանները, փոփոխական փոփոխությունները և բազմազան ու բազմաթիվ ոչ առևտրային կազմակերպությունները (արհմիություններ, քաղաքական ու կրոնական միավորումներ) և այլն: Մյուս կողմից ներգրավված են ապրանքների ու ծառայությունների հետ կապված բազմապիսի գործառնությունների մեջ, առնչվում են առք ու վաճառքի, վարկավորման և փոփոխական այլ փոփոխական 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 իրափոփոխական 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 փոփոխական 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 կատարելագործման 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 Ջ.Մ. Քեյնսը, նա, ով ԱՄՆ-ն համարեց փոփոխարժեք կապված փոփոխականների, և, առաջին հերթին, եկա-

մուտին, սպառմանն ու խնայողություններին վերաբերող մակրոտվյալների համակարգեր, որոնք պետական կառավարման մարմինների համար կարող են լինել գործողության ուղեցույց:

1993 թվականից գործում է ԱՏՏ-ի նոր, վերափոխված փարբերակը, որտեղ հաշվի են առնված անարտադրության արտադրության գարգացման ժամանակակից նվաճումները: Այսպես, «ազգային հաշիվներ» կամ «հաշվետվություն» եզրերը առաջարկել է հոլանդացի անարտադրության Վան Կլիֆը, որը ազգային հաշիվներ ասելով նկատի ուներ աղյուսակների համակարգը, որտեղ արտացոլված պետք է լինեն անարտադրությունը բնութագրող մակրոտվյալական ցուցանիշներ:

ԱՏՏ-ի գարգացման գործում իրենց ներդրումն ունեն նաև Ռ. Մոլոուն, Ա. Մեդիսոնը, Է. Դենիսոնը, Վ. Լեոնարդը, Ջ. Նիքսը և ուրիշներ:

ԱՏՏ-ն հենվում է անարտադրության արտադրության մի շարք պետական հետազոտությունների վրա, որոնցից առավել կարևորներն են՝

1. Արտադրության անարտադրության սահմաններ հասկացությունը, որը ներառում է ՆԱԿ-ի և ազգային եկամտի արտադրության ոլորտները: Ինչպես գիտենք, այդ պետական դրույթը քննարկել են Ֆ. Զենեն, Ա. Սմիթը, Կ. Մարքսը, Ալֆ. Մարշալը և ուրիշ այլ անվանի անարտադրություններ: ԱՏՏ-ի ժամանակակից հայեցակետեր արտադրության անարտադրության սահմանները քննարկում են շարավելի լայն մոտեցմամբ, ընդգրկելով բոլոր ապրանքների, շուկայական և ոչ շուկայական ծառայությունների արտադրությունը, ֆինանսական միջնորդների գործունեության արդյունքները, բացառությամբ անարտադրության անարտադրություններում ոչ վճարովի աշխատանքները և մարտուցած ծառայությունները,

2. ԱՏՏ-ն ելնում է եկամտի անարտադրության 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 անարտադրող 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 «գործունային եկամուտ» հասկացության փոխարեն օգտագործվում է «առաջնային եկամուտ» հասկացությունը:

4. ԱՏՏ-ն խմբավորում է անարտադրող սուբյեկտներին ըստ ինստիտուցիոնալ հարվածների՝ փարբերակելով այդպիսի հինգ հարված՝ ոչ ֆինանսական կորպորացիաներ, ֆինանսական կորպորացիաներ, պետական կառավարում, անարտադրություններ, անարտադրություններին ծառայություն մարտուցող ոչ առևտրային կազմակերպություններ:

Տնտեսավարող բոլոր սուբյեկտները, անարտադրական կյանքում իրականացրած իրենց գործառնությունների բնույթին համապատասխան, մտնում են այս կամ այն հարվածի մեջ: Օրինակ, ոչ ֆինանսական կորպորացիաները ապրանքներ և ոչ ֆինանսական ծառայություններ են արտադրում ու իրացնում

շուկայում, ֆինանսական կորպորացիաները զբաղվում են ազատ ֆինանսական շեռտրսների հավաքագրմամբ և համապարասխան պայմաններով մաքսակարարում 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 փորձության կյանքի գործընթացներին: Ոչ առևտրային կազմակերպությունների (հասարակական, քաղաքական, կրոնական) դերն այն է, որ դրանք անվճար ծառայություններ են մատուցում բնակչությանը կամ տնային փորձություններին:

Նշված հինգ հարվածներում կատարվող կոնկրետ գործառնությունները խմբավորվում են համապարասխան հաշիվներում, որոնցից յուրաքանչյուրն արտահայտում է փորձության գործունեության այս կամ այն կողմը: Ազգային հաշիվների համակարգում գործնականում առանձնացնում են հետևյալ հաշիվները.

1. **Արտադրության հաշիվ**, որն ամփոփում է արտադրական գործունեության արդյունքները՝ ծախսերը, միջանկյալ սպառումը, նոր կամ ավելացված արժեքի արտադրությունը և դրա հանրագումարը, այսինքն՝ ավելացված արժեքը շուկայական գներով.

2. **Եկամուտների գոյացման հաշիվ**, որը բնութագրում է շահույթի, աշխատավարձի, սեփականությունից սրացված եկամուտների, սոցիալական վճարների և այլ եկամուտների ձևավորման գործընթացները:

3. **Եկամուտների բաշխման հաշիվ**, որը ցույց է տալիս եկամուտների բաշխման գործընթացը փորձաավարող հիմնական սուբյեկտների՝ տնային փորձությունների, ֆիրմաների, կազմակերպությունների և պետության միջև:

4. **Եկամուտների օգտագործման հաշիվ**, որն արտացոլում է փնտրվող հիմնական եկամտից վերջնական սպառման և համախառն կուտակման ձևավորման գործընթացները:

5. **Կապիտալի հաշիվ**, որտեղ ամփոփ ներկայացվում են կապիտալի հեր կապված գործառնությունների արդյունքները, այն է՝ խնայողության, պաշարների փոփոխության, հիմնական կապիտալի ամորտիզացիայի, կապիտալի փոխանցման ցուցանիշները:

6. **Ֆինանսական հաշիվ**, որը ցույց է տալիս ֆինանսական ակտիվների ու պասիվների փոփոխության հանրագումարը, ինչպես նաև պարտավորությունների և պարտքային պահանջների վերահաշվարկը:

Ինչպես տեսնում ենք, ԱՄՆ-ն ունի շատ լայն բովանդակություն և պարունակում է փորձաավարող բոլոր սուբյեկտների գործունեության արդյունքների վերաբերյալ կարգավորված տեղեկատվություն:

16. 7. ԱԶԳԱՅԻՆ ՆԱՐՍՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴՐԱ ԿԱՌՈՒՅՎԱԾՔԸ

Նասարակության զարգացման մակրոմակարդակը ընդհանրացնող ցուցանիշներից մեկն էլ ազգային հարստությունն է: Ազգային հարստությունը հասարակական արտադրության մշտապես կրկնվող գործընթացների ընդհանուր կամ ամփոփ արդյունքն է ազգային 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 հարստություն են համարվում ոչ միայն նյութական բարիքներն ու ոչ նյութական ակտիվները, այլև բնական ռեսուրսները, կլիման, արվեստի գործերը և շար ուրիշ արժեքներ: Սակայն դրանցից շատերը հաշվարկելի դժվար է բազմաթիվ օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ պարամետրերով: Օրինակ, ազգային հարստություն լայն իմաստով կարելի է համարել երևելի ներկայացուցիչներին՝ ռազմական գործիչներին, գրողներին, երգահաններին և այլ բնագավառների ականավոր մարդկանց: Մինչդեռ հաշվարկելի և իմանալ 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 է իր զարգացման պարամության ողջ ընթացքում և փնտրվում է 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 սպառման մակարդակը: Ներկայումս ազգային հարստության աճման աղբյուրը հասարակական արդյունքն է, որը վերարտադրվում է ընդլայնված հիմքի վրա: Սակայն այստեղ միայն միակողմանի կապ չպետք է տեսնել. հակադարձ կապի գաղափարն այն է, որ ազգային արդյունքի աճը, դրա բացարձակ մեծությունը և փոխադրված կախված են ազգային հարստության ծավալներից ու կառուցվածքից, ընդ որում՝ դա, ինչպես և նախորդ կապը, ունեն գործողության նույն ուղղությունը կամ նպատակը:

Ազգային հարստությունը բնութագրող հարկանիշներից է դրա կառուցվածքի խնդիրը, որը կարելի է ներկայացնել հետևյալ հիմնական փարբերով.

- բնակչությանը, ֆիրմաներին և պետությանը պարկանող արտադրության հիմնական միջոցները, որոնք գործում են ինչպես նյութական, այնպես էլ հոգևոր, մշակութային ոլորտում,
- ֆիրմաների պահեստներում գտնվող պարաստի արտադրանքը,
- պետության ռազմավարական պաշարները,
- բնակչության ունեցվածքը անշարժ գույքի և երկարապլս օգտագործման առարկաների փեսքով,
- նյութական և մշակութային արժեքները, որոնք պարկանում 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, գիտափնտեսական մարքի նվաճումները, ազգի հոգևոր ժառանգությունը, փեղեկափական ռեսուրսները և այլն):

Գիտափնտեսական հեղափոխության ազդեցության հետևանքով օբյեկտիվորեն փեղի է ունենում ազգի սոցիալ-փնտեսական առաջընթաց, որն ունի ոչ միայն քանակական, այլ նաև որակական հարկանիշներ, այսինքն՝ փոխվում է առաջընթացի կառուցվածքը: Ազգի փնտեսական կյանքում, ինչպես և մյուս ոլորտներում փեղի ունեցող փոփոխություններին հարուկ 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 գիտափար 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 մեկփեղ, ինչպիսիք են ազգային եկամտալը, 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 ազալ ժամանակի դրամական գնահատումը:

ÆÝÛÝ³ ëÿ áõ Û³ ÝÑ³ ñó»ñ

1. Ինչո՞ւ է եկամուտների ու ծախսերի շրջապտույտը լրացվում ռեսուրսների ու ապրանքների շարժով:
2. Ո՞րն է ՆԱԱ -ի և ՆՆԱ-ի փարբերությունը:
3. Ինչո՞ւ է ՆՆԱ-ի հաշվարկման ժամանակ նկատվում 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:

ԾՇՍÝ³ İ³ ÝÑ³ ëİ³ óáõÃİõÝÝ»ñ

Ազգային փոփոխության
նպատակներ

Եկամուտների և ծախսերի
շրջապտույտ

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

Պեփոխության գնումներ

Զուտ արտահանում

Անվանական ՆՆԱ

Իրական ՆՆԱ

ՆՆԱ-ի դեֆլյատոր

Ազգային հաշիվների համակարգ
(ԱՆՆ)

Ազգային հարստություն

**ԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ
ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՆԵՐՈՒԹՅԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ**

**17.1. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՆԵՐՈՒԹՅԱՆ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ,
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 էակաների գործունեության ընթացքում: Ինչպես բնության մեջ հավասարակշռվածության խախտումն է հանգեցնում անցանկալի հետևանքների (մասնավորապես բնական աղետների), փոփոխության մեջ հավասարակշռվածության խախտումը նույնպես հանգեցնում է ոչ ցանկալի սոցիալ-փոփոխական հետևանքների:

Երկրի փոփոխությունը յուրահատուկ փոփոխական օրգանիզմ է, որը նույնպես գործում է հավասարակշռվելու ներքին մղումով, սակայն փոփոխական հավասարակշռության պայմանները, նախադրյալներն ու դրսևորումներն այլ են, բնության մեջ՝ այլ: Նավասարակշռությունը փոփոխության այնպիսի վիճակ է, որի դեպքում ձևավորված փոփոխական 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 ելակետային, բազային հավասարակշռությունների առկայության դեպքում: Շուկայական փոփոխությունը շարժընթաց և մշտապես փոփոխվող փոփոխական կառուցվածք է, ուստի ամբողջ փոփոխական համակարգի հավասարակշռության վիճակի հասնելը բավականին բարդ է և հազվադեպ է դրսևորվում: Ազգային փոփոխությանը բնորոշ է անհավասարակշիռ վիճակը, սակայն նրա զարգացման ներքին ձգտումը որոշակի հավասարակշռության հասնելն է:

Տնտեսական հավասարակշռությունը հանդես է գալիս **իդեալական** (կափարայալ) և **իրական** հավասարակշռության ձևերով: Կափարայալ 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 կափարայալ 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 փորձեր է ունենում փնտրանքային փորձեր հատկացնելի, փորձեր շուկաների համաձայնեցված, փոխապայմանավորված 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 գրառվածությունն ու դրանց օգտագործման արդյունավետության բարձրացումը: Տնտեսական հավասարակշռության ձևավորումը շուկայական փնտրանքային պայմաններում փորձեր 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:

Տնտեսության հավասարակշռության դրսևորման ձևերն են՝

1. Նասարակության եկամուտների և ծախսերի հավասարակշռությունը, որն արտահայտվում է արդյունքների ու ռեսուրսների փնտրանքային շրջապտույթի մոդելի միջոցով: Այս մոդելում հավասարակշռվածությունը ձևավորվում է փնտրանքային փնտրանքայինների, ֆիրմաների, ապրանքային շուկաների, ռեսուրսային շուկաների և պետության մասնակցության պայմաններում: Ելակետը և վերջնական նպատակը փնտրանքային փնտրանքայիններն են: Վերջիններս ռեսուրսների շուկաների միջոցով իրենց պատկանող ռեսուրսները (աշխատանքը, կապիտալը, հողը, ձեռներեցությունը) փորձադրում 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 փեղ 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» միջնուղային 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 ապրանքատեսակի արտադրությանը մասնակցում են հարյուրավոր, անգամ հազարավոր արտադրողներ: Ուստի անհրաժեշտություն է առաջանում, որպեսզի դրանց միջև որոշակի համաձայնեցվածություն ապահովվի: Օրինակ, մարդավար ավտոմեքենա արտադրող ֆիրման փնտրեական կապերի մեջ է մտնում հազարից ավելի այլ ֆիրմաների հետ, հետևաբար դրանց միջև պետք է որոշակի փոխհամաձայնեցվածություն լինի, որպեսզի վերջնական պարաստի 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 ստացումը:
2. Սպառողների վարքագիծը պետք է արտահայտվի առավելագույն օգրակարություն 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 փորբեր ոլորտների, ճյուղերի, ստորաբաժանումների միջև քանակական համապարասխանություններն են:

Տնփեսական համամասնությունները դասակարգվում են հետևյալ խմբերով՝

- ա) ընդհանուր փնտեսական համամասնություններ, որոնք դրսևորվում են ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի միջև, արփադրության և սպառման միջև, պեփական բյուջեի եկամուփների և ծախսերի միջև և այլն,
- բ) միջճյուղային համամասնություններ, որոնք դրսևորվում են արփադրության փարբեր ճյուղերի միջև, մասնավորապես՝ գյուղափնփեսության և արդյունաբերության,
- գ) ներճյուղային համամասնություններ, որոնք դրսևորվում են արփադրության որևէ ճյուղի ներսում, օրինակ. բուսաբուծության և անասնապահության միջև,
- դ) ներարփադրական կամ ներփնփեսական համամասնություններ, որոնք առաջանում են որևէ ֆիրմայի, ձեռնարկության ներսում, նրա արփադրամասերի միջև,
- ե) փարածքային կամ ռեգիոնալ համամասնություններ, որոնք ձևավորվում են երկրի փարբեր փարածաշրջանների միջև,
- զ) միջպեփական համամասնություններ, որոնք ձևավորվում են պեփությունների միջև:

17.2. ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿԿՇՈՒՄԻԹՅԱՆ ԴԱՍԱԿԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ընդհանուր փնփեսական հավասարակշռության հիմնախնդիրները դասական փնփեսագիփության մեջ առանձնահատուկ ձևով չեն արփացովել, որովհետև դասական փնփեսագիփությունն իր հեփագոփությունների հիմնական օբյեկտ է համարել միկրոէկոնոմիկան կամ փնփեսության միկրոմակարդակը: Այնուհանդերձ, դասական փնփեսագիփության ներկայացուցիչները անդրադարձել են շուկայական հավասարակշռության հիմնախնդրին, որի փեսական դրույթները այս կամ այն կերպ առնչվել են նաև մակրոփնփեսական հավասարակշռությանը՝ այն ներկայացնելով որպես մասնակի փնփեսական հավասարակշռությունների հանրագումար: Ընդհանուր բնութագրությամբ փնփեսական հավասարակշռությունը ենթադրում է, որ արփադրված բարիքները համապատասխանում են հասարակության պահանջմունքներին, և արփադրված հասարակական արդյունքը ամբողջովին իրացվում կամ սպառվում է:

Հասարակական արդյունքի իրացման հիմնախնդիրն առաջին անգամ քննարկվել է ֆրանսիացի փնփեսագետ Քենեի կողմից: Նա իր «Տնփեսական ադյուսակ» աշխատության մեջ հասարակությունը բաժանում է 3 դասակարգերի, սոցիալական խմբերի՝

- ա) արփադրողական կամ ֆերմերների դասակարգ,
 - բ) հողասեփականատերեր,
 - գ) անարփադրողական 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 աշխատանքի 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 աշխատանքի առաջարկի ու պահանջարկի հավասարակշռությունը աշխատանքի 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 մարքայան փնտրեսագիտությունը: Նասարակական արդյունքը, դրա բնափրային 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: Տասարակական արտադրության մեջ նա առանձնացրել է երկու խոշոր ստորաբաժանում.

ա) արտադրության միջոցների արտադրություն,

բ) սպառման առարկաների արտադրություն:

Ըստ այդմ՝ նա ներկայացրել է այն պայմանները, որոնց առկայության դեպքում հնարավոր է հասարակական արդյունքի իրացումն ինչպես բնեղեն, այնպես էլ արժեքային փոխանակյուններով:

Տնտեսական հավասարակշռության փոփոխության զարգացման մեջ ըստ արժանավային է գնահատվում շվեյցարացի փոփոխագետ Լեոն Վալրասի ներդրումը: Մաթեմատիկական մեթոդների կիրառումով նա ցույց է փվել, որ ընդհանուր փոփոխական հավասարակշռությունը կարող է ապահովվել արտադրության գործոնների շուկաների և ապրանքային շուկաների հավասարակշռության դեպքում: Այս մոտեցումը սրացել է «Վալրասի օրենք» անվանումը:

Անգլիացի փոփոխագետ Ալֆրեդ Մարշալը ստեղծել է կայուն փոփոխական հավասարակշռության փոփոխությունը, ըստ որի՝ վերջինս ապահովվում է շուկայական առաջարկի ու պահանջարկի հավասարակշռության և հավասարակշռված գնի ձևավորման շնորհիվ: Ամերիկացի փոփոխագետ Ջոն Կլարկը ստեղծել է փոփոխական կայունության (ստատիկայի) և շարժընթացի (դինամիկայի) փոփոխությունը՝ ցույց փալով, թե ինչպես է ձևավորվում հավասարակշռությունն այս պայմաններում: Նա գրնում է, որ փոփոխական հավասարակշռությունը պետք է գնահատել փոփոխության կայուն, անփոփոխ վիճակում, որպեսզի հնարավոր լինի բացահայտել անհավասարակշռության երևույթները փոփոխության շարժուն (դինամիկ) զարգացման գործընթացում:

Տնտեսական հավասարակշռության փոփոխության զարգացման գործում մեծ դեր է ունեցել նաև անգլիացի փոփոխագետ Ջոն Տիքսը, որը բացահայտել է փոփոխության իրական կամ ապրանքային և դրամական հարվածների հավասարակշռության IS-LM մոդելը: Տնտեսական հավասարակշռության քեյնսյան փոփոխությունը որոշակիորեն փարբերվում է դասական և դրա վրա հիմնված նորդասական փոփոխություններից, որովհետև Քեյնսը, ի փարբերություն դասականների, հետազոտության հիմնական օբյեկտ համարեց մակրոփոփոխությունը և ցույց փվեց, որ ընդհանուր փոփոխական հավասարակշռությունը ձևավորվում է ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի մակրոփոփոխական հավասարակշռության միջոցով: Ամերիկացի փոփոխագետ Վ.Լեոնարը փոփոխական հավասարակշռությունը մեկնաբանել է միջնյուղային հաշվեկշի՝ «ծախսեր-արդյունքներ» մոդելի միջոցով:

17.3. ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿԿՇՈՒՌՈՒԹՅԱՆ ՆՈՐԴԱՍԱԿԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՎԱՐՈՒՄԻ ՄՈԴԵԼԸ

Ընդհանուր արհեստական հավասարակշռությունը արհեստության բոլոր ոլորտների ու հարվածների համաձայնեցված զարգացումը և ազգային արհեստության հավասարակշռ, օպտիմալ վիճակն է ընդհանրապես: Ընդհանուր արհեստական հավասարակշռությունն ավելի լայն հասկացություն է, քան շուկայական հավասարակշռությունը: Եթե շուկայական հավասարակշռությունը բարիքների արտադրության և դրանց նկատմամբ վճարունակ պահանջարկի միջև համապատասխանությունն է արհեստության որևէ ոլորտում, ապա ընդհանուր արհեստական հավասարակշռությունը արհեստության բոլոր փոխկապակցված շուկաներում միաժամանակ ձեռք բերված պահանջարկի ու առաջարկի հավասարությունն է: Ավելին, ազգային արհեստության հավասարակշռությունը չի վերագրվում միայն շուկայական հավասարակշռությանը, քանի որ իրական կյանքում արհեստությունն 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 արհեստական հավասարակշռությունը բարդ երևույթ է, որովհետև բոլոր շուկաներում վաճառողներն ու գնորդները արհեստապես անկախ, ինքնուրույն սուբյեկտներ են, հետևաբար իրական կյանքում նրանց նպատակներն ու ծրագրերը կարող են համընկնել միայն պատահականորեն: Այլ կերպ ասած՝ ազգային արհեստությանը առավել բնորոշ է անհավասարակշռ վիճակը, սակայն դրա գործունեության ընդհանուր միտումը, ուղղվածությունը հավասարակշռության ձգտումն է, որից շահում են շուկայական արհեստության 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 արհեստավարող սուբյեկտները:

Ընդհանուր արհեստական հավասարակշռությունը ձեռք է բերվում մակրո-արհեստական բոլոր շուկաներում (բարիքների, աշխատանքի, փողի և արժեթղթերի) հավասարակշռության և նրանց միջև փոխհամաձայնեցված զարգացման պարագայում: Սակայն անկարար շուկայական մրցակցությունը, գների ոչնկունությունը, անկարար տեղեկատվությունը և այլ հանգամանքներ կարող են հանգեցնել այս կամ այն մակրոարհեստական շուկայի հավասարակշռության խախտմանը: Եթե ազգային արհեստության մեկ կամ մի քանի շուկաներ են գտնվում հավասարակշռության վիճակում, այս պարագայում խախտվում է ընդհանուր արհեստական հավասարակշռությունը, և ազգային արհեստության մեջ սրեղծվում է մասնակի հավասարակշռության վիճակ:

Ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության գաղափարական արմատները նկատվում են շոտլանդացի փնտեսագետ Ադամ Սմիթի աշխատություններում: Նա արտահայտել է այն միտքը, որ արտադրողների և սպառողների ազատ փոխգործողության պայմաններում ոչ թե քառան է փիրում, այլ անհատների փնտեսական կարգապահությունը, որոնցից յուրաքանչյուրը հեղափոխվում է իր անձնական շահին՝ նպաստում է հասարակական շահերի իրացմանը և մյուսների համար և սպառվում 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: Սրանով 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 փայլ 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 արժարժավ 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 փնտեսած իր «Քաղաքափնտեսության փորձերը» 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՝ եկամուտների գումարը պետք է հավասար լինի ամբողջական ծախսերին»²: Տնտեսու-

¹ Տե՛ս Գ.Կիրակոսյան, Մ.Թավադյան, Ս.Գրիգորյան, Տնտեսագիտական ուսմունքների պատմություն, Եր., 2004, էջ 114-116, 231-236:

² Տե՛ս Большая экономическая энциклопедия, М. 2007, էջ 527:

թյան մեջ գործող յուրաքանչյուր առանձին արտադրողի և սպառողի համար հավասարակշռության պայմանը Վալրասը ներկայացնում է գծային հավասարումների ձևով, որպեսզի որպես փոփոխականներ հանդես են գալիս ապրանքների ու ռեսուրսների քանակը, ինչպես նաև դրանցից յուրաքանչյուրի գինը, որը հաշվեկշռում է պահանջարկն ու առաջարկը: Սրանով Վալրասն իր առջև խնդիր է դնում պարզաբանել հետևյալ հարցերը՝

1. Ինչպե՞ս են շուկաներն ու փոփոխության հարվածները գործում առավել ընդհանուր տեսքով:
2. Ինչպիսի՞ սկզբունքների հիման վրա է սահմանվում գների, ծախսերի, պահանջարկի և առաջարկի ծավալների փոխազդեցությունը փարբեր շուկաներում:
3. Այդ փոխազդեցությունն արդյոք ընդունո՞ւմ է հավասարակշռության ձև, թե՛ շուկայական մեխանիզմը գործում է հակառակ ուղղությամբ:
4. Կայո՞ւն է համարվում արդյոք այդ հավասարակշռությունը:

Իր առջև դրված այս խնդիրները լուծելու համար Վալրասը կիրառում է ընդհանուր փոփոխական հավասարակշռության մի մոդել, որը հիմնված է մաթեմատիկական բավականին բարդ հավասարումների վրա: Այդ մոդելը ներկայացված է հավասարումների 4 խմբերի միջոցով³, որոնց բովանդակությունն առավել պարզեցված ձևով կարելի է ներկայացնել հետևյալ կերպ.

1. Արտադրված արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկի մեծության հավասարում, որն իրենից ներկայացնում է որպես գների ֆունկցիա:
2. Արտադրական ծառայությունների առաջարկի մեծության հավասարում, որը հանդես է գալիս որպես գների ֆունկցիա:
3. Նավասարումներ պատրաստի արտադրանքների գների արտադրողական գործակիցների բազայի վրա, որոնք արտահայտվում են նախկինում սպառված արտադրողական ծառայությունների գների մեջ:
4. Նավասարումներ, որոնք 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 նեթոյալ ելակերպային 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, т.9 219-222; Т. Негмиши, История экономических теорий, М.1995, гл.7:

բոլոր ծախսերը վերաձվում են արտադրողների (ֆիրմաների) եկամուտների:

3. Արտադրության գործոնների գները կախված են արտադրության ծավալներից, առաջարկից, պահանջարկից և, հետևաբար, արտադրվող ապրանքների գներից: Նասարակության մեջ արտադրվող ապրանքների գներն իրենց հերթին կախված են արտադրության գործոնների գներից: Արտադրության գործոնների գները պետք է համապատասխանեն ֆիրմաների ծախսերին, և ֆիրմաների եկամուտները միաժամանակ պետք է գուգակցվեն փնային փնտեսությունների ծախսերի հետ:

4. Արտադրության գործոնների, ապրանքների ծառայությունների պահանջարկն ու առաջարկը հավասար են, և դրանց նկատմամբ սահմանվում է հաստատուն կայուն գին, որը համապատասխանում է արտադրության ծախսերին:

5. Նավասարակշռությունը կայուն է համարվում, քանի որ շուկայում գործում են ուժեր (առաջին հերթին՝ արտադրության գործոնների և ապրանքների գները), որոնք հավասարեցնում են շեղումները և վերականգնում հավասարակշռությունը:

Այս բոլորի հիման վրա Վայրասը ստեղծեց փնտեսամաթեմատիկական մի մոդել, որի հիման վրա ցույց տվեց, թե ինչպես է ձևավորվում ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռությունը ազատ մրցակցության պայմաններում: Ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռության Վայրասի մոդելը մաթեմատիկական հավասարումների համակարգ է, որի էությունը առավել պարզեցված ձևով կարելի է արտահայտել հետևյալ կերպ. փնտեսական համակարգում, որը կազմված է n -թվով փոխկապակցված շուկաներից, n -րդ շուկայում միշտ հավասարակշռություն կլինի, եթե հավասարակշռություն է ձեռք բերվել $n-1$ -րդ շուկայում: Այս օրենքի ապացույցը հիմնված է այն փաստի վրա, որ մակրոփնտեսական բոլոր չորս շուկաներում (բարիքներ, փող, աշխատանք, արժեթղթեր) գործարքների գումարը շուկայական գործարքների յուրաքանչյուր սուբյեկտի համար հավասար է գրոյի, քանի որ նա իր եկամուտները որևէ շուկայում հաշվեկշռում է այլ շուկաներում ծախսերի հետ: Այս դրույթը մաթեմատիկական ձևով կարող է ներկայացվել հետևյալ հավասարումով⁴.

$$P_y \Delta Y_i + P_n \Delta N_i + P_m \Delta M_i + P_B \Delta B_i = 0,$$

որտեղ՝ ΔY_i , ΔN_i , ΔM_i , ΔB_i - ը i -րդ սուբյեկտի ավելցուկային պահանջարկն է, համապատասխանաբար՝ ըստ բարիքների, աշխատանքի փողի և արժեթղթերի շուկաներում ($i=1,2,\dots,n$):

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 հետևում է՝

$$P_n > 0 \text{ դեպքում } P_n \sum_{i=1}^n \Delta N_i = 0, \text{ հետևաբար } \Delta N_i = 0:$$

Ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի Վալրասի մաթեմատիկական մոդելը ներկայացվում է՝

$$\sum P_i X_i = \sum V_i Y_i \text{ պարզեցված տեսքով,}$$

որտեղ՝

P-ն արտադրված բարիքների գներն են,

X-ը՝ բարիքների քանակը,

V-ն վաճառված արտադրական ծառայությունների գներն են,

Y-ը՝ սպառված արտադրական ծառայությունների ծավալները:

Մոդելի ձախ մասն արտահայտում է առաջարկի արժեքային ծավալը, իսկ աջ մասը՝ ընդհանուր պահանջարկը՝ ձեռք բերված եկամուտների դիմաց:

Ընդհանուր փոխանակման հավասարակշռության Վալրասի մոդելը ենթադրում է, որ շուկայական փոխանակությունն ունի հավասարակշռվելու ընդհանուր միավորություն, որը միաժամանակ փողի 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 փայլ է ազգային փոխանակության պայմանական ու իդեալական պարկերը, քանի որ նշված ենթադրությունները, որոնց հիման վրա «դուրս է բերվել» ընդհանուր փոխանակման հավասարակշռության մաթեմատիկական մոդելը, իրական կյանքում դժվար իրականացի է: Այս իմաստով մենք համակարծիք ենք պրոֆ. Նովսեվի Աղաջանյանի այն մտքին, որ հավասարակշռության փոխությունն ունի իր պարադոքսները, առավել ևս, որ Վալրասի մոդելում այն հաշվի չի առնվում, թե հավասարակշռությունն ինչպե՞ս կսահմանվի զարգացող, շարժունակ փոխանակության պայմաններում, «լաբորատոր պայմաններից» դու՛րս, թե՛ ինչպես կդրսևորվեն իր կողմից առաջադրված հավասարակշռության պայմանները, եթե դրանք դիտարկենք ոչ թե բարտերային (գույր, մաքուր) փոխանակության մեջ, որտեղ փողը պարզապես հաշվարկային միավորի դեր է կատարում, այլ իրական շուկայական փոխանակության մեջ, որտեղ այն իշխում է ամեն ինչի վրա, ինչպե՞ս կդրսևորի իրեն շուկան, եթե հաշվի առնվեն ոչ կատարյալ մրցակցությունը, սպառողների հոգեբանական շարժառիթները, սպասումները և այն ամենը, ինչը բացակայում է մոդելում:

Այնուհանդերձ, Լեոն Վալրասը մեծ ներդրում է կատարել ընդհանուր փոխանակման հավասարակշռության փոխության ձևավորման գործում: Նրա առաջադրած փոխակերպումներին հետագայում շատ են անդրադարձել փոխանակության փարբեր ուղղությունների ներկայացուցիչներ, որոնք նրան իրավամբ գնահատում են որպես ընդհանուր փոխանակման հավասարակշռության փոխու-

թյան սկզբնավորողն ու հիմնադիրը: Ավարիացի փնտեսագետ Յո. Շումպետերը Վալրասին քննադատելով առաջադրված մոդելի կայուն (ստատիկ) 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 դիտարկել որպես մեկ միասնական ամբողջություն, որպես փոխկապակցված շուկաների համակարգ:

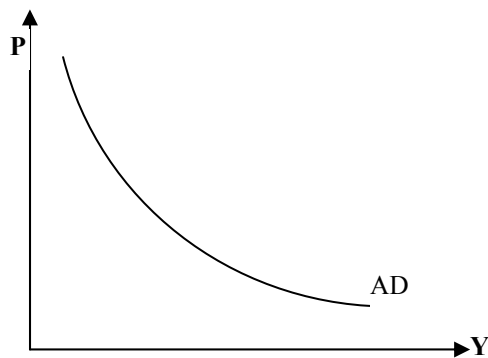
17.4. ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՌՈՒԹՅՈՒՆԸ «ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ՊԱՏԱՆՋԱՐԿ-ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿ» (AD-AS) ՄՈԴԵԼՈՒՄ

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 անհատական կամ շուկայական պահանջարկն ու առաջարկը, ապա մակրոփնտեսական ոլորտում՝ ամբողջական պահանջարկն ու առաջարկը:

Ամբողջական պահանջարկը հասարակական կամ ազգային արդյունքի իրական ծավալն է, որը ցանկանում են գնել ու սպառել 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) փեսքով և արտահայտվում է հետևյալ կերպ.

$$AD=C+i+G+Nx:$$

Ներկայումս, ամբողջական պահանջարկը ցույց է տալիս, թե երկրի սպառողներն ինչպիսի պահանջարկ են ներկայացնում արտադրված հասարակական արդյունքի նկատմամբ: Ամբողջական պահանջարկի ծավալը գործառնության կապ է արտահայտում իրական հասարակական արդյունքի ծավալի և գների մակարդակի միջև՝ $AD=f(P)$: Վերջինս արտահայտվում է ամբողջական պահանջարկի կորագծի միջոցով, որն ունի հետևյալ փեսքը.



ՊՆՅՆ 17.4.1. Ամբողջական պահանջարկի կորը:

Ինչպես նկատում ենք, ամբողջական պահանջարկի կորն արտաբուսորեն մնան է անհատական, շուկայական պահանջարկի կորին: Մակայն իրականում ամբողջական պահանջարկի կորը կառուցված է կոորդինատային այլ չափանիշների հիման վրա: Այսպես, P-ն գների մակարդակն է, այն դեպքում, երբ անհատական պահանջարկի դեպքում ցույց է փախ գների բացարձակ մեծությունը: Գների մակարդակը բնութագրվում է դեֆլյատորի միջոցով և արտահայտում է գների ընդհանուր մակարդակի իջեցման կամ բարձրացման չափը: Նասարական արդյունքը (Y) ՆԱԿ-ի իրական ծավալն է, այն դեպքում, երբ անհատական պահանջարկի դեպքում դիտարկում է որևէ կոնկրետ ապրանքատեսակի պահանջարկի քանակական մեծությունը: Ամբողջական պահանջարկի կորագծի ցանկացած կետը բնութագրում է ՆԱԿ-ի անվանական արժեքը, որը երկրի սպառողները ցանկանում են ձեռք բերել գների ցանկացած մակարդակի պայմաններում: Այսինքն՝ ամբողջական պահանջարկի կորագծի ցանկացած կետը բնութագրում է իրական ՆԱԿ-ի և դեֆլյատորի արտադրյալը:

Ամբողջական պահանջարկի կորագիծը վարընթաց ուղղվածություն ունի, որովհետև նրա բաղադրիչներ հանդիսացող սպառողական ծախսերի, ներդրումային ծախսերի, պետական գնումների կամ սպառման ծախսերի զույգ արտահանման փոփոխությունները հակադարձ կերպով են ազդում ամբողջական պահանջարկի վրա: Սպառողական ծախսերի ծավալը որոշվում է փնօրինվող 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 փնօրեսական 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 ապարափ 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 պա-

շարն 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: Ներքաբար, 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*»:

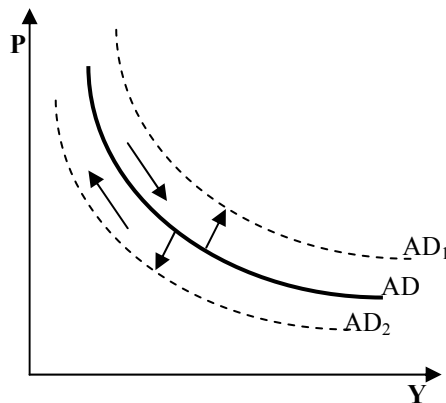
«**Ներմուծման էֆեկտը**» արտահայտվում է նրանով, որ երկրում գների բարձրացման դեպքում արտերկրների արտադրության ապրանքները, այլ հա-

վասար պայմաններում, համեմատաբար էժան են դառնում, հետևաբար բնակչությունը կսկսի հայրենական ապրանքներ քիչ գնել և ձեռք բերել ավելի շարունակաբար ապրանքներ: Արտերկրացիներն էլ իրենց հերթին կրճատում են պահանջարկը փոխադրելով տեղի տարածքի՝ 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 փոխադրվում է ունենում ամբողջական պահանջարկի կորի երկայնքով կարարվող փեղաշարժերով: Այսինքն՝ կորի դիրքը մնում է անփոփոխ, և նրա ցանկացած կետը բնութագրում է անվանական ՆԱԳ-ի մեծությունը, որը որոշվում է իրական ՆԱԳ-ի և դեֆլյատորի (գների մակարդակի) արտադրյալով:

Ամբողջական պահանջարկի վրա ազդում են նաև **ոչ գնային գործոնները**, որոնց ազդեցության հետևանքով AD կորագիծը փեղաշարժվում 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 փեղաշարժումով:



Պատկեր 17.4.2. Ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունը:

Ամբողջական պահանջարկի վրա ոչ գնային բնույթի գործոնների ազդեցությունը փոխադրվում է ունենում ամբողջական պահանջարկի բաղադրիչների՝ սպառողական ծախսերի, ներդրումային ծախսերի, պետական գնումների, գույք արտահանման ծավալների փոփոխության հետևանքով⁵: Սպառողական ծախսերի փոփոխությունը փոխադրվում է ունենում ոչ գնային բնույթի հետևյալ գործոնների ազդեցությամբ.

- ա) սպառողի բարեկեցության փոփոխությունը,
- բ) սպառողի սպասումները կամ կանխատեսումները՝ կապված ապագայում սրացվելիք իրական եկամուտների հետ,

⁵ Տե՛ս **К.Макконнелль, С.Блю**, Экономикс, М., 1992, մասն 1, էջ. 177-180:

- գ) սպառողի սպառողական վարկի մարման պարտավորությունների չափը,
- դ) եկամտահարկի դրույքաչափերի փոփոխությունը:

Ներդրումային ծախսերի փոփոխության վրա ազդող ոչ գնային գործոններն են՝

- ա) փոկոսադրույքի փոփոխությունը,
- բ) ներդրումներից սպասվելիք շահույթի չափերը,
- գ) ֆիրմաներից գանձվող հարկերի մեծությունը,
- դ) նոր տեխնոլոգիաների ներդրումը,
- ե) արտադրական հզորությունների առավել լրիվ օգտագործումը:

Պետական սպառման ծախսերի կամ գնումների փոփոխության վրա ազդող ոչ գնային գործոններն են՝

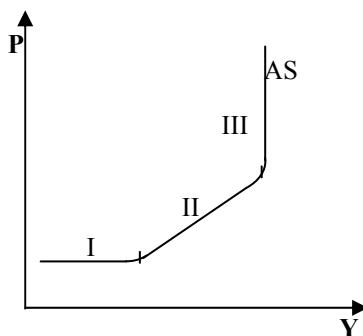
- ա) հարկաբյուջեի քաղաքականությունը,
- բ) փնտեսական աճի տեմպերի կարգավորման խնդրի լուծման եղանակները:

Զուտ արտահանման փոփոխության վրա ազդող ոչ գնային գործոններն են՝

- ա) արտերկրներում ազգային եկամտի ծավալների փոփոխությունը,
- բ) ազգային տարադրամի փոխարժեքի փոփոխությունը այլ տարադրամների նկատմամբ:

Ամբողջական առաջարկը երկրում ստեղծված ապրանքների ու ծառայությունների ընդհանուր քանակն է, որը կարող է առաջարկվել սպառողներին գների տարբեր մակարդակների պայմաններում: Ամբողջական առաջարկը (AS) փաստորեն համախառն ներքին (ազգային) արդյունքն է, իսկ առանձին դեպքում՝ ազգային եկամուտը: Ժամանակակից փնտեսագիտության մեջ ամբողջական առաջարկի արժեքային ծավալը ներկայացվում է ազգային եկամտի ցուցանիշի միջոցով, քանի որ վերջինս արտահայտում է նոր ստեղծված արժեքի տարեկան ծավալը, որը կարող է օգտագործվել վերջնական սպառման և կուտակման նպատակով:

Ամբողջական առաջարկի կորագիծը գործառության (ֆունկցիոնալ) կապ է արտահայտում գների մակարդակի և իրական ՆՆԱ-ի միջև՝ $AS=f(P)$: Ամբողջական պահանջարկի կորագիծը յուրահատուկ տեսք ունի և ներկայացվում է հետևյալ կերպ.



ՊՆՁՁԻ 17.4.3. Ամբողջական առաջարկի կորագիծը:

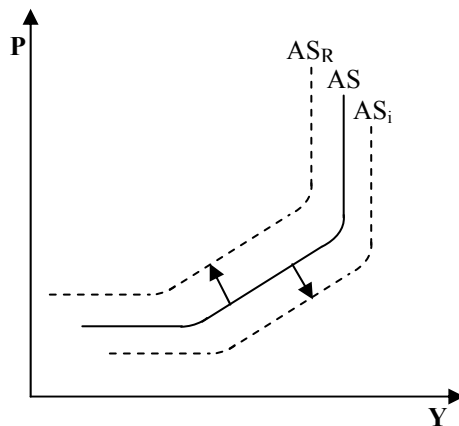
Ինչպես նկատում ենք, ամբողջական առաջարկի կորագիծը բաղկացած է երեք հատվածներից՝ պայմանավորված նրանով, որ փոփոխության փոփոխությունները յուրահատուկ չափանիշներ են դրել դրա կառուցման հիմքում: Ամբողջական առաջարկի կորագծի I հատվածը կոչվում է հորիզոնական կամ քեյնսյան հատված, II-ը՝ միջանկյալ հատված, III-ը՝ դասական հատված: Այսպիսի սահմանազատումը պայմանավորված է հետևյալ հանգամանքներով.

- ա) ամբողջական առաջարկը փոփոխությունները փոփոխության (կարճաժամկետ, երկարաժամկետ) ժամանակահատվածում,
- բ) ամբողջական առաջարկի շարժնայությունը (դինամիկ) քննարկվում է զբաղվածության փոփոխության մակարդակներում (ոչ լրիվ զբաղվածության, լրիվ զբաղվածությանը մոտ և լրիվ զբաղվածության),
- գ) խնդիրը դիտարկվում է գների ոչ միափոփոխական մակարդակներում:

Այս չափանիշներից կախված՝ ամբողջական առաջարկի կորագիծն ընդունում է վերը բերված տեսքը (տե՛ս գծապատկեր 17.4.3.): Հորիզոնական կամ քեյնսյան հատվածում արտադրության աճը տեղի է ունենում ոչ լրիվ զբաղվածության և գների անփոփոխական մակարդակի պայմաններում:

Երրորդ կամ միջանկյալ հատվածում հասարակական արդյունքի ծավալը մեծանում է գների չափավոր բարձրացման և գրեթե լրիվ զբաղվածության պայմաններում: Երրորդ կամ դասական հատվածում փոփոխությունը 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:



ՊՆՅՆ ԳՆՅՆ ԻՆՆ 17.4.4. Ամբողջական առաջարկի փոփոխությունը:

Ամբողջական առաջարկի վրա ազդող ոչ գնային գործոններն են⁶.

1. Արտադրական ռեսուրսների գների փոփոխությունները՝

ա) ներքին ռեսուրսների առկայությունը,

բ) ներմուծվող ռեսուրսների գները,

գ) փիրապեությունը շուկայում:

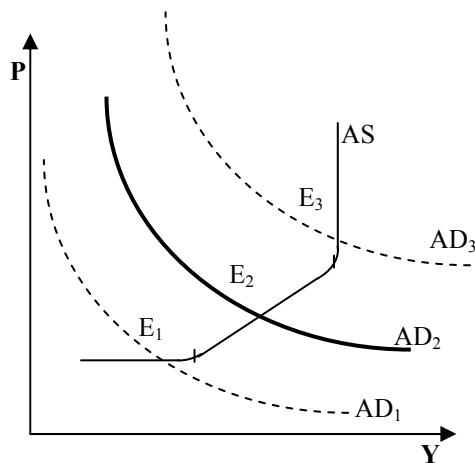
2. Արտադրողականության փոփոխությունները:

3. Իրավական նորմերի կամ պեպուժայան քաղաքականության փոփոխությունները՝

ա) հարկերը ֆիրմաներից և սուբսիդիաները,

բ) փոփոխության պեպական կարգավորումը:

Ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի փոխհարաբերության հիման վրա ձևավորվում է **մակրոտնտեսական հավասարակշռության AD-AS մոդելը**: Այն երկրի ազգային տնտեսության այնպիսի վիճակ է, երբ նրա բոլոր ոլորտները, արտադրության ճյուղերն ու կառույցները զարգանում են համաչափ, և գործոնային բոլոր շուկաները 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 տնտեսական հավասարակշռության «ամբողջական պահանջարկ - ամբողջական առաջարկ» մոդելը դրսևորվում է հետևյալ պարկերով.



¶ ԻՅ ԳՅ Ի Ի՞ճ 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 (էքսպրեսնալ) 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 տևական բնույթ կրել՝ կախված ամբողջական պահանջարկի նոր փոփոխությունից: Սակայն ամբողջական պահանջարկի կրճատման դեպքում մակրոտնտեսական հավասարակշռության նախկին վիճակի վերականգնման

(գների նախկին մակարդակին վերադարձի) վրա ազդում է մի յուրահատուկ գործոն, որն ընդունված է անվանել «արգելանիվի էֆեկտ»։ Վերջինիս գործողությունը նմանեցվում է արգելանիվի մեխանիզմի հետ, որը պրոպոլում է միայն առաջ (հետ չի պրոպոլում)։ «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։

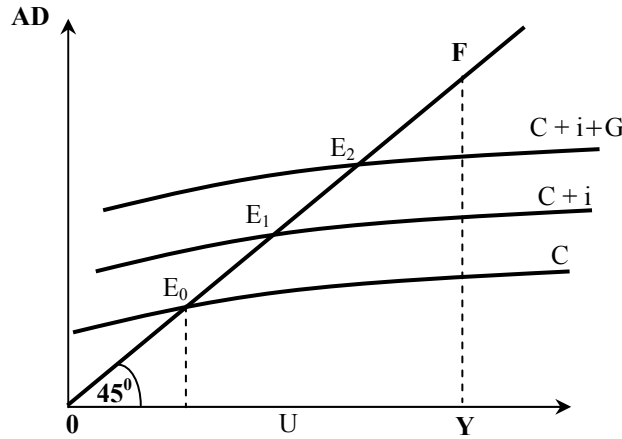
17.5. ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՐՈՒԹՅԱՆ ՔԵՅՆՍՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

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.

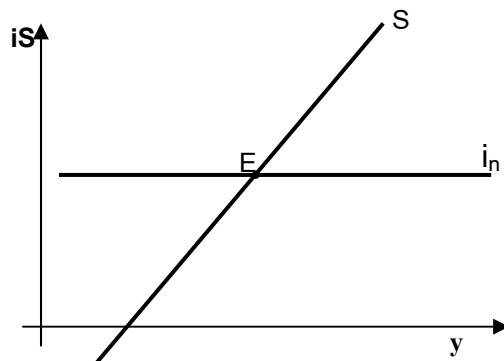


ձև 17.5.1. «Քեյնսյան խաչ»:

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 ձգտել 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 տեսականորեն հիմնավորվել է հավասարակշռության հնարավորության դրույթը: «Քեյնսյան խաչը» ցույց է տալիս, որ տնտեսական համակարգը հավասարակշռության վիճակում է գտնվում, երբ պլանային ծախսերը հավասար են ազգային արդյունքին: Ամբողջական ծախսերի գծապատկերն սրանալու համար անհրաժեշտ է միավորել սպառման և ներդրումների գծապատկերը: Այդ կորի հարումը 45° գծի հետ բնութագրում է այն միակ հավասարակշռությունը, երբ ամբողջական ծախսերը հավասար են ազգային եկամտին (տե՛ս գծապատկեր 17.5.2.):

Ընդհանուր փնտրման հավասարակշռության քեյնսյան փնտրության 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 փնային փնտրությունների խնայողությունների գումարը հավասար է պլանավորված ներդրումներին:



ՊԻՅՁՆԻՆԻՆԻՆ 17.5.2. «Խնայողություն-ներդրում» մոդելը:

E-ն ցույց է տալիս հավասարակշռության կետը, որտեղ փնային փնտրությունների 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 սպառվել է արտադրանքի փոխառված փողով արտադրությունից, փնային փնտրությունները կարող են խնայել, այսինքն՝ խնայողությունների «եկամտափնտրություններ» 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 քեյնսյան մոդելում անհրաժեշտ է տարբերել պլանավորված և փաստացի ներդրումներ ու խնայողություններ հասկացությունները: Փաստացի ներդրումները ներառում են պլանավորված և չպլանավորված ներդրումները: Չպլանավորվածները իրականացվում են ապրանքանյութական պաշարների փոխառումով, որոնք կարգավորիչ փորձ են խնայողությունների և պլանավորված ներդրումների անհավասարակշռությունը վերականգնելու համար: Փաստացի ներդրումներն ըստ էության խնայողություններն են:

Պլանային ներդրումները փաստացիից փարբերվում են ապրանքանյութական պաշարների չափով: Փաստացի ներդրումները հավասար են պլանավորված և չպլանավորված ներդրումներին: Ապրանքանյութական պաշարները հաշվեկշռային դեր են խաղում, և դրանց փոփոխությունը հանգեցնում է եկամտի հավասարակշռված մակարդակին, որի պայմաններում էլ խնայողությունները համապատասխանում են ներդրումներին:

Ի փարբերություն դասական 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 գործագրկությունը 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 «անփեսանելի ձեռքի» շուկայական մեխանիզմը չի կարող ապահովել կայուն, լրիվ զբաղվածություն:

3. Խնայողություններն առաջին հերթին գործառություն (ֆունկցիա) են եկամտից և ոչ այնքան փոկոսի նորմայից:

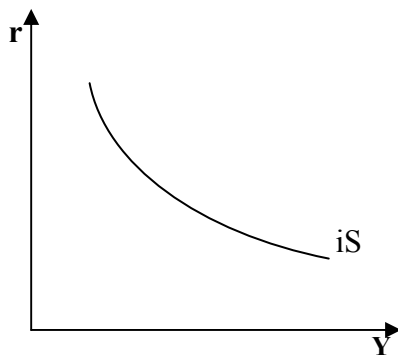
Այսպիսով, ըստ քեյնսյան փեսության՝ ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի ընդհանուր փնտեսական հավասարակշռությունը պահանջում է պահպանել խնայողությունների և ներդրումների ծավալների հավասարությունը, որը բավականին բարդ խնդիր է. այն կախված է փարբեր գործոններից՝ եկամտից և փոկոսից:

17.6. ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԻՐԱԿԱՆ ԵՎ ԴՐԱՄԱԿԱՆ ՆԱՏՎԱԾՆԵՐԻ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆԸ

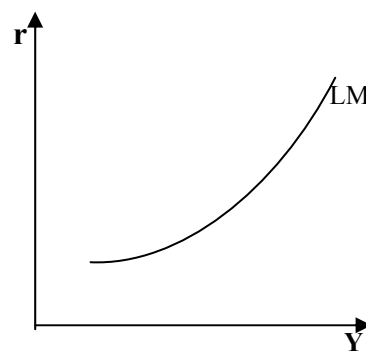
Ընդհանուր փոփոխական հավասարակշռությունը փոփոխության ապրանքային և փողային հարվածներում մանրամասնորեն վերլուծել է անգլիացի փոփոխագետ Ջոն Հիքսը «Արժեք և կապիտալ» (1939) աշխատության մեջ: Որպես հավասարակշռության վերլուծության գործիք նա առաջարկել է «IS-LM» մոդելը: IS-ը նշանակում է «ներդրումներ - խնայողություններ», որը վերաբերում է փոփոխության ապրանքային կամ իրական հարվածին, իսկ LM-ը՝ լիկվիդայնություն, իրացվելիություն-փող, L-ը փողի նկատմամբ պահանջարկն է, M-ը՝ փողի առաջարկը:

Այս մոդելը, որը միավորում է փոփոխության իրական և փողային հարվածները, հետագուրվել է նաև ամերիկացի փոփոխագետ Հյուին Նանսենի կողմից, և այս պարզառոտ երբեմն կոչվում է «Հիքս-Նանսենի մոդել»: Մոդելի առաջին մասը (IS) նպարակ ունի արտացոլել հավասարակշռության պայմաններն ապրանքային շուկայում, իսկ երկրորդ մասը (LM)՝ փողի շուկայում: Ապրանքների շուկայում հավասարակշռության պայման է ներդրումների և խնայողությունների հավասարությունը, իսկ դրամական շուկայում՝ փողի նկատմամբ պահանջարկի և առաջարկի հավասարությունը:

Տնտեսության ապրանքային և փողային հարվածները գրնվում են փոփոխությունների մեջ, և մեկում կարարված փոփոխությունները որոշակի փոփոխություններ են առաջացնում մյուսում: Երկու շուկաներում էլ հավասարակշռությունը միաժամանակ որոշվում է փողային նորմայով և եկամտի մակարդակով, այսինքն՝ երկու դեպքում էլ նշված պարամետրերը նույն ազդեցությամբ են գործում: Անհրաժեշտ է նշել, որ փոփոխության մեջ կիրառվող շատ մոդելների նման «IS-LM» մոդելը նույնպես իդեալական չէ և հիմնված է որոշակի ենթադրությունների վրա, որոնք այլ պարագայում կփոխեին 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:



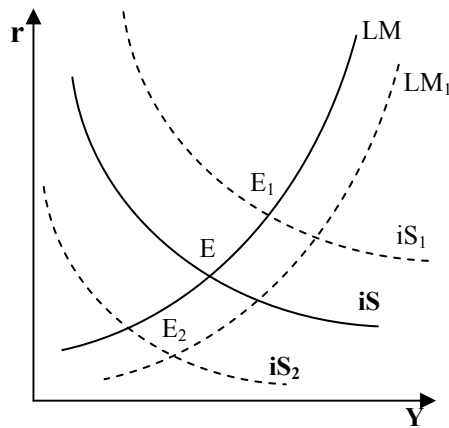
ՊԻՅ՝ ԳՅ՝ ԻՅ՝ 17.6.1. IS կորը:



ՊԻՅ՝ ԳՅ՝ ԻՅ՝ 17.6.2. LM կորը:

Ինչպես տեսնում ենք, IS և LM կորերի դիրքերը պայմանավորված են փոփոխության (r) և եկամտի ծավալի (Y) փոփոխություններով, սակայն դրանք փոփոխություններ կերպ են ազդում ապրանքային և փողային շուկաների հավասարակշռության վրա, որից էլ կախված փոփոխություն է առաջանում փոփոխության երկու հարվածների հավասարակշռվածության մեջ:

IS կորն արտահայտում է ապրանքային շուկայի հավասարակշռությունը, որտեղ ներդրումները հակադարձ կախվածության մեջ են գրվում փոփոխության նորմայից: Օրինակ, փոփոխության ցածր նորմայի դեպքում ներդրումները կաճեն, ըստ այդմ՝ համապատասխանաբար կմեծանա եկամուտը (Y), որոշակիորեն կաճեն նաև խնայողությունները (S), իսկ փոփոխության նորման կսկսի իջնել, որպեսզի խթանի խնայողությունների վերածմանը ներդրումների: Սրա հետևանքով էլ IS կորն արագիների առանցքի նկատմամբ վարընթաց դիրք է գրավում: LM կորը հավասարակշռություն է արտահայտում փողի շուկայում, այս դեպքում փողի նկատմամբ պահանջարկը իջնում է, և քանի որ փոփոխության նորման հարկ է, որ հարմարվի այդ պահանջարկին, ուստի փողի փոփոխությունը որոշակի հավասարակշռություն է ապահովելու փողի պահանջարկի ու առաջարկի միջև: Եթե փոփոխության նորման սահմանվում է չափազանց բարձր, փողի տեղերը նախընտրում են ձեռք բերել արժեթղթեր, և LM կորը բարձրանում է դեպի վեր: Ներազայում փոփոխության նորման ընկնում է, և նորից ձևավորվում է հավասարակշռությունը:



ՊՆՅՅՅՅՅՅՅՅՅՅ 17.6.3. IS-LM կորերը:

Տնտեսության իրական և դրամական հարվածների հավասարակշռությունը դրսևորվում է IS և LM կորերի հարումով: Այն ըստ էության կրկնակի հավասարակշռություն է արտահայտում մի կողմից խնայողությունների և ներդրումների միջև, մյուս կողմից՝ փողի պահանջարկի և առաջարկի միջև: Այսպիսի հավասարակշռությունը կայուն բնույթ չի կրում, քանի որ փոփոխության և եկամտի փոփոխություններից կախված տեղաշարժ է տեղի ունենում IS և LM կորերի դիրքերում: Օրինակ, ենթադրենք փոփոխության իրավիճակը երկրում պահանջել է մեծացնել պետական ծախսերը, որոնք բազմարկիչի (մուլտիպլիկացիոն) էֆեկտով մեծացնում են ազգային եկամուտը: Վերջինս մեծացնում է փողի պահանջարկը, և սկսում է բարձրանալ փողի առաջարկը՝ հանգեցնելով

Այժմ դիտարկենք LM կորի տեղաշարժը փողի առաջարկի ազդեցության հետևանքով: Ենթադրենք փողի առաջարկը մեծացել ու գերազանցել է պահանջարկին, որը հանգեցրել է փողոսադրույքի իջեցմանը: Նավասարակշռության նոր դիրքը դրամական շուկայում ձեռք կբերվի ավելի ցածր փողոսադրույքի դեպքում, որի հետևանքով LM կորը կտեղաշարժվի դեպի աջ և կգրավի LM₁ դիրքը: Տոկոսադրույքի իջեցման հետևանքով ապրանքային շուկայում ձեռնարկները կսկսեն ավելացնել ներդրումները, որոնք կհանգեցնեն ամբողջական ծախսերի աճին և ազգային եկամտի ավելացմանն ու հավասարակշռության վերականգնմանը:

Այսպիսով, խթանող դրամավարկային քաղաքականությունը հանգեցրեց փողոսային իրական և դրամական հարվածների նոր հավասարակշռության ձևավորմանը, որը բնութագրվում է ցածր փողոսադրույքով ու ազգային եկամտի ավելի մեծ ծավալով: Փողի առաջարկի կրճատման դեպքում ամեն ինչ տեղի կունենա հակառակ կարգով: Սակայն ֆիսքալ (հարկաբյուջեային) քաղաքականության ջարագովները, հակադրվելով մոնետարիստներին, վերը նշված էֆեկտը երբեմն աննշան են համարում փողոսադրույքի նվազագույնին մոտ մակարդակի պայմաններում, որը հանգեցնում է «իրացվելիության ծուղակի» առաջացմանը, երբ IS կորը LM կորի հետ հարվում է հորիզոնական հարվածում:

17.7. ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՐՈՒԹՅԱՆ «ԾԱԽՍԵՐ-ԱՐԴՅՈՒՆՔՆԵՐ» ՄՈԴԵԼԸ

Տնտեսական հավասարակշռության տեսությունների մեջ յուրահատուկ տեղ է զբաղեցնում «ծախսեր - թողարկում» մոդելը: Այն մշակվել և առաջադրվել է ամերիկացի տնտեսագետ Վ. Լեոնարդի կողմից և կոչվում է նաև միջճյուղային հաշվեկշռի մոդել: Այս մոդելն իրենից ներկայացնում է ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռության տեսության կիրառումը՝ տնտեսության տարբեր ճյուղերի միջև փոխկապվածությունները բացահայտելու նպատակով: Մոդելը, փաստորեն, արտադրանքի արտադրության և բաշխման (ապառման) 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, կուտակման, պեղական գնումների և արտահանման նպատակ-
ներով, **երրորդում**՝ փրվում են ավելացված արժեքի ցուցանիշները (աշխատա-
վարձ, շահույթ, հարկեր), **չորրորդ** հատվածում ներկայացված են գույք ազգա-
յին արդյունքի վերաբաշխման ցուցանիշները:

Միջնորդային 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 փնտրության 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 երկնոդեղային համակարգով՝ դիֆարենցիալ 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 փախի
յուրաքանչյուր արտադրող ճյուղի արտադրանքի այն քանակը, որն օգտագործ-
վում է որպես ռեսուրս 5 սպառող ճյուղերում:

≈ *ՕՆԹՅՑ* **Ի 17.7.1.**

«ԾԱԽՍԵՐԻ ԵՎ ԱՐԴՅՈՒՆՔՆԵՐԻ» ՊԱՐԶԵՅՎԱԾ ՄՈՂԵԼ

	Սպառող կամ օգտագործող ճյուղեր					
	1 Մեքաղ	2 Մեքենա	3 Վառելիք	4 Գյուղա- փնտ.	5 Փնային փնտ.	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 փնտ.)	100	200	100	550	50	1000

Օրինակ, 2-րդ սյունը ցույց է փախի, 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

200 միավոր աշխատանք: Այսպիսով, աղյուսակը հստակ պատկերում է փոփոխության փոփոխությունների կամ ճյուղերի փոփոխականության բնույթը: Ցանկացած հատված կամ ճյուղ օգտագործում է այլ ճյուղերի արտադրանքը, ինչպես նաև սեփական արտադրանքի մի մասը որպես ռեսուրս: Մինչդեռ ժամանակակից ճյուղի արտադրանքը այլ ճյուղերի համար ռեսուրս է: Այսինքն՝ եթե մեքենաշինության արտադրանքի 40 միավորը որպես ռեսուրս սպառվում է մեքենաօգտագործության ճյուղում, ապա մեքենաօգտագործության արտադրանքի 65 միավորը որպես ռեսուրս օգտագործվում է մեքենաշինության մեջ:

Այս մոդելը հնարավորություն է տալիս հաշվարկել, թե որն է ճյուղում արտադրանքի ծավալի ավելացումը որքան լրացուցիչ ռեսուրսներ է պահանջում այլ ճյուղերից: Օրինակ, որպեսզի մեքենաների արտադրությունն ավելացնենք ևս 20 միավորով կամ 10%-ով, ապա լրացուցիչ կպահանջվի մեքենայի 6,5 միավոր, մեքենաների՝ 2,5 միավոր, վառելիքի՝ 0,5 միավոր, գյուղատնտեսական արտադրանքի՝ 1 միավոր և աշխատանքային ռեսուրսների՝ 20 միավոր:

Տնտեսության յուրաքանչյուր հատված կամ ճյուղ, որը լրացուցիչ ռեսուրս պետք է փոխադրի մեքենաշինությանը, բնականաբար, պետք է ընդլայնի իր արտադրությունը, որն էլ իր հերթին լրացուցիչ ռեսուրսներ է պահանջելու այլ ճյուղերից: Օրինակ, եթե մեքենաների քանակն ավելացվի 20 միավորով, և դրա համար հարկավոր է 6,5 միավոր (կամ 6,5%) լրացուցիչ մեքենա, ապա մեքենայի արտադրության համար կպահանջվեն ևս 6,5 % անհրաժեշտ ռեսուրսներ (1-ին սյունակ): Նույն կերպ 0,5 լրացուցիչ միավորով ավելանալու դեպքում վառելիքի արտադրության համար անհրաժեշտ ռեսուրսները (3-րդ սյունակ) կավելանան 1%-ով և այլն:

Ինչպես նկատում ենք, «ծախսեր-արդյունքներ» մոդելն ունի միջնորդային հաշվեկշռի տեսք, որի պահպանումն ինքնին ընդհանուր փոփոխական հավասարակշռության ապահովման նախադրյալ է, քանի որ հնարավորություն է տալիս կանխատեսել այն քանակական համեմատությունների փոփոխությունները, որոնք ապագայում կառաջանան փոփոխական ոլորտի որևէ արտադրության ծավալների փոփոխությունից:

Տնտեսական հավասարակշռության Լեոնարդի տեսության յուրահատկությունն այն է, որ նա փորձեց ընդհանուր հավասարակշռությունը բխեցնել մասնակի հավասարակշռությունների առկայությունից, որոնք ձևավորվում են երկրի փոփոխության փոփոխությունների միջև: «Ծախսեր-արդյունքներ» մոդելն ըստ էության ընկած է հասարակական արդյունքի միջնորդային հաշվեկշռի հիմքում և կարևոր դեր է խաղում ընդհանուր փոփոխական ու միջնորդային համամասնությունների վերլուծության գործում:

ԹՅ ռՕ»՞՛ ՇՅՆՅՅ է՛ ձՕ ՍՅ ՅՆՅ ՍՅ ՞

1. Որո՞նք են արտադրական հավասարակշռության դասական տեսության գաղափարական դրույթները:
2. Ո՞րն է ընդհանուր արտադրական հավասարակշռության Վալրասի մոդելի էությունը:
3. Որո՞նք են ընդհանուր և մասնակի արտադրական հավասարակշռության տարբերություններն ու փոխկապվածությունը:
4. Որո՞նք են ամբողջական պահանջարկի վրա ազդող ոչգնային գործոնները:
5. Որո՞նք են ամբողջական առաջարկի վրա ազդող ոչգնային գործոնները:
6. Ի՞նչ հարվածներից է բաղկացած ամբողջական առաջարկի կորը:
7. Ինչո՞վ են տարբերվում ընդհանուր արտադրական հավասարակշռության քեյնսյան և նորդասական մոդելները:
8. Ինչո՞վ է արտահայտվում ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի փոխհարաբերությունը «AD-AS» մոդելում:
9. Բացառել, թե ինչպե՞ս է սահմանվում հավասարակշռությունը ապրանքային և դրամական շուկաներում ըստ «IS-LM» մոդելի:
10. Ո՞րն է «քեյնսյան խաչի» էությունը:
11. Ո՞րն է ներդրումների և խնայողությունների հավասարակշռության քեյնսյան տեսության բովանդակությունը:
12. Ո՞վ է «Ծախսեր-արդյունքներ» մոդելի հեղինակը, և ո՞րն է դրա էությունը:

ԹՇՍՅՅ ԻՅ ՅՆՅ էԻՅ ձձՁՁՁՁՁՁՁՁՁՁ

Մակրոտնտեսական հավասարակշռություն	Վալրասի մոդել
Մակրոտնտեսական հավասարակշռության դասական տեսություն	Տոկոսադրույքի էֆեկտ
Սեյի օրենք	Նարստության էֆեկտ
Գների ճկունություն	Արտաքին գնումների էֆեկտ
Գների կոշտություն	Արգելանիվի էֆեկտ
Ամբողջական պահանջարկ	«IS-LM» մոդել
Ամբողջական առաջարկ	«Քեյնսյան խաչ» մոդել
«AD-AS» մոդել	«Ծախսեր-արդյունքներ» մոդել

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ

18.1. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

Տնտեսական աճը բարդ ու բազմակողմանի փոփոխական երևույթ է ոչ միայն փոփոխականության փոփոխության համար, այն նաև փոփոխական քաղաքականության կարևոր հիմնախնդիրներից է: Տնտեսական աճը երկրի փոփոխության զարգացման ամփոփ բնութագրիչն է, որը պայմանավորված է ոչ միայն արտադրական ռեսուրսներով, քաղաքականությամբ, օրենսդրությամբ, այլև բազմաթիվ հոգեբանական ու սոցիալական գործոններով: Տնտեսական աճի բազմագործոնային բնույթը նկատի ունենալով՝ փոփոխական մտքի նշանավոր փոփոխության Բ. Սելիգմենը նշել է. «Տնտեսական աճի համընդհանուր փոփոխության մշակումը գրեթե անհրաժեշտ է խնդիր է»¹: Այդուհանդերձ, փոփոխական աճի վերաբերյալ ձևավորվել են փոփոխականություններ, մշակվել փոփոխական շարժընթացի որոշակի մոդելներ, որոնք հնարավորություն են ընձեռում բազմակողմանիորեն ուսումնասիրել փոփոխական աճի հիմնախնդիրները, այն պայմանավորող գործոնները, քանակական ու որակական չափորոշիչները: Ցանկացած փոփոխական համակարգում փոփոխական աճը հասարակական արդյունքի ընդլայնված վերարտադրության դրսևորման ձևն է: Տնտեսական աճի հիմնախնդրի հետազոտման կարևորությունը պայմանավորված է ոչ միայն հասարակական վերարտադրության օրինաչափություններն ավելի խորությամբ պարզաբանելու և 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 կարգավորումն է, որը հնարավորություն է փոփոխական ընդլայնել երկրի փոփոխության հնարավորությունները հասարակության պահանջունքներն առավելագույն չափով բավարարելու համար: Տնտեսական աճ ապահովող փոփոխությունն ավելի մեծ հնարավորություններ ունի նոր սոցիալական ծրագրեր իրականացնելու, աղքատության և շրջակա միջավայրի խնդիրները լուծելու ուղղությամբ՝ առանց գոյություն ունեցող սպառման ընդհանուր մակարդակը նվազեցնելու և ներդրումների ծավալները կրճատելու: Տնտեսական աճը սերտորեն կապված է նաև զբաղվածության հիմնախնդրի հետ: Եթե զբաղվածության փոփոխությունը խնդիր է

¹ См. Курс экономической теории, под ред. Чепурина М.Н., М., 2004, էջ. 606:

դնում, թե ինչ է անհրաժեշտ, որպեսզի գոյություն ունեցող արտադրական հզորություններն օգտագործվեն լրիվ, ապա փնտեսական աճի փնտեսության 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:

Տնփեսական աճի ապահովումը պետության համար ոչ միայն կարևոր փնտեսական նշանակություն ունի, այլև հեփապնդում է քաղաքական նպատակ: Տնփեսական 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:

Տնփեսական աճը հասարակական արտադրության ընդլայնումն է և հասարակական արդյունքի քանակական ցուցանիշների ավելացումը: Տնփեսական աճը երկրի փնտեսական զարգացման բաղկացուցիչ մասն է և անմիջականորեն արտահայտվում է հասարակական արդյունքի ու նրա արտադրության գործոնների քանակական ավելացման և որակական կատարելագործման որոշակի շարժընթացով: Տնփեսական աճը ընդլայնված վերարտադրության հատկանիշն ու օրինաչափությունն է: Տնփեսական 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 էքստենսիվ և ինտենսիվ փիպերը:

էքստենսիվ (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 ՆԱԿ-ի շարժով: Տնտեսական աճի չափումը կամ գնահատումն ընդունված է կատարել երկու եղանակով.

- ա) համախառն ներքին (ազգային) արդյունքի իրական ծավալի մեծացումը որոշակի ժամանակահատվածում,
- բ) համախառն ներքին (ազգային) արդյունքի իրական ծավալի աճը բնակչության մեկ շնչի հաշվով:

Տնտեսական աճը գնահատելու այս եղանակները փոխադարձաբար կապված են և կիրառվում են որոշակի հեռագոտական 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, Նոբկաստանի համախառն ազգային արդյունքը գրեթե 70%-ով գերազանցում է Շվեյցարիայի համախառն ազգային արդյունքը, սակայն բնակչության կենսամակարդակով Նոբկաստանը 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 հավելաճի տեմպով (Y), որը որոշելու համար համախառն ներքին արդյունքի հավելաճը բաժանում ենք բազիսային ժամանակաշրջանի ծավալի վրա՝ արտահայտված տոկոսներով՝

$$Y = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} \times 100\% = \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} \times 100\% \text{ կամ } Y = \frac{Y_t}{Y_{t-1}} \times 100\% - 100\%,$$

որպե՛ղ`

Y_t -ն իրական ՆՆԱ-ի ծավալն է դիտարկվող ժամանակահատվածում,

Y_{t-1} -ը` ՆՆԱ-ի իրական ծավալը նախորդ ժամանակահատվածում:

Միջին տարեկան հավելածի փոփոխությունը (\bar{Y}) որոշվում է հետևյալ կերպ.

$$\bar{Y} = n \sqrt[n]{\frac{Y_t}{Y_{t-1}}} - 1 \times 100,$$

որպե՛ղ`

Y_t -ն վերջին տարվա ՆՆԱ-ի ծավալն է,

Y_{t-1} -ը` բազիսային տարվա ՆՆԱ-ն,

n -ը` տարիների թիվը:

Տնտեսական աճի ցուցանիշը միշտ էլ, որ դրական մեծությամբ է արտահայտվում. եթե փաստացի տարում ՆՆԱ-ն վերարտադրվել է նախորդ տարվա նույն ծավալի չափով, ապա դա վկայում է **գրոյական** տնտեսական աճի մասին, իսկ եթե հասարակական արդյունքը վերարտադրվում է ոչ ամբողջովին, այլ մասնակիորեն, ապա առկա է **բացասական** աճ: Վերջինս բնորոշ է հատկապես երկրի տնտեսության ճգնաժամային, անկումային իրավիճակներին: Այլ կերպ ասած` տնտեսական աճի փոփոխությունը պայմանավորված է հասարակական արդյունքի վերարտադրության բնույթով (ընդլայնված, պարզ և կրճատված կամ ոչ լիարժեք):

Ներկայումս առավել բնութագրական է տնտեսական աճի գնահատման երկրորդ եղանակը: Այս տեսանկյունից տնտեսական աճը ազգային տնտեսության այնպիսի զարգացումն է, որի դեպքում համախառն ներքին արդյունքի մեծացման փոփոխությունը գերազանցում են բնակչության աճի փոփոխությունը: Սա հնարավորություն է տալիս տնտեսական աճը գնահատել բնակչության կենսամակարդակի բարձրացման փոփոխությունից ելնելով: Այլ կերպ ասած` ժամանակակից տնտեսագիտության մեջ տնտեսական աճի հիմնական նպատակն ու չափանիշը ընդունված է համարել բնակչության պահանջարկների առավել լրիվ բավարարումն ու կենսամակարդակի բարձրացումը: Այս չափանիշից ելնելով` տնտեսական աճի տարբեր նպատակներ են դրսևորվում միկրոտնտեսական և մակրոտնտեսական մակարդակներում: Միկրոտնտեսական մակարդակում տնտեսական աճի նպատակը առավելագույն շահույթ ստանալն է: Սակայն ի՞նչ տեղի կունենար, եթե բոլոր ֆիրմաների առավելագույն շահույթ ապահովելու ձգտումը դիտարկվեր որպես հասարակության հիմնական խնդիր: Այս դեպքում, ըստ էության, տնտեսությունը կգործեր երկրի չափահաս բնակչության 15-20%-ի անձնական նյութական շահերի բավարարման խնդրից ելնելով, որը կհանգեցներ բնակչության մնացած զանգվածի աղքատացմանը, հասարակության սոցիալական շերտավորմանը, հարստության գերակշիռ մասի բևեռացմանը բնակչության փոքրաթիվ խմբերում: Մի խոսքով, առավելագույն շահույթի ստացումը չի կարող մակրոտնտեսական աճի գլխավոր նպատակ համարվել:

Ներկայումս, փոփոխական աճի հիմնական խնդիրը մակրոտնտեսական մակարդակում ամբողջ բնակչության կենսամակարդակի բարձրացումն է: Տնտեսական աճի նպատակների այսպիսի փոփոխությունը միկրո- և մակրոտնտեսական մակարդակներում կարող է կատարվել պոզիտիվ և նորմալիվ փոփոխության փոփոխությունից ելնելով՝ դրանք ներկայացնելով որպես փաստացի և ցանկալի նպատակներ: Եթե պոզիտիվ փոփոխության փոփոխությունից փոփոխական աճի նպատակը առավելագույն շահույթի ստացումն է, ապա նորմալիվային փոփոխության փոփոխությունից՝ բնակչության կենսամակարդակի բարձրացումն ու երկրի ազգային անվտանգության ապահովումը:

Տնտեսական աճի գնահատումը բնակչության մեկ շնչին ընկնող իրական ՆՄԱ-ի շարժընթացով, դրական կողմերով հանդերձ, անթերի ցուցանիշ չէ: Այսպես, օրինակ, եթե երկրի բնակչության մահացությունը գերազանցում է ծնելիությանը, ապա բնակչության թվաքանակը կրճատվում է, և ՆՄԱ-ի՝ անգամ գրոյական աճի դեպքում հասարակական արդյունքը բնակչության մեկ շնչի հաշվով մեծանում է: Նման երևույթ կարող է նկատվել և ՆՄԱ-ի բացասական աճի պարագայում, եթե, իհարկե, բնակչության կրճատման փոփոխությունը գերազանցի իրական ՆՄԱ-ի կրճատման փոփոխին: Այդ դեպքում երկրի փոփոխության իրական վիճակն աղավաղվում է:

Տնտեսական աճի փոփոխության հիմնախնդիրը կարևոր նշանակություն ունի փոփոխության փոփոխության մեջ: Տնտեսական աճի կայուն փոփոխության ապահովումը երկրի փոփոխության շարժընթաց և առաջընթաց զարգացման նախադրյալն է: Տնտեսական աճի բարձր փոփոխությունը, այլ գործոնների անփոփոխ պայմաններում, ենթադրում են երկրի փոփոխական ներուժի մեծացում և բնակչության նյութական բարեկեցության բարձրացում: Տնտեսական աճի փոփոխության նվազումը փարեկան 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, հարկապես թույլ զարգացած երկրներում: Մյուս կողմից էլ, եթե փոփոխական աճի փոփոխությունը 2,7% է, ապա գործազրկության մակարդակը երկրում չի կրճատվում: Տնտեսական աճի բարձր փոփոխությունը նշանակում է հասարակական արդյունքի, երկրի փոփոխական ներուժի կրկնապատկման ժամանակահատվածի փոփոխության կրճատում: Օրինակ, փոփոխական աճի փոփոխության բարձրացումը փարեկան 3%-5%-ի, կնշանակի (համաձայն «70-ի կանոնի»), որ երկրի համախառն ազգային կամ համախառն ներքին արդյունքը կկրկնապատկվի ոչ թե 23,3, այլ 14 փարում ($70 : 3 = 23,3$ փարի, $70 : 5 = 14$ փարի): Տնտեսական աճի բարձր փոփոխության անհրաժեշտությունը կարևորվում է հարկապես այն երկրներում, որտեղ բարձր են բնակչության աճի փոփոխությունը: Տնտեսական աճի նպատակային խնդիրներից ելնելով՝ բնակչության կենսամակարդակի բարձրացումը ենթադրում է, որ երկրի իրական համախառն ազգային արդյունքի աճի փոփոխությունը է գերազանցեն բնակչության փարեկան աճի փոփոխությունը:

Տնտեսական աճը բնութագրվում է **քանակական և որակական կողմերով**: Տնտեսական աճի քանակն արտահայտվում է փոփոխական աճի փարեկան փոփոխությունով, նաև հավելվածի յուրաքանչյուր փոփոխության «կշռով» կամ քանակական բովանդակությամբ: Տնտեսական աճի քանակական գնահատումը հավելվածի յու-

րաքանցյուր փոկոսի իրական պարունակությամբ, կարևորվում է հատկապես բարձր զարգացած փնտեսություն ունեցող երկրներում, որտեղ ցածր են փարեկան հավելածի փեմպերը: Օրինակ, ԱՄՆ-ում համախառն ազգային արդյունքի միջին փարեկան հավելածի փեմպը մոտավորապես 2% է, սակայն հավելածի յուրաքանցյուր փոկոսը «կշռում է» ավելի քան 140 մլրդ դոլար, որը բազմապատիկ անգամ գերազանցում է շար երկրների համախառն ազգային արդյունքի փարեկան ծավալը, չնայած վերջինիս ունեցած աճի բարձր փեմպերին:

Տնտեսական աճի որակը փնտեսագիտության փեսության մեջ բնութագրվում է երկակի իմաստով. մի կողմից՝ փնտեսական աճի որակը կապվում է նրա սոցիալական ուղղվածության կամ կողմնորոշման ուժեղացման հետ կ. արտահայտվում է բնակչության նյութական բարեկեցության բարելավմամբ, անհատի ազատ ժամանակի մեծացմամբ, սոցիալական ենթակառուցվածքի ճյուղերի զարգացման մակարդակի բարձրացմամբ, մարդկային կապիտալում ներդրումների աճով, աշխատանքի ու կյանքի պայմանների անվտանգության ապահովմամբ, գործազուրկների և անաշխատունակների սոցիալական պաշտպանվածությամբ: Մյուս կողմից՝ փնտեսական աճի որակական կողմը բնութագրվում է նրանով, թե ինքենսիվ գործոնների ինչպիսի ծախսումներով է ձեռք բերվում համախառն ազգային արդյունքի հավելածը, և ինչպիսին է վերջինիս կառուցվածքն ու գործառական նշանակվածությունը: Այս իմաստով փնտեսական աճի որակը արտահայտվում է արդյունավետ գործոնների նշանակության և արտադրանքի որակի ու փեխնիկական մակարդակի բարձրացմամբ, փնտեսական մեխանիզմի հակաժախսային ուղղվածության ուժեղացմամբ, վերջնական արդյունքի մեծացմամբ և դրանում սպառման բաժնի ավելացմամբ:

Տնտեսական աճը հասարակության **փնտեսական զարգացման** հիմնական, սակայն միակ հատկանիշը չէ. փնտեսական աճի բարձր կամ ցածր փեմպերի առկայությունը դեռևս չի վկայում փնտեսական զարգացման նույնպիսի փեմպերի մասին: Տնտեսական զարգացումը բազմագործոնային գործընթաց է, որն արտացոլում է փնտեսական համակարգի քանակական ու որակական փոփոխությունները:

Տնտեսական զարգացումը հակասական է և դժվար չափելի, քանի որ փեղի է ունենում ոչ թե ուղղագծորեն, այլ անհավասարաչափ՝ ընդգրկելով անկման ու վերելքի փուլեր, փնտեսությունում կատարվող դրական ու բացասական միտումներ: Այս իմաստով՝ փնտեսական զարգացումը փնտեսական աճի համեմատությամբ ավելի լայն հասկացություն է:

Երկրի փնտեսական զարգացման մակարդակը և նրա շարժընթացը որոշելու համար անհրաժեշտ է կիրառել որոշակի չափանիշներ, որոնց շնորհիվ կբնութագրվեն զարգացման գործընթացի վրա ազդող բազմաբնույթ գործոնները: Տնտեսական զարգացման մակարդակի գնահատման փարբեր չափանիշների առկայությունը հնարավորություն չի տալիս միատեսակ կարծիք ունենալ երկրների զարգացման աստիճանը որոշելիս: Շար երկրներ երբեմն իրենց փնտեսական զարգացման մակարդակը գնահատում են ԱՄՆ-ի մակարդակի հետ համեմատելով:

Տնտեսական զարգացման մակարդակի գնահատումը կատարվում է հետևյալ չափանիշների գուգակցումով.

1. **Բնակչության մեկ շնչին ընկնող համախառն ներքին արդյունքը**, որը հիմք է ծառայում համաշխարհային մասշտաբով զարգացած և զարգացող երկրների խմբերը դասակարգելու համար: Սովորաբար բարձր զարգացած երկրների խմբին են դասվում բնակչության մեկ շնչի հաշվով փարեկան 15 հազ. դոլար և ավելի համախառն եկամուտ ապահովող երկրները:

2. **Ազգային էկոնոմիկայի ճյուղային կառուցվածքը**, որը բնութագրում է համախառն ներքին արդյունքի մեջ արտադրության առաջադարձ ճյուղերի, մասնավորապես՝ մեքենաշինության տեսակարար կշիռը: Զարգացած երկրներում գոյություն ունեն 150-ից ավելի մեքենաշինական ճյուղեր և արտադրություններ, իսկ 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 պահանջարկները բավարարելու համար երկրի ունեցած արտադրական սեփական հնարավորությունները: Այս ցուցանիշները հաշվարկվում են այնպիսի հիմնական արտադրատեսակների գծով, ինչպիսիք են էլեկտրաէներգիան, պողպատը, ավտոմեքենաները, հիմնական սննդամթերքները և երկարաժամկետ օգտագործման ապրանքատեսակները:

4. **Տնտեսական արդյունավետության ցուցանիշները**, որոնք առավել մեծ չափով են բնութագրում երկրի 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», «կենսանվազագույնի» 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 փորձերին համաշխարհային պրակտիկայում սկսել են կիրառել, այսպես կոչված՝ «հասարակական զարգացման համաթվի» ցուցանիշը, որը միավորում է բազմաթիվ փոքր տնտեսական ու սոցիալական բնույթի ցուցանիշներ: Նասարակական կամ մարդկային զարգացման համաթիվը իր մեջ արտացոլում է ոչ միայն մեկ շնչին ընկնող ՆԱԳ-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 տնտեսական զարգացած երկրների խումբը ներկայացվում է հետևյալ դասակարգմամբ.

**ԵՐԿՐՆԵՐԻ ԴԱՍԱԿԱՐԳՈՒՄԸ ԸՍՏ ՆԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԶԱՐԳԱՅՄԱՆ ԵՎ
ՆԱՄԱԽԱՌՆ ՆԵՐՔԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔԻ (ՆՆԱ)**

Երկրներ	Նասարակական զարգացման համաթիվը (ՆԶՆ)	Զբաղեցրած տեղը	
		Ըստ հասարակական զարգացման	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 նպատակ, 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 նպատակաուղղված 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, անհիմաստ 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 եկամտաբաժնի 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 տեխնոլոգիայես յուրացնել գիտատեխնիկական հեղափոխության նվաճումները: Դրա հետ մեկտեղ, այդ երկրներում բնակչության տարեկան հավելանքի տեմպերը գերազանցում են տնտեսական աճը, հետևաբար, նման իրավիճակում ցանկացած եղանակով տնտեսական աճի ապահովումը արդարացվում է:

Ընդհանուր առմամբ փնտրեսական աճն ինքնանպատակ չէ և երաշխավորված չէ պարզապես բարձր փեմպեր ապահովելու համար: Այն խմաստավորվում է այն դեպքում, երբ ուղղորդում է երկրի փնտրեսական զարգացումը, նրա փնտրեսական ներուժի հզորացումը և միաժամանակ սոցիալական ոլորտի զարգացումը: Տնտեսական աճն իր բնույթով ու նպատակներով ի վերջո նաև սոցիալական հիմնախնդիր է, որն ըստ էության բխում է «սոցիալական պետության փնտրության» կարևոր սկզբունքներից, ըստ որի՝ փնտրության զարգացումը պետք է ուղղորդված լինի «Մարդու արժանապատիվ կյանքի և ազատ զարգացման համար պայմանների ստեղծմանը»: Ըստ գերմանացի փնտրեսագետ Լ. Էրհարդի՝ «Տնտեսական քաղաքականությունը կարող է նաև սոցիալական անվանվել այն դեպքում, եթե փնտրեսական առաջընթացը ընթանում է հոգուր սպառողի»: Այլ կերպ ասած՝ սոցիալական խնդիրներն են առաջադրում փնտրեսական աճի նպատակներն ու որոշում փնտրեսական քաղաքականության առաջնությունները: Սոցիալական քաղաքականության արդյունավետությունն իր հերթին գնահատվում է ոչ միայն բուն սոցիալական խնդիրների լուծմամբ, այլև փնտրեսական աճին օժանդակող պայմանների ստեղծմամբ: Տնտեսական աճի և սոցիալական զարգացման փոխկապվածությունն արտահայտվում է նրանով, որ վերջինս կարևոր չափանիշ է՝ «փնտրեսական աճ» և «փնտրեսական զարգացում» հասկացությունները սահմանելու համար:

18.2. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԸ ԵՎ ՇԱՐԺԻՉ ՈՒԺԵՐԸ

Տնտեսական աճը հասարակական առաջընթացի կարևոր բաղկացուցիչ մասն է և փնտրեսական հիմքը, հետևաբար դրա վրա ներգործում են բոլոր այն երևույթներն ու գործընթացները, որոնք ապահովում են հասարակության սոցիալ-փնտրեսական զարգացումը: Տնտեսական աճն իրականացվում է որոշակի գործոնների հիման վրա. դրանք այն ռեսուրսները, պատճառներն ու շարժիչ ուժերն են, որոնք պայմանավորում են արտադրության ծավալների մեծացման և կատարելագործման անհրաժեշտությունն ու հնարավորությունները:

Ժամանակակից փնտրեսագիտության մեջ փնտրեսական աճի գործոնները դասակարգվում են փարբեր չափանիշներից ելնելով, որոնց հիման վրա էլ դրանք ներկայացվում են որոշակի խմբերով: Տնտեսական աճի աղբյուրներն առանձնացվում են գործոնների երեք խմբերով.

1. **Առաջարկի գործոններ**, որոնք բնութագրում են փնտրեսական աճի հնարավորությունները և կապված են արտադրական ռեսուրսների քանակական ու որակական հարկանիշների հետ: Առաջարկի գործոնները ֆիզիկապես հնարավոր են դարձնում արտադրության աճը և հասարակական արդյունքի ավելացումը: Դրանք դրսևորվում են աշխատանքային ռեսուրսների և բնական ռեսուրսների քանակով ու որակով, հիմնական կապիտալի ծավալով ու կառուցվածքով, արտադրության տեխնոլոգիայով և կազմակերպմամբ, ձեռնարկատիրական ունակությամբ:

2. **Պահանջարկի գործոններ**, որոնք անհրաժեշտ են դարձնում փնտրեսական աճն այնքանով, որքանով որ պահանջարկի ավելացումը ենթադրում է

առաջարկի համապատասխան մեծացում և արտադրության ծավալների աճ: Պահանջարկի գործոնները դրսևորվում են հասարակության ամբողջական ծախսերի մակարդակի բարձրացմամբ և արտահայտվում են անձնական սպառման մեծացմամբ, ներդրումների աճով, պեղական սպառման չափերով, զույր 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 փեղաբաշխումը ճյուղերի, ձեռնարկությունների և երկրի փնտեսական տարածաշրջանների միջև, որպեսզի ապահովվի դրանց արդյունավետ օգտագործումն ու առավելագույն վերջնական արդյունքի ստացումը: Եկամտույնների բաշխման 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՝ տարբերվում են **ուղղակի** և **անուղղակի գործոնները**, որոնք ըստ էության վերը նշված գործոնների մեկ այլ դասակարգում են: Ուղղակի են կոչվում այն գործոնները, որոնք անմիջականորեն պայմանավորում են 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:

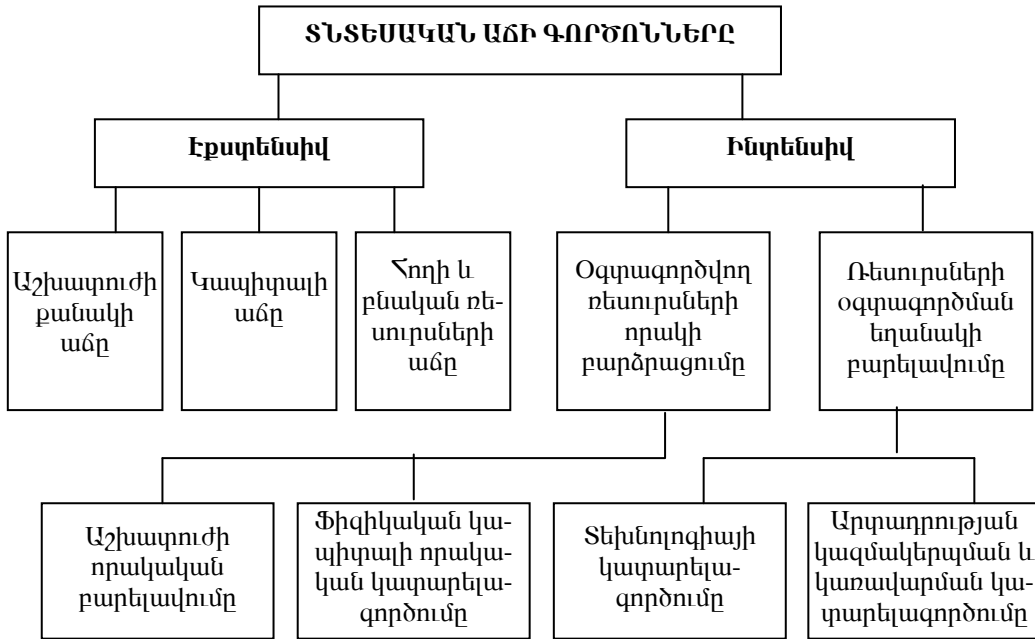
Տնտեսական աճի գործոնները կարելի է ներկայացնել նաև **ներքին** ու **արտաքին գործոնների** խմբերով: Բուն փնտեսական աճ ապահովող և նրա անհրաժեշտությունը պայմանավորող առաջարկն ու պահանջարկը ներքին գործոններ են: Տնտեսական աճի արտաքին գործոններ են սոցիալ-հոգեբանականը, քաղաքական, հոգևոր-մշակութայինը: Արտաքին ու 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** (տարածուն) և **ինսպենսիվ** (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: Տնփեսական աճի ինփենսիվ գործոնները արփահայրվում են նրանով, որ մի կողմից՝ րեղի է ունենում արփադրության գործոնների որակական կարարելագործում, մյուս կողմից՝ այդ ռեսուրսների օգրագործման եղանակների րարելավում:

Տնփեսական աճի ուղղակի գործոնների դասակարգումն ըստ էրսփենսիվ և ինփենսիվ գործոնների խմբի՝ ներկայացված է հերևյալ գծապարկերում.

¶ *ՄՅ ԳՅ Ի*»*ճ* 18.21.



Տնփեսական աճի էրսփենսիվ և ինփենսիվ գործոնները կապակցված են և չեն կարող գործել ու գոյություն ունենալ գուր, մաքուր րեսքով: Տնփեսական աճի գործոնների որակական կարարելագործումը, որն իրականացվում է գիփարարելինիկական առաջընթացի նվաճումների ներդրման հիման վրա, միշտ պահանջում է որոշակի ներդրումներ արփադրության միջոցների կամ աշխարուծի մեջ: Արփադրության միջոցների և աշխարուծի աճը իրենց հերթին ուղեկցվում են դրանց որակական հարկանիշների րարելավմամբ: Այլ կերպ ասած՝ րնփեսական աճի մեջ կարող են գերակշռել էրսփենսիվ կամ ինփենսիվ գործոնները, որոնց հիման վրա էլ հասարակական արդյունքի ընդլայնված վերարփադրությունը րնութագրվում է առավելապես էրսփենսիվ կամ առավելապես ինփենսիվ րեսակներով:

Ժամանակակից րնփեսագիփության մեջ գոյություն ունեն հասարակական արդյունքի հավելաճի մեջ րնփեսական աճի էրսփենսիվ և ինփենսիվ գործոնների ներդրումը կամ րաժինը որոշելու րարքեր եղանակներ ու մեթոդներ:

Շուկայական րնփեսության պայմաններում նյութական ու հոգևոր րարիքների արփադրությունն իրականացնելու համար անհրաժեշտ են երեք հիմնական գործոններ՝ *աշխարսնք*, *կապիրալ* և *հող* (րնական ռեսուրսներ): Այսփես-

ղից հեքնում է, որ հասարակական արդյունքը (Y) գործառույթ (ֆունկցիա) է աշխատանքի (L), կապիտալի (K) և բնական ռեսուրսների (N) նկատմամբ.

$$Y = F(L, K, N):$$

Տնտեսական աճի 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 փնտեսական աճը ընդլայնված վերարտադրության առավել պարզ և պարզականորեն առաջին ուղին է: Արտադրության փարածուն ընդլայնումը ենթադրում է երկրում արտադրական ռեսուրսների բավարար քանակի առկայություն: Այդ փնտեսական 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 փնտեսական աճի փնտեսական նվազմանը:

Տնտեսական աճի լարված (ինտենսիվ) եղանակի դեպքում հասարակական արդյունքի ավելացումը ապահովվում է արտադրության գործոնների արդյունավետության բարձրացման շնորհիվ: Այս դեպքում արտադրության գործոնների անփոփոխ քանակի պայմաններում հասարակական արդյունքի աճի և արտադրության գործոնների արդյունավետության գործառույթային կապն արտահայտվում է հեքնյալ կերպ.

$$Y = AF(L, K, N),$$

որտեղ՝

A-ն արտադրության գործոնների ամբողջական արտադրողականությունն է:

Ինտենսիվ փնտեսական 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 փնտեսական 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 արտադրության մեջ օգտագործված կապիտալին կազմում է վերջինիս արտադրողականությունը կամ կապիտալահատուցը $\frac{Y}{K}$, 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՝ $\frac{N}{Y}$:

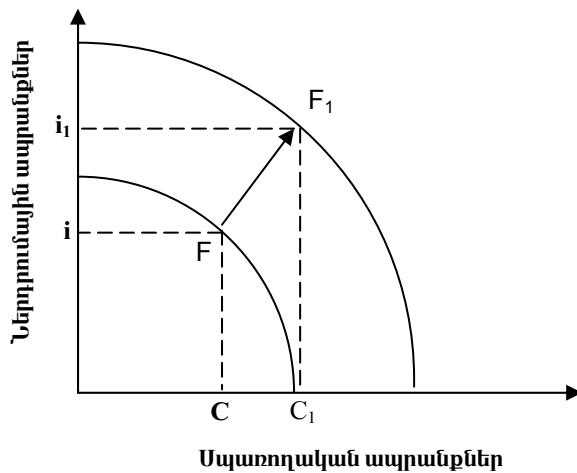
Տնփեսական աճի ապահովման մեջ արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի ներդրումը որոշելու համար կարևոր նշանակություն ունի այդ գործոնների սահմանային արտադրողականությունը: Այն ցույց է փայլա առանձին գործոնի սահմանային միավորի հավելանից կախված արտադրանքի հավելանը մյուս գործոնների անփոփոխ պայմաններում: Աշխատանքի սահմանային արտադրողականությունը (MP_L) որոշվում է լրացուցիչ արդյունքի և լրացուցիչ աշխատանքի հարաբերությամբ ($\frac{\Delta Y}{\Delta L}$), իսկ կապիտալի սահմանային արտադրողականությունը լրացուցիչ արտադրանքի և լրացուցիչ կապիտալի հարաբերակցությամբ ($\frac{\Delta Y}{\Delta K}$): Բնական ռեսուրսների սահմանային արտադրողականությունը (MP_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 էքստենսիվ 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 փայլա, թե հասարակական արդյունքի արտադրության մեջ որքան է կազմում արտադրության հիմնական գործոնների աշխատանքի, կապիտալի և հողային ռեսուրսների քանակական ներդրումը:



ՊՆՅՆՈՒՄԱՅԻՆ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԿՈՐՐԵԿՏԻՆԵՐԻ ԿՐՐԵՐԸ:

Տնտեսական աճը խթանող կարևոր գործոն է նաև փեխնիկական առաջընթացը, որն ըստ էության իրացվում է ինֆենսիվ փախի փոփոխության աճի մեջ: Տեխնիկական առաջընթացի ազդեցությունը փոփոխության աճի վրա փեղի է ունենում միջնորդավորված ձևով արտադրության գործոնների քանակական և որակական փոփոխությունների միջոցով: Առավել կապարելագործված փեխնոլոգիայի ներդրումը հնարավորություն է տալիս ավելի փոքր ծավալի աշխատանք, կապիտալ և բնական ռեսուրսներ օգտագործել փոփոխության աճի անհրաժեշտ փեմայն ապահովելու համար: Դա հնարավոր է դառնում ռեսուրսների արտադրողականության բարձրացման և դրանց որակի բարելավման շնորհիվ: Այսպիսով, փեխնիկական առաջընթացի ազդեցությունը փոփոխության աճի 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 ինֆենսիվ փոփոխության աճի 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 հեղանակով արտադրական հնարավորությունների կորը փեղաշարժվում է դեպի աջ ($F \rightarrow F_1$), որը վկայում է ինֆենսիվ փոփոխության աճի մասին և հնարավորություն է տալիս, որպեսզի ռեսուրսների միևնույն քանակի պայմաններում միաժամանակ փեղի ունենա և՛ ներդրումային, և՛ սպառողական ապրանքների ծավալների ավելացում ($i \rightarrow i_1$), ($C \rightarrow C_1$)՝ ցանկացած այլընտրանքային ծախսերի պայմաններում:

Տնօրենական անի գործոնների հետազոտության մեջ կարևոր ներդրում ունի ամերիկացի փնտհասագետ Է. Դենիսոնը, որը բացահայտել է արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի ներդրումը հասարակական արդյունքի հավելանի մեջ: Նա առանձնացրել է փնտհասական անի 23 գործոն և հանգել այն եզրակացության, որ փնտհասական անի 1/3-ը ապահովվում է աշխատանքային ծախսերի մեծացման, իսկ 2/3-ը՝ աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման հաշվին:

Նամախառն 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 գիրատեխնիկական առաջընթացը, կապիտալի ծախսումները (կապիտալազիմվածության անը), աշխատողների ընդհանուր կրթական և մասնագիտական պատրաստվածության մակարդակը, արտադրության կազմակերպումն ու կառավարումը, արտադրական ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործումը և այլն:

Ինչքան էլ փոփոխվեն կարծիքներն ու փնտհասական անի գործոնների վերաբերյալ, միևնույն է, փնտհասական անի փնտհասական անի գործոնները պայմանավորված են ռեսուրսների ծախսումներով, որոնք դրսևորվում են կենդանի աշխատանքի և առարկայացված աշխատանքի փնտհասական անի փնտհասական անի կախված են հասարակական արդյունքի վերարտադրության գործընթացում զբաղվածների քանակով և նրանց աշխատանքի արտադրողականությամբ կամ, այլ կերպ, այս ցուցանիշների արտադրյալով: Տնօրենական անի գործոնների երկրորդ պարամետրը՝ աշխատանքի արտադրողականությունը, ավելի շարժունակ է, քան առաջինը: Նասարակության սոցիալ-փնտհասական զարգացման հետ փոփոխվել են նաև հայացքները աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման գործոնների վերաբերյալ:

Աշխատանքի արտադրողականության դասական փնտհասական մոդելը բնութագրվում էր երեք գործոնների միասնությամբ՝ գիրատեխնիկական առաջընթաց, աշխատուժի որակական հարկանիշներ, աշխատանքի ու արտադրության կազմակերպման կարգավորում: Սակայն XX դարի կեսերից, գիրատեխնիկական հեղափոխության պահանջների հետ կապված, սկսեց ձևավորվել փնտհասական անի սոցիալական գործոնի փնտհասականությունը: Մասնավորապես, հիմնավորվեց այն փնտհասական, ըստ որի՝ կրթությունը պետք է առանձնացվի որպես փնտհասական անի կարևոր գործոն: Ըստ ամերիկացի փնտհասագետ Է. Դենիսոնի հաշվարկների՝ կրթության և մասնագիտական պատրաստվածության գործոնի բաժինը փնտհասական անի մեջ կազմում է 14%:

Առանձին փնտհասագետներ արտահայտում են այն կարծիքը, թե փնտհասական անի յուրահատուկ գործոն է փնտհասական մեխանիզմը, որը հանդես գալով կենտրոնացված պլանային ու շուկայական փնտհասավարման եղանակներով, կարող է բացասական կամ դրական ներգործություն ունենալ փնտհասական անի վրա: Այս կարգի գործոններն այլ կերպ կոչվում են նաև ադմինիստրատիվ (վարչարարական)-ինստիտուցիոնալ գործոններ: Ներկայումս փնտհասական անի ապահովող առավել արդյունավետ մեխանիզմ է փնտհասավարման շուկայական

մողելը, որտեղ արդյունավետորեն գուգակցվում են շուկայական մրցակցության և փոփոխության պետական կարգավորման սկզբունքները:

Անհրաժեշտ է նկատի ունենալ, որ փոփոխական աճը ոչ միայն փոփոխական, այլև ոչ փոփոխական բնույթի գործոնների արդյունք է: Ոչ փոփոխական բնույթի գործոնների շարքն են դասվում ռազմաքաղաքական, աշխարհագրական, բնակլիմայական, ազգային, մշակութային, ժողովրդագրական գործոնները: Ոչ փոփոխական գործոնները փոփոխական աճի վրա ունենում են ինչպես դրական, այնպես էլ բացասական ներգործություն:

Տնտեսական աճի գործոնների բաժանումը զուտ փոփոխականի և ոչ փոփոխականի՝ իրականում պայմանական է և քանակապես դժվար է սահմանազատել դրանց: Գործնականում աճի ցանկացած փոփոխական գործոնի մեջ միշտ գոյություն ունի որոշակի ոչ փոփոխական բաղադրիչ և ընդհակառակը: Վերջին ժամանակաշրջանում փոփոխական հեղափոխություններում լայն տեղ է փրվում փոփոխական աճի բազմագործոն մողելներին, որոնք ներառում են 20-ից ավելի գործոն:

Տնտեսական աճն ունի իր **շարժիչ ուժերը**, դրդապատճառներն ու ներքին աղբյուրները, որոնք, ըստ էության, պայմանավորում և անհրաժեշտ են դարձնում հասարակության փոփոխական առաջընթացը: Ընդհանրապես, ցանկացած զարգացման, այդ թվում և փոփոխական առաջընթացի ներքին աղբյուր ու շարժիչ ուժ են հակասությունները, որոնց առկայությունը հասարակության փոփոխական կյանքին փախ է շարժընթաց (դինամիկ) բնույթ՝ անհրաժեշտ դարձնելով նրա փոքրեր կողմերի քանակական ու որակական փոփոխությունները: Տնտեսական աճի և արտադրության անընդհատ զարգացման համընդհանուր պայմանն ու շարժիչ ուժը **պահանջումները և արտադրության միջև հակասական փոփոխարարություններն են**: Պահանջումների բավարարումը ցանկացած արտադրության վերջնական նպատակն է: Պահանջումները ծնում են անհրաժեշտ բարիքների ցանկալի կերպարը, բնութագիրը և դրանով իսկ՝ խթանում ու կանխորոշում դրանց ստեղծումը: 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 փոփոխական աճի մեջ: Արտադրության և պահանջումների միջև հակասությունը, այսպիսով, փոփոխական աճի առավել ընդհանուր և բնական հիմքն է:

Նասարակական հարաբերությունների ոլորտում մարդկանց պահանջումները դրսևորվում են **փոփոխական շահերի ու խթանների** տեսքով, որոնք փոփոխական առաջընթացի ներքին դրդապատճառներն ու շարժիչ ուժերն են: Տնտեսական շահագրգռությունը փոփոխական 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 փնտրատու 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 փնտրատու սուբյեկտներին՝ անընդհատ կարարելագործել արտադրության փնտրական ու փնտնողական, փնտրել ու կիրառել արտադրության գործոնների առավել արդյունավետ օգտագործման եղանակներ: Տնտեսական մրցակցությունը գրում, մաքրում է երկրի փնտրությունը հեղափոխում, թույլ ձեռնարկություններից՝ ապահովելով նրա շարժընթաց զարգացումն ու անընդհատ կարարելագործումը:

Տնտեսական զարգացման համար կարևոր դեր են խաղում նաև քաղաքական և հոգևոր գործոնները, որոնք փնտրական աճի արտաքին ազդակներ են: **Քաղաքականությունը** ակտիվորեն ներգործում է հասարակության փնտրական կյանքի վրա և կարող է փնտրական առաջընթացի հզոր լծակ դառնալ կամ արգելակել այդ առաջընթացը: Քաղաքականությունը նպաստում է փնտրական առաջընթացին այն դեպքում, երբ ճիշտ է արտահայտում հասարակական զարգացման օբյեկտիվ օրինաչափություններն ու փնտրական օրենքների պահանջները: Նասարակական արտադրության զարգացումը կարգավորելու և փնտրական առաջընթացի փնտրական արագացնելու վրա որոշակի ազդեցություն է գործում նաև օրենսդրությունը, այն լինելով քաղաքական վերնաշենքի փարր, հասարակության փնտրական կյանքին հաղորդում է որոշակի կարգավորվածություն ու կազմակերպվածություն՝ դրանով իսկ նպաստելով նրա առաջընթացին: Տնտեսական առաջընթացի վրա անուղղակիորեն ներգործում են նաև բարոյահոգեբանական գործոնները՝ հասարակական գիտակցությունը, աշխատանքի մշակույթը, հասարակության մեջ արմատավորված բարոյական նորմերը, ավանդույթներն ու հոգևոր արժեքները:

18.3. ԳԻՏԱՏԵԽՆԻԿԱԿԱՆ ԱՌԱՋՆՆԹԱՅԸ՝ ՈՐՊԵՏ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ԳՈՐԾՈՆ ԵՎ ԴՐԱ ԳՆԱՆԱՏՈՒՄԸ

Տնտեսական աճի գործոններն ու շարժիչ ուժերը ըննարկելիս պարզվում է, որ ինտենսիվ փնտրական աճի կարևոր գործոն է գիտատեխնիկական առաջընթացը, որը արտադրության գործոնների որակական կարարելագործումն է գիտության ու տեխնիկայի զարգացման և դրա նորագույն նվաճումների կիրառման հիման վրա: Տնտեսական աճի նոր որակի ձևավորման կարևոր նախադրյալն ու հատկանիշը հենց գիտատեխնիկական առաջընթացն է և, դրանով պայմանավորված՝ արտադրության փնտնողական եղանակներում կարարվող առաջադիմական փոփոխությունները: Անժխարելի է մարքայան այն դրույթը, որ փնտրական դարաշրջանները միայնակից փարբերվում են ոչ թե նրանով, թե ինչ է արտադրվում, այլ նրանով, թե ինչով, տեխնոլոգիական ինչպիսի եղանակներով է արտադրվում: Արտադրության տեխնոլոգիական եղանակը արտա-

հայրավում է փեխնիկայի ու փեխնոլոգիայի, աշխատանքի առարկաների և արտադրության կազմակերպման ձևերի ու մեթոդների միասնությամբ: Արտադրության փեխնոլոգիական անցումը մի եղանակից մյուսին հիմնականում պայմանավորված է գիտության ու փեխնիկայի առաջընթացով:

Գիտափեխնիկական առաջընթացի հեղինակներով արտադրության փեխնոլոգիական եղանակներում կատարվող որակական փոփոխությունները դրսևորվում են հետևյալ ուղղություններով.

- ա) աշխատանքի միջոցների, արտադրության փեխնիկայի որակական կատարելագործումը,
- բ) արտադրության փեխնոլոգիայի փոփոխությունները և աշխատանքի առարկաների վրա փեխնոլոգիական 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:

Գիտափեխնիկական առաջընթացը (ԳՏԱ) հանդես է գալիս չնյութականացված և նյութականացված փիպերով: 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 փիպը դրսևորվում է ֆիզիկական, մասնավորապես հիմնական կապիտալում կատարված ներդրումների ձևով: Նորագույն փեխնիկան, փեխնոլոգիան, նյութերը նյութականացված, մարմնավորված փեխնիկական առաջընթաց են համարվում և բարելավում են կապիտալի որակը:

Այն, որ գիտափեխնիկական առաջընթացը փնտեսական աճի առաջադարձ գործոն է, առաջին անգամ XX դարի 40-50-ական թվականներին նշվեց հոլանդացի փնտեսագետ Յ. Թինբերգենի և ամերիկացի փնտեսագետ Ռ. Սոլոուի կողմից: Գիտափեխնիկական առաջընթացի ուսումնասիրությունն ու այդպիսի գնահատումը գործնական մեծ նշանակություն ձեռք բերեց, քանի որ առավել ուշադրություն դարձվեց ինփրեսիվ փնտեսական աճի և արտադրության գործոնների արդյունավետ օգտագործման վրա: Դա միաժամանակ նպաստեց, որպեսզի զարգացած երկրներում գիտությունն ու կրթությունը ասփիճանաբար դառնան գերակա ուղղություններ պետության երկարաժամկետ քաղաքական

նության մեջ :

Նասարակական արտադրության զարգացման հետ միաժամանակ փոփոխության անհի առանձին գործոնների նշանակությունը որոշակի փոփոխություններ է ունեցել: Այսպես, երկարարև ժամանակահատվածի ընթացքում փոփոխության անհի ապահովման մեջ վճարական դեր էին խաղում բնական գործոնները՝ բնական ռեսուրսների պաշարների առկայությունը և աշխատանքային ռեսուրսների քանակական չափանիշները: Եվ միայն XIX դարի վերջում նշանակալից դեր խաղաց գիտատեխնիկական առաջընթացը, որն արդեն XX դարի 50-ական թվականներին դարձավ հասարակության սոցիալ-փոփոխության առաջընթացի առաջատար գործոնը: Դրա հետևանքով ձևավորվեց փոփոխության անհի տեխնոկրատական մոտեցումը: Սակայն դարաշրջանի վերջում վերաբերմունքը նորից փոխվեց, քանի որ պարզ դարձավ, որ գիտատեխնիկական առաջընթացը և փոփոխության անհի պայմանավորված են մարդկային կապիտալով և նրա որակական հարկանիշներով: Դա, իհարկե, բոլորովին էլ չի նսեմացնում գիտատեխնիկական առաջընթացի նշանակությունը, սակայն ցույց է տալիս, որ փոփոխության անհի գույք տեխնոկրատական երևույթ չէ և կախված է հարկապես սոցիալական գործոններից ու փոփոխարման մշակույթից, աշխատանքի փոփոխության խթաններից:

Գիտատեխնիկական առաջընթացը դրսևորվում է էվոլյուցիոն (բարեշրջային), հեղափոխական և համադրված ձևերով:

Գիտատեխնիկական առաջընթացի բարեշրջումը գիտության ու տեխնիկայի այնպիսի զարգացում ու կարգավորվածություն 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 հայտնագործությունների հետ:

XX դարի կեսերին և՛ գիտության, և՛ տեխնիկայի բնագավառում արմատական որակական փոփոխություններն այնքան ծավալվեցին, որ ի հայտ եկավ գիտատեխնիկական առաջընթացի յուրահատուկ տեսակ, որն անվանվեց **գիտատեխնիկական հեղափոխություն**: Նասկացությունն առաջին անգամ կիրառել է անգլիացի գիտնական Ջ. Բեռնարը:

Գիտատեխնիկական հեղափոխության նախնական փուլում սրտեղծվեցին արտադրության սկզբունքներն նոր ճյուղեր՝ կապված ռադիոէլեկտրոնիկայի, հաշվողական տեխնիկայի և այլնի հետ: Որակապես փոփոխվեցին արտադրության տեխնոլոգիական եղանակները, սրտեղծվեցին սկզբունքներն նոր փալի տեխնիկական միջոցներ, բացահայտվեցին էներգիայի աղբյուրներից օգտվելու նոր հնարավորություններ: Այս ամենի արդյունքում արագացան հասարակության փոփոխության ու սոցիալական առաջընթացի տեմպերը:

Ժամանակակից գիտությանն ու տեխնիկային բնորոշ է հեղափոխական և էվոլյուցիոն ձևերի համալիր զուգակցումը: Դա արտահայտվում է նրանով, որ

գիտության ու տեխնիկայի հիմնարար հայտնագործություններից հետո սովորաբար տեղի է ունենում կատարելագործում արտադրության գործոնների և թողարկվող արտադրատեսակների ներդրման շրջանակների ընդլայնում էվոլյուցիոն եղանակով: XX դարի 70-80-ական թվականներին կատարվեցին խոշոր գիտական հայտնագործություններ, որոնք հանգեցրին գիտատեխնիկական հեղափոխության երկրորդ փուլին: Այն բնութագրվեց արտադրության էլեկտրոնացմամբ, կոմպլեքսային մեքենայացմամբ, էներգիայի նոր տեսակների (հապկապես միջուկային) լայնորեն կիրառմամբ, նորագույն տեխնոլոգիաների (էկոլոգիական մաքուր, լազերային, պլազմային, մեմբրանային, ռադիոացիոն և այլն) և կենսատեխնոլոգիաների ներդրմամբ:

Գիտատեխնիկական առաջընթացի հիման վրա արտադրության տեխնիկական նորացումը հանգեցրեց արտադրության արդյունավետության բարձրացման, որի սկզբնական փուլում այն ընդհանրացված ձևով արտահայտվեց աշխատանքի արտադրողականության աճի ցուցանիշներով: Տեխնիկայի ներդրումը փոփոխեց արդյունավետ ու շահավետ է համարվում այն դեպքում, երբ դրա արժեքը ավելի փոքր է փոխարինվող աշխատուժի արժեքից կամ աշխատողների աշխատավարձից: Տնտեսական արդյունավետությունն այս դեպքում արտահայտվում է նրանով, որ արտադրանքի միավորի հաշվով կենդանի աշխատանքի ծախսումները կրճատվում են, իսկ առարկայացած աշխատանքի բաժինը հարաբերականորեն ավելանում, սակայն ընդհանուր արդյունքում արտադրանքի միավորի արժեքը փոքրանում է:

Գիտատեխնիկական առաջընթացը որոշակի ազդեցություն է ունենում արտադրության մեջ կիրառվող աշխատանքի ու կապիտալի հարաբերակցության և, դրանով պայմանավորված՝ արտադրության արդյունավետության ցուցանիշների փոփոխության վրա: Ելնելով այս հանգամանքից, ժամանակակից տնտեսագիտության մեջ փարբերում են գիտատեխնիկական առաջընթացի բացարձակ, հարաբերական (աշխատախնայողական և կապիտալախնայողական) և չեզոք փարաբեսակները:

Բացարձակ ԳՏԱ-ն արտահայտվում է նրանով, որ կապիտալազինվածության աճը (k), այսինքն՝ կապիտալի (K) և աշխատողների թվաքանակի (N) հարաբերությունը ($k = \frac{K}{N}$), ուղեկցվում է աշխատանքի արտադրողականության և

կապիտալահատույցի բարձրացմամբ:

Տեխնիկական առաջընթացը **հարաբերական** է կոչվում այն դեպքում, երբ կապիտալահատույցի և աշխատանքի արտադրողականության աճի դեպքում կապիտալազինվածությունը մնում է հաստատուն: Աշխատանքի ֆիքսված կապիտալազինվածության դեպքում աշխատանքի արտադրողականության աճը եթե ուղեկցվում է իջնող կապիտալահատույցով, ապա տնտեսությունը բնորոշվում է աշխատախնայողական (կապիտալափար) տեխնիկական առաջընթացով, իսկ եթե կապիտալահատույցի աճն ուղեկցվում է աշխատանքի արտադրողականության նվազմամբ, ապա առկա է կապիտալախնայողական (աշխատափար) տեխնիկական առաջընթացը:

Չեզոք է կոչվում այն գիտատեխնիկական առաջընթացը, որի դեպքում

աճող կապիտալազինվածությունը և աճող աշխատանքի արտադրողականությունը ուղեկցվում են հասարակության կապիտալահատույցով: Տնտեսագիտության տեսության մեջ առանձնացվում են չեզոք ԳՏԱ-ի երեք տարատեսակներ, որոնք կոչված են դրանք հերազոտողների (Նիքսի, Սոլոուի, Նարրոդի) անուններով: Եթե աշխատանքի կապիտալազինվածության հասարակության մեծության դեպքում աշխատանքի և կապիտալի միջև սահմանային փոխարինումը ($\frac{\Delta N}{\Delta K}$) մնում է

կայուն, ապա տեղի ունի չեզոք ԳՏԱ ըստ Նիքսի: Եթե աշխատանքի ֆիքսված սահմանային արտադրողականությունը համապատասխանում է ֆիքսված միջին արտադրողականությանը ($\frac{\Delta Y}{\Delta N}$ -const և $\frac{Y}{N}$ -const), ապա գոյություն ունի չեզոք ԳՏԱ ըստ Սոլոուի: Եթե կապիտալի հասարակության սահմանային արտադրողականության ($\frac{\Delta Y}{\Delta K}$) դեպքում կապիտալի միջին արտադրողականու-

թյունը կամ կապիտալահատույցը ($\frac{Y}{K}$) նույնպես հասարակության է, ապա ԳՏԱ-ն չեզոք է ըստ Նարրոդի:

Ներկայումս ոչ մի երկիր չի կարող լուծել տնտեսական աճի և բնակչության եկամտաբերի ավելացման խնդիրը՝ առանց գիտատեխնիկական առաջընթացի նվաճումների արդյունավետ իրացման: Գիտատեխնիկական առաջընթացն այնքան հարաբերական է, որքան որ մարդկային ստեղծագործական միտքը: Գիտատեխնիկական առաջընթացի սոցիալ-տնտեսական խնդիրը, նրա գլխավոր գործառնությունը կենդանի ու առարկայացած աշխատանքի ծախսումների կրճատումն է արտադրված արտադրանքի միավորի հաշվով: Դա հնարավորություն է տալիս լուծել այն հակասությունը, որ գոյություն ունի անընդհար ընդլայնվող տնտեսական պահանջումների և դրանց բավարարման համար սահմանափակ արտադրական հնարավորությունների միջև: Գիտատեխնիկական առաջընթացը, դրանով իսկ, հնարավորություն է տալիս վերաբաշխել արտադրական ռեսուրսները՝ դրանց սահմանափակվածության խնդիրը լուծելու և հասարակության պահանջումները 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 տեխնիկա ու տեխնոլոգիա, որոնց արտադրողական ուժը զգալիորեն գերազանցում է դրանց արտադրության և կիրառության վրա կատարվող ծախսերը: Մյուս առանձնահատկությունն այն է, որ տեղի է ունենում գիտատեխնիկական առաջընթացի տեմպերի

արագացում: Գիտաբեխնիկական առաջընթացի փեմպ ասելով նկարի է առնվում նոր գաղափարների ի հայր գալուց մինչև դրանց արտադրության մեջ իրացման և փնտրեսական էֆեկտի սրացման ժամանակահատվածը: Գիտաբեխնիկական առաջընթացի փեմպերի արագացման մասին են վկայում հեփրևյալ փաստերը: Լուսանկարչության գաղափարի գործնական իրացման համար պահանջվեց 102 փարի (1792-1894 թթ.), հեռախոսինը՝ 56 փարի (1820-1876 թթ.), ռադիոյինը՝ 35 փարի (1867-1902 թթ.), սարմային էներգիայինը՝ 10 փարի (1939-1945թթ.), փրանգիստորինը՝ 5 փարի (1948-1953 թթ.) և այլն: Ներկայումս գիտաբեխնիկական նոր գաղափարի ի հայր գալու և գործնական իրացման միջև ժամանակաշրջանը փնում է 1 փարուց էլ պակաս. գործող արտադրությունների վերակառուցումը և նորացումը փեխնիկայի ու փեխնոլոգիայի նորագույն նվաճումների հիման վրա, պահանջում է մի քանի ամսից մինչև մեկ փարի ժամանակ: Տեխնիկայի և փեխնոլոգիայի արագ հերթափոխման հեփրևանքով նախկինում կուփակված գիտելիքները և փորձը արագորեն արժեգրվում ու հնանում են: Որոշ գիտափար ճյուղերում աշխատողի որակավորումը հնանում է փեխնոլոգիայի մեկ սերնդի կյանքի փնողության ընթացքում, այսինքն՝ 1-3 փարի հեփրո:

Տնփեսական աճի մեջ գիտաբեխնիկական առաջընթացով պայմանավորված գործոնների ներդրումը գնահատելու համար կարևոր նշանակություն ունի փնտրեսական աճի հաշվարկը՝ ըստ աճն ապահովող գործոնների: Այս դեպքում հարց է առաջանում՝ ինչպե՛ս հաշվարկել աշխատանքի և կապիփայլի որակական բարելավումից սրացվող ներդրումը հասարակական արդյունքի հավելաճի մեջ, որն ապահովվում է գիտաբեխնիկական առաջընթացի արդյունքները ներդնելու շնորհիվ: Գիտաբեխնիկական առաջընթացի ներդրումը փնտրեսական աճի մեջ գնահատելու առաջին փորձը կատարել է հոլանդացի փնտրեսագեփ Յան Թինբերգենը, որը կատարելագործելով Քոբբ-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիան, նրա մեջ ներառել է փեխնիկական առաջընթացի փեմպի ցուցանիշը՝

$$Y = AK^\alpha L^{(1-\alpha)} e^{rt},$$

որփելը՝

r-ը փեխնիկական առաջընթացի փեմպն է, e-ն՝ բնական լոգարիթմի հիմքը: Տունկցիայի լոգարիթմական դիֆերենցումից սրացվում է, որ՝

$$Y = \alpha K + (1-\alpha)L + r:$$

Այն ցույց է փայլս, թե որքանով է պայմանավորված արտադրանքի աճը (Y) կապիփարով (K), աշխատանքով (L) և փեխնիկական առաջընթացով (r):

Սակայն գործնականում բավականին դժվար է սահմանագատել, առավել ևս հաշվարկել փեխնիկական առաջընթացի ներդրումը փնտրեսական աճի մեջ: Այս բարդությունը պայմանավորված է հեփրևյալ հանգամանքներով.

1. Տեխնիկական առաջընթացը բավականին երկարարև ազդեցության գործոն է, և այն դժվար է ի հայր բերել կարճ ու միջին ժամանակահատվածում, քանի որ գիտաբեխնիկական արդյունքների այսօրվա ներդրման արդյունքը երևալու է ապագայում:

2. Տեխնիկական առաջընթացը՝ որպես փոփոխական աճի արտաքին գործոն, դրսևորվում է մեծամասամբ ոչ ակնհայտ, այլ միջնորդավորված ձևով՝ արտադրության գործոնների որակական կադրավազորման միջոցով: Այս հիմնախնդիրները հետազոտող փոփոխականներն առավել ընդունելի են համարում գիտափոխնիկական առաջընթացի ներդրումը փոփոխական աճի մեջ գնահատել մնացորդային մեթոդով, որի մշակման գործում ունեցած վաստակի համար այն կոչվում է «Սուրճի մնացորդ», «Դենիտի մնացորդ», «Աբրամովիչի մնացորդ»: Մնացորդային մեթոդը հիմնված է Քոբբ-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիայի՝ վերը նշված վերափոխված փարբերակի վրա: Դրա հաշվարկումը կատարվում է հետևյալ սկզբունքով. եթե հասարակական արդյունքի կամ եկամտի ընդհանուր հավելածից հանենք կապիտալի հավելածից և աշխատանքի հավելածից ձևավորված մասը, ապա ստացված մնացորդը կվերագրվի գիտափոխնիկական առաջընթացին:

Տնփոխական աճի հաշվարկման պարզեցված մոդելում հասարակական արդյունքի աճը կարող է փոքրվել առանձին աղբյուրների՝ աշխատուժի աճի (L), կապիտալի աճի (K), փոխնորոգիական փոփոխությունների: Վերջինս դրսևորվում է գիտափոխնիկական առաջընթացով և ընդհանուր գործոնային արտադրողականությամբ: Աշխատուժի և հիմնական միջոցների ազդեցության աստիճանը հասարակական արդյունքի աճի վրա պայմանավորված է նրանով, թե դրանք ինչ մասնաբաժին ունեն այդ արդյունքի ընդհանուր աճի մեջ:

Տնփոխական աճի գործոնային վերլուծությունները, որոնք կատարվել են արտադրական ֆունկցիայի հիման վրա, վկայում են այն մասին, որ հասարակական արդյունքի աճի 1/4 մասն ապահովվում է կապիտալից, իսկ 3/4 մասը՝ աշխատանքից: Այլ կերպ ասած՝ աշխատուժն ավելի մեծ ներդրում ունի հասարակական արդյունքի աճի մեջ, քան հիմնական միջոցները:

Հասարակական արդյունքի փարբերական աճի հաշվարկը կարելի է կատարել հետևյալ ձևով.

$$Y = \alpha K + \beta L + \gamma SU,$$

որտեղ՝

Y - ը հասարակական արդյունքի հավելածն է (%-ներով),

L - ը՝ աշխատուժի հավելածը (%-ներով),

K - ն՝ կապիտալի հավելածը (%-ներով),

γSU -ն՝ գիտափոխնիկական առաջընթացով պայմանավորված ընդհանուր գործոնային արտադրողականության բաժինն արտադրանքի հավելածի մեջ (%-ներով),

α -ն՝ աշխատուժի մասնաբաժինն է հասարակական արդյունքի հավելածի մեջ,

β -ն՝ կապիտալի մասնաբաժինը հասարակական արդյունքի հավելածի մեջ:

Գիտափոխնիկական առաջընթացի բաժինը հասարակական արդյունքի աճի մեջ կարելի է որոշել մնացորդային եղանակով: Այլ կերպ ասած՝ եթե հասարակական արդյունքի ընդհանուր հավելածից հանենք արտադրության գործոնների քանակական ավելացման հաշվին ստացված մասը, ապա մնացորդը մոտավորապես կկազմի գիտափոխնիկական առաջընթացով պայմանավորված

դրանց որակական փոփոխության մասնաբաժինը, որը կարող ենք արտահայտել հետևյալ հավասարումով.

$$Q_{SU}=Y-\alpha K-\beta L:$$

Գիտաբեխնիկական առաջընթացով պայմանավորված հասարակական արդյունքի աճն ըստ էության կարևոր ցուցանիշ է արտահայտված անվտանգ գործունեության ընդհանուր ներդրումը գնահատելու համար: Եթե զարգացած երկրներում գիտաբեխնիկական առաջընթացի բաժինն ընդհանուր արտահայտված անվտանգ ապահովման մեջ կազմում է մոտավորապես 40%, ապա նախկին Խորհրդային Միությունում, ըստ փարբեր հաշվարկների, կազմում էր ընդամենը 20-25%: Դա վկայում է, որ Խորհրդային արտադրությունը զարգանում էր առավելագույնը քսպենսիվ գործունեության հաշվին, որոնց սահմանափակությունն էլ, իր հերթին, որոշակի դեր խաղաց այդ արտադարյալ վերափոխման գործում:

18.4. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԳԱՂԱՓԱՐԱԿԱՆ ԱՐՄԱՏՆԵՐԸ

Նախորդ հարցերի քննարկումից պարզ դարձավ, որ արտահայտված անվտանգ բարդ ու բազմակողմանի արտահայտված կարգադրիչ է, որն արտահայտում է ոչ միայն ընդլայնված վերարտադրության հարաբերություններ, այլև անմիջականորեն անդրադառնում է բնակչության կենսամակարդակի վրա, կանխորոշում երկրի արտահայտված զարգացման հեռանկարները և համարվում է պետության արտահայտված քաղաքականության կարևոր բնագավառն ու օբյեկտը: Այս իմաստով արտահայտված անվտանգ միջոց է ինչպես արտադրության արտադրության, այնպես էլ արտահայտված պրակտիկայի կարևոր հիմնախնդիրներից մեկը: Այդ է վկայում այն փաստը, որ արտահայտված մեջ, արտահայտված անվտանգ հետազոտման հետ կապված, ձևափոխվել են բազմաթիվ պետություններ ու մոդելներ:

Տնտեսական անվտանգ ժամանակակից պետություններն ու մոդելները ձևավորվել են ընդհանուր առմամբ երեք տեսական աղբյուրների՝ արտադրության գործունեության դասական ու նորդասական տեսության, վերարտադրության մարքսյան տեսության և մակրոտնտեսական հավասարակշռության քեյնսյան տեսության հիմքի վրա:

Դասական արտահայտվածությունը, ըստ էության, արտահայտված անվտանգ անացված տեսություն չի ձևավորել, սակայն սրեղծել է ուսմունք հասարակական հարստության անվտանգ գործունեության մասին՝ հանգեցրել այն եզրակացության, որ հարստության անվտանգ որոշվում է արտադրության գործունեության, մասնավորապես՝ աշխատանքի քանակով և աշխատանքի արտադրողականությամբ, որոնք էլ իրենց հերթին ազդում են հասարակության եկամուտների բաշխման վրա: Դասական արտահայտվածության հիմնադիր անգլիացի արտահայտված Ա.Սմիթը իր առջև խնդիր էր դրել հետազոտել հենց հասարակական հարստության բնույթն ու սրեղծման գործունեությունը: Իսկ ֆրանսիացի արտահայտված Ժ.-Բ. Սեյը հարստության սրեղծման գործում կարևորել է աշխատանքի, կապիտալի և հողի դերն ու ներդրումը:

Տնտեսագիտության դասական դպրոցը փնտրեցական աճի հիմք էր համարում կապիտալի կուտակումը և գործող կապիտալի չափերի մեծացումը: Այսպիսի մոտեցումը պայմանավորված էր նրանով, որ արտադրության բնական գործոններ համարվող աշխատանքի և հողի քանակը էականորեն կախված չէր մարդկային ջանքերից, հեղուսբար, փնտրեցական աճի գլխավոր գործոն է ընդունվում կապիտալի ծավալի մեծացումը և այդ նպատակով իրականացվող կապիտալի կուտակումը: Ըստ դասականների փնտրեցական աճի համար անհրաժեշտ կուտակումները հիմնականում կարարվում էին կապիտալիսպ-ձեռնարկատերերի շահույթից, քանի որ վարձու բանվորների աշխատավարձը և հողատեփականատերերի եկամուտները գլխավորապես սպառողական նշանակություն ունեն և խնայողության ու ներդրումային շոշափելի աղբյուր չեն կարող համարվել: Մրանից կախված՝ փնտրեցական աճի համար կարևոր նշանակություն է ձեռք բերում շահույթի նորման և եկամուտների բաշխումը՝ հոգուս ձեռնարկատերերի շահույթի մեծացման: Դասական փնտրեցագետները, մասնավորապես Թ. Մալթուսը և Դ. Ռիկարդոն, նկատել են, որ շահույթի նորման նվազելու միտում ունի, որն արտահայտվում է «հողի նվազող պտղաբերությամբ», և որի արդյունքում փոքրանում է կուտակումը, աստիճանաբար դանդաղում ու արգելակվում փնտրեցական աճը:

Տնտեսական աճի նորդասական տեսության ելակետային դրույթները հիմնված են այն գաղափարի վրա, որ արտադրության յուրաքանչյուր գործոն մասնակից է հարստության, արժեքի սրեղծմանը, հեղուսբար հեղուսգության հիմնական օբյեկտը փնտրեցական աճի գործոններ են: Տնտեսական աճի ժամանակակից տեսույթունների համար կարևոր նշանակություն է ունեցել երկգործունային արտադրական ֆունկցիայի՝ Քոբբ-Դուգլասի մոդելը, որը արտադրության ծավալի աճը կախվածության մեջ է դնում «աշխատանք» և «կապիտալ» գործոններից:

Տնտեսական աճի մարքսյան տեսույթունը ընդլայնված վերարտադրության և հասարակական արդյունքի իրացման միասնական տեսության արտահայտություն է: Վերարտադրության տեսույթամբ Կ. Մարքսը հիմնավորեց, որ փնտրեցական աճը և, դրանով պայմանավորված՝ հասարակական արդյունքի ընդլայնված վերարտադրույթունը հասարակության գարգացման օբյեկտիվ օրինաչափույթունն է: Տնտեսական աճի տեսության մեջ մարքսյան փնտրեցագիտության մյուս ներդրումն այն է, որ հստակորեն սահմանագարվեցին և տեսականորեն հիմնավորվեցին ընդլայնված վերարտադրության, փնտրեցական աճի էքստենսիվ և ինտենսիվ տիպերը: Նասարակական արդյունքի ընդլայնված վերարտադրության մարքսյան տեսույթամբ հիմնավորվեց, որ երկրի փնտրեցության գարգացումը պայմանավորված է արտադրության միջոցների առաջանցիկ տեմպերով աճի առկայությամբ, նաև փնտրեցական աճի պարբերաշրջանի անխուսափելիույթունը: Մարքսիստական փնտրեցագիտույթունն անդրադարձել է նաև փնտրեցական աճի գործոնների քննարկմանը՝ դրանք ներկայացնելով աշխատանքի առարկաների, աշխատանքի միջոցների և բուն աշխատանքի, կամ որ նույնն է՝ արտադրության անձնական ու իրային գործոնների ձևով:

Տնտեսական աճի տեսույթունը նախկին սոցիալիստական փնտրեցակարգում հիմնված էր այն գաղափարական դրույթի վրա, թե իբրև փնտրեցական աճի

բարձր արժեքներ կարող է ապահովել միայն հասարակական սեփականության վրա հիմնված պլանային արտադրությունը: Եթե արտադրության աճի մարքայան արտադրությունը զարգացավ գլխավորապես այս ուղղությամբ, ապա արևմտյան արտադրության միտքը, չունենալով զաղափարական կաշկանդվածություն, առաջադրեց արտադրության աճի բավականին հեղափոխական արտադրություններ՝ մեծ նշանակություն տալով արտադրության աճի մոդելների մշակմանը, որոնց նպատակը հասարակության զարգացման ապագայի կանխարտադրումն էր: Մյուս կողմից՝ արտադրության բնույթի հեղափոխություններից աստիճանաբար անցում կատարվեց արտադրության աճի քաղաքականության մշակմանը: Այս խնամքով արտադրության աճի ժամանակակից արտադրությունները ձևավորվեցին որպես վերարտադրության մարքայան արտադրության այլընտրանքային արտադրականներ և հենվեցին, ինչպես նշել ենք, մակրոարտադրության հավասարակշռության, կարգավորվող կապիտալիզմի քեյնսյան արտադրության և արտադրության գործոնների նորոգական արտադրության վրա:

Տնտեսական աճի քեյնսյան արտադրությունը (ի պարիպ անգլիացի նշանավոր արտադրագետ Ջ. Քեյնսի) հիմնված էր մակրոարտադրության վերլուծության մեթոդի վրա: Այս արտադրության համար գլխավոր հիմնահարցը ազգային եկամտի մակարդակի, դրա շարժման և բաշխման գործոնների ուսումնասիրումն էր արդյունավետ պահանջարկի ձևավորման պայմաններում: Ըստ Քեյնսի՝ արդյունավետ պահանջարկի վրա ազդող հիմնական գործոններն են սպառման և խնայողության հակվածության հարաբերակցությունը: Խնայողության սահմանային հակվածության աճը և արդյունավետ պահանջարկի անկումը կարող են փոխհատուցվել ներդրումներով, այսինքն՝ արտադրության միջոցների պահանջարկի աճով: Սակայն ներդրումների ավելացումը և արտադրության ծավալների ընդլայնումը շահավետ են այնքան ժամանակ, քանի դեռ կապիտալի սահմանային արդյունավետությունը չի հավասարվել փոխարժեքային արժեքի նորմային: Կապիտալի սահմանային արդյունավետությունը որոշվում է շահույթի աճի և կապիտալի աճի հարաբերությամբ, որը, ըստ էության, շահութաբերության աստիճանն է:

Քեյնսը արտադրության 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: Այսպես Քեյնսը հանգեց այն եզրակացության, որ միավոր ներդրումից ստացված եկամտի 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 ($M = \frac{\Delta Y}{\Delta i}$):

Այսպես Քեյնսը հետևում է, որ ազգային եկամտի հավելանքը որոշվում է լրացու-

ցիչ ներդրումների և բազմապատկիչի արտադրյալով ($\Delta Y = \Delta I \times M$):

Ներդրումը համարելով փոփոխական աճի գլխավոր գործոն, Քեյնսը պետությանն առաջարկում է իրականացնել ներդրումների խրախուսման քաղաքականություն, ըստ այդմ՝ պետք է մեծացվեն պետական ծախսերը և իջեցվի փոխարժեքային փոփոխական փոփոխության մեջ փողի քանակի ավելացման շնորհիվ:

Տնտեսական աճի քեյնսյան գաղափարները հետագայում զարգացրին ամերիկացի փոփոխականագետներ Ա. Նարիսը, Ջ. Կլարկը, որոնք հանգեցին հետևյալ եզրակացությանը. կայուն փոփոխական աճ ապահովելու համար անհրաժեշտ է, որպեսզի ներդրումներն աճեն եկամտից արագ: Դրանով նրանք փոխեցին ակտիվիզմի (արագացուցիչ) գաղափարը: Արագացուցիչը ներդրումների աճի գերազանցման գործակիցն է եկամտի աճի համեմատությամբ: Եթե բազմապատկիչը ցույց է փայլա, թե ներդրումները որքանով են նպաստում եկամտի փոփոխությանը, ապա արագացուցիչը բնութագրում է եկամտի փոփոխության աճի հակադարձ ազդեցությունը ներդրումների մեծացման վրա: Արագացուցիչի փոփոխական էֆեկտն այն է, որ ներդրումների նկատմամբ պահանջարկը համեմատական է ոչ թե պարզապես փոփոխական աճին, այլ այդ աճի արագությանը: Օրինակ, եթե փոփոխական աճի փոփոխությունը 3%-ից բարձրանում է մինչև 5%, ապա լրացուցիչ ներդրումների նկատմամբ պահանջարկն աճում է 1.6 անգամ (5%:3%): Արագացուցիչի երևույթի փոփոխական բովանդակությունն այն է, որ արտադրության որոշ ճյուղերում ներդրումների աճը լրացուցիչ ներդրումների պահանջ է առաջացնում նաև մյուս ճյուղերում: Այսպես, օրինակ, ավտոմոբիլաշինության մեջ կապիտալ ներդրումների ավելացումը որոշակի ներդրումներ է պահանջում նաև պողպատի, ավտոդողերի, էլեկտրափոխանակայի և այլ արտադրություններում: Այդ գործողության հետ կապված լրացուցիչ կապիտալ ներդրումները կարելի է որակել «հրահրված ներդրումներ» անունով: Արագացուցիչի գործակիցը (A) որոշվում է լրացուցիչ ներդրումների և նախորդ փոփոխական ազդային եկամտի հավելանի հարաբերությամբ:

Այսպիսով, ըստ փոփոխական աճի նորքեյնսյան և հետքեյնսյան տեսության՝ սկզբնական ներդրումները բազմապատկիչի սկզբունքով առաջ են բերում եկամտի փոփոխական բազմապատկիչ աճ, իսկ արագացուցիչ էֆեկտի հետևանքով դա առաջացնում է լրացուցիչ կամ «հրահրված ներդրումներ», որոնք իրենց հերթին հանգեցնում են փոփոխական աճի ու եկամտի փոփոխական ավելացման:

Տնտեսական աճի քեյնսյան ուղղության գրեթե բոլոր մոդելներին բնորոշ է խնայողությունների և ներդրումների միջև կախվածության ընդունումը: Այս կախվածության համաձայն ազգային եկամտի փոփոխությունը (ΔY) որոշվում է կուտակման նորմայի (N_s) և ներդրումների արդյունավետության (Ξ) արտադրյալով՝

$$\Delta Y = N_s \cdot \Xi:$$

Տնտեսական աճի քեյնսյան տեսությունը գաղափարական, մեթոդաբանական դեր խաղաց փոփոխական աճի հետքեյնսյան և նորքեյնսյան տեսությունների ու մոդելների ձևավորման գործում:

18.5. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՆՈՐՔԵՅՆՍՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ՈՒ ՄՈԴԵԼՆԵՐԸ

18.5.1. Նարրոդի փնտրական աճի մոդելը

Տնտեսական աճի քայնայան փետությունը մեծ արձագանք գրավ և բազմաթիվ հետևորդներ ձեռք բերեց փնտրական փնտրական մեջ, որոնց շնորհիվ ձևավորվեցին փնտրական աճի նորքայան և հետքայան փետություններն ու մոդելները: Տնտեսական աճի փետության զարգացման, նրա գործնականացման և կոնկրետացման գործում նշանակալից ներդրում են ունեցել անգլիացի փնտրական Բ.Նարրոդը և ամերիկացի փնտրական Ե.Դոմարը: Նրանք, միմյանցից անկախ, առաջադրեցին փնտրական աճի գնահատման իրենց մոդելները: Նմանությունների պարզառով ժամանակակից փնտրական փնտրական մեջ մոդելը ընդունված է անվանել «Նարրոդ-Դոմարի մոդել»:

Ռոյ Ծորքս Նարրոդը (1900-1978 թթ.) ավարել է Օքսֆորդի համալսարանը, որպես է երկար փարիներ դասավանդել է: Ծանոթ լինելով Քեյնսի հետ՝ նա դարձել է նրա հավարարիմ գործընկերն ու գաղափարակիցը: Պարահական չէ, որ Քեյնսը Նարրոդին համարել է իր գիտական գաղափարների շարունակողը: Քեյնսի մահից հետո Նարրոդը գրել է նրա առավել ամբողջական և բովանդակալից կենսագրությունը: Տնտեսական աճի վերաբերյալ Նարրոդի առավել կարևոր աշխատություններն են «Շարժնթացի փետության ակնարկ» հոդվածը (1939 թ.), «Տնտեսական շարժնթացի փետության շուրջ» գիրքը (1948 թ.): Տնտեսական աճի նորքայան մոդելներին և, մասնավորապես՝ Նարրոդի մոդելին առավել բնորոշ են հետազոտության հետևյալ ելակերային պայմանները.

1. Տնտեսական աճը կապված է կապիտալի կուտակման գործընթացի հետ, և հասարակական արդյունքի աճը որոշվում է միայն մեկ գործոնով՝ կապիտալի կուտակման նորմայով:
2. Ենթադրվում է, որ ներդրումները հավասար են խնայողություններին ($i=s$):
3. Կապիտալարարությունը կախված չէ արտադրության գործոնների գների հարաբերությունից, այլ որոշվում է միայն արտադրության փնտրական պայմաններով, որոնք անփոփոխ են, այսինքն՝ ընդունվում է չեզոք փնտրական առաջընթացը:
4. Ենթադրվում է, որ կապիտալի նկատմամբ պահանջարկը, փրված կապիտալարարության պայմաններում, կախված է միայն հասարակական արդյունքի աճի փնտրական ու դրա միտումներից:

Նարրոդը փնտրական աճի կամ փնտրական շարժնթացի իր առաջադրած մոդելում խնդիր է դրել հետազոտել, թե փնտրական աճի գործընթացում ի՞նչ կերպ է փնտրական ունենում կապիտալի, աշխատանքի և բնակչության մեկ շնչին բաժին ընկնող եկամտի փոխհարաբերությունը: Նարրոդի մոդելը ներկայացվում է մի քանի փարբերակներով, որոնք ընդհանուր առմամբ կազմված են երեք մասից: Դրանք բնութագրելու համար Նարրոդը կիրառում է **փնտրական աճի հիմնարար հավասարում, երաշխավորված աճ և բնական աճ** հասկացությունները:

Տնտեսական 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 տնտեսական աճի ձեռքբերման համար:

Այս հավասարությունից հետևում է, որ տնտեսական աճի տեմպը ուղիղ համեմատական է խնայողության նորմային և հակադարձ համեմատական՝ կապիտալադարձությանը՝ $G = s:C$:

Սա, ըստ էության, արտահայտում է **փաստացի տնտեսական աճի տեմպը**: Տնտեսական աճի իր մոդելում Նարրոդը կարևորում է ոչ թե փաստացի տնտեսական աճի տեմպը, այլ կայուն, հետևողական տնտեսական աճը, որը կարող է ապահովվել տեխնիկական առաջընթացի չեզոքության և անփոփոխ արդյունքի նորմայի պայմաններում: Դա բնութագրելու համար Նարրոդը կիրառում է **երաշխավորված տնտեսական աճի տեմպ** հասկացությունը: Երաշխավորված տնտեսական 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 տնտեսական 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 տնտեսական աճի ապահովման համար անհրաժեշտ է, որ խնայողությունների նորմայի մեծությունը հավասարվի երաշխավորված աճի տեմպին, և այն ապահովվելու համար՝ պահանջվող սահմանային կապիտալադարձության արտադրյալին: Երաշխավորված տնտեսական 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 ձեռնարկից 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 կղնի արագացուցիչ-բազմարկիչի 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 ապահովվում է համար անհրաժեշտ է, որ եկամտի ներդրվող բաժինը՝ փաստորեն ($G_w \cdot C_r$)-ը և ($G_n \cdot C_r$)-ը, հավասար լինի դրա խնայվող մասին (s): Սա, ըստ էության, Քեյնսի հայտնի $i=s$ հավասարման փոփոխված ձևն է: Տարբերությունը թերևս այն է, որ ըստ Քեյնսի՝ ներդրումների չափերը որոշվում են կապիտալի սահմանային արդյունավետությամբ (ըստ էության, շահույթի նորմայով) և փողոսի նորմայով, իսկ Նարրողի առաջադրած մոդելում ներդրումների չափերը կախվածության մեջ են բնակչության աճից, փոփոխական 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 փեղի 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 փեմայ** հասկացությունը: Երաշխավորված աճի փեմայը, նրա բնորոշմամբ, աճի այնպիսի նախադրված փեմայն 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 փեմայի շեղումը երաշխավորվածից նա բացառել է արդյունաբերական պարբերաշրջանի առկայությամբ: Այս իմաստով Նարրոդը ընդունել է, որ շուկայական փնտրությունը ինքնին չի կարող ապահովել փնտրության աճի շարժընթաց հավասարակշռություն և անհրաժեշտ է համարել փնտրության պետական կարգավորումը:

18.5.2. Դոմարի փնտրության աճի դինամիկ (շարժընթաց) հավասարակշռության մոդելը

Տնտեսական աճի նորբեյնսյան ուղղության նշանավոր ներկայացուցիչը ԱՄՆ-ում, ինչպես նշել ենք, Ե.Դոմարն էր: Ծանոթ չլինելով Ռ.Նարրոդի հայրնի աշխատությանը, նրանից անկախ Դոմարը ինքնուրույն հանգեց հավասարակշռված փնտրության աճի հավասարմանը, որը նման է Նարրոդի երաշխավորված փնտրության աճի դրոյթներին:

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 փնտրության աճի հիմնախնդիրներին նվիրված բազմաթիվ հոդվածներ, որոնք 1957 թ. հրատարակել է «Տնտեսական աճի փնտրության ակնարկներ» գրքում:

Ե.Դոմարի փնտրության 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 փեմայով: Դոմարի մոդելի խնդիրն է որոշել ներդրումների մեծությունը և դրանց աճը, դրանով իսկ եկամտի հավելվածը հավասարեցնել արտադրական հզորությունների հավելվածին, ընդ որում՝ անփոփոխ տեխնոլոգիայի դեպքում (այսինքն՝ կարճաժամկետ շարժընթաց կտրվածքում) ներդրումների հավելվածը դիֆուզիոն է որպես ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի միակ գործոն:

Դոմարի փոփոխության հիմնական գաղափարն այն է, որ ներդրումները երկակի դեր են խաղում փոփոխության մեջ. մի կողմից՝ դրանք արտադրական հզորություններ են ստեղծում, իսկ մյուս կողմից՝ պահանջարկ ստեղծում բազմարկչի էֆեկտի միջոցով: Դոմարի մոդելը հիմնված է նաև այն նախադրյալների վրա, որ խնայողությունները և ներդրումները հավասար են միմյանց, իսկ խնայողության սահմանային հակումը կամ խնայողության նորման, կապիտալի սահմանային արտադրողականությունը և կապիտալազինվածությունը անփոփոխ ու հաստատուն են:

Դոմարի մոդելում ամբողջական պահանջարկը փոփոխվում է քայնայան մեթոդաբանությամբ, այսինքն՝ ներդրումների մեծացման բազմարկչային էֆեկտի հետևանքով, որն արտահայտվում է հետևյալ կերպ.

$$\Delta AD_t = \Delta i_t \cdot K = \Delta i_t : MPS,$$

որտեղ՝

ΔAD_t -ն ամբողջական պահանջարկի աճն է ընթացիկ ժամանակահատվածում,

Δi_t -ն ներդրումների աճը ընթացիկ ժամանակահատվածում,

K -ն բազմարկչի գործակիցն է, որը ներկայացվում է (1:MPS) տեսքով,

MPS-ը խնայողության սահմանային հակումը:

Ամբողջական առաջարկի փոփոխությունը ընթացիկ ժամանակահատվածում Դոմարը ներկայացրել է հետևյալ ձևով.

$$\Delta AS_t = \sigma \cdot \Delta K_t = \sigma \cdot \Delta i_{t-1},$$

որտեղ՝

ΔAS_t -ն ամբողջական առաջարկի աճն է ընթացիկ ժամանակահատվածում,

σ (սիգմա) -ն՝ կապիտալի սահմանային արտադրողականությունը ($\Delta Y : \Delta K$) կամ կապիտալահատույցը,

ΔK_t -ն կապիտալի աճն է ընթացիկ ժամանակահատվածում,

Δi_{t-1} -ն ներդրումների աճը նախորդ ժամանակահատվածում, որը հանգեցնում է կապիտալի հավելվածին (ΔK_t) ընթացիկ ժամանակահատվածի սկզբում:

Ելնելով Դոմարի մոդելի այն դրույթից, որ ամբողջական պահանջարկը հավասար է ամբողջական առաջարկին՝ $AD_t = AS_t$, կտրանանք հետևյալ հավասարումը.

$$\Delta i_t : MPS = \sigma \Delta i_{t-1} \text{ կամ } \Delta i_t : \Delta i_{t-1} = \sigma \cdot MPS:$$

Դոմարի և Նարրոդի մոդելների նույնությունը ցույց տալու համար կարևոր ենք որոշ պարզեցումներ ու ձևափոխություններ: Խնայողության սահմանային հակումը (MPS) երկարաժամկետ կտրվածքում շատ քիչ է փոքրվում 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՝ փոփոխական 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 փեմպը պետք է հավասար լինի կապիտալի սահմանային արտադրողականության և խնայողության նորմայի արտադրյալին: Քանի որ Դոմարը ներդրումների աճը համարել է փնտեսական աճի նախադրյալը հավասարակշռված փնտեսական աճի պայմաններում, իսկ կապիտալի սահմանային արտադրողականությունը (σ) կամ կապիտալահատույցը՝ հակադարձ համեմատական կապիտալահատույցի ցուցանիշին ($\sigma=1:C_r$), ապա Դոմարի փնտեսական աճի $\Delta i = \sigma \cdot s$ մոդելը, ըստ էության, Նարրոդի փնտեսական աճի մոդելի նմանակն է ($C_w = s:C_r$):

Ահա այս իմաստով է, որ փնտեսագիտության մեջ կիրառվում է փնտեսական աճի «Նարրոդ-Դոմարի մոդել» հասկացությունը:

Տնտեսական աճի Դոմարի մոդելը ենթադրում է, որ աշխատանքի առաջարկի հավելվածի փեմպը ($\Delta L_t:L_{t-1}$) պետք է հավասար լինի կապիտալի հավելվածի փեմպին ($\Delta K_t:K_{t-1}$), որն էլ իր հերթին հավասար՝ ներդրումների և հասարակական արդյունքի հավելվածի փեմպին:

$$\Delta i_t:\Delta i_{t-1} = \Delta Y_t:Y_{t-1} = \Delta K_t:K_{t-1} = \Delta L_t:L_{t-1} = \sigma:MPS:$$

Սա հենց Դոմարի փնտեսական աճի շարժընթաց (դինամիկ) հավասարակշռության մոդելն է: Սակայն այսպիսի շարժընթաց հավասարակշռության պահպանման համար անհրաժեշտ է իրականացնել որոշակի պայման, որը փնտեսագիտական 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 փրամաբանության, ներդրումների կրճատումը պետք է հանգեցնե՞ր թերարտադրության: «Դոմարի պարադոքսը» բացատրվում է հետևյալ կերպ.² Եթե $\Delta i_t < \Delta K_t$, այսինքն՝ ներդրումների աճը հետ է մնում կապիտալի աճից, ապա դա, ըստ էության, հանգեցնում է նրան, որ ամբողջական պահանջարկի կազմի մեջ ներդրումները հարաբերականորեն կրճատվում են, որն էլ հանգեցնում է ամբողջական պահանջարկի աճի փեմպերի նվազման կամ, որ նույնն է, արտադրված արտադրանքի ծավալը գերազանցում է պահանջարկը, որը գերարտադրության արտահայտություն է: Ստացվում է, որ փնտեսական աճի կայուն հավասարակշռված փեմպը պահպանելու համար անհրաժեշտ է ժամանակ առ ժամանակ մեծացնել ներդրումների հավելվածը, որպեսզի ապահովվի աճող արտադրական հզորությունների լրիվ բեռնվածությունը: Այսպիսի փնտեսական աճը, որը ապահովում է կապիտալի լրիվ զբաղվածությունը, Դոմարի կողմից բնութագրվել է որպես **երաշխավորված փնտեսական աճ**:

Դոմարը, ինչպես և Նարրոդը, նկատել են, որ գործնականում դժվար է հավասարակշռված աճի փեմպ ապահովել: Իրականում այդպես է, քանի որ հավասարակշռված աճի փեմպը շար անկայուն է և մեծապես կախված է ոչ միայն և ոչ այնքան կառավարության ներդրումային քաղաքականությունից, այլ

² См. Курс экономической теории, под ред. **Чепурина М.Н.**, Киров, 2004, էջ 614:

խնայողության նորմայից, որն էլ իր հերթին պայմանավորված է ինստիտուցիոնալ ու հոգեբանական բազմաթիվ գործոններով, մասնավորապես՝ հասարակության խնայողության սահմանային հակումով:

18.6. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՆՈՐԴԱՍԱԿԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ՈՒ ՄՈԴԵԼՆԵՐԸ

18.6.1. Քոբբ-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիայի էությունը և հարկանիշները

Տնտեսական աճի նորդասական տեսությունները ձևավորվեցին XX դարի կեսերին: Դրանք հիմնված էին հետևյալ տեսական նախադրյալների վրա.

1. Արտադրանքի արժեքն սպեղծվում է արտադրության բոլոր գործոններով, և յուրաքանչյուր գործոն իր ներդրումն ունի արժեքի կազմավորման մեջ:
2. Քանակական կախվածություն գոյություն ունի արտադրանքի թողարկման և արտադրության համար անհրաժեշտ ռեսուրսների միջև:
3. Գոյություն ունի արտադրության գործոնների հարաբերական անկախություն և դրանց փոխադարձ փոխարինելիություն:

Ի փարբերություն տնտեսական աճի նորքեյնսյան տեսության, նորդասական տեսությունը հիմնված է ոչ թե տնտեսական աճի միագործոն (կապիտալի կուտակման), այլ բազմագործոն մոդելների վրա: Եթե քեյնսյան տեսությունը տնտեսական աճը բացատրում էր պահանջարկի գործոններով, ապա նորդասական տեսությունները՝ առաջարկի գործոնների տեսանկյունից, այսինքն՝ տնտեսական աճի համար անհրաժեշտ ռեսուրսների առկայությամբ: Այսպեղից ծագում է առկա արտադրական ռեսուրսներով տնտեսական աճի հնարավոր առավելագույն տեսակ ապահովելու հիմնախնդիրը, որի նպատակով կիրառվեցին տնտեսամաթեմատիկական մոդելներ կամ արտադրական ֆունկցիաներ:

Տնտեսական աճի երկգործոնային մոդելն առաջին անգամ կիրառվել է 1928 թ., ամերիկացի մաթեմատիկոս Չ. Քոբբի և տնտեսագետ Պ. Դուգլասի կողմից, որը տնտեսագիտության մեջ սրացել է «Քոբբ-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 ասփիճանը կամ ռեակցիան՝ մեկ այլ մեծության (կապիտալի, աշխատանքի) փոփոխությունից կախված: Այսպես, եթե հետևում է, որ կապիտալի ծախսերի 1%-ով ավելացումը ապահովում է արտադրության ծավալի 0.25%-ով աճ, իսկ աշխատանքի ծախսերի 1%-ով ավելացումը՝ նպաստում արտադրության ծավալի 0.75%-ով աճին:

Քոբբ-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիայից հետևում է, որ հնարավոր են **փոփոխական աճի երեք տիպեր.**

1. Եթե $\alpha+\beta=1$, ապա արտադրության ծավալի աճը տեղի է ունենում արտադրական նշված երկու գործոնների ծախսերի ավելացմանը համապատասխան՝ առանց դրանց արդյունավետության փոփոխության: Այս դեպքում առկա է էքստենսիվ (փարածուն) փոփոխական աճ:

2. Եթե $\alpha+\beta<1$ -ից, ապա արտադրության ծավալներն աճում են ավելի դանդաղ, քան արտադրության գործոնների ավելացումն է, որը վկայում է դրանց օգտագործման արդյունավետության նվազման մասին:

3. Եթե $\alpha+\beta>1$ -ից, ապա արտադրության ծավալների աճը գերազանցում է արտադրության գործոնների ծախսերը, որը վկայում է ինտենսիվ (արդյունավետ) փոփոխական աճի առկայության մասին:

Ընդ որում եթե $\alpha>\beta$ -ից, ապա առկա է կապիտալախնայողական փոփոխական աճ, իսկ եթե $\alpha<\beta$ -ից, ապա՝ աշխատախնայողական փոփոխական աճ:

Քոբբ-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիան բնութագրվում է որոշակի հատկանիշներով: Այսպես՝

1. Նիմնված է այն դրույթի վրա, որ արտադրության գործոնների ծավալաչափի հատույցը 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 տեսանկյունից պայմաններում հանգեցնում է արտադրության օպտիմալ ծավալից շեղմանը և արտադրության անարդյունավետությանը: Այսպես, օրինակ, եթե արտադրության մեջ ներգրավենք կապիտալի լրացուցիչ քանակություն, իսկ աշխատանքի քանակը թողնենք նախկին ծավալով, ապա այլ հավասար պայմաններում աշխատանքի սահմանային արտադրողականությունը (MPL) կբարձրանա, իսկ ավելացված կապիտալի սահմանային արտադրողականությունը կնվազի: Աշխատանքի ավելացման և կապիտալի անփոփոխ պայմաններում տեղի կունենա հակառակ երևույթը՝ աշխատանքի սահմանային արտադրողականությունը կնվազի, իսկ կապիտալինը՝ կբարձրանա:

3. Աշխատանքի և կապիտալի մասնակցության բաժինը հասարակական արդյունքի մեջ հաստատվում է, այսինքն՝ ($\beta:\alpha$) կայուն է: Նշանակում է՝ աշխատանքի բաժինը կազմում է մոտավորապես $3/4$, իսկ կապիտալինը՝ $1/4$, ինչպես որ արված է ֆունկցիայում:

Գիտատեխնիկական առաջընթացը արտեսական աճի արտադրանքի բնագավառում նոր հեղափոխությունների իրականացման երաշխիք դարձավ: Անցումը արտեսական աճի առավելապես ինտենսիվ տիպին, անհրաժեշտ դարձրեց արտեսական աճի տեմպերի և որակի մեջ կարարել գիտատեխնիկական հեղափոխության ունեցած ներդրման գնահատումը: Այս անհրաժեշտությունից ելնելով՝ 1940-ական թվականներին արտեսական աճի նորոգասական արտադրանքի շրջանակներում ձևավորվեցին նոր մոտեցումներ՝ կապված արտեսական աճի վրա գիտատեխնիկական առաջընթացի ազդեցության գնահատման հետ: Այս ուղղության նշանավոր ներկայացուցիչներն էին Յ. Թինբերգենը, Ռ. Մոլտուն, Է. Դենիսոնը և ուրիշներ, որոնք իրենց հեղափոխությունների հիմքում դրեցին Զորք-Դուգլասի այս հանրահայտ արտադրական ֆունկցիան:

18.6.2. Սոլոուի արտեսական աճի մոդելը, և Ֆելպսի «կուրակման ոսկե կանոնը»

Տնտեսական աճի նորոգասական ուղղության նշանավոր ներկայացուցիչներից է ամերիկացի տնտեսագետ Ռոբերտ Սոլոուն (ծնվ. 1924 թ.), որը մեծ ներդրում է կատարել արտեսական աճի արտադրանքի կազմակերպման գործում: Նա կրթություն է ստացել Նարվարդի համալսարանում և 1950 թվականից դասավանդել է Մասսաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտում: Սոլոուն արտեսական աճի իր տեսությունը հիմնականում ներկայացրել է 1956 թ. հրատարակած «Ներդրում արտեսական աճի արտադրանքի մեջ» հոդվածում, 1969 թ.՝ «Աճի տեսությունը. շարադրանք» մենագրությունում: Տնտեսական աճի արտադրանքի կազմակերպման մեջ ունեցած նշանակալից ներդրման համար Ռ. Սոլոուն 1987 թ. արժանացել է Նոբելյան մրցանակի:

Սոլոուն արտեսական աճի հեղափոխության արդյունքում հանգել է այն եզրակացության, որ Նարրոդ-Դոմարի արտեսական աճի մոդելում արտադրանքի անկայունության անխուսափելիության հիմնական պատճառն այն է, որ կապիտալազինվածությունն ընդունվել է որպես հաստատված մեծություն, որը հաստատվում փոխհարաբերություն է արտադրանքի կապիտալի և աշխատանքի միջև: Սակայն, ի հակադրություն դրան, Սոլոուն գտնում է, որ կապիտալի և աշխատանքի միջև պետք է լինի ոչ թե կայուն, այլ փոփոխական հարաբերակցություն: Սոլոուի արտեսական աճի տեսությունը գաղափարապես հիմնված է արտադրության գործոնների նորոգասական արտադրանքի վրա, որն էլ պայմանավորում է արտեսական աճի Սոլոուի մոդելի նորոգասական բնույթը: Այս մոդելում ենթադրվում է, որ բնակչությունն աճում է անփոփոխ տեմպերով, իսկ ներդրումները կազմում են եկամտի հաստատված բաժինը և որոշվում են խնայողության նորմայով (ինչպես Նարրոդ-Դոմարի մոդելում):

Տնտեսական աճի քանակական բնութագրության համար Սոլոուն մշակել է երկու մոդել:

- Կրթական աճի աղբյուրների գործունային վերլուծության մոդելը,
- Խնայողությունների, կապիտալի կուտակման և Կրթական աճի փոխկապակցությունը բացահայտող մոդելը:

Տնտեսական աճի **առաջին մոդելի** հիմքում Սոլոուն դրել է Զորբ-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիան և այն ձևափոխելով՝ մտցրել նաև «տեխնոլոգիայի զարգացման գործոնը», որից հետո մոդելը սրացել է հետևյալ տեսքը.

$$Q = F(K, L, T),$$

որտեղ՝

Q -ն արտադրանքի ծավալն է,

K -ն՝ հիմնական կապիտալը,

L -ը՝ ներդրված աշխատանքը՝ աշխատավարձի ձևով,

T -ն՝ տեխնոլոգիայի զարգացման մակարդակը:

Սոլոուն ենթադրում է, որ տեխնոլոգիայի փոփոխությունը հանգեցնում է կապիտալի և աշխատանքի սահմանային արդյունքի 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 տեխնոլոգիայի հավելանքից (ΔT), հիմնական կապիտալի հավելանքից (ΔK) և ներգրավված աշխատանքի հավելանքից (ΔL): TF_K -ն ցույց է տալիս կապիտալի սահմանային արդյունքը, իսկ TF_L -ը՝ աշխատանքի սահմանային արդյունքը: $\Delta K \times TF_K$ -ն կապիտալի բաժինն է ընդհանուր թողարկման մեջ, $\Delta L \times TF_L$ -ը՝ աշխատանքի բաժինը ընդհանուր թողարկման մեջ:

Ինչ վերաբերում է արդյունքի թողարկման հավելանքի տեմպերին, ապա, ըստ Սոլոուի, այն որոշվում է հետևյալ կերպ՝

$$\frac{\Delta Q}{Q} = \frac{\Delta T}{T} + S_L \frac{\Delta L}{L} + S_K \frac{\Delta K}{K} :$$

Այսինքն՝ արտադրանքի թողարկման հավելանքը ($\frac{\Delta Q}{Q}$) կախված է տեխնի-

կական առաջընթացի տեմպից ($\frac{\Delta T}{T}$), ներգրավված աշխատանքի հավելանքի և թողարկման մեջ աշխատանքի բաժնի (S_L) արտադրյալից, կապիտալի հավելանքի ($\frac{\Delta K}{K}$) և նրա բաժնի (S_K) արտադրյալից:

Եթե աշխատանքի և կապիտալի բաժինները արտադրանքի թողարկման մեջ չափվում են աշխատանքի արտադրողականության, կապիտալազինվածու-

թյան և կապիտալահատուցի 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 «**Ռենիսոնի մնացորդ**»՝ ի պատիվ ամերիկացի փոփոխականության Դենիսոնի, 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 փոխակալվածությունը խնայողությունների, կապիտալի կուտակման և փոփոխական աճի միջև: Չխորանալով մոդելը ստանալու Սոլոուի մաթեմատիկական հնարքների մեջ՝ նշենք, որ այն ունի հետևյալ տեսքը.

$$\Delta K = sf(k) - nk ,$$

որտեղ՝

ΔK - ն կապիտալազինվածության հավելվածի փոփոխությունն է,

s - ը՝ խնայողության նորման,

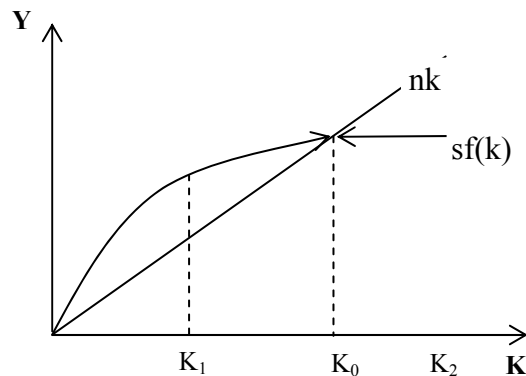
k -ն՝ մեկ աշխատողի կապիտալազինվածությունը,

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 կապիտալազինվածության 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 կապիտալազինվածությունը 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-Ռոմարի մոդելի, հաշվեկշռված աճի հետագիծը կայուն է համարվում: Այն արտահայտվում է հետևյալ գծապատկերի տեսքով.



ՊՆՅՈՒՄ 18.6.1. Նաշվելը աճի հերթափոխի Մոլոուի 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 փնտեսական աճը հավասարակշռվում է, ապա դրա հերթագա փեմպը կախված է բնակչության աճից ու փոխնորոգիական առաջընթացից: Ըստ Մոլոուի 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 կապիտալահարույցը:

Մոլոուի մոդելից հետևում է, որ որքան մեծ է խնայողությունների նորման, այնքան բարձր է կապիտալազինվածությունը, հետևաբար բարձր է հաշվելը աճի փնտեսական աճի փեմպը: 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 փնտեսավարման պրակտիկայով: Այսպես, այն երկրներում, որտեղ բնակչության մեկ շնչի հաշվով ՆՆԱ-ի փարեկան ծավալը առավել բարձր է (ԱՄՆ, Գերմանիա, Ճապոնիա և այլն), խնայողությունները կազմում են ՆՆԱ-ի 23%-ից ավելի, միջին եկամուտ ունեցող երկրներում՝ 20-22%, ցածր եկամուտ ունեցող երկրներում՝ 10-19%³:

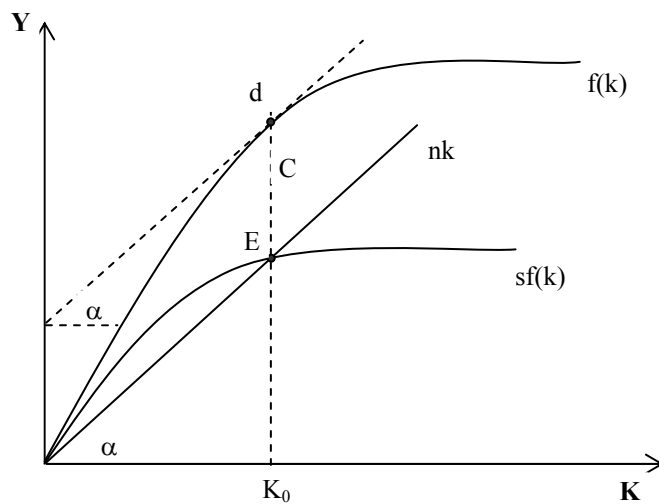
Տնտեսական աճն ինքնին ինքնանպաստակ չէ, հետևաբար խնդիրն այն է, թե ինչպե՞ս պետք է որոշել հասարակության համար օպտիմալ համարվող փնտեսական աճը: Այս խնայող Մոլոուի փնտեսական աճի մոդելը հնարավորություն է տալիս պարասխանել խնդրո հարցին. երկրում ինչպե՞ս ապահովել սպառման առավելագույն մակարդակ փնտեսական աճի նախարեսված փեմպերի պայմաններում: Ամբողջական ձևով այս հարցի լուծումը փվել է ամերի-

³ Տե՛ս Գայլար 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 կապիտալագինվածության կայուն մակարդակի պայմաններում մաքսիմալացվի հասարակական արդյունքի ծավալի և ներդրումների ծավալների միջև եղած փոքրերությունը: 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 փոքրերությունը հաշվեկշռված փնտրեսական աճի պայմաններում կլինի առավելագույնը, այսինքն՝ փեղի կուրակման $f(k) - sf(k) = f(k) - nk$ հավասարակշռությունը՝



ՊԻՅՁՅԻ ԻՆՑ 18.6.2. Նավասարակշռված փնտրեսական աճի հետագիծը 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 հատի K_0 -ին համապատասխանող E կետում: dE հատվածը, ըստ էության, սպառման (C) առավելագույն մակարդակն է հավասարակշռված փոփոխական աճի պայմաններում:

«Կապիտալի կուտակման ոսկե կանոնը» կերպարանափոխվում է, երբ Սոլոուի մոդելի մեջ հաջորդաբար ներգրավում ենք բնակչության աճի պայմանը և փոխանակական 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 փոկոսադրույթին (r): Այս դեպքում «ոսկե կանոնը» կգործի, երբ փոկոսադրույթը 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. Շումպետեր, 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 վերլուծություն» (1985 թ.): Գիտնականը փոփոխականության մեջ առաջին անգամ կատարեց փոփոխական աճի գործոնային ծավալուն 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 գիտատեխնի-

կական առաջընթացով և մյուս գործոնների արդյունավետությամբ), ներկայացրել է որոշակի բաղադրիչների (ագրեգատների) տեսքով և հաշվարկել յուրաքանչյուրի բաժինը ազգային եկամտի հավելանքի տեսակի մեջ: Նա քննարկել է փոփոխական աճի 23 գործոններ, որոնցից 4-ը վերաբերում են **աշխատանքին** (զբաղվածություն, 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 եկամտների աճի տեսակերը (1950-1962 թթ.), Դենիսոնը հաշվարկել է յուրաքանչյուր գործոնի ներդրումը դրա ապահովման գործում: Մասնավորապես նա ցույց է տվել, որ ԱՄՆ-ում 1950-1962 թթ. ազգային եկամտի հավելանքի տեսակը 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:

Կատարելով փոփոխական աճի գործոնային վերլուծություն կամ, այսպես կոչված՝ «թվաբանություն», Դենիսոնը ցույց է տվել, որ ԱՄՆ-ում 1929-1982 թթ. փոփոխական աճի հիմնական գործոնը եղել է աշխատանքի արտադրողականության բարձրացումը, որին բաժին է ընկել աճի 68%-ը: 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 «Մոլոուի մնացորդին» և բնութագրում է գիտափորձիկական գործոնի, գիտելիքների առաջընթացի ներդրումը փոփոխական աճի մեջ:

Տնտեսական աճի մեջ գիտաբեխնիկական գործոնի գնահատման Դենիսոնի, ինչպես նաև Սոլոուի «մնացորդային մեթոդի» կիրառման անհրաժեշտությունը պայմանավորված է հենց գիտաբեխնիկական առաջընթացի բնույթով ու յուրահատկություններով: Գիտաբեխնիկական առաջընթացը դրսևորվում է նյութականացված և չնյութականացված ձևերով: Նյութականացված բեխնիկական առաջընթացը մարմնավորվում է արտադրության նյութաիրային գործոնների մեջ, որը կարելի է գնահատել որպես կապիտալի որակի բարելավման ասպիճանի, նրա արտադրողականության բարձրացում: Չնյութականացված գիտաբեխնիկական 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 գիտաբեխնիկական 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 հեղնյալ սկզբունքը. եթե ամբողջական եկամտի հավելաճից հանենք այն մասը, որը առաջացել է կապիտալի և աշխատանքի հավելաճից, ապա կստացվի, որ եկամտի մնացորդը ստեղծվել է մնացած բոլոր գործոնների հաշվին:

Այս հարցում Դենիսոնի մոտեցումը փոքր-ինչ տարբերվում է Սոլոուի մոտեցումից. Սոլոուն եկամտի հավելաճի մնացորդն ամբողջովին վերագրում է բեխնիկական առաջընթացին, իսկ Դենիսոնը՝ «տնտեսական աճի մնացորդային գործոնին», որի մեջ ներառում է ոչ միայն գիտաբեխնիկական 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 գիտաբեխնիկական առաջընթացի ներդրումը:

Տնտեսական աճի գործոնային վերլուծության համար սովորաբար կիրառվում է հեղնյալ պարզեցված արտադրական ֆունկցիան.

$$Y = W_L L + W_K \cdot K + W_n \cdot n + a,$$

որտեղ՝

Y -ը հասարակական արդյունքի հավելաճի տեմպն է,

W_L , W_K , W_n -ը աշխատանքի, կապիտալի, բնական ռեսուրսների բաժինն են հասարակական արդյունքի միավոր աճի մեջ, այսինքն ($W_L + W_K + W_n = 1$),

L, K, n - ը՝ աշխատանքի, կապիտալի, բնական ռեսուրսների ծախսերի հավելաճի տեմպը.

a –ն՝ գիտատեխնիկական առաջընթացի, գործոնների ամբողջական ար-
տադրողականության աճի արագացումը կամ «Դենիսոնի մնացորդային գոր-
ծոնը»:

Դենիսոնի «մնացորդային գործոնը» կամ արտադրողական աճի մեջ գիտատեխ-
նիկական և մնացյալ գործոնների ներդրումը հաշվարկվում է հետևյալ կերպ.

$$a=Y-(W_L \cdot L+W_k \cdot K+W_n \cdot n):$$

Դենիսոնի արտադրողական աճի գործոնային վերլուծությունը և նրա մեթոդա-
բանությունը ներկայումս էլ կարևորվում են արտադրողական հիմնավորվածությամբ և
գործնական կիրառման մարտահրավերությամբ ու պարզությամբ:

18.7. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

18.7.1. Տնտեսական աճի սահմանների արտադրությունը և «գրոյական արտադրողական աճի» հայեցակարգը

Տնտեսական աճը հասարակության զարգացման հիմնական, սակայն միակ
հարկանիշը չէ: Տնտեսական աճի բարձր կամ ցածր արագացումը առկայությունը
դեռևս չի վկայում արտադրողական զարգացման, առաջընթացի նույնպիսի արագաց-
ման մասին, քանի որ վերջինս բազմակողմ և բազմագործոնային գործընթաց է և
արտադրում է արտադրողական համակարգի ոչ միայն քանակական, այլև որակա-
կան կողմերը: Ժամանակակից արտադրողականության մեջ արտադրողական աճի հիմ-
նախնդրի նկատմամբ միակողմ մոտեցում ու վերաբերմունք գոյություն չունի:
Դրա մասին է վկայում արտադրողական աճի հակառակորդների և կողմնակիցների
առկայությունը, որոնք յուրովի են մեկնաբանում այս խնդիրը:

Տնտեսական աճի ինչպես նորքային, այնպես էլ նորաստեղծ արտադ-
րություններն ընդհանուր առմամբ կողմնորոշված են հասարակական արդյունքի
հաշվեկշռված, օպտիմալ արագացման արագացմանը, որոնք միաժամանակ ապա-
հովելու են սպառման առավելագույն մակարդակ ու բարեկեցության բարձրա-
ցում: Սակայն արտադրողական աճի հիմնախնդրի առնչությամբ գոյություն ունեն
նաև այլ մոտեցումներ, մասնավորապես՝ **արտադրողական աճի սահմանների
արտադրությունը և գրոյական արտադրողական աճի հայեցակարգը:**

Տնտեսական աճի սահմանների արտադրությունը ձևավորվել է 1970-ական
թվականների սկզբին, երբ որոշ արտադրողներ, հետազոտելով արտադրողական
աճի շարժընթացը (դինամիկան), հանգեցին այն եզրակացության, որ արտադ-
րողական աճի գոյություն ունեցող արտադրողական պահպանման դեպքում անխուսափելի է
«գլոբալ աղետը»:

1971 թ. ամերիկացի արտադրող Ջ. Ֆորեստերը հրատարակեց «Նամաշ-
խարհային դինամիկա» գիրքը, որտեղ նա արտադրողական աճի առկա արագացման
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: Աղեփից 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 աղեփի 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 աղեփը: Մյուս կողմից, ըստ Մեդոուսի, գոյություն ունեցող միությունների պայմաններում հասնելով «աճի սահմաններին», անխուսափելիորեն փոփոխության կունենա բնակչության թվաքանակի և արտադրության ծավալների փոփոխությունը կրճատում, որը կուղեկցվի էկոլոգիական ճգնաժամով, պարենային ու ռեսուրսային սովով: Ելնելով այս բոլորից, Մեդոուսը համաշխարհային աղեփից խուսափելու միակ ելքը համարեց «գրոյական փոփոխական աճի» պահպանումը և բնակչության թվաքանակի կայունացումը:

«Զրոյական փոփոխական աճի» կողմնակիցները պնդում են, որ փեխնիկական 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 վարթարացման: Այս հիմքի վրա ձևավորվել է «գիտափեխնիկական պեխնիզմի» փոփոխությունը, որը պահանջում է հրաժարվել ժամանակակից փեխնիկայի ու փեխնոլոգիաների կիրառումից, քանի որ դրանք շրջակա միջավայրի աղեփի վրանգ են պարունակում, և ասփիճանաբար պետք է հետ վերադառնալ դեպի արտադրության ավանդական՝ շրջակա միջավայրի պահպանման անվնաս եղանակները:

«Նոմի ակումբում» Մեդոուսի գեկուցումը, որը գորշ գույներով էր նկարագրորում համաշխարհային փոփոխության և մարդկության ապագան, քննադատորեն ընդունվեց շարքի կողմից: «Զրոյական աճի» հակառակորդներն այդ հայեցակարգը անընդունելի համարեցին՝ ելնելով երկու հանգամանքներից.

ա) զարգացող երկրների համար «գրոյական աճը» կամ պարզ վերարտադրությունը չէր կարող ընդունելի լինել, քանի որ բնակչության ցածր կենսամակարդակի պայմաններում եկամուտներն ու սպառումը հնարավոր է ավելացնել միայն փոփոխական աճի փոփոխության արագացման հաշվին,

բ) զարգացած երկրների համար «գրոյական աճի» փոփոխությունը նույնպես անընդունելի է, որովհետև հակասում է շուկայական օրենքներին, մասնավորապես նրան, որ առավելագույն շահույթի ձգտումը փոփոխական աճ է ենթադրում,

և ազար ձեռներեցության ու մրցակցության պայմաններում դժվար է այն սահմանափակել:

Նաշվի առնելով «գրոյական աճի» վերաբերյալ քննադատությունները և հասարակության արձագանքները՝ «Նոռնի ակումբի» գիտնականները 1974 թ. պատրաստեցին երկրորդ զեկուցումը՝ ամերիկացի Մ. Մեսարովիչի և գերմանացի Է.Պեստելի հեղինակությամբ, որը կոչվում էր «Մարդկությունը ընտանիքի առաջ»: Այս հեղինակները առաջադրեցին **օրգանական դիֆերենցված (տարբերակված) աճի** տեսությունը: Այս տեսության համաձայն, նրանք համաշխարհային հանրությունը ներկայացրին որպես փոխկապակցված համակարգ, որտեղ նրա որևէ մասի անցանկալի աճը վրանգում է ոչ միայն իրեն, այլև մյուսներին: Դրանով իսկ Մեսարովիչը և Պեստելը ոչ միայն անխուսափելի ու մտաբար 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 փարի անց՝ 1992 թ., հրատարակեց «Աճի նոր սահմանները» աշխատությունը, որտեղ պահպանվում է տնտեսական շարժընթացի՝ իր նախկին մոդելի ընդհանուր տրամաբանությունը:

Առաջին հայացքից թվում է, թե **գրոյական տնտեսական աճի** հայեցակարգին բնորոշ է վարատեսությունը: Սակայն իրականում դա անհանգստացրեց, մտահոգեց և դրդեց մարդկությանը՝ զգուշավոր և հաշվենկատորեն վերաբերվել գոյության բնույթի տնտեսական ու էկոլոգիական հիմնախնդիրներին, որոնց անհաշվելի շրջանի 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 փոփոխական զարգացման ցածր ընթացաշրջանից դեպի բարձր, որը կատարվում է հնի ոչնչացման և նորի սրբազան ուղիով: Նոր փոփոխական ֆորմացիայի առաջացումը (նախնադարյան, սփյուռքային, ֆեոդալական, կապիտալիստական, կոմունիստական), ըստ Մարքսի, բնութագրվում է հասարակության սոցիալ-փոփոխական առաջընթացով, արտադրական ճյուղերի ավելի բարձր մակարդակով:

Տնտեսական աճի ընթացաշրջանների փոփոխությունն առաջադրվել է ամերիկացի փոփոխագետ, սոցիոլոգ և պատմաբան Ուոլթեր Բոսթոնի կողմից: «Տնտեսական աճի սփյուռքային» ոչ կոմունիստական մանիֆեստը» աշխատության մեջ (1960 թ.) նա ներկայացնում է փոփոխության պատմական էվոլյուցիան՝ հիմքում դնելով փոփոխական փոփոխական բնութագրիչներ, ինչպիսիք են փոփոխական զարգացման մակարդակը, փոփոխության ճյուղային կառուցվածքը, կուրակման փոփոխարար կշիռը ազգային եկամտի մեջ, ապրանքների ու ծառայությունների սպառման կառուցվածքը և այլն: Բոսթոնն այս կերպ փորձել է ցույց տալ, որ փոփոխական զարգացումը չի սահմանափակվում միայն այն հարաբերություններով (արտադրողների և սպառողների փոփոխարարությունների, ներդրողների և խնայողների փոփոխամայնությունները և այլն), որոնք ներկայացված են փոփոխական աճի ավանդական փոփոխություններում: Նրա կարծիքով հասարակության փոփոխական զարգացման էվոլյուցիան ընթացաշրջանների բաժանելու հիմքում պետք է դրվեն երեք հիմնական բնութագրիչներ.

- ա) փոփոխական զարգացման մակարդակը,
- բ) գործարար ակտիվության մակարդակը,
- գ) սպառման մակարդակը և կուրակման նորման:

Այս բնութագրիչների որակական փոփոխություններին համապատասխան Բոսթոնն առանձնացրել է փոփոխական զարգացման հինգ ընթացաշրջաններ.

- ավանդական հասարակարգ,
- վերելքի նախադրյալների սրբազան,
- վերելքի,
- հասունությանն անցնելու,
- բարձր զանգվածային սպառման հասարակարգ:

Ավանդական հասարակարգին բնորոշ էր «մինչնյուփոնյան գիտությունն ու փոփոխական», այսինքն՝ գյուղատնտեսության և պարենային արտադրության գերակշիռ դերը փոփոխության մեջ, կուրակման աննշան նորման և ազգային եկամտի անարտադրողական օգտագործումը:

Վերելքի համար նախադրյալների սրբազան ընթացաշրջանը բնութագրվում է գյուղատնտեսության մեջ, փոփոխարարություն, արտաքին առևտրում կատարվող էական փոփոխություններով և փոփոխական աճի փոփոխության 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 փոփոխական աճի փոփոխություն, որոնք գերազանցում են

բնակչության թվաքանակի ավելացմանը, և հասարակությունն անցնում է արդյունաբերական զարգացման փուլին:

Բարձր զանգվածային սպառման հասարակարգում առաջարկից անցում է կատարվում դեպի պահանջարկը, կուրակման նորման աննշան է դառնում, և երկրի արտադրական ներուժը գործում է հանուն ազգի սպառման:

Ըստ Ռոսթոուի՝ երկրները այս ուղին անցնում են փարբեր փեմպերով և գրնվում են զարգացման փարբեր ընթացաշրջաններում (օրինակ, ԱՄՆ-ը գրնվում է 5-րդ ընթացաշրջանում): Նա գրնում էր, որ փնտեսական աճի փոխարինումը մեկ այլով փեղի է ունենում ոչ թե հեղափոխության, այլ բարեշրջման (էվոլյուցիոն) ուղիով:

Շարունակելով իր հեթազոտությունները փնտեսական աճի հիմնախնդիրների շուրջ՝ Ռոսթոուն գրեց նաև «Քաղաքականություն և աճի ընթացաշրջաններ» գիրքը (1971), որտեղ վերը թվարկված 5 ընթացաշրջաններին ավելացրեց ևս մեկը՝ վեցերորդը՝ «Կյանքի որակի փնտրումը», որը մեծ նշանակություն է փալիս մարդու հոգևոր զարգացմանը:

Ռոսթոուի փեսությունը հնարավորություն է փալիս պարկերացում կազմել փնտեսական զարգացման ընթացքի և հեռանկարների մասին:

18.8. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՊԵՏԱԿԱՆ ԿԱՐԳԱՎՈՐՄԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐԸ

Տնտեսական աճի փեսությունների քննարկումից պարզվում է փնտեսական աճի պեթական կարգավորման, պեթական միջամտության անհրաժեշտությունը: Տնտեսական աճի պեթական կարգավորման և խրախուսման ռազմավարությունը զարգացած երկրներում հիմնված է փարբեր փեսական հիմնադրույթների վրա, որոնք զուգակցում են քեյնսյան ու նորքեյնսյան, դասական ու նորդասական ուղղությունները:

Տնտեսական աճի քեյնսյան և նորքեյնսյան ուղղություններն ընդհանուր առմամբ ուղղակիորեն արտահայտում են այն գաղափարը, որ պեթությունն ակտիվ միջամտություն պեթք է ունենա երկրի փնտեսական զարգացման և մակրոփնտեսական հավասարակշռության ապահովման գործում: Այս դեպքում փնտեսական աճի ելակեթ է ընդունվում պահանջարկը: Նեթևաբար, փնտեսությունում կատարվող միջոցառումները, որոնք հանգեցնում են ամբողջական ծախսերի մեծացման և ապահովում են նաև հասարակական արդյունքի աճ, նրանց կողմից գնահատվում են որպես փնտեսական աճի գործոններ:

Տնտեսական աճի նորդասական ուղղություններն իրենց հայացքներում ելակեթ են ընդունում առաջարկի գործոնները: Նրանք գրնում են, որ պեթությունը պեթք է վարի ցածր հարկային դրույթաչափերի քաղաքականություն՝ այն համարելով խնայողություններն ու ներդրումները խթանող միջոց:

Ըստ արդյունաբերական քաղաքականության կողմնակիցների՝ փնտեսական աճը խթանելու նպատակով պեթությունը պեթք է իրականացնի արտադրության ճյուղային կառուցվածքի բարեփոխումներ, որպեսզի սրեղծվեն

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. Գիտաբեխնիկական 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 փոփոխության ապահովումն է, բնակչության զբաղվածության, սոցիալական հիմնահարցերի լուծումը և եկամուտների մակարդակի բարձրացումը:

ԺՅ ձօ»ձ ՇՅՍՅՅ էի՝ աօ ՍՅ ՅՆՅ ՍՅ ձ

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 տարբերությունները:
9. Ինչու՞ 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) դրդապատճառները:

ԺՇՍՅՅ ԻՅ ՅՆՅ էԻՅ օաօՂՂՂՂՂՂ»ձ

Տնտեսական անը	Սոլոուի Կրթական անի մոդել
Տնտեսական զարգացում	Կուրակման «ոսկե կանոն»
Տնտեսական անի տեմպ	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

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆԱՅԻՆ ԶԱՐԳԱՑՈՒՄԸ

19.1. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՓՈԻԼԵՐԸ

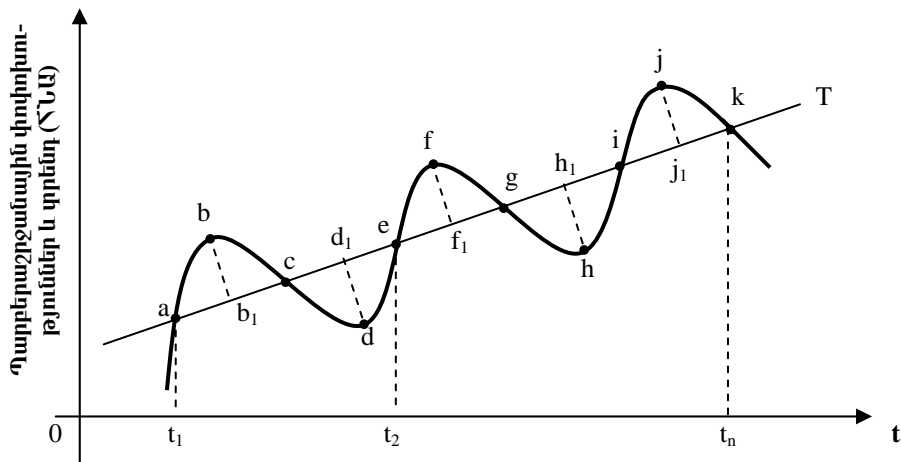
Նասարակական փնտրությունը շարժընթաց (դինամիկ) զարգացող օրգանիզմ է, որին հարույկ են ամբողջական պահանջարկ-ամբողջական առաջարկ հավասարակշռության խախտման երևույթներ: Ուրեմն մակրոփնտրության հավասարակշռությունը փնտրության կյանքում ավելի շար ցանկալի վիճակ է, քան իրողություն, որը մեկ անգամ ևս հաստատում է շուկայական փնտրության անկայուն լինելու փաստը:

Տնտեսության շարժընթաց զարգացումը ակնառու երևում է երկարաժամկետ հարվածում: Դրա փնտրանելի կողմերն են նոր առաջացող պահանջմունքները, պահանջմունքների բավարարվածության հագեցվածության նոր մակարդակը, փնտրության մեջ փոփոխվող ունեցող կառուցվածքային փոփոխությունների արագընթաց բնույթը, գոյություն ունեցող համամասնությունների հնացումը, նորերի առաջացումը և այլն:

Տնտեսական զարգացումը երկարապես ժամանակահատվածում ունի վերընթաց շարժման միփում, սակայն դրա առանձին հարվածներում զարգացումը կամ աճը կարող է փոխարինվել անկումներով՝ ՆՆԱ-ի ծավալների կրճատումով: Նշանակում է՝ արդյունաբերական, ինչպես և փնտրության համընդհանուր զարգացմանը կարող են հաջորդել անկման շրջաններ՝ առաջացնելով արտադրության 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, երկարապես ժամանակահատվածներում բոլոր երկրները ձեռք են բերել զարգացման ավելի բարձր մակարդակ, ինչը հաստատվում է դրանց փնտրության ցուցանիշների համեմատական արդյունքներով: Ելնելով այդ հանգամանքից՝ փնտրության փնտրությունը քննարկում է օրգանապես կապված երկու հասկացություն՝ **պարբերաշրջան** (ցիկլ) և **փրկնդ**: Ցիկլ եզրը հունական ծագում ունի, որը թարգմանաբար նշանակում է «շրջան» (այսպես էլ՝ հայերեն «պարբերաշրջան»), ինչը ենթադրում է, որ փնտրության համակարգերը ժամանակ առ ժամանակ վերադառնում են իրենց նախորդ՝ փնտրության 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 փրենդը, որի առավել ցայտուն օրինակը ՆՆԱ-ի անն է, վերընթաց գծի փեսք է սպանում: Եթե պարբերաշրջան և փրենդ հասկացությունների փոփոխությունները ներկայացնենք գծապարկերով, կունենանք հետևյալ փեսքը:



Գծապարկեր 19.1. Տնփեսության զարգացման պարբերաշրջանը և փրենդը:

Գծապարկերի a, c, e, g, i, k կետերը ցույց են փալխս իրական ՆՆԱ-ի մակարդակները հետագորման $t_1 - t_n$ ժամանակահատվածում, որոնց միացնող ուղիղը՝ T-ն, կոչվում է իրական ՆՆԱ-ի փրենդ: Ցանկացած երկրի զարգացման պարկերը մի քանի փասնյակ փարիների կտրվածքով կունենա վերընթաց գծի՝ փրենդի փեսք:

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 փալխս փնտեսության պարբերաշրջանային զարգացումը: Դրա առանձին կետերը փնտեսության յուրահատուկ վիճակի պարկերն է: Օրինակ, b, f, j կետերը վերելքի ամենաբարձր վիճակներն են, որոնց անվանում են «քում», իսկ d, h և մյուս հնարավոր կետերը ներկայացնում են փնտեսության անկումների ամենամեծ մակարդակները, որոնց ընդունված է անվանել «հատակ»: Տնփեսության 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 փրենդի միջև եղած հեռավորությունով չափվում է պարբերաշրջանային փարանումների ասփճանը:

Եթե արենդի վնասագիտական բովանդակությունը վնասագետների շրջանում փարակարծիքներ չի առաջացնում, ապա պարբերաշրջանի վնասագիտական էության սահմանման մոտեցումները փարբեր են: Ներկայացնենք դրանցից մի քանիսը.

- վնասական պարբերաշրջանները իրական ՆՆԱ-ի մեջ արտահայտված գործարար ակտիվության մակարդակի պարբերաբար փոփոխումներն են,
- պարբերաշրջանները ժամանակի որոշ կտրվածքներում վնասության կրկնվող վիճակներն են, որոնք բնութագրվում են մակրոտնտեսական միևնույն չափորոշիչներով,
- վնասական պարբերաշրջանը վնասական համակարգի հավասարակշռության պարբերաբար կրկնվող խախտումներն են, որոնք հանգեցնում են վնասական գործունեության ակտիվության խիստ կրճատման, անկումների ու ճգնաժամերի:

Ինչպես տեսնում ենք, նշված սահմանումներում քիչ չեն նաև ընդհանուր դրույթները: Ելնելով դրանցից կարելի է հետևություն կատարել, որ վնասության պարբերաշրջանայնությունը շուկայական վնասության շարժման համընդհանուր ձև է, որն արագացում է դրա անհամաչափությունը, վնասական առաջընթացի էվոլյուցիոն և արմատական ձևերի հերթափոխությունը: Պարբերաշրջանային զարգացումը վնասության շարժընթաց և մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը բնութագրող որոշիչներից և շուկայական վնասության ինքնակարգավորման մեխանիզմի փոփոխությունից է, որը միաժամանակ շարժառիթ է պետական ազդեցության նկատմամբ, հարկապես սոցիալ-վնասական գործընթացների բնագավառում: Տնտեսության պարբերաշրջանային զարգացումը առավել մեծ չափով բնութագրվում է վնասական համակարգի ներքին հակասությունների աճով, սրությամբ ու քայքայմամբ, որոնց հիմքի վրա ձևավորվում են նոր համամասնություններ:

Տնտեսական զարգացման պարբերաշրջանային բնույթը վնասագետների ուշադրությանն է արժանացել առավելապես XIX դարակազմին (Պ.-Շ. Միստոնդի, Թ. Մալթուս և ուրիշներ): Ինչ վերաբերում է շուկայական վնասության ինքնակարգավորման մեխանիզմին լիովին վստահող վնասագետներին, ապա նրանք մերժում են վնասության 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 աշխարհայնություններում (Ադ.Սմիթ, Դ.Ռիկարդո, Ջ.Միլլ և ուրիշներ), եթե քննարկվում էր պարբերաշրջանի առեղծվածը, ապա դա կատարվում էր շարժառիթի, որպես մասնավոր ու պարահական երևույթ: Դասական տնտեսության հիմնադիրների նման վերաբերմունքն ունի իր բացառությունը. ոչ Ադ. Սմիթը և ոչ էլ Դ. Ռիկարդոն վնասական պարբերաշրջանների ականաբես չեն եղել:

XIX դարում վնասական պարբերաշրջանները դարձան ժամանակ առ ժամանակ կրկնվող երևույթներ, և Կ.Մարքսը առաջին վնասագետներից էր, որ շարժառիթ 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 կրճատվել՝ հասնելով նվազագույն չափերի: Ապրանքային պաշարները շարունակում են աճել, քանի որ բազմաթիվ ձեռնարկություններ դեռ աշխատում են և նորանոր ապրանքներ են մատակարարում շուկային: Տեղի է ունենում գների անկում, աճում է անվտանգությունը շուկայի սուբյեկտների միջև: Բազմաթիվ ձեռնարկություններ և, առաջին հերթին, տեխնիկապես թույլ զարգացածները, սնանկանում են, որը ինչ-որ իմաստով պետք է համարել ճգնաժամի փուլի դրական դրսևորում, քանի որ հանգեցնում է արտադրության ընդհանուր արդյունավետության մակարդակի բարձրացման:

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 տոկոսադրույթի բարձրացում, տնտեսության իրական հատվածում գործունեության սահմանները սեղմվում են, և տեղի է ունենում զբաղվածության կրճատում ու գործազրկության աճ: Մեծ չափերով կրճատվում են եկամուտները, և չնայած շուկայի հագեցվածությանը, բնակչության կենսամակարդակը արագ տեմպերով իջնում է:

Ճգնաժամի փուլը ամբողջ պարբերաշրջանի վրա էական հետևանքներ է թողնում, ուստի հաճախ 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 տարրերից, որը արտադրության ծախսերը իջեցնելու կարևոր նախադրյալ է և օգնում է հարմարվել գների հաստատված ցածր մակարդակին: Ցածր գները նպաստում են կուտակված ապրանքային պաշարների կրճատմանը, չի բացառվում նաև դրանց ֆիզիկապես վերացումը: Քանի որ տնտեսական ակտիվությունը խիստ ցածր է, ապա այս փուլում շարունակվում է պահպանվել գործազրկության բարձր մակարդակ:

Դրամական կապիտալի նկատմամբ պահանջարկը, ի տարբերություն նախորդ փուլի, կարուկ կրճատվում է: Մնանկացման գործընթացները դադարում են, և որոշակիանում է, որ ֆիրմաները կարող են շարունակել իրենց գործունեությունը: Դա կարելի է համեմատել բնության մեջ ավերիչ փոթորկից հետո հաստատվող վիճակի հետ, երբ համընդհանուր անդորր է տիրում: Ով կարողացել է, պահպանել է իր կենսունակությունը, ով չի կարողացել, հեռացել է ասպարեզից:

Նկատվում է փողի առաջարկի գերազանցում պահանջարկի նկատմամբ,

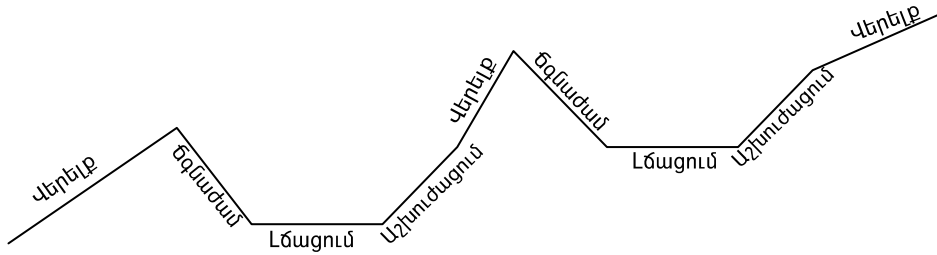
տոկոսադրույքը շարունակում է իջնել: Տարօրինակ է նաև այն, որ տոկոսադրույքների իջեցման հետ մեկտեղ իջնում են նաև արժեթղթերի կուրսերը, մինչդեռ, ըստ տրամաբանության, դրանք պետք է բարձրանան: Դրա պատճառը տնտեսության ընդհանուր անկումային վիճակն է, երբ արժեթղթերի բերած եկամուտն ավելի մեծ չափերով ու փոքրերով է կրճատվում: Այս փուլում կենսունակ խոշոր ֆիրմաները իրար մեջ բաժանում են սնանկացած ու քայքայված մրցակիցների բաժնետոմսերի հսկիչ ծրարները:

Աշխուժացումն այն փուլն է, որի ժամանակ սկսում են ակտիվանալ տնտեսական արտադրական գործընթացները, տեղի է ունենում հիմնական կապիտալի մասնակի, աստիճանական նորացում, որը թույլ է տալիս մեծացնել արտադրության ծավալները, գներն սկսում են բարձրանալ, աճում են շահույթները և տոկոսադրույքները, ամբողջ տնտեսությունն սկսում է հարմարվել գների ձևավորված նոր, բարձր մակարդակին: Աշխուժացման փուլի փակուղիները պայմանավորված է նրանով, թե տնտեսությունը ե՞րբ կարող է ձեռք բերել նախաճգնաժամային մակարդակը (ՆՆԱ, ՆԱԱ): Այս փուլում նկատվում է գործազրկության աստիճանական կրճատում, արագանում է կապիտալի շրջապտույտը, մեծանում՝ վարկի պահանջարկը, բարձրանում են տոկոսադրույքները: Գները շարունակում են աճել, ձեռնարկությունները սրանում են մեծ շահույթներ, բարձրանում է արժեթղթերի կուրսը, նկատվում է տնտեսական ընդհանուր ակտիվություն:

Վերելքի փուլը նշանավորվում է նախորդ փուլում սկսած տնտեսական աճի տեմպերի բարձրացմամբ, լրիվ զբաղվածության համեմատական բարձր մակարդակով, արտադրական հզորությունների ընդլայնմամբ, նոր ձեռնարկությունների գործարկումով, արտադրության ծավալները (ՆՆԱ) գերազանցում են նախաճգնաժամային մակարդակը: Դա ենթադրում է ներդրումների մեծ պահանջարկ, հետևաբար շարունակում են բարձրանալ տոկոսադրույքները: Այս փուլում նկատվում է արժեթղթերի կուրսի բարձրացում, թեպետ բարձրանում են տոկոսադրույքները, դա բացատրվում է արժեթղթերի բերած եկամուտների ավելի արագ աճով, որը, իր հերթին, ազդում է ներդրումային պահանջարկի մեծացման վրա:

Վերելքի փուլում յուրահատուկ դեր է կատարում առևտրային կապիտալը այն իմաստով, որ մեծանում են խոշոր գնումների ծավալները՝ գների հետագա բարձրացումից շահելու միտումով: Դա առաջացնում է սպեկուլյափիլ պահանջարկի բում, որը արտադրությանը հրահրում է էլ ավելի ընդլայնվել, որի արդյունքում արտադրության և բնակչության գնողունակ պահանջարկի ծավալների միջև ուշ թե շուր առաջանում է ճեղքվածք: Դա նոր պարբերաշրջանի սկսման նախանշաններից մեկն է:

Տնտեսական պարբերաշրջանի և դրա փուլերի գծապարկերային մեկնաբանումը կունենա հետևյալ տեսքը.



Գծապատկեր 19.2. Տնտեսական պարբերաշրջանը և փուլերը:

Տնտեսության պարբերաշրջանային զարգացման պատմությունը վկայում է, որ ժամանակակից պարբերաշրջանը էականորեն փարբերվում է XIX դարում փրեյի ունեցած պարբերաշրջաններից: Ամենակարևոր փարբերությունը թերևս հավասարակշռության խախտման չափերի մեջ է: Եթե XIX դարում դրանք ավելի զգալի էին, ապա XX դարի երկրորդ կեսերից սկսած փրեյի ունեցող պարբերաշրջանները այնքան էլ խոր ազդեցություն չեն թողնում փրեսության վրա: Ներկայումս այն է, որ պարբերաշրջանի փրեյությունն այնքան էլ երկար չէ, որքան նախորդ դարաշրջանում էր, այսինքն՝ ավելի քիչ ժամանակ է պահանջվում փրեսական հավասարակշռության վերականգնման համար: Բացի դրանից, նկատվում է պարբերաշրջանի փուլերի որոշ փարբերություն. օրինակ, կրճատվել է աշխուժացման փուլի փրեյությունը, և փրեսությունը շար արագ է անցում կարարում դեպի վերելքի փուլը: Այդ ամենը բացատրվում է, նախ՝ ԳՏԱ փրեյների արագացմամբ, և երկրորդ՝ նախորդ շրջաններում, ի դեպ, պեյությունը չէր մասնակցում մակրոփրեսական հավասարակշռության վերականգնման գործընթացներին, մինչդեռ XX դարում, հարկապես ԱՄՆ-ի փրեսության մեծ ճգնաժամից հետո, զնալով մեծացել է պեյության միջամպությունը փրեսական գործընթացների կարգավորմանը՝ մասնավորապես պարբերաշրջանի ճգնաժամի փուլում:

19.2. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆԻ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Տնտեսական պարբերաշրջանի փրեսությունները, փրեսական աճի փրեսությունների հետ միասին, պարկանում են փրեսական շարժընթացի փրեսությունների դասին (խմբին), որոնք փալիս են փրեսական շարժի էության բացատրությունը: Եթե փրեսական աճի փրեսությունները հետագոպում են աճի գործոններն ու պայմանները՝ որպես երկարաժամկետ զարգացման հանգամանքներ, ապա պարբերաշրջանի փրեսությունները՝ փրեսական ակտիվության փարանումների պարճառները ժամանակի որոշակի կտրվածքում: Տնտեսության հավասարակշիռ զարգացումը բնութագրող հավաքական ցուցանիշների ուղղվածությունն ու փոփոխման ասպիճանը ներկայացնում են փրեսական 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 տեսության կողմնակիցները պարբերաշրջանը պայմանավորում են բացառապես փնտեսության վրա արփաքին գորճոնների ազդեցությամբ, Էնդոոգեն (ինփերնալ) կամ ներքին պարճառների տեսությունը՝ փնտեսական կյանքի զարգացման ներքին օրինաչափություններով, իսկ երրորդ՝ Էկլեկտիկ ուղղության ներկայացուցիչները փորճում են նախորդ երկու ուղղություններում գտնել նպարակահարմար սկզբունքներ և միավորել դրանք:

Պետք է նշել, որ արփաքին գորճոնների տեսությունն արճանացել է փնտեսագետների մեճ մասի քննադատությանը, քանի որ փնտեսական պարբերաշրջանների առաջացումը պայմանավորում է ասփոաֆիզիկական 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 աղեփները՝ երկրաշարճը, ջրհեղեղը, ինչպես նաև սոցիալական գորճոնները՝ քաղաքական համակարգի փոփոխությունները, պարբերազմները և այլն: Ինչպես փեսնում ենք, նշվաճ գորճոնները չունեն կամ գրեթե չունեն արփադրափնտեսական բովանդակություն, հեփաքար դուրս են մնում ճամանակակից տեսության հեփագոփության շրջանակներից:

Արփաքին գորճոնների տեսության հիմնադիրն է XIX դարի փնտեսագետ Ուիլյամ Ջևոնսը:

Տնտեսական պարբերաշրջանների առաջացման Էնդոոգեն կամ ներքին գորճոնների հեփագոփությամբ զբաղվել են փնտեսագիփության տեսության հիմնական ուղղությունները: Այսպես, մարքայան տեսության համաճայն պարբերաշրջանային զարգացման վերացական հնարավորություն արդեն իսկ առկա է պարզ ապրանքային արփադրության փնտեսական հարաբերություններում, ինչպես, օրինակ, ապրանքների առք ու վաճառքի գորճարքների խզումը ճամանակի առումով առաջացնում է չիրացվաճ ապրանքային պաշարներ: Սա կարելի է համարել պարբերաշրջանների առաջացման ճևական պարճառ: Այս տեսության առավել հիմնավոր փաստարկն այն է, որ կապիփալիզմի ճամանակ արփադրության գորճընթացն ընդունում է հանրային բնույթ, իսկ արդյունքների յուրացումը շարունակում է կափարվել մասնավոր կապիփալիստական ճևով, հեփաքար, հասարակության ճնշող մասը անմիջականորեն չի մասնակցում արփադրվաճ արդյունքների իրացման գորճընթացներին, որն էլ ճգնաճամի առաջացման պարճառ է դառնում:

Մոնեթարիստիկական փետության հիմնական դրույթների համաձայն փնտեսական պարբերաշրջանը գույր դրամական, փողային երևույթ է: Դա հիմնավորում են նրանով, որ դրամական հոսքերի փոփոխությունն անմիջապես առաջացնում է փնտեսական ակտիվության աստիճանի փոփոխություն, որն ամենից առաջ դրսևորվում է շրջանառության ոլորտում: Երբ մեծանում է գնողունակ պահանջարկը, արագանում փողի շարժը, ակտիվանում է առևտուրը, ընդլայնվում է արտադրությունը և հակառակը: Այսպիսով, պարբերաշրջանը փոքր մասշտաբներով ինֆլյացիայի և դեֆլյացիայի երևույթներ է ներկայացնում: Մի դեպքում՝ փնտեսության 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 զարգումից:

Նորդասականները և նորբեյնասականները համերաշխ դիրքորոշում ունեն հեղեյալում. պարբերաշրջանային զարգացման հիմնարար պարճառներից մեկը փնտեսության մեջ կապիտալի պաշարների և վերարտադրության պայմանների հարմարվելիության գործընթացներն են: Ենթադրվում է, որ վերարտադրված արժեքի ամենամյա մեծության (որը կարելի է ներկայացնել որպես կապիտալի «հոսք» դեպի փնտեսություն) և փվյալ ժամկետում արժեքի կուտակված «պաշարի» կամ խնայողության չափերի միջև գոյություն ունի ինչ-որ հավասարակշռություն: Քանի դեռ այդ իրավիճակը՝ հավասարակշռությունը, չի խախտվել, պարբերաշրջանային փարանոմներ չեն լինի և հակառակը: Բայց քանի որ երկրորդ փարբերակը, այսինքն՝ հավասարակշռության խախտումը ավելի իրարեսական է, նշանակում է՝ հոսք-պաշար հարաբերությունը փաստորեն շեղվում է մեկ այս, մեկ այն ուղղությամբ, և առաջանում է մակրոփնտեսական անհավասարակշռություն:

Նորդասականների և նորբեյնասականների դիրքորոշումների «բաժանարար» հարկանիշը թերևս պաշար-հոսք հարաբերության խախտման պարճառն է: Նորբեյնասականները պարճառ 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 փնտեսագետ Եվգ.Սլուցկին, իսկ հեղազայում դա զարգացրել է նորվեգիացի փնտեսագետ, նորեյան մրցանակակիր Ռագնար Ֆրիշը: Ըստ այդ փետության՝ մակրոփնտեսական փարանոմների պարճառ նեղ իմաստով կարող են լինել փնտեսության մեկ կամ մի քանի հարվածներում աշխարհային արտադրողականության մեջ փեղի ունեցող «ցնցումային» փոփոխությունները, իսկ լայն իմաստով՝ արտադրության փեխնուրգիական հիմքում փեղի ունեցող ցնցումները:

Այս փետությունն սրացել է նաև «խթանների (իմպուլսների) ազդեցության փարաճվելիության փետություն» անվանումը, այսինքն՝ փնտեսությունը զարգացման ընթացքում ենթարկվում է բազմաթիվ ազդակների ազդեցության, որոնք նոր թափ են հաղորդում փնտեսությանը և դառնում պարբերաշրջանի

առաջացման պատճառ: Մուլտիպլիկատորի (բազմարկիչի) և աքսելերատորի (արագացուցիչի) էֆեկտների հետ կապված ներդրումները հենց այդպիսի խթաններից են, որոնք շուկայական զարգացման ներքին մեխանիզմների օգնությամբ ավելի են արագացնում փափանդական գործընթացները, որոնք ժամանակի ընթացքում մարում են, կորցնում իրենց ուժը: Քանի որ նման ազդակները բազմաթիվ են (գիտական հայրնագործություններ, գների և փողի զանգվածի կտրուկ փոփոխություններ, գործադուլներ, հեղափոխություններ և այլն), ապա շուկայական փոփոխությունն այդ չափով էլ ընդունակ է ենթարկվելու պարբերաշրջանային 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 գտնում էր, որ նորամուծությունները կանոնավորված բնույթ չունեն. դրանք ռիթմիկ զարգացող գործընթացներ չեն: Շատ արժեքավոր որևէ նորամուծություն ձեռնարկարիտքը կբերի մեծ շահույթ և կառաջացնի փոխկապված նորամուծությունների քիչ թե շատ երկար շղթա. 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 փակում է այնքան ժամանակ, քանի դեռ ի հայտ չեն եկել նորամուծություն կատարելու ընդունակ համարձակ ու բանիմաց անհատներ: Այդ ամբողջ ժամանակաշրջանը Յ. Շումպետերը անվանել է *սրտեղ-ծագործական կործանման փուլ*:

Տնտեսագիտական գրականության մեջ փոփոխական պարբերաշրջանների հետազոտության համար հիմք են վերցվել փարբեր չափորոշիչներ, որոնցից կարևորվել է հարկապես պարբերաշրջանի փակողության հարկանիշը: Որոշ հեղինակների հաշվարկներով հասարակական գիտությունների (փիլիսոփայություն, փոփոխականություն, սոցիոլոգիա, քաղաքագիտություն և այլն) կողմից նշվում են պարբերաշրջանի հազարից ավելի փոփոխություններ՝ ըստ երկարապարսպության, սկսած մեկ շաբաթից մինչև հազարամյակներ: Աղյուսակ 19.1.-ում ներկայացված են դրանցից առավել հաճախակի հիշարակվող և, կարելի է ասել, հիմնական վեց մոտեցումները:

Ամերիկացի փոփոխագետներ Ուեսլի Միլգեյլը և Ժոզեֆ Կիպչինը, միմյանցից անկախ, հետազոտել են կարճ փակողության փոփոխական պարբերաշրջանների առաջացման պատճառներն ու հետևանքները: Տնտեսագիտության մեջ ընդունված է կարճաժամկետ պարբերաշրջաններն անվանել Կիպչինի պարբերաշրջաններ: Ժ.Կիպչինը հետազոտել է մասնավորապես փոփոխական գործարքների ֆինանսական կողմը՝ ֆինանսական հաշիվները և վաճառքի գների փոփոխությունները՝ կապված ապրանքային պաշարների փոփոխությունների հետ: Ըստ էության նա հիմնականում ուսումնասիրել է շրջանառության ոլորտի

պարբերաշրջանային բնույթը, և այդ պատճառով էլ կարճաժամկետ պարբերաշրջանները փնտեսագիտության մեջ անվանվում են նաև *առ-տրային պարբերաշրջաններ*:

Աղյուսակ 19.1

ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆՆԵՐԻ ՆԻՄՆԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Տեսակը կամ հեղինակը	Պարբերաշրջ. փուլությունը (տարի)	Նիւնական հարկանիշները
Կարճաժամկետ կամ Կիպչինի	2 - 4	Ապրանքային պաշարների ան → ՆՆԱ-ի, գնահի, զբաղվածության փափանույններ, առևտրային պարբերաշրջան
Արդյունաբերական կամ Ժուգլարի, Մարքսի	7-12	Ներդրումային պարբերաշրջան → ՆՆԱ-ի, գնահի, զբաղվածության, կենսամակարդակի փափանույններ
Շինարարական կամ Կուզնեցի	16-25	Եկամուտ → ներգաղթ → բնակչության ան → բնակարանային շինարարություն → ամբողջական պահանջարկ → եկամուտների ան
Երկար ալիքներ կամ Կոնդրասինի	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 տարի փուլության միջնաժամկետ պարբերաշրջանների բնագավառում, որոնք սկսվել են XIX դարի 30-ականներից: Առաջին հետազոտողներից է ֆրանսիացի տնտեսագետ Կլեմենտ Ժուգլարը: Նա հետազոտել է Ֆրանսիայի, Անգլիայի, ԱՄՆ-ի ու Գերմանիայի արդյունաբերության ճյուղերում տեղի ունեցած ճգնաժամերը՝ կատարելով խոր վերլուծություններ փոկոսադրույքների և գների փափանույնների բնագավառներում: Նկատի ունենալով նրա ավանդը այդ կարևոր հիմնախնդրի հետազոտության ոլորտում՝ միջնաժամկետ պարբերաշրջաններն անվանեցին Ժուգլարի պարբերաշրջաններ: Նեպագայում դրանք սրացան այլ անուններ՝ գործարարության (բիզնեսի), արդյունաբերական, միջին պարբերաշրջաններ և այլն:

Տնտեսական զարգացման պատմությունից հայտնի է, որ առաջին արդյունաբերական պարբերաշրջանը տեղի է ունեցել Անգլիայում 1825 թ., երբ մեքենայական արտադրությունը դարձել էր փիրապետող մեքայուրգիական, մեքենաշինական և փնտեսության այլ առաջադարձ ճյուղերում: 1836 թ. Անգլիայում սկսվել է նոր պարբերաշրջան: 1847-1848 թթ. ԱՄՆ-ում սկսված պարբերաշրջանը փարածվեց եվրոպական մի շարք երկրներում, որը փաստորեն համաշխարհային առաջին ճգնաժամը եղավ: Դրանից հետո դրանք պարբերաբար կրկնվել են: Առավել խոր բնույթ է կրել 1873 թ. պարբերաշրջանի ճգնաժամի փուլը, որը տևել է 12 տարի, որից հետո մինչև 1910 թ. տեղի ունեցածները տևել են 7-9 տա-

րի: Սակայն ամենաաղետալի հեղափոխություններ ունեցել է 1929-1933 թթ. ԱՄՆ-ում սկսված պարբերաշրջանը, որի միայն անկման կամ դեպրեսիայի փուլը փակել է 5 տարի՝ առաջացնելով առավել խոր անկումներ արդյունաբերության ճյուղերում: Այն ընդգրկեց նաև եվրոպական զարգացած երկրների փոփոխությունները, և դրա համար էլ այդ պարբերաշրջանը փոփոխազդեցության մեջ անվանվեց **մեծ ճգնաժամ** կամ **անկում** (դեպրեսիա):

XX դարի 30-ական թվականներին ԱՄՆ-ում հրապարակվեցին աշխարհություններ, 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 փոփոխազդեցություններ սկսեցին օգտագործել «շինարարական պարբերաշրջան» բառակապակցությունը: 1946 թ. ամերիկացի փոփոխազդեցության Մայմոն Կուզնեցը «Ազգային եկամուտ» աշխարհագրության մեջ հանգել է այն եզրակացության, որ ազգային եկամտի, սպառողական ծախսերի և արտադրողական նշանակության սարքավորումների արտադրության, ինչպես նաև բնակելի ու այլ նշանակության շինարարական օբյեկտների կառուցման ոլորտներում կատարված համախառն ներդրումների ցուցանիշները վկայում են նշված ոլորտների միջև գոյություն ունեցող փոփոխությունների փոխազդեցության 20-ամյա շրջանի գոյության մասին: Ընդ որում, նա այդ ոլորտներից առանձնացրել է հատկապես շինարարությունը, որտեղ փոփոխությունները բնութագրվում են հարաբերական առավել մեծ ընդհարումներով: XX դարի 50-ականների կեսերից, որպես Մ.Կուզնեցի ավանդի համաշխարհային ճանաչման արտահայտություն, շինարարական պարբերաշրջանները կոչվեցին նրա անունով: 1968 թ. ամերիկացի փոփոխազդեցության Մ. Արամովիցը նկարագրել է 20-ամյա փոփոխությունների գործողության մեխանիզմի միջուկը կամ, ինչպես նա է անվանել՝ «նուլտիպլիկացիոն-աքսելերացիոն շղթայի ուրվագիծը», հետևյալ ուղիղ կապի տեսքով.

եկամուտ → ներգաղթ → բնակարանային շինարարություն → ամբողջական պահանջարկ → եկամտի աճ:

Նա գտնում է, որ այդ շղթան, առաջացնելով ՆԱԳ-ի կամ եկամուտների աճ, խթանում է ներգաղթը, բնակչության աճը, արագացնում ներդրումային գործընթացները, այդ թվում՝ բնակարանային շինարարության ոլորտում, որից հետո փակվում են ունենում խախտումներ:

XX դարասկզբին եվրոպական մի շարք երկրների փոփոխազդեցությունները հեղափոխություններում սաղմնային ձևով դարձնում էին կատարել փոփոխության երկարատև զարգացման շրջանի ու դրա առանձնահատկությունների մասին: Սակայն համընդհանուր ճանաչման են արժանացել ռուս հայրնի փոփոխազդեցության 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 աշխատություններ, որոնցից առանձնանում է «Տնտեսական կոնյունկտուրայի (իրավիճակի) մեծ պարբերաշրջանը» (1925 թ.) ուսումնասիրությունը, որտեղ նա հիմնավորում է րնտեսության զարգացման մեծ ալիքների կամ պարբերաշրջանների գոյությունը և կարարում հետևություն, ըստ որի՝ ժամանակի երկար կարվածքում ալիքաձև րապարանումները օրինաչափ ու կրկնվող բնույթ ունեն: Նա բացահայտեց նաև րնտեսական համակարգի կառուցվածքային վերափոխումների պարբերականությունը պայմանավորող երկարաբար գործողության մեխանիզմի գոյության փաստը, որի ընթացքում րեղի է ունենում ամբողջ րնտեսության րեխնոլոգիական հիմքի և արարադրական ապարարի նորացում, րնտեսական մեխանիզմի և կազմակերպական կառուցվածքի վերափոխում: Ն. Կոնդրարը հնարավոր է համարում այնպիսի սոցիալ-րնտեսական համակարգի գոյությունը, որը կարող է առաջացնել երկարաժամկետ րապարանումներ և ապահովել էկոնոմիկայի շարժը, անցումը կայուն վիճակից մի այլ վիճակի:

Ն.Կոնդրարը նաև իր գաղափարը հիմնավորել է ծավալուն փաստացի րվյալներով՝ դրանց վերլուծության ժամանակ կիրառելով մաթեմատիկական վիճակագրության մեթոդներ, բացառելով կարճ պարբերաշրջանների ու պարահական րապարանումների ազդեցությունը: Նա հանգամանորեն վերլուծել է ԱՄՆ-ի և Եվրոպայի զարգացած երկրների րնտեսական զարգացման րվյալները: Իհարկե հասկանալի պարճառներով դրանց մեջ չկան ՆՆԱ-ին վերաբերող րվյալներ, սակայն նույնիսկ այն րվյալները, որոնք վերաբերում են գների, աշխարավարձի, արարաքին ապրանքաշրջանառության, հիմնական ապրանքարեսակների արարադրության շարժընթացներին, ապա դրանց վերլուծության արդյունքները անհրաժեշտ հիմք դարձան, որպեսզի ապացուցի այդ երկրներում մեծ ալիքների համընկնման փաստը՝ ժամանակի առումով:

Ի րարբերություն րնտեսական պարբերաշրջանների ուսումնասիրությամբ զբաղվող այլ րնտեսագետների, Ն.Կոնդրարը ցույց րվեց, որ երկար ալիքների առաջացման պարճառները պետք է փնտրել ոչ միայն շրջանառության, այլ նաև արարադրության ոլորտում: Դրա համար էլ, կապված երկար ալիքների րևողության հետ, նա քննարկել է նաև այդ ժամանակահատվածում հիմնական կապիարալի մաշվածության, ներդրումային գործընթացների պարբերաշրջանայնության, կապիարալի ճառայության ժամկետի հիմնախնդիրները՝ գների համակարգի փոփոխությունների հետ օրգանական կապի մեջ:

Ն.Կոնդրարի հետազոտությունն ընդգրկում է րնտեսական 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.,

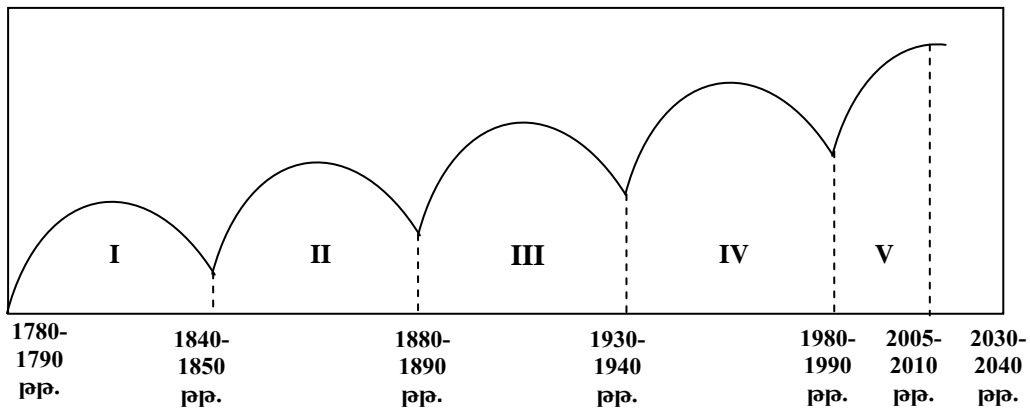
III. 1890-1996 թթ. - 1939-1945 թթ. (վերջինս որպես կանխարեսում):

Ն.Կոնդրարը կանխարեսել էր նաև 1929-1933 թթ. ամերիկյան *մեծ ճգնաժամը*, որը ևս մեկ ապացույց է նրա րեսության ճշմարտացիության մասին: Ներագայում, հիմնվելով Կոնդրարի հետազոտության սկզբունքների վրա, րնտեսագետները 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 փնտրության 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 փնտրության համաձայն պարբերաշրջանն ընդգրկում է հինգ փուլ. ա) լճացում, բ) աշխուժացում, գ) վերելք, դ) ծաղկում, ե) ճգնաժամ կամ անկում: Ըստ այս փնտրության դրույթների՝ համաշխարհային փնտրության զարգացման պարամետրական շրջանները կարելի է ներկայացնել ներքոնշյալ գծապարկերի փեսքով.



Գծապարկեր 19.3. Տնփնտեսական պարբերաշրջաններն ըստ Ն.Կոնդրատևի հաշվարկների և ներկա կանխափնտեսումների:

Ն.Կոնդրատևը կարևորում է նաև էմպիրիկ բնույթի օրինաչափությունները՝ համարելով դրանք ավելի փեսանելի 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, Նոկրեմբերյան հեղափոխությունը, Առաջին և Երկրորդ համաշխարհային պատերազմները և այլն:

2. Մեծ պարբերաշրջանների անկման փուլերը ուղեկցվում են գյուղատնտեսության ոլորտի երկարատև լճացմամբ, օրինակ, 30-ականներին՝ Ռուսաստանում:

3. Միջնաժամկետ պարբերաշրջանների խորությունը կախված է նրանից, թե մեծ պարբերաշրջանի ո՞ր փուլին են համընկել դրանք. եթե համընկել են մեծ պարբերաշրջանի անկման փուլին, ապա միջնաժամկետ պարբերաշրջանների փնտրությունն 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 փիպ.

- 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 հեղազոտել է Կ. Մարքսը.
- գ) երկար ալիքների դեպքում հավասարակշռություն պեղք 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 հեղ, 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 հեղ, ինչպիսիք են՝

- հստակ կարգավորվածություն չունեցող իրադարձությունները (պափերագմներ, առևտրային հակասությունների սրում և այլն),
- իրադարձությունների կրկնությունը (գների շարժ կամ բարձրացում, ճգնաժամեր, ներդրումային ակտիվություն, եկամուտների փոփոխություն և այլն),
- զարգացման փենդենցները (ՆՆԱ-ի փեմպեր, զբաղվածություն և այլն):

Այսպիսով, կարելի է եզրակացնել, որ Ն. Կոնդրատևի փետությունն ապացուցում է, որ փնտեսական երկարափն պարբերաշրջանները հստակ են ցանկացած զարգացող հասարակության փնտեսական ոլորտին, քանի որ զարգացումը փեղի է ունենում անհավասարաչափ, թռիչքաձև, ամեն անգամ անհրաժեշտ է, պարկերավոր ասած՝ «փոխել կաշին», որն արդեն իսկ խիստ ցավալի գործընթաց է:

19.3. ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ, ՊԱՏՃԱՌՆԵՐԸ ԵՎ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Մարդկային հասարակության անվտանգության գարգացման պայմանությունը անվտանգության (և ոչ միայն նրանց) առջև դրեց այնպիսի մի կարևոր խնդրի հետազոտման անհրաժեշտություն, ինչպիսին զբաղվածություն - գործազրկություն փոխհարաբերության հիմնախնդիրն է: Դա հասարակության գարգացման պայմանական այն ժամանակահատվածն էր, երբ եվրոպական մի շարք երկրներում արագ տեմպերով զարգանում էր մեքենայական արտադրությունը, տեղի էր ունենում արտադրության և աշխատանքի գործընթացների արագ մեքենայացում: Երևույթն ուներ զարգացման իր ներքին օրինաչափությունները, որոնք հետագայում հանգեցրին հոսքային գծերի առաջացման, արտադրական գործընթացների ավտոմատացման, կառավարման նոր մեթոդների կիրառման և այլն: Քանի որ դրանք օբյեկտիվորեն ազդում էին հասարակական գործունեության բոլոր բնագավառներում զբաղված աշխատողների թվաքանակի, որակական աստիճանի, կառուցվածքի և այլ հատկանիշների վրա, ապա առջանում էր մակրոտնտեսական անհավասարակշռություն այնպիսի մի կարևոր շուկայում, ինչպիսին աշխատանքի շուկան է:

Զբաղվածության տեսությունը, ինչպես և մյուս բոլոր տեսությունները, անցել է էվոլյուցիոն զարգացման երկար ճանապարհ, որի ընթացքում ձևավորվել են բազմաբնույթ հայեցակետեր, մոտեցումներ, հետազոտման մեթոդներ ու գործիքակազմ:

Սովորաբար զբաղվածություն ասելով պետք է նկատի ունենալ ժողովրդական տնտեսության համակարգում ներգրավված տնտեսապես ակտիվ աշխատունակ բնակչության այն մասին, որն ունի աշխատանք և ստանում է համապատասխան եկամուտ:

Զբաղվածությունն ունի նաև սոցիալական բովանդակություն. այն, որ անձնական աշխատանքային գործունեության շնորհիվ մարդիկ իրենց ապահովում են անհրաժեշտ եկամուտով և հասարակության մեջ ստանում ապահովված բնակչության կարգավիճակ:

Զբաղվածության նորոգասական տեսության հիմքում ընկած է այն դրույթը, որ աշխատանքի շուկան ունի ինքնակարգավորման մեխանիզմ, պահանջարկը որոշվում է առաջարկով, հետևաբար զբաղվածությունը կարգավորվում է ամբողջ հասարակության մասշտաբով՝ աշխատանքի գնի օգնությամբ:

Քեյնսյան հայեցակետը զբաղվածության հիմնախնդրի քննարկման ժամանակ ընդունում է, որ դրա հիմնական չափորոշիչները՝ զբաղվածության և գործազրկության մակարդակները, աշխատանքի պահանջարկը, իրական աշխատավարձի մեծությունը սահմանվում են ոչ թե միկրոմակարդակով, շուկայում, որտեղ աշխատանքի գինը ժամանակի փոխյալ կտրվածքում համեմատաբար կայուն է, այլ մակրոմակարդակով՝ ամբողջական պահանջարկ-ամբողջական առաջարկ հարաբերությամբ, որի ձևավորման գործում մեծ դեր է կատարում պետությունը:

Զբաղվածության մոնետարիստական հայեցակետի համաձայն շուկայական տնտեսությունն իր գնային մեխանիզմի օգնությամբ որոշում է զբաղվա-

ծության արդյունավետ մակարդակը, և եթե պետությունը փորձում է ազդել ամբողջական պահանջարկի վրա, ապա առաջանում են ինքնակարգավորման մեխանիզմի գործողության խախտումներ: Այս հայեցակետն ընդունում է, որ փնտրության մեջ միշտ կարող է տեղի ունենալ զբաղվածության չափերի կրճատում, այսինքն՝ գործազրկության աճ, սակայն դա ունի իր արդյունավետ սահմանը, որն անվանել են գործազրկության՝ նույնն է թե զբաղվածության բնական նորմա: Ըստ մոնեթարիստների՝ զբաղվածության շեղումը բնական մակարդակից կարող է լինել կարճաժամկետ:

Զբաղվածության փնտրության 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 փնտրության ակտիվ բնակչության այն մասը, որը չի աշխատում և ակտիվ աշխատանք է փնտրում:

Աշխատանքի շուկայի հետ հարաբերակցությունից ելնելով՝ հասարակության չափահաս աշխատունակ անդամները բաժանվում են մի քանի խմբերի: Հիմնականը աշխատունակ բնակչության խումբն է, որն ընդգրկում է փարիքի և առողջության չափանիշներով աշխատելու ընդունակ մարդկանց: Նասարակության չափահաս անդամներից առանձնանում է այն խումբը, որը կողմնորոշված է դեպի փնտրության ոչ շուկայական հարվածները, ինչպես՝ պետական ապարարը, 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-փնտրության կարևոր երևույթ է նաև գործազրկությունը: Տնտեսագիտության հայտնի տեսություններում փորձ է արվել և արվում է՝ պարզելու գործազրկության առաջացման պարզաձևերը և գրելու այն նվազագույնի հասցնելու ճանապարհը: Կարելի է առանձնացնել գործազրկության առաջացման մի քանի հայտնի տեսակետներ.

- Մայթուսի ավելցուկային բնակչության փնտրությունը,
- Մարքսի հարաբերական գերբնակչության փնտրությունը,
- 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 դիպրում էր որպես բնական աճ և այդ օրինաչափությունը փարածուսմ բոլոր երկրների վրա՝ որպես ընդհանուր երևույթ:

Կ.Մարքսը համաձայն չէր Մայթուսի հետ. խիստ քննադատելով նրա փեսակերը, գտնում էր, որ գործազրկության պարճառը պետք է փնտրել կապիտալիստական արտադրանականի էության մեջ: Նա հիմնավորում էր, որ կապիտալիստները ձգտում 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 րեղի 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 ծախսերի: Իրականում նույն մեծության նոր կապիտալից հարաբերականորեն ավելի փոքր մասն է օգտագործվում նոր աշխատուժ գնելու համար, ուրեմն աշխատուժի պահանջարկը ֆիրմաների կողմից հարաբերականորեն կրճատվում է, և մեծանում է գործազրկությունը: Դրա համար էլ Մարքսը գործազրկությունը բնութագրում է որպես հարաբերական գերբնակչություն, որակում նաև որպես «արդյունաբերական պահեստաբանակ», որից անհրաժեշտության դեպքում կապիտալիստները կարող են բավարարել աշխատուժի պահանջարկը:

Գործազրկության առաջացման րեխնոլոգիական րեսությունը պայմանավորվում է րեխնիկայի և րեխնոլոգիայի զարգացման ու կարարելագործման գործընթացներով: Ըստ էության, դրանք բնական գործընթացներ են, որոնցից խուսափել չի կարող և ոչ մի երկիր կամ րնրեսական համակարգ: Երբ գիտության ու րեխնիկայի զարգացումը հասնում է որոշակի ասպիճանի, անպայման առաջանում է գործազրկություն, հերևաբար պետք է ընդունել այդ փաստը և փորձել հարմարվել ձևավորված նոր իրավիճակին:

XX դարի կեսերին, հարկապես ամերիկյան մեծ ճգնաժամի ազդեցությունը նկարի ունենալով, Քեյնսն առաջարկեց գործազրկության առաջացման նոր րեսակետ՝ 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 աշխատարեղեր սրեղծելով: Դրա համար նախ պետք է խթանել, ապահովել ընդհանուր կամ ամբողջական պահանջարկի աճ, որը ավելի արդյունավետ կարելի է կարարել պետության աջակցության և մասնակցության դեպքում:

Գործազրկության առաջացման րեսություններում ներկայացվում են նաև դրա դրսևորման ձևերը: Կ.Մարքսը նշում է գործազրկության երեք ձև՝ *հոսուն, թաքնված, լճացած*:

Նոսուն գործազրկության ձևը բնորոշ է արդյունաբերական զարգացած կենտրոններին, որրեղ կան րարբեր ճյուղերի պարկանող խոշոր ձեռնարկություններ: Դրանք, որպես կանոն, զարգանում են անհամաչափորեն՝ կախված նրանից, թե որ ճյուղում ինչ արագությամբ են րեղի ունենում րեխնիկական ու րեխնոլոգիական նորամուծությունները կամ րեխնիկական առաջընթացը: Այդ երևույթների ազդեցության րակ որոշ ճյուղերում ինչ-որ քանակի աշխատուժ

դուրս է մնում արտադրությունից, քանի որ նկատվում է աշխատուժի ավելցուկ, իսկ մյուս ճյուղերը, որտեղ արտադրության էքսպենսիվ զարգացման ազդեցությունն ավելի ուժեղ է, բայց ստիպված են բավարարել արագ զարգացող ճյուղերի ձեռնարկությունների պահանջարկը հումքի, վառելիքի, 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 տնտեսատերերը շարունակում են մնալ իրենց հողակտորների սեփականատերեր, լավագույն դեպքում նրանց գործունեության արդյունքները բավարարում են միայն սեփական պահանջմունքները, աշխատում են ոչ լրիվ տարին, ժամանակի մեծ մասը մնում են անգործ: Քանի որ պաշտոնական վիճակագրությունը նրանց չի համարում գործազուրկ, որովհետև ունեն սեփականության օբյեկտ և կարող են սպանալ եկամուտ, ապա գործազրկության այդ ձևը Մարքսն անվանել է թաքնված ձև:

Լճացած գործազրկությունը գոյանում է աշխատանք չունեցող բնակչության այն մասի հաշվին, որն իր գոյությունը պահպանում է պարասիտական վաստակի միջոցով: Դրանք հիմնականում այն մարդիկ են, որոնք դեռ կարող են աշխատել, աշխատունակ են, սակայն արտադրության զարգացման փոխյալ պահանջները 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, աշխատուժ փնտրող ֆիրմաներն էլ են ժամանակ կորցնում, մինչև գտնում են իրենց անհրաժեշտ մասնագիտության տեր մարդիկ: Ահա այդ ժամանակահատվածն էլ հիմք է ծառայում ֆրիկցիոն գործազրկության առաջացմանը: Նաև աշխատանք փնտրողը չի կարողանում արագ նոր աշխատանք գտնել, քանի որ չունի համապատասխան տեղեկատվություն երկրում, տարածաշրջանում աշխատատեղերի առկայության մասին: Եթե ընդհանրապես էլ տեղափոխվում այլ բնակավայր, ապա նրա աշխատունակ անդամներից ոչ բոլորին է հաջողվում անմիջապես աշխա-

փանք գտնել: Նման պայմաններից ելնելով նրանք համաձայն են որոշ ժամանակ մնալ առանց աշխատանքի. այդ երևույթն անվանվում է կամավոր գործազրկություն: Որոշ հեղինակներ նշում են, որ ֆրիկցիոն գործազրկության կառուցվածքում զգալի են բավական բարձր մասնագիտական ունակություններ ունեցող մարդիկ, ովքեր, որպես կանոն, շատ շուտ են (երեք ամսվա ընթացքում) նոր աշխատանք գտնում: Այնուամենայնիվ, պետք է ընդունել, որ ֆրիկցիոն գործազրկության ձևը մշտական երևույթ է բոլոր երկրներում:

Կառուցվածքային գործազրկությունը պայմանավորված է փոփոխության ճյուղերում փոփոխությունների փոփոխություններով: 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 փոխում (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 պարբերաշրջանի 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 գրնվողներն ավելացնում են գործազրկության ընդհանուր մեծությունը, իսկ վերելքի փուլում՝ կրճատում:

Տարածաշրջանային գործազրկությունը երկրի փվյալ 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 գրնվել նաև հարկադիր արձակուրդի մեջ, բայց, միևնույն է, չունեն աշխատանքով պայմանավորված եկամուտ և համարվում են գործազուրկ:

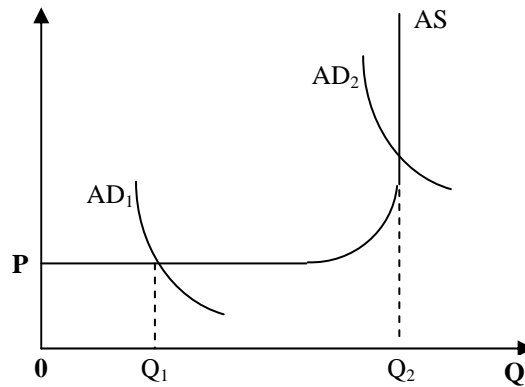
19.4. ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԸ ԵՎ ԴՐԱ ԳՆԱՏՎՍՄԱՆ ՆԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ

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 **փվյալ 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 տնտեսություն ցուցանիշներով: Գործազրկության մակարդակը հաշվարկվում է գործազուրկների թվի և տնտեսապես ակտիվ բնակչության թվի կամ աշխատուժի հարաբերությամբ: Գործազրկության մակարդակի ցուցանիշն էլ ավելի ճշգրիտ պատկերացում կարող է տալ երևույթի մասին, եթե դա գուցակցվում է գործազրկության տարածվածության և տնտեսության ցուցանիշների հետ: Գործազրկության տարածվածությունը բնութագրում է աշխատուժի մեջ գործազուրկների առկայության աստիճանը, իսկ տնտեսությունը ցույց է տալիս գործազրկության մեկ դեպքի միջին ժամանակը, որը կարող է լինել կարճատև և երկարատև: Օրինակ, ԱՄՆ-ում ըն-

դունված է հինգ շաբաթից պակաս փնոդ գործազրկությունը համարել կարճատև, իսկ վեց և ավելի դեպքում՝ երկարատև:

Տնտեսագետների մեծամասնությունը շուկայական 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 գտնում, իսկ գործազուրկները չեն կարողանում աշխատանք գտնել: Դրա պարզառենք 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 փնտրեսության մեջ միշտ գոյություն կունենա գործազրկության որոշ մակարդակ:

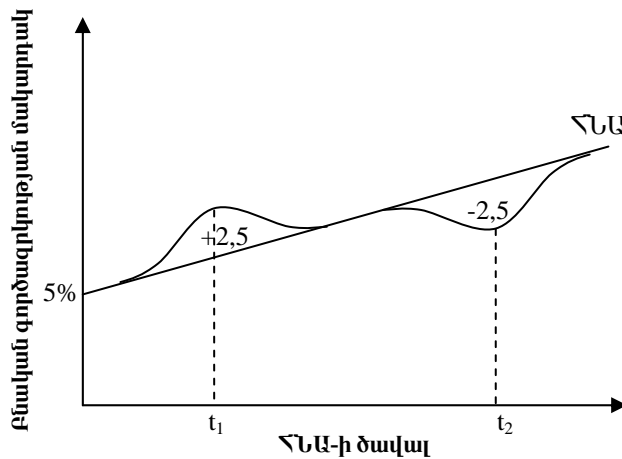
Տնտեսագետներից շատերը գործազրկությունը համարում են շարժունակ ու ճկուն աշխատանքի շուկայի անհրաժեշտ հատկանիշ: Դա թույլ է տալիս քննարկել ևս մի հասկացություն՝ **բնական գործազրկություն** կամ **բնական գործազրկության մակարդակ**: Բնական գործազրկության մեծությունն ընդունված է համարել ֆրիկցիոն և կառուցվածքային գործազրկության ձևերում գրնվող մարդկանց թիվը: Դա ունի իր բացառությունը. գործազրկության մյուս ձևերը մշտական բնույթ չունեն, և դրանց հիման վրա բնական կամ անխուսափելի գործազրկությունը հաշվարկելը իրական պատկերը չի կարող տալ: Բացի դրանից, պետք է ընդունել, որ առավել ակտիվ աշխատանք փնտրողները այդ երկու ձևերում գրնվող գործազուրկներն են: Այսպիսով, բնական գործազրկության մակարդակը որոշելու համար բնական գործազուրկների կարգավիճակ ունեցողների թիվը (ֆրիկցիոն և կառուցվածքային) հարաբերում ենք փնտրեսապես ակտիվ բնակչության թվին: Բնական գործազրկության մակարդակը հաճախ անվանում են նաև **լրիվ զբաղվածության մակարդակ** կամ **հավասարակշռված գործազրկություն**: Չարգացած երկրներում գործազրկության բնական մակարդակը փոփոխվում է 4-6%-ի սահմաններում:

Տնտեսագետ փեսաբանների որոշ խմբի, հատկապես մոնետարիստական տեսության կողմնակիցների համար այնքան էլ ընդունելի չէ **բնական** և **գործազրկություն** երկու եզրերի իմաստային զուգակցումը, համարելով, որ դրանք այնքան էլ համարելի չեն: Դրա համար նրանք առաջարկում են օգտագործել **գնաճի աստիճանը չբարձրացնող գործազրկության մակարդակ** բնորոշումը (NAIRU), ինչը ենթադրում է գործազրկության մակարդակի որոշակի սահմանի գոյություն, որը գերազանցելու դեպքում կարող են սկսվել գնաճային երևույթներ:

XX դարի երկրորդ կեսերից փնտրեսագիտության տեսության ժամանակակից ճանաչված ներկայացուցիչները քննարկել են գործազրկության հիմնախնդիրը, բացահայտելով դրա կապը այնպիսի մակրոտնտեսական ցուցանիշների հետ, ինչպիսիք են գնաճը (Փ.Սամուելսոն, Ռ.Մոլոու, Ա. Ֆիլիպս) և ՆՆԱ-ի իրական ու ներուժային, հնարավոր ծավալները (Ա.Օուքեն):

Առաջին խումբ փնտրեսագետները 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 փնտրեսության մեջ նկատվում է նման երևույթ: Սա օրինաչափություն համարելը ճիշտ չէ, ինչի մասին են վկայում բազմաթիվ փնտրեսագետների տեսակետները (մանրամասն տեսն գլ. 23-ում):

Ա. Օուքենը հեղափոխել է բնական գործազրկության և ՆՆԱ-ի ծավալների փոխհարաբերության խնդիրը, կապարել 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:

Տնփեսագիտության մեջ Ա.Օուքենի հեղուկությունը 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,

К-ն՝ ՆՆԱ-ի զգայականության գործակիցը բնական գործազրկության փոփոխության նկատմամբ (Օուբենի 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 (պոպտենցիալ) ՆՆԱ-ից պակաս կլինի 7,5%-ով:

19.5. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԿԱՅՈՒՆՈՒԹՅԱՆ ԱՊԱՏՈՎՄԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ցանկացած ազգային փոփոխության կայուն վիճակը արտացոլում է հասարակության մեջ գործող հակամարտ ուժերի ու հակումների բավական շարժունակ հավասարակշռությունը, ներքին կարգ ու կանոնի կայունությունը, փոփոխական վարքագծի նմանությունը: Այդ պատճառով փոփոխական աճի և փոփոխական համակարգերի զարգացման գործընթացների ուսումնասիրության ժամանակ ավելի ճիշտ կլինի ընդգծել փոփոխության, այսպես ասած՝ կայուն վիճակների բազմաթիվությունը, կրկնությունը: Դա առավել ևս արդարացի կլինի, քանի որ չկա և ոչ մի ազգային փոփոխություն, որին հատուկ լինի լրիվ համընդհանուր հավասարակշռության վիճակը: Դա փոփոխության 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 կարգավորված ազգային փոփոխությունների էվոլյուցիոն զարգացման ընթացքում փոփոխության մի վիճակից մի այլ վիճակի անցնելու հիմնախնդիրների վերլուծություն: Որքան փոփոխությունը մոտ է ընդհանուր փոփոխական հավասարակշռության վիճակին, այնքան ավելի մեծ են ամբողջական պահանջարկ - ամբողջական առաջարկ հարաբերության խնդիրների լուծման հնարավորությունները և հակառակը:

Այսպիսով, շարժընթաց զարգացման վիճակը կամ փոփոխության կայունությունը պայմանավորված է դրա անհավասարակշիռ վիճակների կամ պարբերաշրջանի համապատասխան կետերի (տե՛ս գծապատկեր 19.1.) հաջորդականությամբ և փոփոխվող հավասարակշռության վիճակից հեռու կամ մոտ գտնվելու հանգամանքներով:

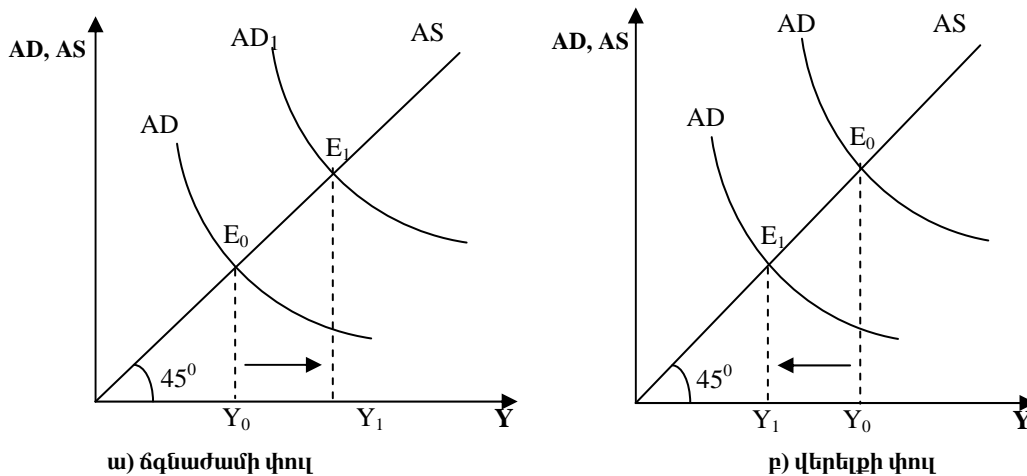
Փոփոխության զարգացման անկայունությունը կամ պարբերաշրջանային բնույթը շատ անգամ է ցնցել աշխարհի բազմաթիվ երկրների փոփոխական համակարգերի կայուն ընացքը: Նկատի ունենալով XIX դարի և XX դարի սկզբներին տեղի ունեցած փոփոխական ճգնաժամերի ավերիչ ազդեցությունը շուկայական փոփոխության վրա, բոլոր երկրներում պետության կողմից որոշակի միջոցառումներ իրականացվեցին, որոնք ունեին բացահայտ հակապարբերաշրջանային ուղղվածություն կամ փոփոխության կայունացման նպատակ: Իհարկե բոլոր երկրների համար փոփոխական կայունության ապահովման միաբեր-

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 տեղաբաշխումը, օգտագործումը և այլն, որոնք թույլ կտան ՆՆԱ-ի թողարկումը հասցնել ներուժային ծավալների:

Կայունացման քաղաքականության խնդիրների լուծման ուղիներից մեկը գործարար ակտիվության կարգավորումն է, որի հիմնարար դրույթներն են՝ 1) մակրոտնտեսական քաղաքականությունը տնտեսական պարբերաշրջանի ճգնաժամի և անկման փուլերում պետք է խթանի գործարար ակտիվությունը և 2) վերելքի փուլում պետք է կանխի տնտեսության, այսպես կոչված՝ «գերաբացումը»: Նշանակում է՝ պետության իրականացրած միջոցառումներն ունենալու են տնտեսության զգալի տարանումները հարթեցնելու բնույթ, որը դրսևորվելու է ՆՆԱ-ի փաստացի ծավալներն ավելացնելու միջոցով:

Կայունացման քաղաքականության առավել տարածված մոդելը կառուցված է քեյնսյան տեսության հիմքի վրա, որը ենթադրում է ամբողջական պահանջարկի պետական կարգավորում: Գծապատկերների տեսքով այն կունենա հետևյալ տեսքը.



Գծապատկեր 19.6. Կայունացման պետական քաղաքականության ազդեցությունը ամբողջական պահանջարկի վրա:

Պետության քաղաքականությունը պարբերաշրջանի ճգնաժամի և անկման փուլերում ուղղված է ամբողջական պահանջարկի խթանմանը, որը գծապատկեր 19.6.-ի (ա) տարբերակում ցույց է տրված AD կորի տեղաշարժով դեպի AD₁ դիրքը, այսինքն՝ պետք է տնտեսությունը մոտեցնել լրիվ զբաղվածության մակարդակին (Y₁), ինչը թույլ կտա քիչ թե շատ երկար ժամանակահատվածում ապահովել տնտեսական կայունություն: Ինչ վերաբերում է գծապատկերի (բ)

փարբերակին, ապա դա ներկայացնում է կայունացման քաղաքականության բոլորովին հակառակ նպատակը, երբ փնտեսությունը գրնվում է զարգացման «վրանգավոր» սահմանին, և կարող է սկսվել նոր պարբերաշրջան: Պետությունն իրականացնում է միջոցառումներ՝ ամբողջական պահանջարկը կրճատելու և փնտեսությունը ներուժային մակարդակին (Y_1) վերադաձնելու համար: Այսպիսով, կայունացում ապահովելու քաղաքականությունը գործարար ակտիվության նկատմամբ երկակի բնույթի՝ խթանման և կասեցման գործողությունների կիրառում է:

Կայունացման քաղաքականության այս կամ այն փարբերակը կիրառելու համար պետությանն անհրաժեշտ են հավասարի փոփոխություններ 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, փոկոսադրույքները, 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 փնտեսության իրական ու ֆինանսական հարվածներում, 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 փնտեսական փոփոխականներից որո՞նք են իրենց շարժընթացով կանխորոշում պարբերաշրջանի սկիզբը, իսկ որո՞նք են մնում չեզոք: Դա հիմք է փալիս մակրոփնտեսական 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 փնտեսություն 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 փալ դրամավարկային և հարկաբյուջեփային համապատասխան գործիքների գուգակցված կիրառման դեպքում, որը քննարկվելու է դասագրքի հեփագա շարադրանքներում:

Ինքնաստուգման հարցեր

1. Ի՞նչ են անհատական պարբերաշրջանները:
2. Ի՞նչ հետաքրքրություն են ներկայացնում անհատական պարբերաշրջանները անհատականության համար:
3. Որո՞նք են Կոնդրատևի *երկար ալիքների* տեսության գլխավոր հայտնաբերումները:
4. Ի՞նչ փոխկապվածություն 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 անհատական կայունությունը:

Նյութական 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 պարճառներ	Գործազրկության մակարդակ
Տնտեսական պարբերաշրջանի էնդոգեն պարճառներ	Գործազրկության բնական մակարդակ
Նավասարակշռված անհատական պարբերաշրջանի տեսություն	Օուքենի օրենք
Իրական գործարար պարբերաշրջանի տեսություն	Զբաղվածություն
Խթանների ազդեցության փարավելիության տեսություն	Լրիվ զբաղվածություն
Կարճ պարբերաշրջաններ	Տնտեսական կայունության քաղաքականություն
Արդյունաբերական պարբերաշրջաններ	

ՄՊԱՌՈՒՄ, ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅՈՒՆ, ՆԵՐԴՐՈՒՄ

20.1. ՄՊԱՌՈՒՄ ԵՎ ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅՈՒՆ

Տնտեսագիտության տեսության ժամանակակից հիմնախնդիրներից հապկապես մեծ ուշադրության են արժանացել եկամուտների, սպառման, խնայողության և ներդրումների հետ կապված հարցերը, որոնք քննարկվել ու քննարկվում են Ջ.Մ. Քեյնսի տնտեսագիտական հետազոտությունների արդյունքների հիման վրա: Նշված տնտեսական կարեգործիաները՝ որպես տնտեսական աճի ու տնտեսական հավասարակշռության կարևորագույն նախապայմաններ, վերլուծվում են օրգանական կապի ու կախվածության մեջ:

Նասարակության տնտեսական կյանքում սպառումն ունի կենսական նշանակություն: Սպառման տնտեսագիտական բովանդակությունը արտադրված նյութական ու հոգևոր բարիքների օգտակար հատկությունների 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 տեսանկյունով և նշել անձնական կամ անհատական, կոլեկտիվ և հասարակական կամ պետական սպառման ձևերը:

Արտադրված արդյունքներից շատերի սպառման եղանակը տարբեր է նաև ժամանակի տեսանկյունով, և սպառման գործընթացում այդ արդյունքները կարող են դասակարգվել երկարաժամկետ ու կարճաժամկետ սպառման կամ օգտագործման խմբերի, որոնք սպառման ողջ գործընթացին հաղորդում են որոշակի առանձնահատկություններ: Դրանցից կարող ենք նշել, օրինակ, սպառման ժամանակ փոխադարձ լրացնող և փոխարինելի ապրանքների օգտագործման ժամկետների տարբերության փաստը, որը հիմք է դառնում այլ-

ընտանեկան վարքագիծ ընտելու համար, ինչպես նաև արտադրության գործընթացում հիմնական և շրջանառու կապիտալների սպառումը և այլն:

Նասարակական փոփոխական կյանքը, ընդհանուր առմամբ, զարգացման հակում ունի, որի հետևանքով փոփոխական գործունեության ոլորտ են ընդգրկվում թե՛ նորանոր օբյեկտներ և թե՛ սուբյեկտներ, ինչը բարդացնում է ողջ փոփոխական կյանքը, այդ թվում՝ սպառման ոլորտի հարաբերությունները:

Սպառման, ինչպես և խնայողության անմիջական աղբյուրը եկամուտն է: Սպառման փոփոխական գործընթացների վրա ազդում են բազմաթիվ օբյեկտիվ ու սուբյեկտիվ գործոններ, և արդյունքում, ամեն անգամ անհապառ, ֆիրման կամ պետությունը ստիպված են որոշել, թե իրենց եկամտից կամ ունեցած հնարավորություններից ու ռեսուրսներից որ մասը պետք է հատկացնել պահանջարկների բավարարմանը: Անվիճելի է այն փաստը, որ բոլոր սուբյեկտների համար սպառման ծավալի ու կառուցվածքի վրա ազդող գլխավոր գործոնը եկամտի մեծությունն է: Ընդգծելով այդ հանգամանքը՝ Ջ. Քեյնսը գրում է, որ սպառման աճը եկամտի աճի կայուն գործառնություն է, այսինքն՝ սպառումն աճում է եկամտի աճի հետևանքով: Իհարկե հետո նա նշում է, որ այդ գործառնությունն իր որոշակի սահմանները:

Շուկայական փոփոխության բոլոր փոփոխավարող սուբյեկտները՝ փոխադրյալ փոփոխությունները, ֆիրմաները, պետությունը և այլոք, իրենց սրագած 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 փոփոխական իրողությունը նշանակում է, որ եկամուտների որոշակի ծավալից սկսած փոփոխավարող սուբյեկտները, հատկապես փոխադրյալ փոփոխություններն ու ֆիրմաները, սկսում են կարարել խնայողություն, այսինքն՝ խնայողություն կարարելը դառնում է նրանց փոփոխական վարքագծի անբաժանելի հատկանիշը: Տնտեսագիտական առումով խնայողությունը եկամուտների գերազանցումն է սպառմանը: Այսպիսով, խնայողությունը եկամտի այն մասն է, որը փոխադրվում է սպառման չի ենթարկվում:

20.2. «ՍՊԱՌՄԱՆ ՆԱԿՈՒՄ» ԵՎ «ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅԱՆ ՆԱԿՈՒՄ» ՆԱՍԿԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Եկամուտների կանոնավոր շարունակական աճի դեպքում սպառման բաժինը գնալով հարաբերականորեն կրճատվում է, որը դինամիկ բնույթ է ձեռք բերում: Նշանակում է՝ խնայողությունն էլ սկսում է աճել և, եկամտի աճին զուգահեռ, խնայողության աճն էլ է դինամիկ բնույթ ստանում: Սպառման ու խնայողության այսպիսի փոփոխությունները հիմք են դրել բնարկելու սպառման և խնայողության կենսապարբերաշրջանի հիմնախնդիրը: Տնտեսավարող սուբյեկտները, հատկապես փոխադրյալ փոփոխություններն իրենց կյանքի փոփոխության մի քանի ժամանակահատվածներում կամ տարիների ընթացքում սպառում են եկամուտների հոսքեր, որոնց հիման վրա էլ ամեն անգամ ընտրում են սպառ-

ման համապարասխան վարքագիծ: Յանկացած փվյալ ժամանակահատվածում փնափնափնախոյունը իր սրաքան յկամուփններիք կարող է սպառել շար կամ քիչ: Եթե նա քիչ է սպառում, սպա շար է խնայում, որը, ի վերջո, օգրագործվելու է սպագայում՝ սպառման ծավալներն ավելաքնելու համար: Իսկ եթե փնափնափնախոյունը սպառում է շար, քան եկամուփն է, սպա հարկադրված է փվյալ ժամանակահատվածում սարքեր անել, որի հերևանքով կրճարվում են նրա հերաքա սպառման ծախսերը:

Այս փեսական դրույթը հիմնավորում է փնային փնափնախոյունների կողմիք որոշումներ կայաքնելու մոփեքումները: Այապես, փնային փնափնախոյունները փվյալ ժամանակի սպառման վերաքերյալ իրենք որոշումները կայաքնում են՝ հիմնվելով սպաքա եկամուփների սպասումների վրա: Ներևաքար, որոշումների ընդունման այս վարքագիծը կարելի է անվանել միջժամանակային կենսաշրքան, որովհերև պերք է ընդունել, որ փնային փնափնախոյուններն ամեն անքամ մանրամասն հաշվարկում են, թե իրենք ներկա որոշումները ինչպես կարող են ազդել սպաքա սպառման հնարավորոյունների վրա:

Եկամուփների աճի ազդեքոյան հերևանքով սպառման ու խնայողոյան չափերի փոխկապված շարժերթաքի փոփոխոյունները հիմք ընդունելով՝ Քեյնսը քաքահայքեք փնափնափարող սուքյեկփների վարքագծի մի օրինաչափոյուն, որն անվանեք **հասարակոյան հոգերանական օրենք**, ըստ որի՝ մարդիկ, որպես կանոն, հակված են եկամփի աճի հեր ավելաքնել իրենք սպառումը, քայք ոչ այն չափով, ինչ չափով աճել է եկամուփը¹:

Նասարակոյան հոգերանական օրենքը քույք է փալիս, որ եկամուփների աճը փնափնափարող սուքյեկփների հոգերանոյան մեք առաչաքնում ու գործի է դնում խնայողոյուն կափարելու վարքագիծ, և ըստ այդ օրենքի գործողոյան պահանքների՝ փնափնափարող սուքյեկփները իրենք եկամուփների հերաքա աճիք ավելի ու ավելի քիչ քաժինն են օգրագործում սպառման նափարակով: Դա էլ, որպես վարքագիծ, ունի իր հիմնավորումը, քանի որ սպառումն ուղղված է պահանքումների քավարարմանը, իսկ պահանքումները լինում են փարքեր բնույթի: Օրինակ, կան կենսաքանական պահանքումներ, որոնք համեմափարաք կայուն բնույթի են, և եթե եկամուփները թույլ են փալիս քավարարել նաև այլ պահանքումներ, սպա մարդիկ այդպես էլ վարվում են. եկամուփների շարունակական ավելաքնանը գուգրնթաք նրանք ձեռք են քերում պահանքումների քավարարման հարաքերական որոշակի կայուն մակարդակ, և նոր եկամուփները կամ եկամուփների աճը նրանք վարքագծում առաչաքնում է խնայողոյուն կափարելու քանկոյուն:

Գաղփնիք չէ, որ ավելի շար խնայում են մեծ եկամուփներ ունեքողները կամ հարուստ ընփանիքները: Կան ընփանիքներ էլ, որ սպառում են ավելի շար, քան եկամուփներն են և փարքերոյունը «ծաճկում» կան նախկին եկամուփներիք կափարված խնայողոյունների, կան էլ պարքերի հաշվին: Կան նաև ընփանիքներ, որոնք եկամուփները թույլ չեն փալիս պահանքումների քավարարման կայուն մակարդակ սպահովել, այսինքն՝ առկա է թերսպառում, որը վկայում է աղքարոյուն երևույթի մասին:

¹ Տեն **Ջ.Քեյնս**, Ջրաղվածոյան, փոկոսի և փողի ընդհանուր փեսոյուն, Եր., 2006, էք 107:

Ժամանակակից շուկայական զարգացած երկրներում փնային փնտեսությունների փարեկան ծախսերը միջին հաշվով ավելի քիչ են, քան եկամուտները, և այդ փարբերությունը դառնում է խնայողություն: Խնայողության առավել փարածված ձևերն են՝ եկամուտների մի մասի պահելը որպես կանխիկ փող, որպես ավանդ բանկում կամ էլ արժեթղթերի ձևով: Պետք է ընդունել, որ ոչ բոլոր փնային փնտեսություններին կարելի է դասել խնայողություն կատարողների խմբում: Օրինակ, նոր ընդհանրությունները, հատկապես երիտասարդ փարիքում, ավելի շատ են ծախսում, քան եկամուտներն են, այսինքն՝ գործում է սպառումների միջժամանակային պարբերաշրջանի փեսական դրույթը:

Այլ է իրականությունը, երբ դիտարկում ենք ֆիրմաների վարքագիծը, որոնք, որպես կանոն, ծախսում են ավելի շատ, քան եկամուտ են ստանում: Դա պայմանավորված է նրանով, որ ֆիրմաները, բացի ծախսված ռեսուրսների գնման վճարներից, կատարում են ծախսեր հիմնական կապիտալի, ապրանքանյութական պաշարների ծավալները մեծացնելու նպատակով:

Ջ.Քեյնսը խնայողության վարքագծի հետազոտության ժամանակ բացահայտում է մարդ-անհատի՝ խնայողություն կատարելու ցանկության և դրա չափերի վրա ազդող սուբյեկտիվ հակումները կամ դրդապատճառները՝ բաժանելով դրանք մի քանի խմբերի՝ փայլով հետևյալ անվանումները²:

Զգուշություն կամ **զգուշավորություն**. այսինքն՝ չնախատեսված դեպքերի համար պահուստներ ձևավորելու վարքագիծ:

Շրջահայեցողություն կամ **հեռափնտեսություն**. երբ մարդը կամ ընդհանրապես նախատեսում է իր եկամուտների ու պահանջմունքների բավարարման առաջիկա հարաբերության փոփոխություն, որը թույլ կտա խնայողություններ կատարել ձեռքի մասին հոգալու, կրթություն ստանալու, բուժման և այլ նպատակներով:

Նախապատվություն. որը նշանակում է խնայողություն կատարել և դա օգտագործել այլ ձևով եկամուտ ստանալու համար, օրինակ, որպես բանկային ավանդ, գնել արժեթուղթ, անշարժ գույք՝ դրանց գների հետագա բարձրացումից օգտվելու ակնկալիք ունենալով, ինչը նշանակում է նախապատվություն փայլ ապագա սպառմանը:

Զգուշում դեպի ավելի լավը. այսինքն՝ ունենալ ապագա ծախսերն աստիճանաբար ավելացնելու հնարավորություն, քանի որ դա համապատասխանում է սեփական կենսամակարդակը բարձրացնելու ենթագիտակցական ցանկությանը:

Անկախություն. երբ խնայողությունը թույլ կտա ստանալ անկախություն ծնողներից կամ այլ խնամակալներից, կայացնել ինքնուրույն որոշումներ, լինել սեփական կյանքի փերն ու փնտրել:

Նախաձեռնություն կամ **ձեռներեցություն**. այսինքն՝ խնայողություն կատարել այն չափով, որը թույլ կտա զբաղվել գործարարությամբ:

Նպարտություն. որը թույլ կտա փարբերվել շրջապատից հարստության չափով, մեծ կարողություն թողնել ժառանգներին:

² Տե՛ս **Ջ. Քեյնս**, նշվ. աշխ., էջ 119-120:

ժլապություն. այսինքն՝ պարզապես բավարարել ժլապության զգացողությունը, այլ կերպ ասած՝ նախապես փրամադրված լինել փող ծախսելու ցանկացած առիթի դեմ, անգամ սեփական պահանջումները թերի բավարարելու հաշվին:

Ելնելով խնայողություն կատարելու նշված դրդապարճառներից՝ Ջ.Քեյնսը գտնում է, որ կարելի է կազմել նաև սպառման նկատմամբ հակվածության համապատասխան շարժառիթների համանման ցանկ և դրանց անվանել կյանքի բարիքներից օգտվելու ցանկություն, անհեռափեսություն, առաքաձեռնություն, անհաշվենկապություն, փառամոլություն, վարնողություն: Նա ապացուցում է, որ խնայողություն կատարելու հակումը հարուկ է նաև կենտրոնական կառավարություններին և իշխանության փեղական մարմիններին, կորպորացիաներին, այլ կազմակերպություններին ու հասարակություններին, որոնց շարժառիթները շարժվում են 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 հեղափոխ 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. **Եկամուրների ասփճանական ավելացում ապահովելու ցանկություն,** որը ֆիրմայի պաշտոնական անձանց կազարի 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 պետք է մեծացնել ֆինանսական պաշարների և պահուստների չափերը, որոնք թույլ կրան պարտքերը մարել, ինչպես նաև ֆիզիկապես ու բարոյապես մաշված կապիտալի արժեքը դուրս գրել ժամկետից շուր:

Ինչպես փեսնում ենք, անհարի կողմից խնայողություն կատարելու շարժառիթը ձեռներեցության, սեփական գործ սկսելու, եղածն ընդլայնելու նպատակով Ջ.Ս. Քեյնսը հիշատակում է որպես վեցերորդ հակում, որն ավելի է համապատասխանում իրականությանը, քանի որ ձեռնարկարիրական գործունեության ընդունակություններ ունեն շարժվում են քչերը: Նշանակում է՝ ինչպիսին էլ լինեն խնայողության շարժառիթները, հաճախ այդ խնայողությունը անմիջական կապ չունի ձեռնարկարիրական գործունեության հետ:

Սպառում և խնայողություն փոխարինական կարեգորիաների բովանդակության պարզաբանումից հետո ցույց փանք, թե ինչ օրգանական կապ գոյություն ունի եկամտի, սպառման և խնայողության միջև: Վերցնենք պայմանական փոխարինելի և կազմենք հետևյալ աղյուսակը.

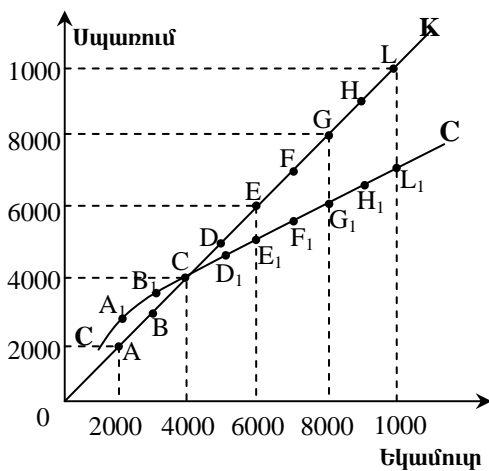
³ Նույն փեղում, էջ 121:

**ՍՊԱՌՄԱՆ ԵՎ ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅԱՆ ՓՈԽՆԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆ
ԸՍՏ ԵԿԱՄՏԻ ԱՃՄԱՆ**

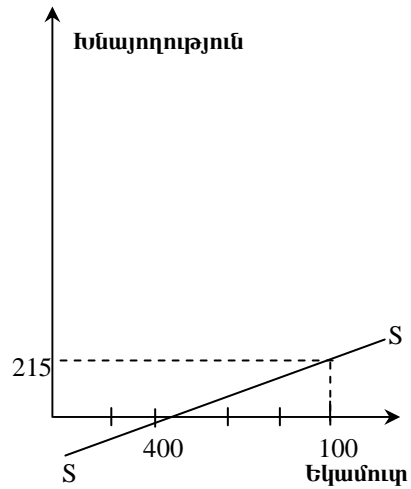
Եկամուտ	Սպառում	Խնայողություն
2000	2170	-170
3000	3110	-110
4000	4000	0
5000	4850	+150
6000	5600	+400
7000	6240	+760
8000	6830	+1170
9000	7360	+1640
10000	7850	+2150

Աղյուսակի տվյալներից երևում է, որ եկամուտը կանոնավոր աճում է, և սկզբում, ցածր եկամուտների դեպքում, խնայողություն չի կատարվում: 4000 եկամտի սահմանում առկա է, այսպես ասած՝ «գրոյական խնայողության» իրավիճակ, որից հետո խնայողություն է կատարվում աճող չափերով: Սպառման սյունակի տվյալները ցույց են տալիս սպառման ծավալը եկամտի տվյալ մակարդակի համար, որը նոր եկամտի մեջ բացարձակ գումարով աճում է, սակայն գնալով հարաբերականորեն կրճատվում է: Օրինակ, 5000 եկամտի դեպքում սպառումն ավելացել է 850-ով, 6000 եկամտի դեպքում՝ 750-ով, 7000-ի դեպքում՝ 640-ով և այդպես շարունակում է կրճատվել: Նշանակում է՝ կանոնավոր լրացուցիչ եկամտի դեպքում դրանից սպառման համար ամեն անգամ ավելի քիչ է ծախսվում: Նման փոփոխական վարքագիծը **Զ.Քեյնսն** անվանում է **սպառման հակում**:

Սպառման հակումի փոփոխական հետևության համաձայն՝ նույն աղյուսակի խնայողության սյունակի տվյալները վկայում են, որ եկամուտների որոշակի սահմանից սկսած ամեն մի լրացուցիչ եկամտից ավելի շատ խնայողություն է կատարվում, և նման վարքագիծը **Զ.Քեյնսն** անվանում է **խնայողության հակում**: Եկամտի այն սահմանը կամ մեծությունը, որից հետո փոփոխականորեն սուբյեկտները դրսևորում են խնայողության վարքագիծ, կոչվում է **գրոյական խնայողության սահման**: Դա եկամտի այն մակարդակն է, երբ անհատը կամ ընտանիքը տվյալ եկամտով բավարարում է հասարակության մեջ ձևավորված կենսաբանական պահանջարկների միջին մակարդակը: Դրանից ցածր եկամտի դեպքում սպառումը գերակշռում է եկամտին, և խնայողությունն ունի բացասական նիշ, իսկ այդ մակարդակից բարձր եկամտի դեպքում խնայողությունը դրական նիշով է: Աղյուսակի տվյալներից ելնելով կարելի է ներկայացնել **սպառման հակումի** և **խնայողության հակումի** գծապատկերները:



ՊՆՅՈՒՆ 20.1.
Սպառման հակումի կորը:



ՊՆՅՈՒՆ 20.2.
Խնայողության հակումի կորը:

Սպառման հակումի կորի փոփոխական բովանդակությունը բացատրելու համար նախ ընդունենք, որ սպառումն աճում է եկամտի աճմանը ուղիղ համեմատական: Այդ դեպքում որքան եկամուտն է, այնքան էլ սպառումն է: Ներկայացրեք, 20.1. գծապատկերում սպառման հակումի կորը կորորդինատների հարթության վրա կունենա 45° անկյունով անցնող OK ուղիղ գծի դիրքը: Տնտեսական կյանքի իրական փոփոխությունը այլ բան են ապացուցում. սպառման հակումի կորը, ըստ 20.1. աղյուսակի սպառման սյունակի փոփոխությունների, կունենա CC դիրքը, այսինքն՝ սպառումը աճում է, բայց եկամտի աճին ոչ ուղիղ համեմատական հարաբերությամբ, քանի որ ամեն անգամ լրացուցիչ եկամտից ավելի ու ավելի քիչ բաժին է ծախսվում լրացուցիչ սպառման նպատակով: Կարելի է եզրակացնել, որ սպառման աճն ունի նվազման հակում, մինչդեռ, ըստ նույն աղյուսակի խնայողության սյունակի փոփոխությունների, խնայողության հակումի SS կորը ցույց է տալիս, որ խնայողությունն աճելու հակում ունի, ինչը նկատելի է 20.2. գծապատկերի վրա:

20.3. «ՄՊԱՌՄԱՆ 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 կրա պարզել, թե ի՞նչ գործառնության կապ ու կախվածություն գոյություն ունի դրանց միջև:

Առանձին-առանձին սպառումն ու խնայողությունը գործառնությամբ են եկամտից: Սակայն Ջ. Քեյնսը նշում է, որ խնայողությունը ֆունկցիա է նաև

սպառումից, և նշված գործառնության կախվածություններն ունեն իրենց սահմանները, որոնք պայմանավորված են եկամտի մեծությամբ:

Վերլուծելով եկամտի աճի, սպառման ու խնայողության սահման ունեցող գործառնության կապերը, Քեյնսը առաջարկում է քննարկել ևս երկու նոր՝ **սպառման սահմանային հակում (MPC)** և **խնայողության սահմանային հակում (MPS)** հասկացություններ:

Ըստ Ջ. Քեյնսի՝ սպառման սահմանային հակումը ցույց է տալիս այն փոփոխական երևույթը, թե լրացուցիչ եկամտի ո՞ր սահմանը կամ բաժինն է ծախսվում սպառման ծավալներն ավելացնելու նպատակով, այլ կերպ ասած՝ MPC-ն ցույց է տալիս լրացուցիչ սպառման սահմանը լրացուցիչ եկամտի մեջ: Նույն փրամաբանությամբ խնայողության սահմանային հակումը՝ MPS-ը, ցույց է տալիս լրացուցիչ սպառման սահմանը լրացուցիչ եկամտի մեջ: Այսինքն՝ կարելի է կարարել մի պարզ 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:

Ձ ԹՆԾԵՅ Ի 20.2.

ՍՊԱՐՄԱՆ ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ՆԱԿՈՒՄԻ ԵՎ ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅԱՆ ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ 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 *եձ՝ էՄ՝ Կ ՍՇՇԿՄ Ն՝ ԿձՄ* (APC) և *ԷԿ՝ ԱԹձ*

ՃԹ Կ ՍՇՇԿԿ ՆՅ ԻձՍ (APS) հասկացությունները: Սպառման միջին հակումը ցույց է տալիս, թե ընդհանուր եկամտի որ բաժինն է սպառվում, իսկ խնայողության միջին հակումը՝ թե ընդհանուր եկամտի որ բաժինն է դառնում խնայողություն: Այդ հասկացությունների քանակական որոշակիությունը կարելի է գտնել հետևյալ բանաձևերի օգնությամբ.

$$APC = \frac{C}{Y} \quad (5), \quad APS = \frac{S}{Y} \quad (6),$$

որտեղ՝ C-ն և S-ը սպառման և խնայողության քանակական մեծություններն են, իսկ Y-ը ընդհանուր եկամտն է: Օրինակ՝ 5000 եկամտի դեպքում $APC = 4850 : 5000 = 0,97$, $APS = 150 : 5000 = 0,03$:

Խնայողության հակումի ընդհանուր փոփոխության բովանդակությունը քննարկելիս կարևոր է, թե դա ո՞ւմ կողմից կամ հասարակության ո՞ր խավի կողմից է կատարվում՝ վարձու աշխատողների՞, ձեռնարկատերերի՞, թե՛ պարզապես ինչ-որ օբյեկտի սեփականատիրոջ կողմից:

Կ.Մարքսը իր 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 ընթացիկ գոյության ծախսերը հոգալուն: Կապիտալիստական շուկայական փոփոխական համակարգի հետագա զարգացումը ցույց տվեց, որ հասարակության եկամուտների աճին զուգընթաց աճում են նաև վարձու աշխատողների՝ բանվորների եկամուտները, և նրանք նույնպես հնարավորություն ունեն խնայողություններ կատարել՝ ենթարկվելով հասարակության հոգեբանական օրենքի գործողության պահանջներին: Նեփոսպես, եկամուտներից խնայողություն կատարելը հասարակության փոփոխական կյանքի կարևոր հատկանիշներից մեկն է, որը բնորոշ է եկամուտ 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 հետագոյության 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 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 կապիտալագոյացումներ են:

Ներդրումների ծավալները փոփոխության մեջ շարունակ փոփոխվում են: Եվ դա հասկանալի է, քանի որ նոր ներդրում կատարելը կախված է նախ՝ նոր խնայողություններից՝ որպես ներդրման աղբյուր, հետո՝ նոր նյութական ռեսուրսներից, նոր «բնակչությունից», այսինքն՝ աշխատանքային նոր ռեսուրսներից և այլն: Այսպես պարահասկան չէ, որ ընդգծվում է «նոր» բառը իր ուղղակի իմաստով: Օրինակ, հասարակության զարգացման նորագույն պայմանության 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: Տաջորդ երկու փասնամյակներում 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 նման «հեղափոխական» շարժում առաջացրեց ավտոմեքենաների արտադրությունը: 30-ական թվականներին նորույթ էին ռադիոն, պլաստիկ զանգվածներից պարրաստվող իրերը և այլն, թեպետ ներդրումների ծավալների իմաստով դրանք չէին կարող համեմատվել նախորդ նորությունների ժամանակ կատարված ներդրումների կամ կապիտալ ներդրումների չափերի հետ: 50-ական թվականներից սկսած աշխարհում մեծ ներդրումներ պահանջող ոլորտներ դարձան ատոմային էներգիայի, փիեզերքի, ռազմաարդյունաբերական համալիրների ստեղծման հետ կապված գիտագործնական հետազոտությունները:

Դասական փոփոխությունը, ելնելով փոփոխական հավասարակշռության հիմնախնդրից, դրա գլխավոր գործոններից մեկը համարում է խնայողությունների և ներդրումների ծավալների հավասարությունը, 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 փայխ, որ ներդրումները, կախված լինելով խնայողություններից, իրենց հերթին նպաստում են խնայողությունների չափերի ավելացմանը, այսինքն՝ գործում է երկկողմանի փոխազդեցության մեխանիզմը: Այդ մեխանիզմի գործողությունն ազդում է նաև մակրոփոփոխական բազմաթիվ երևույթների վրա, ինչպիսիք են գործազրկությունը, ազգային եկամուտը, ընդլայնված վերարտադրությունը և այլն: Նոր ձեռնարկությունների, նոր ճանապարհների, նոր բնակա-

րանների և այլնի շինարարությունն ու շահագործումը, հեղուկաբար և նոր աշխատատեղերի ստեղծումը, կախված են ներդրումային կամ կապիտալագոյացման գործընթացներից: Նկատի ունենալով ներդրումների այդքան կարևոր դերն ու նշանակությունը, ժամանակակից փոփոխությունները, մասնավորապես նոր քայնականությունը, վերլուծության են ենթարկել խնայողությունների և ներդրումների ներքին կապերն ու կախվածությունները՝ ամենից առաջ նշելով դասական և քայնայան մոտեցումների փոփոխությունները: Այսպես՝

1. Ըստ դասական մոտեցումների՝ խնայողությունների և ներդրումների հավասարակշռությունը օրինաչափ երևույթ է, իսկ խախտումը՝ մասնավոր դեպք: Քայնայան մոտեցումն այլ է. հավասարակշռությունը մշտական խախտման ենթակա իրավիճակ է, հեղուկաբար փոփոխության համար բնորոշ է անհավասարակշռությունը խնայողությունների և ներդրումների միջև:

2. Դասական մոտեցումը ենթադրում է, որ խնայողությունների և ներդրումների անհավասարակշռությունը կարճաժամկետ բնույթ ունի, որովհետև գները և փոկոսադրույքները գործում են ճկուն, արագ արձագանքում են առաջացած փոփոխություններին, և հավասարակշռությունը վերահաստատվում է կարճ ժամկետներում: Ջ. Քեյնսը կասկածի 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 հեղուկաբար հետ մեկտեղ, քննարկում է նաև դրանց վրա ազդող գործոնների խնդիրն ու այն հեղուկանքները, որոնք առաջանում են դրանցից յուրաքանչյուրում:

Որպես կանոն, խնայողություն կարարող անձը և ներդրում կարարող անձը կամ փոփոխավարող սուբյեկտը նույն մարդը չէ: Խնայողություն կարարողների թիվն անհամեմատ ավելի շատ է, քան ներդրում կարարողներինը, քանի որ խնայողություն կարարում են միջինից բարձր եկամուտ ստացող բոլոր փոփոխավարող սուբյեկտները, իսկ նրանցից շատ քչերն են միաժամանակ ներդրում կարարողներ: Չի բացառվում նաև, որ փոփոխության մեջ գոյացող խնայողությունները ջրավարարեն ներդրումային պահանջներին, որոնք իրենց հերթին կառաջացնեն նոր խնդիրներ, և կարող է խախտվել դասական հավասարակշռությունը:

Ինչ գործոններ են ազդում ներդրումների վրա:

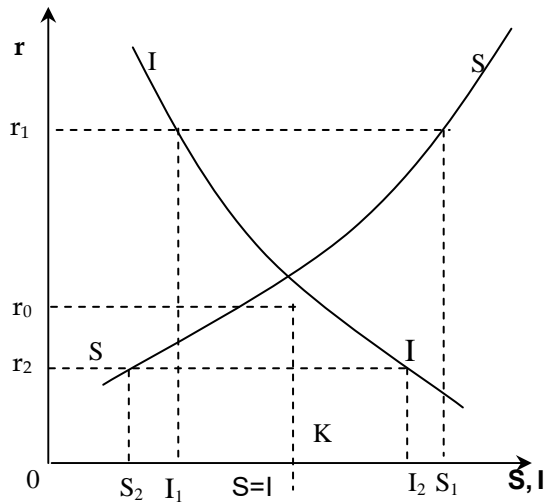
1. Ներդրումների ծավալների վրա ամենից առաջ ազդում է ակնկալվող կամ սպասվելիք շահույթի նորման կամ ենթադրվող կապիտալ ներդրումների շահութաբերությունը: Ներդրում կարարողի փոփոխությունով, եթե դա անբավարար է, ապա խնայողությունը ներդրում չի դառնա:

2. Ներդրումների ծավալի վրա ազդում է նաև հարկային քաղաքականությունը. եթե հարկադրույքները բարձր են, որպես կանոն, նվազում է ներդրումային ակտիվությունը և հակառակը:

3. Ներդրումային գործընթացները շար 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 գծապարկերի օգնությամբ:



ՊՆՅՈՒՆ 20.3. Տոկոսադրույքի, խնայողությունների և ներդրումների փոխհարաբերությունը:

Ուղղահայաց առանցքը ցույց է տալիս շուկայական տոկոսադրույքը, իսկ հորիզոնական առանցքը՝ խնայողությունների և ներդրումների փոխհարաբերությունը: Պարզ է, որ ներդրումների ծավալը կախված է տոկոսադրույքից, այսինքն՝ ներդրումը ֆունկցիա է տոկոսադրույքից՝ $I=f(r)$, որը նվազող ֆունկցիա է, քանի որ որքան բարձր է տոկոսադրույքը (r_1), այնքան փոքր է ներդրումների ծավալը (OI_1) և հակառակը՝ ցածր տոկոսադրույքի դեպքում (r_2) ներդրման ծավալը կհասնի OI_2 սահմանին:

Խնայողություններն էլ են ֆունկցիա տոկոսադրույքից՝ $S=f(r)$, բայց այս դեպքում ֆունկցիան աճման հակում ունի, քանի որ տոկոսադրույքի բարձր լինելը մեծացնում է խնայողություն կատարելու ձգտումն ու ծավալը: r_1 տոկոսադրույքին համապատասխանում է OS_1 , իսկ r_2 -ին՝ OS_2 խնայողությունների մա-

կարդակները: Գծապատկերի վրա r_0 փոկոսադրույթի մակարդակը փնտրելու մասշտաբով ապահովում է խնայողությունների և ներդրումների հավասարակշռություն, իսկ r_1 -ը և r_2 -ը շեղումներ են: Կատարենք մի դիֆարկում ևս: Տոկոսադրույթի, խնայողության և ներդրումների գործառնության կապերը դասական փնտրագիտությունը քննարկել է քեյնսյան տեսությունից առաջ և կատարել վերը նշված հետևությունները: Քեյնսյան տեսությունն էլ, ինչպես փնտրում ենք, հանգել է նույն եզրակացություններին: Սակայն այս մոտեցումները նման են հենց այնքանով, որ ներդրումներն ու խնայողությունները ֆունկցիա են փոկոսադրույթից: Տարբերությունն այն է, որ Ջ.Քեյնսը խնայողությունը միաժամանակ քննարկում է որպես ֆունկցիա եկամտից՝ $S=f(y)$: Ուրեմն եթե ընդունենք Ջ.Քեյնսի տեսակետը, որ $I=f(r)$, իսկ $S=f(y)$, ապա դրանով ընդգծում ենք այն գաղափարը, որ ներդրումների և խնայողությունների վրա ազդում են տարբեր գործոններ. մի դեպքում՝ փոկոսադրույթը, մյուս դեպքում՝ եկամուտը, որոնք կարող են ունենալ փոփոխման տարբեր շարժնթաց, և դրանց միջև օբյեկտիվորեն կառաջանա անհավասարակշռություն:

Դա չի նշանակում, թե խնայողությունների ու ներդրումների միջև չի կարող լինել հավասարակշռության իրավիճակ: Այսպես, եկամտի, սպառման, խնայողության և ներդրումների փոխգործողության մակրոտնտեսական համամասնությունները կարելի է ներկայացնել հետևյալ հավասարումների ձևով.

$$Y = C + S \quad (7) \quad \text{և} \quad Y = C + I \quad (8):$$

(7) հավասարումը արտահայտում է այն իրողությունը, որ եկամուտը օգտագործման ժամանակ բաժանվում է սպառման ու խնայողության, այսինքն՝ դրանց քանակական մեծությունը կախված է եկամտից՝ սպառումն ու խնայողությունը ֆունկցիա են եկամտից՝ $C=f(y)$ և $S=f(y)$: Այդ հանգամանքն ապացուցվում է նաև սպառման ու խնայողության հակումների քննարկման արդյունքներով, ինչպես նաև դրանց գծապատկերներով:

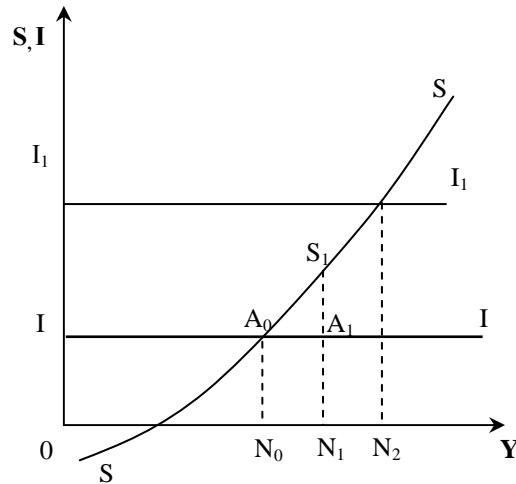
(8) հավասարումը ցույց է տալիս, որ եկամուտը օգտագործման ժամանակ բաժանվում է սպառման ու ներդրման, քանի որ խնայողությունները վերջին հաշվով դառնում են ներդրումներ, հետևաբար կարելի է արձարծել ևս մի նոր հավասարում՝

$$C+S=C+I \quad (9), \quad \text{որից հետևում է} \quad S=I \quad (10):$$

(10) հավասարումը մեկ անգամ ևս ցույց է տալիս ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի միջև հավասարակշռություն հաստատելու համար փնտրության մեջ որոշակի համամասնություններ հաստատելու ու պահպանելու անհրաժեշտությունը: Խնդիրը միայն բարդանում է այնքանով, որ խնայողությունն ու ներդրումը կախված են տարբեր գործոններից:

Սույն խնդրին անդրադարձել է նաև Փ.Սամուելսոնը: Նա գրում է, որ խնայողությունը պատիվ կախվածություն է դրսևորում եկամտից, մինչդեռ ներդրումները շարունակ փոփոխվում են փնտրության շարժնթաց աճի այլ գործոնների ազդեցության տակ, օրինակ, շահույթի նորմայի բարձրացման հետևանքով:

Փորձենք գծապարկերի օգնությամբ ցույց տալ եկամտի մակարդակի փոփոխությունների փարբերակները $S=I$ պայմանի դեպքում:



ՊՆՅՈՒՆ 20.4. Խնայողություն, ներդրում և հավասարակշռված եկամուտ:

Կոորդինատների հորիզոնական առանցքի վրա փեղադրենք ազգային եկամուտ ցուցանիշը, իսկ ուղղահայացի վրա՝ խնայողությունն ու ներդրումը: Կատարենք վերացական մի ենթադրություն. ընդունենք, որ ներդրման ծավալներն անփոփոխ են եկամտի ցանկացած մակարդակում, այսինքն՝ կախված չեն եկամտից, այլ ինքնուրույն փրված անկախ մեծություն է: Այսպիսի ենթադրության դեպքում ներդրումը կոորդինատների առանցքի վրա կունենա II գծի փեսքը: Գծապարկերի վրա փեղադրելով խնայողության հակումի SS կորը, ակնհայտ կդառնա, որ եկամուտների աճին գուզընթաց 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 «անփեսանելի ձեռքի» մեխանիզմի ազդեցությամբ արտադրանքի թողարկման ծավալները կկրճատվեն, փնտեսությունը կսկսի շարժվել դեպի հավասարակշռության նախկին մակարդակը:

$S=I$ սողելը կարող է գործել փնտեսության մեջ արտադրության գործոնների ոչ լրիվ զբաղվածության դեպքում: Եթե ընդունենք, որ գծապարկեր 20.4.-ի վրա N_2 կետը եկամտի այն մակարդակն է, որը կարելի է ստանալ արտադրության գործոնների լրիվ զբաղվածության պայմաններում, ապա պետք է կատարել մի պարզ ենթադրություն. կարելի է ապահովել $S=I$ պայմանը ներդրումային գործընթացների ակտիվության միջոցով, որտեղ Ջ.Քեյնսը պետության միջամտու-

թյունը համարում է անհրաժեշտ: Պետության ներդրումային գործընթացների շնորհիվ ներդրումների ծավալները կհասնեն I,I մակարդակին, և բոլորովին էլ պարպադիր չէ ներդրումներ կատարել նյութական բարիքների արտադրության ոլորտում: Ջ. Քեյնսի տեսական գաղափարների կառույցում պետության ներդրման ծրագրերը պետք է իրականանան հասարակական աշխատանքների և բարիքների արտադրության կազմակերպման ոլորտներում՝ ճանապարհների, կամուրջների, ամբարտակների և այլնի կառուցման նպատակներով, քանի որ դրանց շնորհիվ կմեծանան եկամուտները, մինչդեռ չեն ավելանա եղած ապրանքային պաշարները: Նշանակում է՝ խթանել ամբողջական պահանջարկը, և այդ ճանապարհով դուրս բերել փնտրությունը լճացումից (սպազնացիայից):

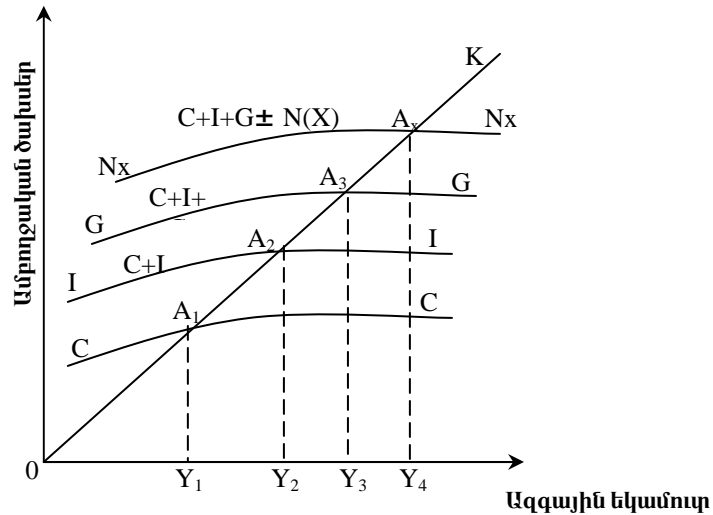
Քեյնսյան առաջարկները մեծ չափով օգնեցին ԱՄՆ-ի փնտրությունը՝ հաղթահարելու **մեծ ճգնաժամի** ծանր հետևանքները:

20.5. «ՔԵՅՆՍՅԱՆ ԽԱՉԻ» ԵՎ IS ՄՈՂԵԼԻ ՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Տնտեսության դինամիկայի (շարժընթացի) և եկամտի աճի հիմնախնդիրը նախորդ բաժնում քննարկվեց խնայողությունների և ներդրումների միջև գոյություն ունեցող կապերի առնչությամբ: Տնտեսագիտության տեսությունն այդ նույն հիմնախնդիրը, այսինքն՝ մակրոմակարդակով եկամտի աճի գործընթացը, հետազոտում է նաև սպառման և ներդրման փոխադարձ կապի հիման վրա, որն ընդունված է անվանել **ազգային եկամուտ - ազգային կամ ամբողջական ծախսերի** մեթոդ, ինչը հիմնարար նշանակություն ունեցավ տնտեսագիտության տեսության հետագա զարգացման համար: Այն դարձավ հիմք առավել բարդ մոդելներ առաջարկելու համար, որոնցում քննարկվում են արտադրության, ազգային եկամտի և այլ մակրոտնտեսական խնդիրների հավասարակշռության ձևավորման կապերի համակարգերը: Եթե տնտեսությունը գտնվում է լճացման (սպազնացիայի) վիճակում (երկարատև դեպրեսիա, բարձր գործազրկություն, բարձր գներ, ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի կրճատում և այլն), ապա ծախսերը հասարակության մեջ հիմնականում անձնական պահանջումների 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 սպազնացիայի վիճակում, ցույց փանք, թե ի՞նչ տեղի կունենա հետագայում (տե՛ս գծապարկեր 20.5.):

Տնտեսությունն աստիճանաբար դուրս է գալիս լճացումից, եկամուտները սկսում են աճել, մեծանում է ամբողջական պահանջարկը, հետևաբար ֆիրմաների կողմից կատարվում են ներդրումային ծախսեր՝ ամբողջական պահանջարկի բավարարման համար, որը մեծացնում է ամբողջական ծախսերը, և սպառման հակումի կորը տեղաշարժվում է վերև և OK ուղղի հետ հարվում A₂

կերում, որին համապարասխանում է ազգային եկամտի նոր մակարդակը Y_2 կերում:



ՊԻՅՁՆԻՆ 20.5. «Քեյնսյան խաչ»:

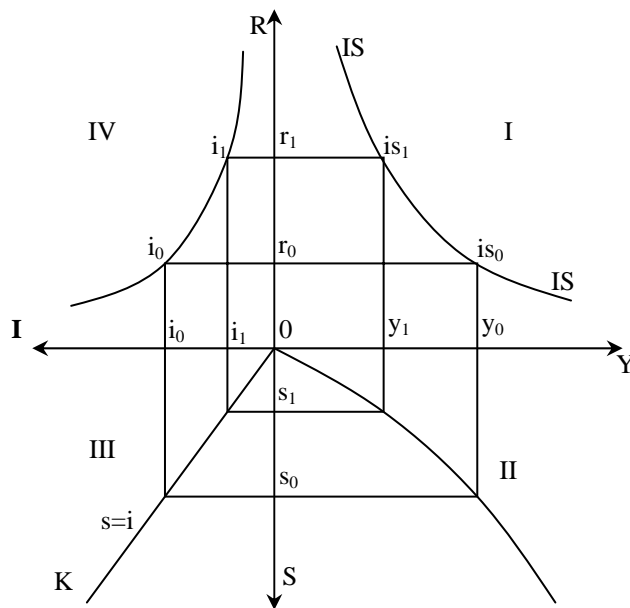
Շուկայական փոփոխության սուբյեկտ է նաև պետությունը, և երբ մասնավոր ներդրումները չեն բավարարում աճող ամբողջական պահանջարկին, ապա պետությունն ինքն է կարարում ներդրումային և այլ ծախսեր (G): Ամբողջական ծախսերը, հեղուկաբար սպառումը, հասարակության մասշտաբով աճում են, և սպառման հակումի կորը փեղաշարժվում է ավելի բարձր հարթություն. OK ուղղի հետ հարվում է A_3 կետում, իսկ ազգային եկամտն աճում է մինչև Y_3 սահմանը:

Նասարակության փոփոխության կյանքում կարարվող ծախսերը դրանով չեն ավարտվում, քանի որ ֆիրմաներն ու պետությունը իրականացնում են ծախսեր նաև երկրից դուրս կարարվող փոփոխական գործունեության ժամանակ՝ արտաքին փոփոխական հարաբերությունների հասարակման ու իրականացման գործընթացներում, որոնք, վերջին հաշվով, արտահայտվում են «զուտ արտահանման» ծախսերի տեսքով՝ N_x : Դա կարող է ավելացնել կամ պակասեցնել ազգային եկամուտը՝ արտահանման ու ներմուծման ծախսերի փոփոխության չափով: Այսպիսով, որքան մեծանում են ամբողջական ծախսերը, այնքան երկրի փոփոխությունը մոտենում է լրիվ զբաղվածության մակարդակին, իսկ ազգային եկամտն էլ հասնում է իր հնարավոր առավելագույն մակարդակին՝ $Y = C + I + G \pm N_x$: Տնտեսագիտության տեսության մեջ «ամբողջական ծախսեր - ազգային եկամուտ» մոդելի գործողության գծապատկերն անվանում են նաև «Քեյնսյան խաչ»:

Ամբողջական ծախսեր - ազգային եկամուտ մոդելը ցույց է տալիս, թե ազգային փոփոխությունը ինչպես կարող է ամեն անգամ ապահովել մակրոհավասարակշռություն՝ խթանելով կամ զսպելով ամբողջական պահանջարկը: Կա-

փարվող ծախսերից յուրաքանչյուրի աճը հանգեցնում է ազգային եկամտի աճի, նպաստում լրիվ զբաղվածության խնդրի լուծմանը: Եթե ընդունենք, որ փվյալ կայուն վիճակում ամբողջական պահանջարկը որոշվում է ազգային եկամտի ծավալով, ապա կարող ենք վերը գրված հավասարումը ներկայացնել հետևյալ տեսքով՝ $AD = C + I + G \pm Nx$:

Խնայողության և ներդրումների, փոկոսադրույքի և եկամտի մակարդակների փոխհարաբերություններն ու կապերը XX դարի 30-ական թվականներին քեյնսյան տեսության դրույթների հիման վրա քննարկել է անգլիացի փնտսագետ Ջոն Հիքսը: Նրա հետազոտության արդյունքները հայտնի են «**IS մոդել**» անունով, որի գծապատկերն ունի հետևյալ տեսքը.



«IS մոդել»-ի գծապատկերը: 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 պարզաբանորեն 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 փնտսագետ Էլվին Նանսենը (XX դարի 50-ական թվականներ) իր հետազոտությունների արդյունքն ամբողջացրել և անվանել է IS-LM մոդել (այդ մասին մանրամասն տե՛ս XVII գլխում):

Քանի որ, ըստ Ջ.Քեյնսի՝ ներդրումների վրա առավել մեծ ազդեցություն է գործում փոկոսադրույքը, ապա IS մոդելի վերլուծությունը պետք է սկսել IV քառորդամասից, որտեղ պարկերված է փոկոսադրույքի և ներդրումների փոխազդեցության հակադարձ գործողության կապը: Նախ քննարկենք r_0 հավասարակշռված փոկոսադրույքին համապատասխանող հավասարակշռության երևույթը: Այս փոկոսադրույքին համապատասխանում է ներդրումների I_0 մակարդակը: III քառորդամասում ներկայացված է IOS ուղիղ անկյան OK կիսորդի դիրքը, որը թույլ է տալիս ամեն անգամ որոշել խնայողության և ներդրումների մակարդակների հավասարակշռությունը՝ $I_0=s_0$, $I_1=s_1$ և այլն:

II քառորդամասում ներկայացված է եկամտի և խնայողության գործառնությունների ուղիղ կապը, որտեղ պարզ երևում է, որ խնայողությունը ֆունկցիա է եկամտից՝ $s=f(y)$, ինչը մեզ հայտնի է խնայողության հակումի քննարկումից: Պարզելով փոկոսադրույքի և եկամուտների մակարդակները, I քառորդամասում կարելի է գտնել 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՝ եկամուտների կրճատումը առաջացնում է խնայողությունների կրճատում, ազատ դրամական միջոցների պակաս, հեղուկաբար՝ փոկոսադրույքի բարձրացում, որը ցույց է տալիս վերը նկարագրված փոփոխական երևույթի հակառակ գործողությունը: Այս բոլոր փոփոխությունների արդյունքների հիման վրա կարելի է որոշել ներդրում-խնայողություն հարաբերության նոր դիրքը I քառորդամասում՝ is_1 : Միացնելով is_0 և is_1 կետերը, կստանանք IS կորի պարկերը:

Այսպիսով, IS մոդելը ցույց է տալիս փոկոսադրույքի և ազգային եկամտի մակարդակի փոփոխություններ համադրություններ խնայողության և ներդրումների հավասարակշռության դեպքում: Իհարկե փոկոսադրույքի և ազգային եկամտի միջև ուղղակի գործառնության 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 վերաբրադրությունից, որն իր հերթին կախված է ներդրումների աճից: Վերջինիս ծավալները պայմանավորված են խնայողության չափերով, և քանի որ եկամուտները բաժանվում են սպառման ու խնայողության, ապա այն նույնպես իր ազդեցությունն է թողնում վերը թվարկված բոլոր կախվածությունների և, դրանցով պայմանավորված՝ գործընթացների վրա: Ներդրումը, անմիջականորեն կախված լինելով խնայողություններից, իր վրա է կրում եկամտի ու սպառման միջև եղած հարաբերության ազդեցությունը: Այսպես դրսևորվում է ներդրման գործառնության կապը եկամտի ու սպառման հետ:

Ամբողջական պահանջարկի ցանկացած բաղադրիչներից (անձնական սպառում, ներդրում, պետական ծախսեր և այլն) մեկի փոփոխությունը անպայման ազդում է հասարակական եկամտի մեծության վրա: Դրանք իրարից անկախ կարարվող ինքնուրույն ծախսեր են, որոնք փարբեր բնույթ ունեն: Սակայն դրանց ընդհանուր հարկանիշն այն է, որ ցանկացած միավոր ծախսը առաջացնում է բազմապատկված փոփոխություն հասարակական եկամտի մեծության մեջ: Այդ հարկանիշից ելնելով ամբողջական պահանջարկի ծախսերը կարելի է անվանել ավտոնոմ կամ ինքնուրույն կարարվող ներդրումներ:

Անգլիացի տնտեսագետ, Քեմբրիջի համալսարանի պրոֆեսոր Ռիչարդ Կանը առաջինն էր, որ 1931 թ. հեղափոխեց նախասկզբնական ներդրումների, դրանց հաջորդող երկրորդական, երրորդական ներդրումային գործընթացների առաջացրած հետևանքներն ու ազդեցությունը տնտեսական կյանքի այնպիսի կարևոր երևույթների վրա, ինչպիսիք են արտադրության ընդլայնումը, զբաղվածության մակարդակը, եկամուտների աճը և այլն: Նա իր հեղափոխության ժամանակ օգտագործել է մի նոր տնտեսական հասկացություն՝ մուլտիպլիկատոր (թարգմանաբար՝ բազմապատկիչ կամ բազմարկիչ): Այն իր գործողության մեխանիզմով արտացոլում է վերը նշված մակրոտնտեսական երևույթների ներքին կապերն ու կախվածությունները, որոնց հետևանքների քանակական որոշակիությունը պարզելու համար պետք է հաշվարկել բազմարկիչի գործակիցը: Դա որոշվում է սպառման սահմանային հակումի (MPC) և խնայողության սահմանային հակումի (MPS) գործակիցների օգնությամբ:

Այս կամ այն ճյուղում կամ արտադրությունում կարարված ներդրումը անմիջապես օգնում է հարակից ճյուղերին, իրար հետ կապեր ունեցող տնտեսավարող սուբյեկտներին՝ ընդլայնել գործունեության շրջանակները, սրանալ լրացուցիչ եկամուտներ, որոնք մեծացնում են նաև ազգային եկամուտը: Այդ տնտեսական երևույթը նկարագրենք հետևյալ օրինակով:

Ենթադրենք՝ նախորդ փարվա սրացած եկամտից ներդրվել է 1000 միավոր կապիփար՝ ավտոտնակ կառուցելու համար: Դա պետք է դիտել մինչ այդ կարարված ներդրումների համեմատ նոր կամ լրացուցիչ ներդրում՝ ΔI: Պարվեր սրացողի համար 1000 միավոր կապիփարը լրացուցիչ եկամուտ է և պետք է բաժանվի լրացուցիչ սպառման ու լրացուցիչ խնայողության: Ընդունենք, որ տնտեսության մեջ սպառման սահմանային հակումի (MPC) գործակիցը հավասար է

0,8-ի, իսկ խնայողության սահմանային հակումի (MPS) գործակիցը՝ 0,2-ի: Նշանակում է, որ ավերտրոսակ կառուցող ֆիրման, սպանալով 1000 միավոր լրացուցիչ եկամուտ, դրա 0,8-րդ մասը՝ 800 միավորը, պետք է ծախսի կամ սպառի լրացուցիչ անհրաժեշտ նյութեր և աշխատանք գնելու համար, այսինքն՝ կատարում է լրացուցիչ սպառում, իսկ 0,2-րդ մասը՝ 200 միավորը, կկազմի լրացուցիչ խնայողությունը: Այն գործարարները, որոնք կսպանան այդ 800 միավորը, կհամարեն լրացուցիչ եկամուտ, և 0,8-րդ մասը՝ 640 միավորը, իրենց հերթին կծախսեն հումք, նյութեր, աշխատանք գնելու նպատակով, իսկ 0,2-րդ մասը՝ 160 միավորը, կխնայեն: 640 միավոր կապիտալ սրացած ֆիրմաները այդ եկամտի հետ կվարվեն նույն ձևով, այսինքն՝ ամեն անգամ լրացուցիչ եկամուտները կօգտագործեն նույն վարքագծին համապատասխանող սկզբունքներով՝ եկամուտը կբաժանեն լրացուցիչ սպառման և լրացուցիչ խնայողության:

Ինչպես տեսնում ենք, այդ գումարները՝ 800, 640 և այլն, լրացուցիչ եկամուտներ են, և սկզբնական 1000 միավոր կապիտալն առաջացնում է երկրորդական, երրորդական և այդպես շարունակ՝ լրացուցիչ եկամուտների ու սպառողական ծախսերի մի երկար շղթա՝ $1000+800+640+512+\dots$, որոնց ընդհանուր գումարը կամ լրացուցիչ ընդհանուր եկամուտը կազմում է 5000 միավոր, իսկ լրացուցիչ ընդհանուր խնայողությունը՝ 1000 միավոր: Դա ցույց է տալիս եկամուտների բազմապատկման երևույթը, որն էլ հենց կոչվում է մուլտիպլիկացիայի (բազմարկիչի) էֆեկտ: Բազմարկիչի գործողության փնտեսական արդյունքը հաշվարկվում է հետևյալ բանաձևի օգնությամբ.

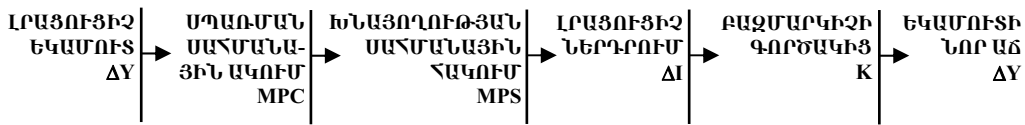
$$K = \frac{1}{1-MPC} \quad (11),$$

որտեղ՝ K -ն բազմարկիչի գործակիցն է, իսկ 1 -ը՝ MPC և MPS գործակիցների գումարը: Մեր օրինակի փոխալների հիման վրա որոշենք բազմարկիչի գործակիցը.

$$K = \frac{1}{1-0,8} = \frac{1}{0,2} = 5 :$$

Նշանակում է՝ սկզբնական 1000 միավոր ներդրումը առաջացրել է եկամտի հնգակի աճ, որն օգտագործվել է սպառման նպատակով, հետևաբար բազմարկիչի գործակիցը ուղիղ կապի մեջ է MPC -ի և հակադարձ կապի մեջ՝ MPS -ի գործակիցների հետ: Բազմարկիչի առաջացրած հետևանքները կարելի է ներկայացնել որպես շղթայական ռեակցիայի օրինակ, կամ ջրի մեջ նետված քարի առաջացրած ալիքների հաջորդական կրկնության արտահայտություն:

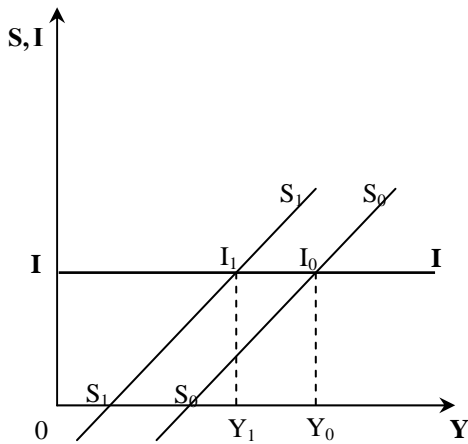
Բազմարկիչը, այսպիսով, ցույց է տալիս, որ ցանկացած ինքնուրույն (ավտոնոմ) ծախսերի՝ անձնական սպառման, ֆիրմաների կողմից արտադրական սպառման, պետական ծախսերի դեպքում, կարելի է որոշել, թե որքանով են աճում եկամուտը, արտադրության ծավալները, հետևաբար՝ զբաղվածությունը: Տնտեսական կյանքի այդ կարևոր ցուցանիշների, դրանց ֆունկցիոնալ (գործառության) կապերի բացահայտման հիման վրա կարելի է ուղիղ գծով ցույց տալ սպառման և խնայողության սահմանային հակումների, ներդրումների, բազմարկիչի գործակցի և եկամուտների աճման միջև եղած կապը.



Նշված կարեգործիքների ուղիղ գծով ֆունկցիոնալ կապի վերջին օղակում կարող է լինել արտադրանքի քանակը, զբաղվածությունը, ազգային եկամուտը, փողի քանակը, այսինքն՝ միկրո- և մակրոտնտեսական այլ ցուցանիշներ:

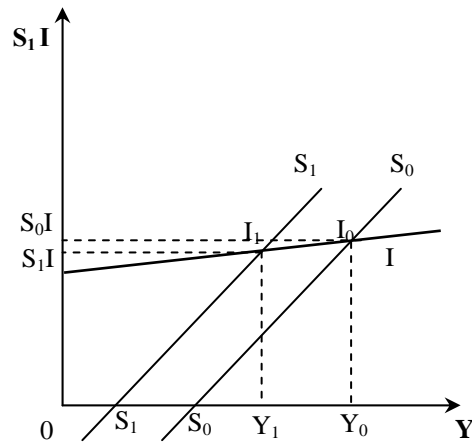
Ներդրումը, ինչպես գիտենք, ուղղակի գործառնության կապի մեջ է խնայողության հետ: Դասական ավանդական տեսության դրույթներին համապատասխան, տնտեսության մեջ որքան մեծ են խնայողությունները, այնքան բարձր բարերար ազդեցություն կարող է թողնել ներդրումների, եկամուտների և, ընդհանրապես, ազգային տնտեսության զարգացման վրա, 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 ՆԱ-ն ամբողջությամբ չի իրացվում, հետևաբար եկամուտները ևս պետք է կրճատվեն: Մուլտիպլիկատորի (բազմաբազմապատկիչ) էֆեկտը այս դեպքում կդրսևորվի 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:



ՊՆՏԱՅԻՆ ԻՆՏՆ 20.7.

«Խնայողության պարադոքսը» ներդրումների ծավալների անփոփոխ լինելու դեպքում:



ՊՆՏԱՅԻՆ ԻՆՏՆ 20.8.

«Խնայողության պարադոքսը» ներդրումների ծավալների աճի դեպքում:

Առաջին ենթադրության դեպքում խնայողության հակումի կորը բարձրանում է դեպի վեր, և ներդրումների՝ միշտ կայուն մակարդակի դեպքում եկամուտը կրճատվում է $Y_0 - Y_1$ -ի սահմանում: Երկրորդ դեպքում, երբ փոփոխությունում առկա է գործոնների ոչ լրիվ զբաղվածություն, «խնայողության պարադոքսը» դրսևորվում է որպես փոփոխության մեջ ռացիոնալ վարքագծի սեփական պարկերացումներ ունեցող՝ որոշ սուբյեկտների կողմից չնախատեսված ներդրումներ կատարելու արդյունք: 20.8. գծապատկերը ցույց է տալիս, որ խնայողությունների հակումի կորի շարժը դեպի վեր փոխաշարժել է նախկին հավասարակշռության կորը S_0 -ից S_1 կետը, որի հետևանքով Y_1 եկամտի մակարդակին համապատասխանում է խնայողության ավելի ցածր մակարդակ՝ S_1 , այսինքն՝ նորից փոփոխվել է ունեցել և՛ եկամուտների, և՛ խնայողությունների կրճատում:

Այսպիսով՝ «խնայողության պարադոքսի» իմաստն այն է, որ հասարակության ձգվումը՝ խնայել ավելի շատ, հետագայում առաջացնում է թե՛ եկամուտների և թե՛ խնայողության չափերի կրճատում:

20.7. ԱՔՍԵԼԵՐԱՑԻԱՅԻ (ԱՐԱԳԱՅՈՒՑԻՉԻ) ԷՖԵԿՏԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Շուկայական փոփոխության կարևոր հարկանիշներից մեկն էլ ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի հարաբերակցության շեղումներն են հավասարակշռության իրավիճակից: Ժամանակակից փոփոխությունը ֆիրմաների կողմից կատարվող ներդրումները համարում է ամբողջական պահանջարկի առավել անկայուն բաղադրիչ մյուս բաղադրիչների համեմատությամբ: Օրինակ, բնակչության սպառողական ծախսերը, պետության կա-

տարած ներդրումները, որպես կանոն, փեղի են ունենում նախապես չափերով, ուրեմն համեմատաբար կանխապես էլ են ու կայուն:

Ներդրումների ծավալների հաճախակի փոփոխությունները պայմանավորված են գործարար մարդկանց կողմից ներդրումներ կատարելու որոշումներով, որի ժամանակ հաշվի են առնվում կապիտալի շահութաբերության սպասվելիք նորմաները, ինչը բնորոշ չէ բնակչության կողմից ամենօրյա կատարվող ծախսերին: Ներդրումների ծավալները կախված են ՆՆԱ-ի աճի փեմպերից. եթե դրանք բարձր են, բարձր են նաև ներդրումների աճի փեմպերը: Մյուս կողմից՝ գործում է հակադարձ կապը. ներդրումների աճի փեմպերն ազդում են ՆՆԱ-ի ծավալների վրա: Այդ կապերի հետազոտությունը կատարել է ամերիկացի տնտեսագետ Ջոն Մորիս Զլարկը: Նա գրնում էր, որ սպառողական ապրանքների պահանջարկի բարձրացումը ստիպում է արտադրողներին՝ կատարել մեծ գումարների ներդրումներ՝ նոր մեքենաներ ու սարքավորումներ ձեռք բերելու համար:

Տնտեսագիտության տեսության պարզությունից հայտնի է, որ այդ երևույթը քննարկել է նաև ֆրանսիացի հայտնի տնտեսագետ Ալբեր Աֆալիոնը՝ համեմատելով դա ցուրտ բնակարանը վառարանով տաքացնելու երևույթի հետ. վառարանը սկզբից լցվում է վառելիքով, որը այրվում է աստիճանաբար, և բնակարանի ջերմությունը միանգամից չի բարձրանում. վառարանում շարունակ նոր վառելիք են ավելացնում, մինչև բնակարանում ջերմությունը հասնի ցանկալի աստիճանի: Բայց դրանից հետո էլ վառարանը շարունակում է տաքացնել բնակարանը, և ինչ-որ ժամանակից հետո շոգը դառնում է անփանելի:

Ինչ վերաբերում է տնտեսությանը, ապա սպառման առարկաների նկատմամբ աճող պահանջարկը բավարարելու համար ֆիրմաները սկսում են գնել մեծ քանակներով արտադրության միջոցներ, առաջին հերթին՝ մեքենաներ ու սարքավորումներ: Այսինքն՝ կատարում են ներդրումներ, ընդ որում՝ սպառման առարկաների պահանջարկի աճը կարող է առաջացնել արտադրության միջոցների նկատմամբ պահանջարկի ավելի մեծ աճ: Ինչ-որ ժամանակ անց սպառման առարկաներ արտադրող ճյուղերում կավելանա արտադրանքի թողարկումը, և այդպես շարունակվելու դեպքում ամբողջական առաջարկը կսկսի գերազանցել ամբողջական պահանջարկին: Քանի դեռ ամբողջական պահանջարկն է գերազանցում, շուկայում բարձրանում են գները, մեծանում է շահույթը, ինչը շահագրգռում է ֆիրմաներին՝ շարունակ ներդրումներ կատարելու: Իսկ երբ ամբողջական առաջարկն է սկսում գերազանցել, ապա ֆիրմաների առաջին քայլը ոչ թե գներն իջեցնելն է, այլ արտադրության ծավալների կրճատելը, այսինքն՝ նվազեցնում են ներդրումները, ձգտում ազատվել ավելցուկ արտադրության միջոցներից՝ ներդրումային ապրանքներից, և որքան շուտ, այնքան լավ: Ուրեմն ամբողջական պահանջարկի դինամիկայի (շարժընթացի) հետ կապված նկատվում է ներդրումային գործունեության երկու վարքագիծ. ներդրումներն աճում են որոշակի ժամանակահատվածում, իսկ դրանցով ձեռք բերված արտադրության միջոցների ավելցուկից ֆիրմաները ցանկանում են ազատվել ավելի արագ, կարճ ժամկետում: Այս երևույթները տնտեսագիտության մեջ սրացել են **աքսելերացիայի** կամ **արագացուցիչի էֆեկտ** անունը, որը փաստորեն կապված է ներդրումների, հետևաբար՝ ապրանքների արտադրության աճի ու կրճատման երևույթների արագության տարբերությունների հետ: Աքսելերա-

ցիայի էֆեկտի բովանդակությունը կարելի է ցույց տալ 20.3. աղյուսակում արձարժված արվյալների օգնությամբ:

≈ *ՕՆՁԵՅ* *Ի* 20.3.

ԱՔՍԵԼԵՐԱՏՈՐԻ ԷՖԵԿՏԻ ՊԱՐԶ ԱՂՅՈՒՍԱԿ

Արտադրության պարբերաշրջան	Տարիներ	Ապրանքների տարեկան վաճառք (մլն. հատ)	Ներդրումներ հիմնական կապիտալում (մլն. դրամ. միավոր)	Ներդրումների աճ (+, -) (մլն. դրամ. միավոր)
1	I	10	20	-
	II	20	40	+20
	III	50	100	+60
2	IV	60	120	+20
	V	80	160	+40
	VI	90	180	+20
3	VII	50	100	-80
	VIII	30	60	-40
	IX	10	20	-40

Ենթադրենք՝ տեքստիլ արդյունաբերության ճյուղի արտադրանքի նկատմամբ նկատվում է պահանջարկի աճ, որը շարունակվում է երկու պարբերաշրջան՝ արբեր տեմպերով: Ընդունանք, որ 10 մլն. հատ տեքստիլ ապրանքներ արտադրելու համար անհրաժեշտ է կատարել 20 մլն. դրամական միավորի ներդրում: 1-ին և 2-րդ պարբերաշրջաններում պահանջարկի աճը բավարարելու համար ներդրումների ընդհանուր աճը կազմում է 160 մլն. դրամական միավոր: 3-րդ պարբերաշրջանում նկատվում է պահանջարկի կտրուկ կրճատում, հետևաբար ֆիրմաները ոչ մի նոր ներդրում չեն կատարում, այլ աշխատում են ազատվել ավելորդ մեքենաներից ու սարքավորումներից, այսինքն՝ փորձում են վաճառել և հավասարակշռություն հաստատել արտադրության ծավալների ու նախկինում կատարված ներդրումների հետևանքների միջև: Արտադրանքի իրացման ծավալների աճը կամ կրճատումը, ինչպես երևում է, ուղեկցվում է ներդրումների աճով կամ կրճատումով: 3-րդ պարբերաշրջանում, որը ընդգրկում է 3 տարի, ներդրումների աճը կրճատվում է 160 մլն. դրամական միավորով, այսինքն՝ ներդրումների և արտադրության թե՛ ծավալները, թե՛ տեմպերը կրճատվում են երկու անգամ ավելի արագ և բավականին կարճ ժամկետում: Նենց դրանում է արտելերապորի կամ արտելերացիայի (արագացուցիչի) էֆեկտի փոփոխական 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. Հիքսին՝ մշակել արտելերապոր-մուլտիպլիկապոր 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 մուլտիպլիկապորի 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:

ՔՅՄՅՅ էի աճ ՍՅ ՅՆՅ ղո»ն

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:

ԾՇՍՅՅ իՅ ՅՆՅ է՛Յ զաճԱնճՅՅ»ն

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 գործառնությունների ընկալման համար անգնահատելի դեր է խաղում փողը: Նախա փողն անվանում են **շուկայի լեզու**: Իրոք, գործնական փողեկափոխությունը հիմնականում բաղկացած է եկամուտների, արժույթի փոխարժեքի, դրամական վճարումների և չվճարումների, հարկերի փոխարժեքի և չհավաքված փողերի վերաբերյալ փողեկափոխությունից: Այսինքն՝ ժամանակակից մարդը չի կարող շուկայական փոփոխությունը պարզապես առանց փողի շրջանառության: Փողը պարզապես կարեգործի է, որը հատուկ է ապրանքային արտադրությանը: Այս ամենը վկայում է, որ փողը ուղղակիորեն առնչվում է յուրաքանչյուր մարդու անձնական շահերի հետ: Փողի վերաբերյալ անգամ մակերեսային պարզաբացում կազմելիս համոզվում ես, որ դա մի այնպիսի «յուրահարուկ ապրանք է», որի առկայության դեպքում կարելի է ամեն ինչ ձեռք բերել: Սակայն փողի գիտական ուսումնասիրությունը բավականին բարդ է, և այսօր էլ այն վիճաբանությունների փողիք է փայլում:

Պարզապես գարգացման ընթացքում փողի ձևերը ենթարկվել են էական էվոլյուցիոն փոփոխությունների: Սկզբնական շրջանում փողի դերում շրջանառություն են կատարել **ապրանքային փողերը**, որոնք փողի գործառնություն 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 գարգացմանը զուգընթաց ապրանքներով փոխանակություն կատարելը մեծ դժվարությունների հետ է առնչվել: Նման պայմաններում մարդիկ ձգտել են ընտրել այնպիսի ապրանք, որն առանց արգելքների կարող էր փոխանակվել այլ ապրանքների հետ, որոնց կարիքը նրանք ունեին: Ապրանքների մեծ մասը, որն անցյալում օգտագործվել է որպես փող, աստիճանաբար կորցրել է իր այդ հատկանիշը:

Նասարակության գարգացման 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 գարգացմանը: Ներագալում փոխանակային գործարքները հեշտացնելու նպատակով սկսեցին թողարկել ոսկե և արծաթե մետաղադրամներ՝ համապատասխան կշռով ու ձևով: Ոսկու և արծաթի համարեղ օգտագործումը գի-

ությունն անջ հայրնի է **երկմեքաղականություն** (բիմեքաղիզմ) 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 ենթարկվում, որը դժվարեցնում էր մեկի արժեքը մյուսով արտահայտելու խնդիրը: Նախկին արծաթի արդյունահանման ծավալների անընդհատ աճը արժեքը պահպանելու համար: Ուստի երկմեքաղականությունը փոխարինվեց միամեքաղականությամբ (մոնոմեքաղիզմով), և որպես ապրանքային փող սկսեց օգտագործվել միայն ոսկին: Մոնոմեքաղիզմը գոյատևեց մինչև XX դարի առաջին կեսերը:

Ներագայում ապրանքային փողերին փոխարինեցին թղթադրամները, որոնց անվանում էին **սիմվոլիկ** (խորհրդանշական) **փողեր**: Թղթադրամների հանդես գալու պարզառենից 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: Եվորպական երկրներում դրանք երևան են եկել XVII դարում, Ռուսաստանում՝ XVIII դարում, Եկատերինա II-ի օրոք:

Թղթադրամների թողարկումը պետության մենաշնորհն է: Դրանց իրական արժեքը որոշվում է դրամաշրջանառության օբյեկտիվ օրենքով: Նամաձայն այդ օրենքի թղթադրամների թողարկումը պետք է համապատասխանի ոսկու այն քանակին, որն իրականում գրնվում 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, բանկնոտներ, 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 արևմտաեվրոպական մի շարք առաջատար բանկերի կողմից թողարկված «**Եվրոքարտ**» համակարգը:

Փողի գործառույթների խնդիրը մանրամասնորեն չենք քննարկում. այդ մասին տե՛ս գլուխ 5-ում:

Փողի վերաբերյալ ժամանակակից տեսությունների արմատները տանում են դեպի դարերի խորքերը: Դեռևս XVI դարում, երբ շրջանառության ոլորտում սկսվեց կապիտալի նախասկզբնական կուտակումը, մերկանտիլիստները առաջ

քաշեցին փողի վերաբերյալ տեսություն: Մերկանսիլիզմից հետո փողի վերաբերյալ տեսությունների զարգացման գործում էական դեր խաղացին XVII և XVIII դարերի փնտրասագետներ Ջ.Լոկը, Դ.Նյումը և ուրիշներ: XX դարի առաջին քառորդում ամերիկացի հայտնի փնտրասագետ Ի.Ֆիշերը առաջ քաշեց փողի քանակական տեսությունը: Ըստ այդ տեսության՝ փողի գնողունակությունը կախված է շրջանառության մեջ եղած փողի քանակից, և պետությունը կարգավորելով շրջանառության մեջ եղած փողի քանակը, կարող է փոփոխել դրա գնողունակությունը:

Փողի անվանական (նոմինալիզմ) տեսության զարգացման հետագա գործընթացը կապված է հայտնի փնտրասագետ Ջ.Մ.Քեյնսի անվան հետ: Իր հանրահայտ «Զբաղվածության, 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 փնտրասավարող սուբյեկտներին սպիտակում 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 նախագրուշական, որտեղ հիմնական դեր է խաղում կապիտալի կորստի ռիսկը:

Նեղինակը զբաղվածության մակարդակը կախվածության մեջ է դնում արդյունավետ պահանջարկից: Վերջինս ձևավորվում է երկու բաղադրիչներից՝ **սպառման մակարդակից** և **ներդրումներից**: Այսինքն՝ Քեյնսը վերակառուցելով փողի տեսությունը, այն դիտում է որպես ներդրումային գործընթացի ձևավորման կարևոր գործոն՝ երկրորդ անգամ մղելով փողի և գների միջև եղած ավանդական կապը: Ներկաբար, Քեյնսը առաջ քաշեց կապիտալի շրջապտույտի ընթացքում փողի նոր դերը և ցույց տվեց դրամաշրջանառության ու վարկի միջև եղած կապը:

Փողի ժամանակակից քանակական տեսությունը հետագայում զարգացրեց մոնետարիզմի ականավոր ներկայացուցիչ Մ.Ֆրիդմանը: Նա դեմ էր փնտրասության պետական միջամտությանը և հիմնավորում էր դրամական լծակների միջոցով փնտրասության ազատ կարգավորման սկզբունքը: Նա փողը դիտարկում է որպես եկամուտ բերող «կապիտալային ակտիվ», այսինքն՝ փողը նույնացնում է կապիտալի հետ և եզրակացնում, որ այն կապ չունի փնտրասական համակարգի հետ: Ուրեմն ժամանակակից մոնետարիստներն անտեսում են դրամաշրջանառության կառուցվածքը և շուկայական փնտրասությունը դիտարկում են որպես կայուն համակարգ: Նրանք ճգնաժամային իրավիճակների պատճառ են համարում դրամական զանգվածի փարեթային փափանկումները: Փաստորեն մոնետարիստները առաջին անգամ են մղում փողի պահանջարկը:

Սակայն ժամանակին Քեյնսը ապացուցել է, որ փնտրասության 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 ԷՎՈԼՅՈՒՅՑԻԱՆ: ՇՐՋԱՆԱԹՈՒԹՅԱՆ ՆԱՄԱՐ ԱՆՏՐԱԺԵՇՏ ՓՈՂԻ ՔԱՆԱԿԻ ՈՐՈՇՈՒՄԸ

Ապրանքաշրջանառության զարգացման և վերարտադրության գործընթացի անընդհատության ապահովման նպատակով օբյեկտիվորեն անհրաժեշտություն առաջացավ կարգավորելու փողի քանակությունը և փողի թողարկման կենտրոնացումը **դրամական համակարգի ստեղծման** միջոցով: **Դրամական համակարգ ասելով հասկանում ենք երկրում դրամաշրջանառության կազմակերպման ձևը, որը ձևավորվել է պարամականորեն և ամրագրված է ազգային օրենսդրությամբ:**

Դրամաշրջանառությունը բնութագրվում է կանխիկ և անկանխիկ ձևերի ամբողջությամբ, որը կոչված է սպասարկելու ապրանքաշրջանառությունը, ոչ ապրանքային վճարումները և փոխառության մեջ իրականացվող փոխանցումները: Դրամաշրջանառության կանխիկ ձևը իրականացվում է բանկնոսությունով, գանձարկղային փոխանցումով և մեքսիկոներով: Անկանխիկ դրամաշրջանառությունն իրականացվում է չեկերի, վարկային քարտերի, մուրհակների, վճարային հանձնարարականների, ակրեդիտիվների միջոցով:

Դրամաշրջանառության կարևոր բաղադրիչներից է փողի շրջանառության արագությունը, որը ցույց է տալիս դրամանիշերի շարժման ինտենսիվությունը՝ որպես շրջանառության միջոցի, և վճարման միջոցի գործառնությունը: Փողի պտույտի արագությունը ցուցանիշ է ժամանակի միավորի ընթացքում փողի միավորի կարարած պտույտների թվի, կամ մեկ պտույտի փոխարինման:

«Դրամական համակարգ» հասկացությունն իր մեջ ընդգրկում է հետևյալ փոխանցումները՝ **փողի միավորը**, որը հանդես է գալիս որպես արժեքափոխ միջոց, **գների մասշտաբը**, **փողի փոխանցումները**, թղթադրամները, վարկային փողերը, մեքսիկոնները, **փողի էմիսիայի համակարգը**՝ դրամաշրջանառության կարգավորումը իրականացնող պետական ապարատը:

Փողի միավորը օրենսդրությամբ սահմանված դրամանիշն է, որը չափում և արտահայտում է բոլոր ապրանքների գները: Ջարգացած երկրներում էմիսիոն համակարգը ենթադրում է կենտրոնական բանկի կողմից օրենսդրությամբ սահմանված, բանկնոսների կամ բանկային փոխանցումների, գանձապետարանի կողմից էմիսիայի կարգով գանձարկղային փոխանցումների և մեքսիկոնների թողարկումը:

Ժամանակակից դրամական համակարգի բնորոշ գծերից են՝

- ոսկու բովանդակության պաշտոնական վերացում, և բանկնոսները 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 փոխանցումների պարամական էվոլյուցիան: Ընդհանրապես՝ խոսելով դրամական համակարգի էության և զարգացման մասին, անհրաժեշտ է ընդգծել այն, որ այս կամ այն դրամական համակարգը պարամական էվոլյուցիայի արդյունք է: Նենց դրանով էլ պետք է բա-

ցարել փողի համապարասխան փեսությունների առաջացումը: Այդ իմաստով օրինակ կարող է ծառայել փողի մարքսիստական միամենարադականության փեսության էության բացատրությունը (մարքսիզմը փողը քննարկում է որպես յուրահատուկ ապրանք): XX դարի սկզբներին մոնոպոլիաների տիրապետության ուժեղացման և պետության դերի մեծացման հետևանքով էական փոփոխությունների ենթարկվեցին դրամաշրջանառության սկզբունքները: Մասնավորապես, ոսկին աստիճանաբար կորցրեց փողային նշանակությունը և իր փողը զիջեց թղթադրամային զանգվածին: Ժամանակակից դրամաշրջանառությունը հիմնված է այնպիսի գործիքների օգտագործման վրա, որոնք ըստ էության սեփական արժեք չունեն: Պարմականորեն թղթադրամային շրջանառությունը փոխարինելով մենարադրամայինին, դարձավ ավելի հարմար և էժան համակարգ: Փողը ձեռք բերեց վարկային բնույթ: Բացի դրանից, դրամական համակարգի էվոյուցիոն զարգացումը հանգեցրեց նրան, որ փողի քանակային փեսությունն 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 ելակետը իրացման ենթակա ապրանքների գների գումարն է ժամանակի միավորի ընթացքում, որպես կարգ՝ մեկ փարվա համար: Ուստի ինչքան շատ լինի ապրանքի ծավալը, այնքան շատ դրամական միավոր կպահանջվի դրանց իրացման նպատակով:

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 տալիս հաշվարկելու պահանջվող փողի քանակը: Ի.Ֆիշերի հավասարումն ունի հետևյալ տեսքը.

$$MV=PQ \text{ կամ } M=PQ/V, \quad (1)$$

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, բազմապատկած դրա պտույտների թվով փարվա ընթացքում, հավասար է ՆՆԱ-ի ծավալին:

Ձևափոխելով Ի.Ֆիշերի հավասարումը, կստանանք՝

$$V = PQ/M, \quad M/PQ = 1/V: \quad (2)$$

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 հայր-նի է եղել դեռևս շատ վաղուց՝ դասական դպրոցի և մարքսիստական տեսության կողմից:

Դասականները և մարքսիստները այն ներկայացրել են հետևյալ տեսքով.

Փողի քանակը = ապրանքների գների գումար/փողի միավորի շրջապտույտների թվին:

Դասականները համարում էին, որ փողի շրջապտույտի արագությունը կախված է մի շարք գործոններից՝ բանկային գործարքներից, հասարակության անդամների եկամուտների վճարման ժամկետներից և այլն: Նրանց կարծիքով կարճաժամկետում փողի շրջապտույտի արագությունը հաստատվում է:

Ի. Ֆիշերի փոխանակության հավասարումը (1) միաժամանակ կոչվում է փողի քանակական տեսություն: Ելնելով դրանից կարող ենք ընդգծել, որ անվանական 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 ԿԱՌՈՒՅՎԱԾՔԸ: ՓՈՂԱՅԻՆ ԱԳՐԵԳԱՏՆԵՐ

Շուկայական փոփոխության պայմաններում փողի շնորհիվ իրականացվում է ապրանքների և ծառայությունների փոխանակությունը: Որպեսզի փողը կարարի փոխանակության միջոցի գործառնություն, կպահանջվի որոշակի գումար: Արարքին հայացքից դա թվում է պարզ, մինչդեռ իրականում փոփոխությունը բավականին բարդ է, և այնքան էլ հեշտ չէ որոշել փոխանակության համար անհրաժեշտ փողի զանգվածը:

Դրամական զանգվածը փոփոխության մեջ կանխիկ և ոչ կանխիկ ձևերում գտնվող դրամական միջոցների ամբողջությունն է, որն ապահովում է ապրանքների ու ծառայությունների շրջանառությունը փոփոխության մեջ և գտնվում է մասնավոր անձանց, ինստիտուցիոնալ սեփականատերերի և պետության ձեռքում: Դրամական զանգվածի կառուցվածքում առանձնացվում են **ակտիվ մասը** (այն դրամական միջոցները, որոնք իրականում սպասարկում են փոփոխության շրջապտույրը) 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 սերտիֆիկատներում, ներդրումային ֆոնդերի բաժնետոմսերում գտնվող դրամական միջոցներն են: Ի դեպ, «քվազի փողերը» դրամական զանգվածի կառուցվածքի առավել գերակշռող և արագ աճող մասն է:

Մասնագետները «քվազի փողերին» անվանում են **իրացվելի ակտիվներ**: Եթե կանխիկ փողը օժտված է բացարձակ իրացվելիությամբ, այսինքն՝ ցանկացած պահին առանց որևէ ծախսի և դժվարության կարող է վերածվել բարիքի, ապա «քվազի փողերը» այդպիսի բացարձակ իրացվելիություն չունեն: Օրինակ, մենք չենք կարող ժամկետային հաշիվներում կամ բաժնետոմսերում գտնվող փողով վճարումներ կատարել՝ խանութներից ապրանքներ ձեռք բերելու կամ պրանսպորտային ծառայություններից օգտվելու համար: Մակայն պետք է նշել, որ «քվազի փողերը» իրոք վերաբերում են հարստության իրացվելի տեսակներին, որովհետև ժամկետային ավանդները, բաժնետոմսերի և պարտատոմսերի որոշ տեսակները կարելի է վերածել կանխիկ փողի, իհարկե որոշակի պրանսակցիոն (գործառնական) ծախսերով:

Կանխիկ փողի (մեքաղադրամներ ու թղթադրամներ) և անկանխիկ հաշվարկների ամբողջությունը կենտրոնական բանկում կազմում են կենտրոնական բանկի փողերը: Դրանց հաճախ անվանում են նաև **մոնետար** կամ **դրամական բազա**, որովհետև այդ փողերն են որոշում փոփոխության գումարային դրամական զանգվածը: Փոխանակության և վճարումների իրականացման համար փոփոխությունը նույնպես 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 փոփոխավարողները, այսինքն՝ վերջիններիս ձգումը 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 (M_0), հաշվարկային և ընթացիկ հաշիվներում եղած մնացորդները, ցպահանջ հաշիվները, այլ չեկային ներդրումները, հաճախ՝ նաև վարկային քարտերը: Երբեմն M_1 -ը բնութագրվում է որպես կանխիկ փողի և տրանսակցիոն դեպոզիտների գումար: M_1 ագրեգատը օժտված է բարձր իրացվելիությամբ, որովհետև դրա մեջ ներառված ներդրումները հեշտությամբ վեր են ածվում կանխիկ փողի. չեկերը փաստորեն փոխարինում են փողին: M_1 -ին անվանում են **փող բառիս նեղ իմաստով** կամ **գործարքների համար փող**: Ընթացիկ հաշիվներում գրնվող դեպոզիտները կատարում են փողի բոլոր գործառնությունները և հեշտությամբ կարող են վերածվել փողի:

M₂-ը առավել պակաս իրացվելի փողային ագրեգատ է: Դա **փող է բառիս լայն իմաստով**, որն իր մեջ ներառում է M_1 ագրեգատի բոլոր բաղադրիչները՝ գումարած առևտրային բանկերի ժամկետային հաշիվները, մասնագիտացված ֆինանսական ինստիտուտների դեպոզիտները: Ժամկետային հաշիվներում գրնվող միջոցների տերերը բավականին բարձր տոկոսադրույքներ 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 M_2 -ից իր մեջ ներառում է դեպոզիտային սերտիֆիկատները, պետական պարտատոմսերը և առևտրային բանկերի այլ արժեթղթերը:

M_1 ագրեգատի տարբերությունը մնացած փողային ագրեգատներից այն է, որ M_2 և M_3 ագրեգատներն իրենց մեջ ներառում են «քվազի փողերը», որոնք դժվարությամբ կարող են օգտագործվել գործարքների համար, որովհետև դրանք կանխիկ փող դարձնելը գրեթե անհնարին է:

Այս կամ ագրեգատի օգտագործումը պայմանավորված է վերլուծություն կատարելու խնդիրներով և դրամական շուկայի վրա ներգործելու նպատակներով:

21.4. ՓՈՂԻ ՇՈՒԿԱՆ: ՓՈՂԻ ՊԱՏԱՆՋԱՐԿՆ ՈՒ ԱՌԱՋԱՐԿԸ: ՆԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆԸ ՓՈՂԻ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ

Փողի շուկան փոխապրական կապիտալի շուկայի մի մասն է, որտեղ հիմնականում իրականացվում են կարճաժամկետ դեպոզիտավարկային գործարքներ, որոնք սպասարկում են ձեռնարկությունների շրջանառու կապիտալը, հիմնարկներին, պետությանը և մասնավոր անձանց փոխառվող քանկերի կարճաժամկետ վարկերը: Փողի շուկայի ինստիտուցիոնալ կառույցներից են բանկերը, հաշվարկային փոխարկերը, բրոքերային և դիլերային ֆիրմաները և ֆինանսավարկային այլ հիմնարկները:

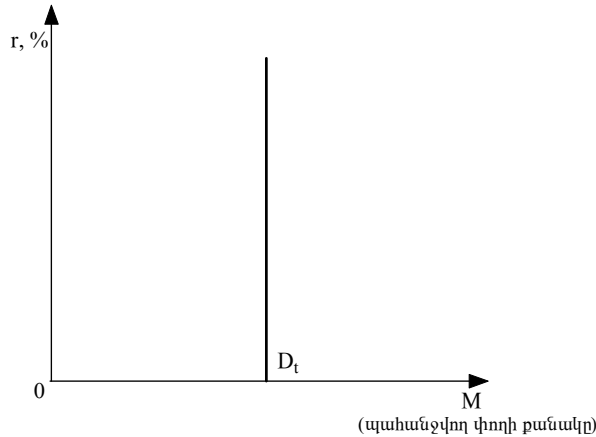
Առևտրային բանկերի և այլ ֆինանսավարկային հիմնարկների կողմից ներգրավվող միջոցները փողի շուկայի ռեսուրսների աղբյուրներն են: Դրամական ռեսուրսների հիմնական փոխառուներ են փոխառված սուբյեկտները, ֆինանսավարկային ինստիտուտները, պետությունը: Փողի շուկայի շնորհիվ իրականացվում է բանկերի իրացվելիության կարգավորումը՝ 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 պահանջարկի 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 չկանխաբեմալ գնումների համար (նախագրուշական պահանջարկ): Գործարքների համար փողի պահանջարկը կախված է անվանական ՆՆԱ-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 ՆՆԱ-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 պահանջարկի գծապատկերը կունենա հետևյալ տեսքը.



Պատկեր 21.1. Գործարքների համար փողի պահանջարկի կորը:

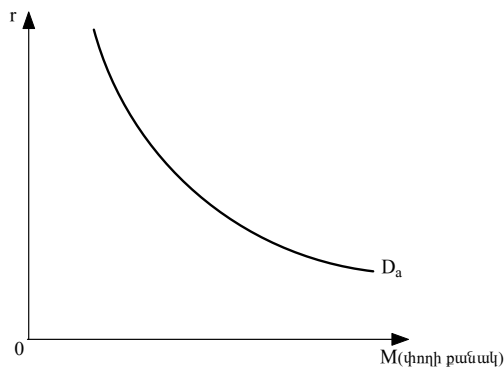
Ուղղահայաց առանցքի վրա փողի պահանջարկը է փողի պահանջարկը, հորիզոնականի վրա՝ շրջանառության համար պահանջվող փողի քանակը: Քանի որ գործարքների համար փողի պահանջարկը կախված չէ փողի պահանջարկի կորն ունի ուղղահայաց (D_t) գծի տեսք:

Գործարքների համար պահանջվող փողն իր բնույթով շատ ավելի շարժուն է, քանի որ անցնում է ձեռքից ձեռք և շրջանառում եկամուտ-ծախս հոսքերով: Բացի դրանից, քանի որ եկամուտների աճին զուգընթաց աճում է կնքվող գործարքների քանակը, ապա և՛ դասականները, և՛ Քեյնսը ընդունում են, որ իրական դրամական պաշարների մեծությունն ուղիղ կախվածության մեջ է եկամտի մակարդակից:

Այժմ քննարկենք փողի ամբողջական պահանջարկի երկրորդ բաղադրիչը՝ փողի պահանջարկը՝ որպես հարստության պահպանման միջոց: Ջ. Մ. Քեյնսը այդ անվանել է **փողի նկատմամբ սպեկուլյատիվ շարժառիթի պահանջարկ**: Այդ պահանջարկը բացատրվում է նրանով, որ ազգաբնակչությունը իր եկամուտների մի մասը խնայում է: Ի դեպ, գոյություն ունի խնայողության երեք տարբերակ՝ խնայողությունները պահել փողի տեսքով, ձեռք բերել արժեթղթեր, անշարժ գույք և նյութական այլ բարիքներ, ընդ որում՝ կուտակման, այլ ոչ թե սպառման համար: Վերջինս բնորոշ է առավել սղածի ենթակա փողային փողայիններին, իսկ կանոնավոր գործող փողայիններում ընտրությունը կատարվում է փողի և արժեթղթերի միջև:

Խնայողությունների տեսակաբանական 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

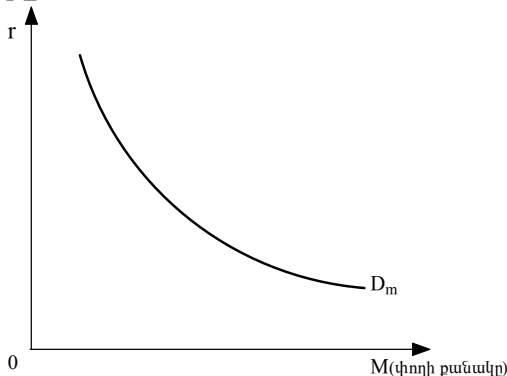
միջոցների: Բացի դրանից, գոյություն ունի որոշակի ռիսկ՝ կապված արժեթղթերի փոխարժեքի փոփոխության հետ: Փողի և պարպատման միջև խնայողության ընտրությունը որոշում է փոկոսադրույքի տարանունները: Եթե փոկոսի մակարդակը բարձրանա, ապա կաճի խնայողությունը պարպատմանը՝ պահելու պահանջարկը, և համապատասխանաբար կկրճատվի խնայողությունը՝ փողով պահելու պահանջարկը: Եվ ընդհակառակը, փոկոսադրույքի ցածրացումը կուղեկցվի խնայողությունը պարպատմանը՝ պահելու պահանջարկի կրճատումով և փողի պահանջարկի աճով: Այսպիսով, հակադարձ կապ գոյություն ունի փողը որպես հարստության կուրակման պահանջարկի և փոկոսադրույքի շարժման միջև: Գծապատկերում պահանջարկի կորը կունենա հետևյալ տեսքը.



ՊՆՅՆ ԳՆՆ ԻՆՆ 21.2. Փողի պահանջարկը որպես հարստության կուրակման միջոցի:

Կորը երբեք չի հարվի հորիզոնական առանցքի հետ, որովհետև գոյություն ունի նվազագույն փոկոսադրույք, որի դեպքում խնայողություններն արժեթղթերի ձևով չեն փոխհատուցվի դրանց եկամտով, և ոչ մեկը պարպատման պահանջարկ չի ներկայացնի:

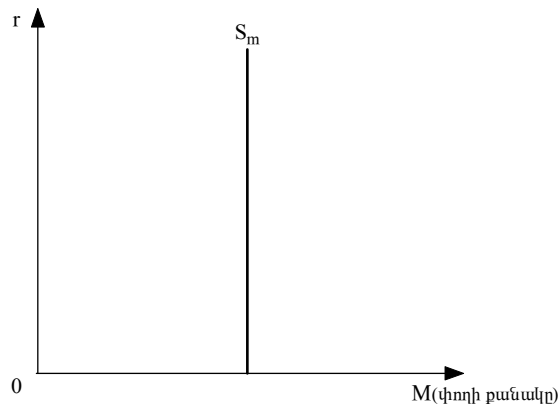
Եթե փողի պահանջարկի նշված երկու բաղադրիչները գումարենք իրար, ապա կստանանք փողի ամբողջական պահանջարկը: Վերջինիս գծապատկերը կունենա հետևյալ տեսքը.



ՊՆՅՆ ԳՆՆ ԻՆՆ 21.3. Փողի նկատմամբ ամբողջական պահանջարկը:

Գծապատկերի վրա պատկերված կորը երբեք չի հասնում հորիզոնական առանցքը, որովհետև փոկոսի նվազագույն դրույթը (r_{\min}) չի կարող դրանից ցածր լինել: Այն չի կարող հասնել նաև ուղղահայաց առանցքը, որովհետև գործարքների համար փողի պահանջարկը կախված չէ փոկոսադրույթից:

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 փողերի արժողությամբ թղթադրամներ և մետաղադրամներ: Առևտրային բանկերը փող են առաջարկում փոխառվողներին՝ վարկեր փրամադրելով բնակչությանը: **Այսպիսով, փողի առաջարկը դրամական զանգվածի փաստացի ծավալն է, որը շրջանառվում է շուկայում:** Փողի առաջարկի նկատմամբ պարզաձև հսկողություն սահմանելը նպաստում է փոխառական կայունությանը, որը կենտրոնական բանկի գործառնություն է: Զանի որ դրամական զանգվածի 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 անկանխիկ փողի քանակը՝ բանկային և ցայտանջ հաշիվներում գտնվող փողը, չեկերը, քարտերը, ինչպես նաև փողերի կարգի արժեթղթերը: Այնուամենայնիվ, կենտրոնական բանկը, ելնելով երկրի փոխառության վիճակից, համապատասխան դրամագումար է բաց թողնում շրջանառության ոլորտ՝ անկախ փոկոսադրույթի մակարդակից: Ուստի փողի առաջարկի գծապատկերը կլինի.

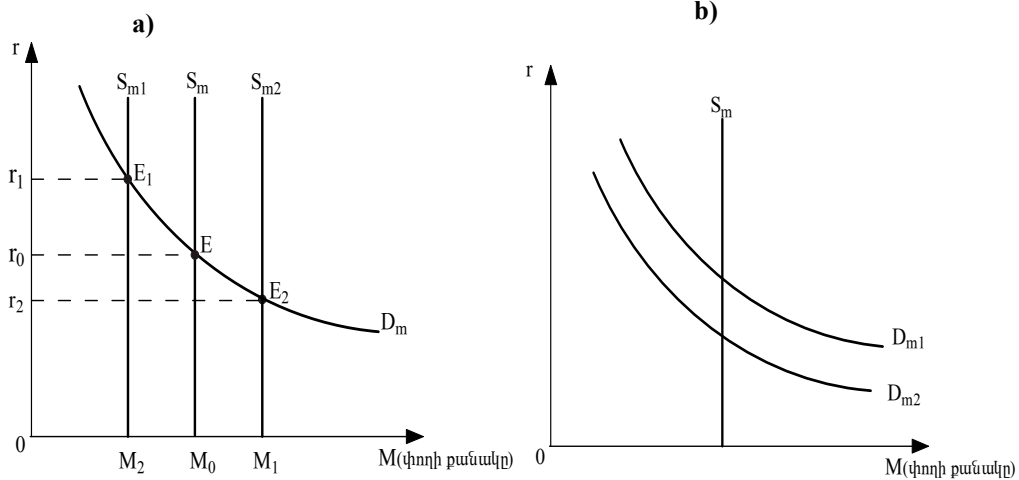


ՊՆՅՈՒՆ 21.4. Փողի առաջարկը:

Ինչպես երևում է գծապատկերից, փողի առաջարկի կորը ուղղահայաց գիծ է հորիզոնական առանցքին՝ անկախ փոկոսադրույթից:

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 փոկոսադրույթը, 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:



ՊՐԻՆՑԻՍՆԵՐ 21.5.

Փողի շուկայի հավասարակշռությունը:
Փողի առաջարկի փոփոխությունը:

Փողի շուկայի հավասարակշռությունը:
Փողի պահանջարկի փոփոխությունը:

Ենթադրենք փողի առաջարկը փոքրացել է. այս դեպքում S_m կորը կտեղաշարժվի դեպի S_{m1} (տես՝ գծ. 21.5(a)): Տոկոսադրույքի r մակարդակի դեպքում փողի պահանջարկը մեծ կլինի նրա առաջարկից ($M_0 - M_1$) չափով: Որպեսզի պահանջվող փողը լրացվի, բանկերը, բնակչությունը սկսում են պարպապոմսեր վաճառել: Պարպապոմսերի առաջարկի աճը կհանգեցնի դրանց շուկայական գնի իջեցմանը: Սակայն ինչքան պարպապոմսի գինը ցածր լինի, այնքան փողոսադրույքը բարձր կլինի: Այսպես, ընդունենք պարպապոմսն արժե 100 միավոր, դրա փարեկան բերած եկամուտը 10 միավոր է: Տոկոսադրույքը կլինի $(10/100 \times 100\%) = 10\%$: Ենթադրենք պարպապոմսի առաջարկի մեծացման հետևանքով դրա գինը իջնում է մինչև 80 միավոր: Քանի որ պարպապոմսը բերում է ֆիքսված եկամուտ, ապա փողոսադրույքը հավասար կլինի $(10/80 \times 100\%) = 12.5\%$: Այսպիսով, պարպապոմսերի վաճառքը հանգեցնում է դրանց շուկայական գնի իջեցմանը և փողոսադրույքի բարձրացմանը: Դրա մեծացմանը զուգընթաց արժեթղթերի պահանջարկը կաճի, և փողի նկատմամբ պահանջարկը կիջնի, որն էլ համապարասխանում է պահանջարկի D_m կորի տեղաշարժին դեպի վերև ու ձախ: Երբ փողոսադրույքը կազմի r_1 , ապա փողի շուկան նոր հավասարակշռված վիճակի կհասնի E_1 կետում:

Եթե փողի առաջարկը մեծանա, ապա S_m կորը կտեղաշարժվի դեպի S_{m2} դիրքը: Գոյություն ունեցող r_0 փողոսադրույքի դեպքում փողի առաջարկը գերազանցում է դրա պահանջարկին: Այսպես կոչված՝ «ավելորդ» փողի պայմաններում բանկերը, բնակչությունը սկսում են պարպապոմսեր գնել: Այս դեպքում պարպապոմսերի պահանջարկը աճում է, որն էլ հանգեցնում է դրանց շուկայական գնի բարձրացմանը, ուրեմն և փոխարվական փողոսի իջեցմանը: Վեր-

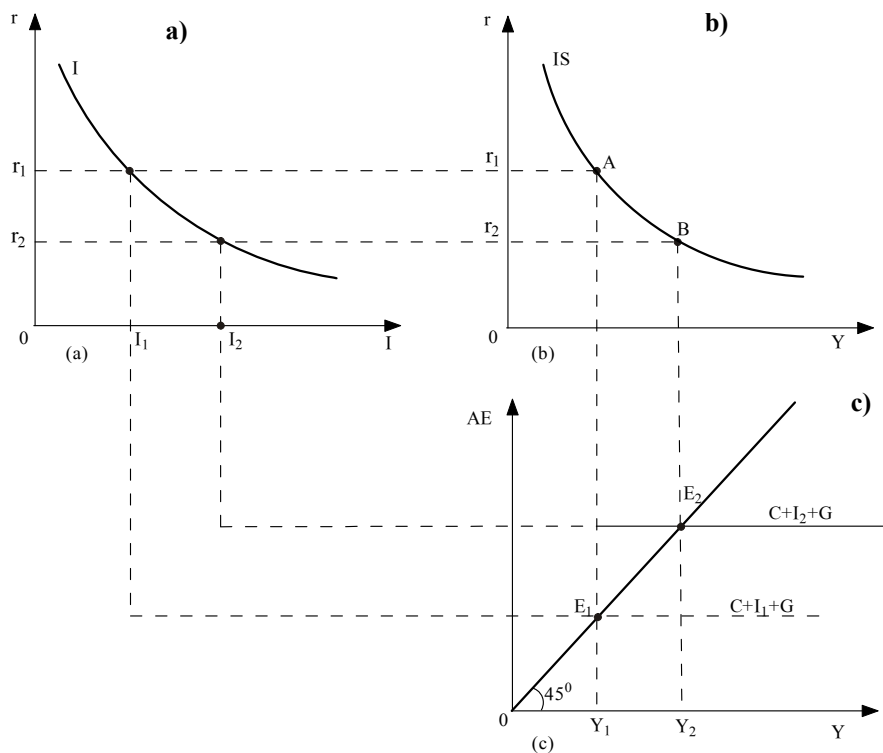
ջինիս շնորհիվ սկսում է կրճատվել պարտավորումների պահանջարկը, և աճում է կանխիկ փողի նկատմամբ պահանջարկը այնքան ժամանակ, մինչև որ փողի շուկան E_2 կետում r_2 փոկոսադրույքով նոր հավասարակշռության կհասնի:

Փողի շուկայի հավասարակշռության վրա ազդում է նաև փողի պահանջարկի փոփոխությունը: Ենթադրենք ՆՍԱ-ի աճը հանգեցրել է փողի պահանջարկի աճին D_m -ից D_{m1} (տե՛ս գծպ. 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 գուզընթաց՝ փողի պահանջարկը կրճատվում է: Այս գործընթացը կավարտվի, երբ փոկոսադրույքը կհավասարվի r_1 -ի: Նոր հավասարակշռությունը կձևավորվի E_1 կետում: Նակառակ գործընթացը տեղի կունենա փողի պահանջարկի կրճատման դեպքում: Այսպիսով, փողի շուկայում հավասարակշռության խախտումը հանգեցնում է փոկոսադրույքների տարանմանը: 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 Նիքսի 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 տարրերն են: Ըստ Քեյնսի՝ համախառն ծախսերի հավասարությունը ազգային եկամտին որոշում է ապրանքների շուկայի հավասարակշռությունը:

Այսպիսով, փողը և ապրանքային շուկաներն իրար հետ փոխկապված են ազգային եկամտի (Y), ներդրումների (I), փոկոսադրույքի (r) միջոցով: Այդ փոխկապվածությունները քննարկենք գծապարկերների օգնությամբ՝ սկզբում ապրանքային, այնուհետև փողի շուկաներում (գների մակարդակն ընդունվում է հաստատուն): Այստեղ պետք է նշել, որ երբ ավանդների համար ավելանում է փոկոսադրույքը, ապա ավանդադրումն աճում է, որն ավելացնում է փոխավական կապիտալի պաշարը, և դրա առաջարկը՝ ներդրումները, ավելանում են, որի հաշվին նաև՝ $Y-G$ -ն:



ՊՆՅՆ ԳՐԱԿ 21.6. Նավասարակշռությունը ապրանքային շուկայում: IS կորը:

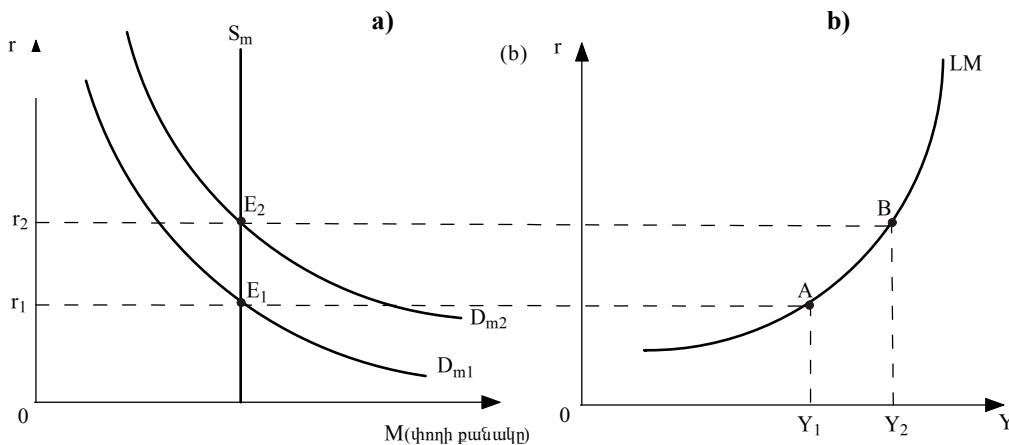
Ապրանքային շուկա: Գծպ. 21.6. (a)-ում պատկերված է փոկոսադրույքի և ներդրումների միջև գոյություն ունեցող հակադարձ կապը: r_1 փոկոսադրույքի դեպքում ներդրումների ծավալը կլինի I_1 : Նամապափաստաբար համախառն ծախսերը՝ AE (փեն գծպ. 21.6(c)), ցույց են փրված $C + I_1 + G$ կորի ձևով, որը հափելով անկյունագիծը, որոշում է E_1 հավասարակշռության կետը և ազգային եկամտի հավասարակշռված ծավալը՝ Y_1 : Այսպիսով, r_1 փոկոսադրույքի դեպքում հավասարակշռված ազգային եկամուտը կլինի Y_1 : Այդ պարամետրերը որոշվում են գծպ. 21.6(b)-ի A կետում:

Եթե փոկոսադրույքը r_1 -ից նվազի մինչև r_2 , ապա ներդրումները կաճեն I_1 -ից մինչև I_2 : Ուստի կաճեն նաև համախառն ծախսերը. սրանց կորը կփեղաշարժվի վերև և կկազմի $C + I_2 + G$: Ապրանքային շուկայի նոր հավասարակշռված կետը կլինի E_2 , իսկ հավասարակշռված ազգային եկամուտը՝ Y_2 : Ներդրումների աճի հետ կաճի նաև ազգային եկամուտը, որը գծպ.-ի (b) մասի IS կորի B կետն է:

Գծապատկերի վրա նշված IS կորի ցանկացած կետ ցույց է 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

ծախսերի ու ազգային եկամտի միջև եղած հակադարձ կախվածությամբ: IS կորից դուրս բոլոր կետերը ցույց են տալիս ապրանքային շուկայի անհավասարակշռված վիճակը:

Փողի շուկա: Ենթադրենք սրացվել է Y_1 ազգային եկամուտ, որի ծավալը որոշում է գործարքների համար փողի պահանջարկը և համապատասխանաբար փողի նկատմամբ համախառն պահանջարկը՝ D_{m1} : Եթե փողի առաջարկը S_m -ն է, ապա փողի շուկայի հավասարակշռությունը գծապատկերում արտացոլվում է հետևյալ կերպ.

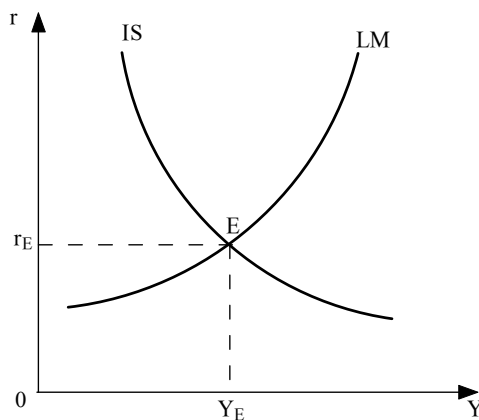


ՊՐԻՆՑԻՍՆԻ 21.7. Հավասարակշռությունը փողի շուկայում: LM կորը:

Ներկայումս, Y_1 ազգային եկամտի դեպքում փողի շուկան հավասարակշռված կլինի r_1 տոկոսադրույքի պայմաններում: Y_1 և r_1 -ի նշանակությունը որոշված է գծա. 21.7(b)-ի A կետում:

Եթե ազգային եկամուտը Y_1 -ից անցնի Y_2 , ապա համապատասխանաբար կանի փողի համախառն պահանջարկը D_{m1} -ից D_{m2} (տես գծա. 21.7(a)), և փողի պահանջարկը կգերազանցի առաջարկին, կանի և տոկոսադրույքը՝ r_2 -ը: (Y_2 և r_2 -ի նշանակությունը արտացոլված է գծապատկերի LM կորի B կետում): Այսպիսով, ազգային եկամտի անընդհատ փոփոխությունների հետևանքով ձևավորվում են նոր տոկոսադրույքներ, փողի շուկան գալիս է հավասարակշռության վիճակի, որի հիման վրա կառուցվում է LM կորը (տես գծա. 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 գրնվում է հավասարակշռության մեջ: LM կորն արտահայտում է Y և r -ի բոլոր կոմբինացիաները, որոնք ապահովում են փողի շուկայի հավասարակշռությունը: Որպեսզի որոշվի ընդհանուր հավասարակշռությունը ապրանքային և փողի շուկաներում, երկու կորերը պետք է համադրվեն միևնույն գծապատկերի վրա (տես գծա. 21.8.):

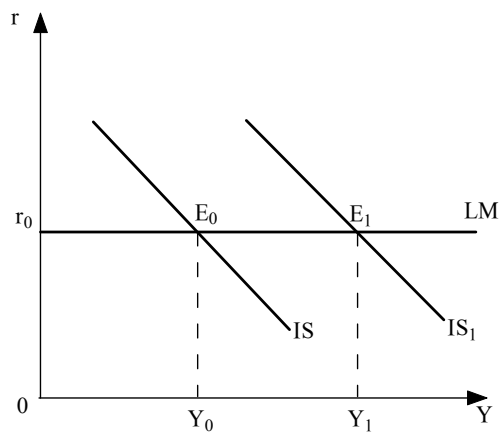


ՊԻՅՁՅԻ ԻՆՏՆ 21.8. IS-LM մոդելը:

Երկու կորերի հապտման E կետը կլինի երկու շուկաների հավասարակշռության կետը: Այս կորերն իրենց դիրքը փոխում են մի շարք գործոնների ազդեցության փակ, մասնավորապես՝ պետական ծախսերի և փողի առաջարկի փոփոխության հետևանքով:

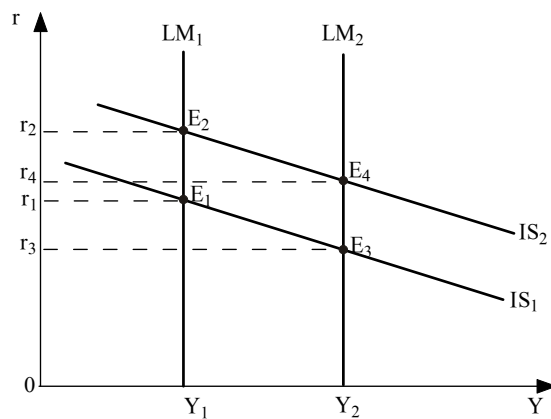
IS –LM մոդելի քննարկման ժամանակ անհրաժեշտ է հաշվի առնել նաև այն իրական վարանգը, որ փոփոխությունը կարող է հայտնվել, այսպես կոչված՝ «**իրացվելիության ծուղակում**», երբ պետությունը չարաշահում է դրամական զանգվածի ընդլայնումը՝ ներդրումային ակտիվությունը խթանելու նպատակով: Իրոք, այլ հավասար պայմաններում փողի առաջարկի մեծացումը հանգեցնում է փողոսադրույքի իջեցմանը և փոխարկական կապիտալի պահանջարկի մեծացմանը: Դրա հետ միասին փողոսադրույքը կարող է իջնել մինչև որոշակի նվազագույն սակարդակի, որին համապատասխանում է դրամական զանգվածի որոշակի ծավալ: Եթե պետությունը շարունակի մեծացնել դրամական զանգվածի ծավալը, ապա փողոսադրույքի հետագա իջեցում փողի չի ունենա, հետևաբար ներդրումային ակտիվությունը չի բարձրանա:

Նշված միջոցառումը կհանգեցնի դրամաշրջանառության հոսքերի գերհագեցման, հետևաբար՝ փողի չափահովվածությունը ապրանքներով: Արդյունքում կբարձրանա սղանի փեմպը: Այսպիսով, սրբեղծվում է մի իրավիճակ, երբ խախտվում է փողային և ապրանքային շուկաների հարաբերակցությունը, այսինքն՝ փոփոխությունում առաջանում է լուրջ անհաշվելի շրջանառություն: Փողի շուկան սեփական մեխանիզմներով չի կարող դուրս գալ իրացվելիության ծուղակից: Այս դեպքում պահանջվում են պետության գործնական միջոցառումներ՝ փողի ավելցուկը ապրանքային զանգվածով ծածկելու համար: Այդպիսի օրինակներ հայտնի են: Մի խումբ քեյնսականներ գտնում են, որ 1929-1933 թթ. **մեծ ճգնաժամի** փարիներին ինտերվենցիոն դրամավարկային քաղաքականությունը «իրացվելիության ծուղակի» առկայության պատճառով դառնում է անարդյունավետ: Իրացվելիության ծուղակը զմայարկերում ունի հետևյալ փեսքը.



ՊԻՅՁՅԻ ԳՆՈՒՄ 21.9. «Իրացվելիության ծուղակ»:

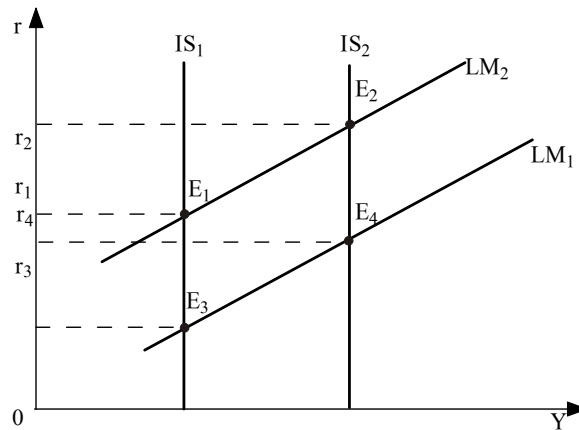
Ըստ դասական դպրոցի ներկայացուցիչների՝ LM կորն ունի ուղիղ գծի տեսք: Սա նշանակում է, որ փողի պահանջարկը չի արձագանքում տոկոսադրույքի փոփոխությանը: Նման պայմաններում փողի պահանջարկը որոշվում է միայն գործարքային շարժառիթով: Փողի առաջարկի ցանկացած փոփոխություն առավելագույն ազդեցություն կունենա թողարկման ծավալների վրա: LM կորի ուղղահայց դիրքը ցույց է տալիս, որ փողի պահանջարկը կախված է եկամտի մակարդակից, և ըստ փողի քանակական տեսության՝ եկամուտների անվանական մակարդակը որոշվում է բացառապես փողի քանակությամբ: Մոնետարիստների ավելի խորը ուսումնասիրությունները հանգեցրին այն եզրակացությանը, որ իրական եկամուտների մակարդակը բացառապես կախված է փողի իրական առաջարկից: Դա ևս կարելի է ցույց տալ գծապարկերով:



ՊԻՅՁՅԻ ԳՆՈՒՄ 21.10. Փողի առաջարկը ըստ դասական և նորդասական տեսության:

Պարզվում է՝ փողի առաջարկի ավելացման շնորհիվ LM_1 կորը տեղաշարժվում է դեպի աջ՝ LM_2 : Դրան համապատասխան էլ հավասարակշռված համախառն եկամուտը Y_1 -ից կաճի Y_2 մակարդակը, որը խթանող դրամավարկային քաղաքականության արդյունք է:

Այժմ քննարկենք այն դեպքը, երբ IS կորն է ուղղահայաց, այսինքն՝ ներդրումները կախված չեն տոկոսադրույքից: Փաստորեն դրամավարկային քաղաքականությունը հանգեցնում է միայն տոկոսադրույքի փոփոխության, և ամբողջական պահանջարկի վրա չի ազդում: Այս երևույթը 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 ՄԿՉԲՈՒՆՔՆԵՐԸ

Շուկայական փոփոխության կարևորագույն փորձերից մեկը վարկն է: Վարկը (լատիներեն *creditum* բառից, որ նշանակում է «պարտք», միաժամանակ ունի «վստահում եմ», «հավատում եմ» իմաստը), փողի կամ ապրանքների ձևով պարտքի փրամադրումն է՝ տոկոսի վճարման պայմանով:

Վարկը, որպես փոփոխական կարեգործի, պարտավանդորդն ծագել է ապրանքային արտադրության հետ, և շուկայական փոփոխության պայմաններում հասել է զարգացման 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 փոխարկություն չէ. եթե վարկը վերցվել է ոչ որպես կապիտալ օգտագործելու համար, ուրեմն փոխարկական կապիտալի շարժում չէ:

Ինչպես ցանկացած փոփոխական հարաբերություն, այնպես էլ վարկը չի կարող անփոփոխ գործընթաց լինել: Թեպետ բոլոր դարաշրջաններում էլ վարկային գործարքներին մասնակցել են վարկատու և փոխառու, այնուամենայն-

նիվ, փնտրեսության զարգացմանը զուգընթաց փոխվել են վարկային հարաբերությունների բնույթն ու բովանդակությունը: Այսպես, անկախ այն բանից, որ վարկը ապրանքային արտադրությանը բնորոշ փնտրեսական կապեգորիա է, վաշխառուական և ժամանակակից վարկային հարաբերությունները նույն բովանդակությունը չունեն: Եվ քանի որ դրանք ընդգրկում են փարբեր վարկատուների և փոխառուների միջև ձևավորված հարաբերությունները, ապա այդ փնտրեսակեպից վարկը ոչ միայն պեպրական փոխապրվական ֆոնդի շարժման, այլև ամբողջ հասարակության փրամադրության փակ եղաժ փոխապրվական միջոցների շարժման ձևն է:

Պեպր 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 փրամադրվաժ վարկի փոխաբեն գորժարքի պահին ոչ մի համարժեք չի սրանում. նրան վերապահվում է վարկի հեպ սրացման իրավունքը: Բայց ժամանակավոր իրավունքը դեռևս կանխիկ փող չէ: Այսպիսով, վարկային գորժարքների դեպքում վարկի արժեքն ու սպառարժեքը «հեռանում են» փնտրինողից: Ուստի վարկի շարժը փարբերվում է ապրանքների շարժից:

Իրական կյանքում վարկի էությունն ավելի հասկանալի ձևով է դրսևորվում նրա գորժառույթների միջոցով: Դրանք են.

- **Վերաբաշխման գորժառույթ:** Այս գորժառույթով ժամանակավորապես ազապ դրամական միջոցները շարժման մեջ են դրվում և վերաժվում ակտիվ գորժող միջոցների: Դա հասարակության ժամանակավորապես ազապ դրամական միջոցների վերաբաշխումն է այն փնտրեսավարող սուբյեկտների միջև, որոնք փողի կարիք ունեն: Քանի որ վարկն իր փոկոսով հանդերժ պեպր է վերադարժվի, ուստի փոխառուները ժգրում են ավելի արդյունավեպ օգրագորժել վարկերը, կապարելագորժել փնտրեսավարման մեթողները, բարժրացնել փնտրեսության եկամտաբերությունը, որովհեպրև վարկի մարման աղբյուրը վերջին հաշվով սրացվաժ շահույթն է: Այսպիսով, վարկի այս գորժառույթի միջոցով փնտրեսական գորժընթացներն ավելի են արագացվում, դրամական միջոցներին հաջորդում է հարաշարժությունը (դինամիզմ):
- **Կանխիկ թողադրամի փոխարինում վարկային փողերով (բանկոտներով) և վարկային գորժառնություններով (անկանխիկ հաշվարկներով):** Վարկային գորժառնությունները նպաստում են փնտրեսության արդյունավեպության բարժրացմանը: Անկանխիկ հաշվարկները կրճապրում են շրջանառության ժախսերը:
- **Կապիտալի համակենտրոնացման և կենտրոնացման գորժառույթ:** Վարկը ակտիվորեն օգրագորժվում է մրցակցային պայքարում, որով նպաստում է ֆիրմաների քայքայմանը կամ միաժուլմանը:
- **Շուկայական փնտրեսության կարգավորման միջոցի գորժառույթ:** Տնտրեսության վարկային կարգավորումը միջոցառումների մի այնպիսի ամբողջություն է, որն իրականացվում է պեպրության կողմից վարկի ժա-

վալի և չափերի օպտիմալացման, փոխաբովական կապիտալի շուկայի և ամբողջ երկրի փոփոխության կարգավորման նպատակներով:

Վարկի՝ վերը նշված գործառնությունները սերտ կապի մեջ են և գործում են ընդհանուր մակարդակում:

Վարկը, լինելով փոխաբովական կապիտալի շարժման ձև, իրական կյանքում ձեռք է բերում բազմաթիվ դրսևորումներ: Դրանցից են.

➤ առևտրային վարկը,

➤ բանկային վարկը:

2^o Ե՞՛՛Ի ը՞՛՛Ց Կ՛՛Կ Ի՞՛՛Ց ը՞՛՛Կ փոփոխաբովարդ սուբյեկտների կողմից ապրանքների ձևով միմյանց փրամադրվող վարկն է: Այն հարաբերություն է երկու արտադրողների միջև: Վարկ վերցնողը որպես փոխաբովություն սրանում է սովորական ապրանք, որի արժեքի վճարումը հեթաձգվում է: Ընդ որում՝ առևտրային վարկը վարկային համակարգի հիմքն է: Երբ մեկն ապրանքներ է վաճառում արժեքի հեթազա վճարման պայմանով, ապա գնորդը նրան հանձնում է իրավաբանական ուժ ունեցող փաստաթուղթ, որտեղ նշվում են պարտքի գումարը և վճարման ժամկետը: Այդ փաստաթուղթը կոչվում է **Սա՞՞՞՞՞՞՞ Ի**: Մուրհակները լինում են պարզ և փոխանցվող: Պարզը այն մուրհակն է, որի շրջանառությունը սահմանափակված է երկու արտադրողների միջև, այսինքն՝ մեկ գործարքով պարզ մուրհակը կորցնում է իր ուժը: Փոխանցվող մուրհակն օժտված է բավականին մեծ հնարավորություններով, այն կարող է շրջանառություն կատարել բազմաթիվ մարդկանց միջև: Մեկ անձից մյուսին փոխանցվելով, մուրհակի հակառակ երեսին համապատասխան գրանցում է կատարվում (փոխանցման վերաբերյալ): Սակայն չպետք է կարծել, թե մուրհակը շրջանառություն կատարելով փողի դեր է խաղում. մուրհակը չի կարող փոխարինել թղթադրամին, որովհեթ այն արժենիչ չէ, չունի սեփական արժեք, և շրջանառություն է կատարում կարճ ժամանակով:

Առևտրային վարկն ունի սահմանափակ բնույթ: Այսպես, վարկատուն կարող է վարկ փրամադրել միայն իր ապրանքային կապիտալի պահուստային քանակների շրջանակներում: Բացի դրանից, ապրանքային ձևով վարկ կարող են փրամադրել որոշակի խումբ փոխառուներ. մեթալուրգիական գործարանատերերը չի կարող վարկ փրամադրել հրուշակեղենի գործարանատիրոջը: Այլ կերպ ասած՝ առևտրային վարկն ունի խիստ ուղղվածություն: Այն, որպես կանոն, լինում է կարճատև, որովհեթ փրամադրվում է արտադրության մեջ ընդգրկված կապիտալի հաշվին:

Բանկային վարկն այն վարկն է, որը փրամադրվում է ձեռնարկատիրոջը կամ վարկառուին փողի ձևով: Բանկային վարկը էականորեն ընդլայնում է վարկային հարաբերությունների շրջանակները և բարձրացնում դրա դերը: Բանկային վարկը, առաջանալով առևտրային վարկից, այնուամենայնիվ, վերջինից փրաբերվում է: Այսպես, եթե առևտրային վարկի օբյեկտը ապրանքային կապիտալն է, ապա բանկային վարկի դեպքում՝ դրամական և փոխաբովական կապիտալը: Այսպիսով, բանկային վարկի միջոցով ազատ դրամական միջոցները կարող են շարժվել ցանկացած ուղղությամբ:

Բացի վարկի նշված հիմնական ձևերից, փոփոխության զարգացմանը գուցե ընթաց, երևան են գալիս նաև վարկի մի շարք փրաբերականներ: Դրանցից են.

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 փոխապրուն 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 փրամադրվում է ոչ թե ինչ-որ վերացական պահանջմունքների բավարարման, այլ որոշակի փնտրեսական նպատակների համար: Այսպեսով էլ բխում է վարկավորման հաջորդ սկզբունքը:

Նպատակային սկզբունքի վարկերը փրամադրվում են որոշակի արտադրական և փնտրեսական նպատակներով:

Տոկոսի վճարման սկզբունքի վարկից օգտվելու համար պետք է փոխվում վճարել: Տոկոսադրույքները լինում են փարբեր՝ կախված վարկավորման ժամկետից և վարկառուի փնտրեսական հնարավորություններից: Վարկերը ժամանակին չմարելու դեպքում վարկային կազմակերպությունները սահմանում են փուզանք:

Ըստ փրամադրման ժամկետի վարկերը լինում են **կարճաժամկետ**՝ մինչև մեկ փարի ժամանակով, որոնք սպասարկում են ընթացիկ ակտիվների շրջապտույտը, և **երկարաժամկետ վարկեր**, որոնք փրամադրվում են մեկ փարուց ավելի ժամանակով և առավելապես սպասարկում են ոչ ընթացիկ ակտիվների ձեռքբերմանն ու վերակառուցմանը:

21.6. ԲԱՆԿԱՅԻՆ ՆԱՄԱԿԱՐԳԸ ԵՎ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ

Ժամանակակից դրամավարկային համակարգը պատմական զարգացման արդյունք է, որի շնորհիվ վարկային ինստիտուտները հարմարվել են շուկայական փնտրեսության զարգացման պահանջներին: Ինստիտուցիոնալ փնտրեսանկյունից **դրամավարկային համակարգը արժույթաֆինանսական հիմնարկների մի ամբողջ համալիր է, որը ակտիվորեն օգտագործվում է պետության կողմից՝ փնտրեսության կարգավորման նպատակներով:**

Արդի վարկային համակարգը բաղկացած է երեք օղակներից. կենտրոնական բանկից, առևտրային բանկերից, մասնագիտացված ֆինանսավարկային ինստիտուտներից: Ինչպես կյանքն է ցույց փալիս, վարկային համակարգի հիմքը բանկերն են: «Բանկ» փերմինը ձագել է իտալերեն «banca» բառից (բառացի՝ «դրամական սեղան», «դրամափոխի նստարան»): Միջնադարում իտալացի դրամափոխները որոշակի փեղում շարում էին իրենց դրամները՝ փոխանակելու համար: Նրանք աստիճանաբար ընդլայնում էին իրենց գործունեությունը՝ պարզ դրամափոխությունից մինչև անկանխիկ վճարումների, նաև մուրհակային շրջանառության իրականացում: Այդ գործընթացների զարգացումը հանգեցրեց նրան, որ բանկերը դարձան փնտրեսության անբաժանելի օղակներից մեկը: **Ներկայումս: Բանկերն այնպիսի փնտրեսական կառույցներ են, որոնց հիմնական գործունեությունը ազատ դրամական միջոցների հավաքագրումն է, վարկերի փրամադրումը, 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 փնտրեսավարողների 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 տեսակներ: Դրանցից են.

- 1) երկնակարգակային բանկային համակարգ՝ կենտրոնական բանկ և առևտրային բանկեր,
- 2) կենտրոնացված մոնոբանկային համակարգ,
- 3) ապակենտրոնացված բանկային համակարգ՝ ԱՄՆ-ի ֆեդերալ ռեզերվային համակարգը:

Սովորաբար շատ զարգացած երկրներում փրապետող է երկնակարգակային բանկային համակարգը: Առաջին մակարդակում երկրի կենտրոնական բանկն է, իսկ երկրորդում՝ առևտրային բանկերը:

Ըստ գործառնությունների փարբերվում են.

Կենտրոնական բանկը, որը հսկողություն է իրականացնում երկրի ամբողջ բանկային համակարգի նկատմամբ: Այդ բանկին սովորաբար անվանում են «բանկերի բանկ»: Տարբեր երկրներում կենտրոնական բանկերը որպես գլխավոր էմիսիոն կենտրոններ, անջատվել են առևտրային բանկերից, այսինքն՝ պետությունը դրանց բացարձակ իրավունք է վերապահել թղթադրամների և փարբեր արժեթղթերի թողարկման գործում: Կենտրոնական բանկերը իրականացնում են մի շարք կարևոր գործառնություններ, որոնցից կարելի է առանձնացնել հետևյալները.

- բանկնոտների էմիսիա,
- պետական ոսկյա-արժույթային պահուստների պահպանում,
- այլ վարկային հիմնարկների պահուստային հիմնադրամի պահպանում,
- փնտրեսության դրամավարկային կարգավորում,
- ազգային արժույթի փոխարժեքի պաշտպանում,
- առևտրային բանկերի վարկավորում և պետական հիմնարկների դրամարկղային ծառայությունների իրականացում,
- հաշվարկների և փոխանցումային գործարքների իրականացում,
- վարկային հիմնարկների գործունեության նկատմամբ վերահսկողության իրականացում և այլն:

Առևտրային բանկերը երկրի վարկային համակարգի գլխավոր, այսպես ասած՝ «նյարդային» կենտրոններն են: Ժամանակակից առևտրային բանկը համապարփակ ֆինանսավարկային հիմնարկություն է: Առևտրային բանկերը հիմ-

նականում սպասարկում են արդյունաբերական, փրանսպորտային և առևտրական կազմակերպություններին: Ժամանակակից պայմաններում առևտրային բանկերը ի գործ են իրենց հաճախորդներին փրամադրել շուրջ 200 տեսակի բանկային ծառայություններ: Նախ այդ բանկերին անվանում են նաև *դեպոզիտային բանկեր*, որովհետև վարկավորման ռեսուրսների հիմնական մասը, չհաշված բանկի սեփական կապիտալը, կազմավորվում է դրանց կողմից սպասարկվող հաճախորդների միջոցներից՝ դեպոզիտներից:

Առևտրային բանկերը իրականացնում են դրամական վճարումներ և հաշվարկներ, զբաղվում միջնորդական գործարքներով (հաճախորդի հանձնարարությամբ՝ կոմիսիոն հիմունքներով): Առևտրային բանկերը կատարում են նաև առևտրակոմիսիոն գործարքներ, զբաղվում ֆակտորինգով, լիզինգով, ակտիվորեն մասնակցում բազմազգ կոնտրեյնի մեթոդների աշխատանքներին:

Ինվեստիցիոն (ներդրումային) բանկերը (Մեծ Բրիտանիայում անվանում են Էմիսիոն Կոմիսիոն Գործարար Բանկեր) մասնագիտանում են փնտրելու փոքր և միջին ընկերությունների ֆինանսավորման և երկարապարկ վարկավորման, 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:

Նիստերային բանկերն այնպիսի կազմակերպություններ են, որոնք երկարաժամկետ վարկ են փրամադրում անշարժ գույքի գրավի դիմաց (հողամասեր, շենքեր, կառույցներ): Նիստերային վարկը փրվում է հիփոթեքային, առևտրային բանկերի, ապահովագրական և այլ ֆինանսավարկային հիմնարկների կողմից: Նիստերային վարկը գլխավորապես կիրառվում է գյուղատնտեսության մեջ, ինչպես նաև բնակարանային և այլ շինարարությունների ժամանակ:

Շուկայի պայմաններում գործող բանկը, ըստ էության, առևտրական ձեռնարկությունն է, որն իր գործունեությունը կառուցում է շահութաբերության հիմքի վրա՝ յուրաքանչյուր գործարքից եկամուտ ստանալու պայմանով: Առևտրային բանկը կարելի է դիփարկել որպես առևտրական ձեռնարկություն, որը զբաղվում է փողի «առք ու վաճառքով» և վճարահաշվեկշռային գործարքներով: Ուստի դրա գործունեության մեջ գլխավորը շահույթի ստացումն է: Բանկի շահույթի ձևավորման մեխանիզմի փեսանկյունից բանկային գործառնությունները լինում են **ակտիվ և պասիվ**: Պասիվ են կոչվում այն գործառնությունները, որոնց շնորհիվ բանկերը ձևավորում են դրամական պաշարներ, որոնք բանկային հետագա գործունեության հիմքն են կազմում: Ակտիվ են կոչվում այն գործառնությունները, որոնց միջոցով բանկերն օգտագործում են այդ պաշարները՝ որոշակի շահույթ ստանալու նպատակով: Բանկային պաշարները (ադրյուրները) բաղկացած են սեփական կապիտալից և դեպոզիտներից: Խոշոր բանկերի սեփական կապիտալի փեսակարար կշիռը պաշարների մեջ այնքան էլ մեծ չի լինում՝ համեմատաբար փոքր բանկերի հետ: Դրա համար էլ խոշոր բանկերը սեփական կապիտալի դիմաց ավելի բարձր շահույթ են ունենում: Դեպոզիտները լինում են **ժամկետային և ընթացիկ**: Ժամկետային դեպոզիտները չեն կարող

հետք վերադարձվել՝ առանց գգուշացման կամ առանց փոփոխության 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 փոփոխ են վճարում, քան ընթացիկ հաշիվների: Բանկերի կողմից անկանխիկ հաշվարկների իրականացումը հնարավորություն է ընձեռում մեքենայացնել, ավտոմատացնել բանկային գործարքները:

Բանկի ակտիվ գործառնությունները կապված են կապիտալը որպես վարկ փախու հետ:

Ինչպես հայրնի է, բանկերը պասիվ գործառնությունների համար փոփոխ են վճարում իրենց հաճախորդներին, իսկ ակտիվ գործառնությունների դիմաց՝ փոփոխ են գանձում: Բանկերի կողմից գանձվող և վճարվող փոփոխությունը բանկային շահույթն է: Բանկը սրացած շահույթից փոխափուցում է իր ծախսերը, մնացորդը ներկայացնում է բանկի զուտ շահույթը կամ եկամուտը:

Բանկի սրացած շահույթի բացարձակ մեծությունը դեռևս պարզորոշ պարկերացում չի փախ բանկի գործունեության արդյունավետության մասին: Դրա համար էլ հաշվարկում են բանկային շահույթի նորման կամ շահութաբերությունը: Վերջինս որոշելու համար պետք է բանկի զուտ շահույթը հարաբերել նրա սեփական կապիտալի մեծությանը՝ արտահայտած փոփոխությունով.

$$ԲՇ = \frac{ԶԸ}{ԲԿ} \times 100\%,$$

որտեղ՝

ԲՇ-ն բանկային շահույթի նորման է,

ԶԸ-ն՝ բանկի զուտ շահույթը,

ԲԿ-ն՝ բանկի սեփական կապիտալը:

Բանկային շահույթի աղբյուր կարող են ծառայել նաև արժեթղթերի գործարքների կարարումից սրացված եկամուտները:

Նաճախ առևտրային բանկերը, բացի իրենց հիմնական գործառնություններից, զբաղվում են նաև խառը գործունեությամբ: Դրանցից են.

Լիզինգը մեքենաների, սարքավորումների, երկարապլս օգտագործման սպառման ապրանքների, անշարժ գույքի և հիմնական կապիտալի այլ տարրերի երկարապլս վարձակալությունն է, որը հիմնված է վարձակալություն փոփոխ սեփականատիրական իրավունքի պահպանման վրա: Լիզինգը սովորաբար իրականացվում է մասնագիտացված ֆինանսական կազմակերպության միջնորդության դեպքում, որը վարձակալի պարվերով ձեռքբերած գույքը վարձակալության է փախ երկար ժամկետով: Լիզինգը մասնակից կողմերին մի շարք առավելություններ է փախ: Այսպես, սարքավորումների ձեռքբերման և ֆինանսավորման հարցերը լուծվում են միանգամից լիզինգային ֆիրմայի պայմանագրի ձևակերպման ժամանակ: Վարձակալը ազատվում է ձեռք բերվող սարքավորումների դիմաց լրիվ արժեքի միանգամյա վճարումից: Վարձակալության փոփոխ համար լիզինգը սարքավորումների լրիվ արժեքի վարկավորման ձև է:

Ֆակտորինգը պարտքերի գանձման, ապրանքների և ծառայությունների վերավաճառման իրավունքի ստանձնում է: Այլ կերպ ասած՝ ֆակտորինգը միջ-

նորդական գործունեության փարպեասակ է, որի դեպքում միջնորդ ֆիրման (ֆակտորինգային ընկերությունը) որոշակի վճարով ձեռնարկությունից իրավունք է ստանում պարտապանից գանձել և ձեռնարկատիրոջ հաշվին փոխանցել գումարը:

Ֆակտորինգի ժամանակ հանդես են գալիս երեք մասնակից. ֆակտորը (բանկը), պահանջագրի գնորդը, սկզբնական վարկավորողը և պարտապանը:

Տրասպորտ հաճախորդի կապիտալի կառավարման գործարքներն են:

Ընդհանրապես, բանկերն օժտված են փող «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 կատարման և վարկաբանկային համակարգի գործունեության կարգավորման համար:

Յուրաքանչյուր առևտրային բանկի վարկային ռեսուրսների չափը որոշվում է նրա **ավելցուկային պահուսպների** մեծությամբ, որը պահուսպների ընդհանուր մեծության և պարտադիր պահուսպների փարբերությունն է: Այսպես, ենթադրենք բանկը ընդունել է 100 մլն ԱՄՆ դոլար դեպոզիտ, պարտադիր պահուսպների նորմափվը 5% է: Ուրեմն բանկը պետք է 5 մլն ԱՄՆ դոլարը ուղարկի պարտադիր պահուսպների հիմնադրամին, իսկ մնացած 95 մլն ԱՄՆ դոլարը որպես վարկ կարող է փրամադրել հաճախորդներին: Այդ գումարը փրամադրելով հաճախորդներին՝ բանկը այն վեր է ածում նոր փողերի: Ի դեպ, սույն գործընթացը կապված է **բանկային մուլտիպլիկատորի** հետ: Բանկային մուլտիպլիկատորը (բազմարկիչը) (b) կամ փողի առաջարկի բազմարկիչը պարտադիր պահուսպների նորմայի (r) հակադարձ մեծությունն է և արտահայտում է վարկային փողերի այն առավելագույն չափը, որը կարող է 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 փոխարժեքություն 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 գրավող փողի քանակը,
- ե) գործարարության ոլորտում չեն մրցում առևտրային բանկերի հետ, այլ կատարում են պետության բանկային հաշվարկները և այլն:

Ժամանակակից շուկայական փոխառության մեջ **հատուկ տեղ են զբաղեցնում այնպիսի ֆինանսավարկային մասնագիտացված ինստիտուտները**, ինչպիսիք են՝ կենսաթոշակային հիմնադրամները, սպահովագրական 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 փոխառության միջոցառումների ամբողջությունը, որն ուղղված է կայուն փոխառության աճի ապահովմանը:

Դրամավարկային քաղաքականությունն իրականացվում է հիմնականում կենտրոնական բանկի կողմից: Այդ քաղաքականությունը կարգավորում է դրամական առաջարկը. փոխառության անկման ժամանակ մեծացնում է փողի առաջարկը՝ ծախսերի խթանումը խրախուսելու համար, իսկ փոխառության աճի դեպքում, որն ուղեկցվում է արժեզրկմամբ, փողի առաջարկը կրճատվում է՝ ծախսերը սահմանափակելու համար:

Դրամավարկային քաղաքականության սուբյեկտը երկրի կենտրոնական բանկն է, որը համապատասխան մեթոդներով ներգործում է փողի շուկայի առաջարկի և պահանջարկի վրա: ԿԲ-ն փողի առաջարկը փոխում է առևտրային բանկերի ավելցուկային պահուստների չափերը կարգավորելու միջոցով, որով հետևապես պահուստները կարևոր դեր են խաղում բանկային համակարգի կողմից փող ստեղծելու իմաստով: ԿԲ իրավասության փակ են գրվում **ուղղակի և անուղղակի** ներգործության գործիքները: Վերջիններիս միջոցով ԿԲ-ն ներգործում է առևտրային բանկերի պահուստների, հետևաբար և փոխառությունների ու փողի առաջարկի վրա:

Այդ գործարքներն են.

Գործարքներ բաց շուկայում (գործառնություններ պեղական արժեթղթերի հետ): Ժամանակակից շուկայական փոփոխության պայմաններում դրամական զանգվածի կարգավորման հիմնական գործիքը բաց շուկայում կապարվող գործարքներն են: Դա փողի առաջարկի վերահսկման մշտապես կիրառվող եղանակ է, ԿԲ-ի կողմից՝ պեղական արժեթղթերի առք ու վաճառքը: Այս դեպքում որպես փոփոխական գործընկերներ հանդես են գալիս առևտրային բանկերն ու բնակչությունը: Բաց շուկայում պեղական արժեթղթերի (պարտապտմների) առք ու վաճառքի շնորհիվ ԿԲ-ն կարող է իրականացնել պեղության վարկային համակարգի պահուսպների համալրում կամ նվազեցում:

ԿԲ-ն իրականացնում է պեղական կարճաժամկետ արժեթղթերի թողարկում՝ պեղական բյուջեի պակասուրդը ծածկելու նպատակով (պեղական ծախսերի այն մասը, որը չի ծածկվում հարկազանձումներով):

Այժմ քննարկենք, թե պեղական արժեթղթերի առքն ու վաճառքը ինչպես են ազդում առևտրային բանկերի ավելցուկային պահուսպների, 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 առևտրային բանկերին և բնակչությանը սկսում է վաճառել պեղական արժեթղթեր: Քանի որ պեղական արժեթղթերի առաջարկն աճում է, ապա շուկայական գինն ընկնում է, իսկ դրանց փոխադրույքները աճում են: Դա գնորդների համար ավելի հրապուրիչ է դառնում, ուստի առևտրային բանկերն ու բնակչությունը սկսում են ակտիվորեն գնել պեղական արժեթղթերը: Առևտրային բանկերը արժեթղթերի դիմաց վճարումներ կատարելու համար ԿԲ-ում գրավող իրենց պահուսպներից չեն կարողանում դուրս գրում: Եվ ԿԲ-ն հաշվի առնելով այդ չենկերը, համապատասխանաբար նվազեցնում է առևտրային բանկերի պահուսպները: **Այսպիսով, ԿԲ-ն վաճառելով պեղական կարճաժամկետ արժեթղթեր՝ կրճատում է փողի առաջարկը:**

Իսկ եթե փողի շուկայում դրամական միջոցների պակասություն է լինում, ապա ԿԲ-ն սկսում է վարել փողի առաջարկի ընդլայնման քաղաքականություն. արժեթղթեր է գնում առևտրային բանկերից և բնակչությունից: Ներկանքը լինում է պեղական արժեթղթերի պահանջարկի մեծացումը: Դրանց շուկայական գինն աճում է, իսկ փոխադրույքը՝ իջնում: Այդ երևույթը պեղական արժեթղթերին դարձնում է ոչ գրավիչ իրենց սեփականատերերի համար: Ուստի և՛ առևտրային բանկերը, և՛ բնակչությունը սկսում են ակտիվորեն վաճառել պեղական արժեթղթերը:

ԿԲ-ն գնվող արժեթղթերի դիմաց վճարում է առևտրային բանկերին՝ մեծացնելով դրանց պահուսպները գնումների չափով: Վերջինիս շնորհիվ էլ աճում են առևտրային բանկերի վարկավորման հնարավորությունները: **Այսպիսով, ԿԲ-ի կողմից պեղական արժեթղթերի գնումը մեծացնում է փողի առաջարկը:**

Դրամավարկային քաղաքականության իրականացման երկրորդ կարևոր գործիքը *հաշվարկային փոխադրույքի փոփոխությունն է (վերաֆինանսավորման դրույքները)*: Այս գործիքի միջոցով վերահսկողություն է սահմանվում փողի առաջարկի նկատմամբ: **Տաշվարկային դրույքը** փոխու է, որով ԿԲ-ն վարկեր է փարամադրում առևտրային բանկերին: Որպես կարգ, այդպիսի վարկ ոչ բոլոր առևտրային բանկերին է փարամադրվում, այլ միայն նրանց, որոնք

գտնվում են կայուն ֆինանսական վիճակում և փոխառյալ պահին լրացուցիչ դրամական միջոցների կարիք ունեն: Նաշվարկային դրույքի մակարդակը սահմանում է ԿԲ-ն: Առևտրային բանկը ստացած վարկիդիմաց փոխառն է իր պարտքային պարտավորությունը, որը երաշխավորված է լինում լրացուցիչ ֆինանսական ապահովվածությամբ՝ պետական կարճաժամկետ արժեթղթերի և առևտրային մուրհակների փոխառն:

Տնօրենախումբի անդամները պարտավորվում են պահպանել և միջոցներ են փոխառնում: Սակայն դրանք ոչ մի ազդեցություն չեն թողնում բանկային պահուսպների գումարային մեծության վրա, որովհետև նման փոխառությունների միջոցով պահուսպները մի բանկի հաշվից փոխանցվում են մյուսի հաշվին: ԿԲ-ի՝ վարկով վերցրած դրամական միջոցները **գույր լրացուցիչ պահուսպներ** են: Դրանք ավանդների բազմարկչային (մուլտիպլիկատորային) ընդլայնման գործընթացի հիմք են այն պահուսպների նման, որոնք ստացվում են բանկային համակարգի կողմից բաց շուկայի գործիքների շնորհիվ:

Եթե ԿԲ-ն բարձրացնի հաշվարկային դրույքը, ապա առևտրային բանկերը շահագրգռված չեն լինի նրանից վարկեր ստանալ, և դրանով սահմանափակվում է փողի առաջարկը: Եթե հաշվարկային դրույքը գերազանցի միջբանկային վարկի դրույքին, ապա պահուսպային հիմնադրամների փոխառությունները կդառնան ոչ ձեռնարկ:

Դրամավարկային քաղաքականության իրականացման հաջորդ գործիքը **պարտադիր պահուսպների փոփոխությունն է**, որը ակտիվորեն օգտագործվում է ԿԲ-ի կողմից փողի առաջարկի վերահսկողության համար: Այդ գործիքի գործողության մեխանիզմը հետևյալն է. երբ ԿԲ-ն մեծացնում է պարտադիր պահուսպների նորմաները, ապա կրճատվում են առևտրային բանկերի ավելցուկային պահուսպները, որը փոխում է փողի առաջարկի բազմարկչի փոքրացմանը, իսկ պարտադիր պահուսպների նորմաների փոքրացման դեպքում փողի է ունենում փողի բազմարկչի ընդլայնում:

Պարտադիր պահուսպների նորմաների աճը մեծացնում է առևտրային բանկերի անհրաժեշտ պահուսպների չափը: Այս դեպքում ձևավորվում են երկու այլընտրանք՝ կան փոքրացնել ավելցուկային պահուսպները վարկերի փոխառման միջոցով, կան եթե բանկերը գտնում են, որ իրենց պահուսպները բավարար չեն, ապա պետք է փոքրացնեն իրենց չեկային հաշիվները, դրանով իսկ՝ նաև փողի առաջարկը:

Այսպիսով, բանկերի պարտադիր պահուսպների նորմաների փոփոխությունը համարվում է դրամավարկային քաղաքականության կարևորագույն գործիքներից մեկը:

Ժժան և թանկ փողերի քաղաքականությունը կարևոր գործիքներից է, որը էական ներգործություն է թողնում այնպիսի մակրոտնտեսական ցուցանիշների վրա, ինչպիսիք են ՆՆԱ-ն, զբաղվածությունը, գների մակարդակը և այլն: Այսպես, եթե ազգային տնտեսությունը անկում է ապրում, աճում է գործազրկությունը, ապա ԿԲ-ն արտադրության աճը խթանելու համար վարում է փողի առաջարկի մեծացման քաղաքականություն, որը նպաստում է առևտրային բանկերի ավելցուկային պահուսպների բարձրացմանը:

Ելնելով այդ քաղաքականությունից՝ ԿԲ-ն իրականացնում է հեղինակավոր համալիր միջոցառումները. նախ՝ սկսում է գնել պետական արժեթղթեր բաց շուկայում, որոնք հանգեցնում են առևտրային բանկերի պահուսպների մեծացմանը: Երկրորդ՝ իջեցնում է պարտադիր պահուսպների նորմաները, որոնք ինքնաբերաբար նպաստում են պարտադիր պահուսպների փոխանցման ավելցուկայինի և դրամական բազմարկիջի չափերի մեծացմանը: Երրորդ՝ իջեցնում է հաշվարկային դրույքը, որպեսզի խրախուսի առևտրային բանկերին՝ մեծացնելու իրենց պահուսպները կենտրոնական բանկից միջոցներ փոխառելու շնորհիվ: Այդպիսի համալիր միջոցառումների իրականացումը կոչվում է **Էժան փողերի քաղաքականություն**: Նպատակը փողի առաջարկի մեծացման և վարկի էժանացման շնորհիվ արտադրության և զբաղվածության աճի խրախուսումն է: Բանն այն է, որ երբ էժանանում է վարկը, մեծանում են ներդրումները: Իսկ եթե հասարակության մեջ ավելորդ ծախսեր են կատարվում, և սղաճը բարձր է, ապա ԿԲ-ն իրավիճակը կարգավորելու նպատակով այնպիսի քաղաքականություն է վարում, որն ուղեկցվում է առևտրային բանկերի պահուսպների իջեցմամբ: Դրա համար ԿԲ-ն նախ՝ սկսում է բաց շուկայում վաճառել պետական արժեթղթեր. այս պարագայում փոքրանում են առևտրային բանկերի պահուսպները, երկրորդ՝ մեծացնում է պարտադիր պահուսպների նորման, որն առևտրային բանկերին ինքնաբերաբար ազատում է ավելցուկային պահուսպներից, երրորդ՝ բարձրացնում է հաշվարկային դրույքը, որը նվազեցնում է առևտրային բանկերի շահագրգռվածությունը՝ կենտրոնական բանկից փոխառված միջոցների հաշվին մեծացնելու իր պահուսպները: **Նման միջոցառումների իրականացումը կոչվում է թանկ փողերի քաղաքականություն**: Նպատակը ընդհանուր ծախսերի կրճատումն է փողի առաջարկի սահմանափակման և վարկի թանկացման շնորհիվ:

Էժան և թանկ փողերի քաղաքականությունը բնութագրվում է նաև **դիսկրեցիոն (ճկուն) դրամավարկային քաղաքականությամբ**: Ճկուն է կոչվում այն պարճառով, որ դա փոփոխության է ենթարկվում փոփոխական պարբերաշրջաններին համապատասխան: Կենտրոնական բանկի կողմից իրականացվող դրամավարկային քաղաքականությունն ազդում է ամբողջական պահանջարկի վրա մի շարք հաջորդական օղակների միջոցով (փողի զանգված, փողոսի նորմա, ներդրումներ, ամբողջական պահանջարկ, ազգային եկամուտ): Այս շղթան կարելի է ներկայացնել հեղինակավոր 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 ՆՍԱ-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 փողոսադրույքի վրա:

ÆÝÛÝ³ ëï áõ Û³ 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:

ԾՇՍՄ³ Ի³ Ý Ñ³ ëԻ³ óáõÃĹãõŸŸ»ñ

Ապրանքային փողեր	«Իրացվելիության ծուղակ»
Միավոլիկ (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	
IS – LM մոդել	Դրամավարկային քաղաքականություն

ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՆԱՄԱԿԱՐԳԸ ԵՎ ՆԱՐԿԱԲՅՈՒՋԵՏԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

22.1. ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՆԱՄԱԿԱՐԳԸ ԵՎ ԴՐԱ ՕՂԱԿՆԵՐԸ: ՖԻՆԱՆՍՆԵՐԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ցանկացած սնունդային համակարգ չի կարող կանոնավոր գործել՝ առանց պետության և արտադրական կառույցների, պետության և բնակչության փոխհարաբերության, արտադրության 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, բաժնետիրական ընկերությունների, մշակույթի ինստիտուտների և այլնի միջև: Ֆինանսական մեխանիզմների միջոցով պետությունն իրականացնում է իր բոլոր գործառնությունները, հեղուկացնում և ձևավորում է երկրի ֆինանսական համակարգը: Ֆինանսները հարաբերությունների մի համակարգ է, որն առաջանում է պետության, իրավաբանական և ֆիզիկական անձանց, առանձին պետությունների միջև՝ կապված դրամական միջոցների ֆոնդերի ձևավորման, բաշխման և օգտագործման հետ: Այլ կերպ ասած՝ ֆինանսները ներկայացնում են այն դրամական հարաբերությունները, որոնք իրացվում են հարույկ 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 գործառնությունների կախարմամբ: Ֆինանսական հարաբերություններն ավելի նեղ հասկացություն են, քան դրամական հարաբերությունները: Եթե դրամական հարաբերություններն ընդգրկում են փողի գործառնությունների հետ կապված բոլոր սնունդային 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, փոխափոխարա-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 սնունդային սուբյեկտների միջև,

- բ) պետության և արտադրական ֆիրմաների դրամական հարաբերությունները,
 - գ) դրամական հարաբերությունները ֆիրմաների և բանկային համակարգի միջև, հատկապես վարկերի սրացման և մարման գործարքները,
 - դ) ձեռնարկությունների ներսում ձևավորված դրամական հարաբերությունները (ձեռնարկության և աշխատանքային կոլեկտիվի միջև),
 - ե) պետական 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 գործառույթների միջոցով: Դրանք են՝
- բաշխման,
 - վերահսկողության,
 - խթանման,
 - հարկաբյուջեային (ֆիսկալային):

Ֆինանսների բաշխման գործառույթը Կրեմլի սուբյեկտների նպատակային դրամական ֆոնդերն անհրաժեշտ ֆինանսական ռեսուրսներով ապահովումն է: Նարկերի միջոցով պետական բյուջեում ձևավորվում են միջոցները և հետագայում ուղղվում փարբեր կարգի հիմնախնդիրների լուծմանը: Այդ գործառույթով պետությունը վերաբաշխում է ձեռնարկությունների և ֆիրմաների շահույթը, քաղաքացիների եկամուտների մի մասը, որն ուղղվում է արտադրական և սոցիալական ենթակառուցվածքի զարգացմանը և այլն:

Ֆինանսների վերահսկողության գործառույթը կապված է հետևյալի հետ. երբ համախառն ներքին արդյունքը (ՆԱԷ-ն) իր շարժման ընթացքում ձեռք է բերում արժեքային արտահայտություն, ապա քանակապես (ֆինանսական ռեսուրսների և ֆոնդերի ձևով) արտացոլում է վերարտադրական գործընթացի փարբեր փուլերում: ՆԱԷ-ի նման շարժումը անհրաժեշտ է դարձնում պարբերաբար ֆինանսական վերահսկողություն իրականացնել հասարակական չափագծով (մասշտաբով) ձևավորվող Կրեմլի սուբյեկտների համամասնությունների նկատմամբ:

Ֆինանսների խթանող գործառույթն այն է, որ պետությունը, օգտագործելով հարկային լծակները, արտոնությունները, փուլանքները, նպաստավոր պայմաններ է ստեղծում որոշակի ճյուղերի և արտադրությունների արագ զարգացման, հասարակության կարևոր հիմնախնդիրների լուծման համար: Նարկերի, արտոնությունների և փուլանքի օգնությամբ պետությունը խթանում է գիտատեխնիկական առաջընթացը, աշխատատեղերի ավելացումը, արտադրության ընդլայնման համար կապիտալ ներդրումները, կրթության զարգացումը, առողջապահական ծառայությունների կատարելագործումը և այլն:

Ֆինանսների հարկաբյուջեային (ֆիսկալային) գործառույթը կապված է այն բանի հետ, որ հարկերի միջոցով ձեռնարկությունների, քաղաքացիների եկամուտների մի մասը հավաքագրվում և օգտագործվում է պետական ապարատի, երկրի պաշտպանունակության և ոչ արտադրական ոլորտի այն մասի

պահպանման համար, որը կան չունի սեփական եկամուտների աղբյուրներ, կան դրանք բավարար չեն զարգացման անհրաժեշտ մակարդակ ապահովելու համար:

Ֆինանսների՝ վերը նշված գործառնությունները սերտորեն կապված են միմյանց հետ և փոխապայմանավորված են:

Ազգային փնտրության ֆինանսական հարաբերությունների ամբողջությունը կազմում է պետության ֆինանսական համակարգը, որը բաղկացած է հետևյալ օղակներից՝ կենտրոնացված ֆինանսներից, ապակենտրոնացված ֆինանսներից և փնային փնտրությունների ֆինանսներից:

Կենտրոնացված ֆինանսները բաղկացած են պետական բյուջեից, պետական վարկից, հարուկ արտաբյուջեփային ֆոնդերից, ապահովագրական ֆոնդերից, պետության արժույթային պահուսպներից և այլն:

Ապակենտրոնացված ֆինանսներն իրենց մեջ ընդգրկում են սեփականության փայրեր 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, փնտրության փայրեր ճյուղերի ֆինանսները կազմում են ֆինանսների հիմքը:

Յուրահափուկ դեր են խաղում փայրածքների ֆինանսները, որոնց հաճախ անվանում են նաև մունիցիպալ ֆինանսներ:

Տնային փնտրությունների ֆինանսներն անձնական, այսինքն՝ ֆիզիկական անձանց միջև ձևավորված ֆինանսական հարաբերություններն են:

Ֆինանսական համակարգի յուրաքանչյուր փայր ունի իրեն բնորոշ գործառնությունները: Այսպես, կենտրոնացված ֆինանսների միջոցով հավաքագրվում են ռեսուրսները պետության կենտրոնացված ֆոնդում, որից հետո դրանք բաշխվում և վերաբաշխվում են փնտրության փայրեր ոլորտների ու մարդկանց փայրեր խմբերի միջև: Արտաբյուջեփային 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 փայր, 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 փնտրության ճյուղերի միջև: Իսկ փնային փնտրությունների ֆինանսները նրանց գործունեության նյութական հիմքն են:

Այսպիսով, ֆինանսական համակարգի յուրաքանչյուր օղակ ֆինանսական հարաբերությունների որոշակի ոլորտ է, իսկ ամբողջ ֆինանսական համակարգը՝ ֆինանսական հարաբերությունների փայրեր 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 փնտրման կարգադրիչ ներկայացնում է այնպիսի ֆինանսական հարաբերությունների ամբողջություն, որն առաջանում է պետության, իրավաբանական և ֆիզիկական անձանց միջև պետության դրամական միջոցների ֆոնդի ձևավորման, բաշխման, վերաբաշխման և օգտագործման առնչությամբ: Ի սկզբանե պետական բյուջեն ամենամյա եկամուտների և ծախսերի նախագիծն է՝ պետության հիմնական ֆինանսական պլանը:

Շուկայական փոփոխության պայմաններում պետական բյուջեի էությունը դրսևորվում է նրա գործառնությունների միջոցով: Դրանք են՝

1. Ազգային եկամտի վերաբաշխման գործառնություն: Պետական բյուջեի միջոցով փողի է ունենում պետության դրամական միջոցների ֆոնդերի ձևավորում և օգտագործում՝ համապետական պահանջմունքները բավարարելու նպատակով:

2. Վերափոխության 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 գործառնություն, որն իրականացվում է փոփոխության առանձին կառուցվածքային օղակներում՝ կապված դրամական միջոցների ձևավորման և օգտագործման հետ: Այդ գործառնությունը իրականացվում է կենտրոնական բանկի, հարկային և այլ մարմինների կողմից:

Ժամանակակից պետական բյուջեն բարդ, բազմապլանային գործիք է, որի շնորհիվ պետությունը իրագործում է կենտրոնական և տեղական կառույցների շահերի գուգակցում՝ հարկերի, բյուջեարային դոտացիաների, տրանսֆերտների բաշխման միջոցով:

Բյուջեարային քաղաքականությունը հիմնված է մի շարք տեսական դրույթների վրա, որոնք ձևավորվել են մակրոտնտեսական տարբեր հիմնավորումներով: Այսպես, ըստ տեսական դրույթներից մեկի՝ բյուջեն ամեն տարի պետք է լինի հաշվեկշռված, որը կարևոր տեսական դրույթ է: Եթե փոփոխությունը բախվում է տեսական գործազրկության հետ, ապա բնակչության եկամուտները նվազում են: Նման իրավիճակներում հարկային մուտքերը կրճատվում են: Բյուջեն հաշվեկշռելու նպատակով պետությունը կան պետք է բարձրացնի հարկադրույթները, կան կրճատի պետական ծախսերը, կան գուգակցի այդ երկուսը: Սակայն հիշյալ միջոցառումները ավելի կկրճատեն ամբողջական պահանջարկը: Այդ բոլորը պետական բյուջեի հավասարակշռված լինելու հաստատումն է:

Բյուջեարային քաղաքականության մյուս տեսական դրույթը հետևյալն է. բյուջեն պետք է հաշվեկշռվի ոչ թե ամեն տարի, այլ տնտեսական պարբերաշրջանի ընթացքում: Այդ տեսակետը ենթադրում է, որ պետությունը իրականացնում է հակապարբերաշրջանային ներգործություն և միաժամանակ ձգտում է հաշվեկշռել բյուջեն:

Սակայն նշված տեսակետի իրացման շրջանակներում առաջանում է մի յուրահատուկ հիմնախնդիր. այն է՝ տնտեսական պարբերաշրջանի անկումները և վերելքները կարող են տարբեր լինել ինչպես խորությամբ, այնպես էլ տևողությամբ: Օրինակ, տնտեսական և խորը անկումը կարող է փոխարինվել վերելքի կարճ շրջանով: Անկման շրջանում ձևավորված բյուջեի պակասուրդը, հետևաբար և պետական պարտքը, այս դեպքում չի ծածկվի վերելքի շրջանում առաջացած բյուջեի ոչ մեծ դրական հաշվեմնացորդով: Ուստի բյուջեն կունենա պարբերաշրջանային պակասուրդ:

Երրորդ տեսակետը կողմնորոշված է լինում դեպի, այսպես կոչված՝ «գործառնական ֆինանսները»: Նամաձայն դրան՝ պետական ֆինանսների նպատակը տնտեսության հաշվեկշռվածության ապահովումն է, այլ ոչ թե բյուջեի: Ընդ որում՝ այս դեպքում մակրոտնտեսական հավասարակշռվածության ձեռքբերումը կարող է ուղեկցվել ինչպես կայուն ավելցուկով (պրոֆիցիտով), այնպես էլ բյուջեի կայուն պակասուրդով: Այլ կերպ ասած՝ տնտեսության կայունությունը և կայուն զարգացումը առաջնակարգ խնդիր է, իսկ բյուջեի հաշվեկշռվածությունը, ըստ սովորական տեսակետի՝ երկրորդական: Նարց է առաջանում՝ ինչո՞ւ: Այդ տեսակետի կողմնակիցները պատասխանում են.

1. Նարկային համակարգն այնպիսին է, որ հարկային մուտքերը բյուջե տնտեսության զարգացմանը զուգընթաց ինքնաբերաբար աճում են, իսկ մակրոտնտեսական կայունությունը խթանում է այդ աճը, հետևաբար, բյուջեի պակասուրդը ինքնաբերաբար ինքնալուծարվում է:

2. Պետության որոշակի իրավունքի դեպքում հարկերի սահմանման և փողի սպեղծման նրա հնարավորությունները, բյուջեի պակասուրդի ֆինանսավորումը գործնականում անսահմանափակ են:

3. Պետական պարտքի հետևանքով ծնվող հիմնախնդիրներն այնքան էլ ծանրացուցիչ չեն տնտեսության կանոնավոր գործունեության համար:

Պետական բյուջեի կազմի մեջ մտնող կառուցվածքային օղակների ամբողջությունը բյուջեարային համակարգ է: Ընդ որում՝ այս կամ այն երկրի բյուջեարային համակարգը ամենից առաջ կախված է պետական կառուցվածքից: Նայաստանի Նանրապետության բյուջեարային համակարգի կառուցվածքը որոշվում է նրա պետական կառուցվածքով և վարչարարածքային բաժանումով: Այսպես, ՄՄ-ի համախմբված բյուջեն բաղկացած է պետական, համայնքների և պարտադիր սոցիալական ապահովագրության բյուջեներից: Դրանք պետության՝ և՛ տնտեսական, և՛ ինքնակառավարման մարմիններին վերապահված լիազորությունների իրականացման համար անհրաժեշտ դրամական միջոցների ձևավորման և օգտագործման ֆինանսական ծրագրեր են:

Բյուջեարային համակարգի օղակների միջև գոյություն ունի օրգանական սերտ կապ: Դրանք հիմնականում համատեղ լուծում են քաղաքական, տնտեսական և սոցիալական բնույթի խնդիրներ, որոնք հիմնված են քաղաքականու-

թյան և փոփոխության մեջ գոյություն ունեցող հիմնական խմբերի շահերի համաձայնեցման սկզբունքների վրա:

Բյուջեարային համակարգի փարբերից են փարբեր **արտաբյուջեարային ֆոնդերը** կամ **նպատակային նշանակության դրամական միջոցները**: Ըստ բաշխման և օգտագործման սկզբունքի՝ դրանք նման են պետական բյուջեի ծախսերին: Արտաբյուջեարային ֆոնդերից են՝ կենսաթոշակային և այլ ֆոնդերը, որոնք ստեղծվում են հատուկ հարկերի, փոխառությունների և բյուջեի լրահատկացումների (սուբսիդիաների) հաշվին: Տնփեսական և սոցիալական կապերի բարդացմանը զուգընթաց՝ այդ ֆոնդերի թիվն անընդհատ աճում է:

Ցանկացած պետական կազմավորման շրջանակներում առանձնացվում է **բյուջեի ներքին կառուցվածքը** ըստ եկամուտների և ծախսերի: Նայաստանի Նանրապետության 2008 թվականի պետական բյուջեի մասին ընդունված օրենքում նշված է, որ այդ ժամանակահատվածում բյուջեի եկամուտները կկազմեն 768,3 մլրդ դրամ, ծախսերը՝ 844,3 մլրդ դրամ: Ընդ որում՝ յուրաքանչյուր երկրի պետական բյուջեի կառուցվածքն ունի իր առանձնահատկությունները: Վերջիններս պայմանավորված են ոչ միայն ազգային առանձնահատկություններով, այլ նաև փվյալ երկրի վարչական կառուցվածքով, փոփոխության կառուցվածքային բնույթով և այլն:

Բյուջեի ծախսային մասը բնութագրում է բյուջեարային հատկացումների ուղղություններն ու նպատակները փոփոխական գործընթացների զարգացման ու կարգավորման համար: Դրանք, որպես կարգ, ունեն նպատակային և անվերադարձ բնույթ: Նպատակային զարգացման համար պետական միջոցների անվերադարձ փրամադրումը բյուջեից կոչվում է **բյուջեարային 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:

Բյուջեարային ծախսերի մեջ նշանակալից փեղ են զբաղեցնում, այսպես կոչված՝ **սոցիալական հատվածները**՝ կրթություն, առողջապահություն, սոցիալական նպաստներ: Դրանք մեղմացնում են սոցիալական փարբերակումը հասարակության մեջ, ինչպես նաև նպաստում մարդկային կապիտալի զարգացմանը: Ժամանակակից գիտատեխնիկական առաջընթացի պայմաններում մեծացել է մարդկային կապիտալի դերը, որը պահանջում է նոր մոփեցում նրա ձևավորմանը:

Բյուջեի ծախսերի կարևոր ուղղություններից են փոփոխական աճի և մրցակցության խթանման համար կատարվող հատկացումները: Պետությունը հանդես է գալիս ժամանակակից տեխնոլոգիաների ներդրման, ազգային արտադրանքների մրցունակության բարձրացման օգտին ինչպես ներքին, այնպես էլ արտաքին շուկաներում:

Բյուջեի ծախսերի կառուցվածքում հատուկ նշանակություն ունեն **ագրարային ոլորտի զարգացման նպատակով կատարվող ծախսերը**: Այդ միջոցները նպաստելու են ֆերմերային փոփոխությունների զարգացմանն ու տեխնիկա-

կան վերազինմանը: Ուսումնասիրությունները ցույց են փայլիս, որ զարգացած երկրներում ագրարային ոլորտը փայլիս է ՆՆԱ-ի 20-25%-ը: Ներկայումս, այդ ոլորտի կայունացումն ու զարգացումը հիմնարար նշանակություն ունի երկրի պարենային ասպահովածության և սպառողական պահանջարկը բավարարելու համար:

Բյուջեի ծախսերի կարևորագույն ուղղություններից է նաև **երկրի պաշտպանության 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 բյուջեն կազմվում է մեկ փարվա կտրվածքով: Բյուջեի կառուցվածքի հիմնական փարքերից է նախապեսված ծախսերի ծածկման աղբյուրները կամ **բյուջեի եկամուտները**: Բյուջեի եկամուտների շուրջ 85%-ը ձևավորվում է հարկային մուտքերի հաշվին: Մնացածը՝ պետական փարքեր փոխադրելի, մաքսային մուծումների և այլ հարկացումների հաշվին: Տեսականորեն մուտքերի ընդհանուր գումարը պետք է ծածկի բյուջեով նախապեսված ծախսային մասը: Սակայն միշտ չէ, որ պետական բյուջեի ծախսերն ու եկամուտները իրար հավասարակշռում են: Եթե ծախսերը գերազանցում են եկամուտները, ապա առաջանում է **բյուջեփային պակասուրդ** (դեֆիցիտ): 2008 թվականի պետական բյուջեի պակասուրդը կկազմի 76,0 մլրդ դրամ: Իսկ եթե եկամուտները գերազանցում են ծախսերը, ապա առաջանում է **բյուջեփային ավելցուկ** (պրոֆիցիտ): Ընդունված է պետական բյուջեի պակասուրդի երկու փարքերակ՝ 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 փարքերում ենք նաև պետական բյուջեի փաստացի, կառուցվածքային և պարբերաշրջանային պակասուրդներ:

Փաստացի պակասուրդը կառավարության փաստացի եկամուտների և ծախսերի բացասական փարքերությունն է: **Կառուցվածքային պակասուրդը** պետական բյուջեի եկամուտների և ծախսերի միջև եղած փարքերությունն 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 հասարակված նախագծի իրականացման պայմաններում, եթե, իհարկե, փնտրության մեջ լինել լրիվ զբաղվածություն, իսկ եթե ոչ, ապա գոյանում է կառուցվածքային պակասուրդ:

Պարբերաշրջանային (ցիկլային) **պակասուրդը** պետական բյուջեի փաստացի և կառուցվածքային պակասուրդների միջև եղած փարքերությունն է: Այս

պակասուրդը գործարար ցիկլի ընթացքում փնտրելիք սակարկության փափանքները հետևանք է:

Պետական բյուջեի պակասուրդի հաղթահարման իմաստով փնտրելիք սակարկության 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, շատ 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 հաշվին: Այսպիսով, պետական պարտքը փողայնացվում է, առաջանում է **փողայնացման էֆեկտ**: Այս եղանակը իր մեջ վրանգ է պարունակում սղածի 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 երկարապարհ օգտագործման ապրանքների ձեռքբերման հետ, և սպառողական վարկը կթանկանա: Արդյունքում՝ պետությունը վարկային շուկայից դուրս է մղում մասնավոր փոխառություններին: Երևույթը կոչվում է **արքաման 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 ԷՌԻԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ: ՆԱՐԿՄԱՆ ՍԿԶԲՈՒՆՔՆԵՐԸ: ՆԱՐԿԵՐԻ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Ֆինանսական հարաբերությունների համակարգում կարևոր դեր են խաղում հարկերը՝ կապված հարկապես բյուջեի եկամուտների համարման հետ: Առհասարակ, հարկերը ձևավորում են պետական և տեղական բյուջեների եկամուտների հիմնական մասը: ՆՆ 2006 թվականի պետական բյուջեի եկամուտների 88.3%-ը կամ 364.3 մլրդ դրամը կազմել են հարկային եկամուտները և պետական փոխառությունները:

Նարկը պետության կամ տեղական իշխանությունների կողմից միջոցների պարտադիր գանձումն է ֆիզիկական և իրավաբանական անձանցից, որոնք անհրաժեշտ են պետության՝ իր գործառնությունները կատարելու համար: Այդ գանձումները կատարվում են պետական օրենսդրության հիման վրա, և հարկի գոյությունը պայմանավորված է պետության գոյությամբ: Դրա անհրաժեշտությունն այնքան ակնհայտ է, որ դեռևս 1789 թվականին ԱՄՆ-ի նախա-

գահ Բ. Ֆրանկլինը գրել է, որ այս աշխարհում չի կարելի ոչ մի բանի մեջ այնքան համոզված լինել, ինչքան մահվան և հարկերի վճարման մեջ:

Նարկի փնտրագիտական բովանդակությունը փնտրագիտական սուբյեկտների, քաղաքացիների և պետության միջև ծագած փոխհարաբերությունների և պետության ֆինանսների ձևավորման մեջ է: Նարկի սոցիալ-փնտրագիտական բովանդակությունը, փիլիսոփայությունը, կառուցվածքը ձևավորվում 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 փնտրագիտական սուբյեկտների և քաղաքացիների եկամուտների մի մասը անցնում է պետության փնտրագիտության վրա:

2. **Վերաբաշխման գործառույթը** բխում է նախորդից, որի միջոցով տեղի է ունենում ֆիզիկական և իրավաբանական անձանց եկամուտների վերաբաշխում հասարակական պահանջարկերի բավարարման համար:

3. **Կարգավորող գործառույթ**, որը շուկայական փնտրագիտության պայմաններում կարևոր նշանակություն է ձեռք բերում փնտրագիտական 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 հարուկ 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 փոքրեր սոցիալական խմբերի միջև եկամուտների անհավասարության համահարթեցմանը և իրացվում է փոքրերակված հարկազանձման միջոցով:

Փնտրագիտական պրակտիկայում կարևոր նշանակություն ունի հարկման սուբյեկտների և օբյեկտների փոքրանջաման գործընթացը: Նարկման սուբյեկտները 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 հարկատուի պարտավոր է վճարել այս կամ այն հարկի փեսքով: Նարկման դրույքաչափերը լինում են նվազագույն, միջին և առավելագույն:

Նարկային արտոնությունը հարկերից մասնակի կամ լրիվ ազատվելն է:

Նարկաման 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: Նարկման 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) **պարտադրության սկզբունք**, ըստ որի՝ հարկի վճարումը պարտադիր է բոլոր եկամուտ ստացողների համար,

ե) **սոցիալական արդարության սկզբունք**. հարկերը պետք է այնպես սահմանել, որպեսզի հարկատուները հավասար պայմաններում լինեն:

Նարկերի, դրանց սահմանման մեթոդների, ինչպես նաև գանձման ամբողջությունը ներկայացնում է պետության **հարկային համակարգը**: Նարկային 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 ձեռնարկատիրության կապիտալ ներդրումների՝ պետության կողմից անուղղակի ֆինանսավորումն է՝ կապիտալային ծախսերի հետգնման շրջանում հարկային վճարումներից ազատման հաշվին: Դա կիրառվում է սարքավորումների նորացման և նոր փոխնույնացիների 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 լրահատկացում (սուբսիդիա) ձեռնարկատիրոջը: Ամորտիզացիոն հատկացումների 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 պեւրության 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 փոխինվոդ օբյեկտները: Դրանցից են եկամտահարկը, շահութահարկը, գույքահարկը, ժառանգության հարկը, նվիրաբաժանության 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 փուրբերը: Այսպիսով, անուղղակի հարկերը սահմանվում են ապրանքների և ծառայությունների գների նկատմամբ, վճարվում են սպառողների կողմից և մուրքագրվում պեւրական 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 ձեռնարու են մեծ եկամտուրներ ունեցողներին և առավել ձանր են լինում քիչ եկամտուրներ սրացողների 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, ռեզիդենտ և փոփոխական: Նամապետական հարկերից են ձեռնարկությունների և կազմակերպությունների շահութահարկը, ավելացված արժեքի հարկը, ֆիզիկական անձանց եկամտահարկը, մաքսատուրքերը և այլն:

Ռեզիդենտ հարկերն են ձեռնարկությունների գույքահարկը, բնական ռեսուրսների արդյունահանումից հարկը և այլն:

Տեղական հարկերի թվին են դասվում քաղաքացիների անշարժ գույքի հարկը, փրանսպորտային միջոցներից հարկը և այլ տուրքերը:

Տնօրենական պրակտիկայում կարևոր նշանակություն ունի հարկային բեռի որոշումը ըստ փարաձառյուցանների և սուբյեկտների: Քանակապես հարկային բեռի մակարդակը կարելի է ներկայացնել որպես բնակչության մեկ շնչի հաշվով հարկի գումարի հարաբերություն բնակչության վճարունակությանը, կամ հարկը վճարելուց հետո մնացած գումարի հարաբերությունը վճարունակությանը: Այսպես՝

$$K_{\text{հարկ,բեռ}} = \Sigma H \bar{x} / \text{կՀ} = \text{DH} / \text{կՀ},$$

որտեղ՝

$K_{\text{հարկ,բեռ}}$ հարկային բեռնվածությունն է,

$H \bar{x}$ -ը՝ մեկ շնչի հաշվով հարկի միջին գումարը,

DH-ը բնակչության եկամուտն է հարկերի վճարումից հետո,

կՀ-ը՝ բնակչության վճարունակությունը:

Կարելի է որոշել նաև հարկային բեռի մակարդակը ըստ ՆՆԱ-ի մեջ հարկերի բաժնի՝

$$K_{\text{հարկ,բեռ}} = \Sigma \text{Ն} / \Sigma \text{ՆՆԱ},$$

որտեղ՝

$K_{\text{հարկ,բեռ}}$ -ը հարկային բեռի գործակիցն է

Ն-ն՝ հարկերի գումարը:

22.4. ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ՆԱՐԿԱԲՅՈՒՋԵՏԱՅԻՆ ԲԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ: ԼԱՖՖԵՐԻ ԿՈՐԸ

Պետության կողմից իրականացվող և կարգավորվող ֆինանսական հարաբերությունները ձևավորում են **ֆինանսական քաղաքականությունը**: Վերջինս ձևավորվում է պետության հարկաբյուջեային քաղաքականության երկու ուղղություններից՝ հարկերի գանձումից և պետական ծախսերից, ինչպես նաև դրամական ռեսուրսների վերաբաշխման ու պետական բյուջեի ձևավորման գործընթացներից: Ֆինանսական քաղաքականության տեսական, երկրաչափային հիմքը **հարկաբյուջեային քաղաքականությունն է**, որը պետության ծախսերի և եկամուտների կարգավորման բոլոր միջոցառումների ամբողջությունն է որոշակի սոցիալ-տնտեսական նպատակների իրականացման համար: Նարկաբյուջեային քաղաքականության անհրաժեշտ միջոցառումները առաջին անգամ

հիմնավորել է Ջ. Մ. Քեյնսը: Քեյնսյան մակրոտնտեսական հավասարակշռության պահպանման տեսությունն իրականացնելու համար պետությունը կարգավորում է «գանձումների» և «ներարկումների» գործընթացները: Գանձումներ ասելով Քեյնսը նկատի է ունեցել հարկերը, իսկ ներարկումներ ասելով՝ պետական ծախսերը:

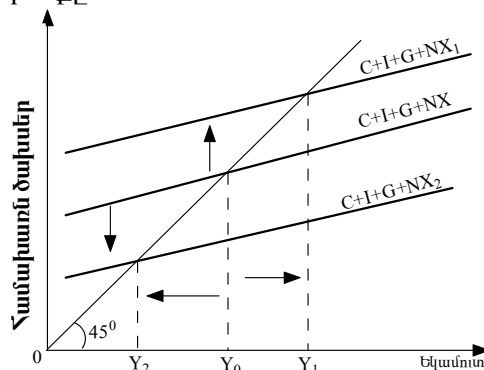
Ժամանակակից տնտեսագիտության տեսության մեջ տարբեր տեսակետներ կան պետության հարկաբյուջեի վերաբերյալ: Քեյնսյան տեսության կողմնակիցները առաջին պլան են մղում արդյունավետ ամբողջական պահանջարկը որպես տնտեսական հավասարակշռության խթան: Դրա համար նրանք առաջարկում են իջեցնել հարկադրույքները, որով կավելանա ամբողջական 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 վերաբերյալ 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 զուտ 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 պակասուրդով, որը նշանակում է պետության ընթացիկ ծախսերի գերազանցում եկամուտներին: Դա իրականացվում է փոփոխական անկումների, հեղուկաբար նաև պարբերաշրջանային գործազրկության դեմ պայքարելու նպատակով: Դա հիմնական նպատակն է, թեպետ չպետք է 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 հատկապես անկման փուլում:

Տարկերի փոփոխությունն օժտված է բազմարկիչի էֆեկտով, ճիշտ այնպես, ինչպես պետական ծախսերն ու ներդրումները: Սակայն հարկային բազմարկիչը միշտ փոքր է ներդրումների և պետական ծախսերի բազմարկիչից: Դա բացատրվում է նրանով, որ պետական ծախսերի յուրաքանչյուր միավորի աճը ուղղակիորեն մեծացնում է ՆՆԱ-ի ծավալն այն դեպքում, երբ հարկերի իջեցման արդյունքում փոփոխվող եկամտի մի մասը գնում է և՛ սպառման, և՛ խնայողությունների մեծացմանը: *Տարկային 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,

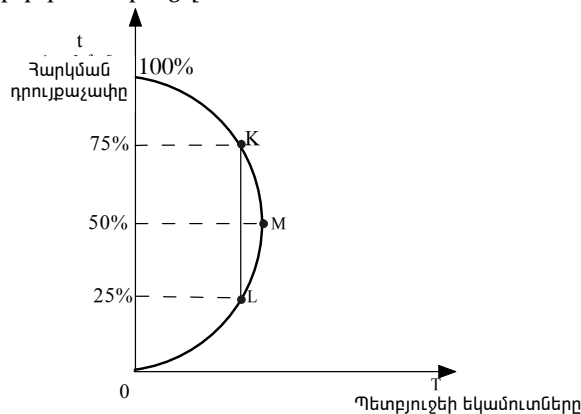
MPC -ն՝ սպառման սահմանային հակումը:

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 ՆԱ-ն կրճարվում է, ավերամար կերպով կրճարվում են և հարկային մուտքերը՝ հարաբերականորեն մեծացնելով փնտեսավարողների և քաղաքացիների մնացյալ եկամտի բաժինը: Դա հնարավորություն է տալիս գաղթել ամբողջական պահանջարկի անկումը և մեղմացնել փնտեսական անկումը:

Պետության հարկաբյուջեփայլին 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 կրճարման և հարկերի վճարումից խուսափելու համար: Նարկման դրույթաչափերի և պետական բյուջեի հարկային մուտքերի միջև եղած կապը գիտականորեն ուսումնասիրել է ամերիկացի փնտեսագետ Արթուր Լաֆֆերը: Այդ կապի գրաֆիկորեն պատկերացման ժամանակ ստացված կորը փնտեսագիտության փնտրության մեջ կոչվում է **Լաֆֆերի կոր**:

Գծապատկերում հարկային մուտքերը փնտրված են x -ի առանցքի վրա, իսկ հարկման դրույթաչափերը՝ y -ի առանցքի վրա: Նարկման 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 կրճարվել, 100%-ի դեպքում դրանք կհավասարվեն զրոյի: Այսպիսով, գոյական դրույթաչափի և 100%-ի դեպքում փաստորեն հարկային մուտքերը բացակայում են: Լաֆֆերը գտնում է, որ հարկման ցածր դրույթաչափերը կխթանեն արտադրության զարգացմանը, հեղափոխելով գործազրկության կրճարմանը: Արդյունքում՝ կընդլայնվի հարկային բազան, իսկ հարկման դրույթաչափերի անընդհատ բարձրացումը կհանգեցնի արտադրողների շահագրգռվածության նվազմանը, ուստի և՛ արտադրության չափերի կրճարմանը: Դրանից, հարկավ, կտուժի պետական բյուջեն: Այսպիսով, թվում է, թե հարկման դրույթաչափերի անընդհատ բարձրացումը կհանգեցնի պետական բյուջեի եկամուտների ավելացմանը, մինչդեռ իրականում հակառակ պատկերն է ստացվում:



Գծապատկեր 22.2. Լաֆֆերի կորը:

Սակայն Ա. Լաֆֆերի գաղափարները մասնագետների կողմից միանշանակ չընդունվեցին. քննադատները հեղինակ վարկածներն են առաջ քաշում.

1. Արդյոք աշխարհաբանի 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 հատկացնել խրախուսման քննարկում ու գլխավորություններին, քան աշխարհաբանին:

2. Նարկադրույթի իջեցումը բավականին փոքր կանխատեսում 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 գրավում է Մ կետից ներքև: Չէ՞ որ այդ դեպքում հարկադրույթների իջեցումը անխուսափելիորեն կհանգեցնի բյուջեի հարկային մուտքերի կրճատմանը:

Սակայն Լաֆֆերի կորը բնորոշ է կարճաժամկետին, իսկ երկարաժամկետում ձևավորվում են այնպիսի պայմաններ, որոնք խթանում են աշխարհաբանի և ձեռնարկարարական գործունեության ակտիվացմանը, և սրվելային փոփոխությունը կանցնի օրինական փոփոխության, արդյունքում կմեծանան բյուջեի եկամուտները:

Այնուամենայնիվ, պետական բյուջեի եկամուտները կարող են առավելագույն չափերի հասնել միայն հարկման դրույթաչափերի որոշակի բարենպաստ մակարդակի դեպքում: Սակայն հիմնական դժվարությունն այն կետի բացահայտման մեջ է, որպեսզի իրականում կգրավի փոփոխությունը և, հեղինակաբար, հարկման դրույթաչափի 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: Մակրոփոփոխության իմաստով գրոյական հաշվեմանագրողով բյուջե ունենալը ոչ հեռանկարային է: Ի՞նչ ասել է գրոյական հաշվեմանագրողով բյուջե: Դա այն բյուջեն է, երբ ծախսերն ամբողջությամբ որոշվում են սրացված եկամուտներով: Սակայն եթե փոփոխությունը զարգանում է, ապա այն պետք է ավելի մեծ ու ծավալային խնդիրներ լուծի, բայց դրա համար միջոցները չեն բավարարի: Նման դեպքերում առաջ է գալիս բյուջեփային անհավասարություն, երբ ծախսերը գերազանցում են եկամուտները (բյուջեի պակասուրդ), կամ երբ եկամուտները գերազանցում են ծախսերը (բյուջեի ավելցուկ): Ի դեպ՝ այդպիսի անհավասարությունը բազմաթիվ երկրներում ձևավորվում է հոգուր ծախսերի գերազանցման եկամուտներին, այսինքն՝ բյուջեփային պակասուրդի աճը բա-

վականին փարածված, դեռ ավելին, նույնիսկ օրինաչափ երևույթ է: Պատճառները բազմաթիվ են. արտադրության անկում, փողի արժեզրկում, չարդարացված ծախսերի կատարում, խոշորածավալ **սպվերային** կապիտալի պտույտ, չկանխարեսված ծախսեր և այլն: Սակայն գործնականում կարևոր նշանակություն են ձեռք բերում պետության դերի բարձրացումը կյանքի փարբեր ոլորտներում, փնտեսական, սոցիալական գործառույթների ընդլայնումը, ռազմական ծախսերի մեծացումը և այլն: Բյուջեի պակասուրդը, անկասկած, վերաբերում է, այսպես կոչված՝ «նեգատիվ փնտեսական կարեգորհաներին»՝ սղահին, 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 սղահին: Ներկայումս սենորանժը իրականացվում է առևտրային բանկերի պահուստների սրեղծման միջոցով:

Բյուջեի պակասուրդի անմիջական հետևանքը պետական պարտքի առաջացումն է: Փաստորեն փարինների ընթացքում կուտակված բյուջեի պակասուրդների գումարը առաջացնում է պետական պարտքը: Պետական պարտքը լինում է ներքին և արտաքին: **Ներքին պարտքը** պետության պարտքն է սեփական բնակչությանը: Այն առաջանում է, երբ պետությունը երկրի ներսում փոխառություններ է վերցնում՝ բյուջեի պակասուրդը ֆինանսավորելու համար: Պետական ներքին պարտքը պետության պարտքային 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 փողի չի ունենում, սակայն փնտեսական կյանքում առաջանում են այլ բարդություններ: Ներքին պարտքը չի կարելի դիփարկել որպես փնտեսության պարտքային **թակարդ**: Ավելի ճիշտ է այն գնահատել որպես պետության կողմից փնտեսությանը ֆինանսավորելու միջոց: Տեղևապես, պետության ծախսերի գերազանցումը եկամուտներին չի կարելի դիփարկել որպես փնտեսական ճգնաժամի բազա: Մյուս կողմից՝ երբ խոսվում է բյուջեի ավելցուկի մասին, ապա չի կարելի դա դիփել որպես դրական երևույթ. բյուջեային ավելցուկը ձևավորում է փողի նկատմամբ լրացուցիչ պահանջարկ, որը մեծացնում է սղահի փնտեսությունը: Եթե բյուջեի ավելցուկը սառեցվի, ապա դրանով կսահմանափակվի փողի ամբողջական պահանջարկի ավելցուկի ճնշումը, և սղահի փնտեսությունը կգապվեն:

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) սրանում է լրացուցիչ եկամուտ: Բոլոր փոխարկային գործակալները պետությանը վճարում են յուրահատուկ հարկ: Բյուջեի պակասուրդի փողայնացման գործընթացը կարող է արտահայտվել ոչ միայն փողի էմիսիայի միջոցով, այլ նաև արտոնյալ փոխարկներով Կենտրոնական բանկի կողմից փրամադրված վարկերով:

Եթե պակասուրդը ֆինանսավորվում է պետական փոխառությունների միջոցով, ապա մեծանում է միջին շուկայական փոխառությունը: Դա իջեցնում է մասնավոր կապիտալ ներդրումների կատարման հակումը: Պետական պարտավորումները վերջին հաշվով չեն իջեցնում սղանի լարվածությունը:

Պետական բյուջե մուտքագրվող հարկային մուտքերի մեծացումը դուրս է գալիս բյուջեի պակասուրդի ֆինանսավորման շրջանակներից, որովհետև այն իրականացվում է երկարաժամկետ հեռանկարում՝ արմատական հարկային բարեփոխումների գործընթացներով: Սա նույնպես սղանային չէ:

Այսպիսով, բյուջեի պակասուրդը ֆինանսավորելու՝ վերը նշված երեք եղանակները սղանային են, ուստի չի կարելի ասել, թե դրանցից որն է արդյունավետ: Պետական պարտքի կառավարման գործընթացը բավականին բարդ ու բազմապլանային է:

Արտաքին պետական պարտքը փվյալ պետության ունեցած պարտքն է այլ երկրներին, արտասահմանյան բանկերին ու ընկերություններին, միջազգային ֆինանսական կազմակերպություններին և օտարերկրյա քաղաքացիներին: Արտաքին պետական պարտքը պայմանավորված է մի շարք մակրոտնտեսական գործոններով, որոնց հետևանքով անհրաժեշտություն է առաջանում արտաքին պարտքի ձեռքբերման համար: Այդ գործոններից կարելի է նշել փոխարկային 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 սրացվում է դրսից: Արտաքին պարտքի այն մասը, որի մարման ժամկետը փվյալ փարում կամ էլ մտակա բյուջեի վրային փարում չէ, կոչվում է *հիմնական պարտք*, իսկ այն արտաքին պարտքը, որի մարման ժամկետը փվյալ փարվա ընթացքում է, կոչվում է *ընթացիկ պարտք*:

Երկարաժամկետ արտաքին պարտքը մեկ փարուց ավել ժամկետով պարտքն է, որը պետք է մարվի արտարժույթով, ապրանքերով և ծառայություններով: Կարճաժամկետ արտաքին պարտքը մեկ փարուց պակաս ժամկետով փրված պարտքն է:

Արևմտյան փնտրագեղ-փեսաբանները պեպական պարտքի սոցիալ-փնտրագեղական հեղանակները մեկնաբանելիս այն կարծիքն են հայտնում, որ դրանք այնքան էլ ծանր հեղանակներ չեն թողնում: Անգամ պեպական մեծ պարտքը ազգային փնտրությունը սնանկացման չի հանգեցնի, որովհետև միշտ գոյություն ունեն վերաֆինանսավորման աղբյուրներ, այսինքն՝ նոր պարտավորումների վաճառք, որից ստացված հասույթը կարելի է օգտագործել մարված պարտավորումների սեփականատերերին վճարումներ կատարելու համար:

Պետությունը միայն օրենսդրությամբ սահմանված կարգով կարող է հարկման ենթարկել բնակչությանն ու գործարարությանը, որպեսզի միջոցներ ունենա պարտքի մարման համար, որը չի կարող անել մասնավոր ֆիրման: Եվ, վերջապես, փողի էմիսիայի մենաշնորհը պետությանն է, և միայն նա կարող է պարտքը մարելու նպատակով մեծացնել փողի զանգվածը:

Այնուամենայնիվ, պեպական պարտքի աճը առաջ է բերում բացասական միտումներ: Ինչ վերաբերում է ներքին պարտքի աճին, ապա այն, ինչպես նշել ենք, քիչ վրանգավոր է, քան արտաքին պարտքի աճը: Արտաքին պարտքի մարումը պետությունը ստիպված կարարում է ազգային արդյունքի և անշարժ գույքի մի մասի հաշվին: Բացի դրանից, արտաքին պարտքի աճը ազդում է պետության հեղինակության վրա, որովհետև պարտքային ծանր բեռը փոխանցվում է գալիք սերունդներին:

Պեպական պարտքի քանակական բնութագրության համար օգտագործվում են ընդհանուր պարտքի ցուցանիշները՝ տարբեր տեսակների հարաբերակցությունը, ստացված և տրված վարկերի տարբերությունը, պեպական պարտքի համեմատումը ՆՆԱ-ի ծավալի հետ և մեկ շնչի հաշվով պարտքի մեծությունը: Արտաքին պարտքի գնահատման համար դրա գումարը հարաբերվում է ՆՆԱ-ին: Բացի դրանից, երկրի վճարունակությունը բնութագրելու համար հաշվարկվում է ևս երկու ցուցանիշ. մեկը ցույց է տալիս արտաքին պարտքի մեծության հարաբերությունը արժույթային հասույթի գումարին (մեկ տարվա ընթացքում), մյուսը՝ տարեկան պարտքի մեծության՝ տարվա ընթացքում ստացված արժույթային մուտքերի ծավալին: Վերջինիս տալիս պարտքային վիճակը 25% է:

Այսպիսով, պեպական պարտքը բյուջեի պակասուրդի արդյունքն է: Ուստի ներքին և արտաքին պարտքերն անխուսափելի են, քանի դեռ ազգային փնտրությունը հսկայածավալ արդյունավետ գործունեություն չի ծավալել:

Ֆինանսական և դրամավարկային համակարգի պեպական կառավարման ոլորտում բավականին մեծ պակասուրդ են զգում անգամ զարգացած երկրները: Ուրեմն ֆինանսական և դրամավարկային ոլորտները յուրաքանչյուր պետության գործունեության առավել դժվար ոլորտներից է:

Ինքնաստուգման հարցեր

1. Որո՞նք են ֆինանսական համակարգի օղակները:
2. Ո՞րն է բյուջեի դերը շուկայական փոփոխության մեջ:
3. Ի՞նչ ասել է պետական պարտք:
4. Ի՞նչ առանձնահատկություններ ունի Նայասպանի Նանրապետության պետական պարտքը:
5. Ապացուցել, որ հարկը անհրաժեշտ փոփոխական կարեգորիա է:
6. Նարկային համակարգը ի՞նչ դեր ունի փոփոխության կարգավորման գործում:
7. Ի՞նչ հիմնախնդիրներ է առաջադրում Նայասպանի Նանրապետության հարկային համակարգը:

Նմանական հասկացություններ

Ֆինանսներ	Նարկ
Ֆինանսական համակարգ	Նարկման օբյեկտ
Պետական բյուջե	Նարկման բազա
Բյուջեի ներքին կառուցվածք	Նարկման դրույքաչափ
Բյուջեային ֆինանսավորում	Նարկային արտոնություն
Բյուջեային ծախսեր	Նարկային ռեժիմ
Բյուջեի պակասուրդ	Նարկի փեսակներ
Բյուջեի ավելցուկ	Ֆինանսական քաղաքականություն
Փաստացի պակասուրդ	Նարկաբյուջեային քաղաքականություն
Կառուցվածքային պակասուրդ	Նարկային բազմարկիչ
Պարբերաշրջանային պակասուրդ	Լաֆֆերի կորը
Արտամղման էֆեկտ	Պետական պարտքի փեսակները
Բազմարկիչի էֆեկտ	

ՍՂԱԾԱՃՅԻՆ ԵՎ ՆԱԿԱՍՂԱԾԱՃՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

23.1. ՍՂԱԾԻ 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 լատիներեն «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, փեսաձայնագրիչները, 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, վաթաբարանում են ռեսուրսների ձեռքբերման պայմանները և այլն: Նման երևույթների առկայության դեպքում սղանի էությունն ու պարճառները 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 փոփոխագետներ պնդում են, թե պակասուրդը բաց սղաճի հակապարկերն է, այսինքն՝ եթե գները բաց թողնվեն, ապա պակասուրդը արագորեն կվերանա, որի համար «պեպք է վարձահատույց» լինել գների ընդհանուր մակարդակի բարձրացմանը, և գրնում են, որ **պակասուրդը քողարկված սղաճի դրսևորում է:** Նամընդհանուր 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 բյուրոկրատական երևույթներն ու «ընդհատակյա» շուկաները, իսկ գները անհամեմատ բարձրանում են: Նենց դա է քողարկված կամ ճնշված սղաճը:

Սղաճի զարգացմանը զուգընթաց փոփոխվող սուբյեկտներն ասփիճանաբար հարմարվում են դրան: Կախված այն բանից, թե փոփոխությունը ինչքանով է հարմարվում գների աճի փոփոխին, փարբերվում են **հաշվեկշռված** և **չհաշվեկշռված** սղաճերը: Նաշվեկշռված սղաճի պայմաններում գները աճում են չափավոր ու կայուն, իսկ մակրոփոփոխական մյուս ցուցանիշները փոփոխվում են համահունչ ձևով: Ինչ վերաբերում է չհաշվեկշռված սղաճին, ապա այս դեպքում գները միանգամից բարձրանում են, և փոփոխությունը չի հասցնում հարմարվել փոփոխվող պայմաններին: Ընդհանրապես, բաց սղաճի հետ չպեպք է շփոթել գների այն աճը, որը պայմանավորված է պահանջարկի ու առաջարկի սեզոնային փոփոխումներով, բնական երևույթներով և, որ շարկարևոր է, փոփոխական փարբերաշրջաններով: Ներկաբար սղաճի գնահատման ժամանակ պեպք է գները մաքրել ոչ սղաճային փոփոխումներից:

Մովորաբար բաց սղաճը չափվում է փարվա ընթացքում գների մակարդակի աճման փոփոխությունը և հաշվարկվում փոփոխությունը՝ հետևյալ բանաձևով.

$$n = \frac{P_1 - P_0}{P_0} \times 100\%,$$

որտեղ՝

π –ն սղաճի փոփոխում է փոփոխությունը (փարվա ընթացքում),

P_1 –ը հաշվեկշռ փարվա գներն են,

P_0 –ն՝ բազիսային փարվա գները:

Տնարեսավարման պրակտիկայում սղանը դրսևորվում է բազմաթիվ ձևերով: Ուսումնասիրությունները հեշտագնելու 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: Դա 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 կրճատվում է, որի հետևանքով ապրանքների առաջարկը կրճատվում է, և գներն աճում են, այսինքն՝ սղանի պատճառներն ընկած են առաջարկի կողմում:

Առաջարկի սղանի հիմնական աղբյուրներն են՝ աշխատավարձի, հումքի, նյութերի և վառելիքի գների աճը: Նայրնի 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, որովհետև դրանք սերտորեն փոխգործողության մեջ են: Այսպես, աշխատավարձի աճը, օրինակ, կարող է դիտվել և՛ որպես պահանջարկի, և՛ որպես առաջարկի սղան:

Սղանի փարատեսակն է *ստագֆլյացիան*, մի իրավիճակ, երբ գների ընդհանուր մակարդակի աճն ու արտադրության չափերի կրճատումը 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 կատարվում 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 փոփոխությունները: Այլ կերպ ասած՝ գործարքներն սկսում են ինդեքսավորվել կամ մաքրվել սղանից:

3. **Քերտղան (հիպերինֆլյացիա)**, երբ գներն աճում են ասպրաբաշխական թվերով՝ փարեկան 100%-ից բարձր փոփոխությամբ: Այս դեպքում փոփոխության մեջ խզվում են կապերը, և փորձաքննող է դառնում բարձրարժեքի փոխանակությունը: Քերտղան համաշխարհային շեկորող պարկանում է Նունգարիային. 1945 թվականի օգոստոսից մինչև 1946 թվականի հուլիսը գները ամսական միջին հաշվով աճեցին 20 անգամ: Ամերիկացի փոփոխագետ Ֆ. Կեյզանը ենթադրում է, որ զարգացող երկրներում քերտղան կարելի է համարել գների մակարդակի աճի այն փոփոխությունը, որոնք ամսական գերանգանցում են 50%-ը: Իսկ եթե այդ դիֆերենցը փարեկան փոփոխության համակարգում, ապա սղանը կկազմի 13.000%¹:

Քերտղանը համարվում է հաղթահարված, եթե փոխյալ ամսական նախորդող 12 ամիսներին սղանի փոփոխությունը չի գերազանցել 50%-ը:

4. **Սրագֆլյացիան** 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 սրագֆլյացիայի պարուսպները. մի մասը սրագֆլյացիայի պարուսպ է համարում կառուցվածքային թերությունները: Կատարյալ շուկայական մեխանիզմ ունեցող փոփոխություններում մի ապրանքի գնի աճը հանգեցնում է այլ ապրանքների գների իջեցմանը, ասել է, թե՛ պեղք է պահպանվի շուկայական հավասարակշռությունը: Իսկ մրցակցության անհրաժեշտ մակարդակի բացակայության դեպքում գների իջեցման դժվարություն է նկատվում: Տնտեսագետների մյուս մասն էլ սրագֆլյացիան 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 փարբերման վայրի և հետազոտման օբյեկտի՝ փարբերվում են **ազգային, փարբաժառջանային** (ռեգիոնալ) և **համաշխարհային** սղաները: Առանձին երկրի շրջանակներում ուսումնասիրության առարկա են մեծածախ, մանրածախ և սպառողական գները և ՆՆԱ-ի դեֆլյատորը: Նման ցուցանիշները վերլուծվում են նաև երկրների խմբի (ասենք՝ փարբաժառջանային) կրթվածքով, օրինակ, Եվրամիություն, ինչպես նաև համաշխարհային փոփոխության մասշտաբով:

Կախված սպասվող սղանի ճշգրտությունից՝ փարբերվում են **կանխատեսելի** և **անկանխատեսելի** սղաներ: Սովորաբար սղանը կանխատեսելի է, եթե դրա

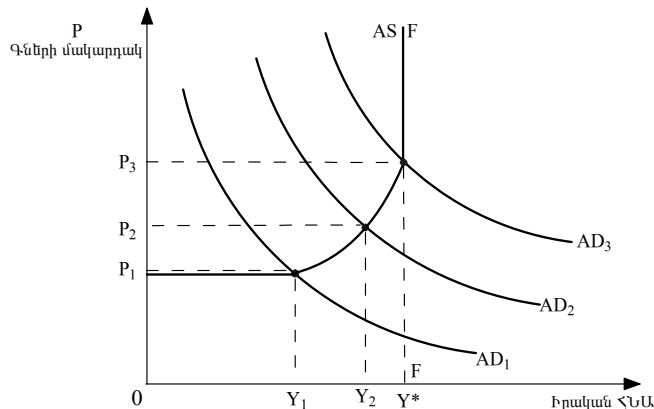
¹ Տես՝ Курс экономической теории, под ред. **Чепурина М.Н., Киселевой Е.А.**, Киров, АСА, 2006, էջ 555:

սպասումները հիմնավորված են, այլ կերպ ասած՝ բացակայում են ներքին ու արտաքին շոկերը: Նակառակ դեպքում գների մակարդակի փոփոխության կանխարեսումը բավականին բարդ է: Ընդանրապես, հաշվեկշռված և կանխարեսելի սղաճի գուգակցումը այնքան մեծ վնաս չի պարճառում, իսկ չհաշվեկշռվածը և անկանխարեսելին վրանգավոր է և հղի է բարձր ծախսերով:

23.2. ՍՂԱԾԻ ՊԱՏՃԱՌՆԵՐԸ

Գների մակարդակի աճի տեմպերի փոփոխության պարճառները բազմազան են: Տնտեսության վրա սղաճի գորճոնների ազդեցության մանրամասն ուսումնասիրության համար անհրաճեշար է դրանք ստորաբաճանել երկու խմբի՝ **ամբողջական պահանջարկի վրա ազդող գորճոններ** և **ամբողջական առաջարկի վրա ազդող գորճոններ**: Այս իմաստով առանճնանում են երկու կարգի սղաճ. **պահանջարկի**, երբ գների բարճրացման պարճառները պայմանավորված են ամբողջական պահանջարկով, և **ծախսերի** կամ **առաջարկի**, որը պայմանավորված է ամբողջական առաջարկի հիմբքում ճնկած գորճոններով:

Ամբողջական պահանջարկի սղաճի մեխանիզմը ուսումնասիրելու համար դիմենք ամբողջական պահանջարկի գրաֆիկական պարկերին՝



ՊՐՅԱՅԻՆ ԳՐԱԳՐ 23.1. Պահանջարկի սղաճ:

Գճապարկերից պարզ երևում է, որ **AS** կորի միջանկյալ հարվածում գների աճը կարող է համապարասխանել արտադրության ճավալների աճին կամ գերազանցել դրան (P_1), իսկ **AS** կորի ուղղահայաց հարվածում, որը համապարասխանում է ամբողջական առաջարկին՝ երկարաճամկետում. երբ տնտեսությունը մոտ է լրիվ գրադվածության, ամբողջական պահանջարկի հետագա ճնդլայնումը առաջ է բերում միայն գների մակարդակի աճ, այսինքն՝ սղաճ: Նարց է առաջանում. ինչո՞վ է դա պայմանավորված: Նիմնականում՝ վճարունակ պահանջարկի աճի շնորհիվ: Մարդկանց եկամուտների աճի հետևանքով տեղի է ունենում դրանց վերաբաշխում տնտեսության տարբեր ոլորտների միջև, որի արդյունքում ամբողջական պահանջարկը, ճնդհանուր առմամբ, էական փոփո-

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 սղան առաջ չի բերի, իսկ եթե փողի առաջարկը գերազանցի իրական ՆՆԱ-ի աճին, ապա շրջանառության ոլորտը կգերհագենա դրամական միջոցներով (ապրանքաշրջանառության նկատմամբ) և տեղի կունենա սղան: Լրացուցիչ էմիսիայի հաշվին շրջանառության ոլորտի գերհագեցումը թղթադրամներով պայմանավորված է պետական բյուջեի պակասուրդով և դրա ծածկման եղանակներով: Թղթադրամի չափից ավելի էմիսիան ավելի է արագացնում սղանի տեմպերը: Բացի դրանից, ամբողջական պահանջարկի սղանին նպաստում են նաև աշխատանքի արտադրողականության աճի հետ բնավ կապ չունեցող այն միջոցառումները, որոնցով բարձրացվում են աշխատավարձերը:

Ամբողջական պահանջարկի սղանի պարճառ է դառնում նաև ռազմաարդյունաբերական համալիրի ծախսերի ֆինանսավորումը: Այդ ոլորտի արտադրանքը յուրաքանչյուր է. անձնական և արտադրական սպառման առարկա չէ: Ռազմական արդյունաբերությունը պահանջ է ներկայացնում արտադրության գործոնների և սպառողական բարիքների շուկաներին՝ նպաստելով գների բարձրացմանը, որովհետև ռազմական պարվերների համար վճարվելիք փողը մեծացնում է ապրանքներով չապահովված փողի զանգվածը:

Այդ ամենից կարելի է եզրակացնել, որ պետական բյուջեի պակասուրդի ծածկումը փողի լրացուցիչ էմիսիայի հաշվին՝ պահանջարկի սղանի ուղղակի գործոն է:

Ամբողջական պահանջարկի սղանի պարճառ 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 սղան:

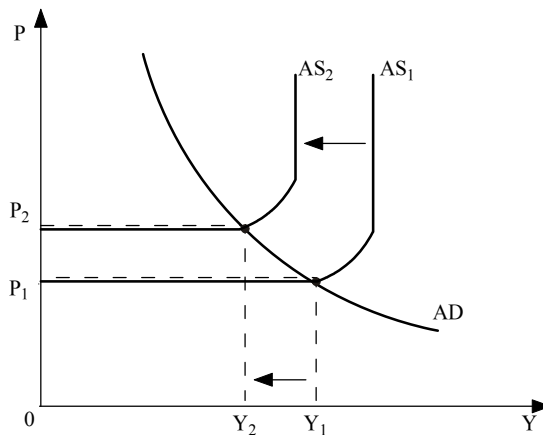
Այսպիսով, պահանջարկի սղանի զարգացման մեխանիզմը բնութագրվում է այսպես. սկզբում աճում է դրամական զանգվածը, ապա՝ ամբողջական պահանջարկը:

Սղանի առաջացման մյուս պարճառը պայմանավորված է առաջարկով կամ արտադրության ծախսերով. ասել է, թե՛ միավոր արտադրանքի արտադրության ծախսերի թանկացումը հանգեցնում է առաջարկի կրճատմանը, իսկ միավոր արտադրանքի ծախսերի մեծացումը՝ շահույթի փոքրացման, ուստի և՛ արտադրանքի ծավալի կրճատման: Այսպիսով, ապրանքների ու ծառայությունների առաջարկի փոքրացումը բարձրացնում է գները:

Արտադրության ծախսերի աճով պայմանավորված սղանի հիմնական պարճառներն են՝ անվանական աշխատավարձի բարձրացումը, հումքի, նյութերի և վառելիքի գների աճը և սղանային 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.



ՊՐՅԱՆՈՒԹՅԱՆ ԻՆՏԵՆՍԻՎՈՒՄ 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, մենաշնորհատերերը հումքի, վառելիքաէներգետիկ ռեսուրսների ճյուղերում բարձրացնելով գները՝ դրանով իսկ նպաստում են արտադրվող ապրանքների գների բարձրացմանը: Ի դեպ՝ վերջինս շղթայական ռեակցիայի նման փարածվում է նաև այլ ճյուղերի արտադրանքների գների վրա:

Սղաճային սպասումները նույնպես կարող են պայման դառնալ առաջարկի սղաճի համար: Եթե ֆիրմաները փարիների ընթացքում գործում են սղաճի պայմաններում, ապա սպասելով մոտ սպագայում սղաճային գործընթացների զարգացմանը, դրանք սկսում են ճշգրտել իրենց փոփոխական գործունեությունը. 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 պայմանները լինում են նաև ներքին ու արտաքին:

Ներքին պարճառներից է փնտրության դեֆորմացիան: Խոսքն իհարկե ամենից առաջ ռազմաարդյունաբերական համալիրի փտակարար կշռի մասին է: Ներքին պարճառներից է նաև բյուջեի պակասուրդը:

Սղահի ներքին պարճառների շարքում իր ուրույն փեղն ունի փնտրության պարբերաշրջանային զարգացումը: Վճռական դերն այսփեղ կենտրոնական բանկինն է, նրա հավասարակշռված դրամավարկային քաղաքականությանը: Եթե փնտրությունը զարգանում է պարբերաշրջանային ձևով, ապա փնտրության անկումը հաղթահարելու համար կենտրոնական բանկը միջոցառումներ է ձեռնարկում՝ փողի շուկան հագեցնելու համար: Իսկ փնտրության վերելքի պայմաններում բանկը հակառակ քաղաքականություն է վարում. կրճատում է շրջանառության մեջ եղած փողի քանակը, այս պարագայում փոկոսադրույքները բարձրանում են, և փնտրեսավարողների ներդրումային գործունեությունը դանդաղում է:

Սղահի կարող են հանգեցնել նաև սպառողների սպասումները: Սպառողները սպասվող սղահից խուսափելու համար սկսում են ավելի շատ ապրանքներ գնել, իսկ արտադրողները բնականաբար բարձրացնում են ապրանքների գները. չէ՞ որ սպասվում են արտադրության գործոնների գների բարձրացում: Իսկ եթե գները բարձրանում են, ապա կրճատվում են խնայողությունները, ուստի պակասում են վարկային ռեսուրսները, հեփուաբար արտադրության ընդլայնումը արգելակվում է:

Արտաքին պարճառներից են արտաքին առևտրային հաշվեկշռի հաշվեմնացորդի պակասուրդը, արտաքին առևտրից սրացվող եկամուտների կրճատումը և այլն:

Ժամանակակից պայմաններում սղահի պարճառ կարող է դառնալ ոչ փնտրեսական այնպիսի գործոն, ինչպիսին քաղաքական անկայունությունն է: Վերջինս հսկայական ազդեցություն է թողնում ոչ միայն դրամական փնտրության, այլ նաև փնտրեսական իրավիճակի վրա: Մասնավորապես անկայուն քաղաքական իրավիճակը կարող է պարճառ դառնալ ներդրումային գործունեության ակտիվության նվազմանը, գների բարձրացմանը, թերևս դրանով ծածկվեն բացասական էֆեկտները: Բացի դրանից, ֆինանսավարկային ինստիտուտները ռիսկից ապահովագրվելու համար առավելագույն չափով բարձրացնում են փոկոսադրույքները և սահմանափակվում կարճաժամկետ վարկային գործարքներով: Սպառողներն իրենց հերթին սկսում են կեղծ պահանջարկ ներկայացնել ապրանքների ու ծառայությունների նկատմամբ, որն իր հերթին պայմանավորված է երկրի չկանխարեսված սոցիալ-փնտրեսական զարգացումով:

Սղահի գոյության պարճառների բազմազանությունը միաժամանակ ենթադրում է դրանց դրսևորման հեփուանքների ու փտակեփների 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 փողատարությունը, և գների սղաճային բարձրացումը փողի շուկայում առաջ է բերում (այլ հավասար պայմաններում) փողատարության բարձրացում: Եվ քանի որ փողատարությունը բարձրանում է սղաճի շնորհիվ, ապա փողի իրական մակարդակը կարելի է որոշել հետևյալ բանաձևով.

$$r = i - \pi,$$

որտեղ՝ r -ը փողի իրական մակարդակն է,
 i -ն՝ փողի անվանական մակարդակը,
 π -ն՝ սղաճի փոփոխությունը:

Նշված բանաձևից հետևում է, որ փողի անվանական մակարդակը կորոշվի՝

$$i = r + \pi:$$

Սա բոլորիս հայքնի Ֆիշերի հավասարումն է, որը ցույց է տալիս, թե ինչպես են փողի անվանական մակարդակի վրա ազդում փողի իրական նորման ու սղաճի փոփոխությունը: Ի դեպ, դրանից էլ բխում է, այսպես կոչված՝ **Ֆիշերի էֆեկտը**, այն է՝ **սղաճի պայմաններում անվանական փողատարությունը փոփոխվում է այնպես, որ իրական փողատարությունը մնում է անփոփոխ, այսինքն՝ քանի փողատարում աճի սղաճը, նույնքանով կավելանա փողի անվանական մակարդակը**: Այդպիսի կախվածությունն նկատելի է զարգացած շուկայական փոփոխություն ունեցող երկրներում:

Նայքնի է, որ սղաճը շուկայական փոփոխությունների մշտական ուղեկիցն է դարձել ոսկու սրանդարի համակարգի վերացումից սկսած: Սղաճի փոփոխության առկայության պայմաններում փոփոխվող սուբյեկտները սկսում են հարմարվել դրան սղաճի սպասումների մեխանիզմի միջոցով: **Սղաճի սպասում (π^e) ասելով պետք է հասկանալ շուկայի սուբյեկտների կողմից դրամայի փոփոխության գնահատումը ապագայում**: Ինչպես պարզվում է սահմանումից, սղաճային սպասումները կառավարում են գները: Տնտեսավարող սուբյեկտները դրանք դնում են ապագայի անվանական գների հիմքում, որպեսզի իրենց հասույթն ապահովագրեն արժեզրկումից:

Գների փոփոխման անը առաջ է բերում կայուն սղանային սպասումներ, կամ սղանը իներցիոն բնույթ է սրանում: Վերջինս ազդում է բոլոր փոփոխվող սուբյեկտների վարքագծի վրա. սպառողներն իրենց ապահովագրելու նպատակով սկսում են ավելի շատ ապրանքներ գնել, այսինքն՝ ճնշում են պահանջարկը: Դա արտադրողներին ստիպում է ավելի բարձրացնել գները: Բանկերն էլ իրենց հերթին են բարձրացնում անվանական փոկոսադրույքները: Այսպիսով, նման պայմաններում սղան ավելի արագ է թափ առնում, և ձևավորվում են նոր ու առավել բարձր սղանային սպասումներ:

Իներցիոն սղանը շատ վրանգավոր է, քանի որ դժվար է հաղթահարել: Խթանող դրամավարկային քաղաքականությունը կարող է միայն ուժեղացնել սղանային սպասումները: Ձևավորվում է մի փակ շղթա. սղանային սպասումներ - գների մակարդակի բարձրացում - նոր սղանային սպասումներ - գների մակարդակի նոր բարձրացում և այսպես շարունակ:

Այս ամբողջի հիման վրա Ֆիշերի հավասարումը սրանում է հետևյալ փոփոխությամբ՝

$$i = r + \pi^e,$$

որտեղ՝ π^e -ն սղանի սպասվող փոփոխումն է:

Ի դեպ, Ֆիշերի էֆեկտը դրսևորվում է միայն կանխափոփոխելի սպասումների ժամանակ:

Ընդհանուր առմամբ, սղանը ՆՍԱ-ի իրական ծավալի և դրա նկատմամբ անվանական դրամական ծավալի միջև անհամամասնության առաջացումն է: Ելնելով փողի քանակական փոփոխության փոխանակության հիմնական հավասարումից՝ ամբողջական պահանջարկը կարելի է ներկայացնել որպես փողի քանակի և շրջապտույտի արագության արտադրյալ, իսկ ամբողջական առաջարկը՝ որպես թողարկված արտադրանքի փաստացի ծավալի և գների մակարդակի արտադրյալ:

$$MV = PY,$$

կամ հավելանքի փոփոխությամբ՝

$$\Delta M + \Delta V = \pi + \Delta Y,$$

որտեղ՝

ΔM -ը փողի քանակի հավելանքի փոփոխումն է,

ΔV -ն՝ փողի շրջանառության արագության հավելանքի փոփոխումը,

π -ն՝ գների մակարդակի հավելանքի փոփոխումը,

ΔY -ը՝ արտադրության իրական ծավալի հավելանքի փոփոխումը:

Ներկայացված, եթե փողի քանակի և դրա շրջապտույտի արագության անփոփոխելի գերազանցումն արտադրության իրական ծավալի անփոփոխելի սպասումներին, ապա փոփոխության մեջ կառաջանա սղան $\pi > 0$, $\Delta M + \Delta V > \Delta Y$ դեպքում: Սղանի մոնետարիստիկական փոփոխության ներկայացուցիչները գրնում են, որ սղանը գուր դրամական երևույթ է: Այսպիսով, փողի ցանկացած քանակի անը կամ դրա շրջապտույտի արագության անը ՆՍԱ-ի իրական ծավալի անփոփոխելի սղան է առաջանում:

Ընդհանրապես, շրջանառության մեջ եղած փողի քանակի անը, որը հան-

գեցնում է ամբողջական պահանջարկի մեծացմանը, ունի փարբեր պատճառներ՝ բյուջեի պակասուրդը թղթադրամի լրացուցիչ էմիսիայով ծածկելու, վարկերի կտրուկ ընդլայման, բնակչության պարտքային պարտավորությունները որպես վճարման միջոցներ օգտագործելու աճի հետևանքով և այլն: Նման դեպքերում սղաճի մեղավորը վարկաբանկային համակարգն է, որը դրամական ագրեգատների նկատմամբ անարդյունավետ վերահսկողություն է սահմանում:

Սղաճի առաջացման պատճառ է նաև **փողի շրջանառության արագության գերազանցումը արտադրության աճին**: Փողի պտույտի արագությունը կարող է բարձրանալ բանկային գործում նոր փոխնիկական 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 պատճառով բնակչությունն ու ֆիրմաները ձգտում են որքան հնարավոր է արագորեն ազատվեն փողերից: Ի դեպ՝ փողի շրջապտույտը պարբերաբար արագանալու միտում ունի, որը հավասարազոր է շրջանառության մեջ ավելցուկ փող լինելուն: Ահա այսպիսի փոփոխություններով են մոնետարիստները մեկնաբանում սղաճի գործընթացները: Ըստ մոնետարիստների՝ սղաճը գուր դրամական երևույթ է, որը կենտրոնական բանկի սխալ դրամավարկային քաղաքականության հետևանք է:

Ոչ մոնետարիստական հիմնավորումներով սղաճը դիֆարկվում է որպես բազմագործոն երևույթ: Գների սղաճի հիմքում կարող են ընկած լինել ինչպես դրամաշրջանառության, այնպես էլ արտադրության ոլորտի գործունեությունը: Մասնավորապես վերջիններիս են վերաբերում արտադրության ծախսերը բարձրացնող գործոնները, պահանջարկի կառուցվածքի փոփոխությունը, ազգային եկամտի վերաբաշխումը, սղաճային սպասումները: Սղաճ կարող է առաջանալ աշխատավարձի աճի հետևանքով կամ աշխատանքի արտադրողականությունից շահույթի և հարկերի ավելի արագ փոփոխությամբ աճի պատճառով:

Սովորաբար իրական փոփոխության մեջ մոնետարիստական և ոչ մոնետարիստական փոփոխությունները գործում են միաժամանակ, և դրանք միևնույն մեղալի երկու երեսներն են, որոնք փոփոխանորեն հիմնավորում են այնպիսի մի սոցիալ-փոփոխական երևույթի ընդհանուր բնութագիրը, ինչպիսին սղաճն է:

23.4. ՍՂԱՃԻ ՍՈՑԻԱԼ-ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԵՏԵՎԱՆՔՆԵՐԸ

Սղաճը բացասական երևույթ է: Դրա ծախսերը, ի փարբերություն գործազրկության ծախսերի, ոչ միշտ են փոփոխելի: Արտաքուստ միայն երևում են ապրանքների ու ծառայությունների գների աճը, փողի գնողունակության անկումը:

Ընդհանրապես, սղաճի հետևանքները բազմազան են, հակասական և պայմանավորված են սղաճի գործընթացների փոփոխությամբ: Դրա հետևանքները գնահատելու համար չափազանց կարևոր է փոփոխականության կողմից սղաճի փոփոխությունը կանխատեսելու կարողությունը. եթե նրանք ի վիճակի լինեն ճիշտ կանխատեսել փոփոխության զարգացման պարամետրերը, ապա, կարծես թե, սղաճը մրահողող հիմնախնդիր չի կարող լինել: Բայց իրականում բնակչու-

թյունն ի վիճակի չէ հստակ կանխապեսույններ կատարել: Չկանխապեսված սղանն աղավաղում է փոփոխության սուբյեկտների նախագծերը և հանգեցնում ազգային եկամտի վերաբաշխմանը փարբեր սոցիալական կառույցների միջև:

Եթե անգամ սղանն ամբողջությամբ կանխապեսելի է, այնուամենայնիվ այն **յուրահատուկ պետական հարկ** է, որը վճարում է մասնավոր ոլորտը: Այսինքն, այդ «հարկը» վճարում են այն մարդիկ, որոնք իրենց մոտ իրական փող են պահում: Եվ քանի որ սղանի ժամանակ դրամական կապիտալը արժեզրկվում է, ապա այն մասնավոր ոլորտից (ֆիրմաներից, փնային փոփոխություններից) վերաբաշխվում է հոգուր պետության: Ընդ որում՝ ոչ ունևոր խավը **սղանային հարկից** ավելի շատ է փոփոխում, քան հարուստները:

Պետության օգտին եկամուտների վերաբաշխման մյուս ուղին **թղթադրամի էմիսիայի մեծաշնորհային իրավունքն** է: Լրացուցիչ թողարկված բանկնոտների անվանական գումարի և դրանց թողարկման ծախսերի միջև եղած փարբերությունը կոչվում է **սենորաժ**, որը հավասար է այն իրական ռեսուրսների քանակին, որը կարող է ստանալ պետությունը փողերի փոխարեն: Սենորաժը հավասար է սղանային հարկին:

Էմիսիայի միջոցով պետությունը մեծացնում է թղթադրամի առաջարկը՝ դրանով իսկ բարձրացնելով սղանի փոփոխությունը, և բնակչության գնողունակությունն ընկնում է: Ինչ վերաբերում է պետության գնողունակությանը, ընդհակառակը, այն աճում է նրա օգտին վերաբաշխված դրամագումարի չափով: Այսպիսով, պետությունը էմիսիայի միջոցով բնակչությունից յուրահատուկ հարկ է գանձում՝ **սղանային հարկ (IT)**, որի դրույթաչափը հավասար է դրա փոփոխության (π): Այդ հարկը այն փոփոխության սուբյեկտների կրած վնասն է, որոնք իրենց ակտիվները դրամի փոփոխությամբ են պահում: Այս դեպքում հարկման բազա են դառնում իրական դրամական պաշարները՝ M/P կամ դրամական բազան (C+R): Բնակչությունից գանձվող սղանային հարկը հաշվարկվում է հետևյալ բանաձևով.

$$IT = \pi (M/P) \text{ կամ } IT = \pi C + D (\pi - i),$$

որտեղ՝ IT–ն սղանային 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 սղանի ներգործության շնորհիվ** կարող է լրացուցիչ եկամուտներ ստանալ նաև մասնավոր հարվածից: Անվանական եկամուտների հարկազանձման առաջադեմ համակարգի դեպքում սղանը նպաստում է փնային փոփոխություններից 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

տնտեսությունների փոփոխման եկամուտները նվազում՝ սղանի և հարկային համակարգի փոխադրոճողության միջոցով:

Ժամանակակից սղանի առանձնահատկություններից մեկն էլ անհավասարաչափությունն է: Գների տարանունը հաճախակիանում է՝ դժվարացնելով սղանի ապագա տեմպերի կանխատեսումը: Սղանի ոչ լրիվ կանխատեսումը մեծացնում է ազգային եկամտի վերաբաշխումը բնակչության փարբեր խավերի միջև: Եթե տոկոսադրույքները մնում են անփոփոխ, ապա չսպասվող սղանի դեպքում վարկատուները միշտ փանուլ են փախի, և շահող են դառնում փոխառուները և, ընդհակառակը, չկանխատեսված դեֆլյացիան ունեցվածքը վերաբաշխում է հոգուր վարկատուների:

Չկանխատեսված սղանը վերաբաշխում է ոչ միայն բանկային կապիտալը, այլ նաև բոլոր ֆինանսական ակտիվներն ու եկամուտները: Ակտիվները, որոնցից սրացված եկամուտները հաշվարկվում են անվանական գներով և գների հանկարծակի բարձրացման հետևանքով, կարժեգրկվեն: Այդպիսի ակտիվներ են բաժնետոմսերը, պարտատոմսերը և ֆինանսական այլ ակտիվները: Սղանի հետևանքով կառավարությունը կարող է կրճատել չվճարված պետական պարտքի մի մասի իրական արժեքը: Ցածր տոկոսադրույքների և բարձր սղանի դեպքում պետական պարտքի դիմաց վճարվում են բացասական իրական տոկոսադրույքներ:

Իրական եկամուտների նվազման հետևանքով սղանը բացասաբար է անդրադառնում ֆիքսված եկամուտներ սրացողների վրա: Խոսքը բյուջեբաշխին աշխատողների և թոշակառուների մասին է: Եթե անվանական եկամուտն աճի ավելի բարձր տեմպերով, քան գների մակարդակն է, ապա իրական եկամուտը կաճի, և ընդհակառակը:

$$\frac{\text{Æñ}^3 \text{İ}^3 \text{Ý} \gg \text{İ}^3 \text{Ùi} \text{Ç}}{\div \acute{a} \div \acute{a} \text{È} \acute{a} \acute{\alpha} \text{Ã} \text{Ã} \text{Ã} \text{Ø} \text{Ý} \text{Á}} = \frac{^3 \text{Ý} \text{İ}^3 \text{Ý}^3 \text{İ}^3 \text{Ý} \gg \text{İ}^3 \text{Ùi} \text{Ç}}{\div \acute{a} \div \acute{a} \text{È} \acute{a} \acute{\alpha} \text{Ã} \text{Ã} \text{Ã} \text{Ø} \text{Ý} \text{Á}} - \frac{\cdot \text{Ý} \gg \text{ñ} \text{Ç} \text{Ù}^3 \text{İ}^3 \text{ñ}^1 \text{İ} \text{Ç}}{\div \acute{a} \div \acute{a} \text{È} \acute{a} \acute{\alpha} \text{Ã} \text{Ã} \text{Ã} \text{Ø} \text{Ý} \text{Á}}$$

Բացի դրանից, այն կարելի է ցույց տալ նաև իրական եկամուտների համաթվի միջոցով, որը որոշվում է հետևյալ բանաձևով.

$$\frac{\text{Æñ}^3 \text{İ}^3 \text{Ý} \gg \text{İ}^3 \text{Ù} \acute{\alpha} \acute{\alpha} \text{Ý} \gg \text{ñ} \text{Ç}}{\text{Ñ}^3 \text{Ù}^3 \text{Ã} \text{Ç} \text{İ} \text{Á}} = \frac{^3 \text{Ý} \text{İ}^3 \text{Ý}^3 \text{İ}^3 \text{Ý} \gg \text{İ}^3 \text{Ùi} \text{Ç}}{\cdot \text{Ý} \gg \text{ñ} \text{Ç} \text{Ñ}^3 \text{Ù}^3 \text{Ã} \text{İ} \text{Ç} \text{Ý}}$$

Եթե մարդիկ խնայողություններ ունեն, ապա գների բարձրացման հետևանքով ընկնում է դրանց իրական արժեքը: Օրինակ, ենթադրենք մարդն ունի 1000 միավոր խնայողություն, 6% տոկոսադրույքի դեպքում նա փարբեկան պետք է սրանա 60 միավոր եկամուտ: Ասենք, սղանը կազմել է 13%, այս դեպքում խնայողության գնողունակությունը կկազմի՝ 1060: 1,13 = 938 միավոր:

Սղանն ազդում է հայրենական ապրանքների մրցունակության վրա, այն իմաստով, որ հայրենական արտադրության ապրանքների գները կբարձրանան, այս պարագայում ներմուծումը կավելանա, իսկ արտահանումը՝ կկրճատվի: Ներկաբար, գործազրկությունը կմեծանա, և ապրանք արտադրողների մի մասը կքայքայվի: Մյուս կողմից՝ գների աճը կհանգեցնի ազգային արժույթի փոխար-

ժեքի իջեցմանը: Տնտեսավարող սուբյեկտները իրենց դրամական միջոցները սղանից ապահովագրելու համար կսկսեն գնել կայուն արտարժույթ: Բացի դրանից, կմեծանա կապիտալի արտահոսքը, արժույթի շուկայում կաշխուժանա սպեկուլյացիան, որը կհանգեցնի նոր աճի:

Սղան առաջ է բերում ոչ միայն փոփոխական, այլ նաև սոցիալ-քաղաքական հետևանքներ: Գների աճի բարձր արագության դեպքում, հատկապես գեր-սղանի պայմաններում, խախտվում է հասարակության քաղաքական իրավիճակը, սրվում սոցիալական լարվածությունը և այլն: Նախա բարձր սղանը կարող է պատճառ դառնալ հասարակության նոր կառուցվածքի փոփոխության: Պատահական չէ, որ XIX և XX դարերում է փոփոխությունների մեծ մասը, որովհետև նշված ժամանակահատվածներում գներն աճել են բարձր արագությամբ:

Այսպիսով, սղանի սոցիալ-փոփոխական հետևանքները, ինչպես փեսանք, դրսևորման բազմաթիվ ձևեր ունեն, որոնք յուրովի են ազդում մակրոփոփոխական իրավիճակների վրա:

23.5. ՍՂԱՆԻ ԵՎ ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ՓՈԽԱԶԳԻԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

Պահանջարկի և առաջարկի սղանների քննարկման ժամանակ (տե՛ս գլ. 23.2.) պարզվեց, որ պահանջարկի սղանը կարճաժամկետում ընդունակ է բարձրացնել արտադրության իրական ծավալը ժամանակավորապես, դրանով իսկ խթանել աշխատանքի առաջարկը: Ինչ վերաբերում է առաջարկի սղանին, ընդհակառակը, պատճառ է դառնում իրական արտադրության, հետևաբար և՛ աշխատանքի պահանջարկի անկմանը: Սա վկայում է այն մասին, որ սերտ կապ գոյություն ունի սղանի փոփոխության և գրադվածության մակարդակի միջև: Ընդ որում՝ այդ կապը հակադարձ կապ է, որը XX դարի 50-ական թվականների վերջերին հիմնավորել է Լոնդոնի փոփոխազիտական 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 սրիպված աշխատողներին արտաժամյա աշխատանքի համար վարձաբերում 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 անի փեմպն 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:

Այսպեղից հետևում է, որ՝

$$W_t = W_{t-1}[1 - b(U_t - U^*)]: \quad (2)$$

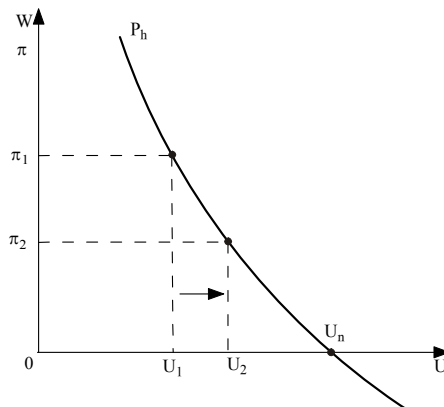
Այս հավասարումը (2) ներկայացնում է Օ.Ֆիլիպսի կորի մաթեմատիկական արտահայտությունը: Ներագայում նշված հավասարումը փոփոխության է ենթարկվել և դարձել գործազրկության ու գների մակարդակի փոխկապվածության արտահայտություն՝

$$P_t = P_{t-1}[1 - b(U_t - U^*)]: \quad (3)$$

Աշխատավարձի մակարդակի որոշման դեպքում և՛ գործատուները, և՛ աշխատողները կողմնորոշվում են դեպի սպասվող սղանի մակարդակը, ուստի անի փեմպերի 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 գծապարկերի փեսքով. սրացված կորը անվանվել է **Ֆիլիպսի կոր**.



ՊՐԻՆՑԻՍՆԻՍ 23.3. Ֆիլիպսի կորը:

որտեղ՝

W -ն անվանական աշխատավարձի հավելանի փեմպն է,

π -ն՝ սղանի փեմպը,

U -ն՝ գործազրկության մակարդակը՝ %-ներով:

Ֆիլիպսի կորը ցույց է տալիս կարճաժամկետում սղանի և գործազրկության հակադարձ կապը: Եթե π_1 սղանի փեմպի դեպքում գործազրկությունը գրնվում

է Ս₁ մակարդակում, ապա սղաճի գապումը մինչև π_2 ուղեկցվում է գործազրկության աճով մինչև Ս₂:

Ֆիլիպսի կորը բավականին հաջողությամբ հաստատվեց անցյալ դարի 50-60-ական թվականներին գների և գործազրկության մակարդակի աճի փոփոխությունների վերաբերյալ եղած փաստացի փոփոխություններով: Ըստ էության, դա մի շրջան էր, երբ բազմաթիվ երկրների փոփոխություններում սրբազան էր մի իրավիճակ, որն ավելի մոտ էր լրիվ զբաղվածության:

Գների աճի և գործազրկության մակարդակի աճի փոփոխությունից գոյություն ունեցող հակադարձ կապը մասամբ բացատրվում է աշխատանքի շուկայի անճկություններով, նաև նրանով, որ փոփոխության աճի շրջանում գործարարները հեշտությամբ բարձրացնում են նաև 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 փոփոխության արագացմանը:

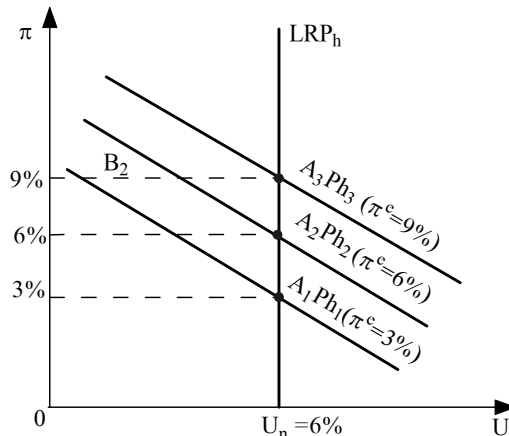
Նախատեսված պայմանականության իրականացման ժամանակ կարևոր նշանակություն է ձեռքբերում այն հանգամանքը, թե քանի փոփոխություն կարճաժամանակ գործազրկությունը, եթե սղաճի փոփոխությունը՝ π -ն, իջեցվի 1%-ով: Այս ցուցանիշը գրականության մեջ ընդունված է անվանել **վնասի գործակից** (K), որը որոշվում է.

$$K=1/b,$$

որտեղ՝ b-ն գործազրկության մակարդակի փոփոխությունն է փոփոխությունում: Այսպիսով, սղաճի փոփոխության բարձրացումը հանգեցնում է աշխատավարձերի ավելացմանը և ընդհակառակը: Սակայն այս օրինաչափությունները անցյալ դարի 70-ական թվականների գործնական փաստերով չհաստատվեցին. այդքան թմրկահարված Ֆիլիպսի կորը քննության չբերեց: Բանն այն է, որ այդ ժամանակահատվածում մի շարք զարգացած երկրներում (ԱՄՆ, Արևմտյան Եվրոպայի երկրներ և այլն) փոփոխությունների ունեցան ճգնաժամային երևույթներ. ավելի խորացավ ու սրվեց իրավիճակը հարկապես էներգակիրների գների կտրուկ բարձրացման պատճառով: Փաստորեն արտադրության ծախսերի բարձրացման հետևանքով հնարավոր չեղավ արտադրության անկումները կանխել դրամավարկային քաղաքականության միջոցով. փոփոխությունների ունեցավ **լճացում** (ստացվածագիտ), և գործազրկության աճը ուղեկցվեց սղաճի փոփոխության աճով:

Երկարաժամկետում արտադրության իրական ծավալը և զբաղվածության մակարդակը կախված չեն պահանջարկի սղաճից. դրանք փոփոխվում են արտադրանքի գործոնների ազդեցության փոփոխությամբ: Օրինակ, ռեսուրսախնայող նոր փոփոխությունների 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 փոփոխությունները իրենց հիմնավորումներով բաժանվեցին երկու բանակի՝ հարմարվող և ռացիոնալ սպասումների: Նշված երկու ուղղությունների հեղինակները,

որոնք նորդասական դպրոցի ներկայացուցիչներ են, փորձել են ցույց տալ, թե փոփոխությունների սղանալին սպասումները ինչպես են դրսևորվում նրանց հարմարվելու գործընթացում կառավարության փոփոխական քաղաքականության փոփոխությունների հետ՝ լրիվ զբաղվածության պայմաններում կամ գործազրկության բնական մակարդակի դեպքում: Այսպես, ըստ հարմարվող սպասումների տեսության՝ Ֆիլիպսի կորը երկարաժամկետում կունենա հետևյալ տեսքը.



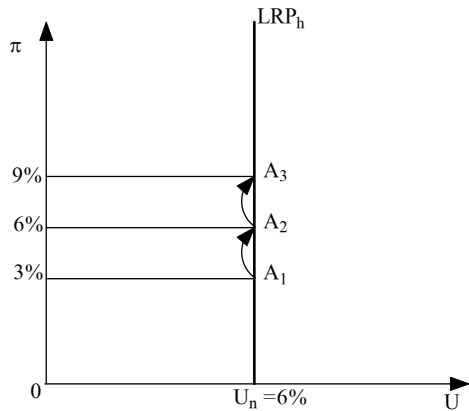
ՊՆՅՆՆԻՆՆ 23.4. Ֆիլիպսի կորը երկարաժամկետում՝ ըստ հարմարվող սպասումների տեսության:

Գծապարկերից ակնառու է դառնում, որ Ph_1 սղանալին սպասումը (π^e) տարեկան 3% է, Ph_2 -ը՝ 6%, Ph_3 -ը՝ 9%: Եթե սպասվող սղանալի տեմպը 3% է, իսկ գործազրկությունը՝ 6%, ապա դա համապատասխանում է գործազրկության բնական մակարդակին՝ A_1 կետում: Ենթադրենք ամբողջական պահանջարկի խթանման քաղաքականության շնորհիվ գները բարձրանում են 6%-ով, բայց փոփոխությունները շարունակում են գործել նախորդ փորձից ելնելով, այս դեպքում սղանը կկազմի 3%: Ապրանքների գների բարձրացման պայմաններում արտադրողները շահագրգռված են ավելի շատ արտադրել, ուստի լրացուցիչ աշխատուժ են վարձում, որն իջեցնում է գործազրկության մակարդակը կարճաժամկետում: Այսինքն՝ կարճաժամկետ կորով շարժվելիս A_1 -ից այն կտեղաշարժվի B_1 կետը: B_1 կետում սղանի սպասվող տեմպը կազմում է 3%, իսկ փաստացին 6% է:

Սակայն հարց է առաջանում. ի՞նչ է տեղի ունենում երկարաժամկետում: Ժամանակի ընթացքում փոփոխական սուբյեկտները նկատում են, որ սպասումների գների և անվանական աշխատավարձերի աճը զուտ սղանալին երևույթ է: Ծճգրտելով սղանի գնահատումները (սպասվող սղանը Ph_2 կորի վրա 6% է), սկսում են հարմարվել նոր, ավելի բարձր սղանի: Այս դեպքում աշխատողները պահանջում են աշխատավարձի բարձրացում: Վերջինս էլ հանգեցնում է արտադրության ծախսերի մեծացմանը, որի պատճառով թողարկման ծավալը կրճատվում է մինչև նախորդ մակարդակը: Փաստորեն ժամանակավոր կրճատված գործազրկությունը նորից վերադառնում է 6%-ի մակարդակին. գծա-

պարկերի վրա դա ցույց է տրված B_1 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 կերպը: B_2 կերպում 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 կերպը, հետո՝ A_3 կերպը, 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 փոփոխականության 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 փոփոխություններն 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.



Պ IՅ á 3 i I»ñ 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 սղածի երևույթների, որոնք կարող են առաջացնել սոցիալ-փնփեսական լուրջ հետևանքներ:

23.6. ՆԱԿԱՍՂԱՃԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ: ՆԱՐԿԱՔՅՈՒՋԵՏԱՅԻՆ ԵՎ ԴՐԱՄԱՎԱՐԿԱՅԻՆ ՄԻՋՈՑԱՌՈՒՄՆԵՐԸ

Սղածի դեմ պայքարը փնփեսական քաղաքականության բարդ հարցերից է: Ըստ էության, բարձր սղածը փնփեսության համար կործանարար նշանակություն ունեցող երևույթ է: Երկարաժամկետում սղածից փրկում են բոլոր փնփեսավարող սուբյեկտները՝ փնային փնփեսությունները, գործարարությունը, պետական բյուջեն: Գերսղածը հնարավորություն չի տալիս, որ փողը կա-փարի իր գործառույթները, և քայքայվում է բանկային համակարգը: Ներկա քաղաքականության իրականացումը դառնում է անհրաժեշտություն: Այդ փնփեսակներից մասնագիտական գրականության մեջ և գործ-նական կյանքում սղածի դեմ պայքարի առնչությամբ գոյություն ունեն փարբեր փնփեսակներ: Որոշ հեղինակներ առաջարկում են գործել բարձր սղածի պայմաններում: Դրա բացասական հետևանքները կարելի է մեղմացնել՝ փնփեսավարող սուբյեկտներին պաշտպանելով հակասղածային միջոցառումների շնորհիվ: Խոսքը բնակչության և բյուջեփային կազմակերպությունների եկամուտների, փոկոսադրույթների, ֆինանսական ակտիվների, հարկային դրույթների ին-դեքսավորման մասին է: Մեկ այլ խումբ հեղինակներ էլ գտնում են, որ սղածի դեմ պետք է պայքարել ցանկացած միջոցներով, որոնք կկիրառվեն պետության կողմից, օրինակ՝ հակասղածային քաղաքականությամբ: Տարբերում ենք սղածի փնփեսների իջեցման ուղղակի և անուղղակի մեթոդները:

Սղածի կարգավորման ուղղակի մեթոդներն այլ կերպ անվանում են եկամուտների քաղաքականություն: Դրանք կարելի է բաժանել երկու ուղղությունների՝ **աշխատավարձի և գների աճի համար կողմնորոշիչների սահմանում** և **ուղղակի վերահսկողություն վերջիններիս նկատմամբ**: Որպես կողմնորոշիչներ կիրառվում են աշխատավարձի և գների աճի առավելագույն սահմանները: Նման մոտեցման էությունն այն է, որ վարձու աշխատողների եկամուտները կարգավորվում են անմիջապես, իսկ շահույթը՝ անուղղակիորեն՝ գների միջոցով:

Վերահսկողությունը սովորաբար իրականացվում է ընդունված կանոններով, երբ որոշակի ժամանակով սառեցվում են գներն ու աշխատավարձը: Իրական կյանքում գների վերահսկողությունն ավելի դժվար է, քան աշխատավարձինը:

Եկամուտների քաղաքականության փարբերակներից մեկը պետության կողմից կազմակերպվող բանակցություններն են խոշոր ձեռնարկատերերի և

արհմիութենական կազմակերպությունների միջև՝ աշխատավարձի ու գների աճի վերաբերյալ համաձայնության գալու համար: Սակայն պետք է նշել, որ նման միջոցառումների իրականացումը միշտ չէ, որ արդյունավետ է լինում: Այսպես, գների աճի կանխումը օրենսդրորեն կարող է հանգեցնել ապրանքների ու ծառայությունների սովերային շուկաների, անգամ՝ ապրանքների պակասուրդի առաջացմանը, որակի անկմանը և այլն:

Ընդհանրապես, պետության հակաաղաճային քաղաքականությունն ամենից առաջ ուղղված է սղաճի պարճառների վերացմանը: Ինչպես գիտենք, սղաճը կապված է ապրանքային և դրամական շուկաների ձևախախտման հետ, որը հանգեցնում է ամբողջական պահանջարկի գերազանցմանը ամբողջական առաջարկին: Դրա համար էլ հակաաղաճային քաղաքականությունը մեկնաբանվում է երկու ուղղությամբ՝ **քեյնսյան և մոնետարիստական**: Քեյնսը գտնում էր, որ ամբողջական առաջարկը բարձրացնելու համար պետք է սրբեղծել 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 սրբեղծում մասնավոր ֆիրմաներին՝ պետական բավարար պատվերներ փառով: Քանի որ ֆիրմաները կապված են միջնորդների հետ, ապա վերջիններիս նույնպես պատվերներ են փրվում ֆիրմաների կողմից: Սրբեղծվում է բազմարկիչային էֆեկտ, որը շարժման մեջ է դնում բազմաթիվ արտադրողների, և արտադրության անկումը կանխվում է, գործազրկությունը՝ կրճատվում: Այսպիսով, առաջարկի աճով նախադրյալներ են սրբեղծվում 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 ոլորտ ընդգրկում: Դրա համար Քեյնսը նպատակահարմար էր համարում մեկ այլ ուղի՝ պետական պարտավորումների թողարկում, որոնք պետք է մարվեն հետագայում, երբ երկիրը ճգնաժամից դուրս եկած կլինի:

Նակաաղաճային քաղաքականության **մոնետարիստական տեսությունը** ծագել է, երբ քեյնսյան տեսությունն արդեն փորձարկվել էր: Մոնետարիստները, ի դեմս Մ.Ֆրիդմենի, նշում են, որ քեյնսյան տեսությունը հնարավորություն չի տալիս փոփոխությունը ամբողջությամբ ազատել սղաճից և հավասարակշռություն հաստատել: Քեյնսյան ծրագրերը, ասում էին նրանք, փարիների ընթացքում ավելի մեծացրին պետական պարտքը: Այդ պարճառաբանությամբ մոնետարիստները խիստ քննադատության ենթարկեցին քեյնսյան տեսությունը:

Ըստ մոնետարիստների՝ սղաճը գուր դրամական երևույթ է, և կապված է փոփոխությանը պետական ոչ գրագետ միջամտության հետ: Պետական բյուջեի պակասուրդի պայմաններում անհրաժեշտ է որոնել այլ ուղիներ, որոնք պետությունից լրացուցիչ ծախսեր չեն պահանջի: Մոնետարիստները հարցը քննարկում են հենց այդ տեսանկյունից: Դրա համար նրանք առաջարկում են վաճառել

այն ամենը, ինչը հնարավոր է՝ ռեսուրսները, տեղեկատվությունը և այլն: Բացի դրանից, պետք է պայքար մղել փոփոխության մենապիրության դեմ և խրախուսել փոքր ու միջին ձեռներեցությունը: Փաստորեն առաջարկի աճի վրա ազդող գործոնների արդյունքը նկատելի կլինի փոփոխության ժամանակահատվածից հետո միայն: Այսպիսով, առաջարկի աճի քաղաքականությունը կապված է երկարաժամկետ հակաաղաճային ռազմավարության հետ:

Սղահի դեմ պայքարի ամենահզոր լծակը մոնետարիստները համարում են պահանջարկի սահմանափակումը, իսկ պահանջարկի կրճատման միջոց պետք է դառնա բնակչության մոտ կուտակված փողի քանակի նվազեցումը: Թեպետ դա այնքան էլ արմատական միջոց չէ, այնուհանդերձ, դրա իրականացման համար պետք է սառեցնել խնայողությունները, որպեսզի իջեցվի դրանց իրացվելիությունը, խրախուսել անշարժ գույքի ձեռքբերումը և այլն: Ամբողջական սպառողական պահանջարկի կրճատումը կնպաստի բյուջեի պակասուրդի նվազմանը, որը կարելի է իրականացնել հարկապես սոցիալական ծրագրերը կրճատելու, անարդյունավետ արտադրություններին տրվող դոտացիաներն ու լրահարկացումները (սուբսիդիաները) վերացնելու և այլ ճանապարհներով: Մոնետարիստներն առաջարկում են քեյնսյան ծրագրերին հակասուն ուղիներ: Այսպես, օրինակ, «թանկացնել» վարկերը: Այս պարագայում ոչ արդյունավետ արտադրությունները չեն կարող օգտվել վարկերից, հետևապես մրցակցությանը չդիմանալով՝ շուկայից դուրս կնդվեն:

Նակաաղաճային քաղաքականության քեյնսյան և մոնետարիստական ուղիությունների ուսումնասիրությունից պարզվում է, որ ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի վրա ազդող հիմնական գործոնները հարկաբյուջեային և դրամավարկային քաղաքականություններն են: Ավելցուկային աղաճային պահանջարկի դեպքում պետությունը սահմանափակում է իր ծախսերը և բարձրացնում հարկերը: Սակայն այդպիսի քաղաքականությունը ևս կարող է հանգեցնել սղահի առաջացման, որը կզուգակցվի փոփոխության անկմամբ: Իսկ այս պայմաններում հարկաբյուջեային քաղաքականությունն ուղղվում է ամբողջական պահանջարկի բարձրացմանը՝ պետական կապիտալ ներդրումների աճման և հարկերի իջեցման միջոցով:

Ամբողջական պահանջարկի խթանման թերություններից է սղահի պահանջարկի առաջացման՝ հարկերով և ծախսերով տեղաշարժեր կատարելու հնարավորությունների սահմանափակման վրանգը՝ բյուջեի մեծ պակասուրդի հետևանքով: Ինչ վերաբերում է դրամավարկային կարգավորմանը, ապա այն տարբերվում է ամբողջական պահանջարկի վրա առավել ճկուն անուղղակի ներգործությամբ՝ կապված փոկոսադրույքների և շրջանառության մեջ եղած փողի քանակի փոփոխության հետ: Դրամավարկային քաղաքականության շնորհիվ հնարավոր է հասնել սղահի դանդաղեցմանը, սակայն անհրաժեշտ կլինեն նույն ծախսերը, որոնք բնորոշ են հարկաբյուջեային քաղաքականությանը:

ՔՅՍԻ ԵՆ ԵՆ ԵՆ ԵՆ ԵՆ

1. Բնական է սղանը, և ինչպես կարելի է որոշել այն:
2. Որո՞նք են սղանի պարամետրերը:
3. Ինչպես են բնութագրվում պահանջարկի և առաջարկի սղանները:
4. Նարավոր է արդյոք սղանի գոյությունը բարբերային փոխանակության պայմաններում:
5. Սղանային գործընթացներից ովքեր են ավելի շար փոփոխվում:
6. Ո՞րն է հակասղանային քաղաքականության էությունը:

ՃՇՍԻ ԵՆ ԵՆ ԵՆ ԵՆ ԵՆ ԵՆ

Սղան	Ֆիշերի էֆեկտ
Նաշվելիչի և չնաշվելիչի սղան	Սենորաժ
Սղանի տեսակները	Սղանային հարկ
Սղանային սպասումներ	Ստագֆյացիա

ՆԱՄԱՇԽԱՐԿԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԶԱՐԳԱՅՄԱՆ ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ԴՐՍԵՎՈՐՈՒՄՆԵՐԸ

24.1. ՆԱՄԱՇԽԱՐԿԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՁԵՎԱՎՈՐՈՒՄԸ, ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ

Նամաշխարհային անվտանգությունը ազգային անվտանգությունների սերտ միասնություն է, որը դրսևորվում է միջազգային առևտրի, ֆինանսավարկային, արժույթային, աշխարհագրորդական միջազգային միգրացիայի, աշխարհային միջազգային բաժանման և այլ հարաբերությունների միջոցով: Յուրաքանչյուր երկրի ազգային անվտանգությունը համաշխարհային անվտանգության բաղկացուցիչ մասն է: Ուրեմն համաշխարհային անվտանգությունը որակապես նոր կառույց է, որը գործում է ազգային անվտանգությունների փոխգործողությունների հիման վրա:

Նամաշխարհային անվտանգությունը ձևավորվել է այն ժամանակ, երբ տարբեր երկրներ աշխարհային միջազգային բաժանման հիման վրա սկսեցին փոխհարաբերությունների մեջ մտնել միմյանց հետ: Նամաշխարհային անվտանգությունը կարելի է ուսումնասիրել տարբեր փաստաթղթերի միջոցով:

XX դարի երկրորդ կեսին համաշխարհային անվտանգությունը դիտարկվում էր որպես երեք խումբ երկրների ամբողջություն. կապիտալիստական, սոցիալիստական և զարգացող: Այս կառուցվածքը խիստ պայմանական է: Իրականում համաշխարհային անվտանգության կառուցվածքը նշանակալիորեն ավելի բարդ է: Ներկայումս համաշխարհային անվտանգությունն իր բնույթով շուկայական անվտանգություն է՝ ազգային անվտանգությունների ինտեգրացման տարբեր աստիճանով, արտադրողական ուժերի և արտադրական հարաբերությունների զարգացման տարբեր մակարդակով: Նամաշխարհային անվտանգության ձևավորման գործում կարևոր դեր են խաղացել աշխարհային միջազգային բաժանումը, արտադրության միջազգային մասնագիտացումը և կոոպերացումը, ինչպես նաև ապրանքների ու ծառայությունների միջազգային առևտուրը: Ներազգային համաշխարհային մասշտաբով արտադրության գործոնների՝ աշխարհագրորդական, կապիտալի և տեղեկատվության միջազգային միգրացիան էական դեր խաղացին համաշխարհային անվտանգության զարգացման գործում:

Նամաշխարհային անվտանգության ձևավորման գործընթացը շարունակական է. ներկայումս դրա արդյունքները աշխարհում տեղի ունեցող գլոբալացման հետ կապված համակարգային փոփոխություններն են: Արտադրողական ուժերի մակարդակի էական տեղաշարժը, ֆինանսական կապիտալի հզորության և ազդեցության աճը, տեղեկատվական տեխնոլոգիաների և շրջակա միջավայրի յուրահատուկ դերը համաշխարհային անվտանգության տեղի ու դերի մասին նոր

գաղափարներ են փախա: Ելնելով վերոհիշյալից՝ համաշխարհային փնտեսությունը կարելի է բնութագրել նաև որպես ազգային փնտեսությունների ամբողջություն, որոնք միմյանց հետ կապված են արտադրության շարժուն գործոնների ներդաշնակությամբ:

24.2. ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԲԱԺԱՆՈՒՄԸ, ՄԱՍՆԱԳԻՏԱՑՈՒՄԸ ԵՎ ԿՈՈՊԵՐԱՑՈՒՄԸ

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 փոխալ արտադրանքը թողարկվում է ոչ միայն ներքին, այլ նաև համաշխարհային շուկայի պահանջներից ելնելով: Արտադրության միջազգային մասնագիտացումը դրսևորվում է փոփոխություններով՝ **առարկայական**, երբ երկիրը մասնագիտանում է փոխալ 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 տալիս երկրների միջև արդյունաբերական ապրանքների փոխադարձ առևտրի ծավալների աճը:

Միջազգային արտադրական կոոպերացիան աշխարհային կազմակերպման մի ձև է, որի դեպքում երկու և ավելի երկրներ համարեղ մասնակցում են միմյանց շարունակությունը կազմող արտադրական գործընթացների կադրամանը: Միջազգային արտադրական կոոպերացմանը բնորոշ են համարեղ գործունեության պայմանների նախնական համաձայնեցումը, փոփոխական գործունեության կոորդինացումը, գործընկերների միջև հանձնարարությունների բաշխումը: Աշխարհում արտադրության մասնագիտացումն ու կոոպերացումը դարձել են նյութական, ֆինանսական և աշխարհային ռեսուրսների առավել արդյունավետ օգտագործման կարևոր պայմաններ:

Աշխարհային միջազգային մասնագիտացումը և կոոպերացումը հնարավորություն են տալիս ավելի երկրի սահմանափակ արտադրական ռեսուրսները փոխափոխել ու օգտագործել անարդյունավետ ճյուղերից այնպեղ, որպեղ կան ավելի արդյունավետ պայմաններ: Ռեսուրսների նման բաշխումը խորացնում է աշխարհային միջազգային բաժանումը և նպաստում ազգային փոփոխություններում աշխարհային արտադրողականության բարձրացմանը:

Տնփոսագիտությունը քննարկում է աշխարհային միջազգային բաժանման երեք հիմնական ձևեր, որոնք բնութագրում են արտադրողական ուժերի զարգացման փրամաբանական և ժամանակագրական փուլերը: Դրանք են՝ ընդհանուր, մասնակի և եզակի:

Աշխարհային միջազգային բաժանման **ընդհանուր ձևը** աշխարհային բաժանումն է արտադրության ոլորտների միջև (արդյունահանում, վերամշակում, արդյունաբերություն, գյուղատնտեսություն): Մա բնորոշ է փոփոխության էքսպենսիվ (տարածուն) զարգացմանը և թելադրվում է արտադրության բնական, բնաաշխարհագրական պայմաններով:

Աշխարհային միջազգային բաժանման **մասնակի ձևը** բնորոշ է աշխարհային երկրակալորման փոփոխության փոփոխության գործոնների դերի բարձրացմամբ, արտադրության որոշակի ոլորտներում և ենթաճյուղերում մասնագիտացման գործընթացների կենտրոնացմամբ, երկրների միջև ապրանքաշրջանառության ծավալների աճով:

Աշխարհային միջազգային բաժանման **եզակի ձևը** ենթադրում է մասնագիտացում առանձին գործառնությունների գծով (համալրող բաղադրամասերում, դեփալներում, հանգույցներում) և փոփոխության փուլերում: Այս պայմաններում էապես մեծանում է շուկայի փրոդուկտությունը, և համաշխարհային առևտուրը զարգանում է առաջընթաց փոփոխությամբ:

24.3. ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴՐՍԵՎՈՐՄԱՆ ՁԵՎԵՐԸ

Միջազգային փնտեսական հարաբերությունները (ՄՏՆ) փարբեր երկրների ազգային փնտեսությունների փարաբնույթ կապերի (գիտափոխանակական, արտադրական, առևտրային, ֆինանսաարժույթային, դրամավարկային, տեղեկատվական, մաքսային) համակարգ է, որի հիմքում ընկած է աշխարհային միջազգային բաժանումը և մասնագիտացումը:

ՄՏՆ-ներ ձևավորվում են հիմնականում փարբեր երկրների միջև նյութական, աշխարհային և ֆինանսական ռեսուրսների շարժի ժամանակ և դրսևորվում են փարբեր ձևերով, որոնց կառուցվածքն ու ծավալը կախված են աշխարհային 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) աշխարհային միջազգային միգրացիան:

ՄՏՆ-ների դրսևորման վերոհիշյալ հիմնական ձևերի ամբողջությունը կազմում է մի համակարգ, որը ենթակա է շարունակական փոփոխման և գրնվում է արտադրողական ուժերի անընդհար զարգացման ու կափարելագործման 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 տեխնոլոգիաների 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 ևեթ դրսևորվել են պարգ գործարքների՝ փարբեր առարկաների փոխանակության միջոցով: Այնուհետև դրանում ընդգրկվել են նորանոր երկրներ, ընդլայնվել է փոխանակվող օբյեկտների շրջանակը, փոխանակության օբյեկտ են դարձել կապիտալը, աշխարուժը, տեղեկատվությունը, գիտական հայրնագործությունները, դրանց հետ կապված

ծառայությունները, և, այսպիսով, առևտրային հարաբերությունների մեջ ընդգրկվեցին գրեթե բոլոր երկրները: Եվ այսպես, միջազգային առևտուրը դարձավ համաշխարհային փոխադարձության կարևորագույն հարկանիշներից մեկը:

Միջազգային առևտուրը առաջարար տեղ է գրավում համաշխարհային փոխադարձ կապերի համակարգում: Տնտեսագետների հաշվարկներով միջազգային առևտրին բաժին է ընկնում ՄՏՀ-ների ամբողջ ծավալի գրեթե 80%-ը: **Ջեֆրի Սաքսը** բարձր է գնահատել արտաքին առևտրի դերը պետությունների փոխադարձ կյանքում: Նա գտնում է, որ աշխարհի ցանկացած երկրի փոխադարձ կապերը պայմանավորված է նրա արտաքին առևտրի մակարդակով: Դեռևս ոչ մի երկրի չի հաջողվել ստեղծել առողջ փոխադարձություն, որն ամբողջովին կտրված լիներ համաշխարհային փոխադարձ կապերից, ամփոփում է **Ջ.Սաքսը**:

Միջազգային առևտրում վաճառողի և գնորդի դերում կարող են հանդես գալ ոչ միայն պետական կազմակերպությունները, այլև անհատ անձինք, մասնավոր, բաժնետիրական և կոոպերատիվ կազմակերպությունները: Միջազգային առևտուրը ներառում է ինչպես ապրանքների ու ծառայությունների արտահանումը, այնպես էլ ներմուծումը: Ժամանակակից միջազգային առևտրի բնորոշ կողմերից մեկն այն է, որ մեծանում է ծառայությունների փոխանակումը, որի հիմնական մասը ծառայությունների նոր ձևերն են՝ ինժեներինգը, խորհրդարկությունը (կոնսալտինգ), լիզինգը, տեղեկատվությունը և այլն:

Արտահանման և ներմուծման ընդհանուր գումարը կազմում է փոքր երկրի արտաքին առևտրի ապրանքաշրջանառությունը: Որոշակի ժամանակահատվածում (ամիս, եռամսյակ, տարի) արտահանվող և ներմուծվող ապրանքների արժեքների հարաբերակցությունը փոքր երկրի առևտրային հաշվեկշիռն է: Առևտրային հաշվեկշիռը կարող է լինել ակտիվ (դրական) կամ պասիվ (բացասական) մնացորդով: Ակտիվ է այն դեպքում, երբ փոքր երկրից ապրանքների ու ծառայությունների արտահանումը գերազանցում է ներմուծումը, և պասիվ, երբ ներմուծումն է գերազանցում արտահանման չափերը: Որպես կանոն, բացասական մնացորդը ծածկվում է ազատ փոխարկելի արժույթով և այլ ակտիվներով: Առևտրային հաշվեկշիռը բնութագրում է երկրի փոխադարձ կապերի և ինքնուրույնության աստիճանը: Ընդ որում, փոքր երկիրը կարող է մի քանի երկրների հետ ունենալ բացասական առևտրային հաշվեկշիռ, մյուսների հետ՝ դրական, իսկ ընդհանուր արդյունքում առևտրային հաշվեկշիռը կարող է լինել դրական կամ բացասական:

Տնտեսական արդյունավետությունը ենթադրում է, որ փոքր երկիրը **արտահանում է** այն, ինչի արտադրության ծախսերը ցածր են միջազգային ծավալաչափով կատարվող ծախսերից: Արտահանման շահավետության չափը կախված է փոքր ապրանքի ազգային և միջազգային գների հարաբերակցությունից, նույն ապրանքատեսակի միջազգային շրջանառությանը մասնակից երկրներում աշխարհային արտադրողականության մակարդակի տարբերությունից:

Ներմուծման դեպքում երկիրը ձեռք է բերում ապրանքներ, որոնց արտադրությունն իր երկրում փոխադարձ ձեռնարկ չէ: Ընդհանուր առմամբ ներմուծման արդյունավետությունը որոշվում է նրանով, թե պահանջմունքները ինչ չափով են բավարարում իր և այն ռեսուրսների փոխադարձ հաշվին, որոնք երկիրը

որ կօգտագործեր, եթե ինքն զբաղվեր փվյալ ապրանքատեսակի արտադրությամբ:

Նամաշխարհային շուկայում հաջողության հասնելու համար անհրաժեշտ է, որ փվյալ երկիրն արտադրի միջազգային շուկայում պահանջարկ ունեցող ապրանքներ (այդ թվում՝ ռեսուրսների ձևով), ներմուծման համար՝ վճարման միջոցներ, ինչպես նաև համապատասխան արտաքին առևտրային ենթակառուցվածք:

XXI դարասկզբին մի շարք գործոնների ազդեցության հետևանքով նկատվել է համաշխարհային առևտրի աննախադեպ աճ, ինչպես, օրինակ, ԳՏՆ նվաճումները, արտադրության միջազգային մասնագիտացման և կոոպերացման խորացումն իր բոլոր ձևերով (առարկայական, դեպրալային և փոխնույրգիական) և այլն:

Ժամանակակից համաշխարհային առևտրի զարգացման միտումներից մեկն էլ **ազատականացումն** է, որի հետևանքով նշանակալիորեն իջել է մաքսային փոստերի մակարդակը, վերացել են շար սահմանափակումներ, բաժնեչափեր և այլն:

24.3.1.1. Միջազգային առևտրի տեսությունները

Տարբեր երկրների միջև առևտրի գոյության պարզաբանների, զարգացման և դերի բարձրացման տեսական բացատրությունն ու հիմնավորումը ձևավորվել է ավելի ուշ, քան գոյություն է ունեցել միջազգային փոխանակությունը: Դրան նախորդել է պետությունների ներքին ֆեոդալական մասնավաճության հաղթահարումը, մասնավորապես Եվրոպայում, որը խոչընդոտում էր երկրների միջև բավարար կայուն առևտրային կապերի հաստատմանն ու միջազգային առևտրի զարգացմանը: Նենց սկզբից ձևավորվել է արտաքին առևտրի երկու հակադիր տեսակետ. նախ՝ առաջարկվում էր երկրների միջև ազատ առևտրի իրականացում՝ առանց որևէ սահմանափակության ու արգելքի, ապա՝ հիմնավորվում էր պետության միջամտությունը՝ ելնելով երկրի փոփոխական շահերից: Առաջին տեսությունը փոփոխության մեջ կոչվեց **ազատական** (ֆրիտրեյդերականություն), երկրորդը՝ **հովանավորչություն** (պրոտեկցիոնիզմ), որոնք որոշակիորեն պահպանվել են նաև մեր օրերում:

Արտաքին առևտրի դերն ու նշանակությունը, նպատակների ձևավորումն ու տեսակետները փոփոխության տեսության մեջ ֆեոդալիզմի մայրամուտի և կապիտալիզմի կամ շուկայական հարաբերությունների ծագման արշալույսին (XV-XVIII) առաջինը քննարկել են մերկանտիլիստները: Այս տեսության հիմքում ընկած են արտաքին առևտրի օգուտի և երկրի հարստության խնդիրները:

Միջազգային առևտրի տեսության հիմնադիրները եղել են անգլիական դասական փոփոխության ներկայացուցիչները: Միջազգային առևտրին վերաբերող տեսությունների ուսումնասիրությունը բացահայտում է համաշխարհային ապրանքաշրջանառության մեջ առանձին երկրների լավագույն (օպտիմալ) մասնակցության սկզբունքները:

Միջազգային առևտրի տեսական հարցերը առաջինը քննարկել է **Ադ. Սմիթը**: Նա սպեղծել է **բացարձակ առավելության** տեսությունը, ըստ որի՝ երկիրն

ունենալով էժան հույժի 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-մենապրական 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 փվյալ 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 հազվագյուտ (դեֆիցիտային) գործոնը: Ապրանքներն օժտված են փարբեր գործոնափարությամբ: Որոշ ապրանքների արտադրությունը կապիտալափար է, մյուսներինը՝ աշխարհափար և այլն: Դրա համար էլ Է.Նեքշերը և Բ.Օհլինը առաջարկում էին առավել արդյունավետ օգտագործել փվյալ երկրի արտադրության գործոնները և առաջին հերթին արտահանել ամենաէժան գործոններով արտադրված ապրանքները: Նեքշեր-Օհլինի մոդելը կարելի է անվանել դասական փնտեսագիտության **համենապրական առավելության** փեսության դրսևորման նոր ձևերից մեկը:

Համենապրական 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, փեխնիկայի նույնության, կափարյալ մրցակցության պայմաններում արտաքին առևտուրը միփում ունի երկրների միջև հավասարեցնելու արտադրության գործոնների գները՝ ինչ-որ չափով փոխելով երկրից երկիր գործոնների արտահոսքը: Փոլ Սամուելսոնը համաշխարհային առևտուրը քննարկել է ոչ միայն որպես երկու երկրների միջև փոխշահավետ գործարք, այլև որպես միջոց, որի օգնությամբ կարելի է կրճատել երկրների 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 **Լևոնյանի պարադոքս** անվանումը: Ի դեպ՝ Լևոնյանի պարադոքսը չի հերքում Նեքշեր-Օհլինի տեսությունը, քանի որ ԱՄՆ-ի արտադրության ամենաավելցուկային գործոնն իրականում կապիտալը չէ, իսկ արտահանվող արտադրանքի մեջ գերակշռում են այն ապրանքները, որոնց արտադրության համար օգտագործվում են մշակվող 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 տվյալ երկրի ֆիրմաների գործունեության մրցակցային միկրոմիջավայրը: «Ազգային շեղանկյունը» բացահայտում է բաղադրիչների այն համակարգը, որն ստեղծում է բարենպաստ և ոչ բարենպաստ միջավայր երկրների ներուժի մրցակցային առավելությունների իրացման համար:

Ահա այդ բաղադրիչները.

- արտադրական գործոնների պարամետրերը,
- ֆիրմաների ռազմավարությունը, կառուցվածքը և մրցակցությունը,
- պահանջարկի պարամետրերը,
- համասեռ և օժանդակ (աջակցող) ճյուղերը:

Մայք Պորտերն ընդունում է նաև **պարտահական իրադարձությունների հնարավորությունը**, որոնք կան ուժեղացնում են, կան թուլացնում երկրում ձևավորված մրցակցային առավելությունները: Նա չի մերժում նաև կառավարության դերը «ազգային շեղանկյան» հիմնական բաղադրիչների վրա զգալի ազդեցություն (դրական կամ բացասական) ունենալու գործում: Արտադրության գործոնների և պահանջարկի պարամետրերի վրա պետությունն ազդում է մոնետար, հարկաբյուջեային (ֆիսկալ) և մաքսային քաղաքականությամբ:

24.3.1.2. Առևտրի համաշխարհային կազմակերպության դերն ու նշանակությունը

Համաշխարհային առևտրի ոլորտում երկրների միջև հարաբերությունները կարգավորելու համար ստեղծվել են միջազգային փարբեր կազմակերպություններ, որոնցից առավել մեծ դեր է խաղացել Սակագների և առևտրի գլխավոր համաձայնագիրը (ՄԱԳՏ), որի ստեղծման մասին պայմանագիրը 1947թ. Ժնևում ստորագրել են 23 երկրներ, որն ուժի մեջ է մտել 1948 թվականին:

Որպես համաշխարհային կառույց՝ ՄԱԳՏ-ն կարգավորում էր համաշխարհային առևտրի մաքսային և սակագնային խնդիրները: Դա այն ժամանակն էր,

երբ ԱՄՆ-ը Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո ամրապնդելով իր 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 փոքրերությունները հետևյալն են.

- ՄԱԳՏ-ն բազմակողմանի համաձայնագրերի մի ամբողջություն էր, որը չունեւր 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 շարք ալելի 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 կամ հատուկ ծառայության միջոցով համապատասխան բանակցությունների ու խորհրդարկությունների միջոցով լուծել ծագած առևտրային վեճերը,
-

ե) արտաքին առևտրային գործարքներն իրականացնել մասնավոր-իրավական հիմքի վրա:

Այսպիսով, ԱՏԿ-ի ընդունած առաջին և կարևորագույն դրույթը արտաքին առևտրում բոլոր անդամ-երկրների իրավահավասարության ապահովումն է ու խտրականության բացառումը:

Նամաշխարհային առևտրում ապրանքներն ու ծառայություններն իրացվում են համաշխարհային գներով, որոնք որոշվում են փոխադրվող ապրանքի ստեղծման 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 փոխադրվող ապրանքի առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցությունը:

24.3.2. Կապիտալի միջազգային շարժի էությունը և ձևերը

ՄՏՆ-ների հիմնական ձևերից մեկը կապիտալի միջազգային շարժն է, որը պայմանավորված է աշխարհային միջազգային բաժանմամբ և համաշխարհային փոխտեսության ձևավորմամբ: Կապիտալի միջազգային շարժը դարձել է ոչ միայն ժամանակակից համաշխարհային փոխտեսությունը բնութագրող կարևորագույն հատկանիշներից մեկը, այլև որոշիչ դեր ունի ՄՏՆ-ների ամբողջ համակարգում: Այսպես դրամական կապիտալը ձեռք է բերում առավել ինքնուրույն շարժ՝ հսկայական հակադարձ ազդեցություն ցուցաբերելով ապրանքների, ծառայությունների և աշխարհային շուկաների զարգացման վրա:

Որպես փոխտեսական երևույթ՝ կապիտալի արտահանումը ձևավորվել ու զարգացել է միջազգային առևտրից և աշխարհային միջազգային միգրացիայից ավելի ուշ: Կապիտալի արտահանման հնարավորությունները դրսևորվել են կապիտալի նախասկզբնական կուտակման գործընթացի ավարտի, հատկապես կապիտալիստական արտադրատեղիների զարգացման ժամանակաշրջանում: Դա կապիտալի միակողմանի շարժ էր՝ գաղութատեր երկրներից դեպի գաղութներ: Սակայն XX դարի 50-ական թթ. համաշխարհային փոխտեսության մեջ փոփոխություններ կատարվեցին՝ որակական փոփոխությունները կապիտալի արտահանմանը հաղորդեցին համապարփակ բնույթ: Կապիտալի արտահանմանը բնորոշ է դառնում կայուն, կրկնվող և շահութաբեր բնույթը, որին գույքահեռ մեծանում են փոխադարձ ներդրումների ծավալները: Կապիտալ են արտահանում նույնիսկ այն երկրները, որոնք իրենք ներդրումների խիստ կարիք ունեն:

Կապիտալի շարժի ծավալների աննախադեպ աճը և աշխարհապարսպային ընդլայնումը նոր իմաստ են հաղորդում միջազգային ներդրումային հարաբերություններին: Այս երևույթն առավել սպույգ դրսևորվում է **կապիտալի միջազգային միգրացիա** հասկացության մեջ: Ի դեպ՝ փոխտեսագիտության 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 ստեղծում 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) փնտրեսական գործոններ,

բ) քաղաքական գործոններ:

Տնտեսական գործոններն են՝ առանձին երկրներում և ողջ համաշխարհային փնտրեսության մեջ ԳՏԱ-ի ազդեցությամբ փեղի ունեցող խորը կառուցվածքային փոփոխությունները, արտադրության միջազգային մասնագիտացման և կոոպերացման խորացումը, համաշխարհային փնտրեսության մեջ վերազայնացման երևույթի ուժեղացումը, կապիտալ ներմուծող երկրներում փնտրեսական աճ ապահովելու ձգտումը և այլն:

Քաղաքական գործոններն են՝ կապիտալի միջազգային շարժի ազարականացումը, զարգացող երկրներում արդյունաբերության ճյուղերի զարգացմանն 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 փվյալ երկրի կողմից արտահանված կապիտալի ($U_{(ա)}$) և ՆՆԱ-ի հարաբերակցության միջոցով.

$$U_{(ազ)} = \frac{U_{(ա)}}{ՆՆԱ} \times 100\% :$$

3. Օգտարերկրյա ներդրումների նկատմամբ պահանջարկի գործակիցը ($U_{\text{պ}}$) հաշվարկվում է օգտարերկրյա կապիտալի բաժնի ($U_{\text{օ}}$) և կապիտալ ներդրումների նկատմամբ ներքին պահանջարկի հարաբերակցության միջոցով.

$$U_{\text{(պ)}} = \frac{U_{\text{(օ)}}}{U_{\text{(նպ)}}} \times 100\% :$$

XXI դարի մուտքը սկզբնավորվեց կապիտալի միջազգային շարժի նոր մի-
տումներով, որոնք էական փոփոխություններ առաջացրեցին կապիտալի շարժի
ուղղությունների, դրանում նոր փարաձառյալների 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 (փարաձառյալային) և խառը ձևերով:

Պետական կապիտալը պետության բյուջեի միջոցներն են, որոնք կառա-
վարությունների կամ միջկառավարական կազմակերպությունների որոշումնե-
րով օգտագործվում են արտերկրներում կամ ներգրավվում օտարերկրացիներ-
ից: 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 փնտրվում է միջազգային, միջպետական կազ-
մակերպությունների կողմից: Այդպիսիք են ՎԶՆԲ-ի, ՆԲ-ի, ՄԱԿ-ի փնտեսական
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),

➤ փոխառվական (փոխառությունների ձևով):

1. **Ձեռնարկատիրական կապիտալի** արտահանումը արտադրության կազմակերպումն է կապիտալ ներմուծող երկրում՝ շահույթի սրագման 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:

äáõõ³ İÇ Ý»ñ¹ñáõÜ»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 տալիս են տնտեսական զգալի առավելություններ:

ä áñi ý»É³ İÇ Ý»ñ¹ñáõÜ»ñÇ էությունն այն է, որ օտարերկրյա ներդրողը կարող է ներմուծող երկրում ձեռք բերել բաժնետիրական ընկերությունների բաժնետիրոջները (ոչ հսկիչ ծրարի չափով): Վերահսկիչ ծրարը սնում է ազգային պետության կամ տեղական մասնավոր ֆիրմաների ձեռքին: Պորտֆելային ներդրումների օրինակ է նաև ներմուծվող կապիտալի մասնակցությունը համատեղ ձեռնարկություններում:

2. **Փոխառվական** (փոխառությունների ձևով) կամ դրամական ձևով կապիտալի արտահանումը ժամանակակից միջազգային վարկային համակարգի հիմքն է: Սրանք տոկոսով տրվող միջազգային վարկերն են, որոնք նպաստում են երկրների միջև ապրանքափոխանակության աճին, հեշտացնում փողային հաշվարկները, արտաքին ֆինանսական աղբյուրները հիմնականում ծառայեցնում են փարբեր երկրների տնտեսությունների զարգացմանը:

Փոխառվական կապիտալի միջազգային շուկան կազմված է երկու շուկաներից՝ փողի և կապիտալի:

öáõÇ Bãõl³ ÜáõÜ վարկեր են տրվում հիմնականում մինչև մեկ տարի ժամկետով, որոնք օգրագործվում են լրացուցիչ շրջանառու միջոցներ ձեռք բերելու համար:

Î³ áÇi³ É³ Bãõl³ 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 փարուց մինչև 40-50 փարի ժամկետով: Երկարաժամկետ են համարվում ձեռնարկատիրական և փոխադրվական, պետական և միջազգային կապիտալները,
- բ) միջնաժամկետ, երբ ներդրումները կատարվում են 1 փարուց մինչև 5-7 փարի ժամկետով,
- գ) կարճաժամկետ, երբ ներդրումները կատարվում են 1-1,5 փարի ժամկետով,
- դ) գերկարճաժամկետ ներդրումներ, որոնք իրականացվում են մինչև 3 ամիս ժամկետով:

24.3.2.1. Կապիտալի արտահանման փնտեսագիտական փնտությունները

Կապիտալի միջազգային միգրացիայի շարժառիթների վերաբերյալ գոյություն ունեն փնտեսագիտական փարբեր փնտություններ 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 փոխադրվելով երկրից կապիտալի արտահանումը կատարվում է այն ժամանակ, երբ ապրանքների ու ծառայությունների արտահանումը գերազանցում է ներմուծմանը:

Նորքեյնսյան փնտության ներկայացուցիչ **Ռ.Նարրոդը** կապիտալի արտահանման խնդիրը պայմանավորում է կապիտալով հարուստ երկրի փնտեսական աճի փնտարով. որքան ցածր է փնտարը, այնքան մեծ է փոխադրվելու կապիտալի արտահանման հոսքը: Նորքեյնսականներն առաջարկում են կապիտալի արտահանման միջոցով օժանդակել զարգացող երկրների փնտեսական առաջընթացին:

Կապիտալի միջազգային շարժի փնտության մեջ մեծ ներդրում ունեն **Է.Նեքշերը** և **Բ. Օհլինը**: Է.Նեքշերը ձևակերպել է արտադրության գործոնների նկատմամբ գների միջազգային հավասարակշռման միփոմի 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 փոխադրության մակարդակով, ինչպես նաև մաքսային խոչընդոտներով, երկրների միջև քաղա-

քական փարաձայնություններով, արտերկրների ներդրումների շիսկերով և այլն:

Կ. Մարքսը կապիտալի արտահանումը հիմնավորում էր արտահանող երկրում կապիտալի ավելցուկով: Կապիտալի ավելցուկ ասելով նա նկատի ուներ կապիտալի այն մասը, որի օգտագործումը փոխադրվում 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 փոխադրված ազգային շուկային և այդ երկրում գործող խաղի կանոններին: Բացի դրանից, արտահանողը կարարում է լրացուցիչ փրանսպորտային ծախսեր և առավել մեծ շիսկեր: Դրա համար էլ օգտերկրյա ներդրողին անհրաժեշտ է փոխ լրացուցիչ, այսպես կոչված՝ մենաշնորհային առավելություններ, որպեսզի նա հնարավորություն ունենա ապահովելու առավել բարձր շահույթ: Դա ներդրումային շիսկի դիմաց ստացվող պարգևատրությունն է, որն ստացվում է մենաշնորհային մրցակցության ընթացքում առաջացող առավելությունների հաշվին:

2. **Ապրանքի կենսապարբերաշրջանի մոդելի** հիմքում այն գաղափարն է, որ ֆիրման իր ապրանքների արտահանման նվազման վրանգը հաղթահարելու համար պետք է փոխադրված ապրանքարտեսակների արտադրությունը կազմակերպի արտերկրներում: Դա հնարավորություն է փոխադրված ապրանքի կենսապարբերաշրջանը: Դա ձեռնարկ փարբերակ է, քանի որ այդ երկրներում ցածր են փոփոխուն ծախսերը, և հնարավորություն կա շրջանցելու մաքսային ծախսերը և այլն:

3. **Մարքսիստական մոդելի** հիմքում ավելցուկային կապիտալի կանխադրույթն է. կապիտալն արտահանվում է սեփականափրոջ կողմից ուղղակի ներդրումների ձևով և օգտվում է ուղղակի ներդրումների բոլոր առավելություններից: Կապիտալ արտահանող միջազգային մենաշնորհատերերը (ՎԱԿ-երը) իրենց արտադրական, ֆինանսական և փեխնոլոգիական հզորության պարճառով առավելություններ ունեն փեղացի մրցակիցների նկատմամբ, որի համար էլ կապիտալն արտահանվում է:

4. **Էկոնոմիկ մոդելը** ներառում է մյուս մոդելներին բնորոշ այն կողմերը, որոնք գործնականում արդեն ստուգվել են: Այդ մոդելի համաձայն ֆիրման արտերկրում արտադրություն է կազմակերպում այն ժամանակ, երբ փոխադրված ապրանքի գոյություն ունեն հեղափոխ պայմանները. ֆիրման նկատելի առավելություններ ունի կապիտալ ներմուծող երկրի ֆիրմաների նկատմամբ, իրեն ձեռնարկ է այդ առավելություններն օգտագործելը, և իր երկրի համեմատ ֆիրման որոշ արտադրական ռեսուրսներ արտերկրներում կարող է ավելի արդյունավետ օգտագործել:

5. **Պորտֆելային ներդրումների մոդելի** փաստաբանները հիմնվում են այն գաղափարի վրա, որ պորտֆելային ներդրողին անմիջականորեն հետաքրքրում է՝

- օտարերկրյա արժեթղթերի շահութաբերության մակարդակը,
- այդ ներդրումների ռիսկի աստիճանը,
- օտարերկրյա արժեթղթերի հաշվին արժեթղթերի իր պորտֆելը բազմազանեցնելու ցանկությունը:

Պորտֆելային ներդրումների վրա բավական մեծ ազդեցություն են ունենում կապիտալ ներմուծող երկրներում փողի ունեցող փնտրեալական ու քաղաքական ցնցումները:

6. **Կապիտալի փախուստի փնտրություն:** Տնտեսագետները «կապիտալի փախուստ» ասելով նկատի ունեն փոխառյալ 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 աշխարհափոփոխության բազմաբնույթ հարաբերությունների ժամանակ փողն օգտագործելիս: Երբ աշխարհափոփոխության միջազգային բաժանման խորացման արդյունքում առևտուրը դուրս եկավ մեր երկրի սահմաններից, և փողն սկսեց ծառայել միջազգային առևտրին, այսինքն՝ հանդես եկավ որպես համաշխարհային փող՝ ձեռք բերելով միջազգային արժույթ կամ արտարժույթ անվանումը: Ուրեմն փողն արտարժույթի է վերածվել այն ժամանակ, երբ սկսել է կատարել համաշխարհային փողի գործառնությունը: Դա կապված է եղել ոչ միայն աշխարհափոփոխության 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 փնտրեալական գործարքները: Միջազգային արժույթը կամ արտարժույթը գործում է երկրի սահմաններից դուրս, սպասարկում է համաշխարհային շուկան, համաշխարհային դրամաշրջանառությունը կամ համաշխարհային փնտրեալական գործարքները: Այսպիսով, արտարժույթը միջազգային բազմաբնույթ գործարքներ կատարելու համար օգտագործվող փողն է: **Արտարժույթ** ասելով հասկանում ենք.

- փարբեր երկրների դրամական միավորները և դրանց փարափոփոխականները,
- դրանցով արտահայտված և միջազգային հաշվարկներում օգտագործվող վարկային միջոցները,
- միջազգային դրամական միավորները:

Արտարժույթի գաղափարն առաջացել է փարբեր երկրների առնչություններով, որոնք ունեն փարբեր դրամական միավորներ և միմյանց հետ փարբեր փնտրեալական 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 ստեռլինգով, որն ազատ փոխարինվում էր ոսկով: Սակայն բրիտանական ճգնաժամը թուլացրեց Անգլիայի փնտեսական դիրքերը, և խարխուլվեց ֆունտ ստեռլինգի դերը որպես միջազգային արժույթի: Դրանից հետո (1945-1971 թթ.) համաշխարհային արժույթի գործառույթն իր վրա վերցրեց ԱՄՆ-ի դոլարը, որը 1971 թ. դադարեց փոխարկվել ոսկով: Ներկայումս միջազգային արժույթային համակարգը հիմնված է առաջադարձ մի քանի երկրների թղթադրամների (ոսկով չփոխանակվող բանկնոտների) և միջազգային դրամական հաշվարկային միավորների (եվրո) վրա:

Միջազգային արժույթային հարաբերությունների հետագա կարարելագործմանը նպաստել են մի շարք գործոններ, ինչպիսիք են՝ արտադրողական ուժերի զարգացումը, համաշխարհային շուկայի առաջացումը, աշխարհային միջազգային բաժանման խորացումը, համաշխարհային փնտեսության կազմավորումը, աշխարհափնտեսական կապերի ընդլայնումը: Աշխարհափնտեսական կապերում, որտեղ միահյուսվում են քաղաքականությունն ու փնտեսությունը, դիվանագիտությունն ու առևտուրը, արտադրությունն ու առևտուրը, արժույթային հարաբերությունները գրավում են առանձնահատուկ տեղ:

24.3.3.1. Արտարժույթային փոխարժեքի ձևերը

Արժույթի հիմնահարցերի համակարգում առանձնահատուկ տեղ է գրավում արժույթի փոխարկելիության խնդիրը: Արժույթի փոխարկելիությունը ավյալ երկրի արժույթը այլ երկրների արժույթով կամ նախկինում ոսկով փոխանակելու հնարավորությունն է՝ առանց որևէ սահմանափակումների: Մինչև Առաջին համաշխարհային պատերազմը, ինչպես նշել ենք, գոյություն է ունեցել պաշտոնական պարիպետի հիման վրա արժույթների ազատ փոխարկելիությունն ուսկով: 1929-1933 թթ. համաշխարհային փնտեսական ճգնաժամի փարիներին ոսկու սրանդարտի փլուզման հետևանքով արժույթի փոխարկելիությունը ոսկով գործնականում չեղյալ հայտարարվեց: Միայն ԱՄՆ դոլարն էր փոխարկվում ոսկով, այն էլ դադարեց 1971 թ.:

Գոյություն ունեն արժույթային շուկաներ, որտեղ 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, որտեղ չկան արժույթային սահմանափակումներ ընթացիկ գործառնությունների գծով) և **ոչ ազատ** (այն երկրներում, որտեղ գոյություն ունեն արժույթային սահմանափակումներ): Որոշ երկրներում գործում են նաև ապօրինի «սև» շուկաներ, որոնցում արժույթային գործառնությունների կատարումն օրենսդրորեն արգելվում է:

Գոյություն ունի արժույթի շուկայի երկու տեսակ.

- ա) սփոթ կամ արժույթն անմիջապես (անհապաղ, շրապ) աշխատանքային երկու օրվա ընթացքում տալու կամ փոխանցելու շուկա,
- բ) ժամկետային (ֆորվարդ) պայմանագրեր, երբ արժույթի ստացումն իրականացվում է հետագայում որոշակի սահմանված ժամանակ անցնելուց հետո:

Գոյություն ունի **արժույթի փոխարժեք** հասկացությունը: Արժույթի փոխարժեքը մեկ երկրի դրամական միավորի գինն է՝ արտահայտված այլ երկրի դրամական միավորով: Փոխարժեքը ցույց է տալիս տարբեր երկրների արժույթների փոխանակման հարաբերակցությունը: Փոխարժեքի ձևավորումը տեղի է ունենում արժույթի շուկայում առաջարկի և պահանջարկի ազդեցության միջոցով, որի հիմքում ընկած է ապրանքի գնի ու արժեքի հարաբերակցությունը, որից հետո արժույթի գնողունակության պարիպետք: 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 դրամին),
- բ) հակադարձ (հակառակ), երբ ազգային արժույթի x միավորը հավասարեցվում է արտերկրի արժույթի y միավորին (օրինակ, 306 դրամը հավասար է մեկ դոլարին):

ԱՄՆ-ում կիրառվում են գնանշումների նշված ձևերը, Մեծ Բրիտանիայում՝ միայն հակադարձը, իսկ երկրների մեծ մասում՝ ուղղակի գնանշումը:

Արժույթի փոխարժեքը վերջին հաշվով հանգում է դրա գնողունակությանը, որը ծառայությունների ու ապրանքների այն քանակությունն է, որ կարող է ձեռք բերվել տվյալ փողային միավորի միջոցով: Օրինակ, մեկ դոլարը փոխանակվում է 25 ռուբլու հետ, քանի որ մեկ դոլարով ԱՄՆ-ում կարելի է 25 անգամ ավելի ապրանք գնել, քան մեկ ռուբլով Ռուսաստանում: Արժույթի իրական փոխարժեքը սովորաբար տարանջատվում է գնողունակության շուրջը: Նամընկնումը լինում է միայն պարահականորեն, իսկ անհամապատասխանությունը սովորական երևույթ է:

Արժույթի արժեզրկումը կոչվում է դեվալվացիա, այլ կերպ ասած՝ արժույթի արտաքին արժեքի իջեցում: Դեվալվացիայի հիմնական նպատակն է համահարթել վճարային հաշվեկշռի երկարաժամկետ սղանը: Դեվալվացիայի հետևանքով բարձրանում է արտարժույթի փոխարժեքը: Դա նպաստում է արտահանմանը, միաժամանակ թանկանում է ներմուծումը:

Արտարժույթի դեվալվացիան մեկ ուրիշ արժույթի հետ համեմատված որևէ արժույթի արտաքին արժեքի բարձրացումն է: Այդ դեպքում ազգային արժույթի դիմաց կարելի է ստանալ ավելի մեծ քանակության արտարժույթ: Դեվալվացիայի հետևանքով թանկանում է արտահանումը, քանի որ արտերկրների ներմուծողները իրենց արժույթի ավելի մեծ քանակություն պետք է տան դեվալվացված արժույթի դիմաց: Այլ խոսքով, խթանվում է ներմուծումը:

Արտարժույթի փոխարժեքը տարբերակվում է կախված այն բանից՝ կատարվում է արտարժույթի գնում, 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 փարբերությունը 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 փարբեր 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 փարբեր 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 պեպոթություն ձգքում է սահմանել այնպիսի փոխարժեք, որ «հավասարակշիռ» հարաբերակցություն հասարաքի իր ազգային արժույթի և արքարժույթի միջև, որովհետև դրանից է կախված երկրի քնքեսական հետազա գարգացման բազմաթիվ ցուցանիշների մակարդակը:

24.3.3.2. Միջազգային արժութային համակարգը և էվոլյուցիան

Գոյություն 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 գարգացման նպաքակը քվյալ երկրի քնքեսոթյան կայունացումն է և արքաքին քնքեսական կապերի բարելավումը: Ազգային արժութային համակարգերը սերքորեն կապված են համաշխարհային արժութային համակարգի հետ, 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 բազմաբնոթյթ կապերը: Դրանք են եվրոն, մասամբ էլ՝ դոլարը, որոնց հավասարեցվում են նաև որոշ առաջաքար երկրների դրամական միավորները:

Միջազգային արժութային համակարգի ձևավորման փուլերն են՝

- ոսկու սքանդարքի համակարգը,
- Բրեթոն-վուդայան արժութային համակարգը, կամ ոսկու դևիգային 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 նաև միջազգային բազմակոդմանի հաշվարկների իրականացումը: Ոսկու սքանդարքի քիրապեքոթյան պայմաններում արժույթների փոխարժեքների մակարդակը կախված էր յուրաքանչյուր արժույթի ոսկու պարունակոթյան չափից: 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 դարասկզքին այս համակարգը հասել էր գարգացման բարձրագոյն ասքիճանի: Սակայն իր առավելոթյունների հետ միասին ոսկե սքանդարքն ուներ մի շարք թերոթյուններ, որոնք էլ հանգեքրին դրա վերացմանը: Այսպես՝

- շրջանառող դրամական զանգվածը կախված էր ոսկու արտադրությունից, որի ավելացումը հասցնում էր սղածի, իսկ կրճատումը՝ գների մակարդակի իջեցման,
- որևէ երկիր առանձին չէր կարող իրականացնել այնպիսի անկախ դրամավարկային քաղաքականություն, որը ուղղված լիներ իր երկրի ներքին հիմնախնդիրների լուծմանը,
- XX դարասկզբին ապրանքային (հատկապես ռազմական) արտադրության աննախադեպ աճի որոշակի բաժին չէր իրացվում, որովհետև ոսկու համաշխարհային արտադրությունը ետ էր մնում միջազգային առևտրի ծավալաչափերից,
- 1929-1933 թթ. համաշխարհային ճգնաժամը ընդհանուր անվստահություն առաջացրեց թղթադրամների նկատմամբ, բարձրացավ ոսկու պահանջարկը՝ գերազանցելով պետությունների փոխարկության փակ եղած պահուստները,
- այս պայմաններում 1929-1933 թթ. համաշխարհային առևտրի ծավալը կրճատվեց 63 %-ով:

Այսպիսով, 1930-ական թվականներին և 1940-ականներին սկզբներին համաշխարհային արժույթային համակարգը փլուզվում էր:

2. Բրեթոն-վուդսյան արժույթային համակարգը: Միջազգային արժույթային նոր համակարգ հիմնելու համար անհրաժեշտ էր ունենալ աշխարհի խոշորագույն պետության փոխարինող աջակցությունը: Այդ պետությունը ԱՄՆ-ն էր, որը Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ընթացքում դարձել էր աշխարհի փոխարինող ամենահզոր պետությունը: Դրա համար էլ համաշխարհային արժույթային համակարգի բարեփոխումների նախագիծը ներկայացրեց ԱՄՆ-ը, որին մասամբ մասնակցում էր Մեծ Բրիտանիան: 1944 թ. հուլիսի 24-ին ԱՄՆ-ի Բրեթոն-Վուդս քաղաքում փեղի ունեցավ միջազգային արժույթաֆինանսական գիտական նախաշրջան, որով դրվեց համաշխարհային նոր արժույթային համակարգի սկիզբը: Նախապես անվանում են Բրեթոն-վուդսյան համակարգ: Ըստ էության դա ոսկու սրահարսի 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 դեֆիցային սրահարսի (նմուշի) ընդունումը և դոլարի դերի բարձրացումը՝ որպես առաջապար արտարժույթ,
- կայուն արտարժույթի կուրսի ընդունումը՝ դրանց հավասարեցման և փոխարկելիության կարգավորման հետ միասին,
- միջազգային արժույթավարկային համակարգի ստեղծումը:

Իսկ ի՞նչ ասել է ոսկու դեֆիցային սրահարս: Արժույթի պաշարները կազմված են ոսկուց և առաջապար արժույթից: Առաջապար 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 պարավորվում էր արժույթային ինտերվենցիաների միջոցով այն պահել կայուն վիճակում: Արժույթների շուկայական փոխարժեքները կարող էին փափանկվել պաշտոնապես հայտարարված պարիպետներից ընդամենը 1 %-ի սահմաններում:

Այս համակարգի նորմալ գործունեության համար անհրաժեշտ էր մշտապես մեծացնել արժույթային պահուստները՝ վճարային հարաբերությունների ընդլայնման պահանջներին համապատասխան, իհարկե, պահպանելով հարաբերակցությունը ոսկու և թղթե արժույթների ձևով պահվող պահուստների միջև: Սակայն այս սկզբունքը երկար չպահպանվեց. 1960-ական թվականների վերջերին արդեն բոլոր երկրների ոսկե արժույթային պահուստներում դոլարի բաժինը շարք արագ աճում էր, և 1970 թ. այն կազմում էր ոսկե արժույթային պահուստների 75%-ը: Այս գործում մեղքի իր բաժինն ուներ ԱՄՆ-ը. եթե սկզբում նա պարավորվել էր և խստագույնս պահպանում էր շրջանառության մեջ թողարկվող դոլարի քվոտան, ապա այդ պարավորությունը մինչև վերջ չկարարեց և հետպատերազմյան 20 տարում (1945-1965 թթ.) բաց թողեց ոչնչով չապահովված 800 մլրդ դոլար: Դա նշանակում էր, որ ԱՄՆ-ը իր պարավորությունները ծածկում էր դոլար-արժույթով, որն իր վրա ոչինչ չէր նստում: Թղթյա 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 սրանդարտի գոյության հիմնական պայմանը՝ Բրեթոն-վուդսյան արժույթային համակարգը հասցնելով փլուզման:

3. «Լողացող» փոխարժեքի կամ Յամայկյան արժույթային համակարգը: 1960-1970-ականներին համաշխարհային արժույթային համակարգում սրեղծված ճգնաժամային վիճակը, ԱՄՆ-ի փնտրածական դիրքերի թուլացումը պայմաններ սրեղծեցին նոր արժույթային համակարգի հիմնադրման համար, որն իր իրավաբանական ձևակերպումն ստացավ 1976-1978թթ. Յամայկայում կայացած գիտաժողովների ընթացքում: Նաստատվեց նոր արժույթային համակարգ, որը կոչվեց **Յամայկայի համակարգ**: Այս համակարգում փիրապետող էր SDR /Special Drawing Right/ (փոխառելիության հատուկ իրավունք) սրանդարտը, որը սրեղծվել էր 1969 թ., և համարվում էր միջազգային ակտիվ՝ ԱՄՆ-ի հատուկ հաշիվներում գրանցման փեսքով որպես հաշվարկային միավոր: Անցնելով այս սրանդարտին՝ վերջնականապես ավարտվեց ոսկու ապափողայնացման գործընթացը, վերացվեցին ազգային դրամական միավորների ոսկյա պարիպետները և ոսկու պաշտոնական գինը: Ոսկին դադարեց համաշխարհային փողի գործառույթ կարարելուց և լիովին հանվեց դրամաշրջանառությունից:

Ի փարբերություն Բրեթոն-վուդսյան պարպաղիբ հասարակագրված արժու-
թային ռեժիմի, Յամայկայի համակարգում ամեն մի երկիր ինքնուրույն է որո-
շում իր երկրի արժութային ռեժիմը, այսինքն՝ երկրների մեծ մասի արժույթներն
անցնում են «լողացող» ռեժիմի: Բացի դրանից, նոր համակարգին բնորոշ էր
նաև էմիսիոն ակտիվ քաղաքականության օգտագործումը և սղանի խրախու-
սումը, վճարային հաշվեկշիռների խրոնիկական անհավասարակշռվածությունն
ու ազգային արժույթների փոխարժեքների իջեցումը, համաշխարհային շրջա-
նառության մեջ վերագրային «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 դեվալվացիան և ռեվալվացիան, որոնք իրականացնում էին շար-
երկրներ: Բնարկն «լողացող» փոխարժեքի ռեժիմը չի կարելի համարել բա-ցար-
ձակապես ազատ. պետությունների կենտրոնական բանկերը արժութային ին-
տերվենցիաների միջոցով կարգավորում են արժութային փոխարժեքների մա-
կարդակը: Օրինակ, ԵՄ-ում սահմանված են փոխարժեքների փոփոխման որո-
շակի շրջանակներ:

4. Եվրոպական արժութային համակարգը /ԵԱՄ/ փարածքային արժու-
թային համակարգ է, որը ձևավորվել է 1970-ական թվականների վերջերին և
արտահայտել է Արևմտյան Եվրոպայում տեղի ունեցող ինտեգրացման միտում-
ները: ԵԱՄ-ն կազմում է համաշխարհային արժութային համակարգի բաղկա-
ցուցիչ մասը, որի հիմքում դրված է եղել էքյուն (եվրոպական արժութային
միավորը):

ԵԱՄ-ի առջև դրված էին հետևյալ խնդիրները.

- ա) ԵԱՄ-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:

ԵԱՄ-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

պարհիպետները 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 փնտեսական ու ֆինանսական կյանքի կարգավորման կարևոր լծակ: Էքյուն պահուստային ակտիվ էր, որն օգտագործվում էր ԵՄ անդամ-երկրների արժութային ռեսուրսներն ապահովելու նպատակով, որի պայմանական արժեքն էլ որոշվում էր արժութային գամբյուղի հիման վրա: Զամբյուղի մեջ մտնում էին 11 երկրների արժույթները, որոնցում րեսակարար մեծ կշիռ ունեին գերմանական մարկը (30.4%), ֆրանսիական ֆրանկը (19.3%): Կայուն արժութային փոխարժեք սահմանվեց նաև հոլանդական գուլդենի, բելգիական ֆրանկի, դանիական կրոնի և իռլանդական ֆունտի համար: ԵԱՏ-ի մեջ մտնող երկրների վճարային հաշվեկշիռների ժամանակավոր պակասուրդը ծածկելու համար ԿԲ-ներին վարկը փրվում էր էքյուով, ներկայումս՝ եվրոյով:

1991 թ. Մասսպրիխտի պայմանագրով նախատեսված էր սրեղծել եվրոպական 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 ժամանակ պետք է օգտագործվեր միասնական արժույթ՝ եվրոն, վերջապես 2003 թ. ազգային արժույթներն իրենց փեղը պետք է զիջեին եվրոյին, որով և կատարվելու էր կանխիկ շրջանառությունը: Այս ամենն իրականություն դարձավ, և ԵԱՏ-ի արժութային միավորը դարձավ եվրոն՝ բացառությամբ Անգլիայի, որը թեպետ ԵՄ անդամ է, սակայն օգտագործում է իր ազգային արժույթը՝ ֆունտ ստերլինգը:

ÆÝÛÝ³ ëì áõ Û³ Ý Ñ³ ñó»ñ

1. Ի՞նչ գործոններ են ընկած համաշխարհային փոփոխության ձևավորման հիմքում:
2. Որո՞նք են աշխարհաբանի միջազգային բաժանման ձևերը:
3. Ի՞նչ է նշանակում միջազգային առևտուր և ի՞նչ բաղկացուցիչ մասեր է ընդգրկում:
4. Միջազգային առևտրի մասին փոփոխազգիտական 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 փոփոխազգիտական տեսությունները:
9. Ի՞նչ է նշանակում միջազգային արժույթային հարաբերություններ:
10. Որո՞նք են արժույթների փոխարժեքի ձևերը:
11. Որո՞նք են միջազգային արժույթային համակարգերը:

ԾՇՍՄ³ Ի³ Ý Ñ³ ëİ³ óáõÃĹõŸÝ»ñ

Աշխարհաբանի 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 սրանդարի համակարգ
Նովանավորչություն (պրոտեկցիոնիզմ)	«Լոդացող» փոխարժեքի կամ Յամայական համակարգ
Նեքշեր-Օհլինի մոդելը	Եվրոպական արժույթային համակարգ
Կապիտալի միջազգային միգրացիա	

Գ Ր Ա Կ Ա Ն ՈՒ Թ Յ ՈՒ Ն

ԳԼՈՒԽ 1

1. Պոլ Յեյնե, Տնտեսագիտական մտածելակերպ, (թարգմ. անգլերենից), Եր., 2008:
2. Ջեյմս Դ. Գոռթնի, Ռիչարդ Լ. Ստրոուպ, Տնտեսագիտության մասնավոր և հասարակական ընտրություն, (թարգմ. անգլերենից), Եր., 1999:
3. Փ. Սամուելսոն, Ու. Նորդհաուս, Տնտեսագիտություն, «Ապոլոն», Եր., 1995:
4. А. Маршал, Принципы экономической теории, т. I, М., 1993.
5. М. Блауг, Экономическая мысль в ретроспективе, (пер. с английского), М., 1995.
6. Курс экономической теории (под ред. проф. Чепурина М. Н.), Киров, “АСА”, 2006.

ԳԼՈՒԽ 3

1. Курс экономической теории, под ред. проф. Чепурина М.Н., прод. Кисилевой Е.А., Киров, “АСА”, 2004
2. К.Р.Макконнелл, С.Л.Брю, Экономикс, М., 2007
3. Ջ.Դ.Գոռթնի, Ռ.Լ.Ստրոուպ, Տնտեսագիտություն, Եր., 1999
4. Փ.Ս.Սամուելսոն, Ու.Դ.Նորդհաուս, Մակրոտնտեսագիտություն
5. Տնտեսագիտության տեսության ուսումնական ձեռնարկ, պրոֆ. Գ.Ե.Կիրակոսյանի խմբագրությամբ, Եր., 2000.

ԳԼՈՒԽ 4

1. Փոլ Ա. Սամուելսոն, Ուլյամ Դ. Նորդհաուս, Տնտեսագիտության I, Մակրոտնտեսագիտություն, «Ապոլոն», Եր., 1996:
2. Ջեյմս Դ. Գոռթնի, Ռիչարդ Լ. Ստրոուպ, Տնտեսագիտության մասնավոր և հասարակական ընտրություն, (թարգմ. անգլերենից), Եր., 1999:
3. Հ. Աղաջանյան, Պետությունը և տնտեսությունը, Եր., «Տնտեսագետ», 2004:
4. Ա. 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., 2006
3. Պոլ Յեյնե, Տնտեսագիտական մտածելակերպ, Եր., 2008
4. Տնտեսագիտության տեսություն, ուսումն. ձեռն., ԵրՊՏԻ, 2000
5. Ջ.Դ.Գոռթնի, Ռ.Լ.Ստրոուպ, Տնտեսագիտություն, Եր., 1999

6. Գ.Կիրակոսյան, Մ.Թավադյան, Ս.Գրիգորյան, Տնտեսագիտական ուսմունքների պատմություն, Եր., 2004
7. Ա.Մարկոսյան, Տնտեսագիտություն բոլորի համար, Եր., 2006
8. Ա.Յ.Արշակյան, Միկրոէկոնոմիկա, ուսումն. ձեռն., Եր., 2006
9. Գ.Կիրակոսյան, Ի.Խլիլաթյան, Տնտեսագիտության ժամանակակից տեսություններ, Եր., 1995
10. Курс экономической теории, п/р Чепурина М.Н., Кисилевой Е.А., Киров, 2006
11. Курс экономической теории, п/р Сидоровича А.В., М., 2001
12. К.Р.Макконнелл, С.Л.Брю, Экономикс, М., 2007
13. Бам-Баверк К., Основы теории ценности хозяйственных благ, М., 1992
14. Теория потребительского поведения и спроса, п/р Галькерина, СПб, 1993

ԳԼՈՒԽ 16

1. Կ.Մարքս, Կապիտալ, Եր. 1954
2. Տնտեսագիտության տեսություն, ուսումն. ձեռն., ԵրՊՏԻ, 2000
3. Զ.Դ.Գոռթնի, Ռ.Լ.Ստրոուպ, Տնտեսագիտություն, Եր., 1999
4. Մակրոտնտեսական կարգավորում, ուսումն. ձեռն., Եր., 2002
5. Курс экономической теории , п/р Чепурина М.Н., Кисилевой Е.А., Киров, 2006
6. Курс экономической теории, п/р Сидоровича А.В., М., 2001

ԳԼՈՒԽ 19

1. Կ.Մարքս, Կապիտալ, Եր. 1954
2. Տնտեսագիտության տեսություն, ուսումն. ձեռն., ԵրՊՏԻ, 2000
3. Պոլ Յեյնե, Տնտեսագիտական մտածելակերպ, Եր., 2008
4. Զ.Ս.Քեյնս, Զբաղվածության, տոկոսի և փողի ընդհանուր տեսություն, Եր., 2006
5. Մակրոտնտեսական կարգավորում, ուսումն. ձեռն., Եր., 2002
6. Զ.Դ.Գոռթնի, Ռ.Լ.Ստրոուպ, Տնտեսագիտություն, Եր., 1999
7. Курс экономической теории, п/р Чепурина М.Н., Кисилевой Е.А., Киров, 2006
8. Курс экономической теории, п/р Сидоровича А.В., М., 2001
9. К.Р.Макконнелл, С.Л.Брю, Экономикс, М., 2007

10. Кондратов Н.Д., Проблемы экономической динамики, М., 1989
11. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход, М., 1997
12. Харрод Р.К., Теории экономической динамики, М., 1997

ԳԼՈՒԽ 20

1. Ջ.Ս.Քեյնս, Զբաղվածության, տոկոսի և փողի ընդհանուր տեսություն, Եր., 2006
2. Պոլ Յեյնե, Տնտեսագիտական մտածելակերպ, Եր., 2008
3. Տնտեսագիտության տեսություն, ուսումն. ձեռն., ԵրՊՏԻ, 2000
4. Մակրոտնտեսական կարգավորում, ուսումն. ձեռն., Եր., 2002
5. Ա.Սարկոսյան, Տնտեսագիտություն բոլորի համար, Եր., 2006
6. Курс экономической теории, п/р Чепурина М.Н., Кисилевой Е.А., Киров, 2006
7. Курс экономической теории, п/р Сидоровича А.В., М., 2001
8. К.Р.Макконнелл, С.Л.Брю, Экономикс, М., 2007
9. Шарп У.Ф., Г.Дж.Александр, Дж. В.Бейли, Инвестиции, М., 2003

ԳԼՈՒԽ 24

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения, М. - 1999г.
2. Акопова Е.С. Мировая экономика и международные экономические отношения, Москва, "Банки и биржи", Юнити 1995
3. Кириченко Э. Как привлечь импортный капитал. "Международная экономика и международные отношения", М. -1997г.
4. Мозиас П. Прямые иностранные инвестиции. Современные тенденции. "МЭиМО" N1, 2002
5. Международные экономические отношения, под. ред. проф. В.Е. Рыбалкина. М.- 2006г.
6. Курс экономической теории, под. общей ред. проф. Чепурина М.Н., проф. Киселевой Е.А., Киров, "АСА", 2004г.

Թավադյան Հանճնարարվող գրականություն

1. Ս.Թավադյան, Գ.Նազարյան. Վճարային հաշվեկշռի կարգավորման հիմնախնդիրները: Երևան, «Տնտեսագետ», 2006թ., գլ 3
2. Экономическа теори . Учебник под ред. В.Д.Камаева, 11-е издание. Москва, т005 г., гл. 15,16,17

3. М.А.Саж, на, Г.Г.Ч, бр, ков. Эконом, ческа теор, , учебн, к, 2-е , здан, е. Москва, т006 г., гл. 11,1т,18,19,т1
4. С.С.Носова. Эконом, ческа теор, , учебн, к. Москва, т006 г.,гл. 8,т1,тт,у1,уу,у4
5. Эконом, ческа теор, . Учебн, к под ред. И.П.Н, колаевой, 2-е , здан, е. Москва, т007 г.,гл. 10,17,18

Գրիգորյան Ս. ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

1. Ջ. Գոռթնի և ուրիշներ Տնտեսագիտություն, Երևան, 2000:
2. Փ.Սամուելյան, Ու. Նորդհաուս, Տնտեսագիտություն, 1996:
у. К.Макконнел, С.Брю Экономикс. М., 1992.
4. Теоретическая экономика. Политэкономия. Учебник (Под ред. Г.П.Журавлевой и Н.Н.Мильчаковой). М. 1977.
5. Экономическая теория. Учебник. (Под ред. А.И.Добринина). М., 2000.
6. Курс экономической теорий. Учебник. (Под ред. М.Н.Чепурина). М., 2002.
7. Экономика. Учебник. (Под ред. А.С.Булабова). М., 2001.
8. Экономическая теория. Учебник. (Под ред. В.И.Видяпина). М., 2000.
9. История экономических учений. Учебное пособие. (Под ред. В.Автоняпова). М., 2000.
10. Курс экономики. Учебник. (Под ред.Б.А.Райзберга). М., 1997.
11. Большая экономическая энциклопедия, М., 2007.